

※プレスリリースに掲載されている情報は、発表日現在の情報です。店名や開設日等、予告なしに変更されることがありますので、あらかじめご了承ください。

お客さまが
募集人を選
ぶ時代へ

業界初！保険募集人の知識量を可視化する 「マイスター制度」を公開！

保険の新しい価値を提供する来店型保険ショップ「保険テラス」を運営する、株式会社ETERNAL（代表取締役会長：鈴木卓也、代表取締役社長：高津嘉邦）は、2019年2月20日（水）、保険募集人の知識量を可視化する、社内独自資格制度「マイスター制度」を、保険テラスホームページ、及び店頭にて公開いたしました。

記

1. 「マイスター制度」とは

マイスター制度とは、保険に関連する5つの分野（医療、がん、積立、死亡保障、自動車・火災）について、当社独自の教材で日々勉強し、テストに合格することで、そのレベルに応じて「★」（マイスター）を取得していく制度です。取得した「★」は、スタッフ自身の知識量と努力の証として、保険テラス公式ホームページや店頭にてお客さまに開示します。ホームページ上ではさらに、「相談したいスタッフ」をお客さまが選んで相談予約いただける仕組みになっており、募集人の情報開示、指名予約制導入は、大手代理店では業界初の試みとなります。

2. 知識量を可視化し、お客さまが募集人を選ぶ時代へ ～「マイスター制度」導入の背景～

生涯で支払う高い保険料。対する加入保険への満足感は40%未満

保険は、時に2、30年という長い期間、お客さまの大切なお金をお預かりし、人生で起こり得る様々なリスクに対して備えるものです。生命保険文化センターの調べによると、日本人の約90%が生命保険に加入し、年間で支払う保険料の平均は約36万円にのぼります。しかし、自分が加入している保険に対して満足感を得ている人は、たったの4割にも満たないというのが現状です。

目まぐるしく変化する保険業界。求められる私たち募集人の役割

また、2015年の保険業法改正にはじまり、標準利率の引き下げや生命表の改定による保険料率改定など、この数年間で保険業界は大きな変革を迎えています。さらに、医療技術の進歩など、保険を取り巻く社会情勢も目まぐるしく変化しています。このような状況の中で、私たち募集人が求められる役割は、単なる保険商品の提案だけではなく、業界の流れや社会動向をいち早くキャッチし、将来の人生設計について多角的な視点から、お客さま一人ひとりに合わせた情報を、正しくお伝えしていくことです。

なぜ、人生で大事な買い物をするときの担当者を、お客さまが選べないのか？

しかし、お客さまが人生で大事な保険を選ぶとき、その担当者が持つスキルや知識を測るわかりやすい指標はなく、信頼できる募集人に巡りあえるかどうかは「運次第」です。だからこそ私たちは、お客さまご自身が心から信頼できる担当者を選び、心から納得のいく保険選びをしていただけるよう、「マイスター制度」を導入しました。本制度により、本来募集人として必要とされる知識をスタッフが日常的・自律的に勉強し、その知識量を可視化して情報開示することで、お客さまが事前に相談スタッフを選ぶことが可能になります。

マイスター制度は、2018年1月よりテキストによる学習がスタートし、現在は生命保険4分野の3段階において、募集人の「★」の取得状況をリリースしています。業界初、当社独自の取り組みとして、今後もアップデートを続けてまいります。

マイスター制度の詳細は、2枚目に続く

3. 「マイスター制度」の概要

保険テラス公式ホームページでのマイスター制度公開

2018年1月よりテキストによる学習がスタートした「マイスター制度」は、2019年2月より生命保険の4分野(医療、がん・生活習慣病、死亡、積立・資産形成)の1～3段階目において、ホームページや店頭で募集人の★の取得状況を公開しています。

スタッフ一覧ページで知識量が比較可能に

保険テラス公式ホームページでは、エリアや都道府県別に、どのようなスタッフが店舗に所属しているのか一目で分かる、『相談スタッフ一覧ページ』を設けています。

一覧ページでも、マイスター制度における「★」(マイスター)の取得数を公開しているため、お客さまはスタッフの知識量について一覧ページで確認し、比較することができます。お客さまご自身が「相談したい」と思うスタッフを選んでいただくことが可能になりました。

スタッフの情報を開示し、指名予約できる仕組みは大手代理店では業界初の取り組みです。

スタッフ個人ページでさらに情報開示

さらに、気になるスタッフについて、一人ひとりの「個人紹介ページ」でその詳細がご確認いただけます。

マイスター制度の「★」取得状況をレーダーチャートを用いて、より分かりやすく、そして「★」のレベルについての説明文も掲載しています。

また、個人紹介ページでは、マイモットーや、自己紹介文、お客さまへのメッセージなどを掲載し、スタッフの人物についても事前にご覧いただくことで、少しでもお客さまの来店前のご不安を解消できるよう努めています。

※スタッフの★取得状況は、毎月月末に更新し、常に最新の情報を掲載いたします。

各分野、基本から応用レベルまで ～5段階の★の知識レベルについて～

日々、メディアなどでたくさんの情報が流通する現在、私たちは正しい情報を取捨選択しなければなりません。マイスター制度では、保険に深く関わる5つの分野に関する詳しい最新情報を収集・整理し、5段階の知識レベルに分けて独自のテキストで日々勉強し、知識の習得に励んでいます。

医療・介護

- ★★★★☆ 入院の傾向や費用、医療保障の平均額、医療保険の基礎知識などについて把握している
- ★★★★☆ 公的医療保険制度や入院時の自己負担額、最近の入院事情などについて把握している
- ★★★★☆ 病院事情や先進医療の実例、医療費にかかわる税制などについて把握している
- ★★★★☆ 制度設計中
- ★★★★☆ 制度設計中

がん・生活習慣病

- ★★★★☆ がん発生のメカニズムや主な治療方法、がん保険の基礎知識などについて把握している
- ★★★☆☆ がんの治療方法の変化や治療にかかる期間、治療費用などについて把握している
- ★★★☆☆ がんの最新の治療方法や、主な生活習慣病のメカニズム、治療方法などを把握している
- ★★★★☆ 制度設計中
- ★★★★☆ 制度設計中

死亡保障と生活設計

- ★★★★☆ ライフスタイルや働き方の変化、生命保険の仕組み、平均保険金額などを把握している
- ★★★★☆ 万が一の時にかかるさまざまな費用や、公的年金制度の仕組みなどについて把握している
- ★★★★☆ ライフプランニングや人生の三大資金、働けなくなった時の社会保障などを把握している
- ★★★★☆ 制度設計中
- ★★★★☆ 制度設計中

積立・資産形成

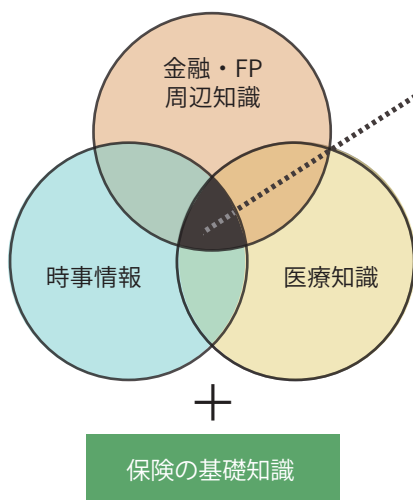
- ★★★★☆ 老後の生活費の平均や老齢年金の現状、金融と経済の基礎知識などについて把握している
- ★★★★☆ 老後に必要なお金と、積立をする上での基本的な考え方、主な貯蓄方法の特徴を把握している
- ★★★★☆ 為替の基礎や外貨建での貯蓄方法の特徴、積立に活用できる各種制度について把握している
- ★★★★☆ 制度設計中
- ★★★★☆ 制度設計中

※ 損害保険分野は現在制度設計中

最新の情報や具体的事例が学べる当社独自のテキスト内容

さらに、マイスター制度のテキストでは、ファイナンシャルプランナー資格などの他の資格制度では学習できない、社会動向に応じたタイムリーな情報、実際に起こった具体的な事例についても掲載しています。保険の基礎知識から応用知識に加え、最新の情報や、具体的事例をテキストを用いて体系的に学ぶ仕組みを作ることで(参照1)、お客さまにも、より具体的な情報をお伝えし、多様化する個人の価値観やライフスタイルに合わせた保険プランのアドバイスが可能になります。さらにはお客さまに情報をお伝えする際の会話もイメージし、豆知識のような身近な情報も掲載しています(参照2)。

(参照1) マイスター制度テキストの学習領域



(参照2) マイスター制度のテキスト例

脳血管疾患と治療

脳卒中は長引けば「病気」となり、47.4%の方が1ヶ月以上入院しています。

脳卒中の種類の割合	47.4%
脳梗塞	25.2%
脳出血	11.3%
脳血管性認知症	71.9%

脳卒中の入院日数

脳卒中の入院日数	20.4%
1~10日	22.0%
11日以上	47.4%

積立・資産形成

積立に活用できる制度には、主に非課税の優遇を受けられる制度が多いです。

制度	優遇	課税
教育積立	優遇	優遇
児童手当	優遇	優遇
国民年金	優遇	優遇
国民健康保険	優遇	優遇
国民年金基金	優遇	優遇
国民年金基金付加	優遇	優遇
国民年金基金積立	優遇	優遇
国民年金基金積立付加	優遇	優遇
国民年金基金積立積立	優遇	優遇
国民年金基金積立積立付加	優遇	優遇

がん・生活習慣病 ★2

《脳血管疾患と治療の場合》

- ・脳卒中の種類別患者数の割合
- ・脳卒中の入院日数
- ・主な治療法について
- ・再発、後遺症、介護、死亡リスク など

積立・資産形成 ★3

《積立に活用できる制度の場合》

- ・税制メリットのある積立制度にはどのようなものがあるのか
- ・現在の制度の傾向
- ・金融商品にかかる税金 など

✦ 保険テラスについて



保険テラスは、数十社以上の生命保険・損害保険会社の保険商品を取り扱う来店型の保険ショップです。

わたしたちは、お客さまの大事な資産である保険を通して、『未来への考え方』、『お金との向き合い方』をお伝えし、これからの人生を充実してお過ごしいただくための、人生における「しあわせの樹」を育てるパートナーでありたいと考えています。だからこそ、お客さまがご納得するまで何度でも、顔と顔を合わせて対話をし、あなただけの“本当に価値のある保険”をご提供することを大切にしています。

安心して“大切な未来”と向き合っていただくため、ぬくもりを感じるコーディネートと開放感のある店舗デザインで“気軽に立ち寄れるカフェのような空間”を演出。公式ホームページではスタッフの情報を開示し、お客さまご自身が相談したいスタッフを選んでいただくことができるという、保険ショップでは初となる独自サービスを展開しています。2007年の開業以降、現在では直営・フランチャイズ合わせて全国に50店舗以上を展開し、ご家族や女性を中心としたお客さまに、数多くご来店いただいております。

公式ホームページ <http://hoken-eshop.com>

■ 株式会社 ETERNAL について

- 【 社 名 】 株式会社 ETERNAL
- 【代表取締役会長】 鈴木 卓也 (Takuya Suzuki)
- 【代表取締役社長】 高津 嘉邦 (Yoshikuni Takatsu)
- 【 創 業 】 2005年
- 【本 社 所 在 地】 東京都港区南青山4-20-19 プレム南青山ビル2階
- 【 資 本 金 】 5,000万円
- 【従 業 員 数】 217名 (2019年2月現在)
- 【事 業 内 容】 生命保険・損害保険を取り扱う来店型の総合保険代理店「保険テラス」を運営。
現在、本社・支社を含め、関東エリア・北陸エリア・甲信越エリア・東海エリア
関西エリア・中国エリアにて店舗を展開。

【 リリースに関するお問い合わせ 】
株式会社 ETERNAL 秘書室 広報・IR担当

〒651-0084 兵庫県神戸市中央区磯辺通3-2-17 ワールド三宮ビル 4階
TEL : 078-241-4201 / e-mail : info@e-fca.jp