

営 業 現 場

仲間作りと成長目指す「支店制度」

(株)A.I.P

東京都千代田区平河町に本社を置く保険代理店「(株)A・I・P」は「ARICEホールディングス(株)」のグループ会社。ARICEホールディングスはトータルなリスクマネジメントサービスを提供するために設立された組織体であり、専門分野を持った7つの会社から成り立っている。A・I・Pはリスクマネジメントを軸とし、支店制度を用いた組織化・企業化を目指す代理店であり、この制度を進めて、現在までに19支店まで拡大した。同社の代表取締役である松本一成さんに同社の特長である支店制度について詳細を聞いた。

RMを基本とした保険販売

松本さんが2008年に創業したA・I・Pは、生保20社、損保14社を扱い、5支店約5億円でスタートからわずか2年半で全国に19支店、総スタッフは93名(うち正社員は53名)、年間取扱保険料は50億円強(生保30億円、損保21億円)という代理店に成長した。

同社の主な特長は、リスクマネジメントを基本とした適切な保険提案と、支店制度を活用した仲間作り及び相乗効果の

創出による個々の代理店の健全な発展であり「お客さまに真の満足を提供するために、リスクマネジメントを基本とした適正な保険流通を実現し、保険業界のレベル向上の牽引役となること」で広く社会に貢献します」という事業理念に基づいた経営を行っている。

リスクマネジメントを長年にわたって極めてきた松本さんは言う。

「リスクマネジメントの目的はお客さまを守ることであり、保険販売で私たちがしっかりと肝に銘



代表取締役 松本一成

を経て、銀行勤務の経験をもつ。1997年安田火災(現損保ジャパン)の研修生に。翌年社労士事務所開設。99年ベストインシュアランスサービス(現日本リスク総研)代表取締役就任。2003年トラスティ設立。08年A.I.P.の前身となる保険代理店を設立。10年A.I.P.設立、同年ARICEホールディングス設立。1970年兵庫県生まれ。

じる必要があると思いませんか」

一方、理念として謳っている「保険業界のレベル向上の牽引役」には、業界の存続あつての同社の存続であるとの前提と、業界を魅力あるステータスの高い業界にすることが、働く人々や社会に対しても意義あることだという思いがある。

そのためには、多くの募集人の経験や知識、能力を結集し、相乗効果に繋げていく必要がある中で、運命共同体として共に成長することで、顧客に真の満足を提供しようという理念・ビジョンを共有する代理店が集まり、同社の支店制度がスタートした。

「リスクマネジメントや支店制度という差別化要素を活用して、地域で仲間作りをし、相乗効果を発揮することで育み合い、共に高レベルの代理店に発展していこうという制度です」

では、フランチャイズとどこが異なるのか。

多くのフランチャイズは、あくまでも看板を借りた個人経営であるため、品質の維持が難しい。しかし、同社では、募集

人全ての出退勤やスケジュール、営業ツールや過去の研修映像等が一元管理されており、web

次に支店制度への参画条件を紹介しよう。

「基本的に規模は関係なく、理念の共有を最も重視しています。もちろん、代理店の代表者だけでなく、所属する募集人全員が志・仲間意識・戦略なども共有する必要があります。収保規模が大きくても人望がなく、衆知を集めることができない場合は地域での大きな発展はありません」

支店制度には以下の3形態があり、設置に要する費用は支店で30万円、オフィスで10万円となっている。

①支店 損保の個別登録代理店として設置。

②オフィス 支店の管理下において出先登録代理店として個別に事務所を構える。

③委託型募集人 各支店の委託募集人として支店の管理下で募集活動を行う。

支店設置費用の内訳

は、募集人登録関連手続き費用、雇用・募集人関係書類の作成、システム登録費用、名刺・ゴム印・印鑑などの作成、HP作成など。

また、支店運営にかかわる本部運営費として、

毎月規模加算金(HP参照)などや、必要に応じてシステム利用料金などもかかる。

一方、品質の向上と均一化を目指すためのノウハウや情報の共有、コミュニケーションの手段

として、以下のような研修や会議が開催されている。

毎月の会議やweb研修はテレビ会議システムやユーストリームを活用し、年に2回ずつ行う全体研修・支店長研修・リスクマネジメント研修は集合研修とすることで、顔の見える血の通ったコミュニケーションを心掛けていく。

①月1回 支店長会議・本部長会議、web研修

②年2回 全体研修・支店長研修

③年2回 リスクマネジメント研修

「リスクマネジメントを本格的に学んだことで、初めて保険の本来の活用、保険代理店のあるべき姿に気付きました」

その後、リスクコンサルティング会社の執行役員も兼ねながら、神戸で保険代理店や社会保険労務士法人の経営を行い、2009年に同社の前身となる会社を設立。

「事業拡大に伴い、社名も何度も変わりましたが、銀行員と厨房メーカーでの経験が役立っています。厨房メーカーは、理念や経営哲学、企業の社会的責任といった企業経営の基本を勉強させていただきました」

支店と同社の支店との関係性から、同社が「一つの会社」を目指すには、保険会社からも一つの会社として対応してもらうことが必要となる。

③独自の視点で業務品質を設定

保険会社が作成したコンプライアンスマニュアルなどは別に、同社の視点で顧客の真の満足に繋がる基準やマニュアル

RM学び保険の利用価値理解

銀行員だった松本さんが保険業界に入ったきっかけは、損保代理店を経営していた父親のガンが再発したこと。その電話を受けた翌日には、銀行に辞表を提出したが、自分の力のなさを痛感。社会保険労務士試験を受験し、翌月に安田火災の研修生になる。

銀行員時代から1日数百社もの飛び込み活動を経験していた松本さん。出会いの数に比例して必ず顧客が増える確信もあり、銀行と比較すれば少しも苦ではなかった。

父親の死もあつて、3

あつた厨房機械メーカーの社長から「リスクマネジメントを本気で考えるなら、金融や土業の世界から離れて現場に出てみる」と言われ、約2年間保険から離れて厨房機械メーカーで人事総務部長として働く。そのときに目の前で労災死亡事故が発生。それを機に本格的にリスクマネジメントを学んだ。

「リスクマネジメントを本格的に学んだことで、初めて保険の本来の活用、保険代理店のあるべき姿に気付きました」

その後、リスクコンサルティング会社の執行役員も兼ねながら、神戸で保険代理店や社会保険労務士法人の経営を行い、2009年に同社の前身となる会社を設立。

「事業拡大に伴い、社名も何度も変わりましたが、銀行員と厨房メーカーでの経験が役立っています。厨房メーカーは、理念や経営哲学、企業の社会的責任といった企業経営の基本を勉強させていただきました」

支店と同社の支店との関係性から、同社が「一つの会社」を目指すには、保険会社からも一つの会社として対応してもらうことが必要となる。

③独自の視点で業務品質を設定

保険会社が作成したコンプライアンスマニュアルなどは別に、同社の視点で顧客の真の満足に繋がる基準やマニュアル

募集人の要件である勤務・管理・教育について、本部を中心にしてさらに徹底する。人材が最大の資源であり、リスクでもあることから、採用や教育に対してテレビ会議等を活用して本部からも支援を行う。

(樋口)