

競争を生き抜く代理店

代表 那須 顯一
取締役 那須 顯一

TEL06-6282-6488(代)
http://www.j-thinktank.com/

プロ代成功へ2つの要素

メーカーが市場に選ばれる代理店に

金融庁は、12月22日に銀行の保険商品窓口販売の全面解禁を実施するにあたり、次のような内容を盛り込み、監督指針を改正しました。(①面参照)

①銀行と保険会社の業務分担が適切に行われているか

②顧客対応などの要員確保ができていないか

③預金残高などの顧客情報が保険販売に不適切に使われていないか

等々銀行と保険会社の監督指針に盛り込む。

すでに保険会社の中では、数百人態勢で社員を銀行に出向させている会社も出て来ています。

また銀行側も積極的に保険販売の職員を数百人単位で確保し、教育を始めています。

その数から考えても、これはメーカー(保険会社)が、この規制緩和により予想されます。かと言って、「昔はもっと楽やったのにな」と嘆いている暇はありません。

メーカーからすると、ディーラー、企業内代理店、プロ代理店よりも人材が豊富で、顧客数もタンクに多い代理店の「銀行」は、当然、重要な「販売チャネル」の一つになってくるでしょう。

ですからメーカーは、自社の人・お金・時間を、銀行チャネルに注力して、そのように思われます。

そうすると、メーカーからのわれわれプロ代理店への対応は、一体どのようなものになるのでしょうか。ますますメーカーか代理店か、代理店の再編、それに併せシステム構築・人的・時間的負担増などを、迫られる結果になるという、メーカーの勧め

変化を手チャンスに!

理想の代理店像(例えば中核・総代理店)をいち早く目指し、メーカーの優位性がゆえ、メーカーからの優先順位も高い代理店です。

②は、特定のマーケットに対して、他社より圧倒的に優位な代理店で、その優位性がゆえ、メーカーからの優先順位も高い代理店です。

①は、ある程度の戦略(道程・ゴール)は、既存の同業他社の皆様の変化を恐れる腰の重さにビクビク!!の経験もたさん!!

ただ、メーカーの推奨する方法だからと愚直に、無理に、人的規模を下げ書いていきます。

銀行などが扱えない特殊マーケットに特化

もちろんこの二つともあれば最強の代理店ですが、どちらかだけでも、綿密な戦略の上に、相当な努力が必要なのは間違いないです。

①は、ある程度の戦略(道程・ゴール)は、既存の同業他社の皆様の変化を恐れる腰の重さにビクビク!!の経験もたさん!!

ただ、メーカーの推奨する方法だからと愚直に、無理に、人的規模を下げ書いていきます。

私が見てきた中で、数字的にも戦略的にも凄まじい!!と思う代理店さんの中でトップ3は、やはり特定でしかも特殊なマーケットに特化されています。

そこには、先見の明と持ち合わせ、そのマーケットでは押しも押されぬ存在になり、メーカーからの対応優先順位も当然高い存在です。

そしてもちろんのこと、そのマーケットには、銀行・郵政が手出しできない状況、理由があり、うまくいって好きなんです。味わいませよ! 放送部に入ったのは将来喋る仕事に就かめじやなく、裏方をしたかったんです。だからマイク持って人前で喋った

銀行窓販全面解禁でどどど動く

争奪保険マーケット

生保営業第一線(74)

<153>

「行きた大学には入れなかつたけど、学

びたいことはできたし、バスケット部のマネージャーとして4年間好きな裏方もさせてもらったし...」

平成10年春、それまで接客業を希望しながら就職活動してきた彼女であったが、希望が叶わず販売業へ。ストレスによる胃潰瘍が原因で1年で退職。田舎に帰って来たとき、「甘い舌ななかつたんです。都合の悪いことや嫌なことを避けちゃいけないって思ってた」退職後、しばらくはアルバイトで生計を立てた彼女が、旧姓に戻ることになった。正社員になって働いてみないか?と責任者から声をかけてもらった。それは、彼女の求めた接客業だった。早期から夜遅くまで、時として日付が変わることも。「どおりで、いつも留守電だったんです」って聞いかけた。自分は自立して生きてるんだ!って思っていたのに、1週間が過ぎた10月末、手紙が配達されてきた。離婚して本当にエネルギーが必要ですね。今回結婚はホントに身にしみましたが、過去と他人は変えられないけど、自分自身と未来は変えられる。っておっしゃって下さいませ!、仕事したよ!。あの後、よく考えてみたんです。独りて京都に残ってやってみようって。まだ方向性は見えてないんですが、そこをお願いがあるのですが、今入っている保険の内容を少し変えたいんです。5年後も10年後も...私がお婆ちゃんにならなくて下さいませ。頑張って働きますから...じゃあナイスなプランで来たからお電話下さいね」

(C)FP 瀬野内 青空

ナイスなプランお願い 「自分と未来は変えられる」

思ったが、「何も変わらなかつたんです。会話も全くななし。彼は私が辞めたことが気に入らなかつたんです。きつと。」

「私も、夢とか希望とかないんです。ほんと、つまらない人生ですよ!」

「どおりで、いつも留守電だったんです」って聞いかけた。自分は自立して生きてるんだ!って思っていたのに、1週間が過ぎた10月末、手紙が配達されてきた。離婚して本当にエネルギーが必要ですね。今回結婚はホントに身にしみましたが、過去と他人は変えられないけど、自分自身と未来は変えられる。っておっしゃって下さいませ!、仕事したよ!。あの後、よく考えてみたんです。独りて京都に残ってやってみようって。まだ方向性は見えてないんですが、そこをお願いがあるのですが、今入っている保険の内容を少し変えたいんです。5年後も10年後も...私がお婆ちゃんにならなくて下さいませ。頑張って働きますから...じゃあナイスなプランで来たからお電話下さいね」

(C)FP 瀬野内 青空