

T. F. K

成長戦略 質・量共に追求

ガバナンス・生産性重視の全国展開を目指す

広域集合代理店の㈱T. F. K(東京都港区、黒川哲美社長、代理店名II E保険プランニング)は今年1月から、募集人を全て社員化した。これは、保険募集の適正化に対応するとともに、主に代理店M&Aによって事業を急拡大させた同社の各拠点でしっかりとガバナンスを利かせた体制整備を図ること、また、各支店・各社員の実績を上げて筋肉質の営業体制を築く目的がある。2016年5月にスタートする改正保険業法を見据えて組織のテコ入れを図った同社の現状と展望について、江川剛専務と国持義広営業開発グループ部長に聞いた。

現状の体制について。募集人の人数が最も多かった時には約250人いたが、今回、当社の進もうとしている方向性、募集人の実績や年齢、勤務地などの条件で、1人当たりの生産性が高まっており、結果として当社にとって追い風となった。

江川 当社は現在、全国に25支店あり、今回の募集適正化で契約社員となった募集人が185人。もともといる正社員50人と合わせて235人体制で事業運営している。現在の取り組みについて。

要となる。

ただし、以前とは異なり、独立系の集合代理店である当社に対する保険会社の態度にも変化が見えている。来々、改正保険業法がスタートする中で、当社をうまく活用しようと考えている保険会社もあるようだ。例えば、今後、存続が難しい代理店を当社に紹介すれば、体制整備の指導などを任せられるし、拠点としての減収も防ぐことができる。この点に加え、

このビジネスではいかがに正確な情報を早く得るかがポイントになっている。また、以前ほど大量ではないが、営業譲渡を考えているような代理店にDMを送っている。当社と同様、全国展開している大型代理店に送付しても効果はないので、その傘下にいる個々の代理

店に情報発信している。組織内の取り組みについては、

国持 守りの部分の強化も進めている。江川専務をはじめとする各部門の責任者と保険会社からの出向社員をメンバーとする内部管理室を立ち上げ、改正保険業法に対応したコンプライアンスや保険募集管理、顧客情報管理などの内部規程づくりやシステム化を進めている。

江川 質と量、両方を追求していくが、より重要なのは質だと考えている。しっかりとガバナンスを利かせた拠点を1店舗ずつ増やしていきたい。増やしていき、できれば全ての都道府県に1店舗ずつ展開していきたい。

国持 社員や各支店の生産性をより高めていきたいと考えており、当面、1人当たりの平均収入が3000万円、1拠点3億円に目標を置いているが、理想を言えば1人当たり5000万円、1拠点5億円を稼げる組織にしたい。

国持 各支店に所属する営業社員にも常に地域の代理店の情報を収集させている。地域で働く募集人同士はつながりが強く、役に立つさまざまな情報を入手できる。当社と同様、全国展開している大型代理店に送付しても効果はないので、その傘下にいる個々の代理

店に情報発信している。組織内の取り組みについては、

国持 守りの部分の強化も進めている。江川専務をはじめとする各部門の責任者と保険会社からの出向社員をメンバーとする内部管理室を立ち上げ、改正保険業法に対応したコンプライアンスや保険募集管理、顧客情報管理などの内部規程づくりやシステム化を進めている。

江川 質と量、両方を追求していくが、より重要なのは質だと考えている。しっかりとガバナンスを利かせた拠点を1店舗ずつ増やしていきたい。増やしていき、できれば全ての都道府県に1店舗ずつ展開していきたい。

国持 社員や各支店の生産性をより高めていきたいと考えており、当面、1人当たりの平均収入が3000万円、1拠点3億円に目標を置いているが、理想を言えば1人当たり5000万円、1拠点5億円を稼げる組織にしたい。

国持 社員や各支店の生産性をより高めていきたいと考えており、当面、1人当たりの平均収入が3000万円、1拠点3億円に目標を置いているが、理想を言えば1人当たり5000万円、1拠点5億円を稼げる組織にしたい。



(左から)東泉理和管理部長、江川専務、国持部長

江川 営業面の取り組みでは、全国にある各支店に相對する保険会社の拠点を回っている。地域や代申保険会社によって代理店の統廃合や合併などのスピード感が異なっており、そうした情報を収集するとともに、保険会社と当社でウィンウィンの関係を築くためにどういった方法でビジネスを進めていくことができるか話し合っている。保険会社は本社と地方では対応が異なることがあり、地域ごとの拠点をあらい出す必要がある。

第一フロンティア生命

2行で「プレミアジャンプ・終身(円建)」販売

第一フロンティア生命は6月8日から、沖縄銀行と新生銀行で積立利率変動型定期部分付変額終身保険(15)「プレミアジャンプ・終身(円建)」を販売している。同商品は、第1保険期間で保険料を定額部分と変動部分に分けて運用し、第2保険期間に移行することで一生涯にわたる保障を確保する一時払い方式の変額終身保険。

第一フロンティア生命は、7月6日からゆうちょ銀行で年金原資保証型変額個人年金保険(14)「わくわくポケット」を販売する。

第一フロンティア生命は、7月6日からゆうちょ銀行で年金原資保証型変額個人年金保険(14)「わくわくポケット」を販売する。

第一フロンティア生命は、7月6日からゆうちょ銀行で年金原資保証型変額個人年金保険(14)「わくわくポケット」を販売する。

第一フロンティア生命は、7月6日からゆうちょ銀行で年金原資保証型変額個人年金保険(14)「わくわくポケット」を販売する。

第一フロンティア生命は、7月6日からゆうちょ銀行で年金原資保証型変額個人年金保険(14)「わくわくポケット」を販売する。

金融機関 窓販

第一フロンティア生命は、7月6日からゆうちょ銀行で年金原資保証型変額個人年金保険(14)「わくわくポケット」を販売する。

第一フロンティア生命は、7月6日からゆうちょ銀行で年金原資保証型変額個人年金保険(14)「わくわくポケット」を販売する。

第一フロンティア生命は、7月6日からゆうちょ銀行で年金原資保証型変額個人年金保険(14)「わくわくポケット」を販売する。

第一フロンティア生命は、7月6日からゆうちょ銀行で年金原資保証型変額個人年金保険(14)「わくわくポケット」を販売する。

第一フロンティア生命は、7月6日からゆうちょ銀行で年金原資保証型変額個人年金保険(14)「わくわくポケット」を販売する。

第一フロンティア生命は、7月6日からゆうちょ銀行で年金原資保証型変額個人年金保険(14)「わくわくポケット」を販売する。

第一フロンティア生命 ゆうちよ銀行で「わくわくポケット」販売

第一フロンティア生命は、7月6日からゆうちょ銀行で年金原資保証型変額個人年金保険(14)「わくわくポケット」を販売する。開始日の前日末における基本保険金額(一時払保険料相当額)に基づき、年金支払い開始日に年金額を定める仕組みの一時払い方式の変額年金保険。資産は特別勘定で運用される。契約日から起算して1年経過後は、被保険者が生存している限り、毎年の年単位の契約応当日に定期給付金を支払う。定額給付金額は運用実績に