

### 代理店向けON・LINEセミナーを開催

## 『幸せノート』を使ったエンディングノート作成 情報発信と共有の場に

株みらいふ

損保ジャパン  
専属代理店

株式会社みらいふ(梅田道明代表取締役、京都市右京区西京極)は、7月27日午後2時から3時半まで、代理店を対象とした「第11回みらいふON・LINEセミナー」を開催しました。(梅田社長)。

この代理店向けオンラインセミナーは昨年8月から「BCPで災害に強い会社作り」商工会議所マーケットでの新規開拓」等のテーマで毎月開催しており、のべ85代理店が参加している。

新型コロナウイルスの影響により、昨年から従来行っていた顧客向けセミナーやイベントが全てできなくなり、また、定期開催していた社内勉強会も密を避けることが必要となった。この環境激変を受け、様々な業界で活用され始めていたZoomを使った勉強会が大きなかき考えたのが発端だ。「オンラインで勉強会を開催するなら、社内だけでなく代理店同士が繋がって開催しよう」と考え、セミナー講師に呼んでいただいた時に名刺を交換した全国の(損保ジャパン)専属代理店さんにお声をかけ、開始しました(梅田社長)。

試行錯誤を重ね、改善して行くことで現在、移動時間をゼロにする極めて効率的な代理店同士の情報発信と情報共有の場になっている。さらに、顧客向けにオンラインセミナーを行うためのノウハウを積み重ねる場としており、現時点ではセミナーで培ったノウハウを活かし、オンラインでお客様に資料説明を行ったり生保募集を行ったり、顧客対応の幅が広がっている。

岩井氏は、顧客の高齢化が進むなか、日本における令和2年の死亡者数は約130万人、その遺産額は一人当たり3500〜3600万円、総額では約50兆円で、これは日本の国家予算の半分に匹敵する。また相続対策には相続税対策、遺産分割対策、認知症対策の3つがあり、とくに遺産分割対策はほとんどの相続人に必要なもので資産家・富裕層に限ったものではないため、相続分野は非常に有望マーケットであることを強調。そして、相続税、遺留分の計算方法と生命保険金による代償資金の準備方法等について事例を用いてわかりやすく解説した。

また「争続」を避けるためには遺志を相続人にきっちり伝えることが重要であるが、エンディングノートを顧客に渡すだけではなかなか書くまで至らないという実態があるため、SOMPPO(わりの生命が提供するエンディングノート『幸せノート』)を活用。参加者が自ら重要項目をピックアップして書き込み、その内容についてグループセッションと各代表者が発表を行うことでノートの活用方法、重要性等共有するなど有意義な場となった。参加者からは、「エンディングノートをお客さまと一緒に作る」という視点での募集人向けのセミナーは初めてだったので、新鮮でとても参考になる内容だったとの声が聞かれた。

今後のオンラインセミナー運営について梅田社長は、「お客さま向けのセミナーをオンラインで開催しようと考えております。そして、全国の品質が高く志の高い代理店同士が切磋琢磨してお互いを高め合う場に、お客様に新たな価値を提供できる代理店プラットフォームにしていきたい」と語った。



代理店店主ら35名が参加

エンディングノート作成」で、講師はファイナンシャルプランナーに加え「相続診断士」「終活カウンセラー」の資格を持ち、ISOの品質管理責任者でもある岩



講師を務める岩井常務

なお、9月のセミナーは1周年を記念し、講師に㈱ブレインマークスの安東邦彦社長を招き、「お客さまから選ばれ続ける代理店に共通するプロ代理店のあるべき姿とは？」と題して21日に開催する予定。