

生保、3半期連続 APP1億ボーナス取得

(有)セーフティープランナニワ 佐野 義之 代表取締役

クローズアップ

代理店業務のクラウド化でコスト短縮

「業務のクラウド化は社員同志の理解を深め、コミュニケーション能力を高めます」と語るのは(有)セーフティープランナニワの佐野義之氏。代理店業務をクラウド化し、スタッフ間のスケジュールや目標・進捗の情報を把握・共有することでコストの短縮に成功。損保一般対前年比(昨年9月末)では125.5%(3200万円増収)、生保では3半期連続でAPP1億ボーナス取得。法人決算では対前年増収率122.0%伸展した。委託型募集人制度の問題に注目が集まっている中、代理店が募集人の出勤・管理業務をどう管理していくか、大きなヒントを語ってくれた。

目標・進捗状況を共有

Googleカレンダーで一括管理

「この吹田市山田一帯 楽しい笑い声が聞こえては再開発でマンションや住宅が多く造られ、若い世帯が集まってきています。特にこの周辺の小学校は一年生に7クラスもあるほど、少子化の時代には珍しく子どもが多いです。地域としては非常に活性化しています」

塗り絵を定期的に地域に配布し、公募した中から抽選でプレゼントを進呈している。これが大きな反響があり、作品は店舗一面に展示しているが、取材中も学校帰りの小学生たちが足を止め、



「現時は保険というものが対して大きな概念はなかったのですが、父が保険代理業に従事していたこともあり、自分もやってみようという気になりました」

現在の陣容は営業職員が5名、事務員が1名、損保1社、生保3社を取り扱っています。顧客は個人が2300件、法人が500社ほど。自動車保険や火災保険・生命保険や年金・介護、医療・ガン保険等の取扱に加え、海外PL(海外での生産物賠償責任)や外航貨物の損害賠償の取り扱いに特化しておりBCP対策(事業継続計画)のコンサルティンクの提供も同時に行っています。

「募集人の3大要件を満たすためにも、お客様との折衝に関わることは、個人ではなく、まず事務所(フリーダイヤル)に入れてもらい、内務スタッフが全員にスケジュールを割り振るといふスタイルをとっています」

その理由は、同代理店特有の経営理念にある。今、保険業界では委託型募集人制度の問題に注

「Googleカレンダーのカスタマイズで特に気を使ったのが「顧客の満期管理」の機能。三井住友海上の顧客データベースからは満期の状況はわかるものの、カレンダー上にはそれだけを表示することもでき、さらに30日前・20日前・満期日の3回、アラート表示されるので未対応の状況、証券番号等を管理との区別なく、担当者で

煩雑な事務処理をシンプルに

作業効率化が時間のロスを削減

「お客様から事故の内容について連絡をいただいたとき、担当者だけでなく事務所のメンバーも作成した」

「お客様から事故の内容について連絡をいただいたとき、担当者だけでなく事務所のメンバーも作成した」

「お客様から事故の内容について連絡をいただいたとき、担当者だけでなく事務所のメンバーも作成した」

「お客様から事故の内容について連絡をいただいたとき、担当者だけでなく事務所のメンバーも作成した」

情報の共有がコミュニケーション能力を高める

「お客様から事故の内容について連絡をいただいたとき、担当者だけでなく事務所のメンバーも作成した」

「お客様から事故の内容について連絡をいただいたとき、担当者だけでなく事務所のメンバーも作成した」



「現在の代理店と取り巻く厳しい環境の中で売り上げを上げ続けるためには非常に困難なことである。訪問履歴も簡単に作成できるようになったという。」

「お客様から事故の内容について連絡をいただいたとき、担当者だけでなく事務所のメンバーも作成した」

「お客様から事故の内容について連絡をいただいたとき、担当者だけでなく事務所のメンバーも作成した」

「お客様から事故の内容について連絡をいただいたとき、担当者だけでなく事務所のメンバーも作成した」

「お客様から事故の内容について連絡をいただいたとき、担当者だけでなく事務所のメンバーも作成した」