

努力と勇気でチャンスをつかむ

競争を生き抜く代理店

代表 那須顯一
取締役 那須顯一

TEL06-6282-6488(代)
http://www.j-thinktank.com/

根拠法のない共済事業を規制

業法改正で新規参入狙う企業も

保険業界では、規制緩和と同時に規制強化が行われたことを皆さんご存知でしょうか？

現在規制緩和が進められている我々代理店業の生き残りとは比喩的にもならないくらいはるかに厳しいものです。その厳しいハードルをクリアし誕生したのが、「ミニ保険会社」と呼ばれる「少額短期保険業者」です。

既存事業者にとって、期間内に、条件をクリアし、保険会社もしくは「ミニ保険会社」として認可を受けることができない場合は、一定期間後解散しなければならぬ！という、非常に高いハードルの規制です。これによって半数以上の既存事業者が廃業の道を選択したといわれています。

この動きを流れを利用する

ズ、独自の商品を提供している点です。そしてこの保険業法の一部改正は、既存事業者にとってスケジュールも非常にタイトで高いハードルだった一方で、保険業界に新規参入を狙う企業にすれば、保険会社の認可を取得するよりも、少額短期保険業者の認可取得の方がハードルは低く、新規参入が容易になる可能性が出て来たように思われます。

これをビジネスチャンスと捉え、複数の大手企業が新規参入計画を発表しています。果ては保険会社までもが大手企業と共同出資で少額短期保険業者の認可取得計画を発表しています。例えば、ある大手通販会社が自社の何万人という「会員」の「囲い込み」を目論み、自社あるいは出資子会社で、少額短期保険業者の認可を取得したと考えた場合、保障の程度がわからないが、しかし、安価な保険を、商品や請求書を送る度にDMを封入し、自社

ニッチマーケットに挑む 既存商品にない商品供給も可能に

その中で、保険を購入する消費者の購買心理としては、できるだけ安価で合理的な保険料の自動車保険、死亡保障・医療保険を求めているのではないのでしょうか。そういう状況の中で安価で合理的な保険料の少額短期保険業者が参入して来たら？消費者はそちらに目を向けるかも知れません。また、資金力があり業績も伸び盛りの事業組合や、会員数・クライアント数の多いNPO法人等も、さらなる会員への優遇制度、クライアントの囲い込みを目指して少額短期

少額短期保険業者参入をチャンスに

「私があの人にしてあげられる」と

昭和36年の春、神戸で生まれ、3か月で東京都内に転居した。借家の2階で親子3人の生活はスタートした。ミルクを作るにも洗い物をするにも階下に行かなければならぬ日々の生活は、2年後には、生活が苦しかった。弟が生まれもう少し広い借家に引っ越した。地元の小学校から中学へ、そして高校は女子高へ、そして数学を除いてオ

「家族揃って食卓を囲むことはないです。皆バラバラに帰って来るもんだから、その都度料理なんか温めたりして、ほんの少し同情的になつてしま、悲しそうな顔をしたら、もう12時って感じの毎日です。いつになく皆目からいいんですけれどね、海外に住みたいって思っているの！借金のこともありませんか？」の問いかけには、「そりゃ、溜まりますよ！...そんな時は友達とご飯とおしゃべりですね！」

バブル経済崩壊で散った父親の事業

「旦那にこれ以上の経済的負担は…」

「旦那さんにあたりたりはしないの。」の質問には、「それはいいですね！そんなことでいいんです！」と返す。その理由は、「私に力がないんです！旦那さんがあった時に、旦那にこれ以上経済的なこと

争奪保険マーケット

生保営業第一線(78)

<161>

午前4時半起床、二人の子供の弁当と現場で働くご主人の弁当作りと朝食の準備。その後洗濯物を干し、身支度を整え、7時前には子供を起し、自転車に乗ってパート先のスーパーには7時に入る。勤務終了後夜7時に帰宅し直ぐに夕飯の準備に取り掛かる。返信が届いた。(JLD 瀬戸内 青空)