



こんな時だからこそ動く保険代理店、動く企業が沢山ある

上野直昭

新型コロナウイルス対策で保険代理店も多くが自宅や事務所で外出自粛していますが、逆にこの時間を使って次の一手を打とうとしている代理店も多い事をご存知ですか。

昨年から保険事業強化を図っている整備工場代理店では1年間取り組んできた自動車保険推進で新たに従業員数人を雇えるほどの収益基盤を作ったことから、新年度から本格的に生命保険取組を強化するため、新しく法人代理店を立ち上げます。本業と保険を完全分離することで、より完成度の高い態勢整備を図り、周辺の専業代理店との合併等によるネットワーク化を強化しようとしています。既に1社との合併も決まり、統一「屋号」も作って、保険の統一ブランドを地域で構築しようと教室に参加できるという利便

されています。更に全国各地の整備工場に呼び掛け、連携して同じ取組をする新しい団体を作ろうと動かれていました。この団体ができて保有する顧客数が数十万人に拡大し、この巨大マーケットに金融全般の提案ができる、来年から創設される「金融サービス仲介業」に絡ませる事もできると経営判断されています。

また、ある生保代理店では3月は過去最高益だったそうですが、理由をお聞きしたら新型コロナウイルス問題で個人も法人も改めて「リスク」について考える機会と時間を与えられ、「保障」系の保険需要も急増したためと分析されました。

別の新車ディーラー代理店でも生命保険強化のために専任社員を複数名採用し、ディーラーのショールームを活用して「カルチャー教室」を開催することで集客し、ここにマネージャー等を絡ませながら保険獲得を図るという斬しようとしています。既に1社との合併も決まり、統一「屋号」も作って、保険の統一ブランドを地域で構築しようと教室に参加できるという利便

性があり、今までディーラーに足を運ばれなかつた地域の方もカルチャー教室に来るところで定期的にディーラーを訪ねることになり、ここから車販や車検といった本業にも繋がると考えての展開です。地域住民が気楽に立ち寄れる「場」になることで、お客様の多種多様な要望をワンプラットホームで全て受入れ、それぞから収益を上げようと企画されています。

また、ある生保代理店では3月は過去最高益だったそうですが、理由をお聞きしたら新型コロナウイルス問題で個人も法人も改めて「リスク」について考える機会と時間を与えられ、「保障」系の保険需要も急増したためと分析されました。

不況に強いのが金融。新型コロナウイルス問題で多くの人がリスクを身近に感じ、考

(株)インステック総合研究所でもサイトから相見積もり依頼も全国から来ていています。ある企業では昨年火災保険等は「今こそ」と動いているだけでも新規参入も盛んです。やはり来年創設予定の「金融サービス仲介業」に向けた動向がどうかと想ります。

この他にもマーケットを持つ企業・団体の保険代理店事業への新規参入も盛んです。やはり来年創設予定の「金融サービス仲介業」に向けた動向がどうかと想ります。

この他にもマーケットを持つ企業・団体の保険代理店事業への新規参入も盛んです。やはり来年創設予定の「金融サービス仲介業」に向けた動向がどうかと想ります。