

(第三種郵便物認可)



講演する石井氏

### 東京代協が代理店向けセミナー 積極的に生保販売を

#### 生保ニューマーケットの動向

東京代協(金子智明会長)は2月17日、東京・千代田区の損保会館で代理店向けセミナーを開き、

井秀樹氏が「生保ニューマーケットの動向と損保代理店」をテーマに講演。ニューチャネルと言われる来店型保険ショップやインターネット事業、

通販事業が比重を置く見

込み客層について石井氏は、

保険ショップが40歳から50歳代くらいに家族層、インターネットが若年層、通販が在宅比率の高い層といったように、ある程度決まっていると説明。一方で、損保系の代理店は顧客層を絞らずに生損保ともに扱える唯一のチャネルだとし、

「より積極的に生保販売をするべきだ」と発破をかけた。昨今の生保契約の年代

別状況をみると、60歳以上の高齢者の加入率の増加、20歳未満の若年層の

死亡保障から医療・がんなど第三分野商品への移行などの傾向がみられるとし、これは世帯構成比の変化や平均的なライフサイクルの崩壊、若年就労層の初任給および賃金上昇の停滞といった背景が要因にあると説明。

損保代理店が生保販売をする際は、こうした環境

変化や消費者動向の変化をふまえ、従来とは違った顧客分析をする必要があると強調した。

最近の生保商品と関連サービスについては例えば、介護保険に加入するば、介護保険に加入すると介護訪問サービスが受けられる、がん保険に加入すると専門カウンセラーによる面談サービスが受けられるなど、生保各社による商品とサービスのあり方も変わってきているとし、

今後は特定商

品とサービスの融合が図られていくとの見方を示した。

商品とサービスの融合は保険会社に限らず代理店でも実施できるものだとした石井氏は、今後求められる代理店のあり方として「より地元目線で地元の顧客にあったサービスを提供すればよいのであって、それが地域での代理店ブランドを確立させる一つの手段だ」と呼びかけた。

呼びかけた。