



一般社団法人 福岡県損害保険代理業協会 福岡東支部

代協だより 福岡東

第9号

発行：2012年3月

祝

(1月30日 認定証授与式)

おめでとうござります！ 日本代協認定 保険代理士

保険大学12期生から、福岡県25名、福岡東支部では9名の新たな認定保険代理士が誕生しました。おめでとうございます！「こんなに勉強したのは何十年ぶり！」という声も聞かれるほど、2年間の勉強は仕事の傍らで大変なご苦労だったことでしょう。今後も、消費者へのより質の高い保険サービスの提供を目指して頑張ってください。



- | | | |
|---------------------|-------------------------|---------------------------|
| 森山 宏之さん
(株)NIS | 尾崎 晃一さん
(株)プロインテック福岡 | 佐伯 仁哉さん
(株)クローバー保険センター |
| 於保 邦彦さん
(株)トラスト1 | 廣重 正敏さん
(株)三友アンブレラ | 小寺 孝幸さん
(株)KRC |
| 小寺 由浩さん
(株)東伸保険 | 柴田 裕さん
(株)三友アンブレラ | 伊藤 正之さん
(株)リックサポート |



於保さん 小寺さん 佐伯さん
懇親会で決意表明する、新・保険代理士の方々。

発行者

福岡東支部 支部長 松田 宏臣
[株式会社 KRC]

支部長の KRC 松田です。

新しい年が始まりました。昨年は東日本で大震災や原発事故、と大変な一年でした。保険業界でも考えさせられることが多くあり、今後の大きな課題でもあります。私たちが元気に頑張っていきましょう！

東支部例会

1月18日の東支部例会では朝日火災海上保険(株)福岡支店の東原氏より、「創業60年」を迎えた会社のこと、特徴ある商品のことをお聞きしました。



朝日火災は、おかげさまで創業から60周年を迎えました。朝日火災という会社名のままに60年続いてこれたのは、再編が続く業界の中では珍しいかもしれません。企業合併による拡大戦略をとらずにきているためだと思います。

業界としては、皆様ご存知のように株価が下がっていることが大きく影響しています。保険会社にとって、株などの資産運用で利益を上げることが業績を支える柱の一つでもありましたが、今の状況では、資産運用に頼らず、本業でいかに利益を出すかが課題です。



当社で長くヒット商品となっている『スーパージャンプ』シリーズは、この商品だけを専門に営業する部隊がいるほどです。満期返れい金が確実な積立型火災保険として多くの方に支持されています。

また、昨年3月の大震災以降に商品化した『車両地震特約』は特徴のある商品で、車両保険と同額までの補償をつけることができます。大震災以降、地震特約に対するお客様の意識も非常に高くなっています。

今後、当社としては「代理店様の横について一緒に考える」というスタンスで、頑張っておられる代理店様を応援していきたいと考えています。

プロに聞く!

スマートフォンって「いったい何?」、「どんなところが良いの?」そんな疑問と、代理店の業務への活用について、携帯電話販売会社(株)ティーガイア九州支社の迎氏にお聞きしました。



『今後のスマートフォン活用について』

「スマートフォン」とは、パソコンの機能をベースとして作られた携帯電話(PHS)です。インターネット利用がより身近になったとして、携帯電話の販売ランキングTOP10をほぼ占めるほど販売が拡大しています。けれどもまだ実際には携帯電話ユーザーが多いため、市場でスマートフォンが主流になるのは2年くらい先ではないかと考えています。

代理店の皆様にとってどうなのか?となると、現在提供されているスマートフォンのサービスの多くがゲームや音楽などを楽しむための個人向けサービスのため、利用目的をハッキリと決めてから導入されることをお勧めします。メールの確認・返信、社内スケジュール管理、営業情報の一元管理、地図(ナビ)活用など、多彩なサービスの中から、必要なもの、そしてそれに適した機種をお選びください。最近ではipadなどのタブレットタイプの人気も高まっています。電池容量の問題、通信回線の問題など、ご利用にあたっては十分に検討されることが重要だと思います。

活力ある代理店制度等研究会

活力研

認定記念・新春セミナー

『代理店をとりまく競争環境の変化と方向性』

日本代協認定保険代理士の認定証授与式が行われたことを記念して、日本代協の副会長：泉氏(長崎県代協)をお招きして、【活力ある代理店制度等研究会(通称:活力研)】のセミナーを開催しました。平成19年に活動を開始した【活力研】。この4年間に取組んできた課題や、今後の取組みなどについて詳しくお話をいただきました。



【講師】泉 健彦氏 (社)日本損害保険代理業協会 副会長

【活力研】は、代理店が抱える様々な課題に対して、保険会社と対等な立場で真摯な対話を行う場として、代協の特別会員である保険会社と共に代協内に設置された勉強会です。メンバーである保険会社に、私たち代理店の置かれている現状や課題を「頭」で認識し、その思いや願いを「心」で感じてもらい、各社の販売戦略や政策立案に自主的に活かしてもらうことが目的です。

平成22年度の論議テーマは、『競争環境の認識と目指すべき方向性の共有化』。

専業代理店に対して、各保険会社が現時点でどのような販売戦略の上に位置づけているのか、また保険会社が私たち代理店に求める姿とは何なのかを認識した上で、様々な環境変化に伴う今後の代理店の在り方について検討を行っています。

会で議論されている内容や今後の方向性は、必ずしも直ちに実現できるものではありません。代理店と保険会社のイメージする方向感が一致しているとも限りません。けれども今後さらに議論を深める中で、相互に理解を深め、出来ることから実現していきたいと考えています。

日本代協のホームページで報告書が公開されていますので、ぜひ目を通して皆さんも一緒に考えてください。

認定保険代理士資格の確認はお済みですか?

ご存知の通り、損害保険大学課程の創設にあたって、『認定保険代理士』を『損害保険プランナー』へ読替認定移行することになりました。ご自分の資格情報確認がお済みでない方は、必ず期限内に確認し、更新試験が必要な方は受験して移行に備えてください。

日本代協のホームページに「募集人資格情報システム早わかりマニュアル」を掲載しています。



2011年7月1日時点で登録・届出されている方は代申保険会社から通知されているはずですが、ご不明な場合はコンタクトセンターへお問合せを。

https://agt.sonpo-shikaku.jp
取得したIDとパスワードで【個人向けメニュー】にログインしてください。初期パスワードは、ご自身の生年月日(8桁)です。

氏名の他に、取得資格とその有効期限を確認してください。1期・4期・7期・10期の方は今年7月の更新試験受験が必要です。

詳しくは、日本損害保険協会のホームページをご覧ください。
<http://www.sonpo.or.jp/>

情報交換 いろいろ

支部例会や懇親会では、参加者からの情報提供や様々な情報交換も盛ん!

- ◆病院からの診断書発行がスムーズにいかないが、どんな方法が有効か・・・。
- ◆ペーパーレス進行で代理店の役割は・・・。
- ◆火災保険の請求を斡旋する業者が福岡でも広がり、悪質化するケースも・・・。
- ◆契約者のネット更改でも問題が・・・。

支部例会に続く新年会でも、様々な話で、大いに盛り上がりました!



東支部
新年会