

LIMRA リサーチ・公開セミナー開催のご案内

— 不確実性の時代における『信頼』と 40 歳未満層の成長機会 —

生命保険業界では、顧客の価値観や購買行動、販売チャネルが大きく変化する中、保険会社やファイナンシャル・アドバイザーに対する『信頼』の構築と、次世代顧客層へのアプローチが重要な経営課題となっています。

このたび LIMRA では、LIMRA and LOMA Principal Consultant の Alison Salka 博士の来日にあわせ、生命保険会社、保険代理店をはじめ、保険業界に携わる幅広い皆様を対象としたリサーチ・公開セミナーを開催いたします。

本セミナーでは、日本の消費者 1,000 名等を対象とした LIMRA の未発表調査「Trust and Distribution in Times of Volatility」、Capgemini と LIMRA が共同で取りまとめた「World Life Insurance Report」、そして募集品質の向上と顧客保護を支援する「LIMRA Customer Assurance Program (CAP)」の最新知見をご紹介します。

世界 18 市場の 18～39 歳の消費者 6,000 名超および保険会社の経営層 200 名超を対象とした調査結果も踏まえ、顧客からの信頼をどのように築くか、次世代顧客層とどのような接点を形成していくかなど、今後の日本の生命保険市場に向けた示唆をお伝えします。

あわせて、契約者の声を収集・分析し募集・販売リスクの管理を支援する「LIMRA Customer Assurance Program (CAP)」について、ご紹介します。

経営企画、営業、マーケティング、商品開発、顧客戦略、デジタル領域などに携わる皆様のご参加を、心よりお待ちしております。

■ 開催概要

【テーマ】

LIMRA リサーチ・ラウンドテーブル

【日時】

2026 年 10 月 20 日（火）14:00～16:00（受付開始 13:45～）

【会場】

東京国際フォーラム ガラス棟 5 階 G502 室（東京都千代田区丸の内 3 丁目 5 番 1 号）

【対象】

生命保険会社・保険代理店の経営層・役員

営業・マーケティング・商品・販売チャネル戦略の責任者・一般社員

LIMRA 会員企業以外からの参加を歓迎

【定員】

50 名（先着順）

【参加費】

無料

【申込方法】

メールにて

YDan@limra.com

までご連絡願います。

■ アジェンダ（予定）

1. 不確実性の時代における信頼と販売チャネル（LIMRA によるプレゼン）

- 日本の消費者 1,000 名を対象とした調査
- ファイナンシャル・アドバイザーへのインタビュー
- 販売チャネル部門の経営幹部から得られた知見
- 二次調査の分析

主なテーマ

- 現在の消費者心理はどのような状況にあるか
- 保険会社やファイナンシャル・アドバイザーに対する信頼を左右する要因は何か

- 保険会社はどのように信頼を構築できるか
- ファイナンシャル・アドバイザーが顧客との関係を築き、販売を拡大するためには、どのようなスキルが必要か

2. 世界生命保険レポート（Capgemini および LIMRA によるプレゼン）

- 世界 18 市場の 18～39 歳の消費者 6,000 名超を対象とした調査と、日本市場に関する考察
- 保険会社の経営幹部 200 名超へのインタビュー
- 経済分析：Oxford Economics との協力により、主要 11 市場における保険料収入と GDP の予測を作成

主なテーマ

- 40 歳未満の顧客層における成長を促進するための戦略的枠組みの構築
- 変化する消費者ニーズと事業機会の把握
- 消費者が重視する商品および機能

3. LIMRA Customer Assurance Program (CAP)（LIMRA によるプレゼン）

- 契約者の声を収集・分析し、募集・販売リスクの管理を支援する第三者機関プログラム
- 米国・カナダにおける 30 年以上の運用実績、累計 3,500 万件超のアンケート実績
- 現在、米国・カナダの 25 社を超える保険会社が参加

主なテーマ

- 契約者が商品内容・提案理由をどの程度理解・納得しているかの可視化
- 潜在的な問題を示す「レッドフラグ」の早期検知と募集コンプライアンスの継続的な監視
- 募集人の販売研修・商品知識の有効性評価と規制当局への説明に資するレポート活用

■ 期待される成果

- 日本の消費者が保険会社・アドバイザーを信頼する要因への理解
- 販売チャネルおよびアドバイザー戦略への実践的な示唆
- 40 歳未満層のニーズと成長機会に関するグローバルな視点

■ 登壇者・主催者

【登壇・ファシリテーター】※当日は逐次通訳あり

Alison Salka, Ph.D.

Principal Consultant, LIMRA and LOMA

2012 年に LIMRA へ入社。2014 年 4 月から 2024 年 4 月まで、会員向けサービスおよび調査部門を統括し、グローバル調査プログラムの戦略・方向性を主導。現在は主席リサーチ・コンサルタントとして、企業による業界課題やトレンドへの理解促進を目的としたソートリーダーシップ活動に従事。米国労働省に対して専門家として意見陳述実績あり、業界イベントでの講演実績も豊富。

LIMRA 入社以前は、ブルデンシャルおよびマスミューチュアルに勤務。ウィリアム・アンド・メアリー大学修士号、ヴァンダービルト大学博士号取得。



Samantha Chow

Global Life and Annuity Sector Leader, Capgemini

グローバル生命保険・年金部門リーダー。生命保険、年金および福利厚生市場におけるグローバルな専門家であり、25 年にわたる業界経験。顧客体験の向上、業務効率化、レガシーシステムのモダナイゼーション、イノベーションを軸とした、企業変革・組織文化変革を支える全社的な能力強化に関する豊富な知見。保険会社の競争力向上に向けた取り組みを主導。



【LIMRA 日本における代表者】

星野 喜宏

以上