

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・ブレインズ(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萩原社会保険労務士事務所 代表 萩原京二氏(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バリ視察ツアー(7月実施)
- ②フィリピン視察ツアー(10月)

IFA型モデルが



全国から集まったメンバーたち

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「プ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の提携を実現させた。

佐々木氏は「GGL」

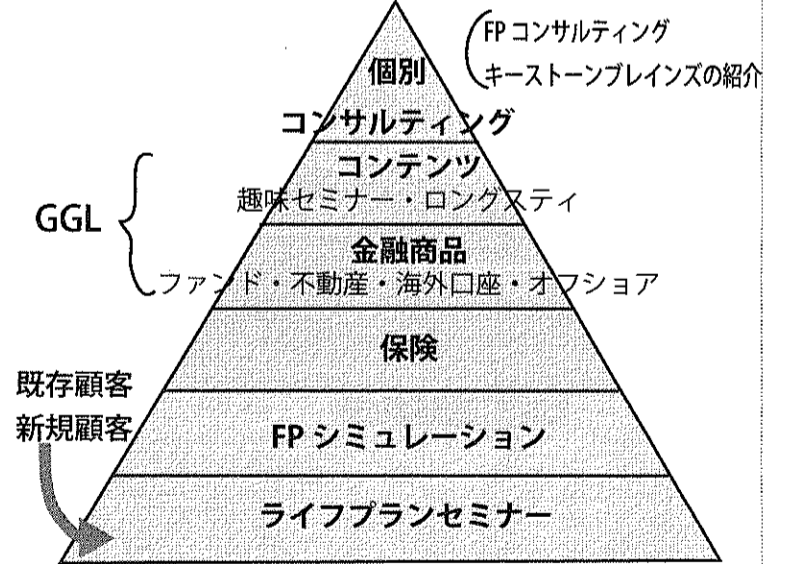
第3フェーズ(08年末)からの流れ 「IFAビジネスモデルの構築」

「これからの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」

具体的には、富山県所 選択しようというサークルだ。 現在、会員は全国に 300名以上にも及び、 個々のライフプランを描

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



既存顧客 新規顧客

300名以上にも及び、 個々のライフプランを描

きながら、ゆとりあるセ

あると思いました」

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提唱している「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。

「人生のゴール設定を はっきりイメージ化できれば、老後資金はどれくらい必要で、パートナーとはどんな関係性を維持し、老後の楽しみのための趣味をどう探るか、健康維持のためにどうすれば良いのか」のた



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。

グセミナーを入口にして、ライフプランニングの重要性を伝えて顧客が具体的にどんな人生設計を描いているのかを把握

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。

「GGLでは、海外投資の目的の一つに、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たか?』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いました」

(バリ島の魅力)

「バリ島の魅力」