

新日本保険新聞

(損保版)

第1～4月曜日発行
 発行所 新日本保険新聞社
 大阪市西区堀本町1丁目5-15
 (郵便番号550-0004)
 電話 (06) 6225-0550 (代表)
 FAX (06) 6225-0551 (専用)
 購読料 1か月2100円
 (消費税、送料込み)
 ©新日本保険新聞社 2010

シンニチ保険Web
www.shinnihon-ins.co.jp
 購読者専用サイトのパスワード
daybyday
 (2010年6月30日まで)
 ※「1月」と「7月」に変更します。

【特日本リスク総研代表の松本一成氏、青山リスクマネジメント(特代表の佐野友映氏、(特)カブト代表の行木隆氏、(特)ブレインマークス代表の安東邦彦氏の4氏は12月15日、東京・品川区のカブト本社で、共同記者会見を開き、1月1日から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」を発足させると発表した。同団体では、会員が自由に情報交換を行う無料のSNSを用意、CDセミナー、研修会、情報交換会などの有償サービスも提供し、会員数1万人を目指す。

「保険代理店経営革新アカデミー」発足

SNS活用し1万人のネットワーク目指す

会見の冒頭、「保険代理店経営革新アカデミー」発足の背景と趣旨についてブレインマークスの安東氏が説明した。安東氏は激変する保険代理店を取り巻く環境について、「インターネットの登場や、ライフスタイルの多様化などの時代の変化、比較・検討市場の成熟と顧客が売り手を選



(左から)佐野、松本、安東、行木の4氏

訴え、強い代理店モデルの創出と育成を目指した団体を設立すべき」と設立に至った背景を説明した。同アカ

デミーでは、保険代理店が抱える経営課題のノウハウや知識を持ち寄ることで、解決への道筋を共有する。決への道筋を共有する。また、保険代理店の業績・経営品質の向上を実現することで、業界全体のステータスを高め、魅力ある業界とすることで広く社会に貢献することを目的としている。

具体的には、①代理店の存在意義の確立 ②個々の代理店の意識改革 ③業界全体のステータス向上が可能となる環境整備を行い、保険代理店の社会的地位向上、業界全体の発展を考えるネットワークの形成を目指す。その特徴は、①経営革新に必要な3つの視点(システム、マーケティング、リスクマネジメント)から代理店の経営革新を支援 ②全国の成功例を共有化することで、ユーザーのニーズを深く理解し、お客さまからの「ありがとう」を増やす経営を支援するの2点。

アカデミー参加メンバーは全国から募る。応募資格は、経営革新・業績向上及び業界ステータス向上に真剣な保険代理店、保険営業者、及び保険会社社員。メンバーになるためには、経営革新アカデミーのホームページ(Url: www.k-ac.or.jp)からアクセスしてメンバー登録する。なお、登録料、月会費は無料。

① お客さまからの「ありがとう」を増やす経営に取り組み。② 無理な売り込みをすることなく、顧客自線での提案を行う。③ 顧客情報を大切に扱うことで、顧客重視の視点を持つ。④ リスクマネジメントの視点からお客さまに最適な提案を行う。⑤ 保険代理店の価値を高めるべく経営品質の向上に取り組み。その上で「メンバー宣言」として、自社のウェブサイトにアカデミーのバナーを貼り同メンバーであることを宣言する。メンバーが無料で利用できる特典として、アカデミーが運営する「経営革新アカデミー@SNS」のアカウントが付与され、全国のメンバーと自由に情報交換が可能となる。

SNS(ソーシャル・ネットワーク・サービス)は、人と人とのつながりを促進・サポートする、コミュニティ型のウェブサイトを指す。経営革新アカデミー@SNSは、メンバーのみの利用者限定型のSNSで、保険会社や地域に縛られることなく、自由に情報交換のプラットフォームとして、公に聞きたい経営課題を相談したり、自らのアカウントで公開可能な日記を活用して活動報告を行ったりすることが可能。また、特定の会社・個人を誹謗・中傷したり、不適切なコメントが氾濫することがないよう、登録の際には所属会社、住所氏名は実名登録が義務付けられる。誹謗中傷の防止については、実際に同SNSを運営する安東氏は「前向きな仲間とのネットワークを構築したい」と思いで立ち上げたので、誹謗・中傷には、退会していただくなど毅然とした態度で臨むと語った。なお、経営革新アカデミー@SNSのウェブサイ

トは次のとおり。Url: //academy_group.thib.jp/home/ そのほか、メンバーが利用できる有償の特典として、「経営革新CDセミナー」1研修会・情報交換会などがある。

経営革新CDセミナーは、全国の成功事例を共有する目的で、全国優良代理店のインタビュ、業界動向や経営課題、マーケティング実践事例、リスクマネジメント、データベース活用などをテーマとしてCDに収録、年間6回の予定でスタートする。

最後に同アカデミー代表の日本リスク総研社長松本一成氏が今後の目標について次のとおり述べた。「様々な媒体やセミナー参加者による口コミなどを通じて、ぜひ多くの人に参加していただきたい。われわれは、一社一社の小さな変化の積み上げこそが、保険業界を変える原動力となると信じている。ある程度メンバーが集まり、継続事業としてメドがつけば、一般社団法人化も検討している。ぜひ3年以内には1万人規模のネットワークにして将来的には専従スタッフを持つようしていきたい」。

アカデミー@SNSは、メンバーのみの利用者限定型のSNSで、保険会社や地域に縛られることなく、自由に情報交換のプラットフォームとして、公に聞きたい経営課題を相談したり、自らのアカウントで公開可能な日記を活用して活動報告を行ったりすることが可能。また、特定の会社・個人を誹謗・中傷したり、不適切なコメントが氾濫することがないよう、登録の際には所属会社、住所氏名は実名登録が義務付けられる。誹謗中傷の防止については、実際に同SNSを運営する安東氏は「前向きな仲間とのネットワークを構築したい」と思いで立ち上げたので、誹謗・中傷には、退会していただくなど毅然とした態度で臨むと語った。なお、経営革新アカデミー@SNSのウェブサイ

トは次のとおり。Url: //academy_group.thib.jp/home/ そのほか、メンバーが利用できる有償の特典として、「経営革新CDセミナー」1研修会・情報交換会などがある。

経営革新CDセミナーは、全国の成功事例を共有する目的で、全国優良代理店のインタビュ、業界動向や経営課題、マーケティング実践事例、リスクマネジメント、データベース活用などをテーマとしてCDに収録、年間6回の予定でスタートする。

最後に同アカデミー代表の日本リスク総研社長松本一成氏が今後の目標について次のとおり述べた。「様々な媒体やセミナー参加者による口コミなどを通じて、ぜひ多くの人に参加していただきたい。われわれは、一社一社の小さな変化の積み上げこそが、保険業界を変える原動力となると信じている。ある程度メンバーが集まり、継続事業としてメドがつけば、一般社団法人化も検討している。ぜひ3年以内には1万人規模のネットワークにして将来的には専従スタッフを持つようしていきたい」。