

## (株)T.F.K (E保険プランニング) 都市圏で広域に拠点展開



黒川氏(右)と江川氏

生損保代理業を営む(株)T.F.K (E保険プランニング)は、東京都港区に本社を構える一方、東京支店(東京都荒川区)、札幌支店、札幌西支店、名古屋支店、大阪支店と全国の都市圏で拠点展開している。さらに、今年度内に埼玉、仙台、福岡に支店を開設する予定で、今後も既存の損保代理店の委託型募集人化を推進していく方針だ。募集人も現在の35人から早期に100人体制を目指す。

**M&Aで規模拡大**  
同社は、黒川哲美社長が2004年8月に設立した生損保代理店(06年6月に株式会社化)。05年4月から共同事務所として活動していた(株)E保険プランニング(江川剛代表取締役)を07年に子会社化、08年に合併

し、江川氏を代表取締役専務として迎えた。現在、生保18社、損保8社の保険商品を取り扱っており、収入保険料は年間1億5000万円に達する。従業員は正社員17人、募集人35人。この間、07年12月に札幌支店、08年12月に名古屋支店、09年2月に大阪支店、10年3月に東京支店を開設して、都市圏での営業を広域に推進。一方、12年3月末の税制適格年金廃止を踏まえた「退職金制度改革セミナー」を全国

で100回以上開催する。を社会保険労務士と提携して展開し、生命保険分野の業績を積み上げた。また、江川氏が中心となつたコンサルティング業務

なつて保険代理店のM&Aにも積極的に関わり、これまでに約160店の代理店を吸収・合併し、廃業代理店などから営業権を譲り受けた。

江川氏は「これまででは会社を認知してもらつたことに苦労したこともあり、とにかく規模の拡大を図ってきたが、今後は上のレベルを目指す段階にきた」と述べ、会社組織の事業体としての質的向上を図つていく考えを示した。

また、社長と各募集人の個人面接を年1回実施しており、会社の方針を伝えるとともに、相談を聞く機会を設けることで、相互のコミュニケーションを深めている。

年間収保は  
11億円超に

者としての委託契約を結ぶ形で、同社が直営店化する。事務所については、「お客さまや保険会社の人たちに不安感を与えないという観点から、その地域で最もきれいなオフィスづくりを心掛けていく」と(黒川氏)という。同社が事務所経費や事務社員人件費を負担し、募集人は店主の裁量で集め、委託型募集人の集合体事務所になる。

また、社長と各募集人の個人面接を年1回実施しており、会社の方針を伝えるとともに、相談を聞く機会を設けることで、相互のコミュニケーションを深めている。

### 募集人100人目指す

月に札幌支店、08年12月に名古屋支店、09年2月に大阪支店、10年3月に東京支店を開設して、都市圏での営業を広域に推進。一方、12年3月末の税制適格年金廃止を踏まえた「退職金制度改革セミナー」を全国

### 損保代理店の委託型募集人化を推進

なつて保険代理店のM&Aにも積極的に関わり、これまでに約160店の代理店を吸収・合併し、廃業代理店などから営業権を譲り受けた。



尾崎氏

性といわれているが、「わたしが心がけているの

### トップセールスに聞く

**AIGスター生命**  
尾崎 志津子氏  
現在、尾崎氏の保有契約件数は約1500件。過去には、1カ月の保険成約件数が最高で73件だったこともあり、2007年から09年まで3年連続してAIGスター生命の約4500人中トップの座に就いている。08年9月のリーマンショック以降にもかわらずトップを堅持しているため、社内では「不況に強い女性」といわれているが、「わたしが心がけているの

は、いつ、いかなるときも、自分がしなくてはならないことにコツコツ取り組み、それを積み重ねていくことだ」と言う。そんな地道な姿勢が、不況に成り下がらない理由。営業の進め方も「提案の仕方」が、お客さまが心を開き、本音を言える環境

「人間力を磨き続けたい 自分のスタイルを生かして」  
「お客さまが心を開き、本音を言える環境

「お客さまが心を開き、本音を言える環境

「お客さまが心を開き、本音を言える環境

「お客さまが心を開き、本音を言える環境

「お客さまが心を開き、本音を言える環境

「お客さまが心を開き、本音を言える環境

「お客さまが心を開き、本音を言える環境

「お客さまが心を開き、本音を言える環境

Analytical Skills for Insurance Business  
**保険データの読み方と考え方**  
数式を使わない統計分析の基礎コース  
海老崎 美由紀 著  
統計分析の意義からデータの活用基礎、そしてデータベース構築までが網羅された保険データ解析入門書の決定版!  
●定価 2,730円(本体2,600円+税)  
ISBN 978-4-89293-032-4 C2033 ¥2600E  
2009年7月刊  
〒101-0032 東京都千代田区岩本町1-4-7  
TEL 03-3865-1401  
FAX 03-3865-1431  
保険毎日新聞社



### 金融機関 窓販

**3金融機関で 変額個人年金販売**  
アクサ生命は、10月25日から、野村證券、熊本ファミリー銀行、親和銀行を通じて、「変額個人年金保険(09)終身D3」の商品。顧客のライフプランに合わせて、特別勘定で運用しながら、契約後最短で1年後から一生にわたって年金を受け取れる。

なお、25日時点で同社の変額個人年金を取り扱う金融機関は合計33となった。

販売名称は、野村證券が「アクサ投資型年金(円建)ロールアップ機能付受取総額保証型」、熊本ファミリー銀行と親和銀行が「新黄金世代1α」となる。