

ラやシミュレーション等の各種ツールはお客様だけでも、代理店の募集人教育にも大変有意義なものとなっています。

お客様に寄り添つてきていますが、その点、わたしたち代理店も自分たちが蓄積してきた知識を積み重ねることでお客様に寄り添つてきました。ただここで募集人教育に役立っているのも事実です。引き続き役に立つ大切な情報をタイムリーにいただきたいのです。

「保険会社からの有益な情報」ということですが、日本生命では具体的な取組みはされているのでしょうか。

手島 はい、日本生命には、「相続・事業承継対策への取組みとして、平成23年度に相続・事業承継策の専門チームである「コンサルティング推進チーム」を部門内に創設し、全国各地でコンサルティングサポートを展開しております。

代理店様に対しては、高度コンサルティングを支えるべく、代理店様専用ホームページ「NIS SAY MARKETI NG STATION」を通じて、各種ツールや事業承継・自社株対策、試算ができる「FPシミュ

れる」とあります。その点、わたしたち代理店も自分たちが蓄積してきた知識を積み重ねることでお客様に寄り添つてきました。ただここで募集人教育に役立っているのも事実です。引き続き役に立つ大切な情報をタイムリーにいただきたいのです。

「保険会社からの有益な情報」ということですが、日本生命では具体的な取組みはされているのでしょうか。

代理店とその先のお客様を想い進化する日本生命

レーション」や専門知識を動画で配信する「タッカスチャンネル」を提供し、募集人様のスキルアップに向けて活用いただけております。

また、弊社ではコンサルティング推進チームた

めではなく、代理店担当

者が相続・事業承継について理解し、代理店サポー

ートができるよう、社内研修を通じた研修やWEB研修等、教育体制整備を進めています。私自

身も講師として毎月社内衛星放送で研修を行っており、また、入社初期層においては十全な育成が行えるよう、社内WEB研修を立ち上げるなど、全国の代理店担当者のサポート力向上に向けて取組んでいます。



鶴K S B
清水雄大社長

手島 ありがとうございます。私は「相続・事業承継対策への取組みとして、平成23年度に相続・事業承継策の専門チームである「コンサルティング推進チーム」を部門内に創設し、全国各地でコンサルティングサポートを展開しております。

代理店様に対する選ぶメリットについてお聞かせください。

清水(左側) やはり、お客様の大切な資産を預

ります。私たち日本生命はお客様への長期の保障責任を担うすることこそが生命保険事業の根幹であると考えおり、平成27年度にお支払った際にも、保険金・給付金等を当初の契約通

益の最大化を目指した契約通りに支払うための努力をしておりました。

清水(右側) ニッセ

手島 ありがとうございます。私は「相続・事業承継策の専門チーム」として、「ご契約者利益の最大化を図ること」を理念としています。そのため、これまでの営業活動におけるリスクが現実のものとなつた際にも、保険金・給付金等を当初の契約通りに支払うための努力をしておりました。

清水(左側) ニッセイの決算状況や健全性は、お客様がニッセイを選んで頂いてお選びいただく理由になります。当

社のニッセイ取扱高の半

年は「相続・事業承継策の専門チーム」として、年間決算では、利差益が

増加などを経て、2年連続の増配の実現に至りました。今後とも、相互

支払いに努めるとともに、ご契約者への配当を

安定・充実させていくこ

とが極めて大切であると考

えております。平成27

年度決算では、利差益が

増加などを経て、2年連続の増配の実現に至りました。今後とも、相互

支払いに努めるとともに、ご契約者への配当を安定・充実させていくことが極めて大切であると考

えております。平成27年

度決算では、利差益が

増加などを経て、2年連続の増配の実現に至りました。今後とも、相互

支払いに努めるとともに、ご契約者への配当を

安定・充実させていくこ

とが極めて大切であると考

えております。平成27年

度決算では、利差益が

増加などを経て、2年連続の増配の実現に至

りました。今後とも、相互

支払いに努めるとともに、ご契約者への配当を

安定・充実させていくこ

とが極めて大切であると考

えております。平成27年

度決算では、利差益が

増加などを経て、2年連続の増配の実現に至

りました。今後とも、相互



日本生命
手島常務

広告