



(損保版)

第1~4月曜日発行
発行所 新日本保険新聞社
大阪府西区本町1丁目5-15
(郵便番号550-0004)
電話 (06) 6225-0550 (代表)
FAX (06) 6225-0551 (専用)
購読料 1か月2200円
(消費税、送料込み)

©新日本保険新聞社 2021

シンニチ保険Web

www.shinnihon-ins.co.jp

購読者専用バックナンバー
閲覧パスワード

Swallowprince

2021年4月5日 AMまで

*偶数月の第一日曜日に正午ごとに変更

お客様の最善の利益を最重要に

新春日本代協東京ブロックセミナー
損害保険トータルプランナー記念品授与式と講演



磯東京代協会長

認定授与式に先立ち、東京代協の磯会長、日本代協の金子智明会長、損保協会の広瀬伸一会長がそれぞれ挨拶。コロナ禍での代協のあり方についてふれた磯会長は「今年度は新型コロナウイルス感染症に悩まされている現状を克服し、発展するための準備の年といえる。東京代協がコロナ禍の苦難を乗り越え、着実に進化できるように、支部長や委員長とスクラムを組み、しっかりと連携しながら明るく元気に進んでいきたい」と挨拶した。

「これまで以上に襟正す
あらゆる観点から
考え行動を
持ち、業務に邁進してもらいたい」と期待を寄せた。日本代協の金子会長は「代理店のあるべき姿について言及。『改正保険業法の主眼は結局のところ、顧客本位の業務運営の実践と定着だ。日本の損害保険契約の92%が保険代理店の取り扱いとなっており、保険業界における顧客本位の業務運営の実現は直接、お客様と

点で考え、行動する必要
がある。コロナ禍により
新たな展開が必要になっ
ているが、会員代理店の
皆さんにはぜひ、原点に
返り、自社の規模特性に
応じた顧客対応体制を構
築するよう、創意工夫を
お願いしたい」と呼びか
けた。



金子日本代協会長

また、地域に密着する代理店の意義について金子会長は「地域で生きる代理店は、お客様の困りごとにきめ細やかに対応し、お客様の人生に寄り添って支えることができ存在だ。大切なのは人を思いやる心であり、保険はそのことを具現化できる素晴らしいシステムだ。今年も不断の努力を重ねて品質の向上を図り、思いやりの心があふれる明るく元気な業界になるよう、夢と信念と思いやりの心を持ち、切磋琢磨し、お客様から必要とされる活力ある業界を作り上げていきたい」と述べた。

問われる顧客本位の業務運営の実践・定着



磯会長(右)と石黒氏



広瀬損保協会会長

続いて挨拶した損保協会の広瀬会長は、認定取得者に向けて「約2000

環境変化のなかで手を携えて
広瀬損保協会会長が挨拶

万人の保険募集人のフロントランナーとして、お客様一人ひとりに寄り添いながら、課題解決に向けて取り組んでもらうことで、ぜひ、業界をリードしていただきたい」と謝辞を述べた。

「損害保険業界は長い歴史の中で、度重なる大規模自然災害の発生やさまざまな環境の変化に対応し、数多くの難局を乗り越えてきた。厳しい環境変化のなかにおいても損害保険業界の使命を果たすべくこれからも代協会員の皆様と手を携えて取り組みを進めていきたい」との決意を示した。



野元専務理事

認定授与式終了後は記念セミナーが行われた。講師の日本代協の野元敏昭専務理事が「これから代理店に求められる内部管理体制の意義と対応を考えると、関東財務局ヒアリング、最近の当局の動向を踏まえて」と呼びかけた。

「一超保険」に導入する。
機能の概要
お客様から提供された属性情報(年齢・性別・家族構成)・資産・家計、保険の好み等)と生損保の契約情報をもとに、損保9種類の組み合わせの中から、

「一超保険」に導入する。機能の概要
お客様から提供された属性情報(年齢・性別・家族構成)・資産・家計、保険の好み等)と生損保の契約情報をもとに、損保9種類の組み合わせの中から、

「一超保険」に導入する。機能の概要
お客様から提供された属性情報(年齢・性別・家族構成)・資産・家計、保険の好み等)と生損保の契約情報をもとに、損保9種類の組み合わせの中から、

「一超保険」に導入する。機能の概要
お客様から提供された属性情報(年齢・性別・家族構成)・資産・家計、保険の好み等)と生損保の契約情報をもとに、損保9種類の組み合わせの中から、

日本代協が「みなさまの保険情報」の活用で動画配信!

日本代協(金子智明会長)は、毎年4回発行している顧客向け情報誌「みなさまの保険情報」(A4判、4頁)について、会員向けにその活用方法の案内をYouTubeで配信している。動画では、広報委員会の野原早織委員長が約6分間にわたり、その特徴や活用方法を具体的に解説している。日々の営業の中で、「訪問時に話題作りのきっかけとなるツールが欲しい」「お客様と定期的にコミュニケーションを取れるツールが欲しい」「自社で情報提供ツールを作成したいが、継続するのが困難」などの悩みを抱えている会員はぜひともご覧いただきたい。
https://youtu.be/ZQI3wClxUAI

業界初の生損保一体
プラン設計機能開発
東京海上日動
「一超保険」に導入する。機能の概要
お客様から提供された属性情報(年齢・性別・家族構成)・資産・家計、保険の好み等)と生損保の契約情報をもとに、損保9種類の組み合わせの中から、

「一超保険」に導入する。機能の概要
お客様から提供された属性情報(年齢・性別・家族構成)・資産・家計、保険の好み等)と生損保の契約情報をもとに、損保9種類の組み合わせの中から、