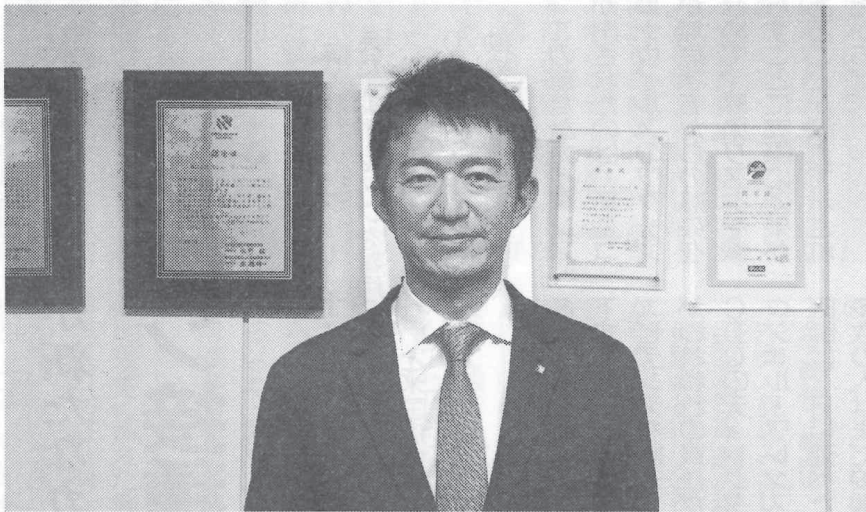




千秋社長

IFA&DX事業を本格的に開始

顧客の資産形成サポート

総合金融代理店の㈱バリュー・エージェント（東京都千代田区、千秋昌康社長）は、IFA（独立系ファイナンシャル・アドバイザー）事業を本格的に開始した。グループ会社の再編に伴い、保険・住宅ローン・証券をワンストップで提案できる体制が整ったことから、証券アナリストとしての豊富な経験を持つ社員を中心とした専門部署を設置し、プロのアドバイザーが顧客一人一人に適した資産形成をサポートしている。また、同社は独自のDX（デジタルトランスフォーメーション）戦略も推進しており、顧客の暮らしの悩みをワンストップに解決するスマホアプリ「イエコン」を開発し、顧客に提供している。千秋社長にIFA事業とDX戦略の取り組み状況を聞いた。

証券アナリスト 中心の専門部署 設置

同社は複数保険会社の商品を取り扱う総合代理店として2005年11月に設立。その後は「安心で快適な未来をお客様と

ともに創造します」という企業理念の下、M&Aなどによる規模拡大を図るとともに、リスクマネ

ジメントと提案力の強化、独自のネットワークの構築、事故対応・アフターサービスの充実などに取り組んでおり、08年

度からは東京海上日動が定める「トップクオリティ代理店」の最上位認定を受けている。

また、延長保証事業や住宅ローン事業、不動産

事業とグループ会社を追

加しながら事業領域を拡大するとともに、トライ

アングル少額短期保険と

業務資本提携し、これまでの顧客対応から見えてきた新たなリスクに対

する独自商品の開発・展開も行っている。

改正保険業法の施行や

会社を再編。バリューグループ（株）を持株会社とし、傘下に金融事業や少額短期保険事業などを束ねるホールディングス体制に移行した。

取得している総合金融代理店となり、保険・住宅ローン・証券をワンストップで顧客に提案できる体制が整った。

千秋社長は「金融サ

保険・住宅ローン・証券をワンストップで

消費者の金融ア ドバイザーに最 適な存在

同社はIFA事業のパ

金融事業は、グループ内の保険代理店である同社、神奈川保険グループ、100ten Life、バリュー・トークを経営統合した。保険代理店の他に同社は銀行仲介業、神奈川保険グループは金融商品仲介業の認可を取得していたことから、経営統合により保険代理業、銀行代理業、金融商品仲介業の認可を

ビジネスの創設は予期していたものではないが、より良い顧客サービスを提供するために、保険・住宅ローン・証券をワンストップで提供できる体制を整えたいと思っ

ていた」と語る。

また、コライフ社への住宅設備工事・メンテナンスの相談や各種消耗品の購入の他、ハウスクリーニング、家財や中古車の買い取り、オンラインECサイトなどの外部サービスも搭載しており、アプリ利用者がこれらのサービスを利用する仕組みになっている。

千秋社長は「従来の保険代理店は顧客との強い信頼関係があるにもかかわらず、顧客との接点は年一回の保険の更新や、定期的な送るDM程度しかないのが現状だ。保険代理店は強固な顧客のネットワークを持っていることから、これまで苦勞として蓄積してきたそのネットワークを活用し、単なる保険代理店から、顧客の暮らし全般をサポートする会社に進化していく必要があるのではないか」と語る。



「イエコン」のイメージ

ト歴30年の経験を持つ社員を中心とした専門部署を設置した。

パイロットでは、企業経営者や富裕層を中心に、口座開設や

有価証券の売買などをサポートした。その結果、8カ月間で100口座超を開設した。また、保険の法人営業の場合には基本的には保険の担当部門との対応になるため、経営者や会社員は少ないが、資産運用などの情報提供を目的に訪問すると高い確率で経営者とのアポが取れるようになり、それが経営者保険の獲得にもつながったという。

同社では、顧客の日常のさまざまな困りごとを解決してLTV（顧客生涯価値）を最大化していくため、独自のDX戦略として同社オリジナルのスマホアプリ「イエコン」を顧客に提供している。

同社では、今年度は資産残高10億円を目標に取り組みを推進している。今後はIFA事業で実績のあるGAI社と業務提携し、同社のラップアンドの取り次ぎも行っていく予定だ。

千秋社長は「多くの金融機関が支店の統廃合を進めており、地域の消費者に対して金融リテラシーを啓発する役割を担う人材が減っている。顧客に最も近く、地域に密着した事業を展開している保険代理店こそ、消費者の金融アドバイザーに最適な存在だ」と強調する。

また、コライフ社への住宅設備工事・メンテナンスの相談や各種消耗品の購入の他、ハウスクリーニング、家財や中古車の買い取り、オンラインECサイトなどの外部サービスも搭載しており、アプリ利用者がこれらのサービスを利用する仕組みになっている。

千秋社長は「従来の保険代理店は顧客との強い信頼関係があるにもかかわらず、顧客との接点は年一回の保険の更新や、定期的な送るDM程度しかないのが現状だ。保険代理店は強固な顧客のネットワークを持っていることから、これまで苦勞として蓄積してきたそのネットワークを活用し、単なる保険代理店から、顧客の暮らし全般をサポートする会社に進化していく必要があるのではないか」と語る。

同社では、今年度は資産残高10億円を目標に取り組みを推進している。今後はIFA事業で実績のあるGAI社と業務提携し、同社のラップアンドの取り次ぎも行っていく予定だ。

千秋社長は「多くの金融機関が支店の統廃合を進めており、地域の消費者に対して金融リテラシーを啓発する役割を担う人材が減っている。顧客に最も近く、地域に密着した事業を展開している保険代理店こそ、消費者の金融アドバイザーに最適な存在だ」と強調する。