

TOKYO  
IOI倶楽部

# 講演会・交流会を開催 経営効率化提案活動の推進発表

## 10月から「TOKYO AD倶楽部」に

「TOKYO IOI倶楽部」は9月7日、東京都渋谷区のセルリアンタワー東急ホテルで、同倶楽部法人会員社を対象に講演会と交流会を開催した。講演会では、シンクタンク・ソフィアバンク副代表の藤久美氏が「新興国の現状と日本」と題して講演、続いて行われた交流会では、新たに「経営効率化の提案活動」を推進することが発表された。



藤沢氏

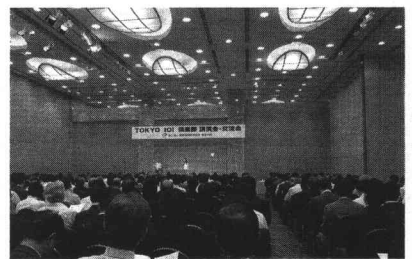


鈴木社長

講演した藤沢氏は、中国の特長として、「カリ存在」「スピード」「実行力」を挙げて解説した。特に韓国の躍進に注目し、相手を喜ばせて結

果的に売り上げを伸ばすビジネスには、日本が学ぶべきものがあると指摘。一方で、まだまだ世界から憧れのまなざしを集める日本の価値を再確認し、今日の礎を築いた先人への感謝を忘れないようにと呼び掛けた。続いて行われた交流会では、はじめに、あいお

「たい」と強調した。次に、小林修介専務執行役員東京本部長が「TOKYO IOI倶楽部の取組について」を説明した。これら4点を柱に据え、参画企業と共に更なる展開を図っていくことも、10月から名称を「TOKYO AD倶楽部」に変更することも報告した。



講演会のようす

「たい」と強調した。次に、小林修介専務執行役員東京本部長が「TOKYO IOI倶楽部の取組について」を説明した。これら4点を柱に据え、参画企業と共に更なる展開を図っていくことも、10月から名称を「TOKYO AD倶楽部」に変更することも報告した。

## 結心会九州 小田清登理事に聞く 損保代理店こそ 来店型保険ショップを



小田氏

全国の来店型保険ショップが中心となって研修活動を行っている一般社団法人結心会。アスカシャパンの小田清登氏が理事を務める九州地区では現在、損保代理店の来店型保険ショップ研究に力を入れている。

一方、訪問営業を続ける損保代理店は安定した顧客がいるにもかかわらず、契約や更改



九州各地から代理店が参加

「来店型保険ショップ」の成功事例なども研究して活性化を図っている。小田氏は「最近では銀行や商社、インターネットなど保険販売するチャネルが増え、損保代理店はマーケティングを奪われている。現在、インターネットで顧客情報が数万円で取引されているが、そうした顧客の中には損保代理店が何十年も継続

## 講師に藤沢久美氏を迎えて

「来店型保険ショップ」の成功事例なども研究して活性化を図っている。小田氏は「最近では銀行や商社、インターネットなど保険販売するチャネルが増え、損保代理店はマーケティングを奪われている。現在、インターネットで顧客情報が数万円で取引されているが、そうした顧客の中には損保代理店が何十年も継続

# 保険の数学

小喜雅一 著

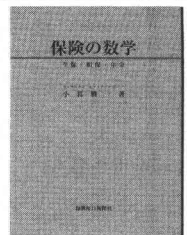
生命保険・損害保険・年金の料率算定の基礎を理解するための入門書。アクチュアリー試験合格への対策に必要な練習問題、わかりやすい解説と例題解説を豊富に掲載。

お求めはFAXまたはWebで

株式会社 保険毎日新聞社 〒101-0032東京都千代田区岩本町1-4-7 ☎03-3865-1401

### 本書の内容

- 第1章 損害保険料率算定の仕組み
- 第2章 生命保険料率算定の仕組み
- 第3章 年金の数学
- 第4章 損害率の計算方式とその見方
- 第5章 保険経営に役立つ確率・統計の実例
- 第6章 保険数学①
- 第7章 保険数学②



FAX 03-3865-1431

URL <http://www.homai.co.jp/>