



代協だより |福岡東|

第15号

発行: 2013年6月

発行者

福岡東支部 支部長 松田 宏臣
[株式会社 KRC]

福岡東支部の総会、そして福岡県代協の総会も終了し、新年度がスタートしました。今年度、福岡東支部では、指定修理工場の見学など会を飛び出した活動も積極的に行っていく予定です。また、恒例となっている福岡三支部合同行事ではセミナーだけでなく、より親睦と交流を深めるため旅行とする案も出ています。お楽しみに！

4/9 福岡東支部 支部総会 (in 日新火災海上 会議室)



支部総会の会場としてお借りした日新火災からは、大型再編が続く業界の中でも中小独立型のプロ代理店を取り巻く環境と、日新の戦略についてお聞きしました。

事故の窓口

また、交通事故被害者の総合アフターケアサービスを行う『事故の窓口』という新しいサービスについて、ライフエスト(株)から説明を受けました。交通事故案件で不正請求が多くなり、代理店のロスレシオが高騰していることは見過せません。悪質な保険利用を防ぎ、治療が必要な方は適正な治療が受けられるような仕組みとのことです。新しい考え方として活発な議論が行なわれました。

5/24 福岡県損害保険代理業協会 第5回(64)通常総会 (in アークホテルロイヤル福岡天神)

「質」を高める。 [平成25年度事業計画より]

代理店にとって、今は意識や行動の変化が求められている時です。
経済情勢、行政や業界動向などをしっかりと見据えながら、

- 代理店としての品質
- 企業経営者としての先見性

を今後の競争力の源泉として、消費者から選ばれる代理店を目指していきましょう。

常に消費者の視点で考えること、変化には迅速に対応することなど、代理店主ははもちろん社員全体の資質向上に取組み、地域で信頼される「組織(代理店)としての質」を高めていくことが課題です。



組織財務委員会

より多くの代理店へ代協加入を薦め、『代理店賠責保険(日本代協新プラン)』の加入促進とあわせて、今年度も会員拡大と基盤の強化を図っていきます。

支部活動の活性化が会員

拡大のカギです！ ぜひ

ご協力ください。

委員長: 川添 廣志



教育委員会

【損害保険大学課程】に関する資格修行や受講者募集など、情報の周知徹底を図ります。

恒例の代理店賠責セミナーや新春セミナーの他に、支部で行なうセミナーも会員の知識向上と会員間交流促進のため支援します。

委員長: 井土 敏明



企画環境委員会

保険募集の公平性の維持と募集環境の整備は、契約者の利益保護のため重要な課題です。銀行や郵便局による保険販売へのモニタリングの継続、ディーラーなどの不公正募集が報告された場合の対応など、今年度も迅速に対処します。

委員長: 佐藤 裕司



事業広報委員会

収益事業の情宣と収益拡大に力を入れ、DRPネットワーク(株)との提携事業も大幅な進展を図ります。

リニューアルした福岡県代協ホームページの内容をさらに充実させ、会員が積極的に活用できるよう推進します。

委員長: 柴田 友規

CSR委員会

9/7に「九州国際重粒子線がん治療センター(サガハイマット)」関係者による公開講座を行ないます。ラブアースクリーンアップ、各種街頭キャンペーンなど、保険普及だけでなく、地域や社会への貢献活動も積極的に行なっています。

委員長: 北島 香代子



福岡県代協 平成25年度の活動

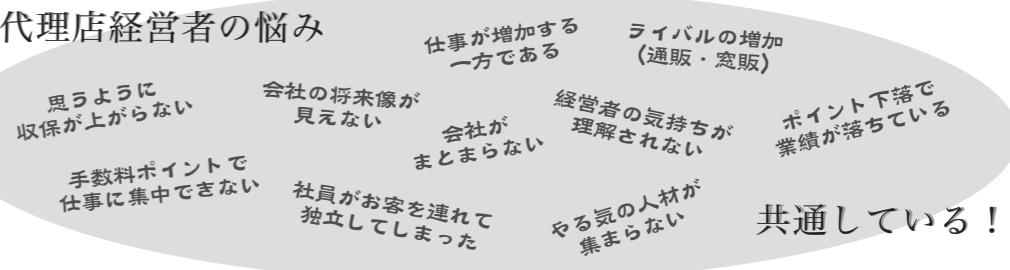
- 6/16(日) ラブアースクリーンアップ2013 (百道浜会場)
- 7/19(金) オリエンテーション・代理店賠責セミナー
- 9/7(土) 公開講座『サガハイマット』
- 9月 無保険車追放キャンペーン
- 10月 盗難防止・地震保険普及キャンペーン
- 平成26年 2/23(木) 保険代理士認定証授与式・新春セミナー

講師: 安東 邦彦氏
[株式会社ブレインマークス代表取締役]

総会記念セミナー

『プロ代理店が家業から企業になる方法』
～代理店大型化の時代に求められる経営～

代理店経営者の悩み



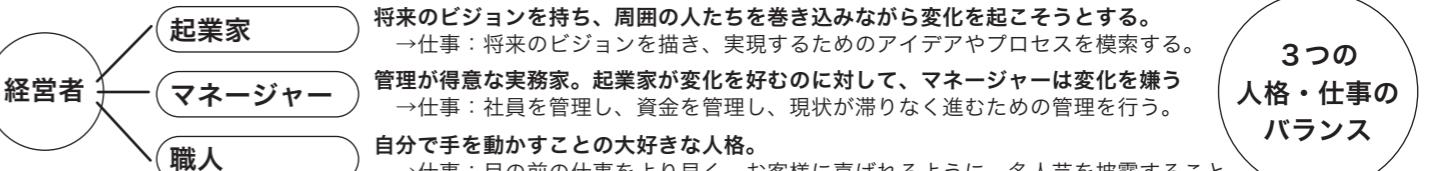
多くの代理店経営者の悩みは共通しています。どの経営者も頑張っています。けれども悩みは尽きない・・・。

いくら頑張っていたとしても悩みが解決されないのであれば、同じやり方をしていてもその頑張りの先に解決はありません。やり方を変えるしかないので。やり方を変えるために、まずは考え方を変えましょう。そのポイントが「営業」と「経営」です。

なぜ、失敗が後を絶たないのか？

事業に行き詰まりを感じている経営者のほとんどは、根本的な「間違い」に気づかないまま経営しています。その間違いとは、事業の中心となる専門的な能力があれば、経営する能力があると考えていることです。例えば、税理士資格を持っていれば税理士事務所を経営できると考えているのと同じように、営業力があるから保険代理店経営者になれる、「職人」と「経営者」を同じに考えている人が多いのです。「営業職人」でい続ける限り、会社を大きくするには非常に苦労します。

経営者には「3つの人格」と「3つの仕事」



将来のビジョンを持ち、周囲の人たちを巻き込みながら変化を起こそうとする。

→仕事: 将来のビジョンを描き、実現するためのアイデアやプロセスを模索する。

管理が得意な実務家。起業家が変化を好むのに対して、マネージャーは変化を嫌う。

→仕事: 社員を管理し、資金を管理し、現状が滞りなく進むための管理を行う。

自分で手を動かすことの大好きな人格。

→仕事: 目の前の仕事をより早く、お客様に喜ばれるように、名人芸を披露すること。

3つの
人格・仕事の
バランス

次世代の代理店が目指すべき『事業成長プログラム』

事業成長を促進するための5つの処方箋があります。この順番で5つを実行しましょう！

1

「起業家」、「マネージャー」、「職人」の違いを理解する

2

「事業のスタートライン」を変える

3

「経営者の仕事」を変える

4

「商品」、「顧客満足」に対する考え方を変える

5

「組織」に対する考え方を変える

会社は人生そのものではなく、人生の目的地まで連れていくてくれる乗り物だと考える。

「どうやって？」ではなく、「何のために？」を考える。

「売る」ことではなく、「買って(選んで)いただける」ことを考える。

経営者の「自分基準」ではなく、売る仕組み、平凡な人間が成果を上げる代理店を作る。

(講師紹介)

株式会社ブレインマークス 代表取締役 安東邦彦氏

1970年、大阪府茨木市生まれ。24歳で通信販売会社を起業し成長させたのち、ITベンチャーの取締役を経て『保険と保険営業の社会的価値研究会』を主宰する株式会社ブレインマークスを設立。マーケティングに関するノウハウを追求し続け、今までに営業支援を行なった企業は500社を超える。様々な業界で「情報提供型」営業を支援するマーケティング・コンサルタント。保険代理店のブランド化、営業の組織化・企業化を提唱している。

平凡な仕事をすごいプロジェクトに変える教科書
小さなスタートで、少しづつ変化させるプロジェクトマネジメントとは
著者: 安東邦彦

リニューアルしました！ 福岡県代協ホームページ
<http://www.f-daikyo.jp/>



昨年の通常総会で提言がありました
福岡県代協のホームページが、一年間の検討と準備を経て4月にリニューアルしました。
福岡県代協や各支部の活動報告、スケジュールなどをご覧いただけます。
福岡東支部の専用ページもありますので、是非ご覧ください！

福岡東支部
平成25年度の例会予定

- | | |
|--------------|--------------------|
| 平成25年 | 7/9(火) 支部例会 |
| 9/10(火) 支部例会 | |
| 11月 | 福岡三支部合同行事 |
| 平成26年 | 9/15(水) 支部例会 & 新年会 |
| 3月 | 支部役員会 |
| 4月 | 支部総会 |

詳細は『代協だより』でご案内します。