

— 2022年創業10周年、そしてその先の未来へ —



TSP ネットの仲間と
これからを共に！

(当社のご紹介)

TSP Net

こんな悩みはありませんか。



生保

- ・ 生保提案活動を強化したいが、どう取り組めばいいのかが、わからない。
- ・ 最適な商品を選択して提案したいが、更新基準を考えると、取引会社を増やすのは難しい。

後継者

- ・ 後継者として帰ってきた長男がこれから代理店経営を担っていただけるか心配だ。
- ・ 代理店経営を真剣に話し合える仲間が欲しい。

損保

- ・ 自動車保険の中心の代理店経営から脱却したいが、火災や新種の新規開拓が進まない。
- ・ 顧客が高齢化してきており、顧客の代替わりを進めたい。

経営管理

- ・ 内部管理態勢の構築はできても実際にPDCAを回していくのは大変だ。
- ・ 営業は得意だが、人材育成や経営管理業務は苦手だ。

経営環境もどんどん厳しくなっていきます。



人口減少・集中 超高齢化社会

地方経済の弱体化

お客さまの代替わり

自動車社会の変化

所有から共有へ⇒保有台数減少

事故を起こさない仕組み⇒
保険料低廉化、通販への移行

デジタルイゼー ション

デジタル化、セキュリティなど
⇒理解しにくい新たな対応課題

プロ代理店経営 の変化

廃業・買収、新たな再編⇒
資金力・経営力が求められる

TSP ネットは仲間と共に課題解決に取り組めます。



常に
あるべき姿
を追求する
意欲

仲間同士の
切磋琢磨
励まし合い

みんなの
意見で
判断する
公平性

TSP ネットのメンバーは

熱い
思い

を共にする、

良き

ライ
バル

であり、

良き

仲間

です。

TSP ネットは、全店が地域ナンバー1を目指します。



代理店 として	お客さま から見て	保険会社 から見て	社員・家族 から見て
<p>売上高 取扱保険料 がナンバー1</p> <p>募集品質が高い</p> <p>サービスが 感動レベル</p> <p>全支店が 黒字経営を指向</p>	<p>自分達のことを 思ってくれている</p> <p>いい提案を してくれる</p> <p>業務知識・見識の 向上に努めている</p> <p>保険の相談を したくなる</p>	<p>保険に関する 業務知識が豊富</p> <p>適切な募集を 行っている</p> <p>保険会社が 評価している (認定制度等)</p>	<p>社員であることに 誇りを持てる</p> <p>永続性があるから 安心して働ける</p>

(大前提) 社員が明るく、さわやかで、いきいきと働いている。

TSP ネットはこんな会社です。
＜経営理念 および お客さま第一の業務運営＞



経営理念

安全、安心、安定は世界のテーマ。
私たちは「安全環境づくり」でお客さまのお役に立ちます。

大切なお客さまへの3つのお役立ち宣言（お客さま第一の業務運営）

- 宣言1 お客さまを思う心を常に持って行動します。
- 宣言2 お客さまに安全・安心・安定をお届けするという私たちの「使命」を果たします。
- 宣言3 お客さまへの使命を果たすため、私たち自身が「成長」していきます。

TSP ネットはこんな会社です。

<会社概要>



会社概要	
創業	2012年（平成24）年7月
本社所在地	東京都渋谷区千駄ヶ谷4-8-7
代表者	鈴木 均
店舗数	27支店、1営業所（2022年4月現在）
社員数	151人
損保収入保険料	約33億円
取扱保険会社	（損保）あいおいニッセイ同和 （一部の支店にて大同火災海上保険 他） （生保）三井住友海上あいおい生命、日本生命、メットライフ生命、 アクサ生命、ソニー生命、エヌエヌ生命、アフラック生命、 マニユライフ生命、ジブラルタ生命、オリックス生命、 あんしん生命、FWD生命、ひまわり生命、はなさく生命 ※少額短期保険も取扱いあり。

TSP ネットはこんな会社です。 ＜態勢整備－集合研修＞



支店リーダーが集まって開催するマーケット開拓会議。年3回、外部講師による研修、各店取組事例など、充実した時間を仲間と共に過ごします。

全国支店長会議の分散会では、活発な意見交換が行われます。学んだことは各店に持ちかえり、メンバーと共有します。

毎月1回、近隣支店が集合して開催されるエリア会議。営業報告、コンプラ研修、他店へのアドバイス、時には厳しい言葉も。この真面目さ、熱さ、仲間意識。これこそがTSPネットです。新しいメンバーも、エリア会議に参加して、加入を決めています。

TSPネットはこんな会社です。 <態勢整備一意向把握・比較推奨>



生保は、お客さまの意向を確認し、当社の推奨商品（全社推奨3、支店推奨1）を中心に、提案を行います。
 全社推奨商品は、各店から推薦をあげてもらい、選定委員会で決定します。
 選定委員会では、毎年活発な意見が交換され、年々レベルも上がってきています。

お客さまの意向把握や比較推奨のエビデンスは、AS-BOX内に保管します。
 お客さまとの対話内容、や切な募集行為が行われているかの検証は、保管された記録をみることで確認できます。

話を聞いてみたいというプロ代理店の皆様へ。



まず今後のプロ代理店像について
意見交換しませんか。

ご連絡をお待ちしております。

TSP ネット本社 担当：太田、米澤
連絡先 電話 03-5414-6705
メール head-office@tspnetinc.co.jp

当社より貴社にお伺いさせていただきます。