

保険代理店経営革新アカデミー

全国3カ所で勉強会を開催



佐野氏(左)の質問に大関氏はざっくばらんに回答した



グループワークのようす

保険代理店の価値の伝え方を考える

保険代理店経営革新アカデミー(代表・松本一成ARICEホルディングス(株)社長)は、7月7日に東京、21日名古屋、22日京都の3カ所で勉強会を開催した。「保険代理店の価値を伝える3つの視点」と7つの道具」をテーマに、代理店経営者などを招い

て、今後の営業戦略について考察した。東京では、サポートビルなどを傘下に持つサポートHDの企業内代理店サポートグループマネジメント(株)(東京都渋谷区、平町聡社長)を会場に、同社グループCSR部保険グループの大関隆生リーダーが同社の沿革や直近の営業成績を紹介。その後、アカデミー発起人の佐野友映氏(株A・I・P 常務)がインタビュアとなり、大関氏に現状の課題点や今後の展望を聞

いた。第2部では、アカデミー発起人の安東邦彦氏(株ブレインマーク社長)による問題提起をもとに、プロ代理店が自社の価値を消費者に伝えるための方策などについてグループワーク形式で考えた。出席者からは「自社では顧客を招いたイベントを定期的で開催している」「顧客とのコミュニケーションツール」の作成に苦慮しているなどの発言があった。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、佐野氏、安東氏、行木隆氏(株カフト社長)の4氏が発起人となって今年1月に設立した任意団体。松本氏は勉強会冒頭、これまで保険代理店は商品説明に重点を置いていたことを指摘。「多くのチャネルが出てきている現在、保険代理店は今後、存在価値や意義についてさらに顧客に訴えていかなければならない」と述べた。