

保険と保険営業の社会的価値研究会

プロ代理店向け 特別セミナー開催

「保険と保険営業の社会的価値研究会(主宰/榊原レインマークス、安東邦彦社長)は3月30日、特別セミナー「損保3メガ体制・大再編時代に求められるプロ代理店の

経営戦略」を開催した。安東社長とA R I C Eホールディングス(株)の松本一成社長が講師を務め、代理店経営者など定員の30人が聴講した。

第1部では、安東社長が「プロ代理店の業容拡大に必要な『新発想』代理店のブランド化・マーケティングが成熟している状況を示



岩手県や香川県からも参加があった

しながら、「新たな取り組みが今後必要になる」と強調。売り込み営業が嫌われる現在、「ブレイセル」と呼ばれる販売前の告知が重要になることを説明した。また、事業拡大に向けた既顧客の掘り方や新規顧客の拡大方法について、自身が受け持つコンサルティング先での事例を紹介した。

第2部では、「戦略的M&Aと代理店経営について」代理店の企業化・組織化の要諦」と題して、松本社長がM&Aに際しての過程について経験談を織り交ぜながら説明。「M&Aは受け身ではなく、能動的にアクションを起こすことが必要だ」と強調した。また、

M&Aの前提条件として、理念やビジョンの明確化、共有化など8項目を説明するとともに、M&A後は人材マネジメントやコンプライアンス体制の構築が重要なことも解説した。



安東氏



松本氏

「ブランド化」と「M&A」テーマに

その後の質疑応答では、「損保3メガ体制で保険業界はどう変わると思うか」との質問に対し、松本氏は「保険会社の方が強くなって、われわれ代理店は厳しくなっていく可能性もある。しかし、その一方でしっかりとやっていけばチャンスがたっぷり、活躍の場は増える」との見解を示した。安東氏も「チャンスは広がる。正しい認識でマーケティングと向き合えば、大きな影響はないと思う。最後は『お客さまにどう向き合うか』だと思ふ」と述べた。