

新日本保険新聞

(損保版)

第1～4月曜日発行
発行所 新日本保険新聞社
大阪市西区堀本町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2420円
(消費税、送料込み)

©新日本保険新聞社 2022

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
Sonata
2023年2月6日 AMまで
※偶数月の第一日曜日正午ごとに変更

柔軟に対応できる未来志向で

70周年記念事業 セミナーを 広島県代協



会場のようす

広島県代協(井手秀樹会長)は11月7日16時から、広島市中区のリーガロイヤルホテル広島のリヤルホールにおいて、70周年記念事業「保険の月セミナー」を開催した。セミナーはオンライン形式で行われ、一般社団法人公的保険アドバイザー協会理事の山中伸枝氏が「公的保険入門セミナー」と題し、金融庁の監督指針によって募集人等に求められる募集時における公的保険制度に関する情報提供に関し、ねんきん定期便の活用と民間保険の二ド喚起を説明した。

地域のリスクマネージャとして力の発揮を 小田島日本代協会長がメッセージ

セミナーの開催に先立ち、井手会長が「当代協は昭和25年6月に全国十番目の代協として誕生した。現在は正会員が218名、支部は6支部で構成され、各委員会を含め活発な活動を行っている。日本代協からも注目されている代協の一つである。これからも日々研鑽に努め、顧客本位を徹底し、顧客から必要とされ、選ばれる存在として



井手会長



谷口氏

発展しなければならぬ。絶えず変化する環境の中にあつて、我々は柔軟に対応できるように未来志向で集い、語り、高め合いをスローガンに成長していく」と力強く挨拶した。

来賓挨拶では、損保協会中国支部の谷口徹委員長が挨拶に立ち、「損保協会では、損害保険募集人の最高峰の資格である損害保険トータルプランナーの資格者の拡大を目指しており、広島県代協様には多大なるお力添えをいただいている。最近の取組みでは、損害保険代理店試験の一部にインターネット試験を導入したり、募集人向けのコンテンツを紙媒体から電子

メディアへの移行を検討するといった電子化を進めている。今後ともDX進展がもたらすプラスの面をより活用して、お客様の利便性の向上や新たな価値の創造に向けた取組みをさらに進めていく。今後ともご支援を賜りたく述べた。また、日本代協の小田島綾子会長が「日本経済は不透明な環境が続く中、代理店業界も決して順風とはいえない状況が続いており、どのように今後を描くか迷うところもあるかと思う。」

小田島日本代協会長

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
Sonata
2023年2月6日 AMまで
※偶数月の第一日曜日正午ごとに変更

そんなときこそ代協だと思ふ。集い、語り、高め合う仲間がそばにいる。ぜひ代協が持つ情報を活用しながら自社の事業展開を探っていただければと思う。今年9月に金融庁が示した保険モニタリングレポートには「自然災害の多発・激甚化への対応」「顧客本位の業務運営」「保険代理店管理体制の高度化」といったことが並んでいる。ある意味、我々に期待されている役割が垣間見える内容になっている。日本代協としてもこれらの役割に対して前向きに取り組んでいきたい。広島県代協の皆様が地域のリスク

マネージャとして力を発揮され、お客様にとってなくてはならない存在になっていただくとを切に願っている」とトテオメッセージでお祝いの言葉を贈った。

続いて、永年表彰者である6代理店に感謝状の盾が贈呈された後、70周年を振り返って歴代会長が紹介された。

休憩を挟んで行われたセミナーでは、一般社団法人公的保険アドバイザー協会理事の山中伸枝氏が「公的保険入門セミナー」をテーマに講演した。同氏は、2021年12月に金融庁が示した監督指針の改正で、①募集人に対する公的保険制度に関する十分な教育がなされたお客様が抱えるリスク

制度や受取額を踏まえ募集時に顧客に適切な情報提供を行っているかといった2点が新たな着眼点として明記されたことに着目し、お客様に伝えるべき適切な情報(働けない、家族の死、長生きといったお客様が抱えるリスク)に対する社会保険、民間

の活用方法を説明。保険代理店による募集人教育の重要性を説いた上で、その活用メリットについて解説した。

セミナー当日に挨拶した静岡県代協の土屋廣実会長は「保険代理店も変革していかなければならぬ環境の中で、本日はいよいよ二ツセイ同和損保の力を借り、本セミナーを開催することができた。ぜひ代理店経営の二ド喚起へつなげることができると結んだ。

最後に同氏は、ねんきん定期便をきっかけに、「保険と資産形成」の両方にアプローチできる、②年一回顧客接点の機会が創出できる、③働き方が変わった際にリスクの見直しが必要となるといった、民間保険の二ド喚起へつなげることができると結んだ。

保証について紹介。その上で、誕生日や節目の歳に送付される「ねんきん定期便」の具体的な見方と活用方法について説明した。そして、ねんきん定期便からできる民間保険の二ド喚起についても触れ、家族形態別に夫に万一の場合に必要な生活資金と社会保険から給付される遺族年金の算出法、さらには長生きに向けて準備しておくべき資金と社会保険から給付される年金について解説した。

ビジネススタイル変革セミナー

あいおいニッセイ同和損保 / 静岡県代協



土屋会長

あいおいニッセイ同和損保静岡支店および浜松支店と静岡県代協は10月25日、保険代理店を対象とした「プロ代理店のビジネススタイル変革セミナー」をハイブリット形式で共同開催した。

第一部ではあいおいニッセイ同和損保営業部長とセンター事業部長が提供し、

部営業支援グループの玉井健一統括マネージャが「アフターコロナで生き残るプロ代理店のビジネススタイル変革」をテーマに講演。吉尾氏は「代理店を取り巻く環境はアウトバウンド・インサイドセールス・WEBセミナー等を進めること、多種目販売や新規契約獲得の成約率向上が実現し、生産性向上を図れ

る代理店支援策を紹介。顧客データを分析しターゲット選定を行うアナリティクスの取組みや非対面営業手法(アウトバウンド・インサイドセールス・WEBセミナー等)を進めること、多種目販売や新規契約獲得の成約率向上が実現し、生産性向上を図れ

る代理店支援策を紹介。顧客データを分析しターゲット選定を行うアナリティクスの取組みや非対面営業手法(アウトバウンド・インサイドセールス・WEBセミナー等)を進めること、多種目販売や新規契約獲得の成約率向上が実現し、生産性向上を図れ

る代理店支援策を紹介。顧客データを分析しターゲット選定を行うアナリティクスの取組みや非対面営業手法(アウトバウンド・インサイドセールス・WEBセミナー等)を進めること、多種目販売や新規契約獲得の成約率向上が実現し、生産性向上を図れ