

特別寄稿

保険代理店価値向上研究会

株式会社ザイラス

代表取締役社長

望月 重成氏

近未来デジタル社会で生き残る代理店営業の姿

2030年の保険営業の姿

2030年0月X日

保険営業マンである鈴木一郎は朝食を済ませるいつものように自分のスマートフォンに話しかけた。

「今日の予定は？」

「すももスマートフォンから10時から横浜市〇〇区のタナカ××様へX社の終身保険のご案内、13時から同じく横浜市〇〇区のサトウ△△様へX社の火災保険更新のご案内、となっております」と返答がある。

「横浜近辺で今日15時頃に訪問アポを取りたいのだけ」と鈴木が言う。

「横浜市XX区のイトウ〇〇様にY社の新しい」



望月 重成

5月に株式会社ザイラス入社。主力製品の保険代理店向けシステムLIPSASは全国の多数の保険代理店が利用中。 http://zyrus.jp

執筆者プロフィール

株式会社ザイラス 代表取締役社長
イトーヨーロックスパル、SAPジャパン、リーマンブラザーズ証券を経て2011月

規模の追及が、圧倒的コンサルテーション力で勝負するのが

と保険業界はこうなっているのか予測してみたいと思います。

「人口構成」…1億1900万人

3・2人に1人が65歳以上、5・2人に1人が75歳以上。(総務省データ)

「保険加入率」…現状と同レベルの生損保保険加入率で飽和状態と予想

「損害保険業界」…自動車保険市場の激変

「自動車保有者」…Amazonや楽天では車の所有者に賠償責任を負う方針が政府によって先般決定されたが、その先のレベル4、5に

「2030年の保険を取り巻く日本の環境」

「勝つ残る代理店に必要なたテクノロジー活用」

AIを活用し適切なタイミングでアプローチ

1. 成約率の高い見込み客発掘へのテクノロジー活用

「AIを活用し、適切なタイミングで適切な見込み客へのアプローチを実現します。膨大な保有データや営業データのビッグデータ分析を行い、適切なタイミングで適切な顧客にアプローチすることを実現します。膨大な保有データや営業データのビッグデータ分析を行い、適切なタイミングで適切な顧客にアプローチすることを実現します。」

「私以下4つのエリアでテクノロジーを駆使することで、効率的で効果的な営業が実現し、代理店としての強みを発揮できるのではないかと考えます。」

「また、益々個人が車を所持する時代になり、マーケット規模(顧客絶対数)は今日と比べて劇的に縮小していることが予想される。」

「人生100年時代を迎え、病予防や、長生きに備える保険が台頭している可能性が高い。人生設計が重要になるため、保険の知識だけでなくFPのようにトータルライフプランのコンサルテーションスキルが必要になる。」

「また、益々個人が車を所持する時代になり、マーケット規模(顧客絶対数)は今日と比べて劇的に縮小していることが予想される。」

「人生100年時代を迎え、病予防や、長生きに備える保険が台頭している可能性が高い。人生設計が重要になるため、保険の知識だけでなくFPのようにトータルライフプランのコンサルテーションスキルが必要になる。」

「また、益々個人が車を所持する時代になり、マーケット規模(顧客絶対数)は今日と比べて劇的に縮小していることが予想される。」

「人生100年時代を迎え、病予防や、長生きに備える保険が台頭している可能性が高い。人生設計が重要になるため、保険の知識だけでなくFPのようにトータルライフプランのコンサルテーションスキルが必要になる。」

「このように今よりも格段に厳しい環境下で生き残るにはどうすればいいのでしょうか? 私は次の2つのタイプの代理店であると考えています。」

「一つ目は売上や従業員数の規模で勝負する代理店です。既にこの流れは起きている。M&Aを積極的に行い、拠点を多く持ち、募集人数を多く確保し、テクノロジーの活用により、効果的に効果的な営業活動を行うことも可能になります。」

「二つ目は売上や従業員数の規模で勝負する代理店です。既にこの流れは起きている。M&Aを積極的に行い、拠点を多く持ち、募集人数を多く確保し、テクノロジーの活用により、効果的に効果的な営業活動を行うことも可能になります。」

「抱えて規模を追求するのではなく、高い代理店手数料率を維持し、保険会社から手厚い支援を受けることが可能になります。」

「抱えて規模を追求するのではなく、高い代理店手数料率を維持し、保険会社から手厚い支援を受けることが可能になります。」

「抱えて規模を追求するのではなく、高い代理店手数料率を維持し、保険会社から手厚い支援を受けることが可能になります。」

「抱えて規模を追求するのではなく、高い代理店手数料率を維持し、保険会社から手厚い支援を受けることが可能になります。」

「抱えて規模を追求するのではなく、高い代理店手数料率を維持し、保険会社から手厚い支援を受けることが可能になります。」

「抱えて規模を追求するのではなく、高い代理店手数料率を維持し、保険会社から手厚い支援を受けることが可能になります。」

「抱えて規模を追求するのではなく、高い代理店手数料率を維持し、保険会社から手厚い支援を受けることが可能になります。」

「抱えて規模を追求するのではなく、高い代理店手数料率を維持し、保険会社から手厚い支援を受けることが可能になります。」

「抱えて規模を追求するのではなく、高い代理店手数料率を維持し、保険会社から手厚い支援を受けることが可能になります。」

「抱えて規模を追求するのではなく、高い代理店手数料率を維持し、保険会社から手厚い支援を受けることが可能になります。」

「抱えて規模を追求するのではなく、高い代理店手数料率を維持し、保険会社から手厚い支援を受けることが可能になります。」

「抱えて規模を追求するのではなく、高い代理店手数料率を維持し、保険会社から手厚い支援を受けることが可能になります。」

「抱えて規模を追求するのではなく、高い代理店手数料率を維持し、保険会社から手厚い支援を受けることが可能になります。」

「抱えて規模を追求するのではなく、高い代理店手数料率を維持し、保険会社から手厚い支援を受けることが可能になります。」

「抱えて規模を追求するのではなく、高い代理店手数料率を維持し、保険会社から手厚い支援を受けることが可能になります。」

「抱えて規模を追求するのではなく、高い代理店手数料率を維持し、保険会社から手厚い支援を受けることが可能になります。」

「抱えて規模を追求するのではなく、高い代理店手数料率を維持し、保険会社から手厚い支援を受けることが可能になります。」

「抱えて規模を追求するのではなく、高い代理店手数料率を維持し、保険会社から手厚い支援を受けることが可能になります。」

「抱えて規模を追求するのではなく、高い代理店手数料率を維持し、保険会社から手厚い支援を受けることが可能になります。」

「抱えて規模を追求するのではなく、高い代理店手数料率を維持し、保険会社から手厚い支援を受けることが可能になります。」

「抱えて規模を追求するのではなく、高い代理店手数料率を維持し、保険会社から手厚い支援を受けることが可能になります。」

「抱えて規模を追求するのではなく、高い代理店手数料率を維持し、保険会社から手厚い支援を受けることが可能になります。」

活用できるテクノロジーを今から積極的に取り入れる

保険募集や代理店経営に精通した専門家が志で構成される「保険代理店価値向上研究会」のメンバーが、旬のテーマを取り上げ、今後の代理店経営のあり方などについて執筆し、随時掲載していく予定です。(編集部)