



日刊(但土曜 日曜 祝日休刊)
定価1カ月4,000円(送料+税込み)

発行所

保険毎日新聞社

東京都千代田区岩本町1丁目4番7号
〒101-0032

電話 03(3865)1401(代表)
振替 00140-6-70860

©保険毎日新聞社

「保険代理店経営革新アカデミー」設立

代理店の業績や品質向上を支援



左から佐野氏、松本氏、安東氏、行木氏

日本リスク総研(東京都千代田区、松本一成社長)、青山リスクマネジメント(同港区、佐野友映社長)、カプト(同品川区、行木隆社長)、フレインマークス(同足立区、安東邦彦社長)の4社は1月1日、保険代理店の経営革新をバックアップする任意団体「保険代理店経営革新アカデミー」(以下アカデミー)を設立した。今後、①マーケティング②システム③リスクマネジメントの三つの視点から保険代理店の業績や経営品質の向上を支援していく。具体的には、メンバー同士の情報交換の場となる会員専用SNS(情報共有ウェブサイトを開設したほか、1月下旬から経営革新に関する研修やセミナーを東京・大阪・名古屋で開催する予定。3年後に1万人の登録メンバーを目指して、保険代理店や保険会社社員らへ募集を呼び掛けていく。

1月1日、発足

昨年12月15日に行われたキックオフ記者会見の冒頭、フレインマークスの安東邦彦氏(マーケティング担当)は、「代理店の皆さまから悲鳴が聞こえる」と、保険代理店を取り巻く環境が一層厳しさを増す現状を強調。メンバーがノウハウや知

識を持ち寄りながら解決に向けて取り組んでいく場が必要だとして同会の設立主旨を説明した。併せて、アカデミー参加にかかる登録料や会費などを当面無料とすることも紹介。多くの参加を求めた。

日本リスク総研の松本一成氏(アカデミー代表)は、保険代理店の取り組むべき課題として「経営革新の必要性」と

「強い代理店モデルの創出と育成」の2点を主張。それらに向けた品質向上や戦略構築、企業化などの対

3年後、登録1万人を目指す

「強い代理店モデルの創出と育成」の2点を主張。それらに向けた品質向上や戦略構築、企業化などの対
策には、保険代理店のありべき姿や成功事例を共有するネットワークが必要だと説明して、アカデミーの重要性を訴えた。メンバー登録の形態についてカプトの行木隆氏
し、アカデミーが提案する五つのアクションへ取り組む宣言をすれば登録
ど、自由な情報交換の場を提供していく。なお、運営費用は保険ビジネスに役立つ情報や成功代理店のイン
タビューなどを収録したCDの販売や研修会などで賄う計画としている。

ミーの重要性を訴えた。メンバー登録の形態についてカプトの行木隆氏

し、アカデミーが提案する五つのアクションへ取り組む宣言をすれば登録

ど、自由な情報交換の場を提供していく。なお、運営費用は保険ビジネスに役立つ情報や成功代理店のイン

策には、保険代理店のありべき姿や成功事例を共有するネットワークが必要だと説明して、アカデ

ミーの重要性を訴えた。メンバー登録の形態についてカプトの行木隆氏

し、アカデミーが提案する五つのアクションへ取り組む宣言をすれば登録

ど、自由な情報交換の場を提供していく。なお、運営費用は保険ビジネスに役立つ情報や成功代理店のイン