保坂係長と志保さんの

めざせ！「損害保険トータルプランナー」への道 〈86〉

企画・損保協会

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

損害保険トータルプランナーの飯田明さんに聞く

認定バッジがもたらす効果とは？

お客さまに信頼性の高さをアピール

保坂係長は△△代理店入社16年目の営業係長。前回に引き続き、部下の志保さんと、昨年度「損害保険トータルプランナー」の認定を取得したサンックバ株式会社の飯田明さんにインタビュー取材を行った。

志保　今、飯田さんが胸に付けているのは「損害保険トータルプランナー認定バッジ」ですか？とてもお似合いですね！

飯田　ありがとうございます！　バッジに一目惚れして、普段から身に着けています。

保坂　お客さまの反応はどうですか？

飯田　そうですね、「これ何？」と聞かれることはよくあります。質問されると、私も待ってましたとばかりに（笑）、「募集人資格の最高峰であるトータルプランナーの認定バッジですよ」と説明しています。

保坂　なるほど…。会話のきっかけだけでなく、お客さまに信頼性の高さもアピールできますね。

飯田　そのとおりです。トータルプランナーであることを知っていただくだけでお客さまからの信頼が増していると感じますね。第一印象もすごく重要なので、この認定バッジは有効活用させてもらっています！

志保　本日は、貴重なお話をお聞かせいただき、ありがとうございます。最後に、飯田さんの今後の抱負をお聞かせください。

飯田　時代とともに、お客さまのニーズも変化していく中で、お客さまの多様なニーズに迅速かつ的確にお答えし、「保険のことは飯田さんに任せておけば安心ですね」と言っていただけるような募集人になりたいと思っています。本日はありがとうございました！

保坂・志保　ありがとうございました！

（次回に続く）

飯田（いいだ）　明（あきら）　さん

過去の掲載記事はコチラ↓

損害保険トータルプランナー
認定バッジ