

プロ代の経営と事業戦略

長野県代協4支部が合同セミナー

長野県代協(上原達会長)の中信支部、諏訪支部、伊那支部、飯田支部の4支部合同セミナー「新春保険代理店の集い」が、2月5日午後2時から長野県松本市のホテル翔峰で開催され、会員と非会員、保険会社など105名が参加した。

まず、三輪正彦実行委員長が「本日は最後まで楽しんで勉強して下さい」と開会挨拶。続いて、上原会長が挨拶。県代協の役員が金融庁のモニタリングを受けたことに触れた後、「どんな体制整備が進んでいく中で会社を問わず代理店同士が情報交換できるのは代協に入っているからこそです。体制整備について何からやっていけばいいのかわからないという声もありますが、会社としてやるべきことを当たり前にしていけばいいのです。良い人材が集まるよう魅力ある業界にしていきたい」と話した。

第一部は三井住友海上営業企画部長で三井住友海上エージェンシー・サービス営業企画部長の取締役経営管理部長の弘田拓己氏の「直資代理店を運営して気づいたプロ代理店の経営マネジメントと事業戦略のポイント」。

三井住友海上前橋プロエージェンツ支社長(群馬支店次長兼務)から直資代理店MSタカナン保険サービス(株)に代表取締役副社長として出向。24年4月から26年6月までMS保険サービス北海道(株)(社名変更)(以下、同社)の代表取締役。

同社は北海道函館市に本社を置き、道南の八雲町と札幌市に支店を持つ。平成27年12月末現在で社員45名(パート含む)、収保は損保が12億7400万円、生保が19億6400万円、手数料3億0859万円。平成19年に直資代理店になる。

同社は店主がスーパー営業マンである半面、営業スタッフが新規をとれない。新規企業開拓が進まないでモチベーションが上がらない状況にあった。そこで大き過ぎる組織を営業と事務を合わせて小さなグループを作り、グループ長に若手を抜擢、グループごとに目標を達成するようにした。新規開拓については



講演する弘田氏



宮崎氏

9割が既存客からの紹介なのに、営業マンは1割しか声をかけていないことから面談の回数を増やしお客様に耳を傾け情報収集しお客様のための保険販売へと転換した。

バックオフィスを機能させフロントオフィス化するには役割の明確化とコミュニケーション、連携プレーでお客様を守る事が大事で、システム戦略を考え、社員全員が同じ目標でお客様を見つめることだと話す。この

ほかに、ビジョンや中期計画を共有することの大切さなどを述べたあと、「お客様から『この代理店がないと困る』と言われるぐらい、地域に根ざし地域に貢献できるような代理店になることだ」と結んだ。

第二部はエース損保・日本代協新プラン委託講師・宮崎康郎氏の「代理店賠償責任保険の現状と実態」。

代理店と法律上の責任について解説。代理店には刑事上、行政上、民事上の責任があり、民事上の責任が代理店賠償責任保険の対象となる。民事上の責任として不法行為責任、債務不履行責任、信義則上の義務などがある。実際の判例を紹介しながら代理店賠償責任保険の重要性を訴えた。