

損保ジャパン日本興亜の専業代理店組織「JSA中核会」東京ブロック

独自の販売力強化プログラム 中小企業開拓と公的保険活用



安羅岡ブロック長



福島専務執行役員



今年度から2つのコースをスタート
（「保険カレッジ」のようす）

業総合サポートメニューに登録しているJSA中核会募集人を対象に開講。中小企業総合サポートメニューの各種共済や他社差別化商品を法人既契約者（特に単種目のみの契約者）に対し、リスクマネジメント手法を活用した総合提案力を身につけるなどして、法人マーケット開拓力の増強を目指す。

協会認定の「公的保険アドバイザー資格」を活用したコンサルティング能力の向上に取り組む。日本各種社会保険制度の専門知識を習得することで、年代ごとに生ずるさまざまな課題解決に向けた実践力を養成する。

この企画は、JSA中核会東京ブロック会員の大きなメリットとして来年2月まで展開される。安羅岡ブロック長は、「会員への訴求メリットは、お客さま対応力強化への支援策であり、他ではできない東京ブロック会員のみの特典プログラムである。この保険カレッジでは生命保険を売りに行くのではなく、個人

のお客さまには社会保障制度全般の知識をベースに的確な相談に乗ってあげながら自然体で家族全員の生命保険コンサルができるようになることに取り組んでいく。法人経営者とは、経営者の悩み・関心事がわかること、当然財務諸表・資金繰り表を読み込んだ上で経営リスクマネジメント手法により、個別企業のリスクに合わせた生損保商品を的確に総合コンサルできるようにすることである。そして、支援策を受ける会員も自ら主体的に勉強

しないといけない」とコメント。また、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、「当

社は連邦経営を実践するなかで、首都であり大マーケットを担う東京本部施策の目玉の一つとして本企画を位置付け、

本部内に専任講師を置き、他地区では受講できない販売力強化支援策をJSA中核会メンバーに提供している」と語る。

そのため、顧客は携行品としてスマホやタブレット・PCを持参することが多く、この提携で顧客利便が向上する。

なお、キャッシュレスリペア（修理）サービスは、海外旅行中の保険事故として携行品損害が発生した場合に、当該損害品を提携先で修理し、その修理代金と保険金を直接精算することで、顧客が費用の負担なく、キャッシュレスで修理が受けられるサービス。

中小企業開拓マスターコースは、同社の中小企業

公的保険活用マスターコースでは、一般社団法人公的保険アドバイザー

円から5億円まで、代理店店主もしくは中小企業開拓推進者、生命保険

録代理店。参加代理店の損保一般収保規模は1億

「PA制度」の認定・登録代理店。参加代理店の

信である。この保険カレッジでは生命保険を売り

行くのではなく、個人

のお客さまには

社会保障制度全般の知識をベースに

的確な相談に乗ってあげながら自然体で家族全員の生命保険コンサルが