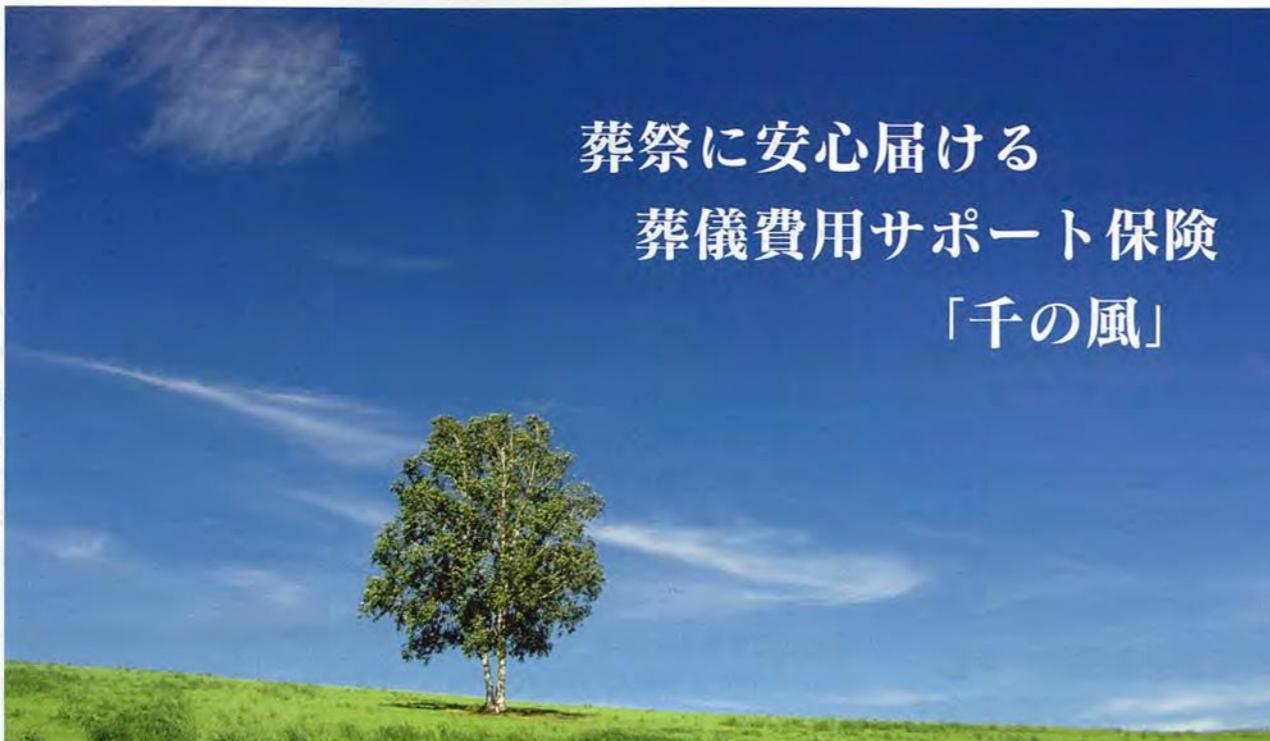


ベル少額短期保険(株)

理念共有から交流深化へ、 拡大するベルグループの輪



葬祭に安心届ける 葬儀費用サポート保険 「千の風」

保険商品の商標登録を取得

ベル少額短期保険の販売する葬儀費用サポート保険「千の風」。限られた期間の特定リスクに備える少額短期保険の中でも、事故や病気などで本人が死亡した際にかかる葬儀費用に備え、掛け捨ての保険サービスを提供するものだ。近年、少子高齢化、核家族化の進行と同時に直葬、家族葬など葬儀スタイルも変化し、費用などに不安を抱く家庭も増加している。「千の風」はもしもの時の不安に備えることができる時代のニーズを捉えた保険商品で、「保

険料一定タイプ」、「保険金定額タイプ」、「シルバープラン」の3種のプランを揃え、全国に広がる代理店が1組、1組の家族と真摯に向き合い提供している。

2月末時点で全国120社の代理店、4万5817人の会員を抱える同社。「地域に信頼される代理店づくり」を掲げる同社が目指すのは、顧客にとってわかりやすく、募集人にとっても勧めやすい保険。募集資料の見直しを進める一方で9月、12月にはそ



取得した「お葬式保険」(上)と
「葬儀保険」(下)の商標登録

れぞれ「お葬式保険」と「葬儀保険」の商標登録を取得。有馬正見社長は「保険名称の商標登録を取得することで関連する商品とサービスの権利を得た。これを機会により一層、人の生命を預かる保険業界の正しい有り方を広めていきたい」と意気込む。今後は広範囲の保険商品を扱える少額短期保険業の業態を生かし、新商品開発に着手していく。

代理店研修会では 双向の交流を促進

2010年11月には東京都港区の世界貿易センタービルで第4回全国代理店研修会を開催。全国から葬儀費用サポート保険「千の風」の代理店や募集人が集まる中、変革期を迎えた葬儀業界の現状を踏まえ「当社の保険商品を通して契約者と信頼関係を築いてほしい。地域で一番と呼ばれる葬儀社代理店を共につくっていきたい」と呼びかけた。さらに、今回の研修会では全国でも特に募集実績のある代理店5社が、初めて各地域での活動報告を発表。参加者からは「現場の声を聞く

ことでお互いの取り組みや課題が共有でき親睦も深まった」と評判も上々だったという。

また研修会では、代理店と一般顧客向けの販促ツールを発表。配布後2週間で増刷した代理店向け葬儀保険販促用の小冊子「大切な想い」や、同社ホームページ内での代理店紹介ページを設けるなどwebサービスを整え、サポート体制の充実とその活用方法を紹介した。

着実に伸びる実績と スピード感のある取り組み

08年4月のベル少額短期保険の設立からトップ交代、本社移転、などスピード感のある改革を実行してきた同社。審査基準が厳しい少額短期保険業界で成長し続ける背景には、前身のベル共済時代から培ってきた25年以上の歴史と信頼を基盤に、着実に実績を積み上げ続けていることが挙げられる。

主力の保険商品「千の風」の保有契約件数は10年3月末の5250件から6818件(2月末時点)と順調に増加。11年2月末現在の経常収益6億



有馬正見 代表取締役社長

6000万円、経常利益も人件費などコスト見直しが奏功し6000万円となっており、通年でも黒字化する予定だ。

今後は保険業界に精通した生命保険OBなど個人代理店の開拓も進める計画。有馬社長は「これまでの葬祭関連業界の法人代理店開拓から幅を広げ、少額短期保険業の特性を生かした展開をしたい」と展望を語った。



昨年11月に世界貿易センタービルで開かれた第4回全国代理店研修会の様子



▲同社ホームページにある「千の風」取扱代理店を紹介するコーナー(上)



▶葬儀保険販促用小冊子「大切な思い」は、親族の葬儀をモデルに、漫画形式で葬儀費の実情や葬儀保険の有用性を解説したもの。「生前予約」や「千の風」についての説明がわかりやすいと増刷するほど好評だった。同社では今後も、代理店の活動をサポートする企画やノベルティーグッズを積極的に打ち出す計画

企業DATA

所在地	〒812-0011 福岡市博多区博多駅前3-7-3
T E L	092-474-4444
F A X	092-481-3068
資本金	5000万円
事業内容	少額短期保険業
年商	6億9200万円(10年3月期)
代表者	有馬正見
従業員	17人
代理店	120社
U R L	http://www.bell-shotan.co.jp