

「JSA-S1003目標宣言」を推奨

2022年度臨時総会を開催



小田島会長

JSA S1003は日本規格協会が発行する規格。代理店・募集人・顧客の三者の品質向上の指針として「JSA-S1003(保険代理店サービス品質向上の指針)」も加えることとした。JSA S1003は日本規格協会が発行する規格。代理店・募集人・顧客の三者の品質向上の指針として「JSA-S1003(保険代理店サービス品質向上の指針)」も加えることとした。

2023年度事業計画のうち、「公正な市場環境の構築・代理店価値向上策の推進」に関する取り組みでは、代理店の価値向上のための推進策としてこれまで、リスクマネジメント講座、事業継続力強化計画認定申請、B/C策定、社労士診断認定制度の会員代理店への普及に努めてきたが、今年度は新たな追加の推進策として「JSA-S1003(保険代理店サービス品質向上の指針)」も加えることとした。JSA S1003は日本規格協会が発行する規格。代理店・募集人・顧客の三者の品質向上の指針として「JSA-S1003(保険代理店サービス品質向上の指針)」も加えることとした。

「代理店・募集人・顧客の三者の品質向上」へ 金融庁保険課長と意見交換会開催

日本代協(小田島綾子会長)は3月10日、東京・千代田区の損保会館で2022年度臨時総会を開催した。総会では2023年度事業計画承認の件、正会員会費額承認の件、収支予算承認の件、定款変更承認の件について審議し、いずれも承認可決された。総会審議の開催に先立ち挨拶した小田島会長は、2023年度事業計画に盛り込んだ各種取り組みについて「世の中全体の課題認識や業況変化に対応する方策などを踏まえ、会員代理店の価値向上の後押しや地域に根ざした経営を続ける支えの一つになればと、これまでの内容を振り返りながら理事会で考えた」と述べ、各取組みへの理解と推進を求めた。



(損保版)

第1〜4月曜日発行
発行所 新日本保険新聞社
大阪市西区本町1丁目5-15
(郵便番号550-0004)
電話 (06) 6225-0550 (代表)
FAX (06) 6225-0551 (専用)
購読料 1か月2420円
(消費税、送料込み)
©新日本保険新聞社 2023

大阪代協「ジギョケイ取得を完結させる」 全会員の総力で取り組みを呼びかけ



大阪代協(新谷香代子会長)は3月6日、会員代理店が事業継続力強化計画認定申請(ジギョケイ)を行うためのワークショップ「ジギョケイ取得を完結させる」をイオンコンパス大阪駅前会場で開催した。冒頭、同代協企画環境委員長の中谷泰成氏が挨拶し「多くの中小企業・事業者が大規模な自然災害からの早期復旧、収益確保、雇用維持の重要性が迫られている中で、まずは、地域密着の保険代理店である大阪代協会員自身が率先してジギョケイ認定取得を推進する意義があり、その経験や知見を法人顧客等に提案するスピード

大阪代協(新谷香代子会長)は3月6日、会員代理店が事業継続力強化計画認定申請(ジギョケイ)を行うためのワークショップ「ジギョケイ取得を完結させる」をイオンコンパス大阪駅前会場で開催した。冒頭、同代協企画環境委員長の中谷泰成氏が挨拶し「多くの中小企業・事業者が大規模な自然災害からの早期復旧、収益確保、雇用維持の重要性が迫られている中で、まずは、地域密着の保険代理店である大阪代協会員自身が率先してジギョケイ認定取得を推進する意義があり、その経験や知見を法人顧客等に提案するスピード

保険代理店」の推進といった防災や防犯のための独自の取り組みを継続して進めることとした。このうちの防災・減災のための取組みでは新たな策として、防災士資格の取得推進や各地域で活動する防災士会各支部、防災ネットワーク、公共団体とタイアップした活動を推進していくこととした。

年々3回目となる金融庁の三浦知宏保険課長との意見交換会を開催した。会では金融庁保険課長と全国の代協会長が意見を交えるもので、保険会社と

春秋

新年度のスタート。正月に引き続き、4月に心機一新、新しい気持ちで前へ進んでいくと決意する。とはいっても、4月は桜の花見というイベントがある。今年も友人のボートで大阪、中の島を川下りしながらのお花見。何とも贅沢な時間だった。今春は開花が早く、既に葉桜になりつつあるが、それでも心が和む。私はすでに両親を亡くしているの

「心とんだお花見のお裾分け」

お母さんたちの所に行きたいよ、でも自分ではどうすることもできないのよ」「もう気が無いの」。歳を重ね、心身共に弱り、死を強く意識していることが伝わって来たが、母の分も長生きしてほしい。訪問した二軒では、箱を開けると

と色とりどりの生チョコが並んでいる。思わず「わあ」と声がこぼれる。叔母たちの、そんな笑顔を見ながら、比較的近い二人は持ち参った。比較的近い二人は持ち参、残りはお店から宅急便。まず、電話でチョコを贈る旨を伝えると、四人共、同じ言葉を発した。「もう、

ともなく仏壇にお供え。コロナ禍で溜まっていた多くの思いを話し始めた。孫やひ孫の名前を聞いてもピンと来ないがとにかく聞く。2時間近く話すと気が済んだようだった。宅急便で送った叔母の一人からは電話があり「ステキなチョコレイトが届いたわよ、どうして?」と。前日の電話で話したことは忘れており、もう一度、説明。続いて息子たちの話になり長電話。自分の未来の姿を見ようとした。ただ、生きている間は人との関わりが必要で、話を聞いてほしいのだから。仕事柄、保険金請求者と話すことはあるが、それと同じ。とにかく人の話を聞く力を磨くこと。(三和)

LINE公式 アカウントを開設

アクサダイレクトは、顧客との接点を増やし、よりスムーズな案内と利便性向上を目的として、同社の自動車保険・バイク保険の契約者向けのLINE公式アカウントを3月23日に開設した。同社のLINE公式アカウントを友だち追加すると、メニュー一覧から「事故のご連絡・事故サポート」「故障ロードサービス」の各連絡など各種サービスを確認できる。契約内容の確認・変更や、継続の手続きなどがオンラインで完結できるお客さま専用ページ「E+」も提供している。また「E+」はアクサダイレクトのサービス向上により、契約内容の確認・変更手続きもスムーズに行うことができる。会社保険ネットワークセンター 宮宇地寛社長に聞く。関係各位にご迷惑をおかけしましたこととお詫言いますとともに、ここに訂正させていただきます。

一般と特定とも上限10万円支給 雇用保険被保険者3年以上などが要件

岸田首相は1月の国会答弁で、「育休中のリスキリング」に言及していましたが、育休中に主体的に学び直しに取り組む方々を後押しするという趣旨でしたが、世の中の育児で疲れ切っているパパ、ママたちからは批判を含め、さまざまな声が上がったようです。2月号でもお伝えしましたが、少子化対策を進める上でこの発言はどのようなに映ったのでしょうか。

この制度は、厚生労働大臣が指定する教育訓練を受講、修了した場合にその費用の一部が支給されるというものです。今月は、活動の幅が広がる可能性のある公的保険からの教育訓練について考えてみます。

専門実践教育訓練給付も6か月ごとに上限40万円プラスα

最近よく聞く「リスキリング」は、「企業側が従業員に取り組んでもらうもの、今の仕事に必要な活動の幅が広がる可能性のある公的保険からの教育訓練について考えてみます。

この制度は、厚生労働大臣が指定する教育訓練を受講、修了した場合にその費用の一部が支給されるというものです。今月は、活動の幅が広がる可能性のある公的保険からの教育訓練について考えてみます。



(一社)公的保険アドバイザー協会 福島 紀夫

<https://siaa.or.jp/>

今が旬の情報提供を

～第68回～

公的保険アドバイザーからの情報特句便！

働きながらのキャリア形成を支援する「教育訓練給付制度」を考える

働きながらのキャリア形成を支援する「教育訓練給付制度」を考える

給付金を受ける方に関しては1年以上でよいと条件が緩和されています。支給率は一般教育訓練が20%（上限10万円）、特定教育訓練が40%（上限10万円）となっています。

基本的には雇用保険の被保険者期間が3年以上あること、または資格喪失後1年以内が受給要件ですが、初めて教育訓練を受給資格を確認する必要があります。

もう一つ、中長期のキャリア形成を目的とする専門実践教育訓練給付が平成26年に新設されました。

こちらは1年から3年の長期の教育訓練が対象となります。受給要件は前述の教育訓練給付と同じく、被保険者期間が3年以上（初回は2年以上）で、特定一般教育訓練と同じく訓練前キャリアコンサルティングを受け、ジョブ・カードを作成して、受給資格を確認する必要があります。

支給率は50%（年間上限40万円）が6か月ごとに支給されます。

さらに修了後に目標の資格等取得した場合など、一定の要件を満たすと、20%が追加支給されます。

上記の3つの給付はすべて労働者本人とハローワークや申請窓口の間でやり取りされるため、個人で申請するものとなります。

一方で、近年、複数に分かれていた研修系の助成金が統合、改変され、人材開発支援助成金として、働き方改革を立ち上げられています。

この課題を実現するために、企業は個々の労働

生産性を上げる必要があります。生産性を上げるために有効とされるDXの推進は、ただ早まっただけではいけません。

さらに現在、Chat GPTに代表される驚異的なアウトプット能力を持ったAIなども次々出てきており、私自身、置いていかれるのでは、と戦々恐々としています。

大変ではありますが、今の時代、生涯現役で働くには生涯学び続ける必要があります。

所属企業のリスキリングを受けるもよし、自分で教育訓練給付を申請するもよし、全く新しいリスキリング制度が出てくるかもしれません。

日本では主としてデジタル人材を育成するリスキリングが提唱されるようになった背景には、コロナ禍をきっかけとした働き方の変化やDXの推進があるといわれています。

いずれにしても、最も大切なのは本人の学習意欲と努力で、資産形成と同様に自分自身で知識を形成していかなければならない世の中ということです。

学び直しも将来に大きく役立つことでしょう。

■オンライン公的保険マスターセミナー実施中
4月13日(木)、19日

(水)



お客様の愛情を保険に託して

石原 誠

194

株式会社INS Insurance Network System

<http://www.ins-consulting.co.jp/>

来店数減少の一途も損保と生保の二刀流が奏功

変化に強くないと会社運営が困難な時代に

していれば、お客様が集まっていることさえも正しいまっくろと考えていました。ところが、時代は変わってしまい、来店数は減少の一途です。こちらから再度声をかけ行動を体感し始めているから立しづらくなりました。

先日学校教育に詳しい方とお話ししました。昔は弱い子がいじめられるが、今は強い子を弱い子が集まっていじめられるケースが多いそうです。

もう一つ、経営する側も変わらなないといけないです。変化に強くないと会社を運営することが困難な時代になりました。

今は良い保険商品が多いですね。一つ一つ早くその話が聞きたかったというお客様も散在しています。

それは、これからの信用問題でいうと、コミュニケーションを無視した考え方は、クラッシュしたり、自分の利益を優先にしたその考え方が危険だと伝えています。

なぜならば自然の摂理では、人に迷惑をかけることは必ず自分に返るからです。

もう一つ、経営する側も変わらなないといけないです。変化に強くないと会社を運営することが困難な時代になりました。

今は良い保険商品が多いですね。一つ一つ早くその話が聞きたかったというお客様も散在しています。

それは、これからの信用問題でいうと、コミュニケーションを無視した考え方は、クラッシュしたり、自分の利益を優先にしたその考え方が危険だと伝えています。

深掘り！ 保険用語

＜113＞



株式会社ウインライフ

小野 力

＜E-mail＞

tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

貸金業法などの適用もなし

債権買取手数料は利息でない理屈で

今回は「ファクタリング」とは「企業も存在しています。グ」について掘り下げた。業の売掛債権を買い取り、自己の危険負担で代金回収を行うもの」と「予備知識」お客様と取引信用保険金回収を行うもの」と「事業者は「ファクター」(以下、取引)や売掛債権を回収しています。しかし、とされています。1972年現在、さまざまなファクタリングがあり、この定義に当てはまらないもの切りに次々と銀行系ファクタリングが出現しています。

クラーが出来ました。今でも銀行系ファクターと競争することが多いのはこのためです。現在、ネット上でファクタリングと検索すると、リース会社、ノンバンク系などさまざまな業種、業態のファクターがヒットします。実は、ファクタリングには法的規制がありません。金融取引の一種ですから貸金業法などの適用があってもいいと思うのですが、債権買取手数料は利息ではない【保証ファクタリング】

「ファクタリング」とは「企業も存在しています。グ」について掘り下げた。業の売掛債権を買い取り、自己の危険負担で代金回収を行うもの」と「予備知識」お客様と取引信用保険金回収を行うもの」と「事業者は「ファクター」(以下、取引)や売掛債権を回収しています。しかし、とされています。1972年現在、さまざまなファクタリングがあり、この定義に当てはまらないもの切りに次々と銀行系ファクタリングが出現しています。

法的規制がないファクタリング

営業シナリオライターの片岡隆太です。さくら前線は早くも北陸から東北へと向かっており、卒業式や入学式、入社や転職など、新たな門出の季節ですね。ビジネスマンの新たな門出には、自己紹介や会社案内がつきものですが、自己紹介チラシの作成や、会社案内のトークなどで頭を悩ませる人も多いのではないのでしょうか？

「ファクタリング」とは「企業も存在しています。グ」について掘り下げた。業の売掛債権を買い取り、自己の危険負担で代金回収を行うもの」と「予備知識」お客様と取引信用保険金回収を行うもの」と「事業者は「ファクター」(以下、取引)や売掛債権を回収しています。しかし、とされています。1972年現在、さまざまなファクタリングがあり、この定義に当てはまらないもの切りに次々と銀行系ファクタリングが出現しています。

自己紹介文、ぜひ第三者の助言を

「保険会社5年間勤務後、2008年4月〇〇代理店に入社。2021年12月代表取締役就任。企業の経営財務コンサルタント。企業の課題を見える化し、使える経営計画書まで作成する保険代理店として、企業の財務・非財務に

「これから伸びるのは、損保系」といふ二語に込められている。最低取引先数を設定しているファクターが多く、大体10社以上となっています。

「これから伸びるのは、損保系」といふ二語に込められている。最低取引先数を設定しているファクターが多く、大体10社以上となっています。

「これから伸びるのは、損保系」といふ二語に込められている。最低取引先数を設定しているファクターが多く、大体10社以上となっています。

「これから伸びるのは、損保系」といふ二語に込められている。最低取引先数を設定しているファクターが多く、大体10社以上となっています。

「これから伸びるのは、損保系」といふ二語に込められている。最低取引先数を設定しているファクターが多く、大体10社以上となっています。

「これから伸びるのは、損保系」といふ二語に込められている。最低取引先数を設定しているファクターが多く、大体10社以上となっています。

「これから伸びるのは、損保系」といふ二語に込められている。最低取引先数を設定しているファクターが多く、大体10社以上となっています。

「これから伸びるのは、損保系」といふ二語に込められている。最低取引先数を設定しているファクターが多く、大体10社以上となっています。

「これから伸びるのは、損保系」といふ二語に込められている。最低取引先数を設定しているファクターが多く、大体10社以上となっています。

特殊事情抱え新年度がスタート

新たな部下の人物的成長にトライ

最終営業会議も終わり、3月末目標超過に向け、邁進する。に、記のようなこれまでにな「特殊事情」を抱えた新年度スタートに向け、新たな部下の人物的成長にトライすべく、気を引き締める3月下旬となった。

最終営業会議も終わり、3月末目標超過に向け、邁進する。に、記のようなこれまでにな「特殊事情」を抱えた新年度スタートに向け、新たな部下の人物的成長にトライすべく、気を引き締める3月下旬となった。

最終営業会議も終わり、3月末目標超過に向け、邁進する。に、記のようなこれまでにな「特殊事情」を抱えた新年度スタートに向け、新たな部下の人物的成長にトライすべく、気を引き締める3月下旬となった。



西川 新一 <131>

委員会では、各対策局の活動経過報告に続き、各議案が審議された。