

(第三種郵便物認可)

代理店支援1位「東海日動」

(株)ブレインマークス調べ

保険営業コンサルティンクを手がける(株)ブレインマークス(安東邦彦社長)では、代理店・保険会社関係者を対象とした「多種目販売に関する実態・意識調査」を8月に行い、先ごろ、調査結果をまとめた。この調査は、インターネットを利用して行ったもの。

「多種目販売に対する取り組み状況」(有効回答142名)では、積極的に取り組んでいるが61名、まあまあ取り組んでいるが61名、まあまあ取り組んでいないが11名、従業者がやるようになっていないが12名、といった回答だった。

次に「多種目販売の教育ができていないが、商品力が高い19名、生保・損保の専任がいる11名」といったところ。

「多種目販売率を向上させるための必要な取り組み」(有効回答142名・複数回答)では、お客様への情報提供104名、お客様との接点強化99名、お客様情報の管理93名が非常に多い回答で、社内での意思統一57名、営業ツールの充実55名、個人の営業力のレベルアップ54名、営業活動の組織化49名、保険商品

「多種目販売の推進のため、積極的に代理店サポートに取り組んでいるインターネット」(有効回答数142名)では、1位が東京海上日動で32名、次いで同率2位がアリコジャパンとA IUで9名となり、東京海上日動が優位性を見せている。一方、特になし

「不明・無効等」が47名あり、こちらも無視できない結果となっている。

ネット
で調査

「多種目販売の実態・意識等」

ネット
で調査