

ベル少短が「第1回全国代理店研修会」を開催

3月末までの販売件数は3,000件に迫る

ベル少額短期保険株式会社（日下覚実社長）は4月28日、「第1回全国代理店研修会」を東京都港区の世界貿易センタービルにおいて開催した。この中で日下社長は、現在の代理店数は76社、募集人登録数は516名で、3月末までの累計販売件数は当初目標を大幅に上回る2,707件であることを明らかにした。また、同研修会では、新商品の「保険料定額更新特約」などの説明もなされた。

第1回全国代理店研修会には、全国から55の代理店が参加。冒頭、挨拶に立った日下覚実社長は、少額短期保険業界の現状およびベル少額短期保険の方向性について、概略次のよう述べた。

「現在、代理店になっていただいている会社は76社で、募集人登録数は516名となっている。代理店数は、夏までに88社に増える予定である。

少額短期保険は、保険会社のセーフティーネット『保険契約者保護機構』の対象ではなく、保険業法を遵守し自らを律することにより、安全を図るという仕組みになっている。皆さんからお預かりした保険料は、現・預金や国債など元本が保証されているものに限定して保管することで、資産運用に伴うリスクが排除されるようになっている。

葬儀業界系の少額短期保険業者は現在、12社になっている。かつて我われ専門葬儀業者が互助会の躍進に非常に手を焼いた時代から、『保険の時代』に入ってきたと言えると思う。

ベル少短の方向性だが、当社はあくまで葬儀業界に特化していく。葬儀と保険というものは相反するものであるが、当社は葬儀業界への後方支援部隊として、すべての力をそこに傾注していきたい。



挨拶する日下覚実社長



代理店研修会には全国から55代理店が参加

また、少短会社は、皆様方のお客様の大事なお金をお預かりして、保障を続けることが最大の使命である。それにより皆様の顧客囲い込みツールとして、ご利用いただきたいというのが私どもの願いである。

私どもはベル共済として創業してから今年で25年目であり、葬儀社の安定した経営を目指すという創業の精神は今も、そしてこれからも引き継いで進めていきと思っている。

葬儀社とのパートナーシップを構築

現在、国債購入額は約2億円、責任準備金は4億円で、これが国に抑えられている当社の現金である。現在、第1期目の決算を進めているところだが、総売上は7億円、ソルベンシーマージンはインシヤルコストがかかっているのが、今回はちょっと低くなるが、

1,200%くらいになる予想である。

事業計画としては、年に2回、このような代理店研修会を行う予定である。そのほかにも全国各地で集会を持ちたい。すべての集会に当社の営業員が出向いて、セッション的な集会を行うことにより、そこからいろいろなものを吸い上げて皆さんにお届けしていこうと思っている。

新商品については、後ほど営業部から報告させていただくが、少短業界もいよいよ本格的な競争に突入する。当然、同業他社に勝たなければならない。絶対に勝つということを徹底的に追求しなければならない時代に入ってきたと認識している。

昨年6月に発売開始意した『千の風』は、今年の3月で2,707件の募集を完了している。今後、月300件から500件のペースで推移していくものと思われる。このペースを元に現在、5年後、10年後のシミュレーションも行っている。

本日私が一番申し上げたかったことは、葬儀業界に徹し、葬儀社さんとのパートナーシップを徹底的に構築していくということである。今後とも、宜しくお願いします」

保険料定額更新特約の途中付加も可能に

日下社長の挨拶に続き、新商品展開の説明を行った営業部次長の御手洗英俊氏は、概略次のように説明した。

「昨年6月に発売した千の風は、これからも主力として扱っていたきたいと思っているが、今回、98歳の更新まで保険料が変わらない、3千円、5千円、7千円という3つのタイプを用意した。保険料は変わらないので、保険金額は死亡年齢が高くなることに応じて減少していく形になる。しかし、千の風の100万円に入っていた年齢が上っていった時に、保険金額を超えなければ、この保険に切り替えていただくことができる。これを保険料定額更新特約の中途付加というが、『千の風に入った後も、続けていただけますよ』と言っただけの商品ということである。

また、千の風については、これまで保険金額は100万円保障だったが、少短保険は300万円まで発売できるので、今回、200万円、300万

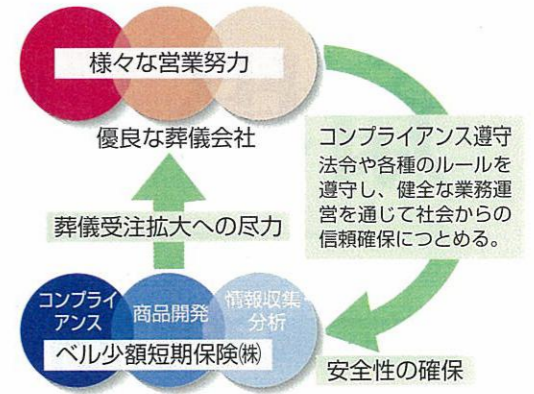
円プランを追加した。お葬儀のニーズに合わせて、3つの保険金額の中から選んでいただけるようにした。これまでだと、例えば、100万円を3口で300万円にしようと思うと、年齢が高いと保険料があまりにも高くなるということだった。これからは、お客さんに例えば『現役世代では大きな保障額にして、年齢が高くなってきたら保障額を下げて、保険料を上げないようにもできます』といったお話もしていただけるようにした。

それから、50万円保障の『千の風シルバープラン』の新規加入年齢はこれまで77歳10ヵ月までだったが、これを80歳10ヵ月まで延長した。

これらの商品展開によって、顧客ニーズに応えられる範囲、つまり、顧客を囲い込める範囲が広がった。

さらに、保険契約申込書も改善した。生前予約の一つのツールとして使っていただけるように、備考欄に、どのような葬儀プランにするのか、どのような希望があるのかなどを書いて残せるようにした」

ベル少額短期保険の方向性



きむら葬儀社は8ヵ月で155件販売

引き続き、上田仁営業部次長が営業活動に関する説明を行った後、日本少額短期保険協会の事務局長である百合本勇氏が、少短業界の現状や保険募集に際して注意事項、顧客情報管理の徹底などについて解説。

その後、代理店事例発表として、8ヵ月で155件を販売した株式会社きむら葬儀社（宮城県石巻市）の木村社長が体験談を発表。最後に、人材派遣やコールセンターなどを営む株式会社晴天の伊原ルリ子社長が「お客様一人一人の『心の中の声』に耳を傾ける、ファーストクラスのサービスを」とのテーマで講演を行い、代理店研修会は終了した。

ベル少短の保険商品は経営改革を後方支援!

<p>3つのプランで新登場</p> <p>保険金定額タイプ</p> <p>100万円保障プラン 不安な葬儀費用をサポート</p> <p>200万円保障プラン 葬儀費用を安心サポート</p> <p>300万円保障プラン 充実した保障で葬儀費用をサポート</p>	<p>新発売</p> <p>保険料一定タイプ</p> <p>月々3,000円の掛金で安心プラン</p> <p>月々5,000円の掛金で安心サポートプラン</p> <p>月々7,000円の掛金で充実プラン</p>	<p>加入年齢拡大</p> <p>シルバープラン</p> <p>(65歳から加入できる) 50万円定額保障 不安な葬儀費用をサポート</p>
--	--	---

千の風

葬儀ビジネスの第一歩

加入年齢を80歳10ヶ月に拡大

ベル少額短期保険株式会社
TEL092-474-4444 http://www.bell-shotan.co.jp

優良専門葬儀会社様募集中
お問い合わせは代理店募集事務局
TEL092-413-0442