

ネット生保、商機ありますか？



インターネット生命保険会社の新規開業を二〇〇七年度中に目指している。生保販売は、営業職員が説明、助言して契約につなげるスタイルを既存の会社が定着させてきた。ネット生保に商機はあるのか。

「本人でさえ、どんな保険に入っているのかよく理解してない」といっている。目をつけた理由は、

「昨年四月から、契約取得などの経費にかける『付加保険料』を生保各社が弾力的に決められるようになった。昔からの営業職員による生保の販売スタイルは費用がかかりすぎる。インターネットを活用して販売面を効率化し、そのメリットを消費者に還元できる」

ネットライフ企画画長 岩瀬 大輔さん (30)

「ハーバードで学んだ新規事業の見極めは三つ。①市場が大きい②既存の客が不満を持つ③差別化されたサービスの提供が可能」ということだ。さらに、留学中は「絶えず世の中を変えたい」ということを常に意識して、自分も挑戦したいと思った。

「米国では、お金をうまく使えば、絶対的な価値観を置いておくのは事実。だが、単なる金もつければ成功者ともなれない。お金をたたくん稼いだ人の多くは、生懸命、寄付もする。多くの高給なビジネスマンはボランティアにも参加している。

「ハーバードで学んだ新規事業の見極めは三つ。①市場が大きい②既存の客が不満を持つ③差別化されたサービスの提供が可能」ということだ。さらに、留学中は「絶えず世の中を変えたい」ということを常に意識して、自分も挑戦したいと思った。

わかりやすさを追求

いわせ・だいすけ 東大法学部在学中の1997年、司法試験に合格。98年に卒業後、コンサルティング会社や投資ファンドなどを経て、2004年、米国のハーバード大学ビジネススクールに留学。06年6月、上位5%以内の卒業生として日本人では14年ぶりに表彰される。留学中の体験をブログに記し、昨年11月に「ハーバードMBA留学記 資本主義の士官学校にて」を出版した。現在、ネットライフ企画株式会社の副社長として、ネット専門の生保開業に向け、金融庁に免許申請の準備中。埼玉県出身。

プロフィール

「留学前は、どんな競争社会になり、勝つ人を伸ばす社会のほうがいいと思っていた。だが、世界一豊かた国をもちよくといい」 (桐山純平)