

代理店の将来像を探る

2008年 主な講演&イベント

講演

- ①三菱アセット・プレインズ(株) 執行役員マーケティンググループ長 内田一博氏(2月実施)
- ②秋原社会保険労務士事務所 代表 秋原京二氏(2月実施)
- ③(株)未来館(やずやグループ) 代表取締役 西野博道氏(5月実施)
- ④(株)企画塾 総合企画研究所 PLANNING COLLEGE 代表取締役塾長 高橋憲行氏(10月実施)

イベント

- ①パリ視察ツアー(7月実施)
- ②フィリピン視察ツアー(10月)

全国から集まったメンバーたち

IFA型モデルが



顧客内金融をシェアアップ 保険売上2倍、売上比率30%

在の「フランニングネットワーク」の代表取締役である佐々木卓氏との提携を実現させた。

③第3フェーズ(08年末)からの流れ 「IFAビジネスモデルの構築」

「これから1年間、キーストーンアライアンス版のIFAモデルを確立していくために、プロジェクトを組んでやっていきます。テーマは顧客内金融のシェアアップを図り、保険の売上を2倍、保険売上比率30%を目指すことです」

海外ロングステイを提案

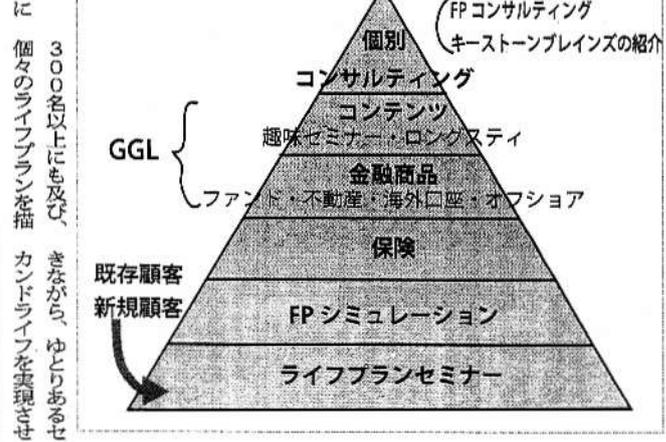
ロイヤルカスタマー育てる

一方、キーストーンアライアンスのメンバーである井上弘一氏が掲げている「人生100年シナリオ」からも、豊かな人生を送るためのヒントが得られる。

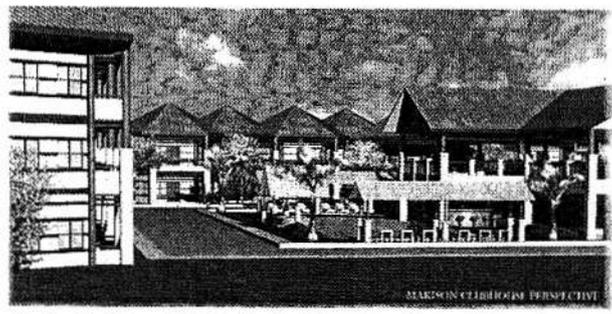
「人生を100歳までと考えると、100キロマラソンに喩えます。すると、フルマラソンの場合は42・195キロを完走すると力尽きてしまうのに、100キロマラソン...」

IFAモデルの商品ピラミッド

顧客には現金、預貯金、保険商品、運用商品の3つのアセットアロケーションで展開。運用商品は譲りながら増やすことを前提とする地域分散・銘柄分散・商品分散でリスク分散しながらトータルで増やす資産配分を提供



「GGLでは、海外投資の目的の1つに、海外でのロングステイを掲げ、それを実現させるためには、どう資産運用をするのかを学んでいきます。『おいくつまで、ご自分の人生を考えますか?』を入口とするGGLのスタイルは、現時点から過去に遡って過去の棚卸しをしながらライフプランを考えていく手法です。それと我々が保険のライフプランニングを行うことと共通点があると思えました」



ロイヤルカスタマーが増加すれば「保険の売上を2倍、保険売上比率30%」へと繋がると考えているのだ。ちなみに、実際パリ島の現地法人とパートナーを組んで紹介にも繋がった。今後は紹介以外に、海外ロングステイの事務代行や海外代理店開設等も視野に入れていくという。