

進化した代理店支援の形

「経営塾WEB」をオープン

ニッセイ同和損害保険（社長：須藤 秀一郎）では、インターネットを活用して代理店の提案力や経営力の強化を支援するWEBサイト「経営塾WEB」（<http://www.ndi-keieijyuku.com/>）を開発、平成17年11月から本格的に運用を開始します。本WEBサイトは業界初の「プロ代理店経営支援専用サイト」であり、タイムリーに更新される各種経営支援コンテンツと、代理店の生の声をスムーズに反映させる「お問い合わせメール」が特長です。

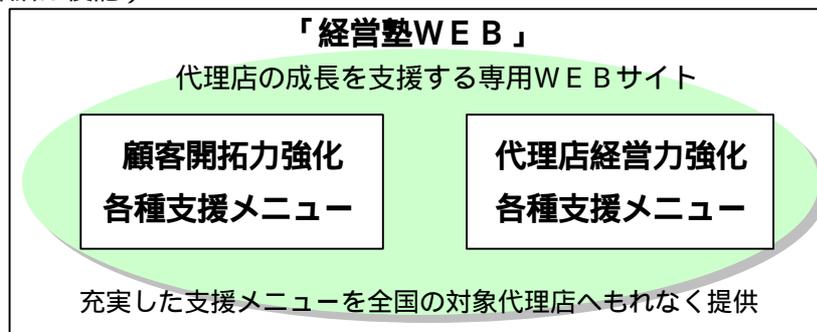
「経営塾WEB」を代理店経営にお役立ていただくことで、代理店の皆さまの更なる増収を図っていただき、当社と共に大きく成長していただくことを目指しています。

1. 経営塾WEBの特長

代理店の成長を支援

「経営塾WEB」では中小企業に対する代理店の提案力強化ツールや代理店への経営支援ソフト等を10種類以上も掲載し、プロ代理店の成長には欠かせない顧客開拓力と代理店経営力の強化をバックアップします。

（コンテンツの詳細は後記）



タイムリーな情報提供

WEB機能やメール機能を活用し、最新ソフトのホームページからのダウンロードや、新着情報のメール送信など、必要な情報をタイムリーに提供します。

代理店の皆さまに、最新の支援ツールをいち早く使って活動していただくことで、他の代理店との差別化を図り、顧客満足度の向上へとつなげていただけます。

代理店の声をスムーズに反映

代理店からの意見はメールで直接当社担当部署が受け付けます。代理店の生の声をコンテンツ改善や新サービス開発時にスムーズに反映させることができる仕組みです。



2. 経営塾WEBの詳細機能について

(1) お客さま向け 主要メニュー

助成金受給可能性診断	助成金は中小企業を対象にしたものだけで70種類以上。手続きの複雑さと申請窓口の多さにより受給申請が進んでいない助成金に着目、パソコンの音声による11項目の簡単なアンケートに回答するだけで、受給可能な助成金のリストを提示。
リスクヘッジ診断	簡単なアンケートにより、優先順位と細かなポイントとともに整備が必要な規則・規程について診断。
リスクマネジメント診断	簡単なアンケートにより、保険でのリスクカバー状況・保険の管理体制を診断。
保険の知恵袋メールマガジン	商品情報、事故時の対応、その他保険に関わるお役立ち情報をご提供。お客さま向けの情報紙の発行をサポート。
暮らしのあんしん情報	防災・防犯に関する様々な情報をご提供。お客さま向けの情報紙の発行をサポート。
社長様虎の巻	労務問題 Q&A など中小企業経営者の経営問題を解決するための資料を掲載。

(2) 代理店経営支援 主要メニュー

代理店収支シミュレーション	予想される手数料収入や経費・人件費などを入力することにより、手数料ベースのキャッシュフローシミュレーションが可能。
代理店合併シミュレーション	代理店合併後の収支や経費を試算。契約の継続率を入力することで収入の額を変動するので、年間目標の設定が可能。
給与策定シミュレーション	店主を含む従業員の給与や必要経費から社員ごとの必要獲得手数料ならびに必要獲得収保を算出。目標収保を各社員毎に設定することにより、取扱い収保から妥当な給与を決めることが可能。
退職金シミュレーション	従業員の退職金テーブルを作成し、毎月の積立額を算出。また、中退金を活用した場合の掛け金による退職金額も計算可能。
法人化シミュレーション	確定申告書をもとに、代理店を法人化した場合の税額の変化などのシミュレーションが可能。
営業日報作成システム	代理店使用人の営業活動を8色に色分けして表示、一目で営業活動状況を把握することが可能。増収へ向けた営業効率改善のヒントに。

(3) 代理店販売研修支援 主要メニュー

e ラーニング機能	パソコンの画面上で、損保知識や白地開拓手法などの講義受講が可能。使用人の販売力強化を支援。
生保販売関連資料	プロ代理店向けの実践的な資料を掲載。

3. 今後の展開

現在、既に400店程度のプロ代理店が使用を開始しており、毎月約1万件のアクセスがあります。

今後、代理店の要望を踏まえ、各種経営支援機能のバージョンアップやスピーディーな情報提供を行い、全国約3,300店のプロ代理店の経営力・販売力の強化を支援するシステムとして、さらに完成度を高めていきます。