学生たちによる保険アイデア発表会

中央大学　保険アナリストコース　今期プログラムの一環で

次世代の保険事業の創造を目的に

実現性を問わず自由な発想で提案

発表会のもよう

結心会の上野直昭会長が客員講師を務める中央大学のゼミナール「保険アナリストコース」の今期プログラムの一環として、学生たちによる保険アイデア発表会が6月6日、東京・多摩の朝日生命多摩本社ビルで開かれた。同社が次世代の保険事業の創造を目的に設置した「ASAHI DIGITAL INNOVATION LAB」（以下LAB）の協力のもとでの実施となった。

プログラムは約2か月かけて実施。学部を横断して参加した学生約30名が5チームに分かれ、「つながりを創る」をテーマに朝日生命に行ってもらいたい新たな保険商品やサービス、取組みについて、実現性を問わず自由な発想で提案内容をまとめてもらい、この日のアイデア発表となった。

一番目のチームのプレゼンテーマは「卒業後に保険加入する就職保険」。大学生を対象にした就職保険の販促アイデアを紹介。大学生が頻繁に利用する場所にLINEのQRコードを設置して公式LINEの登録件数を増やすことや電車の中吊り広告でのアナウンスを通じて、卒業後の加入を約束してくれた契約者に対して在学中に（学生が興味を持つ分野の）サブスクリプションの無料利用サービスの提供や生活費の補助などの金銭的支援を行うことを提案した。

二番目のチームのテーマは「お子様を支える学資保険」。朝日生命の既存の学資保険に新サービスを加えることで、顧客接点の強化を図るという提案内容だった。サービス内容は「学童保育などの施設と提携し、優先的に利用できるサービス」「塾や習い事の割引サービス」「留学費用の補助」で、学資保険にどのようなサービスがあればありがたいかについて実際にチームメンバーがアンケートを実施して、その回答結果をもとにアイデアを考えたという。

三番目のチームのテーマは「保険の入り口にたせるためのアイデア」。朝日生命の認知度や保険商品を知ってもらうための企画として、同社のマスコットキャラクター「シナモロール」をこれまで以上に積極活用する取組みを企画。シナモロールが保険商品を説明する動画やデジタルコンテンツを作るなどして、若者への認知度向上に努めることを提案した。

四番目のチームのテーマは「就職保険から考える若者とのつながり方」。就職活動をサポートする保険の開発を提案。提供サービスは就活前、就活中、就活後ごとに変わり、就活前はOBやOG訪問できる環境を提供、就活中は面接会場までの交通費の支給、就活後は内定をもらった学生へのお祝い金を支払うというもの。プレゼンをした学生からは「この保険加入を契機に他の保険商品に関心を持ってもらえれば朝日生命にとっても有益だと考えた」と話した。

五番目のチームのテーマは「新しい介護保険の形」。従来の介護保険に収入保障特約を付けた「介護収入保障保険」を提案。介護を少しずつ意識し始める40～50代の親世代を契約者として想定し、自身が介護保険の契約者となり、将来的に介護をする側になる子供には収入保障として金銭支援をする点が特徴だとした。

全チームの発表終了後には、LABの吉永明史所長が総括し「学生たちには実現可能かどうかは度外視してアイデアを考えてもらうことにした。そうでなければ、おのずと発想の幅が狭まってしまうからだ。皆のプレゼンの内容・アイデアは本当にすばらしいものばかりだった」と評価した。

上野氏は「テーマに基づき学生たちが自ら考えアンケートも取って朝日生命さんに提案をするという企画で、いつもドキドキしながら聞いているが、できが良くてとても驚いている。大人と一緒に考える貴重な体験をさせてもらい朝日生命さんには感謝したい」とコメントした。

共栄火災

創立80周年記念特設サイト公開

共栄火災は、7月1日に創立80周年を迎え、これを記念した特設ページを公開した。

この特設ページでは、石戸谷浩徳取締役社長からのメッセージのほか、創立からこれまでの歩みをまとめた年表や、会社案内の動画を紹介。また、コンテンツ「これからの未来へ繋がる取組み」では「一過性に終わらない社会貢献」を基本に、SDGs達成に向けた取組みや健康経営の取組み、人材育成・人材開発への取組み等、地域社会に貢献するためのさまざまな取組みを紹介。

▼同社ホームページ「共栄火災創立80周年記念サイト」→

URL：https://www.kyoeikasai.co.jp/80th/

アイリックコーポレーション

グループ内社員の福利厚生をアップ

企業内代理店を対象にオンラインセミナー開催

青山氏

アイリックコーポレーションは5月26日、企業内代理店を対象にオンラインセミナーを開催した。

テーマは「グループ内従業員の福利厚生のためにFinTechを活用職域ロボアドバイザーによる新たな顧客接点」。職域ロボアドバイザーを開発するに至った背景やシステムの構成、対応する商品等を紹介し、デモンストレーションを行った。

企業内代理店の中には、①企業保障制度や福利厚生制度を従業員に告知できる機会が少ない②団体保険制度・団体扱保険・事務代行商品等が混在し総合的な提案に至らない③第三分野商品が生損保にあり保険会社も多岐にわたるため推進の整理が必要―等の課題を抱えるところもある。

同社には、団体保険制度や企業内保障制度など全体的なイメージを持てるように一覧表示や図解がほしい、商品が多いため簡単なナビゲーションがほしいという多くの要望が寄せられていたという。

一方、従業員側は①保険案内が多方面から分散的に集まってくるためトータルで保険を考えられない②家族の保障を考える機会が少ない③自宅で家族も、制度を閲覧できるものが欲しい―等と感じていると考えられる。

そこで同社は、企業内代理店・グループ人事・従業員がそれぞれ抱える課題の解決に寄与するシステム「職域ロボアドバイザー」の開発に着手。同システムは、自動車保険やがん保険といった単一種目の提案や従業員本人の契約から、クロスセル推進や家族契約率アップにつながるサポートを実現する。

エージェントソリューション部の青山英一氏は、顧客本位の業務運営の観点からも職域従業員の目線が重要と指摘。前述した課題や要望に応え、「グループ企業の人事、企業内代理店、保険会社、職域従業員の4者の利益共存を目指した。グループ内社員の福利厚生をアップしていきたい」と有益性に自信を見せた。同氏はまた、システムの構成、対応商品等について説明した。

このほか実際の画面を共有しながらデモンストレーションを行い、参加者からの質問に回答した。

当日は、約50社・150名超が視聴しており、関心の高さがうかがえた。

個々のお客様毎に印字内容が変えられる！

貴社のパンフレットやDMを、より効果的に変えてみませんか！

バリアブル プリンティングサービス

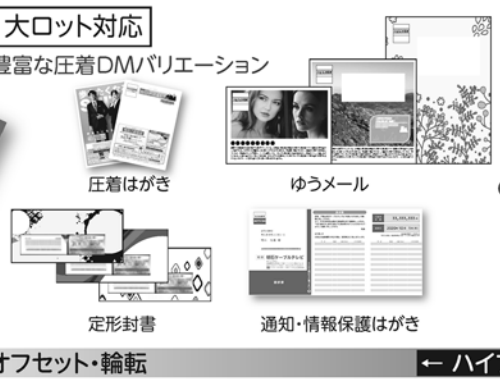
広済堂ネクストが、貴社のDMを『OnetoOneマーケティング』に対応したパーソナライズされた印刷物の企画・データ処理・制作・発送・アフターフォローをワンストップでご提供いたします。同じ内容を大量に訴求するだけの画一的な印刷コミュニケーションから、個々のお客様毎に対応したコミュニケーションに変革可能です。

例❶
パーソナライズパンフレット
（優良顧客向け販促ツール）
・顧客の趣味嗜好、購買履歴を反映し、ターゲットを絞り、3パターンの冊子を作成
・表紙にお客様の御名前を印刷し、特別感を醸成

例❷ BtoB/C 営業・販促案内 最新の情報を適時発信「DMパックサービス」

ダイレクトメール

大ロット対応
豊富な圧着DMバリエーション



小ロット対応　低コスト、在庫レスを実現する フルカラーバリアブル印刷
メーリングパック

KOSAIDO GROUP 広済堂ネクスト　https://www.kosaido.co.jp

オフセット・輪転　← ハイブリッド →　デジタル印刷

【東日本】〒105-0023 東京都港区芝浦1-2-3 シーバンスS館13階／TEL 03-3453-0556　【西日本】〒541-0043 大阪市中央区高麗橋4-1-1 興銀ビル2階／TEL 06-7178-0530