

保険代理店の持続的成長モデルに挑む～「標準営業活動」について～（第1回）

岡武 和暁

皆様、こんにちは。私は京都で保険代理店の経営者をしています。以前 inswatch で連載させて頂いていましたので、覚えて下さっている方もいらっしゃるでしょう。今回は短期の連載で、尾籠裕之さんにコンサル頂いた「標準営業活動」について書かせて頂きます。

尾籠さんに「標準営業活動」のご指導をお願いしたのは、2014年3月～9月にかけてでした。それまでにも尾籠さんには2回コンサルをお願いしており、1回目は「お客様の層別化」、2回目は「事務改善」についてでした。いずれも大きな成果を得ることができましたので、今回も期待を持っての依頼でした。

「営業標準活動」の取り組みを始めて6年が経ちましたが、取り組み開始当時4407万円だった売上高（手数料）は直近で6211万円と1800万円ほど増加しました。（売上6211万円の内、生保は2512万円でウエイトは40.4%）『保険のOSS』の陣容について、営業担当は私を含めて2名、オフィス担当は実質2.3名（オフィスの人数は5名ですが、いずれもパートタイマーなので週40時間とした場合の実質人数は2.3名）で取り組み当時と大きく変わりませんので、それだけ「一人当たりの生産性」が高くなりました。実感としては、「無理な営業活動をしなくても自然体で売上高が増えていく」というイメージです。

売上高が増えたおかげで、様々な投資を行うことも可能になりました。私自身が異業種を含む「経営者向けの勉強会」に積極的に参加するようになりまし、そこで学んだ事を自社の経営に活かすようになりました。また、採用支援のコンサルタントをお願いして優秀人材を獲得することができました。（スタッフに元保険会社の社員さん3名を迎えました。）その他には、法人のお客様に「経営勉強会」を開催させて頂くようになりました。直近の2月上旬の「経営勉強会」では中小企業経営に詳しい講師の先生を迎えて『新型コロナ下のBCP』をテーマに開催しました。

次回以降は、「標準営業活動」についての尾籠さんのご指導の実際とOSSでの実践を述べて参ります。

（保険のOSS所長 <https://www.oss-ins.jp>）

※8月24日に尾籠裕之さんと一緒にオンライン講座『新型コロナに負けない～代理店の持続的成長モデル～』を開催させて頂きます。詳しくは巻末のご案内をご参照下さい。