

## JAIFA 東京協会 2012 夏季セミナー開催

JAIFA 東京協会（田久保耕一会長）の夏季セミナーが、8月8日に開催される。

「NEXT GENERATION 次世代につなぐ」をテーマにした今年のセミナーは、下記の2人による基調講演がメイン。詳細は下記の通り。参加希望は各分会役員まで。

- ・開催日時 2012年8月8日（水）  
12：45～17：10
- ・会場 よみうりホール
- ・参加費 JAIFA 会員 2,000円  
一般・非会員 3,000円

### ■プログラム

- 12：45～ 受付開始
- 13：15～13：30 オープニング、開会挨拶
- 13：30～15：00 基調講演1  
茂木健一郎氏  
「根拠のない自信を持って、次にそれを裏付ける努力をしる」
- 15：00～15：10  
JAIFA 東京からのご案内
- 15：10～15：40  
DVD 上映（JAIFA50周年記念大会）



15：40～17：10 基調講演2

大津秀一氏

「死ぬときに後悔しないために  
～緩和ケア・終末ケアの現場から」

17：10～ 閉会挨拶

## 新シリーズの ご案内



過去3年間に掲載された連載をブックレット形式でご提供しています。社内研修や講演会のテキストとして、また営業スキルアップのための自己啓発や営業ツールとしてご活用になれます。

●A5判 40～70ページ  
各番号1部につき1,050円  
(税込み 送料実費 購読者割引有り)

●お問い合わせ・ご注文は  
当社「HABS」担当者まで  
TEL 03-5261-9531  
FAX 03-5261-9573



2010年に設立された「保険代理店経営革新アカデミー」（松本一成代表＝写真左）は、保険代理店が抱える経営課題を持ち寄り、問題解決のための知識やノウハウを学び合う組織だ。

5月30日、同アカデミーは総評会館（東京都千代田区）で「保険代理店のための企業化戦略」と題したセミナーを開催。保険会社の社員や代理店経営者など約20名が参加した。

いまや販売チャネルは多様化し、海外進出や経営統合を推進する保険会社は保険代理店に大型化と効率化を迫っている。そのような背景から代理店が取り組むべき課題は、大型化の時代に備えるために自社の経営を見直す時期であると、今回のテーマの主旨を同アカデミーのマーケティング

グ担当の安東邦彦氏（写真右）は語った。セミナーの第1部では「なぜ、大半の保険代理店が伸び悩んでいるのか？」について、中小企業の現状、代理店数の推移など、代理店経営者の現状を解説。

第2部では「10億円代理店を実現する4つのステップ」をテーマに2グループに分かれてディスカッションを行った。4つのステップとは、①企業とは何か ②経営者の仕事とは何か ③ビジョンを描くとは何か ④引退時期はいつか

①では、企業の社会性、企業の目的、企業の実像、マネジメントの重要性について。②のディスカッションでは、経営者のリーダーシップ、事業の目的を考える、正しいビジョンの設定、自律・自走できる組織作りについて議論。参加者からは「会社の舵取りをすると共に、営業のホームラン

「健康であること」などの意見が出た。③では、会社の発展事業計画など。④では、事業承継の重要性、引退できる環境作り。最後に「10億円代理店になるために明日から何を始めるか」では、「生き残るためにスピードある営業戦略を立てる」「会社のコンセプト作り」「来店ショップを開店」などの意見が出た。

# まず自社の経営をじっくり見直そう

## 保険代理店経営革新アカデミー セミナー

### 代理店のための企業化戦略

## 保険情報

## アーカイブブックレットサービス

社内研修や講演会のテキストにご活用を  
コンパクトタイプだから手軽に学べる！

## HABS

番号	タイトル	著者名	主な内容
19	実践！ERM	ACEコンサルティング・白井 邦芳	ERMは「Enterprise Risk Management」の略。想定外のリスクが続出する社会で、ERMの機能を発揮できるか。すぐに使えるポイントをわかりやすく解説します。
20	億万長者に 強くなる	富裕層マーケティング研究会	億万長者の見つけ方、生命保険を活用したプラン作りのコツが、ケーススタディ形式で学べます。彼らの抱える問題に共感できる「心」を学ぶことも忘れないでください。
21	法人営業の ABC	池谷和久（税理士）	法人営業のABCを勉強してみませんか。法人営業の基本を税制とからめながらやさしく解説していきます。社長との会話が苦手なあなたにタイムリーな話題も提供します。
22	3つの話題で アプローチ	市川量一	長寿生活を楽しく幸せに過ごすには備えが必要であると顧客に伝え、一緒にコンサルティングをすることが信頼に繋がります。そのときのアプローチ方法として年金・医療・介護の3つ話題を人気講師が自作の川柳と共に解説します。
23	新商品 2010年版	保険情報 編集部編	1年間に投入される商品数はフォローするにはあまりにも多い。そこで、2010年および2011年に発売された新商品を、年度ごとに①医療保険、②がん・介護保険、③死亡保険、④年金保険の4分冊ずつまとめました。
24	新商品 2011年版		会社別に特長や保障内容などをわかりやすく解説しました。なお、価格は2冊までは各1,050円、3冊は2,625円、4冊3,150円となっています。
02	そっかー！ 法人販売は これだー！	井上得四郎	難しそうでなんとなく腰が引ける法人営業を、本紙でもおなじみの税理士、井上先生が法人税法等の税制からのアプローチ方法を中心に、初歩からやさしく解説します。
06	生命保険募集 人のための ガンセミナー	吉川佳秀	ガン保険販売のための知識やノウハウ、最先端治療の現状までを網羅しながら、どうガン保険販売に結びつけ活かすか。販売した後のフォローのあり方まで、ガン保険販売のエキスパートが熱く解説します（2012年改訂版）。