テレマーケティングと対面販売を融合した販売体制強化

ヒューネル

期連続で増収増益 以来 5



らの手で創造し、人と企 業の架け橋になる会社」 同社はこれまで、「自 縮小・撤退している中で、業界トップの生産性を維持している同社で 契約件数を伸ばし、昨年11月には月次獲得年換算保険料1億円、累計年 提案、保全サービスなどの業務を役割分担することで営業員一人一人の 対面販売を融合した新たな販売形態を強化していく方針だ。 は、今後も全国に代理店網を拡大するとともに、テレマーケティングと 換算保険料20億円を突破した。 大手テレマーケティング系保険代理店が 続で増収増益を達成し、順調に拡大している。見込み客開拓、保険商品 ティングを主体としたビジネスモデルで、2006年の設立以来5期連 ている㈱ヒューネル(東京都新宿区、長谷部周平社長)は、テレマーケ 保険代理店事業、コールセンター運営事業、不動産事業などを手掛け 貢献する②我々の強さの する―などの経営理念を 源である従業員を大切に 締結。新宿本社、大久保 の計25社と代理店契約を でに生保17社、損保8社

きた。昨年12月には訪問 募集人同士の共同体を構 施策を段階的に導入し、 術による顧客獲得などの 最大限生かした新たなユ 型保険販売専門の㈱ヒュ 目標・志を持った募集人 険販売スタイルで、同じ による情報共有や各種戦 ューネルが築いてきたテ レマーケティング手法を ネルF. E. ザー視点の訪問型の保 Ε. A)を設立。ヒ A ()学

展開している。 事業など多角的に事業を に対する保険代理店事 か、保険代理店に対する 業、業務委託事業のほ

準にある。

保険商品の提案・販売業 保険代理店事業では、

約により、育成代理店と

して複数のパートナー代

新入社員にも入社時点で

た先人に敬意を払い、新 を目指し、①日本を創っ

掲げて生損保代理店事業

を展開してきた。現在ま

は大阪支社を開設するな 支社のほか、11年9月に

ど事業を順調に伸ばして

業務提携事業、人材派遣 築している。 同社は、国内保険会社

ている。また、規制緩和 ける高い生産性を発揮し 得を行うアウトバウンド 設計などの提案、契約獲 や、見込み客開拓、生活 プローチに対応するイン 務のほか、顧客からのア しており、保険募集にお バウンドコールセンター コールセンターまで対応

ラ・ノウハウなどのソリ ューションサービスを提 ていく予定だ。 人材・システム・インフ 業務提携事業では、コ ルセンターを利用した 会員データを保有

の月次獲得年換算保険料 を行っている。現在、パ っており、今後も拡大し は6000万円前後とな で、パートナー代理店で 理店の育成・管理・指導 -トナー代理店は26社 献している。 ルセンターを運営して 人材派遣事業では、

コ

いう。

業務の役割分担で契約件数増加

や競争が激化する金融市 円前後と業界でも高い水 獲得年換算保険料は70万 実現。1人当たりの月次 ニーズに合わせた対応を 場の中で多様化する顧客 との総代理店制度委託契 また、オリックス生命 現し、大手カタログ会社 の早期化・高収益化を実 サポートやCRMなどの れまで培ったカスタマー する企業とエンドユーザ ポートするとともに、こ ーとの関係強化やアクテ ィブユーザーの増加をサ ノウハウによる立ち上げ

を年間で2億円増収に青 の新規獲得年換算保険 実施している。具体的に は、新卒内定者入社前準 までの間にコミュニケー ジでは、内定後から入社 ある。ヒューネルカレッ 材育成トレーニング」が ルカレッジ」と「考動人 備プログラム「ヒューネ

が企業の成長」との考え ~5倍に上がっていると 独自の研修プログラムを た即戦力スタッフを派 レベル・問題点に応じた 方から、社員一人一人の 募集ノウハウを兼ね備え の保険代理店部門で保険 いる企業に対して、同社 ている企業の生産性が4 行や通信販売事業を行っ 同社では、「人の成長 現在提携している銀

改革をする②目標成就に ッチを防いでいる。 の近藤直史営業部長は 行っている。保険事業部 ングでは、ヒューネルカ 育には力を入れている。 ていることから、社員教 キャンプトレーニングを 芽生えさせる―を目的に を売り込むという意識を 向けた競争力強化③自分 変わる瞬間の明確な意識 レッジ修了後の入社直前 に、①学生から社会人へ 4~5日間の考動力育成 「業務ごとに役割分担し 考動人材育成トレーニ

ション、ビジネスマナ ネストレーニングなどを ー、商品知識などのビジ 修成果や実績を入社時の と同時に入社後のミスマ 解を深め、スキルアップ 行い、入社後の早期即戦 同社と内定者との相互理 職位・給与に反映させる 刀化を目指す。また、研 評価制度を備えており、 り組んでいる。 注力している」と話す。 識を有する人材教育に取 合わせたフォローアップ 質の高いサービスが提供 経営感覚まで多角的な見 のみならず、組織運営や 業力やコンプライアンス トレーニングを行い、営 できるよう、保険知識や 過年月や個々のレベルに コンプライアンスなどに 入社後については、経

いる。流通革命によって い」と強調する。 響力を持つ存在を目指 を構成し、業界で1番影 わる多くの企業・代理店 のは難しい。保険にかか ある保険代理店の中で1 0億円達成を目標にして 10年後には売上高200 ーケティングとF. E. す。また、当社のテレマ などから成る。大連合に 社だけで突き抜けていく 保険業界を変えていきた Aの対面販売を融合し、 長谷部社長は「数多く