

エフケイ FPS事業をチェーン店展開 地域代理店と協業、支店化推進



福田氏

生損保市場は、プロ代理店をはじめ、銀行取扱、保険ショップ、通販、ネット販売など多チャネルがしのぎを削る厳しい状況を迎えている。一方、代理店手数料プランクや手数料ポイントの低い状況で厳しい経営を余儀なくされている代理店も多い。そうした代理店は合併などの選択肢があるものの、経営方針が合わなかったり、一時的に増収するもののポイントが維持できずに分裂するケースもある。エフケイでは、経営に悩むプロ代理店と業務提携し、同社の提携支店として協業するFPS事業をチェーン店展開している。厳しさが増す保険流通業界で生き残るために、代理店はこのような選択肢があるのか。同事業を推進するFPS事業部の統括責任者の福田秀マネジャーに聞いた。

「保険選び.com」の屋号で拡大
エフケイは、保険会社の直営代理店や全国展開の大規模代理店に勤務するケースも少なくない。一方、方向性を見いだせずにいる代理店も多い。合併や委任型社員を受け入れた場合でも、一時的に増収してポイントが上がるものの、翌年以降、増収できな

いどころにもノウハウが分らないといった課題も内在している。そうした中、名古屋に本社を置くエフケイでは、地域密着のプロ代理店との協業を図る目的でFPS事業に取り組み、提携による生損保販売のチェーン店化を推進している。

エフケイはこれまで、2006年に来店型保険ショップ設置、09年に委託

提供し続ける体制づくりを目指すことが求められる中、もともと地域の保険代理店がCMなどで露出度を増やし、お客さまに身近な存在であることを知ってもらうことが最重要課題だと考えている。保険代理店について任事者がメジャーになり、若い人たちが保険代理店業界に入ってくるようになれば、自立した保険代理店業界となり、ほかに

損保総研 『損保総研レポート』102号発行 米国のソルベンシー規制の動向など紹介



公益財団法人損害保険 員による調査研究の発
表の場として定期刊行
している機関誌「損保
研」はこのほか、研究
2号(A5)
判70×90
写真真似を
発行した。
今号では
は、次のと
おり、研究

要①NAICのソルベ
ンシー近代化構想の進
展②米国(SIC
③)のSIC
④(保険詐欺特別捜査
班)⑤(浅見俊雄主席
研究員)⑥はじめに
⑦SICとは⑧SIC
業務の主な支援機関⑨
SIC業務に関する機
密および罰金のおわり

に
▽欧州・米国・アジ
アの金融・保険市場に
おける動向
▽定期刊行物レヒ
ュ①(保険・銀行・証
券)
損保総研では、同レ
ポートを希望者に実費
(税込み1000円十
送料)で頒布する。購
入の申し込みは損保総
研のホームページ
(http://www.sos
npsoken.or.jp/
)から。

今後東名阪中心に拡大路線を継続
支援体制があるため、ま
ず、最初は共同で生保販
売しながらノウハウを覚
え、将来は本部の支援な
く対応できるように拡大
ば手数料収入を大幅に増
やすることができるように
なると強調する。ま
た、営業手法、ツールな
どの各種情報、ノウハウ
の活用ができ、スケール
メリットで店舗ごとの広
告宣伝費用や顧客管理シ
ステム・保険商品比較ソ
フトなどのシステム利用
料の大幅なコスト削減、
インターネットの「保険
選び.com」から顧客
誘導してきける点もメリッ
トとして挙げる。

これからの保険代理店
が生き残っていくには、
お客さまから必要とされ
る代理店にならなければ
ならない。生損保商品の
品揃えが豊富であること
は大前提。地域密着で高
品質のサービスを体系的

提供し続ける体制づく
りを旨とするが求めら
れる中、もともと地域の保
険代理店がCMなどで露
出度を増やし、お客さま
に身近な存在であること
を知ってもらうことが最
重要課題だと考えてい
る。保険代理店について
任事者がメジャーになり、
若い人たちが保険代理店
業界に入ってくるようにな
れば、自立した保険代理
店業界となり、ほかに

「保険選び.com」
によるFPS事業は現
在、東海地区・関西地区
・関東地区に直営4店舗
のほか、鈴鹿、伊勢、金
沢、富山、豊橋に提携店
を展開している。
同社では今後2年以内
に東海地区を中心に提携
代理店を30社に増やす
予定だ。

金融庁の動向を踏まえた
代理店の課題について... **3/11** [月]
13:15-17:00 **参加費 無料**

保険代理店セミナー

〈第一部〉保険代理店における今日の課題 ~近時の金融庁の動向を踏まえて~
〈第二部〉IT活用による保険代理店のワークスタイル変革への取組み

会場:世界貿易センタービル(受付30階) JR浜松町駅、地下鉄大門駅直結
〒105-6125 東京都港区浜松町2-4-1世界貿易センタービル(30階) 富士通トラステッド・クラウド・スクエア

■申込み方法 (WEB) <http://jp.fujitsu.com/fasol/topics/event-20130311.html>
■問合せ先 03-5480-2236 株式会社アドバンストソリューションズ (担当) 橋尾/池澤/高井
【対象】保険代理店、【主催】株式会社アドバンストソリューションズ、【共催】㈱アイエスネットワーク