

## 今秋にも保険料値上げ

「また値上がり」といわれるのが辛い

この数年、保険料の値上がりが続いています。1998年の保険自由化に伴い10年近く右肩で下がってきた保険料水準でしたが、2008年頃を境にY字の上昇です。

さるには、今秋の値上げも控えています。

上昇期から契約をいた

だいたお客様にとって

毎年連続して保険

料は最優先項目で、前年

より高くなっ

ているなど

のような対応

をするかと思案

します。損保

は1年ごとの

更新が主な商

品構成ですか

ら、この保険

料アップへの

思案は毎年毎

月の業務に定

着せざるを得

みなさんこんじちは。

ドリームパートナーズの

藤本です。

興亞社になりま

す。それに先駆

けまして、7月

1日に新代理店

会組織「J-S

A中核会」が発足いたしました。

1年超の時間をかけ

て、それぞれの社の代理

発足に際してご苦労いた

だいた皆様にはこの場を

できたからにはどう

う

がアップしていることにありますから、当然気になるのは保険料負担です。もともと、自由化前に高かつた保険料水準には同じものを高い値段で貰いたくはない心理は、何でも保険商品に限ったことではないでしょう。

代理店も更新時の保険料は最優先項目で、前年

より高くなっ

ているなど

のようない状況

に対する価値観

をどうのこうの、半ばマ

店にとっては収保の自然

増ではありますが、手放

す訳ですが、当然にそん

して喜ぶ代理店は、私の

反応はさまざまです。

経済に明るい方、保険

食系・農耕型ですから商

ルが苦手な、いわゆる草

がりですか」とあきれ半

お客様から「また値上

がりですか」とおもに

保険にさほど興味のない

経済を周知している方、

更に顕著です。

だからこの曖昧な関係こそ大切にしたい姿勢でもあります。が。

今後、業法改定に伴い、

情報提供、意向把握など、

細部にわたった管理が代

理店主体の義務となりま

す。今まで通り「営業担

任」をして送付しておりま

す。お客様それぞれで、そ

の時の状況や、心理にも影

響します。一辺倒のセオ

リーはありませんから、

この機会に他社に変更

しようか」と、更新落ち

も増える可能性があります。

では通用しないエントン

ス整備の時代となるよう

です。

た。営業担当から直接じ

説明、または保険料の輕

減での提案をする前に保

険料アップの事実のみを

お伝えするのですから、

この機会に他社に変更

しようか」と、更新落ち

も増える可能性があります。

しかし、結果は意外に

も、代理店はどの補償が

最も思われます。

しかし、その根底には

いろいろな紛余曲折があつた

お借りしてお礼申し上げ

たいと思います。

欧洲各国で連編と受け継

出ていることが直接の原

因となっています。

しかし、その根底には

いろいろな紛余曲折があつた

お借りしてお礼申し上げ

たいと思います。

基督教の流れがあります。

基督教はカソリック

教会を支える日本一の

組織をまとめて一つにな

ることを、保険会社とJ

-SA中核会のメンバ

ーが、この一点でさえ

いたいと思いま

す。

私は自身も「J

の把握として終結する

組み続けていき

たいと思っています。

私は自身も「J

の把握として終結する

組み続けていき

たいと思っています