新たに2635人のＴＬＣ誕生

生保協会が12年度第１回認定

営業職員アクサニチダン最多に

生保協会業務教育部が行った平成12年度第1回「トータル・ライフ・コンサルタント（ＴＬＣ）」の称号認定によると、新たに2635人の「ＴＬＣ」を認定した。これは、6月15日に実施した生命保険大学課程試験などにより、所定の6科目を修了した4085人のうち、各社からの推薦者について教育部会で審査し、称号を授与したもの。なお、平成5年度からの認定者累計は、5万7755人となっている。

12年度第1回認定者の内訳は、職種別では営業職員が1194人と全体の45・3％を占め、このほか、組織長159人（同6・0％）、機関長72人（同2・7％）、代理店等739人（28・0％）で、内務職員は471人（17・9％）となっている。性別では男性が約6割の1596人、女性が1039人。

履修期間は2年が859人、1年が820人とそれぞれ全体の3割を超え、以下、3年421人、4年193人、6―9年156人、5年102人で、10年以上が84人。3年までの履修期間が約8割強を占めた。また、職種別に平均履修期間をみると、営業職員は2・6年、代理店等は2・1年で、全体平均の2・8年を下回っている。

年代別では、30代が921人と最も多く、全体の35・0％を占め、以下、40代911人（同34・6％）、50代536人（同20・3％）、20代203人（同7・7％）、60歳以上64人（同2・4％）と続く。

各社別に営業職員の認定者数をみると、アクサニチダン生命が473人で最も多く、ソニー生命の184人、プルデンシャル生命の81人、第一生命の70人、アリコジャパンの62人、大同生命の56人等と続いている。

＜12年度第１回ＴＬＣ各社別認定数＞

会社名＼職種	合計			営業職員		
	計	男	女	計	男	女
日本	48	10	38	32	3	29
ニチダン	15	14	1	0	0	0
ニコス	124	103	21	14	14	0
エトナヘイワ	17	13	4	1	0	1
東京	9	3	6	5	1	4
千代田	17	7	10	8	0	8
太陽	49	4	45	34	0	34
大正	2	1	1	0	0	0
第一	95	35	60	70	22	48
大同	91	36	55	56	12	44
第百	0	0	0	0	0	0
ソニー	214	208	6	184	184	0
オリックス	17	14	3	0	0	0
オリコ	1	0	1	0	0	0
大和	0	0	0	0	0	0
安田	16	1	17	15	0	15
富国	22	7	15	15	3	12
プルデンシャル	101	92	9	81	81	0
ＩＮＡひまわり	59	50	9	4	4	0
アイエヌジー	42	39	3	15	15	0
アリコ・ジャパン	161	138	23	62	61	1
アクサニチダン	890	431	459	473	114	359
朝日	25	3	22	10	1	9
アメリカンファミリー	50	36	14	0	0	0
協栄	36	17	19	18	2	16
明治	34	4	30	18	0	18
三井	28	10	18	13	2	11
エジソン	17	14	3	14	11	3
セゾン	3	3	0	3	3	0
住友	82	11	71	28	1	27
日本火災パートナー	32	27	5	1	1	0
日動	14	13	1	0	0	0
東京海上あんしん	95	79	16	16	15	1
同和	3	3	0	0	0	0
千代田火災エビス	64	49	15	2	2	0
大東京しあわせ	6	3	3	0	0	0
富士	24	22	2	0	0	0
興亜火災まごころ	25	19	6	0	0	0
共栄火災しんらい	6	5	1	0	0	0
三井みらい	49	40	9	0	0	0
住友海上ゆうゆう	29	20	9	0	0	0
チューリッヒ	0	0	0	0	0	0
スカンディア	1	1	0	0	0	0
あおば	0	0	0	0	0	0
マニュライフ	18	10	8	2	0	2
ディー・アイ・ワイ	0	0	0	0	0	0
カーディフ	2	1	1	0	0	0
合計	2,635	1,596	1,039	1,194	552	642

「ｅ－ｈｏｋｅｎ・ｃｏｍ」@ニフティに保険コーナー

損保10社の自動車保険比較

ファイナンシャルプランナー（ＦＰ）による無料保険比較ポータル・サイト「ｅ－ｈｏｋｅｎ・ｃｏｍ」を運営するイーエフピー㈱（本社＝東京都中央区、花田敬社長）は10月31日から、インターネット・サービス・プロバイダー（ＩＳＰ）最大手、ニフティ㈱の「Ｆｉｎａｎｃｅ@ｎｉｆｔｙ」リニューアルに際し、保険コーナーのコンテンツの運営を開始した。

新しい「Ｆｉｎａｎｃｅ@ｎｉｆｔｙ」の保険コーナーは、「ｅ－ｈｏｋｅｎ・ｃｏｍ」が表示される。

この保険コーナーの特徴として、①数ある保険サイトの中で、特定の保険会社に属さず、保険販売を目的としない中立な情報提供サイトの「情報の公平性」②保険アナリスト、コンプライアンス専門家による情報提供、運営の「情報の信頼性」③今後の消費者のニーズ、業界の動向などのリサーチを行う「情報の将来性」――を挙げている。

運営するコンテンツでは、自動車保険の比較保険会社として東京海上、安田火災、三井海上、住友海上、大東京火災、アメリカンホーム、チューリッヒ、ウインタートウル・スイス、ゼネラリ、ソニー損保の10社を対象としている。

「保険会社のＩＴ戦略」でセミナー

イーエフピーが16日 花田社長を講師に

また、イーエフピー㈱は16日午後3時から4時30分まで、保険営業職員、保険代理店を対象にセミナーを開催する。

テーマは「保険業界のＩＴ戦略―売れるＩＴ保険営業とは、ＩＴ時代の勝ち組となるためには」。

講師は同社の花田敬社長、定員50名（先着順）。参加費は無料。会場は同社セミナールーム（東京都中央区日本橋3ノ4ノ10ツムラビル4階）。

参加申し込みはフリーダイヤル0120―557―334（月曜日―金曜日の午前9時30分―午後5時）まで。

大阪生保協会 和泉市などに福祉巡回車

大阪生保協会（会長＝松本裕行・日本生命中央支社長）は10月26日、大阪市中央区の大阪社会福祉指導センター内会議室で、大阪府下の2社会福祉協議会に贈る福祉巡回車（軽自動車2台）の寄贈式を開催した。

この福祉巡回車は、ホームヘルプサービス等の在宅介護事業に活用してもらうもの。式では、松本会長があいさつし、和泉市および田尻町の社会福祉協議会の代表者に目録を贈呈した。

これを受け、大阪府社会福祉協議会の山上明子事務局長が、松本会長に感謝状を贈り、感謝の言葉を述べた。

同協会では、平成3年度からCR活動の一環として、市町村社会福祉協議会に福祉巡回車の寄贈を行っており、これまでの福祉巡回車寄贈総数は19台。

和泉市、田尻町の社会福祉協議会の代表者に目録贈呈（上から）

人事異動

◇大同生命・1日付

（カッコ内は旧職）

▽取締役・非常勤（取締役お客さまサービスセンター長）　森口　祥之

▽お客さまサービスセンター長（お客さまサービスセンター審議役）　寺垣世司夫

第7回「生命保険と私」エッセーコンテスト入賞作

優秀賞

人生設計のきっかけ

石井雪華

結婚したのは三年前。新しい生活の楽しさ、それだけで日々過ごしていましたが、そんな私たちがこれからの生活について初めて真剣に話しあったきっかけが生命保険でした。

「結婚したのだから保険くらい見直さないと」という母の言葉に昔加入した保険の証券など取り出して読んではみたものの、書いてある事柄が何を意味するのかさえよくわかりません。雑誌を買い、二人で勉強しました。

最初はどの保険会社がいいか、掛け金が安いのは、などを話していたのですが、そのうちに何かが違うことに気づきました。検討していてもどこか他人事のようで、全体平均の2・8年を下回っている。

年代別では、30代が921人と最も多く、全体の35・0％を占め、以下、40代911人（同34・6％）、50代536人（同20・3％）、20代203人（同7・7％）、60歳以上64人（同2・4％）と続く。

各社別に営業職員の認定者数をみると、アクサニチダン生命が473人で最も多く、ソニー生命の184人、プルデンシャル生命の81人、第一生命の70人、アリコジャパンの62人、大同生命の56人等と続いている。

自動車保険の比較保険会社として東京海上、安田火災、三井海上、住友海上、大東京火災、アメリカンホーム、チューリッヒ、ウインタートウル・スイス、ゼネラリ、ソニー損保の10社を対象としている。

「保険会社のＩＴ戦略」でセミナー

イーエフピーが16日 花田社長を講師に

また、イーエフピー㈱は16日午後3時から4時30分まで、保険営業職員、保険代理店を対象にセミナーを開催する。

テーマは「保険業界のＩＴ戦略―売れるＩＴ保険営業とは、ＩＴ時代の勝ち組となるためには」。

講師は同社の花田敬社長、定員50名（先着順）。参加費は無料。会場は同社セミナールーム（東京都中央区日本橋3ノ4ノ10ツムラビル4階）。

参加申し込みはフリーダイヤル0120―557―334（月曜日―金曜日の午前9時30分―午後5時）まで。

人事異動

◇大同生命・1日付

（カッコ内は旧職）

▽取締役・非常勤（取締役お客さまサービスセンター長）　森口　祥之

▽お客さまサービスセンター長（お客さまサービスセンター審議役）　寺垣世司夫

第7回「生命保険と私」エッセーコンテスト入賞作

優秀賞

人生設計のきっかけ

石井雪華

結婚したのは三年前。新しい生活の楽しさ、それだけで日々過ごしていましたが、そんな私たちがこれからの生活について初めて真剣に話しあったきっかけが生命保険でした。

「結婚したのだから保険くらい見直さないと」という母の言葉に昔加入した保険の証券など取り出して読んではみたものの、書いてある事柄が何を意味するのかさえよくわかりません。雑誌を買い、二人で勉強しました。

最初はどの保険会社がいいか、掛け金が安いのは、などを話していたのですが、そのうちに何かが違うことに気づきました。検討していてもどこか他人事のようで、子供は、家は…。そう現実、しなければいけないこと、贅沢はできないこ

【寸　評】　なるほど。どんな「生命保険」に入るべきか？　夫婦がそこで向きあった時、初めて二人の夢が、将来が、人生の設計が語られる。「生命保険」にはそんな効果もあるんだなァ。教えられました。

（神奈川県・27歳・主婦）

斬新な企画の保険雑誌
月刊ライト
発行　㈱保険銀行日報社

自由化時代の自動車保険
2000年6月版
フロッピーディスク
各社主要商品改定状況一覧

★最新情報をExcelドキュメントで
■1月版をリニューアル、フロッピーに
■損保・共済35社に拡大
■最上級商品の内容を一覧表で簡単に比較
■データ鮮度さらにアップ
好評発売中!!

1.44MB　フロッピーディスク　定価5,000円

発行所　保険銀行日報社　〒103-0013　東京都中央区日本橋人形町2-23-1福むらビル　電話03-3664-7290㈹　ＦＡＸ03-3664-3620　お申し込みはＦＡＸで発送部・三尾まで