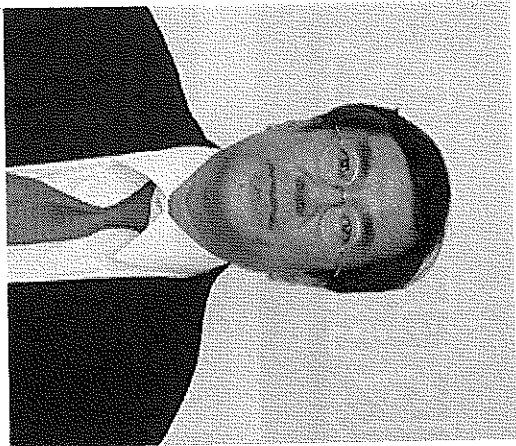


営業
現場



代表取締役 牧野 安博

まきの・やすひろ 医大卒業後、1988年国内生命保険会社に入社し、支社医長・契約審査部査定医長を務める。その後、別の生命保険会社で大阪査定医長・保険金部兼査定コンサルタントの取締役を務め2008年より株式会社ASSUME設立。11年生生命保険会社を退社。1960年生まれ。趣味は読書、英語、将棋など。

募 集 人 と 直 に 接 す る 支 援

保険医学と幅広い見識がベース

「株式会社ASSUME」は代表取締役である牧野安博さんが、保険募集人の営業活動を支援することを目的に2008年に設立し、当初は生命保険の査定医長も兼務していたため、十分な支援活動ができなかった。そこで今年2月に正式に生命保険会社を退社し、保険募集人支援プロジェクトに全力投球することにした。具体的には、20年以上生命保険業界で保険医学に携わってきた実務経験を生かしたノウハウをセミナーを通じて募集人に伝え、保険募集人のスキルアップを図ることを考えている。将来的には、会員制度を立ち上げて、募集人から直の相談に対応できるようにしたいと語る。

ベテラン査定医が募集人を支援

生命保険医学に精通し、100件以上の診査を過去に診査として年間から支払査定業務までを担当し、内勤向けの社内研修から募集人向けの研修までを実施した。募集人資格・AFP・銀行

ASSUMEの具体的な支援内容は以下の通り。①新契約時の医学的な取り扱い相談 ②専門医の診断書取り

③募集人へのアドバイス ④正しい告知書の書き方

「主としてセミナーや研修を通じて、新契約時に必要となる保険医学を募集人に伝える」という。また、第

①としては、募集人が

業務検定のうちの税務金融の3級・MBA（神

生保では、保険商品開発から支払査定業務までを

保険医学をきちんと理解

「主としてセミナーや研修を通じて、新契約時に必要となる保険医学を募集人に伝える」という。また、第

①としては、募集人が

セミナーや研修で伝授

遅れる危険選択への理解

も顧客にとっても役立つ

「募集人はお客さまに

③の危険選択の教育

え、危険選択は顧

「募集人はお客さまに

「新契約が早く成立する告知の仕方」

「しかし、申込者となる

募集人はお客さまに

募集人はお客さまに

募集人はお客さまに

将来、会員制度立ち上げたい

懸けていきたい。

さらに、将来的には

（補）