

トップ時事論

代表取締役社長兼CEO

安済聖司氏

アクサ生命保険株（東京都港区）

新型コロナウイルスの感染拡大を機に、健康や人生設計に対する人々の意識は高まつたとされる。生命保険業界も顧客ニーズや社会の変容に対応すべく、さまざま取り組みを進めている。6月に島根県を訪れたアクサ生命保険株（東京都港区）の安済聖司社長兼CEOに業界の現状や自社の事業展開について聞いた。



健康経営の取り組みを説明するアクサ生命保険の安済聖司社長兼CEO=松江市母衣町、島根県商工会館

—21年度決算は前年度比
147.5%増の増益だった。

29.1%伸びたことが大きい。

新規契約が保険料換算で

い状況で、健康や長期にわたる人生ビジョンへの関心が広がり、対応する商品が支持を集めた。変額保険の「ユニット・リンク」は万が一への保障とともに将来の資産づくりができる。三大疾病にかかる際にその後の保険料支払いを免除する特約も受け入れられた。提携代理店の増加や、リモートによる教育支援策もプラス要素だ。

—対企業の健康経営支援を全国で展開している。

人はむしろ増えるだろう。保険に限らず、育児や進学、介護など人生に関わるさまざまなテーマについて相談を受け、必要な備えをアドバイスするのがわれわれのライフマネジメントだ。若年層に向けた金融知識の啓発も含め、活動の舞台は広がるとみている。

遠隔のマネジメント体制奏功

—コロナ感染症は業界にどう影響した。

リモートと対面を組み合わせたハイブリッド型の営業が広がり、コロナ禍でのスタンダードになつた。もつとも、感染が広がり始めた2020年

春は従来の対面営業が封じられ、業界全体が苦境に陥つた。

当社の場合は、東日本大震災での教訓から札幌の第2本社を14年に設置し、遠隔でのマネジメント体制を整備していた。

これが奏功し、比較的スムーズ

にリモート移行が進んだ。20年4～6月には100%在宅によるコールセンター体制を確立し、業績回復に結びついた。

—人口減や少子高齢化は、生保業界にとって逆風ではないか。

市場縮小が言われるが、時代の変化がより激しくなる中で、医療や保障を必要とする

人材が需要がある。地域や企業のニーズを把握し、必要とされるソリューションを提供し続けたい。

（聞き手は部田寛孝）

在宅コールセンターを確立／リモート移行進み業績回復

—コロナ感染症は業界にどう影響した。

当社の場合は、東日本大震災での教訓から札幌の第2本社を14年に設置し、遠隔でのマネジメント体制を整備していた。

これが奏功し、比較的スムーズ

にリモート移行が進んだ。20年4～6月には100%在宅によるコールセンター体制を確立し、業績回復に結びついた。

—人口減や少子高齢化は、生保業界にとって逆風ではないか。

市場縮小が言われるが、時代の変化がより激しくなる中で、医療や保障を必要とする

人材が需要がある。地域や企業のニーズを把握し、必要とされるソリューションを提供し続けたい。

（聞き手は部田寛孝）