

保険のペーパーレスについて…！

ペーパーレス・ハンコレスが一般的な世の中になってまいりました。最近では市役所や銀行で行われる様々な手続きがペーパーレス・ハンコレスの手続きに移行していますね、同様に保険業界でもそれが当たり前の時代となっていました。

2012年より主に個人のお客様にご利用いただいている「らくらく手続き」というものがあります。保険に加入する際に行う保険料の試算や商品説明、そして申込み手続きなどをタブレット型端末で行うものです。個人のお客様は体験されたことがあるかと思います。

さらに2021年10月より新たに「電子署名手続き」が登場し、今年1月より法人のお客様についてもこれを利用したペーパーレスの手続きが必須になります。

「電子署名手続き」とは簡単に説明すると、従来の紙申込書の手続きでは署名・捺印していただくものを、お客様のパソコンやスマートフォンなどの端末を使用して、電子署名サービス会社から届くメールに記載されたリンクから申込書の内容を確認し同意する(ボタンを押す)ことで契約締結となる完全ペーパーレスのお手続き方法となります。

手続き完了度にメールで申込書のお客様控のPDFが届き、電子データでそのまま保存・管理が可能です。

お客様にはお手数をお掛けしますが、ご迷惑をお掛けしないよう担当の営業社員が十二分な説明を行う予定ですのでご安心ください。



この度、新たにプロ保険公式ラインを開設しました！一般的に企業のラインはクーポンや宣伝ばかりでメッセージのやり取りが出来ないものが多いですが、弊社のラインはメッセージのやり取りが出来ます。1分程度で友達追加が完了しますので、是非ご登録をお願いします！

編集後記

新年を迎え、皆様のお手元に新しいプロ保険Newsを届けられることに、大変喜びを感じております。今回のプロ保険Newsは、プロ保険の現在と将来について考える時間にもなりました。私たちが考えていることをどのようにお伝えするべきか、まだ明確な答えは出ませんが、少しでも皆様に現在のプロ保険の雰囲気や、将来に向けての意気込みを感じていただければ幸いです。

雁行 真志

プロ保険取扱保険会社

TOKIO MARINE NICHIDO 東京海上日動

TOKIO MARINE NICHIDO 東京海上日動あんしん生命

MS&AD 三井住友海上

万一事故が起つたらすぐ連絡
事故現場立会サービス

プロ保険損害サービス部 **TEL.076-259-0199**

24時間電話受付サービス

東京海上日動 0120-119-110
三井住友海上 0120-258-365

平日
8:30～19:00
土曜日
8:30～17:00

新年あけましておめでとうございます

プロ保険 News ニュース

Vol.48 2024.january

新春号



新年のご挨拶

新年あけましておめでとうございます。

創立50周年という節目を迎えて、皆様と新たな50年のスタートが切れる事を、心より嬉しく思います。

昨年は、ニュース等の報道で大きく取り上げられた通り、保険業に携わるもの全員がその在り方を問われる年だったかと思います。

弊社としても保険代理店としての“正しさ”と“公平さ”を追求し、変化に満ちた一年がありました。今年は、この変化を信頼に結び付け、さらに貢献する努力を続けることにより、お客様や社会に選ばれ続ける企業を目指します。

そのためには弊社が掲げる3つの理念を社員一人一人が体现し、邁進することが近道であると私は考えております。

2024年が皆様にとって、幸せに満ちた年となりますよう、心よりお祈り申し上げます。

株式会社プロ保険 代表取締役 鶴來 義丈

辰

営業案内

- ◆損害保険
超保険、超ビジネス保険、自動車保険、火災保険、傷害保険、旅行保険、運送保険、賠償保険、各種工事保険、積立保険、所得補償保険、その他
- ◆生命保険
終身保険、定期保険、養老保険、こども保険、年金保険、経営者向け保険、がん保険、医療保険、家計保障保険、その他
- ◆事故相談
交通事故、日常生活や業務中の事故などに関してのいろいろな相談を、解決に向けてアドバイスさせていただきます（無料）
- ◆証券確認
各種保険の証券を個々の実情に照らし合わせて、わかりやすい説明や提案をさせていただきます（無料）
- ◆プロ保険式リスクマネジメント
企業活動（自然災害から人的事故まで）における様々なリスクに対し適確なアドバイスを行うシステムです（無料）



株式会社 **プロ保険**

〒921-8043 金沢市西泉4丁目35番地

TEL076-259-0188 FAX076-243-0144

HPアドレス <http://www.prohoken.co.jp> (プロ保険の社員紹介から業務内容まで、情報満載！)
メールアドレス info@prohoken.co.jp (ご意見・ご要望をお気軽にお寄せ下さい。)



『リストバンド』

汗かきな自分には夏場の腕時計のバンドのくつしが気になり、去年の夏から愛用しています。気に入りすぎて冬もアクセサリーとして普段から付けるようになります、誕生日に文字入りをプレゼントされました。

雁行 真志



『目薬』

デスクと車の2か所に常備しております1日4~5回は使っています。目が乾いたタイミングというより、気合を入れたいタイミングで刺激強めの超クールタイプで目から頭を叩き起こします。

北島 慎二郎



『ノート』

書くことで覚える私にとって、必需品のノートです。Campusノートは学生の頃から使っていますが、一番書きやすくて見やすいので愛用しています。書いたことが全て頭に残って欲しいものですね。

水谷 来加

スタッフに
聞きました！

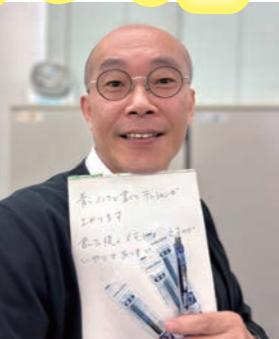
「あなたのお気に入りの
アイテムを
教えてください！」



『ミキサー』

最近はまっているアサイーボウルを作る際に使用する「ミキサー」がお気に入ります。苦手な料理にも取り入れられればなおよしです。

野竹 万恵



『ブルーブラック太字 ゲルインクボールペン』

学生の頃から汚い自分のノートを見返す事は無かったが、太字の青いインクで書いたノートは何故か見返すのが苦ではない。

青色に何かあるのか？気分の問題か？
鶴來 義丈



『水筒』

スターバックスで購入し、毎日使っています。上部にロゴが型押しされたデザインと保温保冷機能がある所がお気に入ります。中身は水ばかりなので、たまにはオシャレにラテ系など入れてみたいものです。

青山 杏樹



『マスコットバット (練習用バット)』

素振りは全身運動なので、体調管理や体力維持は勿論、ストレス発散にも活用しています。バットのグリップって握っているだけでなぜか落ち着くんですよね。

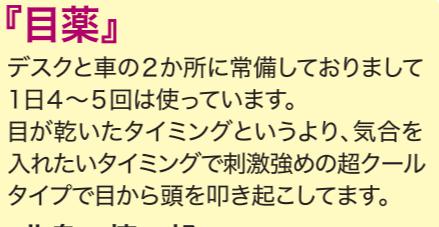
穴沢 朝己



『ハンド クリーム』

手が乾燥しやすいのでこまめに使用するようにしています。いい香りがするものと、さらさらタイプのものを自分の手のひらと相談しながら使い分けています。

澤田 奈津子



『手帳』

左右それぞれ「B5」タイプで、左にその月の取組予定を列挙し、右には一週間の予定を記入しています。40年以上手作りしており私と仕事の「かすがい」(二つの木を繋ぐ金具)です。

中川 修一

オリジナルパーカー！
みんなで着てみましたー！

プロ保険オリジナルパーカー！作りました！

昨年9月1日に50周年を迎えた記念品としてオリジナルパーカーを作りました！

私自身、洋服が大好きなのですが、購入することはあってもなかなか制作することはなかったので、右往左往しながらもいいものを作ろうと努めました！業者さんに注文するにあたり、社員全員でどんなパーカーがいいのかを話し合ったのですが、「刺繡は小さい方がいい」「質感はこうじやなきや嫌」など、いろいろな意見が出で大変でした(汗) その後「パーカーの色」「刺繡の色」「サイズ」

を社員一人一人が選び、個性が出たユニークなパーカーが出来

上がりました！ デザインとしては、腕にプロ保険のロゴマークを入れており、プロ保険の要素を入れつつも、普段も着やすいデザインにしました。 パーカーの制作は、CREEREN(クレイエールン)様にご協力頂きましたので、胸部分にはブランドロゴマークを入れさせていただいている。 実は、このパーカーは社員の家族の分も作り、家族全員で着用できるようにしました！ 何かのタイミングで「こういうものも作ったね」と社員が振り返るいい機会になればいいなと思います。

水谷 来加



新春対談

「プロ保険にとって大切な物」

今回「プロ保険にとって大切な物」というテーマで、弊社代表と若手代表とで対談してみました。

「早速ですが、今までプロ保険が大切にしてきたものは何ですか？ 鶴来さんはどう考えていますか？」

「入社した時に、特に意識したことは「保険を広める」ということに注力してきた感じがするね。今ほど本質的に保険というものが知られていなかったからね。」

「プロ保険の諸先輩方は保険を広める、ということを大切にしてこれまでの50年を築いてきたということですね。これからはどう考えますか？」

「お客様の幸せを考えると、事故を減らしていく、最終的には保険自体が必要無くなればいいと考えている。保険という商品を販売しておいておかしいけれど、事故は絶対ないほうがいい。我々が必要とされるまでは全力でお客様をお守りしていくということが大切なんだと思う。」

北島さん

「保険と言う商品の安心感にプラスして『プロ保険』にも安心を感じただけるようにしたいですね。非現実的かもしれません『プロ保険に入ったら事故がなくなる』といったシステムを作れたら皆さんに喜んでいただけると思っています。」

「保険代理店が事故を無くそうとするのは面白いよね。何をするにしても『今と未来のお客様を守る』と言う観点で考えていくことが大切だよ。」

「わかりました！今まで築いてきたものは守りつつ、これからも必要だと感じていただけるような代理店を目指します！」



鶴來さん



「みなさん、これからもプロ保険をよろしくお願ひします！」

