

エターナル

保険業法改正機に拡大路線へ

「保険テラス」100店舗目指す

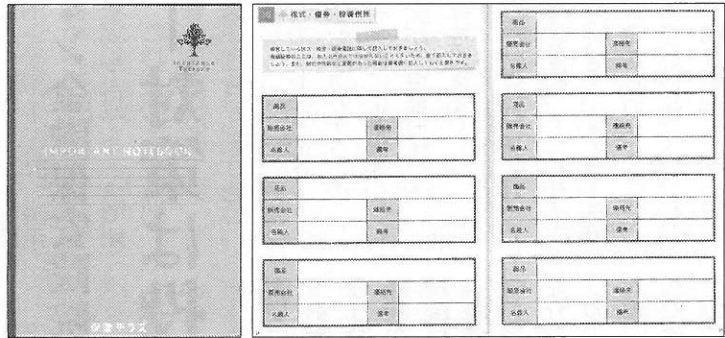
兵庫県に本社を置く保険代理店エターナルが保険ショップ「保険テラス」の出店を加速している。2014年には19だった店舗数が、16年3月現在、関西地域を中心に東海、関東、北陸、中国など54店舗に拡大。フランチャイズ店舗を加えるとその数は70店舗に上る。今後も出店に注力する意向で、当面の目標として100店舗運営を目指す。統括マネージャーの富野幸雄氏は、規模拡大の背景に5月29日にスタートする改正保険業法への対応があると説明する。同社が掲げる100店舗という目標は、業法改正への対応に伴うコスト回収と、顧客への安定したサービス提供を両立するための指標の一つだという。現在同社では、業法対応が大詰めを迎えている。

「保険テラス」の成長

同社の事業は「保険テラス」を展開する保険テラス事業部、訪問販売型のFPを擁するFP事業部、セミナー営業を中心



高見氏(左)と富野氏



金融資産ノートの表紙と中面

の管理ツールで、導入の決め手は事後検証のしやすさと柔軟性。もともとワイズオフィスの導入を導いた経緯もあり、ワイズオフィスの契約データとのひも付けが簡単

な事業報告のための体制づくりを進めている。今回の業法改正に当たり、同社では管理ツールとしてNTTデータが提供する顧客・契約管理システム「ワイズオフィスの」意向確認ナビを導入することを内定した。意向把握と比較推奨

の管理ツールで、導入の決め手は事後検証のしやすさと柔軟性。もともとワイズオフィスの導入を導いた経緯もあり、ワイズオフィスの契約データとのひも付けが簡単な事業報告のための体制づくりを進めている。

「お客さまの声に伝える代理店に」
15年度から始まった3カ年計画で、「保険テラス」100店舗を目標に掲げているが、この目標について富野氏は、「お客さまに安定したサービスを提供し続けるためには会社の安定が不可欠。100店舗というのはそのための目標だ」と強調する。さらに業法改正についても、これまでの保険代理店の歴史を振り返り、「個人代理店の中から法人化する代理店が幾

つも生まれてきたが、現在ではその規模が急速に拡大している」と述べた上で「今は個人代理店の大型版ではなく、しっかりとした会社組織としての保険代理店が求められている。時代の要請に添える組織づくりを行っていききたい」との考えを示す。

本年度から同社では、顧客に金融資産ノートを提供する。証券ボックスの提供を開始した。金融資産ノートは、生損保の契約だけでなく、株券や預貯金などで、金融資産を一冊で管理できるよう構成されている。このノートをさまざまなサイズの書類を収納できる証券ボックスの中に入れて保管することで、金融資産を漏れなく家族と共有できる。保険金を活用するタイミングで、金融資産について家族間で共有がされていなかったが故に困難が生じたケースをこれまで数多くの顧客から聞いてきたことが、サービス提案する同社だからこそ、こうしたサポートをするこ

同社は今後も「前向きな気持ちで未来を過ごすための保険を提案し、お客さまの声に添える代理店」をコンセプトに成長を目指す方針だ。

改正保険業法への対応

今回の業法改正に当たり、同社では管理ツールとしてNTTデータが提供する顧客・契約管理システム「ワイズオフィスの」意向確認ナビを導入することを内定した。意向把握と比較推奨

の管理ツールで、導入の決め手は事後検証のしやすさと柔軟性。もともとワイズオフィスの導入を導いた経緯もあり、ワイズオフィスの契約データとのひも付けが簡単な事業報告のための体制づくりを進めている。

「お客さまの声に伝える代理店に」
15年度から始まった3カ年計画で、「保険テラス」100店舗を目標に掲げているが、この目標について富野氏は、「お客さまに安定したサービスを提供し続けるためには会社の安定が不可欠。100店舗というのはそのための目標だ」と強調する。さらに業法改正についても、これまでの保険代理店の歴史を振り返り、「個人代理店の中から法人化する代理店が幾

つも生まれてきたが、現在ではその規模が急速に拡大している」と述べた上で「今は個人代理店の大型版ではなく、しっかりとした会社組織としての保険代理店が求められている。時代の要請に添える組織づくりを行っていききたい」との考えを示す。

本年度から同社では、顧客に金融資産ノートを提供する。証券ボックスの提供を開始した。金融資産ノートは、生損保の契約だけでなく、株券や預貯金などで、金融資産を一冊で管理できるよう構成されている。このノートをさまざまなサイズの書類を収納できる証券ボックスの中に入れて保管することで、金融資産を漏れなく家族と共有できる。保険金を活用するタイミングで、金融資産について家族間で共有がされていなかったが故に困難が生じたケースをこれまで数多くの顧客から聞いてきたことが、サービス提案する同社だからこそ、こうしたサポートをするこ

同社は今後も「前向きな気持ちで未来を過ごすための保険を提案し、お客さまの声に添える代理店」をコンセプトに成長を目指す方針だ。



研修体制の強化
インフラ整備と同時に、同社では研修体制も強化している。15年10月に改定したコンプライアンスハンドブックに基づき、FP事業部は6支社それぞれで集合研修を行う他、保険テラス事業部では月1回、午前と午後にはエリア会議を行い、その中で、これまで以上に内部統制を意識した研修を実施。店舗スタッフはシフトを調整し、全員が参加している。

新たな施策として、5人のエリアマネージャーも設置した。各エリアを巡回することで本社との情報連携を強化する。毎月の会議にはエリアマネージャーと統括マネージャーが出席し、内部統制に関するPDCAを回していく考えだ。

15年度から始まった3カ年計画で、「保険テラス」100店舗を目標に掲げているが、この目標について富野氏は、「お客さまに安定したサービスを提供し続けるためには会社の安定が不可欠。100店舗というのはそのための目標だ」と強調する。さらに業法改正についても、これまでの保険代理店の歴史を振り返り、「個人代理店の中から法人化する代理店が幾

つも生まれてきたが、現在ではその規模が急速に拡大している」と述べた上で「今は個人代理店の大型版ではなく、しっかりとした会社組織としての保険代理店が求められている。時代の要請に添える組織づくりを行っていききたい」との考えを示す。

本年度から同社では、顧客に金融資産ノートを提供する。証券ボックスの提供を開始した。金融資産ノートは、生損保の契約だけでなく、株券や預貯金などで、金融資産を一冊で管理できるよう構成されている。このノートをさまざまなサイズの書類を収納できる証券ボックスの中に入れて保管することで、金融資産を漏れなく家族と共有できる。保険金を活用するタイミングで、金融資産について家族間で共有がされていなかったが故に困難が生じたケースをこれまで数多くの顧客から聞いてきたことが、サービス提案する同社だからこそ、こうしたサポートをするこ