

代理店マネジメント

10年に向けてスタート切る季節

「ナショナルアンターライター・P&C版12月21・28日号」は代理店マネジメントに関する、タン・キング氏の記事を掲載した。同氏はトラベラース・パーソナルの代理店開発担当役員。以下にその内容を紹介します。

わたしは35年間保険業界に身を置いてきたが、その間何度も、今は典型的な沈滞期だと独立代理店が言うのを聞いてきた。幾つかの代理店は、今年の最後の4〜6週間は多分休業することになるだろうし、そう言ったとしても事業経営に対しては、目に見えるだけの良い影響が出るわけはないとまで言う。

それが事実なら、この沈滞期は、代理店のオーナーや経営者がサンタの靴本から1ページをはぎ取って、幾つか独自のリストを作り始めるのに最適な時期だ。わたしの経験から見ると、この休業期間をうまく利用する代理店は、新年に向けて生産的なスタートを切る準備が充分できている自分に気付くことになる。



戦略を作成・実行する時間の不足が課題

保険会社販売担当役員が提案するトップ5の方法

「電子的資金移動(EFT)」「保有」
最初の改善4分野について興味深いことは、それらが5番目の保有に対して相当のインパクトを持つているという点だ。

【クロス・セリング】
もう一つの良い時間の使い方は、代理店内で個人保険を一本も持っていないビジネス、もしくは金融サービスの顧客全員についてレポートを作成することだ。代理店はま

【保有】
前記の分野に取り組みことで、代理店はビジネスの保有にかなり近付く。わたしはこれまで、代理店がアカウントラウンディングやクロス・セリング、推薦勧誘、EFT数に率先先行して取り組んだことで成し遂げられた数多くの保有向上の事例を見てきた。

・控除
・移行先
・喪失理由
多くの代理店は彼らが失ったビジネスを追跡し、呼び戻したい顧客を特定している。今はまた、信頼回復の手紙を作成するのに最適なときかもしれない。

戦略を作成・実行する時間の不足が課題

具体的には、推薦やEFTの数と同様に、アカウントラウンディングやクロス・セリングの割合を増やそうと協働し努力している代理店は、当然より高い保有率からいつても利益を得ている。

【クロス・セリング】
もう一つの良い時間の使い方は、代理店内で個人保険を一本も持っていないビジネス、もしくは金融サービスの顧客全員についてレポートを作成することだ。代理店はま

【保有】
前記の分野に取り組みことで、代理店はビジネスの保有にかなり近付く。わたしはこれまで、代理店がアカウントラウンディングやクロス・セリング、推薦勧誘、EFT数に率先先行して取り組んだことで成し遂げられた数多くの保有向上の事例を見てきた。

・控除
・移行先
・喪失理由
多くの代理店は彼らが失ったビジネスを追跡し、呼び戻したい顧客を特定している。今はまた、信頼回復の手紙を作成するのに最適なときかもしれない。

【推薦数】
このことは多くの代理店にとって素晴らしい機会となる。というのも、クロス・セリングの割合は常に、アカウントラウンディングの割合よりずっと低いからだ。

【311顧客の増加】
わたしは銀行に請求するだけでずと顧客に言うの

【推薦数】
このことは多くの代理店にとって素晴らしい機会となる。というのも、クロス・セリングの割合は常に、アカウントラウンディングの割合よりずっと低いからだ。

【311顧客の増加】
わたしは銀行に請求するだけでずと顧客に言うの