

やかんやかんにゅうす

編集・発行:特級代理店(株)大蔵保険コンサルタント 〒167-0032 東京都杉並区天沼3丁目2-6 トヨタマビル2F TEL.03-3392-6765 FAX.03-3392-6793

代理店協会認定
特級代理店

春号

富士火災海上保険(株)
三井住友海上火災保険(株)
東京海上火災保険(保)
あいおい損害保険(株)
アリエニヤー
オリックス生命保険(株)
損保ジャパン
東京海上日動あんしん生命機械

理想の保険代理店を

来店型の新事務所を開設
保険のコンサルタント
を目指します！

**NEW WORLD
NEWSOLUTION
NEW RISK**

台車でお引越し、お向かいに

編集長も通常は事故対応と営業、継続、お客様のところにもうかがいます。こういう風にパソコンで原稿を作ったり（一面の記事は社長が考えますが、それにあわせて埋め込み記事をつくるのも結構大変です）割り付けたりと新聞を作ること自体日常生活とかけ離れています。年に三回の発行ですのでなかなか技術が磨けません。エクセルやワードの本もあるにはありますが、新聞発行から約三ヶ月から五ヶ月離れての作成ですからちょうど頭の中がリセットされてしまうのです。確かにお年のせいよと言われると返す言葉はないのですが（；）これはどうやって出したんだろうとパソコンの前でひとしきりあれこれキーボードを叩くことから始まります。そこで今回の事務所移転、なんとうちの事務所の上はパソコンのアビバです（▽▽）まだ移転前ですので何も情報はありませんがワンポイントレッスンで正しい新聞のつくり方など教えてもらえるのでしょうか？

正しき新聞のつくり方など教えてもらいたいのでしょうか？

今度の移転先はお向かいです。今のビルからも良く見えます。近すぎ、中途半端というかトラックを横付けしてとはいきません、リヤカーを引いて？いいえ当社のお客様である運送会社さんから台車をお借りします。まあ人労人力での引越しになります。いまどきちょっと珍しいかも、(パソコン、FAXは業者さんに頼みます、この監視器、備品もおニユウにしました。)

思えばこのビルにも思い出がぎっしり詰まっています。なにしろ13年間です。当社のスタッフも変わりましたし各社の担当者もすいぶん変わりました。なによりお付き合いする保険会社がかなり増えました。今回も富士生命とソニー生命が乗りあいます。これは来店型の代理店つくりに呼応した商品があること、お客様にわかりやすい保険を選んでさしあげたい、従来のアリコをはじめとする幅広いラインアップでお客様をお待ちしたいとおもっております。キッズコーナーもありますよ！ぜひお近くお越しになられたおりには大歓迎のドアを開けてください。目指すは保険のコンサルタントです。

近場ですので 電話03-3392-6765 FAX03-3392-6793 変わりません

そこで、弊社は3月23日から13年振りに事務所を移転して、「来店型の比較分析型」に営業体制を変化させて行くことになりました。荻窪駅前北口トヨタマ駅前ビル2階に移ります。現在の事務所からは青梅街道を挟んで向かいです。荻窪駅からは青梅街道側の北口を出てロータリーの正面やや右のパソコンのアビバの看板のあるビルです。弊社も看板や窓ガラスで負けないようにアピールしてい

地元元老達の駆前で保険代理店を開業して23年経ちました。これまで皆様からのご支援やご協力により、なんとか業界の中でそれなりの存在感と立場を築いてくることができました。一方お客様からの要望もあり、

地元の役に立つ
代理店に

消費者や契約者の皆様に位付け比較できるようになっています。もちろん価格だけでなく商品内容の分析やお客様に最も適したプランをいつしょに考えアドバイスしていきます。2時間無料予約制で、専門のオペレーターが対応する予定で現在研修中です。本格的な起動は6月になると想いります。

今回、荻窪駅正面で二倍の広さの事務所が空いていましたのも何かの縁だと思います。どうせ事務所を移転するなら、こんなことをしてみたい?社員も増員して。

信頼される保険代理店を作る!夢と理想にチャレンジを!

多くの保険会社の理解も得て保険商品を販売できる態勢もできております。特に中小企業様には、弊社の保険分析と提案や安全指導（リスクマネジメント手法）は高い評価をいただけるようになりました。

でも、日本経済の今後の見通しが不透明な中、さらに益々多様化・複雑化する保険商品と保険会社の抜本的な代理店施策の変化の中で弊社の今後を見据えた時、原点に立ち返り「消費者の視点」を基本にしたいと考えました。

ん！」この言葉は昭和63年に当時の（社）日本損害保険協会から「特級代理店」（全国で276店目）に認定していただき、開いた

新事務所は

10

このたび多くの方から「応援や激励」と共に「無謀！時代背景をしらない」とのご心配の声もいただきました。それらの熱い声をバックボーンとして市場から適格な信頼できる代理店として認知していただけよう研究を積んでまいります。今後ともご支援・ご協力のほどよろしくお願い申し上げます。

事務所が綺麗なうちにぜひ事務所に遊びに来て下さい。お待ち申し上げます。

芸能人は歯が命なんていうのはもう十年年前でしようか？我が家は愛犬トイプードルの芽芽ママ二回の出産の影響でしょうか、このとて変、病院へ行くと歯槽膿漏の影響でしょ？このところ自慢の歯がちよつとせつせつとしましたが要化、歯が抜ける始末、ついに歯石取りの手術を受ける

愛犬は歯が命

し、歯磨きは歯ブラシだけでなく、ガーゼでもOKです。医療費の削減は病気予防が一番です。人も

株式会社大蔵保険コンサルタント
（有）やぶライフプランニング一同
TEL03-3392-6765 FAX03-3392-6793

平成21年3月23日から新事務所で営業します。TEL／FAXはかわりました
19日夕方よりTEL／FAXが繋がりにくいのでご了承下さい

新事務所オープンパーティーのご案内

保険のコンサルタント

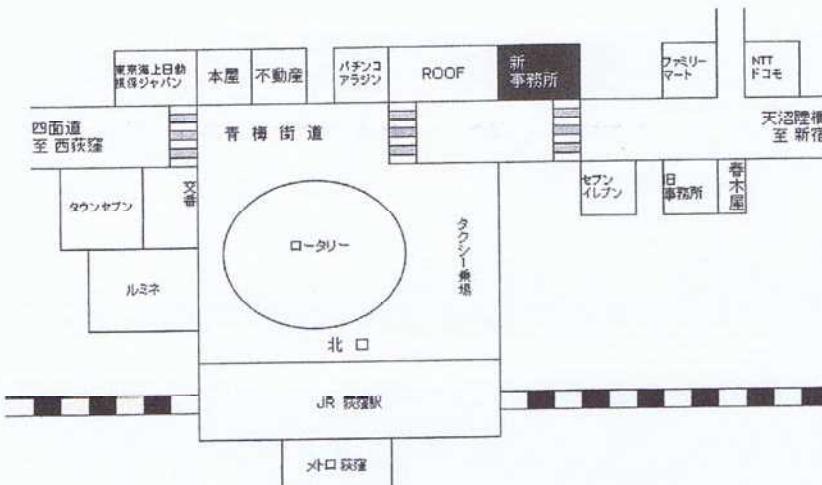
場 所 杉並区天沼3丁目2-6トヨタマビル2F

荻窪北口駅前（ルミネを背中に前方右側をご覧ください。
アピバの看板が見えます。そのビルの2階です。）

日 時 平成 21年4月3日（金） 18時から20時

会 費 簡単なつまみとドリンクを用意してお待ちしています。

お客様視点での来店型に変わります！



来店型「保険のコンサルタント」のポイント

1. 複数社の保険から、中立公平にアドバイスします。
できるだけ多くの商品の中から、お客様のライフステージをヒアリングした上で最適プランをお客様の視点でいっしょに考えます。
2. 保険商品を比較・分析ていきます
同じ保険商品でも契約者の年齢、保険期間や保険料の支払期間など、条件の違いによって保険料の高低や解約返戻率が異なります。そのランキングを形式で瞬時に出します。
3. 本物のコンサルティングをします
来店される方には、高度な専門的な研修を受けた生保専用相談員が対応します。生保だけでなく、企業用の分析・提案もいたします。
4. 無料相談は何度でも可能です
原則予約制で2時間とさせていただきますが、臨機応変に対応します。お客様が納得していただけることが大切だと考えますので、場合によっては他のお店や商品をお勧めします。
5. キッズコーナーがありお子様も
相談ブースはゆったり作っており、お二人がコンピューターのデスプレイを見ながら考えられます。また目の届くところにキッズコーナーやDVDがありお子様連れでも安心です。
6. 打合せコーナーや会議室も活用できます
ご相談ではなく、ご契約をする場合はプライバシーを守るために打合せコーナーや会議室を活用しますのでご安心して、診査や契約ができます。