

保険代理店経営革新アカデミーが発足

4社代表が共同記者会見を開く



左から佐野、松本、安東、行木の4氏

㈱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㈱代表の佐野友映氏、㈱カブト代表の行木隆氏、㈱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。

強い代理店モデル創出目指す

登録料、月会費は無料

会見の冒頭、「保険経営 変化、窓販、通販、ネット専業生保の登場など代々の背景と趣旨についてブレインマークス社の安東代表が説明を行った。現在、保険代理店を取り巻く環境は激変し、今までの常識では対応できない時代が到来している。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・検討市場の成熟により「顧客が売り手を選ぶ」といった顧客の

いかわから「ない」といった悲鳴と混乱が代理店を襲っている。安東氏は「今こそ新たな発想転換と経営革新が必要ない時代であり、保険代理店に経営

クローズアップ

SNS活用し1万人の代理店ネットワーク目指す

経営革新アカデミー@SNSウェブサイト



界全体のステータスを高め、魅力ある業界とする。その特徴は、①経営革新に必要だとと思われる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。アカデミーは、①代理店の存在意義の確立、②全国の成功例を共有化する。③業界全体のステータス向上、④ユーザーのニーズを深く理解し、お客さまからの「あがごとく」を一つでも増やす経営を支援する、の2点。

今回、経営革新アカデミーの参加メンバーを全国から募る。応募資格は、経営革新・業績向上をおよび業界ステータス向上に真剣な保険代理店、保険営業業者、および保険会社社員。

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(www.k-ac.org)からアクセスしてメンバー登録する。なお登録料、月会費は無料だ。

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はソーシャル・ネットワーク・サービスの略称で、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、アカデミーメンバーのみの利用者限定型のSNSだ。

保険会社や地域に縛られることのない自由な情報交換のプラットフォームとして、公に聞きにく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だ。

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に、登録の際は所属会社・住所氏名は実名登録が義務づけられている。誹謗中傷の氾濫防止について、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みたい。

メンバー限定のSNSで情報共有

一般社団法人化も視野に

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はソーシャル・ネットワーク・サービスの略称で、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、アカデミーメンバーのみの利用者限定型のSNSだ。

保険会社や地域に縛られることのない自由な情報交換のプラットフォームとして、公に聞きにく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だ。

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に、登録の際は所属会社・住所氏名は実名登録が義務づけられている。誹謗中傷の氾濫防止について、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みたい。

「メルマガを受信している人への告知や、業界紙、ウェブページなど、さまざま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。」

「メルマガを受信している人への告知や、業界紙、ウェブページなど、さまざま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。」

「メルマガを受信している人への告知や、業界紙、ウェブページなど、さまざま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。」

「メルマガを受信している人への告知や、業界紙、ウェブページなど、さまざま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。」