

2025年7月25日実施ベンチマーク研修レポート

「今回のベンチマークで学んだこと、それをどのように自社経営に活かしていくか」

改めて今回の代理店ベンチマーク研修は非常に有意義な時間となりました。

この先、代理店の独立性が重要視されていく中で、保険会社ありきの代理店営業という形ではなく、大小関係なく、一企業としての社内の体制整備、特にコンプライアンス遵守、従業員育成のための教育プログラムなどの必要性を感じることができ、かつそれを実現していくための具体的な解決策を学ぶことができました。

コンプライアンス遵守の体制としては属人化からの脱却がしっかりとできており、顧客管理としては担当者に固執した体制ではなく、●●●といった顧客管理システムを使用した会社としての顧客の把握、顧客属性を管理できるようにしていました。

また、徹底したペーパーレス化にも取り組まれており、データによる情報管理ができており、非常に社内が綺麗で人材が働きやすい環境に整っていました。

その中でも特に弊社で取り組んでいきたいのは、意向確認シートの取り付けから、お客様対応履歴の保存、活用までのオペレーションの見直しです。

『自己点検チェックシート』に則った内容となっており、電話募集やかたんモードなどの電子化が進んでいく中で、契約当時の記録、顧客の意向を保存しているということは手間ではあるが非常に有効な取り組みだと思われました。

証拠を残していくという意味合いもあるが、代理店の独立性が問われる中で、保険会社やお客様に、ここまで徹底した体制が整っている代理店としての信頼性を裏付けることに繋がる大事なツールだと感じました。

最後に、代理店合併の動きが加速していく中で、石川社長が仰っていた『強い会社創り』をしていきたいという言葉には非常に重みと共感を覚えました。

「若い人材を積極採用し自前で教育する体制がある。保険会社が文句の言いようのない体制が整っている保険代理店は生き残っていける。」という言葉信じてこの研修を活かしてより強い会社を目指していけるように精進したいと思います。