

『The AMAT Times EAST』 第15号

「THE AMAT Times EAST」はAMAT実践における最新情報及び周辺情報の共有、地域を超えたベストプラクティスの共有、共通課題の解決に向けた問題提起及び解決案の模索等を目的として、弊社3地域本部（北海道東北・関信越・首都圏）共同で作成しております。今月は、首都圏地域本部から「2021年度AMA Grand Master承認代理店」九の里保険事務所様をご紹介します。



九の里保険事務所
代表取締役 九里 秀広様

What's AMAT?

～AMATサポートプログラム実践事例～

『2021年度AMA Grand Master代理店までの道のり』!

By 宇佐見 勉 (MAT Consultant/Metro)

この度AMATサポートプログラムを活用し、2021年度AMA Grand Master代理店になった九の里保険事務所様をご紹介します。同社は、神奈川県川崎市に事務所を構え、この4月で創業56年を迎えます。3つの約束である「親切」「丁寧」「迅速」を基本に顧客第一主義を貫いており、また社員のみなさんに対しても、潜在能力を最大限に引き出し、お互いに協力する風土・仕組みづくりにも注力しております。時流の節目に起こりうる変革期になぜ、AMA Grand Masterをめざしたのか、九里社長にインタビューをさせて頂きました。



AIG: この度はAMA Grand Master承認おめでとうございます。AMA Grand Masterをめざすきっかけについて教えてください。

社長: 取組前は、2015年改正保険業法を契機に保険代理店の在り方について再考する中で、永続的発展をめざすためには「企業として今後何が必要なのか?」について長年考察してきました。きっかけとなったのは、当時参加しましたAMAセミナーです。顧客本位の業務運営の講話があり、経営理念の原点回帰のきっかけにもなりました。永続的に成長し続ける経営を実現するために、この度AMATサポートプログラムも活用させて頂きました。

AIG: 具体的にどのようなプロセスで実践されましたか? またプロセスを実践する上で、優先的に解決すべき課題はどのような項目がありましたか?

社長: まずは経営課題の見える化でした。AMATの経営計画書やプロセスチェックシートを活用しながら、MATコンサルタントやソリシターと1年間毎月MTGをしました。その際、推進体制としてAMAT実践責任者も任命し、社内でも何度もワークショップを重ねながら課題の洗い出し、ソリューションを進めてまいりました。優先課題としてあがったのは、リスクマネジメントを実践する中でまずは①代理店BCPの構築②ITインフラの投資③FP資格へのチャレンジでした。

AIG: 具体的な課題ソリューションについて教えてください。

社長: 代理店BCPについては①なぜBCPを実施するのか基本方針や目的の明確化②推進体制の整備③重要業務の決定④財務状況の診断⑤発災後の行動計画⑥教育訓練の実施等についてマニュアルを策定して実践している途上です。ITインフラについては、WEBデザイナーを雇用し、ホームページのリニューアルやオンライン商談の構築に投資しました。FP資格については、受講社員を募り、保険だけでなく、周辺知識を踏まえたアドバイザーの育成にも注力しております。

AIG: AMA Grand Masterを取り組む中で、苦勞されたことはどのようなことですか?

社長: 理想とする自社の在り方と現実の業務運営を如何に無理なくマッチングさせて、企業理念を基盤とした運営を永続的に発展可能とするかの「調整」に多くの時間を費やしました。結果、自社でのコミュニケーションが増え実践に向けて効果的なものとなりました。

AIG: AMA Grand Master代理店になったことにより、社員のみなさんに変化はありましたか?

社長: 社員の意識向上に多大な影響を与えました。取り組み過程で「企業理念・Vision・行動指針」が社員全員に共有されると共に、職務分担の明確化による業務効率化等、社内体制の基礎が確立される事により、社員の結束力向上にも繋がりました。今後もこの取り組みを通じて、社内体制の更なる強化、業務効率化を図り、ご契約者様へよりよいサービス提供を行うことを考えております。



AIG: 最後に、今回AMATサポートプログラムを活用頂きましたが、御社にとってのAMATは何ですか?

社長: 会社の企業理念の浸透と、永続的に成長し続ける経営を実現するため実践プログラムです。この度、営業戦略とは別に、代理店の経営全般を見直すいい機会を与えてくれたことに、本当に感謝しております。

<國嶋ソリシターからひと言>

AMA Grand Master承認、改めておめでとうございます。代理店の皆様が本気になってお取り組み頂いた結果だと考えております。引き続きこのプログラムを通じてさらにご発展されると強く信じております。