

代理店 Interview

代理店インタビュー

富士総合(福岡県直方市)



2017年11月から共栄火災と取引を開始した、富士総合の藤 行保社長に取引のきっかけや日頃の取組みについてお伺いしました。

Q1 共栄火災と取引を始めたきっかけ、取引を決意した決め手はなんですか？

当社は大手損保会社が代申損保会社での2社乗合でしたが、2017年初頭より今後の業務拡大を目指す上で永続してお付き合いの出来る代申損保会社を探していました。また時期を同じくして乗合損保会社の身売り等、今後の業務自体に影響を与えかねない重要な変革も発生したため、代申損保会社変更が急務となりました。共栄火災には、担当支社長2代に渡って、以前から熱心に当社に足を運んでいただき、当社の状況に対してさまざまな提案をしていただいていた。私も共栄火災の経営理念や代理店に対する考え方に深く共感をし、今までなかった「メガ損保ではない選択」を決意するに至りました。その結果、共栄火災との信頼関係を構築できるという確信をし、当社の今後を共栄火災に賭けてみようと思い取引を決意しました。

Q2 共栄火災の印象はいかがでしょうか？

担当支社や支店を含めてface to faceの気持ちの込められた対応だと思います。担当営業店の方々や損

害サービス課員の方々に至るまで、配慮や心配りをいただき「顔の見える対応」をしていただいています。当社の業績アップの必須条件と考えている「当社が信頼の出来る、当社が信頼してもらえる代申損保会社」と考えています。事故対応の流れやオンラインシステム等、多少他社に遅れをとっている部分はあるのではないかと思います。「共栄火災に改善が必要と思われる点は遠慮せずに言って下さい」という取り組み姿勢に非常に好感を持っています。

Q3 お客さまをグリップするために、どういった取り組みをされていますか？

当社は火災のみでなく、自動車保険も長期契約保有の比率が高いことが特徴です。「長期保険はお客さまを放置していいわけではない」と言うのが一番の重要取り組み事案としています。長期契約は代理店業務が楽になると言う独りよがりではなく、顧客サービスは単年契約も長期契約も不変的に行わなければならないと思っています。小さな事ですが、1年毎の契約内容確認の徹底やお客さまから電話をいただいた時に「もしもし」ではなく「〇〇さまこんにちは」といった普通平時からの小さな積み重ねを行っています。

Q4 代理店の強みはなんですか？

私達はお客さまに形のない「安心」という商品を買っていただいています。そのために富士総合として一番大事にしている事が「豊富な知識」「経験に裏打ちされた技術」です。そのための週一回の週例会議や月一回の月例会議を保険会社担当者参加のもと実施し、コンプライアンス等はもちろんの事、実践における事例や事故時の対応方法までを網羅して知識・情報の共有に努めています。その結果として、富士総合ではどの募集人が契約全般・事故対応等を担当しても高いレベルでのお客さま対応が出来るということが最大の強みであると自負しています。

Q5 今後の抱負を教えてください。

2018年度よりKPCに加盟し、初年度の表彰もしていただきました。しかし、2年度目・3年度目の挙積こそが当社の真価を問われる重要な年次だと思っています。対初年度挙積の150%超を目標に2年度目に臨んでいきたいと思っています。その過程や結果として、当社の業績アップによる共栄火災との

win-winな関係の構築を確実なものにしていきたいと思っています。また、担当支社、ひいては支店内でのエリアサポート的な代理店として内外の信頼を得られるような代理店を目指します。

Q6 全国の代理店に向けて一言お願いします。

当社は共栄火災の代理店としてはまだ新参者ですので、代理店の皆さまとの繋がりを大事にしていきたいと思っています。共栄火災・KPCを中心とした共栄火災代理店の皆さま・富士総合の3者が相互に切磋琢磨し更なる飛躍と発展を目指して頑張っていきたいと思います。

富士総合プロフィール……………

2017年11月29日から共栄火災委託開始。
営業範囲は筑豊・北九州地区を中心としている。