



(損保版)

第1～4月曜日発行
発行所 新日本保険新聞社
大阪市西区朝本町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
izayoidiary
2021年10月4日 AMまで
※偶数月の第一月曜日正午ごとに変更

千葉代協

社保制度理解すれば生保は売れる

「実践クロスセル+がん保険」 テーマに研修会



小口会長

こうした状況を踏ま

え、損保代理店に向けて
講師は「これまでの損保
収保を守るために生保を
クロスセルする必要がある
という視点をもつても
らいたい」と強調。その
うえで、生保のクロスセ
ルの効用の一つとして単
価の向上をあげ、それに
より収保に占める世帯数
は減少するが、逆に一世
帯あたりの対価力が向上
するため保全力が高まる
とした。また、保全力が
高まることで保険のワン
ストップサービスが図れ
るようになり、結果的に
顧客満足度が向上すると
述べた。

生保のクロスセルにつ
いて苦手意識を持つ損保
募集人がいることにつ
いて、損保と生保はともに
社会保障制度を補完する
もので、生損保では補完
する社会保障の種類が異

千葉代協(小口泰伸会長)は7月27日、「実践クロスセル+がん保険」をテーマにオンライン研修会を実施した(協力IIオリックス生命)。コンサルタンツ会社から招いた講師は、生保代理店が売上減少の打開策として損保販売を推し進める動きがある中で、損保代理店は損保収保を守るために生保クロスセルを実践する必要があることを強調するとともに、顧客満足度アップのためにも生保販売に苦手意識を持つことなく取り組んで欲しいと訴えた。

クロスセルで損保収保を守る 生保代理店の損保販売に対抗

総じて、損保募集人の
ほうが生保募集人よりも
生保提案するタイミング
をつかむ機会が多いと
し、その理由として、生
保加入のタイミングはラ
イフイベントがあるとき
で、ライフイベントに関
する情報の取得は損保募
集人が得意とするものだ
からだ」と述べた。

研修会では、講師が、
損保代理店が生保のクロ
スセルを進めるための目
的や意義、方法などを紹
介するに際して、まず
近年の生保代理店の動向
について説明。生保代理
店の経営環境は、201
4年の募集人雇用適正化
や2016年の保険業法
改正による固定費の増
加、法人契約生保の税制
解釈変更や人口減少、新
型コロナによる売上減少
といった状況にあり、そ
の打開策として生保を契
機に損保販売を推進する
という傾向がみられると
述べた。

「生保は難しいと
考える募集人もいるが、
社会保障制度を補完する
位置づけである以上、社
会保障制度を理解すれば
生保は販売できるよ様に
なる。保険は社会保障制
度を補完するものだとい
う意識を持てば、自分の
仕事に自信が持てるよう
になる」と呼びかけた。

を
し
て
も
ら
い
た
い
」
と
述
べ
た。

研修会当日は、講演に
先立ち千葉代協の小口会
長が挨拶。「昨日(7月
26日)の千葉県でのコロ
ナ感染者数が初めて50
0名を超えるなど、保険
の現場は厳しい状況にあ
る。こうした中、しっか
りと本業である保険販売