

少額短期保険の老舗・いきいき世代

シンプルさ売り、加入者層拡大

キラリ!
わが社の商品・サービス

通称「ミニ保険」ともよばれる少額短期保険の老舗の一つ、いきいき世代（東京都新宿区）の医療保険「新しいいき世代」と死亡保険「あんしん世代」が好評だ。20～79歳なら誰でも加入できるほか、保険期間は1年ごとの更新のため、家計に応じて保険の見直しが手軽にできるのも魅力。契約件数は「新しいいき世代」と「あんしん世代」を合わせ、計3万件を突破した。本間尚登社長は「少子高齢化で病気に対する不安と複雑な保険に対する不満は根強い。手頃でシンプルな保険でお客さまのよりよい人生を応援したい」

と意気込む。

保険料は、例えば63歳女性なら月々3140円（「新しいいき世代」（入院日額5000円コース）など、低価格なもの魅力だが、最大の特徴は多彩な付帯サービスだ。「24時間無料電話健康相談サービス」は、医師や看護師などの専門家が保険の加入者からの相談に24時間対応。体調や治療以外の、育児や介護などの相談も受け付ける。

また、「セカンドオピニオンサービス」では、受けている治療や診断について、別の医師の意見を聞いたり、必要な場合は専門医を紹介する。「こころのサポートサービス」は、病気や過度なストレスで心のケアが必要な際に、専門家による電話カウンセリングのほか、全国200カ所以上で面談によるカウ

ンセリングも可能だ。医療保険の給付金を請求する場合には、診断書作成の費用として一律5000円を支給（医療保険「新しいいき世代」のみ）するなど、心身に伴うさまざまなトラブルやストレスを軽減してくれそうなサービスがそろそろ。まさに「健康によく生きるためのサービス」（本間社長）が充実している。

今後の課題は加入者層の拡大。いきいき世代は、2002年、50代向けの雑誌「いきいき」の読者向けの共済会を前身とするため、特に中高年層に顧客が多い。一方、保険業界は既存の国内生保に加え、損保系生保やネット専業生保の台頭で低価格競争が激化。少額短期保険業界も、安価な保険料と手続きの簡便さで広く知られるようにな



少額短期保険・いきいき世代が販売する医療保険「新しいいき世代」と死亡保険「あんしん世代」の冊子

り、各社の競争は激しい。

いきいき世代は2011年12月から、保険比較サイト「保険市場」での募集を開始。今年度から募集代理店の設置を本格化させたり、自前のコールセンターを「最大の販売拠点」と位置づ

け、資料請求後のフォローなど営業態勢を強化している。そのほか、加入者同士の交流を深めようと落語会を開くなど、母体の雑誌読者を足場に、幅広い世代への認知度向上を目指す。

（小川真由美）