

日本発インシュアテックの挑戦 5

Frich(株)

ニッチな保険の提供実現

「助け合いの仕組み」に注目

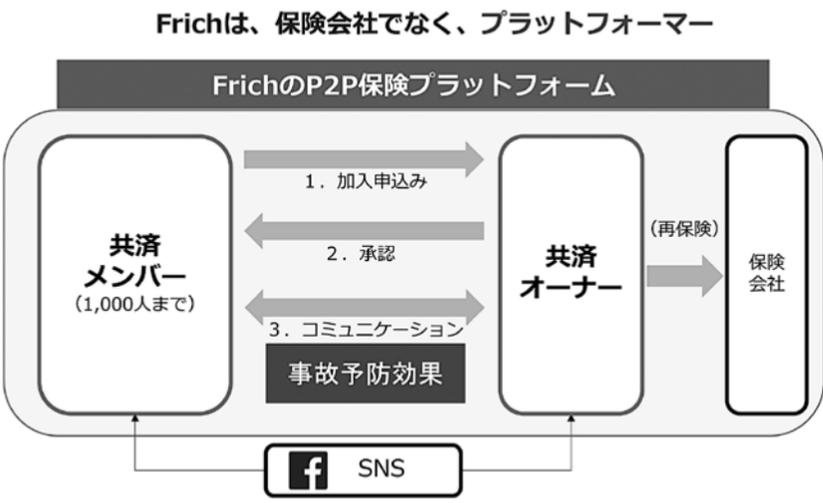
Frich(株)は、テクノロジーを活用して、既存の仕組みでは保険引き受けが難しい分野での「持続可能な助け合いの仕組み」の構築を目指している。現在取り組んでいる主な事業はP2P保険に関するシステムサービスの運営と提供で、同社のP2P保険プラットフォーム「Frich」を活用した、ニッチなニーズを保障する保険の提供を目指している。代表取締役の富永源太郎氏は、「保険に加入したくてもできない、といった本当に困っている人たちに助けたい」と語る。

度」の下で初めて少額短期保険業者の再保険引き受けが条件付きで可能になる特例処置の認定を金融庁から受けている。

20年4月からは、アイアル少額短期保険とスポーツの補償の引き受けを、また、ジャパン少額短期保険とは、ECサイトで購入した商品を自己

同社が運営するP2P保険プラットフォームで、一定数の保険加入者を確保し、ニーズがあっても市場規模が小さいなどの理由で成立が難しい(また業者のリスク引き受けが再保険に該当するため、保険業法上では引き受けが難しいことから、「規制のサンドボックス制

また同社は、実証実験に参加する少額短期保険業者のリスク引き受けが再保険に該当するため、保険業法上では引き受けが難しいことから、「規制のサンドボックス制



Franchise Insurance (Business Model)

顧客起点のアイデアと提案が強み

「規制のサンドボックス」は、プラットフォーム上で購入した商品を自己補償する際の送料を補償する保険の提供に向けた実証実験に取り組んでいる。

「規制のサンドボックス」は、プラットフォーム上で購入した商品を自己補償する際の送料を補償する保険の提供に向けた実証実験に取り組んでいる。

適用を受けずに監督官庁の認定を受けて実証を行うなど、そこで得た情報やデータを規制の見直しにつなげる制度だ。富永氏

この他、コロナウイルスによって社会情勢が一変したことから、従来型の保険とは異なる、コロナ禍にふさわしいサービスとして、お気に入りの店を「先払い」で支援する招待制・月額課金制クラウドファンディングサービス「Frich for Braves」を20年5月から開始している。

同サービスは、常連客が行きつけの店に先に料金を支払い、店側はそのお金を、店を継続するための費用に充て、さらに、その常連客に特典を

同サービスを普及させることで、横浜市内の観光事業者の有事の備えを強化するとともに、「横浜の新たなにぎわいづくり」を推進していく考えで、富永氏は今後について、「こうした『助け合いの仕組み』に注目していきたい」としている。



富永氏

は、「既存の保険会社が引き受けられないようなニーズに対する保障の提供を実現していきたい」と意気込みを語る。

現在は、20年1月から国内唯一の犬種特化型メディアを運営する Rak

「特定犬種に特化したP2P型ペット保険サービス」の開発にも取り組んでいる。これらの取り組みを通して、保険業法の改正に結びつく成果を挙げたいと考えた。

こうした保険サービスを一人でも多くの顧客に届けるためには、多くの少額短期業者や企業との連携が重要になると話す富永氏は、「小さなニーズをロングテールの発想

また、現状の課題としては、商品提供までの期間を短縮することを挙げている。今後も金融庁と対話を重ね、信頼関係を構築することで、こうした課題を克服していく方針だ。

同サービスは、常連客が行きつけの店に先に料金を支払い、店側はそのお金を、店を継続するための費用に充て、さらに、その常連客に特典を

同サービスを普及させることで、横浜市内の観光事業者の有事の備えを強化するとともに、「横浜の新たなにぎわいづくり」を推進していく考えで、富永氏は今後について、「こうした『助け合いの仕組み』に注目していきたい」としている。

(注) ネットを用いた物品販売手法。販売機会の少ない商品でも、アイテム数を幅広く取りそろえ、対象となる顧客の総数を増やすことで、総体として売上を大きくするという考え方。