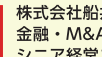


たった3.5時間で保険業界の未来がわかる！
業界最先端インシュアテック企業3社と
年商3億円超保険代理店の事例を一挙公開！
2020年の保険代理店戦略がここにある！

保険業界未来予想図 2020

講座内容&スケジュール

東京 2019年11月19日(火) TKP 東京駅日本橋
カンファレンスセンター

講座	内容
オリエンテーション 13:00~13:10	保険業界は激動の過渡期！2019年保険業界動向まとめ
第1講座 13:10 ~ 13:40	セミナー内容抜粋① 保険業界は過渡期、生き残るために知っておかなければいけないこと セミナー内容抜粋② 保険代理店が取り組むべき顧客本位の業務運営とは セミナー内容抜粋③ 保険代理店が伸びるために知っておかなければいけないこと  株式会社船井総合研究所 金融・M&A 支援部 チームリーダー シニア経営コンサルタント 岩邊 久幸 広告業界・印刷業界のコンサルティングを立ち上げ、約200社に対して、経営指導を行う。 現在は、金融業界のコンサルティングに従事。主に、保険会社・保険代理店のコンサルティングを行う。
第2講座 13:50 ~ 15:10	2020年以降の保険業界はこうなる！～業界最先端の豪華経営者ゲスト4名と船井総研が送る～ 保険業界最先端トークセッション セミナー内容抜粋① 未来の保険業界はどうなる！？保険業界とデジタル革命の真髄 セミナー内容抜粋② 2020年の保険業界は何が変わる！？未来を見据えて準備すべきこと セミナー内容抜粋③ 地方の保険代理店が生き残っていくための経営戦略とは！？  株式会社 hokan 代表取締役 尾花 政篤 氏  Sasuke Financial Lab 株式会社 代表取締役 松井 清隆 氏  株式会社 justInCase CEO 畑 加寿也 氏 ファシリテーター 株式会社船井総合研究所 金融・M&A 支援部 植田 英嗣 +シークレットゲスト1名 ※近日公開
第3講座 15:20 ~ 15:50	今地方の地域密着型代理店が取り組んでいること。 社員数1名～数百名まで、頑張っている保険代理店の成功事例大公開！ セミナー内容抜粋① 保険代理店の規模別業績アップステージ！次の一手は何か！？ セミナー内容抜粋② 人材採用・営業育成の成功事例紹介！ セミナー内容抜粋③ 会社が「集客」する仕組みの作り方！新規チャネル創出事例紹介！  株式会社船井総合研究所 金融・M&A 支援部 船井総合研究所に入社後、保険業界のコンサルティングに従事。現場に入り込んだ実行支援を得意とし、経営戦略の従業員への落とし込みを得意とする。 全国の保険代理店・FP事務所における現場支援の成功ノウハウを生かし、経営戦略の構築から組織マネジメントまでおこなう。経営コンサルタントとしてのミッションは、「経営者の思い描くビジョンを確実に叶える」こと。 植田 英嗣
第4講座 16:00 ~ 16:20	本日のまとめ 明日から業績をあげていただくために セミナー内容抜粋① ゲストの皆様から学べること セミナー内容抜粋② 明日から具体的に何を行ってほしいか  株式会社船井総合研究所 金融・M&A 支援部 チームリーダー シニア経営コンサルタント 岩邊 久幸
最後に 16:20~16:30	

お申し込み方法

WEBからもお申し込みいただけます！！

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/050596>



同封のお申し込み用紙をご確認の上、今すぐお申し込み下さい！！

激動の保険業界を生き抜き、2020年を必ず成功させたい 未来を創る保険代理店社長様へ 保険業界未来予想図

一体どうなる？保険業界
激変の保険業界で生き抜く戦略

2020

2019.11.19(火) 13:00~16:30
TKP 東京駅日本橋カンファレンスセンター

保険業界の『未来』を動かす
業界最先端インシュアテックベンチャー企業が一同に集結！！



『ここでしか聞けない！』豪華ゲスト3名+αの講演を贅沢に凝縮！

Guest1.	最もインシュアテックベンチャーで注目され、 期待を集める資金調達額2億円の 株式会社 hokan 代表取締役 尾花 政篤 氏
Guest2.	スマホで保険を完結させる！資金調達額1.95億円！ 政府も認めたインシュアテックベンチャー 株式会社 justInCase CEO 畑 加寿也 氏
Guest3.	たった7つの質問に答えるだけで必要な生命保険に加入できる！？総合オンライン 保険サービス「ドーナツ」を展開する Sasuke Financial Lab 株式会社 代表取締役 松井 清隆 氏
+Secret Guest	保険代理店で年商3億円、従業員数30名以上の組織は どうつくる！？客数と従業員数、生き残る保険代理店の答えはここに！

『業界を生き抜きたい』社長様が本セミナーで学べる5つのポイント

- Point1. 保険業界の未来がわかる！
- Point2. 地域の保険代理店は今後どうすれば生き残っていけるのかがわかる！
- Point3. 会社の業績を伸ばすための、次の打ち手を知ることができる！
- Point4. 正しい営業の育成・採用・評価の方法を知ることができる！
- Point5. 商談数を増加させる、お客様からの紹介が増える方法を学べる！

主催 Funai Soken 株式会社 船井総合研究所
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル
船井総研オフィシャルホームページ ▶ <http://www.funaisoken.co.jp/>
保険業界未来予想図 2020 お問い合わせNo. S050596
TEL: 0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX: 0120-964-111 24時間
対応
○ 申込みに関するお問合せ：天野 ○ 内容に関するお問合せ：植田

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 050596



保険代理店社長様に
知ってほしい**未来の**
保険業界!

保険業界は激動の過渡期!

- 1 ■ かんぽ生命不正・生保インセンティブ問題!!
- 2 ■ 外貨建保険不正販売・法人節税保険問題!!
- 3 ■ 保険代理店統合・廃合の加速!!
- 4 ■ 「経営品質」の手数料反映!!

このようなお悩みはありませんか?

- 1 ■ 今後の保険業界は? 地域の保険代理店は生き残っていけるのか?
- 2 ■ 会社の業績が踊り場に差し掛かっている。次の打ち手は?
- 3 ■ 正しい営業の育成・採用・評価の方法を知りたい
- 4 ■ 商談数を増加させる、お客様からの紹介が増える方法を知りたい

今から**保険業界の未来**を学ぶ者が、来る**2020年以降の生き残り**を決める!

皆様のお悩みにバチッ!と答えを出してくれる!業界最先端豪華ゲスト3名をご紹介します!

1 「保険業界をアップデートする」 業界席卷間違いなしのインシュアテック企業



見どころ

「保険営業のための最新クラウドサービス「hokan」」。改正保険業法に伴い増加している事務処理を効率化する。複数のシステムを使うことなく「hokan®」ただひとつで、営業活動・事務処理が完結するプラットフォーム。正しい保険営業の形を再定義する株式会社 hokan が考える保険業界の未来とは!?

ゲスト紹介

東京大学卒業後、ペイカレント・コンサルティングに入社。ペイカレント・コンサルティングでは、主に保険業界を対象に、マーケティング戦略立案支援・IT 戦略立案支援・IT 投資管理スキーム構築支援などに従事。その他、プログラミングや新卒採用支援なども幅広く経験。その後、起業を志して、2017年1月にペイカレント・コンサルティングを退職。保険業界でのコンサルティング経験および IT 企画経験を活かし、保険代理店 / 募集人向けのサービス開発・保険代理店新規設立 (独立) 支援・募集人転職支援・InsurTech サービス企画 / 構築支援などに取り組んでいる。

2 保険をやさしく、わかりやすく。AI が 保険提案? WEB 完結で提案・契約できる!



見どころ

総合オンライン保険サービス「ドーナツ」。オンラインで7つの質問に答えるだけで、ファイナンシャルプランナーが開発したアルゴリズムに基づき、お客様に最適な保険を提案する。保険業界デジタル革命を代表する InsurTech カンパニーが思う、保険代理店の在り方とは!?

ゲスト紹介

代表取締役社長 CEO。広島生まれ。高校卒業後、吉本総合芸能学院 (通称: NSC) に所属し、構成作家としてキャリアを積む (同期は、もう中学生)。21歳の時に一念発起、アメリカ・ロサンゼルスに留学。University of California, Los Angeles (通称: UCLA) 経済学部を卒業し、リーマン・ブラザーズ証券に入社、事業投資や M&A 業務に従事する。そうこうしていると、リーマン・ショックが発生、会社が吹き飛ぶ。運よく野村證券に救われ、金融法人担当として、保険会社の IPO や金融機関の M&A・資金調達に携わる。その後、資産運用会社のウエリントン・マネージメントに転職、投資信託の企画・営業に従事。2016年に同社を退職し、Sasuke Financial Lab 設立。

3 スマホで保険の加入を完結!? 最新のテクノロジーで、保険の無駄を省く!



見どころ

スマホ保険に、一日ケガ保険、わりかん保険! ? 加入時は保険料の支払い不要、一人ががんになったら、みんなでわりかんで支える。日本政府より保険初のサンドボックス認定を取得した最先端インシュアテック企業。保険加入の在り方は今後どのように変わっていくのか、その真髄に迫る!

ゲスト紹介

保険数理コンサルティング会社 Milliman で保険数理に関するコンサルティングに従事後、JP モルガン証券・野村證券・ミュンヘン再保険において、商品開発・リスク管理・ALM 等のサービスを保険会社向けに提供。2016年 justInCase を共同創業。プログラミング: VBA / Swift / Python / Ruby。日本アクチュアリー会正会員。米国アクチュアリー会準会員。ワインエキスパート。フィンテック協会理事。京都大学理学部卒 (2004)。

このような保険代理店社長様、是非ご参加ください！

- ・売上（手数料）で**1億円以上**を目指している地方保険代理店社長様
- ・社員数**10名以上**の組織を作りたい地方保険代理店社長様
- ・地域一番店を目指している保険代理店社長様
- ・お客様に喜んでいただける企業・ショップを作りたい保険代理店社長様
- ・本気で社員に幸せになってもらいたい！と思っている保険代理店社長様
- ・地域内で一目置かれる企業になりたい保険代理店社長様
- ・もうどうしていいのかわからない保険代理店社長様

／ 当日の会場の様子はこのような感じです！ ／



(株)船井総合研究所 保険チームのセミナーにご参加いただいたお客様の声

従業員の平均年齢のハイク。従業員に残ってもらう考え方。経営者として、自分の仕事を捨てて、従業員の為、会社の為の時間空ける。本当に学びになりました。ありがとうございました。

従業員の平均年齢のハイク。従業員に残ってもらう考え方。経営者として、自分の仕事を捨てて従業員の為、会社の為の時間空ける。本当に学びになりました。ありがとうございました。

経営者として行うべき事、見なくては行けないポイント。自分でやらなくてもいい仕事を見つける。

経営者として行うべき事。見なくては行けないポイント。自分でやらなくてもいい仕事を見つける。

営業マンの目標の立て方。ただ指示を下ろすよりも良いと思いました。

営業マンの目標の立て方。ただ指示を下ろすよりも良いと思いました。

自社ですること。実績が少い時と整理し形にする。
やらないことを決める。経営に特化する。

自社ですること。実績お客様の声を整理し形にする。
やらないことを決める。経営に特化する。

日時・会場

東京会場

2019年11月19日(火)

TKP 東京駅日本橋カンファレンスセンター
〒103-0028
東京都中央区八重洲1丁目2-16

東京メトロ
「日本橋駅」A1
徒歩 1分

開催時間
13:00
▼
16:30
受付12:30～

受講料

一般企業 税抜 50,000円 (税込 55,000円) / 一名様
会員企業 税抜 40,000円 (税込 44,000円) / 一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。
●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

【WEBからのお申込み】 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。
【FAXからのお申込み】 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込下さい。
お振込先 三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785475 口座名義:カ) フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様の負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
株式会社 船井総合研究所
TEL 0120-964-000 (平日9:30～17:30)
●申込みに関するお問合せ:天野 ●内容に関するお問合せ:植田
お申込み専用
FAX 0120-964-111 (24時間対応)

※ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

保険業界未来予想図 2020 FAX:0120-964-111

お問い合わせNo.S050596

担当 天野 苑

フリガナ		業 種	フリガナ		役 職	年 齢
貴社名			代表者名			
貴社住所	〒		フリガナ		役 職	
			ご連絡担当者			
TEL	()		E-mail	@		
FAX	()		HP	http://		
ご参加者氏名	1	フリガナ		役 職	年 齢	
	3	フリガナ		役 職	年 齢	
	5	フリガナ		役 職	年 齢	

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？

【現状の課題をできるだけ具体的に整理してください】

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☑をつけてください)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。
4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。
【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

検

お申込みはこちらから

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。