

保険はそれぞれに長短

見方によって見解が異なる

喫煙者の方はご存知かと思いますが、近頃の使い捨てライターは疑問を感じます。

ライターは、あまりの重さ(固さ)にヒックリします。なげに指に力を込めて押すと、今度はロック解除が必要なライターだったようで、親指を捻挫しそうになりました。

子供の火遊び防止という安全基準規制の措置で

ですが、手軽さが損なわれ、提案するケースは多いものです。ある時は表から、またある時は裏から、メリテマを応変に切替えざるを得ません。

生保の見直しや、商品比較のシーンに多く登場する『定期付終身保険』ですが、この評価も見方を変えて賛否両論です。

私は、定期付終身保険は良く出来た商品だと思

【理想の商品】
「更新と共に保険料がアップする商品」と、クローズアップされがちな定期付終身保険ですが、保障の減額などでメンテナンスすれば、当初から家計収入保障を契約したものと同じ効果も得られます。なによりも、その時の現状を踏まえ、自由意志で減額・調整できることはメリットであり、決して無駄な保障であるとも言え切れなくなり

将来の保障を今決める

理想に近づける設計を

裏の正論があり、両得を成り立たせることは難しいものではないでしょうか。

【保険の表裏】
保険商品も、万人にピッタリの完璧な商品が存在していません。商品特性の

終身を主契約とする定期特約の自動更新が容易で、また、万が一病状や諸事情で収入の滞りや滞りが生じて、保険料の振替不能となっても、すぐさま失効になる

【更新と共に保険料がアップする商品】と、クローズアップされがちな定期付終身保険ですが、保障の減額などでメンテナンスすれば、当初から家計収入保障を契約したものと同じ効果も得られます。なによりも、その時の現状を踏まえ、自由意志で減額・調整できることはメリットであり、決して無駄な保障であるとも言え切れなくなり

…ん。一期

「ほけん」「あんしん」「50音語了の“ん”」

株式会社一期(いちご)保険事務所
代表取締役 石井 裕二
HP▶http://homepage2.nifty.com/ichigo/

みなさんこんにちは。ドリームパートナーズの藤本です。年末も近づき

あわただしくなってきました。さて弊社は専属代理店の商品を提供しているという

専属であるがゆえ、手数料ポイント等メーカー方も柔軟になり視野が広がる

お客様の求める理想の保険とは、「保険料は安く、保障は厚く、貯蓄性

15

株式会社ドリームパートナーズ
代表取締役 藤本 准一
【HP】http://www.dream-p.jp

専属、乗合、それぞれにメリット、デメリットがあるでしょうが、どちらを選ばせるのかは、それぞれの代理店さんでの経営方針が考え方に

の考え方に沿った経営戦略になってしまっています。良くも悪くも一心同体という

加価値をつけてお客様に提供するのは、私たち代理店が生き残る力ではないでしょうか。

お客様対応が大事

専属・乗合に関係なく

が感じます。この交流は今後も大切にしていきたいものです。損保業界は3メガ損保の時代。メーカーは

念ながら現在では夢の商品ではありませんが、より近づくには

トンネル、高速、原発...

現代人のカルテ

知っておきたい「病」の話

社会医学環境衛生研究所所長 谷 康平

251

えする必要はないと思いが、彼の人間的な素晴らしはぜひお伝えしたいと思えます。映像から見る山中教授は会社組織で言う代表取締役兼広報部長兼宴会部長のよう

唯一明るかった山中氏のノーベル生理学・医学賞

成長社会の形成に主眼をおき、東アジア共同体形成に優れた貢献を行った個人、団体に対して、国籍を問わず贈呈される新しい国際的権威の賞である。

「制度」「ヒト」の劣化が目立つ現代日本

この賞を創設した国際的な事を折念致します。