

保険代理店経営革新アカデミー

セミナーのよさ



オープンセミナー開催

「多種目販売」を考える

保険代理店経営革新アカデミー(代表・松本一成ARICEホールディングス(株)社長)は6月25日、ちよたプラットフォームオーム(東京都千代田区)で「多種目販売」をテーマにオープンセミナーを開催した。参加型セミナーやグループ討議など4部構成で実施したセミナーには、保険代理店や保険会社などから約30人が参加した。

同アカデミーは、保険代理店の経営革新をバックアップすることを目的に、松本代表の

ほかに、佐野友映氏(株)A・I・P常務)、行木隆氏(株)カフト社長)、安東邦彦氏(株)ブレインマークス社長)の4氏が発起人となって今年1月に設立



グループ討議のよう

した任意団体。

第1部では、保険業界を取り巻く市場動向から多種目販売への取り組みは不可欠なことを示すとともに、代理店全体で多種目販売率が平均15%~20%と伸び悩んでいる現状を考察。第1部ファシリテーターの安東氏は「現状の数値を見るに、そもそも多種目販売自体が難しい取り組みと考えられる。そのため、

第2部では、「保険業界の五つの常識/新常識」と題して、これまで保険業界では常識とされてきた①契約更改時が多種目販売のチャンス②多種目販売ができる社員が育たない③信頼関係があるのになぜ売れない④顧客情報の管理はできている⑤適切な商品選択が信頼につながるの5項目を検証した。その結果、いずれも顧客目線ではなく、保険業界の目線での考え方となっていることを指摘した。

第3部では、発起人の4人が多種目販売で成功している代理店の事例を紹介するとともに、業界の新常識として4点を提案した。

最後に第4部では、セミナーの内容をもとに今後どのように多種目販売へ向けて取り組んでいくかについて、グループに分かれて論議した。