

多種目販売テーマにセミナー

経営革新アカデミー:大阪で開催

新しく4つの取り組みを提案



セミナーの様子

保険代理店 経営革新アカデミー(松本一成会長)は、9月2日午後2時から、大阪市中央区本町のTURUYAホールで、「多種目販売率100%を目指すために、多種目販売をあきらめない保険代理店の新たな挑戦!」と題するテーマでセミナーを開催した。同セミナーは東京に引き続き開催されたもので、当日は地元の代理店だけでなく、北陸や遠く九州の代理店も参加し、総勢約30名が参加した。

プロ代理店を取り巻く環境は、景気回復の兆しが見えないまま、販売チャネルが多様化し、通販商品との競合や来店型保険ショップへの顧客流出など、経営環境はますます厳しい状況になっている。挨拶に立った松本会



挨拶する松本 一成会長

「取り組んでいるかを見ていただき、自社の存在意義をもう一度確認してもらいたい」と述べた。

長は、このように情勢を受け、同アカデミーは、プロ代理店の多種目販売に奮闘しているが、他代理店の多種目販売が多量に増えているという現状や、代理店を通じたヒアリングを通して、多種目販売は、業界で認識されているほど簡単なものではないという観点から、「契約更改時が多量目販売のチャンス」という業界の常識は、間違っており、「むしろ更改時の重ね売りは難しく、多種目販売の促進には年間を通じた取り組みが必要」という見解を述べると、従来、業界で常識として捉えられていた5つの考えを見直す提案を行った。

その後、安東氏、行木隆氏(㈱カブト代表取締役)、佐野友映氏(青山リスクマネジメント㈱代表取締役)、松本氏の4氏が多種目販売に取り組み4事例を紹介し、最後にこれらの事例を振り返った松本氏は、多種目販売について、①年間を通じた取り組みが大切、②顧客分析(顧客層や商品の抽出)等の仮説を立てられるか、③RMでのアプローチができるか、④組織での分業体制ができているか、この4つの新常識での取り組みが代理店経営の土台となると説明し、最後に、「プロ代理店なら多種目販売ではなく全種類販売による顧客のリスク管理が求められる」と述べ、セミナーを終了した。

その後、安東氏、行木隆氏(㈱カブト代表取締役)、佐野友映氏(青山リスクマネジメント㈱代表取締役)、松本氏の4氏が多種目販売に取り組み4事例を紹介し、最後にこれらの事例を振り返った松本氏は、多種目販売について、①年間を通じた取り組みが大切、②顧客分析(顧客層や商品の抽出)等の仮説を立てられるか、③RMでのアプローチができるか、④組織での分業体制ができているか、この4つの新常識での取り組みが代理店経営の土台となると説明し、最後に、「プロ代理店なら多種目販売ではなく全種類販売による顧客のリスク管理が求められる」と述べ、セミナーを終了した。

客のリスク管理が求められる」と述べ、セミナーを終了した。