

福岡
南第17号 2017年
3月発行発行者 福岡南支部 支部長
沖田 徳明
[株式会社ネクストステージ]

代協だより

1月 24日 福岡県代協 新春セミナー in KKRホテル博多

「確実にお客様満足度が高まる公的保険アプローチとは」
～売上げと満足度の向上を両立させる新たな切り口～

“ねんきん定期便”から始まる保険販売

“ねんきん定期便”は国民年金と厚生年金の全加入者へ、その人の誕生日に送られてくるものです。

- ・65歳から支給される年金額
- ・障害を負った場合に支給される年金額
- ・死亡した場合に遺族に支給される年金額
- ・病気になった場合の自己負担上限 …などをることができます。

この“ねんきん定期便”をひとつのきっかけとして、お客様に満足していただき、さらに保険提案の機会を得ることもできます。

既存のお客様へ 保険契約に関する情報としてお客様の「誕生日」を把握している代理店「そろそろ“ねんきん定期便”が届く頃ですね。国の保険について詳しくご説明します」とアポイントをとる。

新規客の開拓へ 一般消費者向け／法人（従業員）向け「ねんきん定期便の見方セミナー」を一般消費者向けに開催する、または法人での「社内勉強会」として提案する。

“ねんきん定期便”に書かれている内容と、その意味することを明らかにすることで、お客様の家計を“見える化”し、年金（公的保険）で将来の生活の安心がどこまで確保できるのか、民間の保険で補うべきことは何かを的確に提案することができます。“保険営業マン”としてだけではなく“リスク管理の専門家”として保険代理店が大いに活用できるツールのひとつです。

たくみ法律事務所です。「交通事故における過失割合の争い方」

たくみ法律事務所の神田です。今回は、交通事故事案において、弁護士が過失割合を争う場合の方法を一部ご紹介します。



①実況見分調書	裁判所は、最もこれを重視します。ただし、人身事故扱いになっていなければ作成されません。
②ドライブレコーダー	事故状況が撮影されていればかなり有用な証拠となります。撮影範囲や性能によっては速度測定ができない等、問題もあります。
③防犯カメラ	思いつきやすい方法ですが、保存期間・撮影範囲・開示の可否等、問題は多いといえます。
④目撃者	記憶の新しいうちに、事故状況を聴取し、陳述書や報告書を作成します。裁判所は、合理的であれば、利害関係のない者の証言を信用する傾向にあります。
⑤調査会社	現地調査に同行し、事故状況の再現等を行います。
⑥その他	弁護士会の照会制度を利用し、信号サイクル表や防犯カメラ映像を取得できる場合があります。

防犯カメラの保存期間や目撃者の確保など、過失割合を争うためには、事故直後の早期活動が必要不可欠になります。事案に応じて過失割合を争う方法は様々ですので、判断に迷われた場合には、ご遠慮無くご連絡ください。

福岡 保険代理店サポート



お問い合わせはお気軽に！

2月 15日 福岡南支部 改正保険業法セミナー in クローバープラザ

検査マニュアルから見た改正保険業法のポイント
～金融庁による代理店直接監督時代の到来～

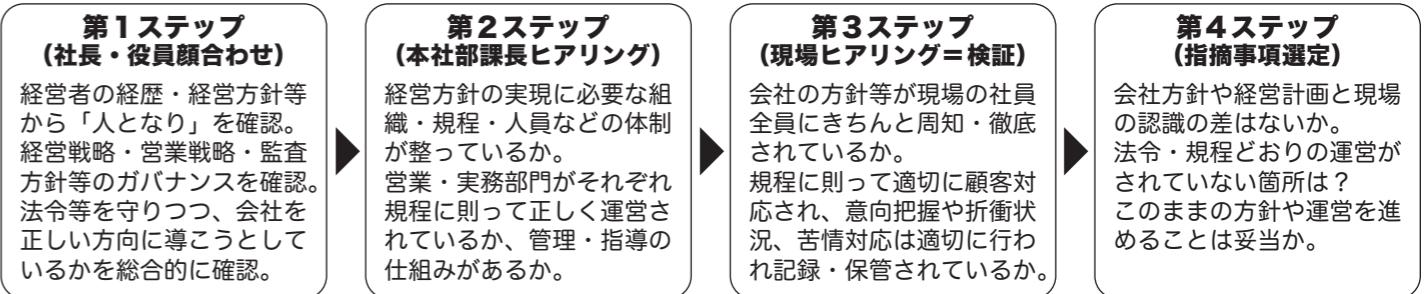
改正保険業法が昨年施行されました。金融庁による代理店へのモニタリング調査も行われ、いよいよ保険会社を通すことなく金融庁が代理店を直接監督する時代になったことを実感せざるを得なくなっていました。

業法改正で代理店に新たに課せられた義務（体制整備義務・意向把握義務・情報提供義務）をどのように運用する仕組みを自社で構築すべきなのか、現在行っている方法で本当によいのか…、そうした不安に対して、金融庁による検査の窓口を担当してきた経験を持つ、オリックス生命保険（株）福岡支社の梶原支社長に、実際の検査手順・内容、検査を念頭においた準備等について、具体的にお話いただきました。

P	これからの代理店経営は「経営理念」が重要。その理念を実現するための計画・規程を策定し、社員で共有する。正しく履行されているかは監査等でけん制し適時適正化する。
D	計画に従って実行する。そのための教育・研修に加えて、苦情管理と後日検証のための記録化がポイント。
C	記録に基づき、経営陣・監査等で検証する。
A	検証結果に基づき、改善。そして計画へ反映させる。



検査のステップ例（まずは経営層・管理部門に内容を確認し、現場で「裏を取る」方式の検査）



経営陣のリスク管理として、苦情の多発・不祥事の多発・警察マスコミ沙汰・税務調査の他、内部や関係者からの通報等（SNSでの拡散）にも気を配ることが必要で、こうした事態によって「経営が機能しているとはいえない」と判断されることを避けなければなりません。また、代理店経営者として考えておきたいのは、①代理店の経営ビジョン・方針は現状と合っているのか？②今後、代理店をどうしたいか？ ということであり、それを『経営計画』『営業計画』として書面に落として明確にしておくことが求められます。



福岡南支部の face book ページができました！

face book をご利用の方はぜひご覧ください。そして「いいね！」ボタンを押してください！右記のコードを読みこんでアクセス！



福岡県代協と提携

車の高価買取り・無料出張査定（一部離島は除く）

軽自動車～外国車・トラック・重機までなんでも引取りOKです。

無料かんたん査定でまずは買取金額をチェックしてください。

新しい車の乗り方「K1プラン」もご活用ください。 ☎ 0120-322-755

詳しくは同封しているチラシご覧ください。お問合せもお気軽に！

