

「保険カレッジ」マスターコース

独自企画



7月6日に中小企業開拓
マスターコースがスタート

5日には第2回
を開催。今後、
2月までに計6
回を実施する予
定になっている
。

中小企業開拓
マスターコース
は全5回シリ
ズ・1回3・5
時間を割き7月



安羅岡氏

損保ジャパン日本興亜の専業代理店組織であるJSA中核会東京ブロック(安羅岡一樹ブロック長)は、独自企画として「保険カレッジ」の二つのマスターコースを本格的にスタートさせた。競争が激化している東京マーケットの中で、顧客の各種リスクに対する会員の総合提案力、マーケット開拓力の増強を目指す。5月29日施行の改正保険業法にも合わせて顧客への情報提供力をアップする「公的保険活用マスターコース」と、法人経営者を経営リスクから総合的に守る「中小企業開拓マスターコース」の二つのコースを設けている。

総合提案力とマーケット開拓力の増強を



福島氏

公的保険活用マスターコースは全6回シリーズ・1回4時間で6月から開講した。第1回目は参加会員と担当社員を含めて(代理店と社員がペア)約30人が参加。7月5日には第2回を開催。今後、2月までに計6回を実施する予定になっている。

6日に第1回を開催した。こちらは約50人(代理店と社員。社員が参加代理店の倍)が出席し、独自開拓手法の研修会がスタートした。9月に第2回を開催し、2月まで

に第5回まで開催する予定だ。両コースの参加対象はJSA中核会メンバーのうち、代理店制度であるPA(プロフェッショナルエージェンツ)に認定・登録されている上位層代理店。参加代理店の損保一般収保規模は1億円から5億円までの代理店主もしくは中小企業開拓推進者、生命保険開拓推

進者から選ばれており、高いレベルの研修カリキュラムとなっている。

公的保険活用マスターコースは一般社団法人公的保険アドバイザー協会認定の「公的保険アドバイザー資格」を生かし、顧客へのコンサルティング能力を身に付けた専門人材育成を目指す代理店への支援策となっている。日本の社会保障制度、特に社会保険制度・医療・年金・介護・労働

中小企業開拓マスターコースは、損保ジャパン日本興亜の「中小企業総合サポートメニュー」取扱登録済みのJSA中核会募集人を対象とする。中小企業総合サポートメニューの各種共済や差別化商品を法人既契約者(特に単種目付保)に「人間関係」をベースにリスクマネジメント手法を活用し総合提案する力を身に付けるとともに、新規開拓にもドアノック商品として活用し、法人マーケット開拓力を大幅に増強することを目指す。

中小企業経営者に対して単に商品を提案・販売するのではなく、リスクマネジメントの専門家として経営者の良き相談相手となり、経営に関するさまざまな相談を受けることができるよう研修カリキュラムを組み、中小企業が多い東京マーケットを担当する東京本部ならではの企画となっているという。

JSA中核会東京ブロックの安羅岡一樹ブロック長は「JSA中核会の会員であることのメリットは、お客さま対応力強化への支援策であり、そのためには参加代理店は単に受け身で受講するだけではなく自ら大いに勉強する必要がある。特に、中小企業経営者と話すには『企業経営』の本筋を理解しなければならぬし、財務諸表は当然読めることが求められる。同時に、個人のお客さまに対しては社会保障

制度に熟知した総合コンシェルジュとして助言・個別相談に乗れることが求められている」と説明する。

損保ジャパン日本興亜の福島専務執行役員東京本部長は「2020年の東京オリンピックに向けて他地区以上にビジネスが活性化し、元氣な企業が多くなってきていることから、昨年度から社員を対象に企業開拓力アップに向けた本部独自施策を展開してきたが、今年度は専業代理店組織のJSA中核会、PA制度の認定・登録代理店への中小企業開拓力アップの支援のために販売力強化支援の専任講師を配置して企画・運営している。他地区ではできない東京本部、JSA中核会東京ブロック独自の施策となっている」と語っている。