

保険会社のサービス窓口は数多いが...

「こんな時、どのフリーダイヤルにかければ良いのか...」

保険会社のサービスの窓口は数多くあります。どのサービスも、何となく役に立ちそうなものばかりですが、実は、これらのサービスが実際にどだけ利用されているかの情報はフリーダイヤルに寄せられ、その

専用アプリを利用して検索も対象ページにたどり着けない

「便利な評価などの実態は分かりません。そのせい、どこか他人事として案内も消極的なため、おそらく、これらのサービスの存在さえ知らぬお客様も多いのだらう」と反省です。ふと、付帯サービスが多様に用意されている超保険が気になりました。



痴漢に間違われたとき、その場で弁護士に相談できる!



どのフリーダイヤル? 番号が分からなければ役に立たないかも。 ICHIGO 頭の体操 弁護士費用特約

が分からなくて役に立ちませ

アフターサービス

小原太史

六回からの連載より、いづゆる「ものづくり」や「プロのノウハウ」が「すたれた理由」として次の五つを挙げさせていた。一、いわゆる「実務・現場のノウハウ」が「術者」のノウハウが金銭に置き換えにくく、かつ、「評価」されにくい事柄も多いため。二、いわゆる「実務・現場のノウハウ」や「優れた技術者」のその組織内の待遇が第三者から見ると「良い」とは言いえない事例も多いから。三、いわゆる「実務・現場のノウハウ」や「優れた技術者」の人間性の問題や、所属組織内外事情や他分野への無関心ぶりによって生じる軋轢。

昭和二十年代の祖父の代からの付き合いである地元地銀は、バブル崩壊後も無理な債権回収をせず、父と弊社の状況を冷静に見極めてくれたのだ。二つ目はその弊社の状況である。祖父の代からの保険代理店、バブル時代の全盛商品だった高利率の積立保険はあくまで家計分野の掛け捨て保険の「付随商品」と割り切って販売していたから、ほとんどの積立保険商品が利率ゼロとなった頃に

は積極的に販売するのをやめていた。バブル全盛の頃は、例えば収保一億円の代理店でも売り上げの比率は掛け捨て保険二パーセントに対して積立保険八パーセント、つまり八千万円が積立保険の売り上げというケースもあり、「俺は自動車保険なんてアフターケアが面倒な物は売らない」と言っていた同業者もいた。しかしこれでは長い目で見れば、手数料収入で生活している立場としてはやがて苦しくなる。バブル当時、家計分野の主力掛け捨て商品である火災保険、自動車保険、傷害保険などはいずれも代理店手数料は二パーセント前後だった。例えは掛け捨て年間保険料十数万円の商品を一冊売ると代理店手数料は約二万円、対して、保険料一時払い百万円の積立商品を売っても手数料は約二パーセントの二万円くらいだったのだ。いくらバブル全盛時でも、利率の良い積立商品が売れば、当時の世相で「保険目」の理由だが、続きは次回とさせていただきます。

「バブル時代」崩壊直後(西暦一九九一年・平成三年頃)、当時五十代前半だった父と弊社、および弊社の保険代理部署

六回からの連載より、いづゆる「ものづくり」や「プロのノウハウ」が「すたれた理由」として次の五つを挙げさせていた。一、いわゆる「実務・現場のノウハウ」が「術者」のノウハウが金銭に置き換えにくく、かつ、「評価」されにくい事柄も多いため。二、いわゆる「実務・現場のノウハウ」や「優れた技術者」のその組織内の待遇が第三者から見ると「良い」とは言いえない事例も多いから。三、いわゆる「実務・現場のノウハウ」や「優れた技術者」の人間性の問題や、所属組織内外事情や他分野への無関心ぶりによって生じる軋轢。

昭和二十年代の祖父の代からの付き合いである地元地銀は、バブル崩壊後も無理な債権回収をせず、父と弊社の状況を冷静に見極めてくれたのだ。二つ目はその弊社の状況である。祖父の代からの保険代理店、バブル時代の全盛商品だった高利率の積立保険はあくまで家計分野の掛け捨て保険の「付随商品」と割り切って販売していたから、ほとんどの積立保険商品が利率ゼロとなった頃に

は積極的に販売するのをやめていた。バブル全盛の頃は、例えば収保一億円の代理店でも売り上げの比率は掛け捨て保険二パーセントに対して積立保険八パーセント、つまり八千万円が積立保険の売り上げというケースもあり、「俺は自動車保険なんてアフターケアが面倒な物は売らない」と言っていた同業者もいた。しかしこれでは長い目で見れば、手数料収入で生活している立場としてはやがて苦しくなる。バブル当時、家計分野の主力掛け捨て商品である火災保険、自動車保険、傷害保険などはいずれも代理店手数料は二パーセント前後だった。例えは掛け捨て年間保険料十数万円の商品を一冊売ると代理店手数料は約二万円、対して、保険料一時払い百万円の積立商品を売っても手数料は約二パーセントの二万円くらいだったのだ。いくらバブル全盛時でも、利率の良い積立商品が売れば、当時の世相で「保険目」の理由だが、続きは次回とさせていただきます。

一期... 「ほけん」「あんしん」「50音簡了のん」 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://ichigo.sweet.coocan.jp/

◎内務事務強化支援コンサル結果

みなさんこんにちは。8月になりました。毎日本当に暑い日が続きます。連日ニュースで報道される「熱中症警戒アラート」と「記録的短時間大雨情報」もはや風物詩と言っても過言ではありません。

ひるがえって、私たちが保険代理店にとって「熱中症特約」水災の100%補償のお客様へのご提案は絶対にかかすことのできない使命と

131 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

強化支援コンサルです。がその後、昨年12月から半年間にわたって提案をいただいた改善計画に基づいて効果検証、PDR、波風が立つこともありません。

結果に満足することなく、一つ上の取り組みに昇華していく。強化支援コンサルです。がその後、昨年12月から半年間にわたって提案をいただいた改善計画に基づいて効果検証、PDR、波風が立つこともありません。

強化支援コンサルです。がその後、昨年12月から半年間にわたって提案をいただいた改善計画に基づいて効果検証、PDR、波風が立つこともありません。

強化支援コンサルです。がその後、昨年12月から半年間にわたって提案をいただいた改善計画に基づいて効果検証、PDR、波風が立つこともありません。

強化支援コンサルです。がその後、昨年12月から半年間にわたって提案をいただいた改善計画に基づいて効果検証、PDR、波風が立つこともありません。

強化支援コンサルです。がその後、昨年12月から半年間にわたって提案をいただいた改善計画に基づいて効果検証、PDR、波風が立つこともありません。

強化支援コンサルです。がその後、昨年12月から半年間にわたって提案をいただいた改善計画に基づいて効果検証、PDR、波風が立つこともありません。

強化支援コンサルです。がその後、昨年12月から半年間にわたって提案をいただいた改善計画に基づいて効果検証、PDR、波風が立つこともありません。

強化支援コンサルです。がその後、昨年12月から半年間にわたって提案をいただいた改善計画に基づいて効果検証、PDR、波風が立つこともありません。

強化支援コンサルです。がその後、昨年12月から半年間にわたって提案をいただいた改善計画に基づいて効果検証、PDR、波風が立つこともありません。

強化支援コンサルです。がその後、昨年12月から半年間にわたって提案をいただいた改善計画に基づいて効果検証、PDR、波風が立つこともありません。

強化支援コンサルです。がその後、昨年12月から半年間にわたって提案をいただいた改善計画に基づいて効果検証、PDR、波風が立つこともありません。