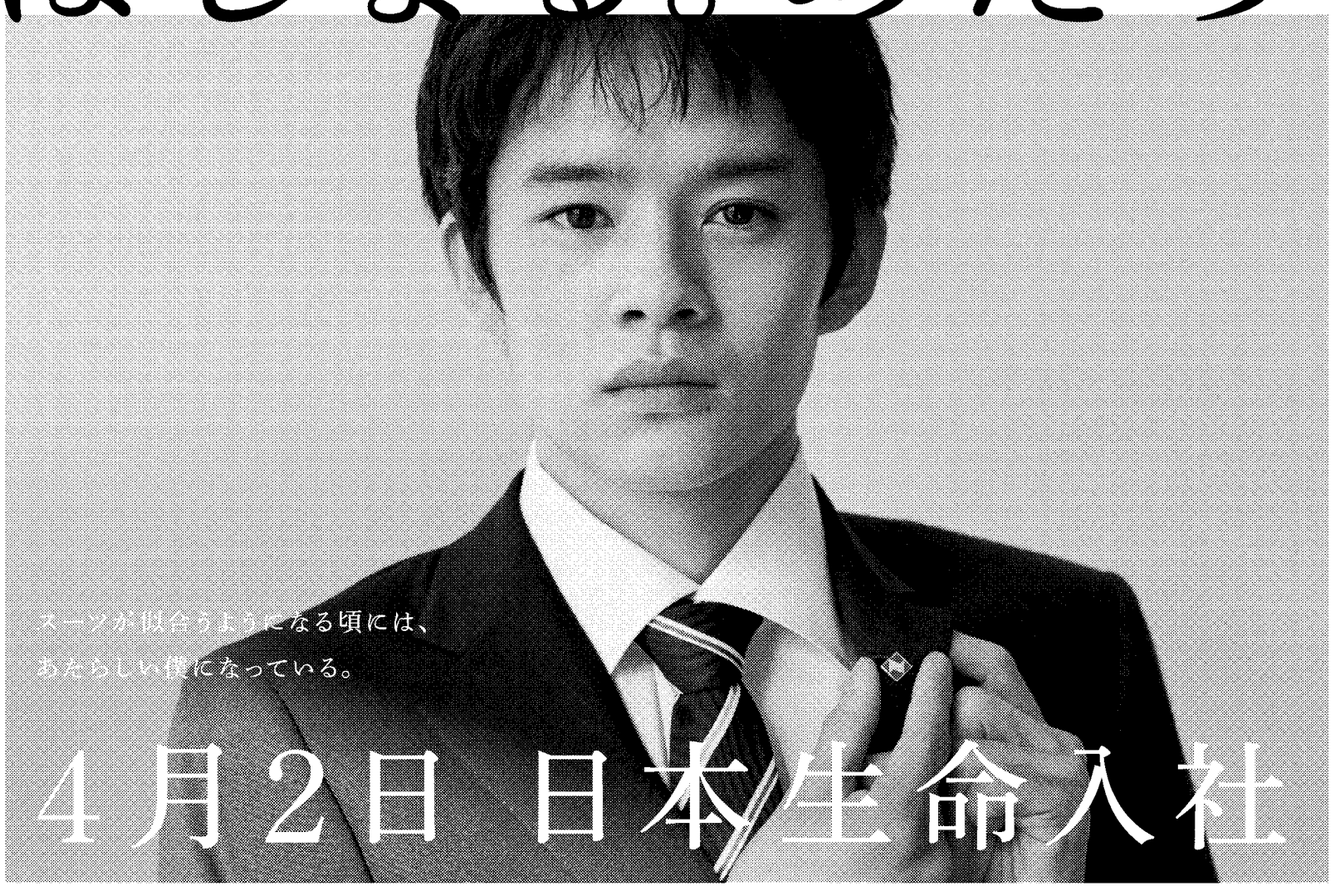
はじまる。あたらしいニッセイ。



あたらしい重圧。あたらしい失敗。
あたらしい涙。そして、あたらしい不安。
「あたらしい」がつくかぎり、
それはみんな前向きな挑戦の産物だ。
未来をつくる人たちを支え、
安心を届けていくために。
いま、ニッセイが変わります。
保険のすべてを見直して、
あたらしい保険のかたちをつくっていきます。

みらい創造力で、保険は進化する。

日本生命

生 24-M-351, 業務騒騒 G

保険

市場を開拓する！

販売チャンネル多彩に

消費者のライフスタイルやニーズの変化に合わせ、生命保険が販売チャンネルの拡大を進めている。従来の営業職員だけでなく金融機関の窓口、来店型店舗と展開を多様化。また、IT普及を受けてインターネットに特化した生保も誕生した。少子高齢化で生保商品に対するニーズの変化は進むと見られ、各社とも戦略的なチャンネル体制の構築を急いでいる。

日本生命は5万1000人の営業職員で全国を網羅する

営業職員

生命保険会社のメーン販売チャンネルとなるのが主に女性で構成する営業職員チャンネルだ。全国に張り巡らされ各社の支社・営業所に所属する営業職員が企業や家庭を訪問。日本生命保険は5万1000人、第一生命保険は4万3000人、明治安田生命保険は3万人、住友生命保険は3万2000人を抱え契約者への営業や契約保全に取り組んでいる。

各社が近年、力を入れているのがコンサルタント営業だ。核家族化が進んだり、夫婦共働き世帯が増えるなど契約者の生保のニーズも多様化し変化している。このため生保各社は営業職員の質を高める取り組みを進め、個々の契約者に合わせた提案営業ができるようにしている。

FP取得を推進

コンサル力を高める一つが、営業職員のファイナンシャルプランナー（FP）資格取得の推進だ。営業職員を通じた販売が伸び悩む中で保険など金融に関する知識を高め、商品提案やサービスに生かしている。

また、各社は営業職員の質向上のため給与体系や採用・研修制度の整備にも取り組んでいる。これまで生保の営業職員は大量採用・大量離職（ターンオーバー）が問題だった。これをあらため、顧客に対して必要な商品やサービスを提供する取り組みを進めている。

明治安田生命は08年から固定給に近い給与制度に移行。歩合給の比率が高かったが、固定給部分を手厚くした。優秀な人材の引き留めや、契約者のフォローに力を入れられるようにした。また、日本生命も07年から入社後2年間は固定給部分を厚めにし、働きやすい環境で営業スキルを身につけられるようにした。

住友生命保険は10年秋から、それまでの毎月実施していた通年採用を3カ月ごとに変えた。効率化し質の高い研修をすることで、契約高ベースで約20％増加する効果があった。また「契約者側のニーズの変化と合わせて契約者ごとの提案力を発揮する」（松尾憲治明治安田生命保険社長）ため、今後も営業職員によるきめ細かいコンサルティング能力で顧客に応える。

（右）コンサル力を高め営業職員の質向上を図る
（下）銀行員向けに窓販研修を行う（ともに第一生命）

金融窓口

富裕層取り込み

近年、急速に販売取扱件数を増やしているのが金融機関の窓口販売チャンネルだ。金融機関による保険商品の窓口販売は01年以降段階的に取り扱いを広げ、07年12月に全面解禁された。

これにより大手銀行など金融機関は死亡保障、医療、がんなどの保険商品の取り扱い販売件数は堅調だ。生保にとっても営業職員でカバーしきれない富裕層顧客を取り込め、双方にメリットが大きい。

明治安田生命は2010年以降一時払い終身保険の販売が急増し、各社の保険料収入等でも銀行窓販の占める比率が高い。10年度連結決算の保険料等収入では、窓販チャンネルが営業職員を上回った。市中金利の影響を受けやすい面もあるが、商品ラインアップの充実や営業支援体制の強化を続けることで今後も戦略的販売チャンネルとして育てる考えだ。

日本生命保険も約300金融機関と提携して販売網を広げている。

第一生命は、窓販向け商品を専門に供給する保険会社、第一フロンティア生命保険（東京都中央区）を06年12月に設立。個人年金や定額年金保険などの貯蓄性保険を手がけている。

販売当初は営業職員チャンネルとの競合も懸念された。ただ、貯蓄性と保障性を備えた保険商品へのニーズも多い。各社とも営業職員とのすみ分けをしながら、販売件数増加につなげる考えだ。

明治安田生命

時は流れても、変わらないものがある。

「十年前の私と再会」長瀧 可奈子さま（東京都葛飾区）

中学生活を過ごした母校の教室。
私と写真の友人たち三人で、十年ぶりに訪れた。
「卒業してからも、思い出したら帰ってこい」
いつもは無口な先生は、そう言ってくれた。
教室に漂う気配が、小さな記憶を呼びさましてくれる。
毎日があんなに楽しかったのは、なぜだろう。
何かで落ち込んでも、会って話せば楽になれたな。
あの日々から今日まで、ずっと続いてきたもの。
それが、友だちというたからもの。
何年会ってなくても、あの頃のまま。
変わらない気持ちで会えるんだ。

あなたがいる しあわせ。

明治安田生命保険相互会社：〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-1-1　www.meijiyasuda.co.jp