

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

型からウエブ中心の研修にシフトすることで、多くの募集人に参加いただいている。さらにマーケティング面においても、提携パートナーとのタイアップセミナーを、オンライン(ウエビナー)を主体に推進することで、リモートでの顧客接点の創出を図っている。

「ユニット・リンク」を軸とした変額保険を強みとしている。「ユニット・リンク」は保険本来の目的である「死亡保障」への備えと長期積立分散投資による「資産形成」機能を両立させた商品だが、よ

らではの保障機能として大変好評をいただいている。また、保障を重視するお客さまニーズの高まりに配慮するため、同年10月に、低廉な保険料で保障準備ができる「ユニット・リンク定期保険」をラインアップに追加した。さらに、21年は医療保険分野の取り組みも強化し、アクサダイレクト生命との共同開発商品「ONEメディカル」を発売し、お客さまへの提案の幅を広げた。こういった時代に即した迅速な変革やさまざまな取り組みにより、コロナ禍においても、昨年の当社代理店チャネルの販売実績は

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。

「代理店チャネル以外の販売チャネルは、代理店チャネルとその他の販売チャネルのおおまかな比率は。」

「代理店支援に関する今後の計画について。」

「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

御社の代理店支援の特徴は、

たな動きや、追加された取り組みは、

取り組むは、

対前年70%増と、大幅な成長を実現できた。

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。

「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ス

加藤 22年9月から、より幅広いお客さまへの対応と利便性向上のため、「ユニット・リンク」シリーズに新たな二つの特別勘定を追加するとともに、既存特別勘定の運用関係費の引き下げを行う。特に、今回追加する二つのパッシブ型の特別勘定「外国株変換型」「外国債券型」は、非常に低廉な運用関

係費を実現し、お客さまの運用パフォーマンスの向上を追求している。当社は、今後も「保障と資産形成を再定義する」というミッションのもと、変額保険によるビジネスを軸として、社会保障制度を補完する生命保険会社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い。

加藤 当社は「トレーニング」と「マーケティング」に力を入れており、募集人の皆さまへのトレーニングは、営業担当者からの研修に加えて、外部講師の研修も豊富にラインアップし、質と量の両面で効果的なトレーニングを提供している。

加藤 ここ数年の新たな動きとしては、まずコロナ禍という社会環境に適応するため、リモートスキーム整備を早期に実施した。また、こういった環境下で将来への不安が高まる中、お客さまへのさらなる価値提供のため、商品ラインアップの

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

り保障機能を強化するたため、2021年10月に3大疾病・7大疾病の保険料免除特約「ワイドケア」を新規導入した。この特約は、所定の状態になった際に、その後の保険料を当社が負担しながら積立と運用が継続されるというもので、保険な

加藤 当社では、代理店の皆さまの声を聞き取り、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

加藤 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、トレーニングとマーケティングを代理店の皆さま

加藤 代理店サポートにおいて、単なる商品プロバイダーにとどまらず、トレーニングとマーケティングを代理店の皆さま

加藤 22年9月から、より幅広いお客さまへの対応と利便性向上のため、「ユニット・リンク」シリーズに新たな二つの特別勘定を追加するとともに、既存特別勘定の運用関係費の引き下げを行う。特に、今回追加する二つのパッシブ型の特別勘定「外国株変換型」「外国債券型」は、非常に低廉な運用関

係費を実現し、お客さまの運用パフォーマンスの向上を追求している。当社は、今後も「保障と資産形成を再定義する」というミッションのもと、変額保険によるビジネスを軸として、社会保障制度を補完する生命保険会社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い。



加藤氏