

# さまざまな「健康」に寄り添う

撮影：山内信也



## アクサ生命 社長 安瀬聖司

やすぶち・せいじ ● 1955年生まれ。早稲田大学政経学部卒、ハーバード大学大学院(MBA)卒。三菱商事、UBS証券などを経て17年ビザ・ワールドワイド・ジャパン社長。19年4月から現職。

— 初の日本人社長ですね。

この話があったとき、アクサ自体が大きく変革してきていると感じた。保険金や給付金を払う単なるペイヤーではなく、お客様の人生に寄り添い、よりよい人生を送っていただけるようお手伝いするパートナーに転換しようとしている。その中で、お客様とのコンタクトポイントを増やして、例えば健康であるとか、そこに寄り添うという大きな流れが、これからの保険会社が果たす役割になっていくと思った。

また人生100年時代といわれる中で、個人が長く生きていくためのサポートをすることは、社会に役に立つ仕事だ。そのアクサの方向性に賛同した。

— 今後、特にどういう分野に重点を置いていきますか。

まずは健康・医療分野の商品やサービスを、より充実させていきたい。そのため、お客様とのコンタクトポイントを増やすとともにアドバイス機能も強化していく。

アクサには商工会議所というメインチャネルがあるが、そこでは「健康経営」がテーマの1つになっている。例えば、中堅・中小企業の皆様に提供しているのは、健康が最終目的ではなく、健康は手段であると考え、企業であれば成長していくこと、個人であればやりたいことや夢に向かって安心して進んでいけること。その実現のためのお手伝いをする。

また一口に健康といっても、身体、健康、心の健康、個人でいえば家計の健康、長期的な家計での資産形成など幅広い。こうした経済的な健康も含めて、寄り添って

いく考えだ。

### 認知症保険も研究中

— 顧客データを活用したデジタル営業も強化しています。

「コックピット360」という新しい営業社員向けの管理・支援ツールを開発して、今年7月から本格的に全営業社員にタブレット端末を配っている。9月末までに終わる予定。それによって、お客様ごとにいろいろなデータを活用したサービスができる。

— 今後の商品開発の見通しは？

昨年、住友生命と共同で「ウェルエイジング共創ラボ」を設立したが、保険の隣接分野である高齢者介護向けのサービスは今秋からスタートする予定だ。

さらに、「ユニットリンク」という変額保険は保障と長期分散投資による財産形成の両方を実現する商品だが、これに介護保障を加えた新商品もそう遠くないところで発売する。

その先にあるのが、認知症に対する保障だ。現在研究中だが、将来的には発売にこぎ着けたい。