

保険毎日新聞にも掲載！

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。

会員データベースによる 保険のダイレクトマーケティング強化へ

(7) 2017年(平成29年)2月17日(金曜日) **保険毎日新聞** (第3種郵便物認可)

DIMA 発足記念講演会

保険のダイレクトマーケティング強化へ 新しいビジネス展開につなげる

ダイレクト保険マーケティング協会（DIMA）は、東京港区のインテックホール東京リーディングビルディングで発足記念講演会を開催した。DIMAは会員であるカード会社の保険部門担当者や関係者、業界のダイレクトマーケティングの地位向上、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ことを目的に設立された。発足記念講演会では、カード業界の有識者がビジネス役立つ情報を提供し、「カード会社はビジネスの基であり、カードは時代を牽引する中、会員データベースによる保険・金融のダイレクトマーケティングを強化すべき」といった趣意が示された。

講演会では、クレジット・カード業界は転機を迎えていると述べ、アップル社が始めた「アップルカード」や「アップルペイ」について、アップルペイに対応できるカードの多さや、今後のカードのステータス、信用力の向上、体力を高める目印になる可能性が高い。また、業界の発展を促すため、岩田氏は「

一人に対し、例として、深層学習3カ月の差で1カ月前進して、その後、レタラたちの加入したと云、対策策数に大きく影響を及ぼすことから、追進の改善を促す必要がある」と述べた。

DIMAのチーフアナリスト、フレイマン・シュワルツ氏は「カード保険マーケティングのグローバル市場は、急速に拡大している。日本は、最近の世界的ダイレクトマーケティングの主要な市場の一つである」と述べた。

講演会では、正しいマーケティング戦略の重要性が強調された。シュワルツ氏は「マーケティングは、単に商品を売るだけでなく、顧客のニーズを理解し、適切なソリューションを提供することである」と述べた。

講演会では、最新のマーケティング技術や、顧客の行動パターンに関するデータ分析の重要性が強調された。また、今後のマーケティング戦略について、カード会社に求められるスキルや、必要な人材の育成についても議論された。

講演会では、最新のマーケティング技術や、顧客の行動パターンに関するデータ分析の重要性が強調された。また、今後のマーケティング戦略について、カード会社に求められるスキルや、必要な人材の育成についても議論された。

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

保険毎日新聞

発行所：東京港区新橋4丁目4番7号
電話：03-3541-1111
FAX：03-3541-1112
Eメール：info@ds-group.co.jp

発行所：東京港区新橋4丁目4番7号
電話：03-3541-1111
FAX：03-3541-1112
Eメール：info@ds-group.co.jp

発行所：東京港区新橋4丁目4番7号
電話：03-3541-1111
FAX：03-3541-1112
Eメール：info@ds-group.co.jp

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

クレジット・カード会社の保険部門の最新情報提供を目的として、ダイレクト保険マーケティング協会（DIMA）が発足した。発足記念講演会では、最新のマーケティング戦略や、顧客の行動パターンに関するデータ分析の重要性が強調された。

講演会では、最新のマーケティング技術や、顧客の行動パターンに関するデータ分析の重要性が強調された。また、今後のマーケティング戦略について、カード会社に求められるスキルや、必要な人材の育成についても議論された。

講演会では、最新のマーケティング技術や、顧客の行動パターンに関するデータ分析の重要性が強調された。また、今後のマーケティング戦略について、カード会社に求められるスキルや、必要な人材の育成についても議論された。

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

最高経営責任者：ロビー・トムソン

代表者：中西 祐介

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・曾我部