

代理店経営でこんな悩み事は…？

① 今まで培った実績(経営…顧客・収保)を

存続 

活かしてゆけるのだろうか？



- 代理店経営の**将来が見えない**、不安だ
- 保険会社が**代理店をどのような方向に**持っていきたいのかわからない
- 自分たちのような**規模の代理店は、将来吸収**されるしかないのだろうか
- 自分の代だけで、**代理店を廃業**しても仕方がない
- 廃業したら**お客様はどうなる**のだろうか
- 地域に根ざした代理店が**生き残っていく方法**はあるのだろうか

② 今後の夢…増収・増益に向けた

発展 

有効な手段は、あるのだろうか？



- 代理店経営には、**夢がある**のだろうか
- 手数料**が思うように伸びない
- 自動車台数の減少・自動運転車の普及・・・代理店が**伸びていく余地**は？
- 営業担当社員がいるが、**自ら増収しよう**としない
- 生命保険販売を強化**しようと思っているが、従業員がその気にならない
- 事業所開拓**をしたいと思っているが、ノウハウがない
- 代手ポイント**は以前に比べればよくなったが、いつ減らされるか心配だ

③ 経営基盤を強化する方法

自立 



…どんな手を打っていけば…？

- 保険会社が代理店をどのような方向に持っていきたいのかわからない(保険会社…毎月数字の依頼のみ、代理店経営の将来を相談する相手がいない)
- 自分は保険販売は得意だが、代理店経営や従業員の教育は苦手だ
- 後継者がおらず、将来が心配…後継者はいるが、育ってきていない
- 後継者や従業員に将来の夢を与えられない
- 委託募集人を子代理店にしたが、運営がうまくいかない
- 委託募集人を雇用したが、社会保険料の負担が大きく悩んでいる
- プロの会に入っているが、なかなか本音で意見交換ができない
- HGAで、内部管理体制整備が求められ…どうしたらいいのか？
- 体制整備の一環で、内部監査の実施が求められ…どうしていいのか？
- 全国ネットのグループ代理店に、加入しても…吸収されてしまうのでは？
- グループ代理店に加入の場合、息子に継がせることはできるのか？
- グループ代理店に加入した場合、事務所や従業員はどうなるのか？

TSPネットはおかげさまで、創立5周年を迎えました。

私達 TSP ネットは、これまで、普通の会社となるために「就業規則の整備」「社会保険の全員加入」「支店組織の確立」、支店（代理店）経営への PDCA の導入、体制整備への取り組み、改正保険業法の対応強化を実施して、「1つの代理店」では出来ないことを、「組織の力」ですすめてきました。

創立5周年を迎え、お客様へ感謝の意を伝えると共に、当社の経営理念である、「安全」「安心」「安定」の「安全環境づくり」提案のため、お客様総訪問活動を展開しています。

すべてのお客様を訪問することにより、お客様との絆を深めるとともに、募集人個人のお客様から組織のお客様への移行をすすめています。

また、創立5周年の今年を、2020年問題を乗り越えるための収益構造改革の取り組みを行うスタートの年と考えています。



トータルサービスプランナーズネット株式会社

5 YEARS ANNIVERSARY

おかげさまで

5周年

TSP ネット

お客さま感謝・
安心お届け運動

大切なお客様へ、当社の経営理念である「安全環境づくり」のご提案を実施します。

トータルサービスプランナーズネット株式会社

TSPネットなら、悩みも解消へ…!



◆ 全国で22支店が…**地域に根ざして**…活躍しています



北は新潟から、



南は沖縄まで、**地域オンリーワン**を目指し、

お客様の「安全」「安心」「安定」のための提案を行っています

全国 22支店が 別個登録で

「地域・マーケット」にあった活動を展開しています。

- ・別個登録ですから、新たに加入した場合でも（もちろん看板や名刺は変わりますが）、店舗や従業員は今までどおりで営業することができます…（保険会社の対応支社も変わりません。）
- ・地域のプロの会も支店ごとに加入 **(TSPネットの支店長が支店プロの会の会長を務めているところもあります。)**

◆ 4年間で手数料も大きく伸ばすことができました。

TSP ネット全体で損生合計手数料が大きく伸展

合計
手数料



各支店も合計手数料を大きく伸ばしています

幾つかの支店の合計手数料の伸び



◆ TSPネットで「手数料」は…**何故伸びる**のでしょうか！

毎月開催

全国4地区の
エリア会議

(地域営業会議)

… <店内月例会議> <エリア会議>

(若手研修会議) (事務担研修会議) (全国支店長会議)
それぞれ 年2回開催

毎月の振り返り…次月への対策・作戦へ…

営業報告書で報告 …最近、億劫さから脱皮

→ヶ月の振り返りが習慣化してきました

腹を割った論議で(同じ会社)…ノウハウ吸収

(新規上乘せ・ノンフリート獲得・[AAA]チャレンジ等)

生保… TSPネットの**独自キャンペーン**で切磋琢磨

(生保専任者の採用も進み、最近、これらのメンバーが上位に!)

こんな「会議の積み重ね」(振り返り・意見交換)が…

「大きく手数料を伸ばしている**秘訣**」かもしれません。

TSPネットのメンバーは

◆ TSP ネットのメンバー は「**将来像**」を描きながら進んでいます



【中期経営計画】策定

5年後…

収入は？体制は？支店長？

各支店で検討

⇔ 本社役員と意見交換

⇒ 【年間計画】

【年間計画】 3年間で… 達成が

絶対…可能です

7,000万円
の代理店が…

1億円
達成だ！

よし…HGAに
チャレンジだ！



「**将来ビジョン**」がはっきりすれば、「やる気も倍増」します。
後継者への**バトンタッチ**に向けて路線もしっかりひけるようになります。

◆ 売上（代手ポイント）も「**安定・高水準**」

損保

全店分合算

収保・増収率・損害率

おたがいに助け合いながら高水準を維持できる仕組み

2017 年度の実績

（損保はほぼ AD 社専属です）

HGA 認定店 … 111.0 P

HGA 以外の店では … 105.0 P

（専属・自動車 NF ポイント獲得の場合）…（ここから本社運営費が引かれます）
上記は加入 1 年後のモデル、加入時のポイントについては、個別に算出します。

生保

全店合計成績で手数料ランクが決定

同じ努力下、 1.5 倍～2 倍 の 手数料収入

（保険会社によって異なります）



TSP ネットは「生保会社 12 社の乗合」をしており…

お客様のニーズにあった最適商品を提案することが可能です。

TSP ネットならではの...

組織の力 [ケイ・ビリティ]

1 代理店ではできない事を組織の力で!

◆ 意識革新とトレーニング

階層別の会議

会議 研修 交流

それぞれ年2回づつ
研修・会議の場

全国 22 支店から、
対象者が集まり
グループ討議の場で
熱心な意見交換

全国支店長会議

若手後継者研修

事務担当者教育

ロールプレイング
販売の考え方
接客話法の訓練
(切り出し⇄クロージング)

◆ 保険業法で、求められている

内部管理体制

の確立

役割分担

本社でできるものは本社で整備

支店の負担を極力軽減

本社による

各支店の「内部監査」を実施

「意向確認・確認」は、ソフトを活用

業界No. 1 の高品

全支店が世界標準の ISO : 9001 の認証を取得!

絵空事ではなく、実現可能な目標だ!

◆ 他の組織にはない...本社の

ヘッドクォーター (戦略司令塔)

お客様と...

支店

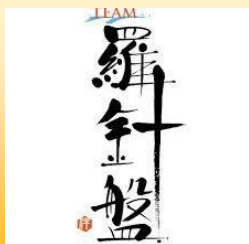
社員



徹底した「現場支援」

強力なヘッドクォーター
「司令塔」が...

各店の道筋を明らかに



代理店代表

損保・生保役員経験者

士族代表

日夜各支店のために何をすべきか、考え・論議



情報収集...頻繁に交流

保険会社や保険ジャーナリスト、大型他代理店

お悩み事は ...

TSP ネットの話を一度聞いてみてください...お声掛けください。

- ・ TSP ネットへの加入意思の有無は問いません。
- ・ 何か、将来に向けた代理店経営のヒントがあるかもしれません

TSP ネット(株)

渋谷区千駄ヶ谷4-8-7

03-3414-6705

担当: 安孫子(アビコ)

