

- ・エントリー対象物を使う具体的な人物像を1人決めて、その人物が対象物を使うシーンを記述してください。
- ・「A 人物像」の必須項目以外は、エントリー対象物の利用に際し関係する要素を具体的に記述してください。
- ・アワードの評価員間で、人物像を共有する為に必要ですので、想像しやすいように記述してください。
- ・ペルソナシートに書いた内容そのものによって、評価結果が影響されるわけではありません。

書き切れない点や、不明点がありましたら、UCDA 事務局までご連絡ください。
Mail：jimukyoku@ucda.jp Tel：03-5524-0280

企業名	例) UCDA 生命保険株式会社
対象物名 / 媒体	① 契約内容のお知らせ / 紙
	② 最新商品の案内動画 / 動画
	③
	④

A 人物像 *は入力必須

年齢* 35 歳 性別* 女性

職業* アパレルショップ店員 収入 450 万円 (賞与含)
夫と合わせると 1200 万円ほど

家族構成 夫 (40 歳 / 家具メーカー社員) 家族と同居 / 一人暮らし

休日の過ごし方・趣味

健康状態・悩み

物価の高騰・自分と家族のお金と健康に漠然とした将来への不安
4 年前に腸閉塞で 1 週間の入院経験あり・今は健康

性格・行動や心理的な傾向、特性・特徴

文章だけより、イラストや映像・音声がある方が好き

その他、エントリー対象物と関連する特徴

既に UCDA 生命保険の医療保険に契約している。成人時に親のすすめで入ったので自分で保険を検討したことはない。(現契約の内容については理解している)
なんとなく「外貨保険は損をする・怖い」と思っている。
夫は UCDA 生命保険とは別会社の生命保険に契約している。A さんより慎重派。

B 対象物を使うシーン *は入力必須

A さんは、何がしくて、いつ、どこで、どのように対象物をどう使うのか。
できるだけ細かく記述してください。

A さんの目標
やりたい事*

自分と夫の保険や貯蓄のライフプランを見直して、
より安心な日々を過ごす

↓ 目標、やりたい事を達成するまでのシナリオ*

物価高騰や入院経験から、「ちゃんと貯金して備えなければ・・・」と思っている

勤め先の同僚と世間話で貯蓄への課題意識が少し高まる、話題の中から漠然と NISA や外貨建保険を意識する。

2 週間後の週末、届いていた手紙 DM 類をまとめて確認していると、UCDA 生命保険からのお知らせを見つける。
→【契約内容のお知らせ / 紙】

金額と登録情報を確認し、最終ページで一般 NISA や外貨の商品の広告に気づく。ちょうど課題意識があったので、二次元コードから動画にアクセスする。
→【最新商品の案内動画 / 動画】

案内動画を見て、NISA や外貨立て保険の基礎知識を得て興味を持つ。特に外貨建保険のリスク分散の考えを得て、闇雲に怖いものではなさそうだと考える。保険や貯蓄について考え直さないか、夫に相談してみる

夫も興味を示したものの、UCDA 生命保険と、夫が契約している生命保険会社、他にも良い商品があるかどうか、よく分からなかった。隔たりなく調べられて、相談もできそうな保険の窓口へ近いうちに行く事にした。

翌週の末、最寄りの保険の窓口へ相談に行く。色々調べた結果、自分は UCDA 生命保険の外貨建保険終身保険を、夫は別の会社にて、つみたて NISA で国内株を中心に積み立てるとリスクが分散できそうだと考え、それぞれの営業担当へ連絡する。