



代理店 Interview

代理店インタビュー

工藤保険事務所
(青森県十和田市)



2016年度共栄プロクラブ年間販促活動において、専業プログループ一般計増収部門、自動車新規部門で1位となった工藤保険事務所さん。今年度も一般計増収部門で1位を維持されています。好調を維持し続けている決め手は何なのか。日頃の取組みについて代表の工藤電也様に伺いました。

Q1

2016年度共栄プロクラブ専業プログループにおいて一般計増収部門と自動車新規部門で1位となった要因は何だとお考えですか。

代理店開業時から、常に収保拡大を意識して取り組みを行ってきました。個人のお客さまを増やすことに加えて、近年では地元ロータリークラブに入会して法人のお客さまの開拓にも力を注いでまいりました。2016年度については、大口フリート契約の他社奪取や証券回収による他社優良契約の自動車保険奪取に成功するなど、今までの取組みが実を結んだ結果だと思っています。

Q2

自動車新規獲得のために、こういった取組みをされたのですか。

地元ロータリークラブでの活動を通じて築いた人脈により、個人や法人のお客さまを紹介いただきました。自分から積極的な勧誘は行わず、活動を通じて自分の人間性を理解してもらうことでお客さまからの信頼を得ることを心掛けました。その結果が、一般計の増収や自動車新規の獲得に繋がっているものと思います。

Q3

今年度も一般計が増収し好調ですが、要因は何でしょうか。

昨年度同様に、地元ロータリークラブで築いた人間関係を基に、NF新規やフリートといった自動車保険の他社優良契約奪取、フリート顧客の自賠責セット化、業務災害補償保険やスポットの工事保険等の取り込みに成功しています。また、今年度については個人のお客さまを中心とした火災保険の新規奪取にも成功しています。

Q4

貴代理店の強みは何ですか。また、強みを活かすためにどのような取組みを行なっていますか。

生損保クロスセルを積極的に行えていることが強みだと思います。元々、保険代理店としては生命保険の方が先でした。生命保険募集人としてのスキルについては自信があるので、現在でも生損保クロスセルについては積極的行なっています。個人のお客さまにも、法人のお客さまにも、基本的には生損保クロスセルを実践し、多種目販売を推進していますが、既に他社で加入している場合については、最低でも生損

保どちらかの商品を契約してもらうことを念頭に募集を行い、その後に未加入保険種目の契約切替を進めています。

Q5

日ごろ気をつけていることは何ですか。(または、普段どのような取組みを行なっていますか。)

個人のお客さまにも、法人のお客さまにも、「気づかい」を大事にし、コミュニケーションを円滑に行なうことを心掛けています。ちょっとした「気づかい」をすることでお客さまとのコミュニケーションがスムーズに行なえ、お客さまのご要望を聞き出すことができるとしています。お客さまのご意向・ご要望を正確に把握することが、お客さまにピッタリのご提案に繋がり、その結果が成果として現れているのだと思います。

Q6

新たに始めた取組み等がありますか。また、それはどのような取組みですか。

レンタカー事業を始めました。既契約者の事故代車としての活用を通じて、既契約者に対する満足度の向上を図ることのほかに、地域の整備工場への入庫誘導等とも連動することで地域の整備工場との連携強化・顧客紹介にも繋がっていくものと思っています。

Q7

今後の抱負を教えてください。

地域に根ざした活動を通じて、プロ代理店としてお客さまとより深い信頼関係を築き、今後も増収を続けられる代理店を目指したいと思っています。

Q8

全国の代理店に向けて一言お願いします。

何事も体が資本です。健康第一を心掛け、お互いに切磋琢磨して、お客さまから選ばれる代理店を目指して頑張っていきたいと思います。

工藤保険事務所

2001年7月代理店委託により当社と取引開始。現在3名の募集体制(取扱保険会社：損害保険会社3社、生命保険会社5社)にて、地域密着型の専業代理店として契約獲得に向けて動いています。