



愛知県代協・知多支部だより

一般社団法人 愛知県損害保険代理業協会

発行者 知多支部長 稲葉行彦

<http://www.aichidaikyo.or.jp>

編集者 広報委員 竹内良光

[Eメール aidaikyo@crocus.ocn.ne.jp](mailto:aidaikyo@crocus.ocn.ne.jp) 〒460-0008 名古屋市中区栄 1-13-4 みその大林ビル6階C

TEL052-203-8722 FAX052-203-8723

知多支部 2月例会報告

日時 平成29年2月15日 水曜日 11:30~13:00

場所 まるは食堂 りんくう常滑店

担当 保険のえぼっく(株) 稲葉行彦さん 近藤元哉さん

来賓 愛知県代協 副会長 平岩康夫さん

参加者会員 9名

オブザーバー 5名(株)ファブリカ(株)イケダ(株)JCM(株)トヨタレンタリース名古屋

講師 (株)ネオライフプランニング 臼井喜生 様

☆大規模代理店の一員になることでのメリットとデメリット

(講師の臼井さんは愛知県保険代理業協同組合の理事長でもあります。)

内容 講師は東北ご出身で東日本大震災後に帰省した時、現地のあまりの惨状にショックを受け、個人代理店でお客様を守れるのか自問自答し、その年に約20年以上続けた個人代理店を廃業して、(株)ネオライフプランニングに合流をされた。メリットは、毎年確実に増えてくる事務量に家族とのプライベートな時間が少なくなっていたのが、バックオフィスのおかげで時間ができて家族との絆も深まり、事務や事故受けも一定レベル任せられるので労働生産性も高まりよかった。ポイントもアップし乗合代理店でお客様に提案する商品の幅も広がった。デメリットは、各社商品の改定ごとに勉強しなくてはならない、売ってない保険会社の研修も受けざるを得ない場合がある。代理店に不祥事があると連帯責任を負う。組織の一員としてのルールを守り月1回のミーティングには出席義務がある。お客様のサービス向上につながったかと問われれば、お客様の意向に添った商品提案になっていると思うし、(損保16社 生保18社)お客様の問い合わせにも確実にレスポンスが良くなっていると思う。合流5年目で、損生共に充実した保険代理店業務をされていることがうかがえました。



[3月例会のご案内]

3月例会は知多支部の理事会で理事各位には後日連絡します。 支部長 稲葉行彦