

代理店

代理店インタビュー

Interview

株式会社エコール(岐阜県中津川市)



今年度、当社最高代理店ランクである“ロイヤル特級代理店”に見事、4支店同時に認定された株式会社エコール 代表取締役社長 此原準一さまに普段の取り組みや今後の抱負を伺いました。

Q1 御社について教えてください。
(設置経緯など)

代理店効率化の流れによる統合・精査の風が吹き荒れている中で、以前勤務していた保険会社の仲間がそれぞれ全国各地で代理店を行なっていました。そこで、お互い連絡を取り、同一組織体の中で代理店経営をしていくことで意見が一致しました。

長年の代理店開拓・育成の経験で培ったノウハウを発揮し、毎月のテレビ会議や年数回のコンプラ会議、そして年1回開催する全員参加の全体会議等によって遠隔地のハンディを乗り越えて、健全・強固な組織体を目指し頑張っています。

Q2 ロイヤル特級代理店に認定された率直な感想を聞かせてください。

やっと、スタート台に立ったという感覚です。これから、常にあるべき代理店像を目指し全員野球で取り組みたいと思います。

Q3 ロイヤル特級代理店を意識し始めたきっかけは何ですか？

本店表彰の折々にロイヤル特級代理店の認定式が行われていますが、それに触発され、我が社もそのメンバー入りを目指すことが代理店の不可欠な資格である、という思いが取り組みの始まりでした。

Q4 お客様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？

代理店と顧客という取引関係を越え、人の情けを介した人間関係、気脈の通じ合う虚心坦懐な付き合いを通じ、人間力を高め、質の高いお付き合いを心掛けたいと思います。

Q5 ロイヤル特級代理店認定に向けて
苦労されたことを教えてください。

代理店の種目特性として、当社も同様自動車保険の種目ウェイトが高く、火傷新3,000万円の基準を超えるのに時間がかかりました。

Q6 その苦労をどのように乗り越えましたか？

火傷新3,000万円のバーを超えるのに3年がかりとなりました。目標達成までの最終年とした昨年は、各支店の取り組み・情報交換・進捗状況について、毎月のテレビ会議の主要議題とし、「あといくら」という目標必達のための進捗状況を各支店間で確認し合いました。

Q7 今後の抱負を教えてください。

各支店の所在地で注目される代理店、地域のミニ弁護士のような集団でありたいと思います。

Q8 全国の代理店に向けて一言お願いします。

常に代理店の立場を考え、情の通った代理店サポートが望める、唯一の保険会社である共栄火災の方針のもと、他代理店を凌ぐ活躍を共に実現したいと思います。

共栄火災 全国優績代理店表彰式・ロイヤル特級認定式



ロイヤル特級認定式の様子

株式会社エコール プロフィール

- 設立: 2007年6月1日
- 主な事業内容: 保険代理店業および建物・自動車等の販売修理斡旋
- 拠点: 本店(岐阜県)、静岡支店、沼津支店、北海道支店、栃木那須野支店、四国支店

全国展開されている各支店の皆さま(写真)

静岡支店 沼津支店	栃木那須野支店	本店
北海道支店	四国支店	