

= 第 62 回結心会定例会報告 =

5 月 21 日～22 日の二日間、第 62 回結心会定例会を開催しました。

今回の全体テーマは『シン・マーケット創出』！

21 日最初の尺は『はぴこ～営業用福利厚生制度を活用してのコミュニティー創出』というテーマで株式会社 CO クリエイト 執行役員 粕谷 祐樹 氏にプレゼンいただきました。保険代理店が費用を払ってお客様に福利厚生サービスをプレゼントすることで顧客囲い込みをするという提案です。



続いての尺は、『コンテンツサービスを活用してコミュニティー創出』というテーマでプレミアムウォーター株式会社 上級執行役員 コンテンツ事業本部長 若月 進也 氏にプレゼンいただきました。

保険成約いただけなかったお客様に例えば、・生活に関するトラブルに元警察官が実務的なアドバイスを行うサービス、・スマホで動画を見ながらエクササイズができ日々の体重の変化も管理できるフィットネスアプリ、・悪質なウイルスからスマホを守るサービス、・なかなか身内には相談できないお悩み事を国家資格を有する専門家に相談できるサービス、・車の故障・事故が発生した際にロードサービスエキスパートが救援に向かうサービス等を月額 500 円とかで提案すると採用されるケースもあると思います。こうしたサービスを販売し、保険外収益を得つつ、次のタイミングをうかがうことができるアイテムとなります。成約いただいたお客様にも提案するとこうした有料サービスを購入される方は多いと思います。保険相談のついでに十分対応できることなので、これでマーケットの囲い込みができると考えます。



22 日は、『健康経営と今後の取組み方について』というテーマで株式会社ビゼル 執行役員 田中 宏和 氏に、『助成金で健康経営優良法人取得』というテーマで有限会社 raft 代表取締役 平河内 智也 氏に、『食からセルフケアを実現する“G-Plus 食品”とは』というテーマで一般社団法人セルフケアフード協議会 事務局長 堅田 一哉 氏に、『日本のデジタルヘルスケアの現状と FINC のご紹介』というテーマで株式会社 FiNC Technologies 代表取締役 CEO&CFO 小泉 泰郎 氏にと、4 尺連続で「健康経営」を活用したマーケット開拓についてプレゼンいただきました。

まだまだ、保険マーケットの開拓手法はあります。  
あとはやるかやらないかだけです。

次回結心会定例会は8月19日～20日で開催します。  
過去初の月曜日と火曜日開催となります。  
今からスケジュールに入れていただき参加下さい。



