

保険代理店協議会 広島でオープンセミナー開催

“「来店型」vs「訪問型」ガチトークバトル”

～これからの保険業界での「差別化戦略」と「ビジョン」を保険代理店経営トップが追求～

来店型保険ショップ「ほけんの窓口」など全国約 290 店舗展開するほけんの窓口グループ株式会社（本社：東京都渋谷区）の代表取締役社長 今野 則夫が設立発起人である保険代理店協議会（※）は、2012 年 7 月 27 日（金）広島県広島国際会議場にて、広域展開する保険代理店によるオープンセミナーを開催しました。“「来店型」vs「訪問型」 ガチトーク！”と銘打ち、およそ 100 名の参加者の前で、今後の保険業界での「差別化戦略」と「ビジョン」を追求し、保険代理店業界全体の発展を目的に経営トップが活発な意見交換をしました。

「来店型」vs「訪問型」ガチトーク！ ～広域展開する経営者だからこそ叶った業界バトルロイヤル～

【登壇者】「来店型」代表： 今野則夫（ほけんの窓口グループ株式会社 代表取締役社長）  
勝本竜二氏（株式会社アイリックコーポレーション 代表取締役）  
「訪問型」代表： 水野 明氏（株式会社ソニックジャパン 代表取締役社長）  
松村光範氏（ファイナンシャルアライアンス株式会社 代表取締役社長）

ー1996 年の金融緩和に伴い、生保・損保の垣根がなくなり早十数年経ちます。従来は「訪問型」営業が保険業界の常識でしたが、現在では“「来店型」店舗を核とした「訪問型」との融合”、“インターネットなどでの通信販売”など、加入チャネルはますます多様化し、変貌を遂げようとしています。こうした『変革期』を迎えている保険業界ですが、その中でも現在国内に 30 万店以上あるといわれる保険代理店は厳しく淘汰される時代を迎えるでしょう。その中で生き残っていくためには独自の「差別化戦略」が必須となります。「来店型」保険ショップのシェア拡大からも保険は消費者によって選ばれる時代となった今、当社は「保険コンサルティングの質の強化」に注力しています。お客様が納得して保険に加入できること、これが顧客満足度に繋がることは当社の実績からしても間違いありません。「人」を「育成」できる組織こそが今後業界を牽引し、勝ち残っていけるものと考えます。また、これまでの成功体験が今後も通用するとは限りません。常に時代を読み取り、新しい挑戦を続けていく体制作りをすることが重要です。（今野談一部抜粋）



【トークバトルに参加した当社代表 今野】

～1000 人規模セミナー“保険流通維新の志士たちが語る未来戦略Ⅱ『HOKEN 五輪 2012 Final Stage』”が開催決定！～  
9 月 28 日（金）・29 日（土）、パシフィコ横浜に保険代理店の経営者が一同に会し、それぞれの分野での「成功パターン・戦略」を多角的に分析。「本当にお客様に選ばれるには何が必要か？」を問うオープンセミナーといたします。  
当イベントの周知にぜひご協力をお願いいたします。詳細は保険代理店協議会ホームページをご覧ください。

※保険代理店協議会とは

【沿革・活動内容】

2007 年 10 月に保険会社等関係機関の賛同を得て、任意団体として当社代表 今野が中心となり設立。2010 年 10 月に「一般社団法人 保険代理店協議会」となる。お客様に対して、永続性を持って最善のサービスを提供することを第一とし、あわせて保険業界、代理店の成長・発展に寄与することを目的と定め、代理店経営及び実務全般について定例会や定期的にセミナーを開催。共通に抱える重要事項課題につき、解決を図るため活動する。また保険会社に対し、提言、働きかけを行い、対等なパートナーであるという認識のもと、それぞれの強みを活かし合える組織化を行うことにより、健全なる乗合保険代理店業界を社会・業界に確立することを目指す。

＜保険代理店協議会へのお問い合わせ先＞ 一般社団法人保険代理店協議会事務局 南條 徳男  
（ほけんの窓口グループ株式会社 事務企画部内）

Tel：03-5464-2397 Fax：03-5464-2477 URL：<http://www.hodaikyo.org/>

＜本リリースに関するお問い合わせ先＞ ほけんの窓口グループ株式会社 広報

写真・資料等がご入用の場合もお問い合わせ下さい

Tel：03-5464-2450 Email：[PR@lifeplaza.co.jp](mailto:PR@lifeplaza.co.jp) URL：<http://www.hokennomadoguchi.com/>