

(株)インズ・ビジョン

# ミニ保険会社戦略

## セミナー開催

### あおい少額短期が事例を紹介

生損保会社や、少額短期保険会社(いわゆるミニ保険会社)などの設立や運営全般をコンサルティングする(株)インズ・ビジョン(東京都中央区、中川尚社長)は6月30日、「保険会社のためのミニ保険戦略」をテーマにセミナーを行った(主催は(株)セミナーインフォ)。ミニ保険会社成立の条件やマーケティングのポイント



中川社長  
もに、同社が設立を支援したあおい少額短期保険(徳島県徳島市、今出昇治社

ングのポイントを説明すると



徳山取締役  
冒頭、中川社長があいさつし、「今年3月末まで68社のミニ保険会社が設立している

長)の役員が実際のビジネスモデルを紹介。当日は、保険会社や共済、一般事業会社などからの参加者が熱心な質疑応答が交わされ

た。同氏は、ミニ保険会社が急増した歴史的背景や、法的根拠となる改正保険業法のポイントなどを分かりやすく説明。また、現在のマーケット状況やミニ保険が扱う主要分野、マーケティング面でのミニ保険会社と従来の保険会社との違いを解説した。従来の保険会社が保険商品を発案した後、販売市場を考えると「プロダクトアウト」の手法を採用していたのに対して、ミニ保険会社の戦略は、最初に市場ニーズに着目し、そこから商品内容を導

き出す「マーケット・イン」の考え方だと強調、「今後、既存の保険会社もこうしたスタイルで営業戦略を進めなければ立ち行かなくなるだろう」と結論づけた。

あおい少額短期保険の徳山秀和取締役は、自社のビジネスモデルを紹介した。親会社が徳島県で明治時代から続く老舗の葬儀会社のため、同社は親会社

の概要を概括した上で、同社の設立経緯や現在の運営状況を説明し、「無認可生命共済に加入していた会員顧客の信頼確保のために、ミニ保険会社の設立・運営を決定した」と述べた。

また、今後の事業展開として、ほかの葬儀会社の代理店化推進や、介護・医療マーケットから葬儀への連携を視野に入れた保険会社や物販会社との提携などのプランを明らかにした。