

広島県代協セミナー



一番の大敵は変わるうとしない自分

関西保険ライフ(株) 代表取締役会長 藤森 春夫氏が講演

「代理店もかわらなきや! あれから10年」

5月21日、広島県代協の総会後に開かれたセミナーで、関西保険ライフ(株)代表取締役会長・藤森春夫氏が「代理店もかわらなきや! あれから10年」と題し講演。代理店経営の悩み、来店型店舗の設置、人材の採用と育成などについて約2時間、パワーポイントを使いながら、熱のこもった話をした。ここでは、その概要を紹介する。

明確なビジョンを持つ

お客様を中心に代理店経営

98年に「代理店もかわらなきや」(弊社発行)を出して、あれから10年というところでこのタイトルで講演させていただきました。最近、代理店のみなさんが元気がないのは、どこでも一緒です。過去の情性、延長で「こなないかな」ということで何とかやってきており、マンネリ化に陥っています。今までの10年と比べたら、これからの5年、10年はスピードと変化が大きい気がします。こういうときは、われわれ代理店は消費者の立場に立ち戻って、お客様にとって何がベストか、何を必要としているのか。当社の経営理念でもあるのですが、お客様第一というところから取り組まれてはどうでしょうか。

中での私の思い、失敗、反省もあつた。代理店は経営ビジョンを持つことが必要です。自由化に生き残るにはどうするかを考えていって、儲けは二の次でいい人、お客様を中心に代理店経営を考えていきたいと思います。安心と信頼のパートナーとして、お客様一人一人、機械化が進む中で、対面販売を重視していきましょう。真心がないとお客様に真の提供はできません。それが代理店です。①私になぜ代理店になったのか

心と心で販売する時代 採用・育成は永遠のテーマ

夜中の1時、2時でも現場へ行きました。当時、我々お客様を増やすには、自動車保険の事故処理をして、そこから火災保険などを紹介してもらった。あの代理店だった。事故のとき、いつ電話をしても来てくれるというのが私の売りでした。

②関西保険ライフの紹介 業界が厳しい状況の中、経営理念や経営方針をしっかりと持って取り組んでいきます。こうしたことをホームページでお客様にご案内しています。現在の規模は男性2名、女性4名で、契約の内訳は来店30%、郵送や電話による案内40%、訪問30%となっております。手数料収入は5400万円(生保65%、損保35%)です。

IT関連では、事務面で独自のシステムを活用し、ホームページに加え、私や社員のブログもあり、年間200万件のアクセスがあります。基本的にはお客様に喜んでいただき、楽しく仕事をすることをセッターにしています。

④この10年を振り返って 私は10年前にも講演していたのですが、日々言っていたのは努力する人は結果が出る。ここで10年前に本気で問いかけた項目をいくつか挙げてみます。

⑤代理店経営者の秘めた 社長は孤独であり、だれにも相談できないことでもあります。そこで弁護士など専門ブレーンと顧問契約をして悩みを相談することも大事です。社員には不安を与えないようにします。大企業であるが、秀な人材の確保は事業の分担もできません。小規模の代理店では社長一人が背負い込むところがあります。しかし、危機を何度も乗り越えることによって代理店は成長してきます。何より健康管理はしっかりとすること、52歳のとき方々に伴う時間の効率化に伴う顧客管理の視野を広く持ち、顧客満足度を上げていくことが重要です。仕事はやりながら、来たるべき不安は拒まずのスタンスでやっています。仕事の段取りをしっかりとする人、地道にコツコツやる人は成功します。入社というものは男女の結婚のようなものであり、採用・育成は代理店経営にとって永遠のテーマといえます。社員を新車にするとか、社員満足度を向上させ、この代理店を継がせてやりたいという熱い思いを社員に浸透させていくことが重要です。

③来店型店舗の立地・設置など

33年前から地元に来店型店舗を開設して、いま大阪と京都の間、人口41万人の枚方市にある京阪電車樟葉駅(特急停車)から幹線道路沿いに徒歩10分、ベッドタウンで歩く人やバスに乗る人に存在感を示すことができるように、今、新規契約の半分が来店によるものです。

④代理店経営成功への道 明確なビジョンを持つ。ポジティブに物事を考え、努力を怠れずにお客様の顔が見える営業を忘れず、自らも大型化などで危機管理をしっかりと行うことです。

⑤代理店経営の秘めた 社長は孤独であり、だれにも相談できないことでもあります。そこで弁護士など専門ブレーンと顧問契約をして悩みを相談することも大事です。社員には不安を与えないようにします。大企業であるが、秀な人材の確保は事業の分担もできません。小規模の代理店では社長一人が背負い込むところがあります。しかし、危機を何度も乗り越えることによって代理店は成長してきます。何より健康管理はしっかりとすること、52歳のとき方々に伴う時間の効率化に伴う顧客管理の視野を広く持ち、顧客満足度を上げていくことが重要です。仕事はやりながら、来たるべき不安は拒まずのスタンスでやっています。仕事の段取りをしっかりとする人、地道にコツコツやる人は成功します。入社というものは男女の結婚のようなものであり、採用・育成は代理店経営にとって永遠のテーマといえます。社員を新車にするとか、社員満足度を向上させ、この代理店を継がせてやりたいという熱い思いを社員に浸透させていくことが重要です。

⑥代理店大型化に向け優秀な人材の確保 改革へ変えていく。④すべての行動の結果が手数料に反映される(以上、耳を傾け、お客様に喜んでいただけることを常に考え、努力していきましょう。

33年間代理店をやってきました。明日何が起きるか分かりません。後悔しないように、思ったことを行動に移し、それが結果として形に出ます。失敗しても取り返すところがない。人生迷走してしまっている。積み上げの努力。一つ一つできることから始めていけば成功につながります。

(ここからパワーポイントを交えて話す) 75年に27歳で研修生となり、9か月後に代理店として独立して、スタッフを入れました。ここから試行錯誤が始まり、いろいろな問題が起って

先ほども言いました。33年前に前職をやめたあと、すぐに生活が定まるものとして研修生を選びました。前職は20代で20万円ぐらいもらい、家も車も持っていました。研修生になると、9万円の給料で、そのうち6万円が家のローンで、1万3千円が生活費です。24時間365日休みなく働きました。事故の連絡があれば、

③来店型店舗を設置するにあたり、マーケット

④この10年を振り返って

⑤代理店経営者の秘めた

⑥代理店大型化に向け