

令和3年(2021年)2月

保険代理店経営者の皆さまへ

## 「次世代代理店経営塾 会員制度」発足のご挨拶

拝啓、時下ますますご隆昌のこととお慶び申し上げます。また、平素は格段なるご高配を賜り、感謝申し上げます。

この度は、突然メールをお送りする失礼をお許しください。本メールは、これまで名刺交換をさせていただいた方や私の著書、DVDを購入され、アンケートをご返送いただいた方等にお送りしております。また、今回、本会員制度と一緒に企画立案し、運営を行うセブンスターズコンサルティング株式会社の佐々木氏や平野氏が名刺交換をさせていただいた方々にもご案内をお送りしております。

さてこの度、掲題の「次世代代理店経営塾 会員制度」を発足することとなり、ご案内申し上げます。

新型コロナウイルスの蔓延が進む現在の状況を始め、高齢化の進展、人口減少、MaaSの進展、若者の自動車離れ、企業の廃業の増加など我々を取り巻く環境の変化は激しく、さらには、保険業界においても、顧客本位の業務運営の方針やインシュアテック・IoTの進展、他業界からの参入事業者の増加、保険会社の合理化に向けた販売チャネル戦略の加速化なども相俟って、我々、保険代理店は、100年に1度と云って良いほどの激変する経営環境下にあります。

こうした中、これまでの代理店経営セミナーにご参加いただいた方や著書、DVDをご愛読、ご視聴いただいた方からも、毎日のようにお問合せやご相談をいただいています。また、今回、一緒に本会員制度を企画立案した私の同士であるセブンスターズコンサルティング株式会社の佐々木氏や平野氏にも多くの保険代理店経営者から相談をいただいております。

国立社会保障・人口問題研究所(H29年7月)発表の「日本の将来推計人口(H29年推計)」によれば、1億2709万人の日本の総人口が35年後の平成65年では、1億人を割って9924万人になり、約18%も減少します。

人口減少は地域によって、その進展のスピードに格差はありますが、代理店経営において看過できないような地域も存在することは事実です。

今のコロナ禍というタイミングで、マーケット縮小が進む日本において、あらためて「永続する保険代理店経営はどうあるべきか」について、我々自身も検討し続けています。

そして、多くの保険代理店経営者が、次のように「経営に悩まれている」こともあり、我々が実践し続けてきた経営ノウハウや知識、スキル等のすべてをあらためて多くの方々

にお伝えをしていくことで、代理店業界の維持・発展のお役に立てればと考えております。

- ・「自分が引退した後にこの会社が続くのだろうか」
- ・「息子にこの代理店を任せても大丈夫だろうか」
- ・「うちの社員はなぜ数字が上がらないのか」

「次世代代理店経営塾 会員制度」は、「いつでもどこでも何度でも学べる」をコンセプトにビデオ講座とリアルフォローアップ講座&スクーリングのハイブリット形式で運営して参ります。

また、メール相談やメールマガジン、代理店マネジメントツールの提供など、我々のノウハウを惜しみなくご提供していく予定であり、セブンスターズコンサルティング株式会社の各種サービスもご優待条件でご提供ができるような仕組みにしております。

つきましては、別紙のとおり、「次世代代理店経営塾 会員制度」のご案内を送信させていただきますので、内容をご確認賜り、ご入会をいただければ幸いです。

皆さまの「永続する保険代理店づくり」を我々も一緒に汗をかいて、苦勞をして、実現できればと考えておりますので、どうぞ宜しくお願い申し上げます。

末筆ながら、長々と保険代理店経営への思いを綴り、大変失礼いたしました。

有限会社保険ネットワークセンター	代表取締役	宮宇地 覚
セブンスターズコンサルティング株式会社	代表取締役	佐々木篤史