



セミナーの模様

福岡県代協久留米支部 「保険代理店の新しい価値 を作るセミナー」を開催

福岡県代協久留米支部は4月23日、総会終了後にセミナーを開き、セブ

ンスターズコンサルティング株式会社佐々木篤史代表が「保険代理店の新しい価値を作るセミナー」をテーマに講演した。損保代理店のビジネスモデルについて改めて説明し、例として「収入1億円で契約単価10万円とすれば代理店が有する顧客数は1000件。1年に1回以上面談できる先が1000件あることになる。こんなにありがたいビジネスモデルは他の業態ではみられない」として、損保代理店の顧客接点での利点を改めて

強調した。

また、1000件の顧客から1200〜1300件の契約をもちっているのが平均だとして、この現状での1200〜1300%の多種目販売率を150%以上に高めることはまだまだ可能だとした。

多種目販売率を高めるためのポイントは、自社の事業領域を改めて考えることだと説明。損保代理店のコア(中核)の強みは「顧客と定期的に面談できる」「保険という無形の商品を説明・提案できる募集人販売スキル」「顧客の生活や企業の経営を守ることができるといふ職業価値」だと

して、「これらの強みに

ついて、(代理店経営者)自身では当たり前だと思っているかもしれないが、他の業態にはない代理店ならではの強みだ」と述べた。そのうえで、自らが顧客の生活や企業の経営に関する相談相手になり得るといふ立ち位置を明確にして、この強みを生かす取組を講じていくことが大切だとし、有効なツールとして、公的保険・支援情報検索システム「8LINE」の利用を推奨した。

なお、当日の総会では役員改選が行われ、原弘文氏に代わり新支部長に高松寛司氏が就任した。セミナー開始前には高松



三ヶ尻氏

神奈川代協(三ヶ尻明広会長)は1月23日、横浜市のロイヤルホールヨコハマで新春の集いを開催した。例年、会員代理店のほか保険各社の社員も参加するが、今年は共同保

神奈川代協

公平性を大事にリスタート 消費者からの信頼を取り戻す



雨宮氏

神奈川代協(三ヶ尻明広会長)は1月23日、横浜市のロイヤルホールヨコハマで新春の集いを開催した。例年、会員代理店のほか保険各社の社員も参加するが、今年は共同保険の保険料調整の問題を

来賓挨拶した日本代協理事の雨宮豊氏は、日本代協の取組みについて説明。「辰は千支のなかでも一番激しい生き物とされていることから、辰年は激しい変化が起こる年といわれている」とした上で、日本代協でも次年度に向けて大きな改革を検討していると述べた。その一つとして、日本代協では対外的な取組みのうち保険

支部長が挨拶し「代協組織は同じ志を持つ同業の仲間として様々な特徴を保持した代理店が集まっている。久留米支部の仲間たちと切磋琢磨しながら有意義な支部活動を行うことこそが自社の発展につながると思っている」と述べた。

また、これまで2年間、支部長として支部の活性化に努めた原氏は「久留米支部会員の発展の一助になるべく、活動の充実」に努めた2年間であった。支部活動の一層の活性化を図るべく、新体制をメンバーの大幅な若返りを実現した。若い力に期待したい」とコメントし運営を実現してもらいたい

最後に、神奈川代協(三ヶ尻明広会長)は1月23日、横浜市のロイヤルホールヨコハマで新春の集いを開催した。例年、会員代理店のほか保険各社の社員も参加するが、今年は共同保険の保険料調整の問題を