保奈美・険太の

めざせ！「損害保険トータルプランナー」への道

〈3〉

企画・損保協会

http://www.sonpo-dairiten.jp/

Sonpo Total Planner

代理店・募集人のあるべき姿考える

コンサルティングコースのセミナーで

険太君は△△代理店の入社5年目の営業マン。営業成績トップでみんなの憧れ保奈美先輩がコンサルティングコース教育プログラムのセミナーから帰ってきました。

険太　保奈美先輩、お疲れ様です。セミナーはどうでした？

保奈美　険太君、お疲れ様。とても有意義だったわよ。

険太　今日のセミナーではどんなことを学んできたんですか？

保奈美　今日の科目は「代理店・募集人の使命と役割」「職業倫理」「日常生活に伴うリスクとライフサイクルに応じた保険コンサルティング」だったわ。

険太　一番印象に残っているのは何ですか？

保奈美　そうね。消費者が求める私たち代理店・募集人のあるべき姿って何かなって改めて考えさせられたことかな。

険太　代理店・募集人のあるべき姿ですか？

保奈美　そうよ。険太君、お客様は代理店に対して何を求めていると思う？

険太　やっぱり、損害保険代理店なので、自動車保険や火災保険を売って欲しいと思っているんじゃないですか？

保奈美　そうよね。お客様は自らの生活におけるリスクに対して、保険で備えようとするわよね。でも、保険はテレビや自動車などと違って、商品が目に見えないわよね。

険太　そうですね。だから保険ってわかりにくいって言われてますよね。

保奈美　では、なぜ私たちのお客様は、私たちから保険を買ってくださるのかしら？

険太　なぜだろう？　今までそういうふうに考えたことがなかった…。

保奈美　保険は「目に見えない商品」「『安心』という形のない商品」なの。つまり、お客様は「安心」を買っているのよ。でも、「安心」を売る私たち代理店を信頼できなかったら？

険太　そういう人からは買いたくないです。

保奈美　そうよね。だから、お客様との接点となる私たち代理店・募集人は、お客様から信頼されることが重要なの。

険太　でも、どうしたら信頼されるんですかね？

保奈美　そう。それが一番難しいところ。だから、今日のセミナーでも、代理店・募集人のあるべき姿は何なのかって改めて考えさせられたわ。でも、セミナーの中でヒントはもらっちゃったけどね。

険太　僕にも教えてくださいよ。そのヒント。

グループディスカッションの模様

保奈美　険太君も自分でセミナーを受けて考えてみるといいわ。

険太　そうですか…。じゃあ、他に印象に残っていることはありますか？

保奈美　そうね。セミナーって言っても、講師の先生が一方的に話すだけでなく、グループディスカッションもあったわ。

険太　グループディスカッションですか…。ちょっと苦手だな。

保奈美　私も最初はそう思っていたけど、他の代理店の方の意見も聞けたし、さらに、その中には自分では思いもつかないような意見もあって、とても刺激的だったわ。

険太　確かに他の代理店の方と話す機会もあまりないですしね。

保奈美　あれぇ、おかしいなぁ。険太君は、この前、他の代理店の人と合コンしてたんじゃないの？(笑)

険太　それは言わないでくださいよ…(苦笑)

(次回へ続く)