

なぜか一時払いの方が高くなる「超保険」 分割割増がないので 保険料の単数処理で生じる差

「超保険(東京海上日動)の相続手続きはひとりで開く。面倒な事務手続きを有料で代行し、この商品は、本人を主として家族や補償を明細で引き受けるため、本人の変更(相続)はシステム的に回りがよく、書類の作成から計上までの事務負担がハンパない。それならばと、東京海上日動は「超保険の相続」と自体が問題。もっと簡

単に手続きができるように、システムや規定を改善すれば良いのでは?」と、素朴な疑問は拭えませんが、この超保険、「不」の多い商品で、その一つが、「なぜ一時払いの方が保険料が高くなるのか?」とお客様の疑問。

一般的に、保険料は月払いより一時払いの方がお得なのですが、超保険は不思議なことに一時払いの方が割高(※)になる場合があります。(※契約内容によっては割高にならない契約もあります)

超保険は、分割割増しがないので月払いはお得な払込方法。しかし、1000円×12か月=12000円(一時払い)とならず、数百円ほど一時払いの方が割高となってしまうので困りものなのです。

おそろく、保険料の端

代理店の思う矛盾、 保険会社の認識は?

数処理(四捨五入)で生じる差ですが、これがお客様が納得のいく回答ではないでしょう。

では、月払いでよいのでは?と思えますが、この矛盾は尾を引きます。一般の自動車保険は、解約にもない個賠や弁護士費用の特約も消滅してしまいが、明細で引き受ける超保険は、残りおきたい補償をそのままに、不要な補償だけを解約できるメリットがあります。

「数十円くらいなら良いですよ」と言ってくれたお客様がほとんどですが、これって、お客様に強いることではなく、商品改善すべき矛盾なのではないかと釈然としない。

「一時払いの方が割高になります」と説明している代理店さんは希少で、そのほとんどのお客は「知らぬが仏」状態。まあ、代理店も試算してみないと分からないのだから…

お客様にとっては、ただ逆算して成長戦略やロードマップに落とし込む必要がありませぬ。これは数値目標ではありません。「ありがたい姿」を表現するために必要な「取り組み」を具体化することです。同時に、日々の改

…ん。一期

<<153>>

「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/

と〜っても面倒くさい
超保険の相続手続き!
相続手続き代行サービス

東京海上日動

超保険の相続ダイレク
サービス料金

| | |
|---------------------|--------|
| ちよい足し ■書類の作成 …… | 550円 |
| やや支援 ■手続きお手伝い …… | 770円 |
| らくらく ■全部おまかせ …… | 1,100円 |

「事務負担が減るのなら安いもの」…?でも、簡単に手続きできるようにシステムを改善してもらった方が助かります。

ICHIGO 頭の体操

「建設は死闘、破壊は一瞬」

みなさんこんにちは。

9月になっても連日猛暑が続いていますね。ミナミは熱中症などに気を付けてご自愛いただきたいと思います。

今年8月のお盆シーズンは台風が列島を直撃し各地で大きな被害を出しました。また、交通機関もマヒをして本当に多くの方が影響を受けたと思います。

最近、心を削ら

「建設は死闘、破壊は一瞬」という言葉は思い出します。読んで字のごとくですが、何かを作ったり建てるに比べて壊す方が簡単で、壊す方が楽です。

一方、破壊というのは、今までの費やした時間や努力に比べてなんとも簡単にはできません。

「説明を受けていれば、お客様にとっては、ただ逆算して成長戦略やロードマップに落とし込む必要がありませぬ。これは数値目標ではありません。「ありがたい姿」を表現するために必要な「取り組み」を具体化することです。同時に、日々の改

「今だけ、カネだけ、自分だけ」から脱却する
～組織の「筋トレ」7つの視点～

1. 事業を再定義する
環境が大きく変化する時代だからこそ、改めて「何のためにこの仕事をしているのか」を確認し、事業のあり方を見直す必要があります。顧客はなぜ保険を買うのか? 私たちが提供する価値は何なのか?自らに問いかけることが大事です。私は、保険代理店の仕事は「保護契約締結代行業」ではなく、「安心提供業」「不安解消業」として「情報提供業」であると考えますが、いかがでしょうか?

2. ありがたい姿をイメージする
先が見えない時代だからこそ、10年後の「ありがたい姿」を描き、そこを逆算して成長戦略やロードマップに落とし込む必要がありませぬ。これは数値目標ではありません。「ありがたい姿」を表現するために必要な「取り組み」を具体化することです。同時に、日々の改

3. 顧客本位は「相手本位」
「顧客本位」は企業存続の最も重要なポイント。顧客を「相手」に置き換えることです。顧客に限らず、仕事上のあらゆる接点で、「他者の眼で見て、他者の耳で聴き、他者の心で感じる」すなわち、「共感」しあう風土をつくることです。自然体では難しいですが、「相手の視点」を「想像すること」は日々の実践あるのみです。

4. 働く環境を大事にする
「顧客本位」実現のためには、従業員一人ひとりの「能力」開発が重要です。働く人たちが「相手の視点」を想いますが、それだけでは成果は出ませんし、全員がスーパーマンにはなれないに活き活きと仕事ができる環境が必要です。従業員一人ひとりの「経済的・時間的・精神的」な満足度を高めましょう。将来ビジョンの共有、マネジメントへの信頼、業務の効率化、人材への投資、柔軟な働き方、福利厚生など多々ありますが、最も重要なのは「職場の人間関係」です。

5. 営業力とコンプライアンス
「コンプライアンス」は営業の「ブレ」をなくし、「収益」を積み重ねる「収益」につなげる「こと」が大事です。この「理念」を第一線の「正しい」営業を後押しする重要な力を持ちます。コンプライアンスを「企業防衛」のみならず「企業価値向上」の基盤として捉え直し、営業力の一要素と理解することです。コンプライアンスは「先」から抜け出せません。先ず、これが信頼の基盤であり、事業存続の重要な要件となります。

6. 「能力」のしからみ
「顧客本位」実現のためには、従業員一人ひとりの「能力」開発が重要です。働く人たちが「相手の視点」を想いますが、それだけでは成果は出ませんし、全員がスーパーマンにはなれないに活き活きと仕事ができる環境が必要です。従業員一人ひとりの「経済的・時間的・精神的」な満足度を高めましょう。将来ビジョンの共有、マネジメントへの信頼、業務の効率化、人材への投資、柔軟な働き方、福利厚生など多々ありますが、最も重要なのは「職場の人間関係」です。

7. 「理念」と「収益」
「理念」と「収益」は順番が大事。営業力とコンプライアンスは「ブレ」をなくし、「収益」を積み重ねる「収益」につなげる「こと」が大事です。この「理念」を第一線の「正しい」営業を後押しする重要な力を持ちます。コンプライアンスを「企業防衛」のみならず「企業価値向上」の基盤として捉え直し、営業力の一要素と理解することです。コンプライアンスは「先」から抜け出せません。先ず、これが信頼の基盤であり、事業存続の重要な要件となります。

144

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

「建設は死闘、破壊は一瞬」

みなさんこんにちは。

9月になっても連日猛暑が続いていますね。ミナミは熱中症などに気を付けてご自愛いただきたいと思います。

今年8月のお盆シーズンは台風が列島を直撃し各地で大きな被害を出しました。また、交通機関もマヒをして本当に多くの方が影響を受けたと思います。

最近、心を削ら

野元 敏昭氏

【筆者】
Hands-Onコンサルティング代表

「建設は死闘、破壊は一瞬」という言葉は思い出します。読んで字のごとくですが、何かを作ったり建てるに比べて壊す方が簡単で、壊す方が楽です。

一方、破壊というのは、今までの費やした時間や努力に比べてなんとも簡単にはできません。

「説明を受けていれば、お客様にとっては、ただ逆算して成長戦略やロードマップに落とし込む必要がありませぬ。これは数値目標ではありません。「ありがたい姿」を表現するために必要な「取り組み」を具体化することです。同時に、日々の改

『代理店の未来を語る』SINCE 2020

3

10年後も必要とされる代理店であるために

全員攻撃・全員防御の
サッカーチームです。