



代理店 Interview

代理店インタビュー

株式会社ベストプランニング(福岡県久留米市)

2018年度共栄プロクラブ優績者表彰・総合表彰(ロイヤル特級・特級部門)第1位受賞を始め、全国優績者表彰と合わせて4部門入賞を成し遂げられた、株式会社ベストプランニングの栗原社長に、これまでの取組みや今後のビジョンについてお話を伺いました。

Q1

共栄プロクラブ優績者表彰・総合表彰(ロイヤル特級・特級部門)第1位受賞を始め、全国優績者表彰と合わせて4部門入賞を成し遂げられました。率直な感想をお願いします。

社長就任から毎年表彰式に出席させていただいていますが、ずっと目指してきた共栄プロクラブ総合表彰第1位は特別です。率直にうれしいです。また、全国の専業代理店さんから数々の励ましのご連絡をいただき、それを力に変えることができました。それと共に共栄火災の久留米支社、佐賀支社の皆様のご支援も本当に助かりました。

Q2

4部門入賞を果たされた要因を教えてください。

昨年は佐賀支店を開設し社員を2名増やしましたが、本店、朝倉支店の社員にも相当な負担を掛けたと思います。そんな中で社員全員が一致団結して取組んでくれたことが最大の要因です。また、1人ひ

とりの社員がお客さまの信頼を得ることで単種目のお客さまが少しずつ多種目に切り替わっていることも増収に向けた大きな要因となっています。

Q3

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されていますか。

今回のインタビューを受けるにあたり社員から意見を集めました。当社の経営理念である「全てのお客様へ心からの『安心』の提供を」を意識して取組んでいることが強みだと答えた社員が複数いました。経営理念が社内に浸透していることをうれしく思います。この理念を実践し、お客さまへ自信を持って情報提供できていること、コンサルティング営業を行っていることが当社の強みと思っています。

また、事務担当者のレベルアップによりバックオフィスが充実してきていることも強みとなっています。

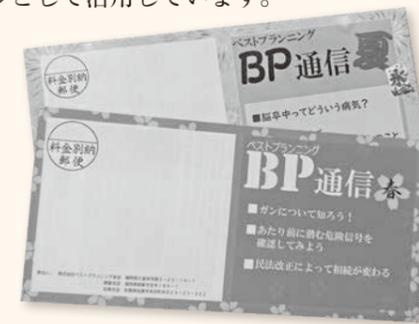


株式会社ベストプランニングの皆さま

Q4

お客さまに選ばれ続けるために実践されている取組みを教えてください。

お客さまに情報提供するためにあらゆるセミナーや個別相談会を開催しています。先日も「FM佐賀」と提携してセミナーを開催し約100名のお客さまにご来場いただきました。また、四半期に一度、「ベストプランニング通信」を郵送し、既存のお客さまへの情報提供ツールとして活用しています。



Q5

現在の課題は何ですか。

「強み」と「課題」は表裏一体だと考えています。先ほど「強み」について説明したコンサルティング営業にさらに磨きを掛けていきたいと考えていますし、バックオフィスについても更に充実度を高めていきたいと考えています。それから最大の課題は私自身がマネジメントの時間を確保することです。今は相談役である父の意見を参考に運営しておりますが、自らも社長として様々な経験を重ねていきたいと思っています。

Q6

新しく始めた取組みや今後のビジョンを教えてください。

経営理念「全てのお客様へ心からの『安心』の提供を」を追及し、各種セミナーの内容を更に充実させていきたいと考えています。また、単種目契約から多種目契約への切替を進めていきます。そのことがお客さまからの信頼のバロメーターであると考え、更に質を高めていきます。

Q7

全国の代理店に向けて一言をお願いします。

先輩代理店を始め、様々な代理店さんからの叱咤激励のおかげでここまで来られたと思っています。共栄火災の良さは「代理店同士の強いつながり」だと思います。本当に感謝しています。

これからもお互いに切磋琢磨していき、共栄火災の代理店として地域NO.1代理店を目指していきましょう！

株式会社ベストプランニング プロフィール

- 1980年4月 栗原総合保険事務所として創業
- 2001年7月 有限会社ベストプランニング栗原として設立
- 2011年8月 株式会社ベストプランニングに改組
- 2013年4月 ロイヤル特級代理店に認定