

# プロ代理店士業向け「マネジメントジム」を開設

(株)ユニバーサルホールディングス  
代表取締役 北野 明信氏 <http://www.aru-ar43.com>



「買収・合併など」同業他社の衰退、マーケットの縮小、他業種からの参入により競争が激化する中、プロ代理店が勝ち残っていくには消極的な戦略では勝ち目はない。独自のノウハウを用いて事業拡大し、追いかけて型の営業から引き寄せ型の営業に変わらなければならない。ユニバーサルホールディングス(北野明信代表取締役)写真)では、プロ代理店向け、そんな同業他社がついて来れない事業展開を可能にするコンテンツを備えた組織「マネジメントジム」を立ち上げた。オンライン戦略とビジネスモデル戦略をミックスした、自社でできないノウハウとはどんなものなのか、北野代表に聞いてみた。

# クローズアップ

## 勝ち残るには独自の事業拡大しかない。

代理店はなぜ勝てない？  
「生き残り戦略」に疑問  
ユニバーサルホールディングスは、中立性・専門性を持つ生損保を取り扱う総合代理店として平成9年に設立(平成18年に現在の名称に改称)された17名体制の独立系FP集団。早くから投資信託セミナーや個別コンサルティンクにより、生損保・金融商品を柱として一歩進んだ代理店業を確立してきた。しかし、代理店を取り巻く経済環境がますます厳しくなる中、保険会社が代理店に要請する「生き残りの戦略」に疑問を持つようになったという。

「多くのプロ代理店は保険販売を専業として活動しているにも関わらず、なぜか車のディーラーや不動産会社に自動車保険・火災保険の販売実績で勝てない。ディーラーや不動産会社は保険業の名刺を持っているにもかかわらず、彼らは車や住宅を販売するプロセスの中で『保険は要りませんか』と一言付け加えるだけであって、あとは保険会社がついたフォローアップを提示するだけ。お客さんの方も相手がFPであろうが素人であろうが関係なくタイミングで選んでいます。」

「追いかけ型」から「引き寄せ型」の営業へ  
「この組織は、主に経営者向けサービスと、個人向けサービスに2つ分かれます。経営者向けサービスは、経営コンサルティンクをすることでクライアントの経営状態を良くして、保険契約に結びつける。そのためのコンテンツを利用できます。コンサルティンクをして活用できる。また、からの、保険なので商談の主導権は代理店側にある。比較検討や値段が高いなどの問題は起こりません。経営コンサルティンクが代理店ではできないというためには、これを一層強化して、これを飛んでくめいたというところにならなければならぬ」  
「お客様が保険を検討するときは、何らかのラッシュが残り残っています。代理店が勝ち残っていくためには、これを一層強化して、これを飛んでくめいたというところにならなければならぬ」  
「お客様が保険を検討するときは、何らかのラッシュが残り残っています。代理店が勝ち残っていくためには、これを一層強化して、これを飛んでくめいたというところにならなければならぬ」

### コンテンツ提供で事業をサポート

営業の流れを逆転させるスキルの獲得

### 介護ネットワークを組織化

### 「顧客倍增倶楽部」で勉強会

「この組織は、主に経営者向けサービスと、個人向けサービスに2つ分かれます。経営者向けサービスは、経営コンサルティンクをすることでクライアントの経営状態を良くして、保険契約に結びつける。そのためのコンテンツを利用できます。コンサルティンクをして活用できる。また、からの、保険なので商談の主導権は代理店側にある。比較検討や値段が高いなどの問題は起こりません。経営コンサルティンクが代理店ではできないというためには、これを一層強化して、これを飛んでくめいたというところにならなければならぬ」  
「お客様が保険を検討するときは、何らかのラッシュが残り残っています。代理店が勝ち残っていくためには、これを一層強化して、これを飛んでくめいたというところにならなければならぬ」

# 「追いかけ型」から「引き寄せ型」の営業へ

活環境が変われば保険のニーズも生まれていきます。こんなふうに「変わりたいけれども変わらない」お客様に、変わるきっかけを与えるためにこの組織を使っていたらいいです」