

業界初の損生総合代理店支援会社「(株)あいおいサポートBOX」を設立

～ 損生共同出資の戦略子会社で新しい代理店モデル確立へ！！～

平成 14 年 9 月 2 4 日

あいおい損害保険（社長：瀬下 明）とあいおい生命保険（社長：戸木田智秀）は、保険代理店への本格的なサポート事業に乗り出すため、損生一体の総合的な代理店支援会社を 10 月 1 日に設立します。

これは今春の業法改正等＝規制緩和に対応したもので、専門的で広範囲にわたる支援サービスを総合的に提供する会社は業界で初めてです。

新会社は、保険業界の自由化と相俟って経営環境が一層厳しさを増している代理店(全国約 50 万店)ニーズが高い合併・大型化等の経営コンサルティング、人材派遣・教育研修、マーケット開拓、事務・システムのサポート業務を中心に代理店の実態や要望に応じて支援事業を展開してまいります。

また、社外専門家による「アドバイザーコミッティー」を新設する等経営面でも新たな試みを大胆に図り、専門性の高い支援力の強化に繋げていきたいと考えています。

（社名：「株式会社 あいおいサポート BOX」 代表取締役：松本隆史 本社：東京恵比寿 支店：名古屋・大阪）

96 年以降の保険業界の自由化の進展に伴って、全国 5 0 万店ある保険代理店も、代理店手数料の自由化による保険手数料収入の二極化、商品の自由化による説明義務の負荷、損生一体サービス提供の顧客ニーズ増大、経営の大型化に伴う従業員の採用・教育の必要性等、消費者の選別・保険会社の選別に生き残るための急激な変化に直面しております。

一方、保険会社も同様に、自由化を勝ち抜く代理店の選別・育成・支援が業績に直結する局面に晒されております。

あいおいグループは、従来、保険業法で分断されておりました従属業務と金融関連業務が、兼営可能となったことを契機に、今般、上記代理店ニーズに応えるべく、「(株)あいおいサポートBOX」を設立することといたしました。

この新会社は、従属業務の〔人材派遣・有料職業紹介業〕や〔教育・研修業務〕等と金融関連業務の〔保険募集を行なう者の教育業務〕等の既存子会社 3 社を併せ新たに保険資格教材作成等損保・生保双方の代理店支援業務全般を加え、総合的な本格サポート事業を強力に推進できる点で画期的なものです。

この新会社のモットーは「現場主義」であり、代理店の皆様と同じ土俵で、同じ目線で、「専門性」と「スピード」をもって、課題の解決とビジョン実現に向けて共に汗を流します。

このため「現場主義」の視点による支援サービス・メニューを用意し、生損代理店の皆様に支援する総合窓口を目指します。代理店の皆様の近くで、一緒になって課題の解決に当たっていききたいと考えており、当初は次の支援を進めていきますが、実績を積み重ねながら真にお役に立てるメニューの拡大を図っていきます。

・経営コンサル支援

先進国アメリカでのクラスター制度等専門家のノウハウを活かした、代理店合併・協業・大型化の支援を行ないます。

また、当社独自代理店システムの有効活用等により業務の効率化を図り、創出した時間を営業活動につなぎ、CS向上に向け取り組み、代理店の合併に取り組む等様々な個別課題解決に向けた支援を展開します。

・人材派遣・教育支援

代理店経営にとって最大の課題は人材の確保・育成です。営業体制強化のための管理者・営業マン・事務員等の派遣、二世・後継者、従業員に対するきめ細かな教育の実施、「人財づくり」のための支援です。

・マーケット開拓支援

新たなマーケットをいかに開拓するか、開拓ノウハウは、開拓ツールは……。生損販売実践研修に加え、見込み客発掘セミナーの開催等、増収に直結する支援です。

・事務・システム支援

正確で迅速かつ効率的な事務体制は、営業の後方支援として不可欠です。システムを導入したが有効活用ができていない、従業員の事務システム能力を高めたい等の課題を解決していきます。

この会社の新しい試みの一つが「アドバイザリーコミッティー」です。現場の生の有益な諸情報や海外も含めた保険事情・代理店・販売チャンネル情報ならびに支援サービスへの

ご意見・ご要望をいただくため、代理店経営者はもちろんのこと保険有識者として保険ジャーナリストの皆様にもメンバーになっていただく予定です。

また、この新会社では「新しい経営手法」への取り組みを始めており、すでに創業メンバーと新社名は社内公募し、それらに応えてくれた数百名の候補の中から選ばれたものです。一方、若手の挑戦を歓迎するなど、人事交流を活発化、専門性向上・現場主義による企画・実践を高く評価する等人事制度面も含め新しい経営を大胆に図り代理店の成長・発展のパワーとしたいと考えています。

新社名にあります代理店の皆様への「ご支援の箱」をより多く、よりお役に立つものとするべく、その豊富な支援メニューの提供を積み重ね、より良いものへ改善工夫し、プロ・専門チャンネルからモーター、ディーラー、企業・金融代理店とオールチャンネルへ対象も拡大してまいります。それぞれの代理店の皆様とその将来ビジョンを明確化し、それに向けた個別課題をご一緒に解決していき、新しい保険代理店のビジネスモデルづくりに挑戦したいと念願しております。

さらに今後とも「あいおいグループ」は、代理店・扱者の皆様とともに、“お客様の一番身近で、お客様お一人おひとりに最大の満足をご提供する”保険サービスの提供をめざして、果敢なチャレンジと弛まぬ努力を続けてまいります。

以上