

生保各社の22年度営業方針 14

アクサ生命 執行役員アクサFA推進本部長 山内康晴氏に聞く

ハイブリッドプロデューサー拡大へ

アクサ生命は2021年度、保険料等収入が前年比12・3%増の7350億円となった。直販チャネルであるフィナンシャルアドバイザー（FA）チャネルは、グループ基準の新契約年換算保険料ベースで前年比20%を上回り、過去最高実績を記録。執行役員アクサFA推進本部長山内（やまのうち）康晴氏は、「資格制度（ハイブリッドプロデューサー）の導入も奏効している。引き続きライフマネジメントコンサルティングを重視していく」と話す。同氏に、22年度の具体的な方針を聞いた。

—FAチャネルの特微は。

山内 FAチャネルは1995年にスタートしており、「ライフマネジメント」（商標登録済）を重視していることが最大の特微だ。私たちが考える「ライフマネジメント」とは、人生の理念とそれに基づいた目的、ビジョンを土台にして、何を、いつ達成するのかという「目標」と、実現するための計画「ライフプラン」を作成し、目標やライフプランは、ライフサイクルに応じた見直しを継続的に行っていく。人生への漠然とした不安



山内氏

—昨年度の振り返りを。

山内 時代や環境の変化に合わせて、常に、「部分最適ではなく、人生の目的・ビジョンからライフイベントを考えていく」ことを力を入れてきた。そうした中で、コロナの影響を最小限にとどめることができた。ハイブリッドモデルに「気

—ハイブリッドモデルとは。

山内 FAチャネルは、もともと対面営業を基本にしてきた。ハイブリッドモデルは、リモートにより、対面の良さを生かしながら効率的に契約に結び付けることができる営業スタイルだ。直接対面ではなくリモートの契約（フルデジタル）が可能になったことで、デジタルを使いこなすことができるFAを増やすため「ハイブリッドプロデューサー」の認定制度をつくった。同資格には、リモート活用の実績や教材を用いた研修の履

修などにより認定される。FAは現在、1200人いるが、22年度は全体の70%、23年度には100%の認定を目指している。新しい営業スタイルが進んだことで、移動時間の短縮、移動コストの削減、家族や自分の時間の創出にもつながっている。また、有資格者によるコンサルティングの

お知らせが来るリマインド機能もある。メンテナンスや保有契約からのアップセルに貢献するシステムも拡張している。今年度もデジタルへの投資

—「健康経営」について。

山内 「健康経営」は、通常の健康経営の範囲である健康管理・健康増進や心の健康だけでなく、夢や生きがいライフプランなど「社会的な健康」まで含めた

山内 「健康経営」は、通常の健康経営の範囲である健康管理・健康増進や心の健康だけでなく、夢や生きがいライフプランなど「社会的な健康」まで含めた

「人の健康」、あるいは「企業の健康」といった「トータルな健康」を実現することを目指す。これにより、従業員が幸せに生き生きと働くことが

山内 契約者向けウェブサービス「Myアクサ」は「E m m a b y アクサ」に生まれ変わった。デジタル体験を通じて、お客さまがより便利にさまざまなサービスを利用できる新しいプラットフォームであり、例えば、オンラインでの手続き、資産形成の手伝い、アクサメディアカルアシスタンスサービス、アクサの脳トレなどを利用でき、今後さらに利便性を追求していく。

ライフマネジメントコンサルによる価値提供を重視

健康経営優良法人認定制度は、健康経営に取り組む優良な法人を「見える化」することで、従業員や求職者、関係企業や金融機関などから「従業員に生き生きと働くことが

山内 契約者向けウェブサービス「Myアクサ」は「E m m a b y アクサ」に生まれ変わった。デジタル体験を通じて、お客さまがより便利にさまざまなサービスを利用できる新しいプラットフォームであり、例えば、オンラインでの手続き、資産形成の手伝い、アクサメディアカルアシスタンスサービス、アクサの脳トレなどを利用でき、今後さらに利便性を追求していく。