

— T. F. K —

多店舗戦略の到達目標

保険流通業者でトップシェア目指す

100億突破から1000億規模へ

東京都港区に本社を構える独立系の保険販売会社(T. F. K (代理店名はF保険プランニング))は、自社営業社員と委託型募集人による直営支店とフランチャイズ店(F.C)の展開を同時進行させることで、業容を急速に拡大している。2013年1月現在、支店・営業所15店、F.C5店の合計20拠点で委託型募集人は160人を超える。創業11周年の5月には、50拠点、募集人300人体制の構築を計画。損保の収入保険料は現在約40億円だが、2年後に100億円を突破した後、1000億円を視野に「保険流通業者としてトップシェアを目指す」としている。黒川哲美社長と江川剛専務に、同社の急成長の要因と今後のビジョンについて聞いた。



黒川社長(左)と江川専務



快適なオフィス環境を整備

— T. F. Kの経営方針は、

黒川 われわれは、メーカーから見て普通の販売会社になることを目指している。つまり、従来の保険会社に従属するだけの代理店とは異なり、しっかりと利益を挙げて会社を運営するような独

立した存在になることを経営方針に掲げている。

江川 当社は製販分離の一方を担う保険商品の卸売業・小売業だと考えている。もちろん、保険会社との関係は今後も大切だが、依存する気は全くない。規模が拡大する中で分かってきたこと

は、保険会社も代理店の自立自存を求めているという点だ。

黒川 早い段階で全国に拠点を設置することに、これからチャンスが大きく広がると考えている。無理をしても今のうちに新店を出してあげ、この先は実績が確実に増

えるだろう。しかし、仮に、これからほかの代理店が当社と全く同じビジネスモデルで展開しようとしても、軌道に乗せる

のは難しいのではないかと。多店舗展開することのもう一つのメリットは、各拠点ごとに地元の委託型募集人を採用するチャ

多店舗展開することのもう一つのメリットは、各拠点ごとに地元の委託型募集人を採用するチャ

は、生保の場合、委託型募集人を採用すれば、どの会社でも積極的に当社の支店を訪問して自社商品

の申し出があった場合、個別契約ごとに募集人と契約者からヒアリングして、個人・法人などの属性や継続性など項目ごとに査定して最終的に支払う金額を決める。契約者から話を聞かない場合は、契約が継続しない危険性が高くなるので、査定額は若干低くなる。

江川 ケースによって異なるが、収入保険料の10%程度が基準となる。買い取った後に契約が全

相手と良好な関係を保つことが、契約の継続率向上につながっている。

黒川 これまで250社以上から営業譲渡を受けているが、ほぼすべての代理店に満足している。譲渡

加入であること自体問題であり、業界としても加入や滞納分の支払いを促したり、厚生年金基金を設けるなど積極的に解決策を講じるべきだったと考えている。

江川 実際、そうした募集人たちは「いつまでも引退ができない」と言っている。引退後の処遇についても、将来的には、契約者として一定期間、年金の代わりとして手数料を支払うか、あるいは毎月一定金額を積み立てて引退後に支払うような制度設計を検討している。

黒川 現在は、日に日に委託型募集人の数が増える一方で、創業当初からの委託型募集人も多く、さまざまな社内制度を整備するための過渡期だと考えている。

黒川 現在は、9期目を迎えている。損保の収入保険料は直近で約40億円だが、今期中には間違いなく50億円に届くと見込んでいる。そして2年後の11期には100億円に到達させ、拠点を50店舗、委託型募集人300〜400人体制にしたいと考えている。

黒川 今後の計画は、

江川 今後、募集人として保険業界に携わる以上は、最終的に保険会社の直営代理店に所属するか、われわれのような独立系の乗合代理店と手を組んで活動するかの二者択一しかないと考えている。同業者の一人として、早い段階で次の展開に目を向けた選択をしていただければと思っ

委託型募集人の課題 対応に意欲

江川 代理店から譲渡

江川 代理店から譲渡

江川 代理店から譲渡

江川 代理店から譲渡

江川 代理店から譲渡

江川 代理店から譲渡

江川 代理店から譲渡



退するまでのプランを立ててもらう。最終的に契約譲渡するまでのスケジュールを明確にし、現役の間はしっかりとサポートすることも、引退後も安心して生活を送ってもらえるようにできる限りのことをしたいと考えている。

黒川 現在は、日に日に委託型募集人の数が増える一方で、創業当初からの委託型募集人も多く、さまざまな社内制度を整備するための過渡期だと考えている。

例えは委託型募集人であっても一定以上の保有契約があり、毎日しっかりと出勤する人に対しては、社員扱いにして社会保険に加入してもらうように規定を変更した。また、引退後の処遇についても、将来的には、契約者として一定期間、年金の代わりとして手数料を支払うか、あるいは毎月一定金額を積み立てて引退後に支払うような制度設計を検討している。

黒川 現在は、9期目を迎えている。損保の収入保険料は直近で約40億円だが、今期中には間違いなく50億円に届くと見込んでいる。そして2年後の11期には100億円に到達させ、拠点を50店舗、委託型募集人300〜400人体制にしたいと考えている。

黒川 今後の計画は、

江川 今後、募集人として保険業界に携わる以上は、最終的に保険会社の直営代理店に所属するか、われわれのような独立系の乗合代理店と手を組んで活動するかの二者択一しかないと考えている。同業者の一人として、早い段階で次の展開に目を向けた選択をしていただければと思っ