



保険と保険営業の社会的価値研究会

保険と保険営業の社会的価値研究会(主宰・㈱フレインマークス、安

「代理店の利益拡大の法則」

テーマに

特別セミナー開催

東邦彦社長)は4月21日、特別セミナー「市場縮小・大再編時代に求められる保険代理店の「利益拡大の法則」」を開催した。安東社長と船井総合研究所の桑原敏彰氏、㈱カブトの行木隆社長の3氏が、代理店の市場環境が一段と厳しさを増している中で生き残るための方策を3部構成でアドバイスした。

「顧客に選ばれる」情報提

会場は満席の30人が出席

供型「営業の成功法則」代理店のブランド化・マーケティングの要諦」をテーマに講演した安東社長は、販売チャネルの多様化や代理店の大型化、マーケティング戦略の強化などに伴い、国内市場での規模拡大が今後さらに難しくなると強調。その対応策として「ブランディング(ブランディング)」や「自社の強みの明確化」が重要となると指摘し、事例を挙げて解説した。

桑原氏は「地域密着型保険

代理店の経営法「地域型代理店が勝ち残る方法」をテーマに地域密着型代理店が取るべき集客法について説明。さまざまな集客法を実践した結果に基づいて、「1拠点展開の代理店」と「複数店舗展開の代理店」それぞれに合わせた集客方法を提案した。

最後に、「顧客育成型営業で業績を上げる方法」システム活用で顧客育成を行う方法」をテーマに講演した行木社長は、代理店が消費者の期待に応えるために必要なことは何かを考察。そこから導かれる目標や目的を達成するためのツールとしてシステムの活用が重要になってくることを強調するとともに、事例を紹介した。