

潮流を見る時代を造る

経営リスクの“ツボ”をチエック!!

◇ 59 ◇



△プロフィール 山田ゆかり氏（やまだ・ゆかり）日本で初めて保険の来店型ショップを愛知県安城市で13年前に開業。相談実績は30万件以上。現在東名阪に20ショップを展開中。従業員70人。会社の中核業務として「保険ショップ大学」を運営し、多くの保険ショップ経営者を輩出している。

私たちは、保険をサ的に保険会社の一方的な販売攻勢の中で、サ開きたいと思えます。え、その「品質」を維持できる成長を遂げて行きたいと考えています。保険における「品質」が、商品、接客、提案、アフターサービスなどの総合力だとするならば、私たちはお客様が期待する以上の「品質」について常に追求し続けなければなりません。残念ながら保険業界は歴史的に、また体質

質追求のブランド創る

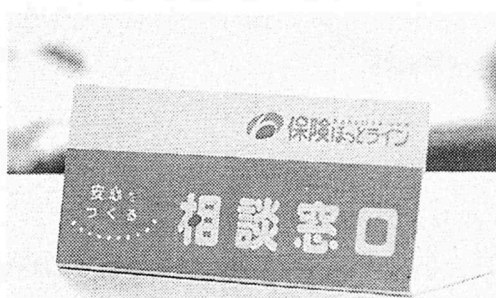
保険流通改革に挑戦（その5）

満がさらに不信に変わります。私たちがほついう意味で高い「品質」の保りませ。高いレベルのリーダーシップを運営していくため、各エリアで高いレベルのシステム構築も急がねばなりません。あってもプレてはいけません。また保険会社（メー

る環境の生かした戦略的な提携整備や保険ショップ進まなければならない。しかしどんなことがあってもプレてはいけません。また保険会社（メー

もちろんそのために「カー」との強力なパートナーシップも必要で、必要ですし、人を育てすし、保険ショップを

増加する相談需要対応



5年後、年間10万件の保険相談対応をめざす

人ひとりの顧客対応なので、私どもの試算によると、最終目標は保険流通におけるブランド構築。老後の生活に間10万件の対応が必要は、一人ひとりのお客様を丁寧に、保障の環境づくりが必要をきちんとバです。前号で記しましたよ

うに「保険ショップ大学」がその根底のところを支えています。そして「人材育成」に力を注いでまいります。さらにここを卒業された若手社員に「のれん」を提供し、独立店舗として弊社から巣立っていただくことで、保険における究極のサービスが提供できるものと確信しております。