

代理店がメーカー設立し共済を開発・募集

一般社団法人 自然エネルギー安心普及共済会 代表理事 福田 和久氏



代理店の新たなファイバービジネス構築へ

「自らがメーカーとなって代理店の新たなファイバービジネスを構築したい」——そんな思いで今年1月に一般社団法人自然エネルギー安心普及共済会を代表理事の福田和久氏と松本大成氏(一般社団法人太陽光システム推進協議会・代表理事)とで共に立ち上げた。損保事業の収益率の悪化や規制強化などにより保険代理店を取り巻く環境が厳しくなってきた。そんな中で代理店の収益アップ、新たな市場開拓をサポートするため、最近、需要が高まっている「売電ビジネス」に着目し、太陽光システム販売会社向けに「太陽光システム安心保障責任共済」(太陽光システム安心普及保障制度)を開発し、3月から募集を開始している。現在、この共済を販売する代理店を募集中である。

太陽光システム安心保障責任共済 「売電ビジネス」に着目、システム販売会社向け

福田さんは保険代理店、元気がなくなってしまった。以前本紙でも紹介させていただいたが、法人専門コンサル事業や全国展開をする来店型ショップの販売店事業も行って、自身が代理店経営の中で代理店手数料による収益の将来的な不安、乗合代理店をするときの煩雑さなどを感じていた。

「現状の代理店を取り巻く環境をみると、少子高齢化、若者の車離れなど損保の収保構造の变化、手数料率そのものも増えにくい状況にありま

す。さらにお客様によりよいものを提供するため乗合をしようと思っても、自身の経験からなかなかスムーズにはいかないものです。私も含め代理店のみならずこうした足かせやわずらわしさがなく、販売種目を増

「将来的なエネルギーの確保、環境保護などに

「将来的なエネルギーの確保、環境保護などに

太陽光システム安心保障責任共済(以下、共済会)を立ち上げ、太陽光システム販売会社

太陽光システム安心保障責任共済(以下、共済会)を立ち上げ、太陽光システム販売会社

販売会社の実績に応じ手数料 募集代理店を募集中 共済きっかけに市場開拓も

約を締結する。また、募集側となる代理店は協議会とサポートセンターである(株)Fプロフュショナルズ、(株)グッド

このほか、加入販売会社に対しては、協議会・代理店によるリスクコン

小規模少数人数共済のため、法人の場合、共済掛金が年換算で1000万円まで、個人事業は同50万円までとなっており、年間共済掛金の上限は1000万円、加入者は1000社までに限られて

現在、全国でプロ代理店や大型代理店などを対象に募集代理店の説明会を行っており、代理店の新たなビジネスモデルが

現在、全国でプロ代理店や大型代理店などを対象に募集代理店の説明会を行っており、代理店の新たなビジネスモデルが

一般社団法人
自然エネルギー安心普及共済会
大阪市中央区瓦町1丁目7番7号
http://www.anshin-kyosaikai.or.jp

(契約例)(全量買取)
システム設置容量30kw 売買契約書等記載の設備導入費用総額1260万円 設備投資回収期間12年 共済期間13年 共済金支払限度額378万円 基本保障料(一時払い)34万5,000円

(代理店手数料例)
A代理店がBソーラー販売会社と契約した場合、B社のある月1か月の実績が家庭用4kwを20ユーザー、産業用40kwを5ユーザー売買契約(掛金の料率階級C1万2,500円/kw摘要)
●家庭用 1万2,500円×4kw×20=100万円
●産業用 1万2,500円×40kw×5=250万円
B社の保障料合計=350万円
A代理店の手数料 280kw×500円=14万円