保険毎日新聞にも掲載！
カード会社保険部門の
相互交流・最新情報取得の場を提供

弊社代表取締役副社長の中西が理事長を務める、ダイレクト保険マーケティング協会（DIMA）が発足。会員は業界の最新情報、国内外の事例、ダイレクトマーケティングの成功事例などを取得できる。2017 年 1 月 20 日に第 1 回の相互交流の場として発足記念講演会･セミナーを実施し、今後もカード会社の保険部門担当者様と関係者が、ダイレクト保険マーケティングビジネスの地位向上、さらなる発展を遂げることができるよう、会員相互の親睦・相互協力の場を提供していく。

保険毎日新聞

DIMAが発足

カード会社保険部門に最新情報提供

自社リストの有効活用へ

中西氏

曽我部氏

DIMA発足の背景には、クレジットカード会社の保険部門と提携会社との情報交換する機会がないという状況がある。プロモーション部門やシステム部門などの協働は全国の支店会社が関わっており、情報交換する場が多くあるものの、保険部門の担当者が集まる機会は皆無だったことから、業界内に取り残されてしまうのではないかとの懸念があったという。

当面は運営費の捻出の目途が立たない為、会社の負担が分からず、会社に正しいマーケット事情を報告できない。また、カード団体は保険を扱っている保険会社やマーケティング会社からの情報しか収集できない、同一商品のマーケティングを繰り返したこともリストが劣化するなどの問題が生じる。

こうした課題を解決することを目的に発足したのがDIMAで、会員であるカード会社の保険部門担当者と提携会社が最新マーケティング技術やダイレクト保険マーケティングビジネスの地位向上、さらなる発展を遂げることができるよう、情報提供・教育研修などを推進し、会員相互の親睦・相互協力の場を提供する。

今後、▽ダイレクト保険マーケティングに関する調査研究▽セミナー・講演会の開催（年間2回程度）▽マーケティング勉強会（年間2回程度）▽メールマガジン配信▽ウェブページ運営・開発などを行う。顧客リストに対するダイレクトマーケティング技術・新メディアの台頭により日々進化している中、会員同士で最新マーケティング情報を共有化し、自社リストの有効活用につなげていく。

入会のメリットとしては、業界の最新情報の取得、国内外の事例の入手、ダイレクトマーケティングの事例の取得などが挙げられる。

4月20日に第1回の相互交流の場として開催された発足記念講演会・セミナーでDIMAの副会長一郎事務局長は「ホームページの充実などを図り、会員とのコミュニケーションをロビーディングカンパニーとしてさらなる顧客満足の向上を目指している。

◇

【DIMAの概要】

▽発足日：16年12月5日

▽組織形態：法人格を持たない任意団体

▽会費：無料

▽事務局所在地：東京都新宿区西新宿8-5-1野村不動産西新宿共同ビル6階 DSG内

▽URL：http://www.d-dima.org/

（DIMA発足記念講演会・セミナーの詳細は後日掲載）

会社概要

ダイレクトソリューションズ株式会社

https://www.ds-group.co.jp/

社　　名　ダイレクトソリューションズ株式会社

代 表 者　最高経営責任者 : ロビー・トムソン

本　　社　東京都新宿区西新宿 8-5-1-5F

事業内容　DSG は、日本では数少ない保険ダイレクト・ディストリビューションのプロバイダーです。約 10 年にわたり、クレジットカード会社、国内及び国外保険会社と提携し、ダイレクトマーケティング戦略の立案、セールスプロモーションの企画から実施と運営まで一貫してサポートして参りました。DSG 独自のコールセンターシステムの開発をはじめ、教育・マーケティングまでコールセンター事業を取り巻く様々なニーズや経営課題に対しても、トータル的な支援を行っております。

本件のお問い合わせ先　ダイレクトソリューションズ株式会社

■報道関係・お客様

ソリューション事業部：中西・曽我部

Tel：03-6863-7720

E-mail：mail@ds-group.co.jp