



# やまぐち代協だより 第25号

2020年4月発行

「やまぐち代協だより」は、やまぐち県損害保険代理業協会の会員向けに定期的に発行している会報紙です。県代協や、県内6支部がそれぞれに行っている活動の様子などをご紹介します。ぜひご覧ください。

2020年2月7日 [会場：周南市立徳山駅前図書館3階交流室]

## やまぐち県代協セミナー

# AIの一步先に行く 営業スタイルのヒント

講師：弘中 里佳氏【ライフコーチ】

### AIの進化でどう変わる？

めまぐるしいスピードで進化しているAI(人工知能)。営業職(販売職)はAIの進出によってどんな危機感を持たなければならないのでしょうか？保険営業にAIが活用されると、お客様や契約に関する全てのデータをAIが分析して最適な提案を行うことが可能になるでしょう。豊富な商品知識や正しい商品説明を得意としている人はAIに太刀打ちできないことになります。ではAIができない(苦手な)ことは？

### 「信用」と「信頼」、そしてホスピタリティ

正確なデータや答えを導き出すAIは多くの人々が「信用」するでしょう。しかし「信頼」は相手の人間性なども含めて期待することであり、「あなたに任せる」と心のつながりによって生まれる双方向のコミュニケーションの結果でもあります。

世の中のAI化が進むと、より人間らしいもの、その人らしさを感じさせてくれるもの、自分の話を聞いてくれる人、血の通ったコミュニケーションが求められます。保険の営業も同じで、お客様から「信頼される」関係づくりのために「ホスピタリティ」がものを言う仕事に変わっていくでしょう。

ホスピタリティは「ささいな個別対応」と言い換えることもできます。相手に対する気遣いから生まれるちょっとした行動はマニュアル化できるものではなく、データ分析してAIが対応できることでもありません。相手のことを考えて言動を起こすためには相手(人)を知る必要があります。

### コミュニケーションのタイプを知る

本セミナーでは、簡単な2つの質問でコミュニケーションのタイプを4つに分け、それぞれのタイプの特徴を知ってコミュニケーションに応用することを営業スタイルのヒントの1つとして学びました。

また、「優位感覚」には違いがあり、聴覚・言語・体感覚・視覚のうちどの感覚からの情報が伝わりやすいか、人によって異なるため、保険商品の説明を行う際にはどの感覚に優位を持つ人にも対応できるよう前準備しておくことが重要であることも理解しました。どれだけよい商品説明ができていても伝わらなければ意味はありません。

今後も信頼される保険営業マンとしてAIの一步先に行くために、ささいな個別対応を積み重ね、相手の話をしっかりと聞き、ホスピタリティあふれる保険募集活動を行いましょう。



やまぐち県代協では、会員向けのセミナーや各支部例会など保険募集人としての資質向上のための自主勉強会の他、保険普及や地域・社会への貢献活動にも積極的に力を入れています。

損害保険の普及に関する啓発・宣伝

地震保険普及キャンペーン



地球環境保全

清掃活動



地域社会貢献



八代のツルのねぐら整備事業



この他にも各支部で様々な活動を行っております。会員の方は支部から案内が届きましたらぜひご参加ください。



交通マナーアップやまぐちキャンペーン  
「無事故・無違反コンテスト150」に下関支部と岩国支部からチームで参加

## 日本代協・47都道府県代協リレー！



27番走者山口県代協 保険のことば「特約」 日本代協・47都道府県代協リレー！都道府県代協加盟代理店が解説「3分でわかる保険のことば」

「3分でわかる保険のことば」をテーマに保険特有の言葉を代協加盟代理店が分かりやすく解説し、各代協の活動をPRする動画を全国で作成しました。リレー形式で全国をまわり第27走者は山口県代協！担当したことばは『特約』です。



ぜひご覧ください！

山口県以外の「保険のことば」もリレー形式でぜひご覧ください。

### 山口県代協と提携

乗換えを検討している皆様へ

## 下取より、JCMの買取。

査定価格アップ! / 新車のオプション増やせるかも? / 自動車税未経過分も戻ってくる!?

下取より買取がお得。お気軽にご相談ください。

JCMの買取5つのポイント

- ①買取専門35年の実績
- ②プロの査定士が適正価格で評価
- ③提携先様限定だから安心
- ④全国無料出張査定
- ⑤スムーズ&スピーディー



お電話をお待ちしてます!

JCM 広島支店

担当：桑原 拓史

☎0120-322-755

