

保険流通の新しい価値を創造

オリックス保険コンサルティング

オリックスの商材活用しリテールを深耕・拡大

オリックスは10月1日、100%子会社のオリックス保険コンサルティングを設立した。生損保2社と乗り合い、グループのリテールマーケットの深耕・拡大を狙う。11月1日に営業開始した同社、太田敏晶社長に今後の戦略などを聞いた。

確実にある第一分野の市場性

■グループ内にオリックス生命があり、オリックスも代理店をやっている。新会社設立の意図は。

代理店を始めたのか。戦略の柱としてリテール市場の強化がある。オリックスは、もともとリース事業からスタートし、お客さまからのご相談・ご要望にお応えするために、隣へ、またその隣へと事業領域を拡大し続けてきた。

そのために、法人向けには絶対的な基盤とノウハウを持つ。オリックスが手がける保険代理店事業も、法人

では、なぜ新たな保険

オリックスが手がける保険代理店事業も、法人



代表取締役社長 太田敏晶氏

1958年生まれ、北海道出身。81年4月オリックス(株)入社、11年3月オリックスレンテック(株)取締役社長、12年10月から現職。

を開始したものだ。

■グループ内でのバ

社のお客さまを成約していったとしても、オリックス

に調整するのが。法人向けとリテールに分けての活動なので、ぶつかるとはあまり想定していないが、バッテリー

また、オリックス生命は第三分野を中心に伸ばしてきたのに対し、リテールマーケットのさらなる拡大というミッションを遂行する視点として、われわれは第一分野の深耕にも積極的に取り組んでいきたい。原点回帰を意識しながら市場を俯瞰すると、見えてくる需要がある。

他にはないオリックスグループならではの、リテール分野の「潜在」というより、すでに「顕在」しているお客さまにもっとサービスを提供していくことだ。

募集人の手数料や支援最大限に

■募集体制はどれぐらいの規模とスピード感で展開していくのか。

その1つは、当然ながら最高水準のコミッションだ。各保険会社には、トップランキングの手数料をお願いし、それを募集人に全額お支払いすることを基本とする。

もう1つはオリックスグループの商材をフルに活用できること。オリックスグループ各社との業務提携によるビジネスモデルも推進していく。

ローン関連などの経験がなく取っつきにくいよ

うな案件でも、取り扱い会社に繋げていけば、それぞれの営業担当がクローキングまできっちり持つていってくれる。こうした商材はドアノッカーにもなるし、アフターフォローに使えるば、お客さまとの接点を継続的に強化していけるものだ。しかもお客さまが一連のサービスを利用すれば、募集人に対して手数料を支払う仕組みも用意した。保険販売と表裏一体の関係を築いていく。

委託型の募集人を採用する。第1期は来年3月までと変則的なため100名、来期末には300名をわれわれの仲間として迎え入れたい。

企業として赤字は出せないが、だからといって、手数料からの天引きで大きな収益を上げようとも思っていない。私が個人オーナーなら話は別だが、ローコストオペレーションで透明性を確保し、さらに高い手数料

ローン関連などの経験がなく取っつきにくいよ

ローン関連などの経験がなく取っつきにくいよ

ローン関連などの経験がなく取っつきにくいよ

問い合わせ 本社代表 電話 03-6683-2205

募集人は人から人への紹介が多いと思うが、最後は「オリックス保険コンサルティングは面白そうだね、一度話を聞きに行ってみようか」というきっかけを、どう作れるかだろう。われわれがどれだけ魅力あるアピール

企業として赤字は出せないが、だからといって、手数料からの天引きで大きな収益を上げようとも思っていない。私が個人オーナーなら話は別だが、ローコストオペレーションで透明性を確保し、さらに高い手数料

ローン関連などの経験がなく取っつきにくいよ

ローン関連などの経験がなく取っつきにくいよ

ローン関連などの経験がなく取っつきにくいよ

問い合わせ 本社代表 電話 03-6683-2205