

保険ビジネス支援企業

(株)インズ・ビジョン

法改正で急増する保険・共済事業をサポート

東京都中央区にオフィスを構える株インズ・ビジョンは、2006年施行の改正保険業法をはじめ、住宅瑕疵(かし)担保履行法、中小企業協同組合法、公益法人制度改革関連3法など、保険・共済事業を規制する各関連法の改正によって新たに生まれる保険・共済事業者を支援している。「変化が起きていたる保険・共済業界をコンサルティングとWebシステムの側面から支援していきたい」と話す中川尚代表取締役に同社のこれまでの取り組みや今後の展望を聞いた。



中川代表取締役

「保険事業用システム開発」「保険マーケティング」の事業免許取得からアクチュアリー業務、保険・共済募集体制、コンプライアンス管理まで事業全般をサポートする。保険事業用システムで開設している。

同社は2003年の設立以来、「保険・共済事業コンサルティング」、「保険・共済事業」に関連した

「保険事業用システム開発」「保険マーケティング」の事業免許取得からアクチュアリー業務、保険・共済募集体制、コンプライアンス管理まで事業全般をサポートする。保険事業用システムで開設している。

同社は2003年の設立以来、「保険・共済事業コンサルティング」、「保険・共済事業」に関連した

案、インターネット保険募集システムによる代表されるマーケティング・スキームの構築のほか、営業社員・管理専用トレーニングや報酬企画・管理制度、募集ツールの作成などに携わる。

このほど、コンサルティング業務で21社(公益法人3、生保2、少額短期保険8、住宅保険法人3、消費生活協同組合2)、システム開発で15社(損害保険4、住保4、少額短期保険4、住宅保険法人2、そのほか2)から提供につながっている。保険マーケティングの領域では、一般的なマーケティング戦略や販売マーケティング戦略の立案

が、契約・保険金支払い管理、経理・決算機関、統計・分析・報告機能、事業計画シミュレーション。

今後の展望では、13年秋までに新制度への移行が定められている公益法人マーケットの需要があると想われるが、これまでおこなわれておらず、法改正によって誕生する新規事業や少額短期保険事業や少額短期保険事業のコンサルティングやシステム開発を手掛けることや高機能システムの提供につながっている。

今後は、同社のサービスの拡大が、周辺では多様化する消費者の立場を中心としたマーケットインのマジネスが生まれており、法改正によって誕生する新規事業や少額短期保険事業のコンサルティングやシステム開発を積極的に展開する考えだ。中川氏は「日本の保険業界はメーカー主導のプロダクトアウトが中心だ

大きなメリットは、経験豊かな専門スタッフが保険・共済事業のアロセス金庫をワンストップでサポートするため、大手コンサルティング会社やシステム会社よりも任じられやすくなる点だ。例えば、保険会社を定年などで退職した経験あるアクチュアリートと顧問契約や業務委託契約を行い、既存アクチュアリーを雇用するより

が、周辺では多様化する消費者の立場を中心としたマーケットインのマジネスが生まれており、法改正によって誕生する新規事業や少額短期保険事業のコンサルティングやシステム開発を積極的に展開する考えだ。中川氏は「日本の保険業界はメーカー主導のプロダクトアウトが中心だ