

1 代理店支援最新事情

保険会社各社の代理店支援が変化している。コロナ禍においては「リモート」「オンライン」は各社共通のキーワードであり、リモート募集の体制を構築した、ウエブによるサポートの体制を強化した、募集人が自由な時間に学習できる動画コンテンツを拡充、オンラインセミナーを強化し、などの取り組みが目立ち、オンラインの研修や会議などのためにスタジオを設置する動きもみられる。また「代理店支援体制を刷新した」という会社も複数ある。最新の代理店支援について、生損保計15社以上に取材した。

アクサ生命 執行役員パートナー ビジネス推進本部長 加藤浩之氏に聞く

「トレーニング」と「マーケティング」に注力

アクサ生命の代理店は、全国広域に展開する訪販型代理店や、来店型ショップ、また各地域の保険プロ代理店、通販系代理店などの乗合代理店が中心で、セミナービジネスに軸を置いた各種マーケティングパートナーとも多く提携している。また、同社は「トレーニング」と「マーケティング」に特に力を入れている。執行役員パートナー・ビジネス推進本部長の加藤浩之氏に、同社の代理店支援について話してもらった。

増強や商品機能・サービスの強化に取り組んできた。「リモート」に関しては、業界の中でもいち早く、リモート完結型の代理店セールシステム

を導入し、非対面の販売スキームを早期に整備した。これにより、対面営業の機会損失を極小化するとともに顧客接点の増加にもつながることで、売上が順調に維持することができている。また、募集人へのトレーニングについても、従来の対面

が、特にわれわれが強みとしている募集人トレーニングについては、常に高評価となっている。また、営業担当者の募集人サポートならびに代理店コールセンターのサポート体制についても評価が高い。一方で、契約保全や保険金・給付金支払い、ITシステムへの代理店満足度には課題があり、これらの改善は重要な経営課題であると認識している。

加藤 当社は代理店チャンネルのほか、専属営業社員からなる二つの営業チャンネルと、企業・団体をマーケットとする一つのチャンネルの全4チャンネルで構成されている。このうち代理店チャンネルの売り上げは、全体の約50%を占めており、最大シェアを有している。

加藤 22年9月から、より幅広いお客さまの社会的使命を果たすべく、お客さまの自助努力を支え、持続可能な社会の構築に貢献していきたく。今年度下期以降の展望を。

加藤 22年9月から、より幅広いお客さまの社会的使命を果たすべく、お客さまの自助努力を支え、持続可能な社会の構築に貢献していきたく。今年度下期以降の展望を。

いち早くリモート完結のセールスシステム導入

御社の代理店支援に関する、またマーケティングに関する、各種態勢からなる提携パートナーとのタイアップセミナーを起点としたリード提供モデルを強化し、代理店の皆さまの新規マーケット創出をサポートすることで、保険商品にとどまらず、商品ラインアップのさらなる価値提供のため、商品ラインアップの

対前年70%増と、大幅な成長を実現できた。御社の代理店支援について代理店（募集人）の声は。

加藤 当社は、代理店の皆さまの声を聞き、課題改善につなげるため、四半期ごとに代理店サーベイを行っている

金・給付金をお支払いするペイヤーの役割にとどまらず、お客さまの生涯に寄り添うパートナーになることを目指している。代理店サポートにおいても、単なる商品プロバイダーにとどまらず、バイターにとどまらず、トレーニングとマーケティングを代理店の皆さま

加藤 当社は今後も、「トレーニング」と「マーケティング」をさらに強化していく。また、デジタルトランスフォーメーションを加速させ、代理店システムの利便性向上や安定性強化、機能拡充を順次進める。さらに、変額保険のリーディンクカンパニーとして、ユニット・リンクのさらなる商品性強化やサービ

加藤 22年9月から、より幅広いお客さまの社会的使命を果たすべく、お客さまの自助努力を支え、持続可能な社会の構築に貢献していきたく。今年度下期以降の展望を。

加藤 22年9月から、より幅広いお客さまの社会的使命を果たすべく、お客さまの自助努力を支え、持続可能な社会の構築に貢献していきたく。今年度下期以降の展望を。



加藤氏

この1、2年の新

組んでいる。

組んでいる。

組んでいる。

組んでいる。

組んでいる。

組んでいる。

組んでいる。

組んでいる。