

結心会 アイザワ証券と顧客紹介契約締結

幅広い金融商品の提供が可能に

【二社】保険健全化推進機構「結心会」(上野直昭会長)とアイザワ証券(東京都港区、藍澤卓弥社長)は10月17日、顧客紹介契約を締結した。結心会に加盟する会員企業の顧客の中から資産形成に興味がある人をアイザワ証券にトスアップする。結心会は、顧客の資産運用ニーズを満たすことが可能になり、会員企業の満足度向上につながる考えを示している。

資産形成に興味示す顧客をトスアップ

今回の顧客紹介契約でアイザワ証券は、結心会からトスアップされた紹介情報を基に、同社のインサイドセールス部門の社員が顧客からヒアリングを行いニーズの深堀を行う。その後、全国にある45拠点の中で顧客の居住地から最寄りの支店の担当者が口座手続きや証券取引の案内などを行

は、地域の金融機関との提携を推進し、現在までに8行の金融機関と提携している。21年からの第3フェーズには、IFAビジネス本部を設置し保険代理店を中心に拡大、保険系IFAが増加している。証券会社の顧客層は60〜80歳のいわゆる富裕層に偏り、現役世代の顧客が少ないという課題を抱えている。一方で、保険代理店の顧客層は30〜50歳の現役世代が多く、保険に加入しながら、投資信託も同時に積み立てる顧客も多いため、証券会社出身のIFAが株式の取引を中心に取引を真柴一裕氏は、「今回の取り組みを通じて、当社

が接点の少ない30〜50代の顧客層へのアプローチが可能になることは非常に魅力的だ」と述べる。結心会は、顧客の資産形成ニーズに向けた対策としてIFA資格取得に取り組んでいるものの、アフターフォローやコンプライアンス態勢の整備などから、証券会社や銀行出身者を採用しなければ維持できないなどの課題がある。今回の契約締結を通じて、こうした課題解決にもつなげていきたい考えだ。

2004年からプラットフォームビジネスを展開している。証券会社系金融商品仲介業者、主に証券会社出身のIFAが株式の取引を中心に取引を真柴一裕氏は、「今回の取り組みを通じて、当社



真柴氏(左)と上野氏

今回の取り組みでは、結心会会員の中でまだ金融商品仲介業者の登録をしておらず、かつ登録予定もない企業から顧客をトスアップしてもらうことを軸にしている。またハードルが高い金融商品仲介登録業者の登録に際してもアイザワ証券が支援していく考えだ。

三井住友海上は10月1日、名古屋市中村区、津島市を中心とした地域に密着した事業を展開するICOB代理店。何代も野村俊支社長、内務担当の田澤藍主任、営業担当の佐野真代主任、愛知生保支社の長良樹課長代理が出席した。杉戸保険事務所は1975年に設立され、着した代理店を目指し

富田英太郎氏、土屋洋介氏、三井住友海上愛知支店の岸亮介支店長、飯沼武営業推進部長、愛知第一支社の大野崇俊支社長、内務担当の田澤藍主任、営業担当の佐野真代主任、愛知生保支社の長良樹課長代理が出席した。杉戸保険事務所は1975年に設立され、着した代理店を目指し

名古屋市中村区、津島市を中心とした地域に密着した事業を展開するICOB代理店。何代も野村俊支社長、内務担当の田澤藍主任、営業担当の佐野真代主任、愛知生保支社の長良樹課長代理が出席した。杉戸保険事務所は1975年に設立され、着した代理店を目指し



左から土屋氏、古橋代表取締役、村橋氏、富田氏

産形成ビジネスへの移行を目指して取り組みを進めてきたこともあり、今回の結心会との業務提携は取り組み強化に向けて最良な選択だとし、「当社の企業理念は、『より多くの人に証券投資を通じて、より豊かな生活を提案する』であり、今回の提携を通じて、今までのアプローチでできなかった多くのの人に商品・サービスを提供していきたい」と意気込みを見せている。結心会では、これまでも国策に絡む取り組みを積極的に進めていることに加え、金融リテラシー向上に向けた新たな制度の構築を通じて、保険代理店の地位向上を目指している。上野会長は、「当会の会員は地域の人に支えられている代理店が多いので、今後も保険だけでなく、地域社会に貢献できる取り組みを積極的に進めていきたい」と述べている。

杉戸保険事務所をHGA認定

三井住友海上

富田英太郎氏、土屋洋介氏、三井住友海上愛知支店の岸亮介支店長、飯沼武営業推進部長、愛知第一支社の大野崇俊支社長、内務担当の田澤藍主任、営業担当の佐野真代主任、愛知生保支社の長良樹課長代理が出席した。杉戸保険事務所は1975年に設立され、着した代理店を目指し

名古屋市中村区、津島市を中心とした地域に密着した事業を展開するICOB代理店。何代も野村俊支社長、内務担当の田澤藍主任、営業担当の佐野真代主任、愛知生保支社の長良樹課長代理が出席した。杉戸保険事務所は1975年に設立され、着した代理店を目指し

産形成ビジネスへの移行を目指して取り組みを進めてきたこともあり、今回の結心会との業務提携は取り組み強化に向けて最良な選択だとし、「当社の企業理念は、『より多くの人に証券投資を通じて、より豊かな生活を提案する』であり、今回の提携を通じて、今までのアプローチでできなかった多くのの人に商品・サービスを提供していきたい」と意気込みを見せている。結心会では、これまでも国策に絡む取り組みを積極的に進めていることに加え、金融リテラシー向上に向けた新たな制度の構築を通じて、保険代理店の地位向上を目指している。上野会長は、「当会の会員は地域の人に支えられている代理店が多いので、今後も保険だけでなく、地域社会に貢献できる取り組みを積極的に進めていきたい」と述べている。

アイリックコーポレーターは10月18日、韓国シヨンは2012年から海外保険業界と交流しており、これまでも、アジア圏の保険会社・保険代理店を視察訪問し、現地の保険事情について学んできた。現在、日本国内で行っている保険分析・検索システム「保険IQシステム®」等を通じた

アイリックコーポレーターは10月18日、韓国シヨンは2012年から海外保険業界と交流しており、これまでも、アジア圏の保険会社・保険代理店を視察訪問し、現地の保険事情について学んできた。現在、日本国内で行っている保険分析・検索システム「保険IQシステム®」等を通じた

アイリックコーポレーターは10月18日、韓国シヨンは2012年から海外保険業界と交流しており、これまでも、アジア圏の保険会社・保険代理店を視察訪問し、現地の保険事情について学んできた。現在、日本国内で行っている保険分析・検索システム「保険IQシステム®」等を通じた

現代海上火災の来日視察受け入れ

アイリックコーポレーター

アイリックコーポレーターは10月18日、韓国シヨンは2012年から海外保険業界と交流しており、これまでも、アジア圏の保険会社・保険代理店を視察訪問し、現地の保険事情について学んできた。現在、日本国内で行っている保険分析・検索システム「保険IQシステム®」等を通じた

アイリックコーポレーターは10月18日、韓国シヨンは2012年から海外保険業界と交流しており、これまでも、アジア圏の保険会社・保険代理店を視察訪問し、現地の保険事情について学んできた。現在、日本国内で行っている保険分析・検索システム「保険IQシステム®」等を通じた

2銀行のサイトでペット保険取扱開始

SBIいきいき少短

SBIいきいき少短期保険は10月16日から、福島銀行のウェブサイトでおよび島根銀行のアプリ、ウェブサイトで、ウェブサイトで、

SBIいきいき少短期保険は10月16日から、福島銀行のウェブサイトでおよび島根銀行のアプリ、ウェブサイトで、ウェブサイトで、

アイリックコーポレーターは10月18日、韓国シヨンは2012年から海外保険業界と交流しており、これまでも、アジア圏の保険会社・保険代理店を視察訪問し、現地の保険事情について学んできた。現在、日本国内で行っている保険分析・検索システム「保険IQシステム®」等を通じた