

(第三種郵便物認可)



堀井氏(左)と筈原氏(右)

保険業法改正を経営見直しの好機に!

株式会社ホロスホールディングス
代表取締役社長 堀井 計氏 / 取締役副社長 笠原

慎也氏

フランティンクの向上図
募集人から「将来設計士」へ

一通のセーラフハロセフを田村仁

ホーリークリー

プランディングについて
お教えください。
堀井 当社では所属す
る保険募集人（社員）を

「将来設計士」と称するることで、自社の「プランディング」の向上を図っている。当社の「プランディング」を図るうえで、くまモンの発案者としても有名な故送作家の小山薫堂さんと相談し、将来設計士とうネーミングを考えていた。当社の保険草集人は教育・研修により保険や保険周辺の知識、コミュニケーションスキルを

身については、既に述べた通り、この人材を他との差別化、当社のブランド力を高めるものとして、将来的に設計士と称することとした。現在

ン提案などでは、民間の各種保険を提案するに

（この側面からの募集品の向上だった。）

及でたで準認をらをえている者かお客様の将来を設計するということを強みにしていきたい。業法改正の動きがなければ、当社でもこういった形での行動の変革をしていかなかったかも知れない。保険業界では業法改正をネガティブに捉える声が今も多くあるが、本来はお客様の満足度を高めつつ生産性を上げるようにも思考を向けていかなければ意味がないと思つてゐる。

改正保険業法の施行を目前に控え、すべての代理店がそのための対応を余儀なくされている。とくに業法改正は不ガ子イブな要素と捉えられるがちだが、一方で代理店によっては組織のあり方を見直す好機と捉え、すでに具体的な取り組みを進めている動きもみられる。業法改正にあわせた経営の変革を自社のブランドティングにつなげるべく取り組んでいる(株)ホールディングスの堀井計社長と笠原慎也副社長に聞いた。

らだ。
このように、ともすると
今回の業法改正は私たちにとってネガティブに
捉えられがちだが、逆に、
保険募集人がしっかりと
展開できていればそれが
自社のプランディングにつながると考えた。

あたり、その大前提にある公的保険、つまり各種の社会保障制度の説明をまずしつかりと行うことがあが意向把握の大前提だと考えた。

みたときに有望だと思つたこともあるが、それ以上に、この資格については今回の法改正との整合性をみて、保険募集人のパフォーマンスを高めるためにも必須で、普及させるべきと思ったことが一番大きい。