

生命保険の見直しに関する 実態調査

**平成 22 年 7 月 12 日
株式会社カレン**

【調査実施概要】

▼調査責任

株式会社カレン

▼実施概要

- (1)調査対象 : 以下の条件を満たす 20 代～40 代の男性・女性
- 未成年の子どもがいる
 - 世帯年収 400 万円以上
 - 生命保険に加入中
 - 加入している生命保険の見直し(※備考欄参照)を検討するために、最近 3 年間に情報収集や勉強をしたことがあり、見直しが必要と思いつつも実行していない(忙しい、よく分からない、相談できない等の理由)
 - 生命保険に加入可能な健康状態である
- (2)有効回答数 : 500 人
- (3)調査方法 : インターネット調査
- (4)調査時期 : 2010/06/22～2010/06/23

▼有効回答者の属性

- (1)性別・年代 :

	20 代	30 代	40 代	合計
男性	3	127	236	366
	0.6%	25.4%	47.2%	73.2%
女性	4	60	70	134
	0.8%	12.0%	14.0%	26.8%
合計	7	187	306	500
	1.4%	37.4%	61.2%	100%

▼備考

本調査における「生命保険の見直し」とは、「現在加入中の生命保険を解約して新たな生命保険に加入しなおすこと」と定義します。調査票においてもこの定義を説明しました。

【調査の背景】

昨今の不況、ライフスタイルの変化、生命保険商品の多様化などを背景に、現在加入中の生命保険を解約してより適したものに加入し直したいという「生命保険の見直し」のニーズが高まっています。特に未成年の子どもを持つファミリー層にとって生命保険の見直しは喫緊の課題ですが、その商品の複雑さ、情報の非対称性の大きさが、見直し実行へのハードルとなっています。本調査はこうした実態を明らかにし、生活者が合理的で納得感ある生命保険の見直しを行えるようになるための方策を探ることを目的として実施しました。

【結論の概要】

- ・ 生命保険の見直しを目的として「自己勉強」「専門家への相談」した人のうち、実際に見直しの実行に至るのは約半数(53.0%)。
- ・ 「自己勉強」したが見直しの実行に至らなかった理由は、「類似商品が多く分からない」が圧倒的(72.8%)。「これまでの保険料が無駄になる」(40.4%)、「見直しメリットばかり強調される警戒感」(38.9%)を挙げる人も多い。
- ・ 「専門家への相談」したが見直しの実行に至らなかった理由は、「一人の話を聞いてだけで決めてしまうことへの不安感」(46.3%)が最多で、「説明が分かりにくい」(31.0%)や「提案された商品がニーズに合わない」(26.1%)も多い。
- ・ 複数の保険会社を扱う「乗合代理店」という存在を約半数(53.6%)が認知しているが、実際に相談した経験があるのは7.0%のみ。乗合代理店を知っていても相談しない理由のトップは「相談後にしつこく連絡されそう」(50.2%)、次いで「売りやすい保険商品を優先的に勧められそう」(40.8%)。また乗合代理店に相談しても見直しの実行に至らなかった理由のトップは「一人の話を聞いてだけで決めてしまうことへの不安感」(50%)。
- ・ 複数の専門家・代理店に相談し、その意見を比較したいと考える割合は約半数(49.8%)。
- ・ 複数の専門家・代理店に相談できない理由は、「どう選べばよいか分からない」(52.2%)、「異なる意見をどう比較すればよいか分からない」(46.6%)、「複数の相談相手を選ぶのが面倒」(40.2%)。

【調査結果の詳細】

スクリーニング調査の結果より

本調査に先立ち、事前スクリーニング調査を実施したところ、以下の結果が得られました。

生命保険の見直しを目的として自分自身で情報収集、あるいは他者への相談を行った人のうち、実際に見直しの実行に至るのは約半数(53.0%)という結果になっています。

<設問>

あなたは、加入している生命保険の見直しを検討するために、【最近3年間に】情報収集や勉強をしたことがありますか。また、それをもとに実際に見直しを実行したことがありますか。

回答	%
生命保険見直しの情報収集や勉強をしたことがあり、 見直しを実行した	53.0%
生命保険見直しの情報収集や勉強をしたことがあるが、 見直しを実行したことはない	47.0%

本調査 結果

■「生命保険の見直しを検討する」にあたって、「あなた自身で調べる」「他人へ相談する」行為のうち・・・まずは、前者＝「あなた自身で調べる」について、教えてください。

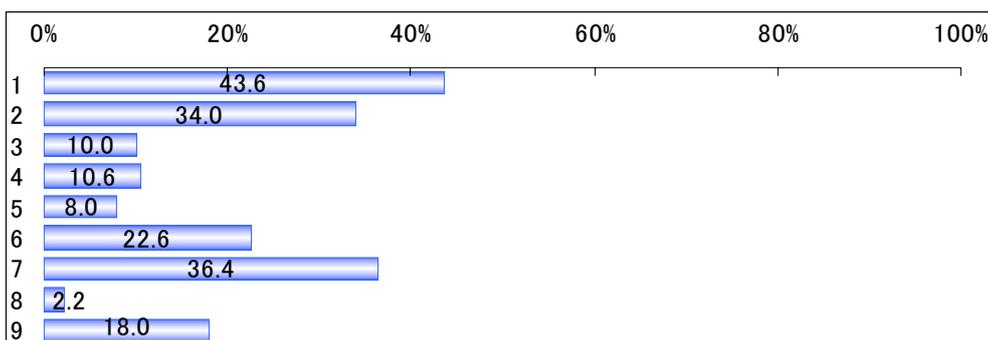
Q1.生命保険の見直し(※1)を目的として、どのような情報収集や勉強を行ったことがありますか。あてはまるもの(※2)を全て選んでください。※1「生命保険の見直し」とは、加入している生命保険を解約して、新しい生命保険に加入し直すことを指します。※2「他人への相談」は除きます。

トップは「生命保険会社の Web サイトを調べる」(43.6%)で、その後に「生命保険会社から資料を取り寄せる」(36.4%)、「生命保険比較サイトを調べる(34.0%)が僅差で続く形となりました。

	n	%
合計	927	185.4
1 生命保険会社の Web サイトを調べる	218	43.6
2 生命保険比較サイト(『価格.com 保険』、『保険市場』など)を調べる	170	34.0
3 Q&A サイト(『Yahoo!知恵袋』、『OKWave』など)を調べる・質問する	50	10.0
4 ポータルサイトの生命保険コーナー(『Yahoo!』、『All About』など)を調べる	53	10.6
5 その他の Web サイト(生命保険に詳しい人が運営するブログなど)を調べる	40	8.0
6 生命保険について書かれた書籍や雑誌を読む	113	22.6
7 生命保険会社から資料を取り寄せる	182	36.4
8 その他	11	2.2
9 上記いずれも行っていない	90	18.0

<「その他」選択者の具体的回答の例>

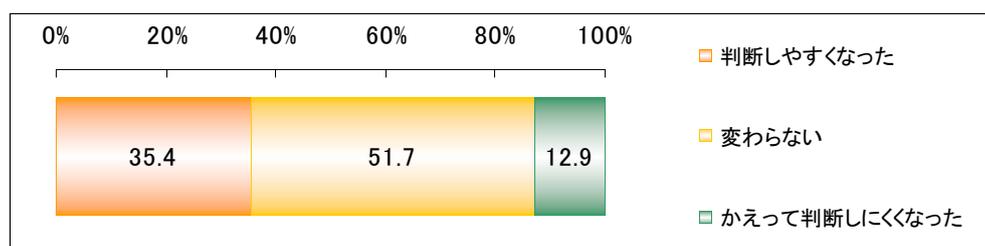
- 日経電子版
- チラシを見る、今入っている商品の一覧表と比較する。



Q2.あなた自身で情報収集や勉強をした結果、生命保険見直しの判断は、しやすくなりましたか。一番近いものを選んでください。

トップは「変わらない」(51.7%)、次に「判断しやすくなった」(35.4%)、最後が「かえって判断しにくくなった」(12.9%)という結果でした。Q3 でこの設問での回答の理由を調査していますので、あわせてご参照ください。

	n	%
全体	410	100.0
1 判断しやすくなった	145	35.4
2 変わらない	212	51.7
3 かえって判断しにくくなった	53	12.9



Q3.Q2で「変わらない」「かえって判断しにくくなった」を選んだ方に質問します。

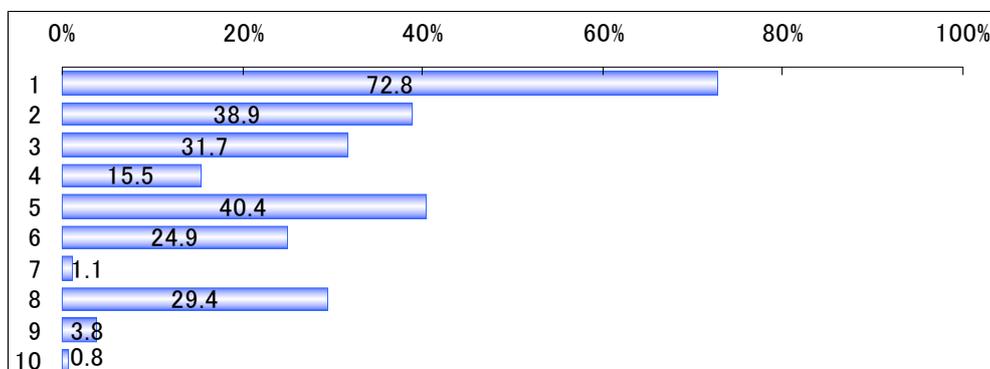
「あなた自身で情報収集や勉強をしても、生命保険見直しの判断がしやすくはならなかった理由」は何だと思えますか。
 あてはまるものを全て選んでください。

「類似商品が多く、どれが自分にとってベストなのか分からないから」(72.8%)が圧倒的トップとなりました。その後、「これまで支払ってきた保険料が無駄になってしまうことに抵抗感があるから」(40.4%)、「見直しのメリットばかりが強調されていることに警戒感を持ったから」(38.9%)、「生命保険の仕組み自体が良く分からないから」(31.7%)という回答が続いています。

	n	%
合計	687	259.2
1 類似商品が多く、どれが自分にとってベストなのか分からないから	193	72.8
2 見直しのメリットばかりが強調されていることに警戒感を持ったから	103	38.9
3 生命保険の仕組み自体が良く分からないから	84	31.7
4 今後のライフイベント(転職、出産、住宅購入などの有無)がどうなるか分からないため見直しがしにくいから	41	15.5
5 これまで支払ってきた保険料が無駄になってしまうことに抵抗感があるから	107	40.4
6 現在加入中の生命保険の解約手続きや引き留めが面倒だから	66	24.9
7 家族の同意を得られないから	3	1.1
8 忙しくて見直しを実行する時間がとれないから	78	29.4
9 なんとなく	10	3.8
10 その他	2	0.8

<「その他」選択者の具体的回答の例>

- 情報量が多いが必要な情報に欠ける。あるいは情報が難解。
- 特約が多くて、必要か不必要かの判断が難しい

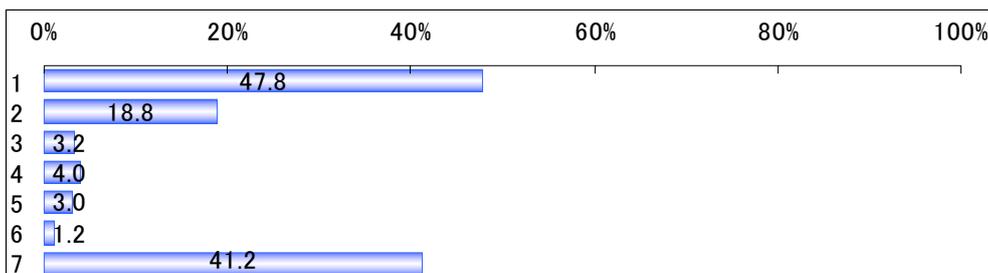


■ここからは、「生命保険の見直しを検討する」にあたって、「あなた自身で調べる」「他人へ相談する」行為のうち…
後者＝「他人へ相談する」について、教えてください。

Q4.生命保険の見直しを目的とした情報収集や勉強のために、生命保険会社、各種共済、郵便局などに相談したことがありますか。あてはまるものを全て選んでください。

トップは「自分が加入している生命保険会社」(47.8%)、次点が「いずれにも相談したことはない」(41.2%)でした。3位の「自分が加入していない生命保険会社」(18.8%)、およびそれ以降とは、かなりの差がついています。

	n	%
合計	596	119.2
1 自分が加入している生命保険会社	239	47.8
2 自分が加入していない生命保険会社	94	18.8
3 自分が加入している各種共済	16	3.2
4 自分が加入していない各種共済	20	4.0
5 (かんぽ生命に加入している方のみ)郵便局	15	3.0
6 (かんぽ生命に加入していない方のみ)郵便局	6	1.2
7 上のいずれにも相談したことはない	206	41.2



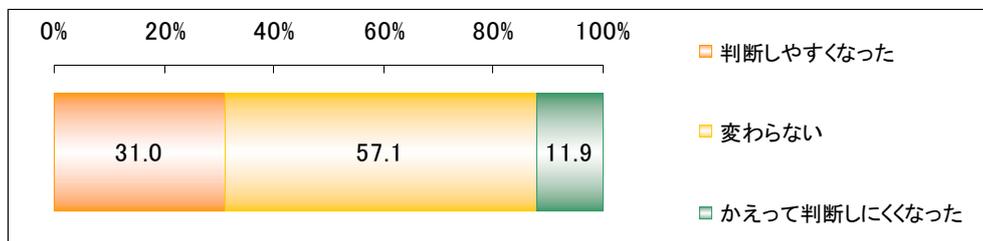
Q5.生命保険会社、各種共済、郵便局などに相談した結果、生命保険見直しの判断は、しやすくなりましたか。一番近いものを選んでください。

トップが「変わらない」(57.1%)、次点が「判断しやすくなった」(31.0%)、三位が「かえって判断しにくくなった」(11.9%)という結果でした。

類似質問である Q2 の回答結果と比較すると、「判断しやすくなった」が多少減少、その分「変わらない」が増えています。

Q6 でこの設問での回答の理由を調査していますので、あわせてご参照ください。

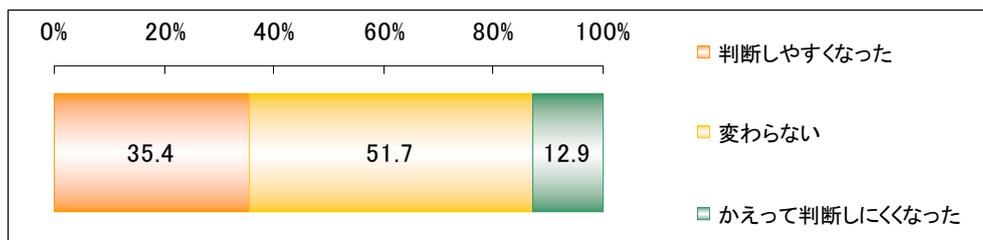
	n	%
全体	294	100.0
1 判断しやすくなった	91	31.0
2 変わらない	168	57.1
3 かえって判断しにくくなった	35	11.9



<参考>

Q2 の回答結果

(質問内容:あなた自身で情報収集や勉強をした結果、生命保険見直しの判断は、しやすくなりましたか。一番近いものを選んでください。)



Q6.Q5で「変わらない」「かえて判断しにくくなった」を選んだ方に質問します。

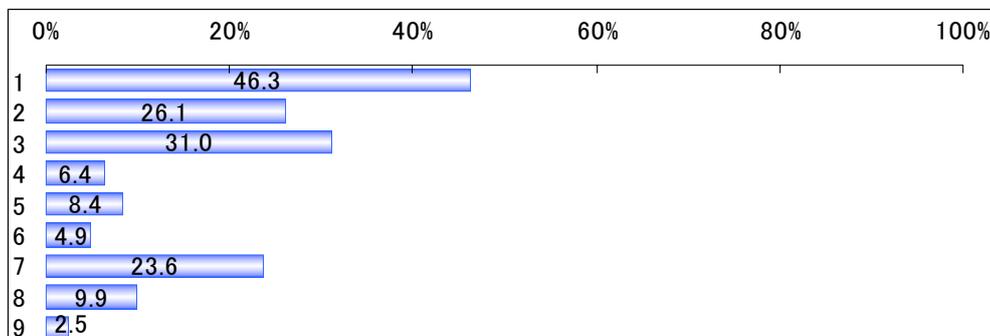
「生命保険会社、各種共済、郵便局などに相談をしても、生命保険見直しの判断がしやすくはならなかった理由」は何だと思いますか。あてはまるものを全て選んでください。

トップは「一社(または一人)の話を聞いただけで決めてしまうことに不安があったから」(46.3%)、次点が「説明が分かりにくかったから」(31.0%)となりました。その後に「提案された保険商品が自分のニーズに合っていなかったから」(26.1%)、「忙しくて見直しを実行する時間がとれなかったから」(23.6%)が続いています。

	n	%
合計	323	159.1
1 一社(または一人)の話を聞いただけで決めてしまうことに不安があったから	94	46.3
2 提案された保険商品が自分のニーズに合っていなかったから	53	26.1
3 説明が分かりにくかったから	63	31.0
4 こちらの話をきちんと聞いてもらえなかったから	13	6.4
5 強引な営業をされたから	17	8.4
6 家族の同意を得られなかったから	10	4.9
7 忙しくて見直しを実行する時間がとれなかったから	48	23.6
8 なんとなく	20	9.9
9 その他	5	2.5

<「その他」選択者の具体的回答の例>

- 自分にとって何がメリットなのかわからなかった
- 希望通りの見直しでは保険料があまり変わらないから
- 自分で大体分かっていたが、やはりその通りだった
- 自分が考えている取扱いができなかったため

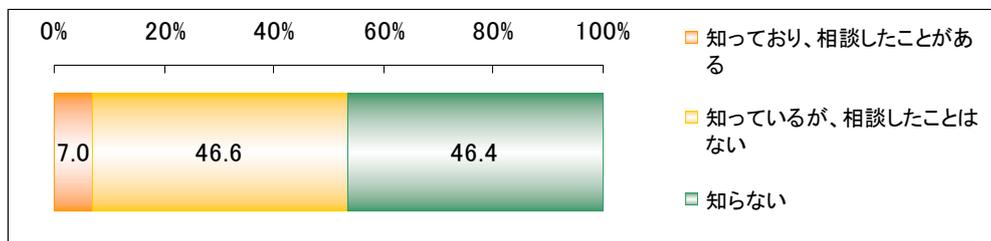


■ここからは、いわゆる「乗合代理店」について、質問します。なお、「乗合代理店」とは、一社専属でなく複数の生命保険会社と代理店契約を結び、数多くの保険商品を取り扱う代理店のことを指します。

Q7.あなたは「乗合代理店」(定義は上をご覧ください)というタイプの代理店があることを知っていますか。また実際に相談をしたことがありますか。

「知っており、相談したことがある」と「知っているが、相談したことはない」の合計は 53.6%で、認知率は約半数という結果でした。しかし、実際に相談経験があるのは 7.0%のみでした。

	n	%
全体	500	100.0
1 知っており、相談したことがある	35	7.0
2 知っているが、相談したことはない	233	46.6
3 知らない	232	46.4



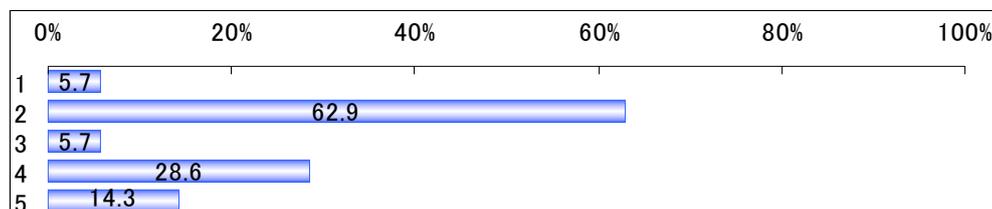
Q8.Q7で「知っており、相談したことがある」とお答えの方に質問します。

どのような「乗合代理店」に相談したことがありますか。あてはまるものを全て選んでください。

保険ショップに相談経験のある方が多いという結果が出ています。

※注:本設問は母数が35と少なくなっています。

	n	%
合計	41	117.1
1 銀行の窓口	2	5.7
2 保険ショップ(『保険市場ショップ』、『ほけんの窓口』など)	22	62.9
3 生命保険セミナー、生命保険相談会などの主催者	2	5.7
4 中立的な専門家(ファイナンシャルプランナーなど)	10	28.6
5 その他 ⇒ 具体的に教えてください	5	14.3



<「その他」選択者の具体的回答の例>

- 個人の総合代理店
- 地元の保険屋さん
- 自動車保険の代理人の人に話だけ聞いてくれといわれて聞いた
- インターネットから申し込み

Q9. Q7で「知っており、相談したことがある」とお答えの方に質問します。

相談したことのある「乗合代理店」(銀行、保険ショップ、生命保険セミナーや生命保険相談会的主催者など)の、具体的な名称を教えてください。※覚えている範囲で全てご記入ください。

<名称の例>

- 三井住友銀行
- みずほ銀行
- 日清ファイナンス
- 保険マンモス
- 保険市場
- ほけんの窓口
- 保険見直し本舗
- 保険クリニック
- ハトの保険屋さん
- イオンの相談窓口
- ニュートラル
- ほけん何でも相談
- 楽天インシュランス

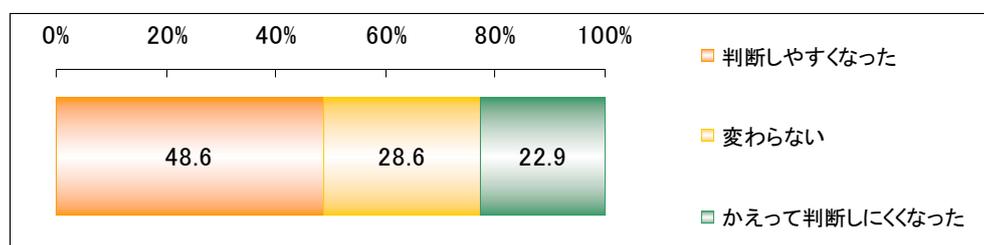
Q10. Q7で「知っており、相談したことがある」とお答えの方に質問します。

「乗合代理店」に相談をした結果、生命保険見直しの判断はしやすくなりましたか。一番近いものを選んでください。

「判断しやすくなった」との回答が多い結果となりました。

※注:本設問は母数が35と少なくなっています。

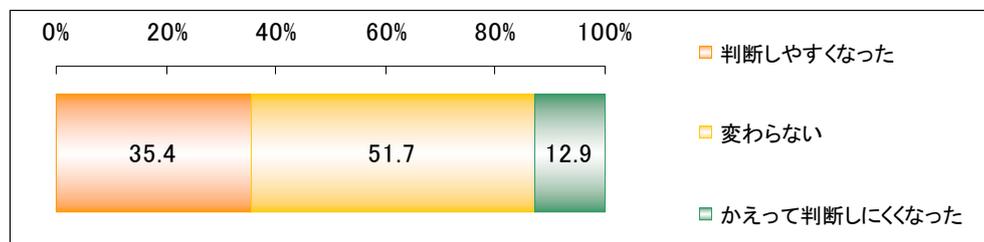
	n	%
全体	35	100.0
1 判断しやすくなった	17	48.6
2 変わらない	10	28.6
3 かえって判断しにくくなった	8	22.9



<参考>

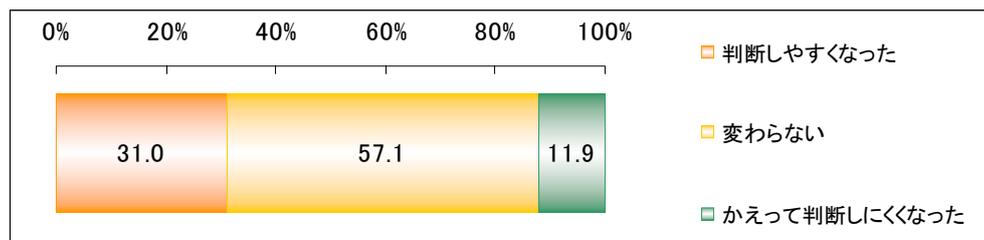
Q2の回答結果

(質問内容:あなた自身で情報収集や勉強をした結果、生命保険見直しの判断はしやすくなりましたか。一番近いものを選んでください。)



Q5の回答結果

(質問内容:生命保険会社、各種共済、郵便局などに相談した結果、生命保険見直しの判断は、しやすくなりましたか。一番近いものを選んでください。)



Q11.Q10で「変わらない」「かえて判断しにくくなった」とお答えの方に質問します。

『乗合代理店』に相談をしても、生命保険見直しの判断がしやすくはならなかった理由』は何だと思えますか。あてはまるものを全て選んでください。

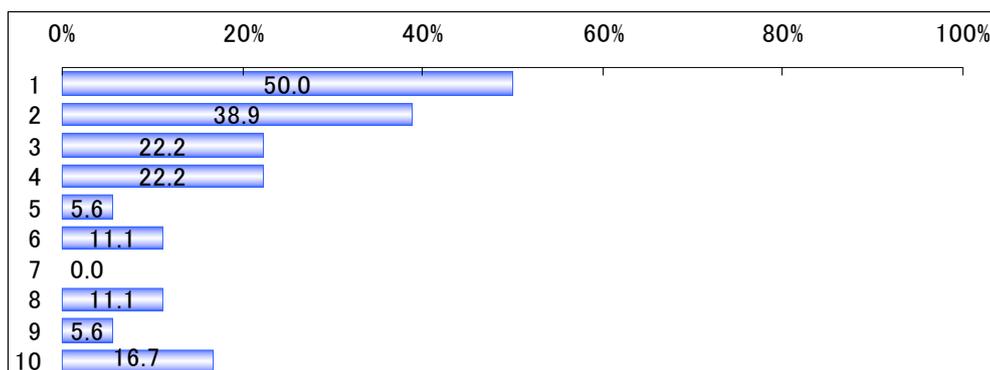
「一人の話を聞いただけで決めてしまうことに不安があったから」、「提案された保険商品が自分のニーズに合っていなかったから」との回答が多い結果となりました。

※本設問は母数が 18 と少なくなっています。

	n	%
合計	33	183.3
1 一人の話を聞いただけで決めてしまうことに不安があったから	9	50.0
2 提案された保険商品が自分のニーズに合っていなかったから	7	38.9
3 提案された保険商品の数が少なすぎたから	4	22.2
4 説明が分かりにくかったから	4	22.2
5 こちらの話をきちんと聞いてもらえなかったから	1	5.6
6 強引な営業をされたから	2	11.1
7 家族の同意を得られなかったから	0	0.0
8 忙しくて見直しを実行する時間がとれないから	2	11.1
9 なんとなく	1	5.6
10 その他	3	16.7

<「その他」選択者の具体的回答の例>

- 相談員が取り扱っている全ての商品に詳しくなさそうだったから
- 今入っている保険を辞めると損をするように感じるから
- 提案された保険商品の数が多すぎる、親身になっていると感じられない



Q12.Q7で「知っているが、相談したことはない」とお答えの方に質問します。

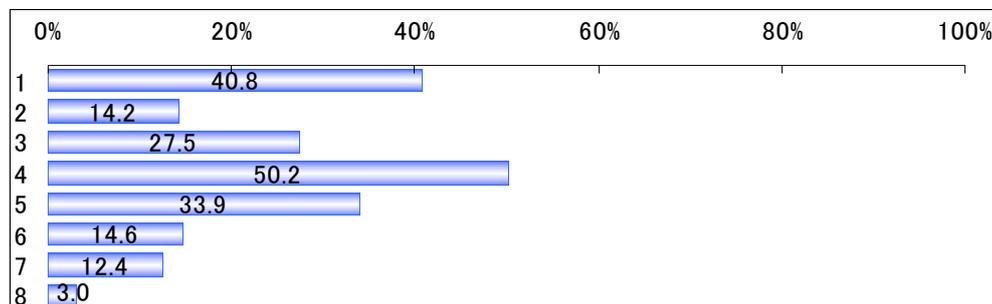
あなたが「『乗合代理店』というタイプの代理店を知っているにもかかわらず、実際に相談をしたことがない理由」は何ですか。あてはまるものを全て選んでください。

トップは「相談後にしつこく連絡されそうだから」(50.2%)で、その後、「乗合代理店といっても、売りやすい保険商品を優先的に勧められそうだから」(40.8%)、「どの乗合代理店を選んで相談したらよいか決められないから」(33.9%)、「強引な営業をされそうだから」(27.5%)が続く結果となっています。

	n	%
合計	458	196.6
1 乗合代理店といっても、売りやすい保険商品を優先的に勧められそうだから	95	40.8
2 今より保険料が高くなる保険商品を勧められそうだから	33	14.2
3 強引な営業をされそうだから	64	27.5
4 相談後にしつこく連絡されそうだから	117	50.2
5 どの乗合代理店を選んで相談したらよいか決められないから	79	33.9
6 乗合代理店をどう探せばよいか分からないから	34	14.6
7 乗合代理店を探すのが面倒だから	29	12.4
8 その他	7	3.0

<「その他」選択者の具体的回答の例>

- 時間が無い
- 自分で知識があるから
- 面倒になった
- 絶対にバックマージンがある筈だから
- そのような代理店が扱っている保険は外資系の保険会社が多いので。外資系の保険に加入するつもりはないから。

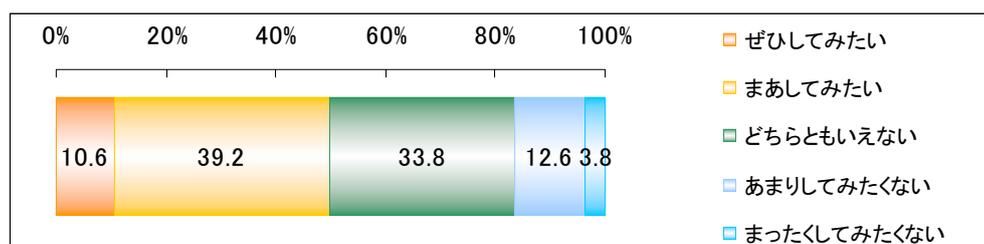


■ここからは、専門家や代理店(乗合代理店を含む)に相談して、生命保険を見直す場合を仮定して、お答えください。

Q13.専門家や代理店(乗合代理店を含む)に相談して生命保険を見直す場合、「一人だけでなく複数の専門家/代理店(乗合代理店を含む)に相談して、それらの意見を比較検討してみたい」と思いますか。一番近いものを選んでください。

「ぜひしてみたい」(10.6%)と「まあしてみたい」(39.2%)を合計すると、約半数(49.8%)が興味を示しています。

	n	%
全体	500	100.0
1 ぜひしてみたい	53	10.6
2 まあしてみたい	196	39.2
3 どちらともいえない	169	33.8
4 あまりしてみたくない	63	12.6
5 まったくしてみたくない	19	3.8



Q14、Q13 で選択した回答の理由を、なるべく詳しく教えてください。

500名の自由記述について、Q13の各回答と強く関連している言葉の上位10語を抽出しました(※)。結果は以下の通りです。

※KH Corder(テキストマイニングソフト <http://khc.sourceforge.net/>)の「関連語探索」機能により抽出。抽出結果の表示順には「Jaccard」を利用。

「ぜひしてみたい」「まあしてみたい」では、「意見」「聞く」「保険」「思う」「複数」といった単語がみられますが、「どちらともいえない」からは「面倒」「信用」といった単語が現れはじめ、「まったくしてみたくない」では「面倒」がトップにきています。

	ぜひ してみたい (53名/10.6%)	まあ してみたい (196名/39.2%)	どちらとも いえない (169名/33.8%)	あまり してみたくない (63名/12.6%)	まったく してみたくない (19名/3.8%)
1	意見	意見	相談	相談	面倒
2	聞く	保険	時間	面倒	乗合
3	比較	聞く	面倒	勧める	必要
4	保険	思う	信用	人	会社
5	判断	自分	分かる	自分	代理
6	思う	人	特に	面倒くさい	保険
7	商品	複数	代理	信用	—
8	複数	判断	信頼	時間	—
9	専門	いろいろ	知る	会社	—
10	違う	不安	メリット	めんどう	—

■「ぜひしてみたい」選択者の具体的回答の例:

- ・ 色々な意見を聞きたいから
- ・ より公平な立場での意見を聞いてみたいから
- ・ メリット・デメリットを比較検討したいから。
- ・ 複数だと別の見方があるので参考になるから
- ・ 唯一の正解というものはないと思うから。専門家にも多様性があると思う。
- ・ 担当者自身の成果のために、契約者側に有利となる情報・取扱いを隠し、担当者側に有利な商品・プランを勧められそうなので。
- ・ 各社製品のメリット・デメリットを整理できそう。
- ・ 一人だけの意見だとどうしても偏る部分がでてくるから。
- ・ 複数の考えから自分の納得いくものを選択したいから。
- ・ 一人だとどうしても信用しきれない。より多くの専門家の意見を聞いた方が判断によいと思うから

■「まあしてみたい」選択者の具体的回答の例:

- ・ 1人では不安。複数のほうが多くの材料を集められる
- ・ わからないことは複数意見を比べるのが当然
- ・ 専門家なので、ほとんど同じようなアドバイスをされるのだろうと思うが、違うアドバイスを聞くことができるかもしれないので。
- ・ 乗り入れといってもやはり代理店ということで、社員のマージンがありそれが高い保険を勧めているのではないかと
いう疑いがあるので。しかしWEBだけでは実際の保険料の比較ができないので相談するだけでも価値はあるのか
かなと
- ・ second opinion は有効と思うから
- ・ その保険会社の人に相談するよりも第3者の冷静な意見が聞けそうだから。
- ・ 見積もりを何社かからとると同じ感覚。
- ・ 複数の人が同じ意見じゃないと不安。
- ・ 調べても判らない事が多く、数人と話した方が良いのかもしれないと思います
- ・ 適切な保険が見つかりそうだが、これまで全く面識がないので、やや相談しにくい。仮に良い保険が見つからな
かった場合に気まずい。

■「どちらともいえない」選択者の具体的回答の例:

- ・ 効果は高そうに思うが、時間手間がかかり面倒に思えるから。
- ・ 結局は私の適正よりも、その代理店にとって都合の良い保険会社を案内をされるような気がするので。
- ・ それだけの時間を割いて保険について相談しようと思ったことがない
- ・ 相談してみたい気もするが、契約を迫られそうでいや。
- ・ 会社の研修を受けたり、マニュアルがあるといっても、結局は、人間対人間なので、相性があると思う。
- ・ たくさんの話を聞くとかえってまようかも。
- ・ 直接連絡を取り、信頼できるか分からない人に個人情報を知られるのに抵抗がある。
- ・ 便利かもしれないが、あとあとまで付きまとわれそうなので。
- ・ みんな保険を売るために、どうせいい事しか言わないから。それだったら、ネットの口コミの方が真実味がある気が
する。
- ・ 信頼できる専門家が複数いれば相談したいが、いまのところ複数の専門家を知らないから

■「あまりしてみたくない」選択者の具体的回答の例:

- ・ 何人にも相談するのが面倒そうに思うから、また相談したあとに断るのも心苦しいから
- ・ 相談後に、強引な営業や勧誘を受けたくないし迷惑だからです。
- ・ かえって混乱するかもしれないから。
- ・ 結局、専門家や代理店が最良にしている保険会社を紹介されるような気がする
- ・ 忙しいし面倒くさい
- ・ 保険屋さんという人たちが、けっこうしつこいという感想をもっているなので、かかわりたくない。

■「まったくしてみたくない」選択者の具体的回答の例:

- ・ 面倒だから
- ・ 保険に対する自分の考えが明確でないため、相談しづらい。
- ・ 生業として乗合代理店が存在すると言う事は、保険会社からのバックマーゲンで成り立っている訳で、その大小で判断されることになるから。
- ・ 近所に乗合代理店があるのですが、素人のような若い女性が担当していたので、信頼性に著しく欠けると思ったからです。

Q15. Q14で「ぜひしてみたい」「まあしてみたい」と回答された方にお伺いします。

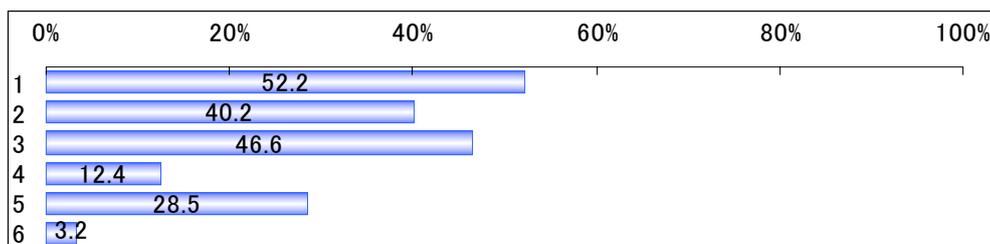
「一人ではなく複数の専門家や乗合代理店に相談して、それらの意見を比較検討する」際に障害となるのはどんなことだと思いますか。あてはまるものを全て選んでください。

トップは「複数の専門家をどう選べばよいか分からない」(52.2%)で、その後に「専門家ごとに異なる意見をどう比較すればよいか分からない」(46.6%)、「複数の専門家を選ぶのが面倒」(40.2%)が続く結果となりました。

	n	%
合計	456	183.1
1 複数の専門家をどう選べばよいか分からない	130	52.2
2 複数の専門家を選ぶのが面倒	100	40.2
3 専門家ごとに異なる意見をどう比較すればよいか分からない	116	46.6
4 「その人以外にも相談している」こと自体に気がひける	31	12.4
5 意見比較の結果、正式な相談相手として選ばなかった人に断りを入れるのが面倒	71	28.5
6 その他 ⇒ 具体的に教えてください	8	3.2

<「その他」選択者の具体的回答の例>

- 障害は特にないと思う。
- 忙しく、あまり比較検討の為の時間が取れない事
- お金がかかりそう
- 複数に相談する事で勧誘や結論を聞くための電話などが増えて面倒
- 手間をかけただけの効果があるのかがはっきりしない



<株式会社カレン 会社概要>

社 名 : 株式会社カレン

本 社 : 〒135-0061 東京都江東区豊洲 5-6-15 NBF 豊洲ガーデンフロント 2F

U R L : <http://www.current.co.jp/>

代 表 者 : 代表取締役社長 CEO 藤崎健一

設 立 : 1994年(平成6年)12月

資 本 金 : 3億8,444万円

事業内容 : マーケティング・プロデュース事業(見込み客の開拓から営業チャネルへの誘導、リピート販売へ繋げるダイレクト・コミュニケーションのコンサルティング、アウトソーシング、インソーシング、システム、およびその他関連サービスの提供)、生命保険見直し支援サービス「保賢人」(<http://hokenjin.com/>)の運営

子会社 : 株式会社 QLife (医療・健康情報媒体の運営)

本件に関するお問い合わせ先

株式会社カレン 広報室 殿塚美貴(とのづか・みき) / 永田大輔(ながた・だいすけ)

TEL : 03-5144-8841 / E-mail : info@current.co.jp