

日本興亜損保は10月19日、東京・新宿のヒルトン東京で第37回認定中核代理店全国大会を開いた。当日は認定基準を充足した中核代理店232店(280名)が一堂に会し、同社の二宮雅也社長、NKSSJホールディングスの櫻田謙悟社長をはじめ多数の役員が列席し、参加代理店の功績をたたえた。

日本興亜 中核代理店232店が出席 第37回認定中核代理店全国大会開く

まず挨拶した二宮社長は「参加代理店に対して、認定獲得の祝辞および同社への業績貢献に対する謝辞を述べた。次いで、2014年上半期をめぐるとした損保ジャパンとの合併について経緯を説明したうえで、合併新会社「代理店の皆さま」と



挨拶する二宮社長



代理店・代理店会の表彰式

「代理店の皆さま」という姿勢を基本としていくことを強調。合併への代理店の理解を求めた。中核代理店の日本興亜損保への位置づけについては「当社にとって最大の強み」とし、「新会社でのプロ代理店組織の創設にあたっては、両社の

良い部分を融合し、他社よりも優れた業界ナンバーワンの組織を作り上げていきたい」と述べた。続いて登壇したNKSSJの櫻田社長は「損保への位置づけについては、この10年間で唯一マーケットシェアを落としているのがNKSSJグループだ」としたうえで、この状況を打破するためには平凡なことを非凡なほどに徹底するといった損保業界におけるイノベーションが必要だと強調した。この取り組みを代理店に

はめ、「一日に10名くらいのお客様の顔を思い出し、もらいたい。これ自体は簡単なことだが、それを何年も続けられたとき、将来どうなるかを考えると私はワクワクする」と話した。中核代理店会連合会の奥田道会長(興亜損保事務)は、日本興亜損保と損保ジャパンとの合併に伴う両代理店組織の統合について言及。「私たちが中核代理店会も損保ジャパン社の専門プロ組織『JISA』と早期に融合を図り、新しい組織創設に向け、ともに発展していきたいと考えている。中核代理店会としては、お互いが切磋琢磨する会員の結束力の強さと保険会社との強いパートナーシップにある。新しい組織でも中核代理店会の良いところを引き継いでいきたい」と述べた。

全国に18支店を構える生損保代理店「(株)A.I.P.(東京・港区、松本一代表)」は10月12日、同社役員と各支店長が都内で一堂に会し、2013年度の同社事業計画作成研修を開いた。研修では、松本代表が13年度の同社全体の経営方針や

「名実ともに全国ナンバーワンの独立系専門代理店になる」ことを自社の将来像に掲げ、実現に向けては、「全国ナンバーワンの品質、組織、規模ブランドを確立する必要があり」と呼びかけた。基本戦略としては、サー

全体施策を説明し、各支店長との意思疎通を図ったのをはじめ、支店ごとに事業計画を作成・報告した。一つの会社として機能するためには、自社の理念や方針、将来像をスタッフ間で共有することが必要だと松本氏は強調。必要だと全国ナンバーワンの独立系専門代理店になることを自社の将来像に掲げ、実現に向けては、「全国ナンバーワンの品質、組織、規模ブランドを確立する必要があり」と呼びかけた。

「成長・発展」については、法人開拓の仕組みや戦略的支店開拓(支店の増設が必要だとし、リース(見込客の斡旋)業者の積極活用やコンサルティング会社との連携

用いた社内研修の充実を図ることとした。「組織構築」のために共通のシステム、共通のルール、共通の品質を整備することが必要だとし、顧客管理システムの活用による顧客管理及び数値管理の一元化、テレビ会議への出席、事故受付・電話募集等の一本化などを図っていくとした。「成長・発展」については、法人開拓の仕組みや戦略的支店開拓(支店の増設が必要だとし、リース(見込客の斡旋)業者の積極活用やコンサルティング会社との連携

続・明日に向かっ 東奔西走

仲間との雑談の続きです。

Dさん 銀行ってお客様のふところが分かってるから定期預金満期になる時期に的を絞って『金利が低いから預金より生命保険のほうが利回りがいいですよ』と終身保険を提案したりするそうだよ。Aさん その話はよく聞くなあ。私のお客様からも『銀行で保険を掛けたよ』と言われたり。銀行員もがん保険の

ノルマがあるらしい。Cさん 銀行で保険を、いいけれど、年配者の方とのトラブルが多いらしいね。Bさん トラブルって、銀行で保険を勧められて加入されたが、短期で解約をしたときに元本割れになっていて、貯金と勘違いされているんだよね。Dさん イヤー私も5年ほ

り、一日に10名くらいのお客様の顔を思い出し、もらいたい。これ自体は簡単なことだが、それを何年も続けられたとき、将来どうなるかを考えると私はワクワクする」と話した。中核代理店会連合会の奥田道会長(興亜損保事務)は、日本興亜損保と損保ジャパンとの合併に伴う両代理店組織の統合について言及。「私たちが中核代理店会も損保ジャパン社の専門プロ組織『JISA』と早期に融合を図り、新しい組織創設に向け、ともに発展していきたいと考えている。中核代理店会としては、お互いが切磋琢磨する会員の結束力の強さと保険会社との強いパートナーシップにある。新しい組織でも中核代理店会の良いところを引き継いでいきたい」と述べた。

「成長・発展」については、法人開拓の仕組みや戦略的支店開拓(支店の増設が必要だとし、リース(見込客の斡旋)業者の積極活用やコンサルティング会社との連携

用いた社内研修の充実を図ることとした。「組織構築」のために共通のシステム、共通のルール、共通の品質を整備することが必要だとし、顧客管理システムの活用による顧客管理及び数値管理の一元化、テレビ会議への出席、事故受付・電話募集等の一本化などを図っていくとした。「成長・発展」については、法人開拓の仕組みや戦略的支店開拓(支店の増設が必要だとし、リース(見込客の斡旋)業者の積極活用やコンサルティング会社との連携

仲間と語る我々を取り巻く状況

でも、プロ代理店に就いていい面もあると思うよ。難しい内容をわかりやすく説明するのはプロ代理店の役割ではないだろうか。そのために、われわれは周辺知識を含めてもっと資質の向上に日々努めなければならないね。

「成長・発展」については、法人開拓の仕組みや戦略的支店開拓(支店の増設が必要だとし、リース(見込客の斡旋)業者の積極活用やコンサルティング会社との連携

用いた社内研修の充実を図ることとした。「組織構築」のために共通のシステム、共通のルール、共通の品質を整備することが必要だとし、顧客管理システムの活用による顧客管理及び数値管理の一元化、テレビ会議への出席、事故受付・電話募集等の一本化などを図っていくとした。「成長・発展」については、法人開拓の仕組みや戦略的支店開拓(支店の増設が必要だとし、リース(見込客の斡旋)業者の積極活用やコンサルティング会社との連携

（第三種郵便物認可）

（株）興亜損保

（株）A.I.P.

（株）信和

（株）三井住友

（株）信託

（株）三井

（株）信和

（株）三井

（株）信和