

# 代理店の態勢整備支援に注力

## 代理店訪問し運用サポート

### P D C A マネジメント

福岡県福岡市を拠点に事業を展開するP D C A マネジメントは、改正保険業法の施行により求められている代理店の態勢整備支援に注力している。保険会社の支店長や乗合代理店の営業責任者・業務管理責任者などの経験を有する井上浩明代表が、定期的に代理店に訪問し、運用(P D C A)の実効性をオンサイトでサポートしており、2017年12月の開業以来、これまでに支援した代理店は延べ14社に上る。井上代表に開業した経緯やサービスの特徴などについて聞いた。



井上代表

井上代表は大学を卒業 事し、1986年に外資 後、食品業界の営業に従 系損保会社に入社した。 保険会社時代は首都圏営 業者や業務管理責任者な 業部の統括マネージャー などを歴任した。 14~17年まで勤務した や地域4支店の支店長を 乗合代理店では、業務・ 務め、2009年に早期 戦略部長として会社の組 退職。その後は乗合代理 織化、Pマークの取得、 店2社に勤務し、営業責

改正保険業法に対応する ための態勢整備に注力。 態勢整備に関しては、何 をどのように整備したら いいのかわからない状態 だったが、情報収集に努 めるとともに、Pマーク 取得の取り組みを参考に しながら、各種規程の整 備や営業プロセスの見直 しなどに取り組んだとい う。その結果、16年11月 に実施された金融庁100 0店ヒアリングでは高評 価を得た。

### 金融庁ヒアリング等の経験生かす

## 態勢整備は顧客に選ばれる必須条件

一方で、代理店業界全 体を見ると、改正保険業 法の施行から一定の期間 が過ぎているにも関わら ず、本気で態勢整備に取 り組んでいない代理店が 存在する状況があったと いう。それを踏まえて井 上代表は、保険会社と代 理店で培った知識と経験 を生かして代理店の態勢 整備支援を行うため、独 立してP D C A マネジメ ントを開業した。

同社は経営理念に「保 険代理店とともに『態勢 整備&P D C A』を確立 し、顧客本位の満足を創 造します」を掲げてお り、「体制整備の外部コ ンサルタント」という枠 ではなく、「態勢整備確 立のための内部アドバイ ザー」として代理店に駐 在し、代理店とともに包 括的に活動することを基 本コンセプトとしてい

る。 コンサルティングプラ ンは、毎月1~2回(各 3~5時間程度)の代理 店訪問と、月1回の社員 研修、内部監査(予定) が基本プラン。提供期間 は12カ月間で、第1クー ル(6カ月)は態勢整備 の最低要件である、①体 制整備②意向把握確認義 務③情報提供義務・比較 推奨販売④証跡管理⑤に ついて優先順位をつけ、 それに基づいた目標を決 めて取り組む。井上代表 もトップが参加する会議 に出席する他、取り組み の現状を踏まえて適宜ア ドバイスする。そして第 2クール以降は、代理店 自らのスキルアップと運 用・改善、自立・自律を サポートする。

その他、業績評価・人 事評価などの構築支援、 弁護士による法律相談、

同社ではこれまでに、 金融庁が定める特定保険 募集人(大規模代理店) や専業大手代理店の事業 報告書提出を支援した 他、首都圏や九州の代理 店延べ14社の態勢整備構 築を支援している。

最近では業界団体や保 険会社の代理店組織が開 催するセミナーの講師を 務める機会が増えてお り、今年度の講演実績は 23回に上る。また、10月 17日には人事評価制度に 特化して事業を展開する ㈱あしたのチームとの共 催セミナーも予定してい るという。

改正保険業法の施行か ら3年半が経過し、金融 庁ヒアリングは「最低基 準検証」から「存続可能 性の評価」へと大きく変 わりつつある。そして10 月からは関東財務局によ る管轄地域の代理店との 「対話(代理店ヒアリン グ)」が実施されてい る。

こうした状況を踏まえ て同社は、今後もコンサ ルティングサービスや講 演などを通じて代理店の 態勢整備を支援していく 方針だ。

井上代表は「保険会社 も代理店も選ぶのは顧客 であり、代理店が態勢整 備に取り組むことは、顧 客に選ばれる代理店にな るための必須条件だと考 えている。本気で態勢整 備に取り組んでもらいた い」と話す。