



WDC

生命保険の市場規模

加入者1億人、世界3位のビッグマーケットです

2020年度

保有契約件数

(既存の契約件数)

1億 9,024 万件

新規契約件数

(新規+乗換)

1,702万件

(生命保険協会 生命保険の動向 P1:業績ハイライトご参照)

Japan's life insurance market is the third-largest in the world.
17 million new contracts are made each year.

成熟されたマーケット

時代の変化に伴い、お客さまのニーズや悩みも変わってきています

時間

- ・ 保険の見直しはしたいが、検討する時間を作るのが面倒
- ・ 保険の見直しはしたいが、契約手続きが面倒

保険選択

- ・ 自分に合う保険を探す方法が分からない
- ・ 相談できる人がいない

対面

- ・ 担当者に時間を作ってもらわないと感じる
- ・ 要望や意見を言いづらい、提案を断りづらいと感じる

※2022年2月 生命保険加入者(523名)、保険未加入者(547人)への弊社インターネット調査より

Many customers feel problematic when they make contracts for life insurance.
Making contracts takes time, is complicated to understand, and the offer is difficult to decline.

Reaho

We launch a new service Reaho.



お客さまの利便性を追求

たくさんの保険会社の商品探し～契約までスマホで完結

設問に回答

保険知識の解説・診断

具体的な保険商品の提案



A生命
医療保険
2,973円

B生命
収入保障保険
3,953円

C生命
三大疾病保険
1,729円

保険料は合計で
〇〇〇円です。

Reaho is a new service that pursues the customers' convenience of selecting insurance and completing contracts with a smartphone.

お客様の悩みを「リアほ」が解決！

時間がかかるので面倒

保険選びが数分、かつオンラインで完了

提案されると断りづらい
場所も確保しないとまらない

自分の時間、好きな場所
検討も自由に

自分に合う保険を探す
方法がわからない

相談できる人がいない

24時間365日「リアほ」に相談可能

簡単設問で、必要な保険を探してくれる

担当者に要望や意見をいづらい

利害関係に左右されず完全お客様目線で提案



Reaho solves customer's problems:
taking a long time to contract, complicated and difficult to understand, unnecessary sales

年間契約、約2,000万件

時代にあった保険選択方法
顧客ファーストを追求していきます



We put the customer first by making insurance selection easier and more honest.
Video starting!