

わたしたちの先輩に学ぶ名言・至言集④

沼崎(第一)さん

全員一丸で、組織強化に全力投球中です。
その方向性としては、①人の手を借りる立場の人②自立している人③人に手を貸してあげられる人。新人も先輩も、③になって欲しいと、訴えています。
そんな思いも込めて、伝統ある支部の良き風土を継承・発展させるべく、陣容の復元に全力を傾注しています。

山岸(日生)さん

本社。支社の育成マニュアルは、完璧な指針といえます。
とはいえ、マニュアル通りにいかず、育成は契約をいただくことより難しい。階段は、一気に10段も駆け上がるより、一緒に一步步登ることが大事と。つまり、新人の成長スピードに合わせて、私なりに咀嚼したうえで新人を育成中です。

保険報知

発行所 株式会社 保険報知社

所在地 〒113-0033 東京都文京区本郷 1-33-3

TEL: 03-3815-6808 FAX: 03-3815-8825

編集兼発行人: 熊谷 光明 発行: 毎月3回(8の日)

特集 いま、代理店業界をリードする注目の経営者



東京海上日動・神戸中央支社の皆さんと、サンワ商会のメンバーの皆さん。後列左から辰巳支社長代理・坪内営業部長・林田主任。前列左から、大磯支社長・長手社長・瀬下次長兼支社長(敬称略)。

サンワ商会さんのご活躍に大期待

東京海上日動・神戸中央支社

大磯(支社長)さん(談)

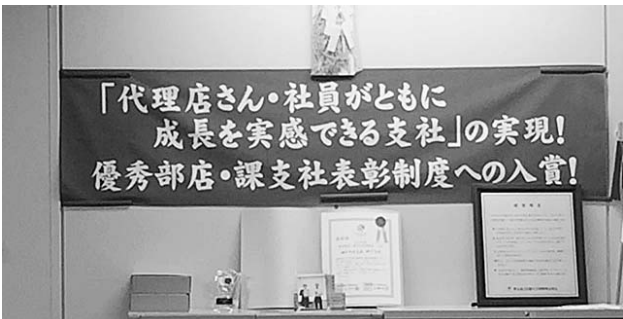
サンワ商会さんは、私も神戸中央支社のなかでも現在、断トツの業績で支社を牽引して頂いております。具体的な数値としましては、この1カ年の新規年間換算保険料では実働5名で約78,000千円と、1人あたりの生産性では支社管内はもとより全国トップレベルの活躍をして頂いております。

弊社・北澤社長が申しております「損保・生保のクロスセールの強化」を具現化し、その開拓に先陣を切って活躍をして頂いている代理店さんです。

ともすれば、保険募集の現場にあつては保険料が安い、高い話法に陥りがちですが、その辺、サンワ商会さんはしっかりと社内教育を徹底され「保険は本当に必要なものだ」との信念に立ち、お客さまへの総合コンサルタントとして商品の魅力・良さをきめ細かくご提案されておられます。その結果として継続率等、商品品質(クオリティ)の面でも群を抜いているところが素晴らしいですね。

長手社長は、若さと行動力でグイグイと引っ張っていくタイプ。根っからの人たらしで、周りの人が自然と集まってくる、魅力ある経営者。情熱の塊といえます。これまでは、どうしても現場の代理店さんと支社の関係は薄いものになりがちでしたが、長手社長が就任されてからは、支社スタッフへのご要望も多く、良い意味で連携強化やパートナーシップが高まり、これからの代理店政策の新しいかたちとしてWin・Winの関係が築けております。

今後の代理店経営に新風を巻き起こす経営者として注目をしていますとともに、サンワ商会さんの今後のさらなるご活躍に期待を寄せているところです。



東京海上日動・神戸中央支社のスローガン

トピックス

- 1 面 いま、代理店業界をリードする注目の経営者
- 2~3 面 代理店経営に新風を巻き起こすサンワ商会大躍進する代理店運営の経営戦略に迫る
- 4 面 古くて新しい戦略「日生・地区開拓の原点」

いま、サンワ商会は素晴らしい勢いで東京海上日動・神戸中央支社を牽引していると聴きます。
長手 お陰さまで、私が4年前に社長へ就任以来、弊社の株主様をはじめ、多くのお客さまのご支援を得ま

して、生保・長期三分野の部および損保の部で4年連続・社内表彰を頂き、経営の道筋に活路を見出して

神戸地区No.1へ躍進中

——お見事な旗振りのなか、損保・生保の併売で、目を

——見張る業績ですね。長手 いえ、いえ。まだまだ

進気鋭の総合職として将来を期待された逸材でした。なぜ、惜しまれながらも

——長手(社長)さんといえは、かつて住友生命・新進気鋭の総合職として将来を期待された逸材でした。なぜ、惜しまれながらも

の理由には後述しますが、とにかくいま自分が置かれた状況で何をすべきかという

ことを熟考しつつ、新たなステージでチャレンジしてみたいと退社を決意し、現在に至っております。

住生時代には、多くの上司・先輩・同僚に恵まれ、また沢山のお客さまとの出会いを得ました。現在の自分があるのもお陰です。これからは第2の人生の

スタートであるサンワ商会での経営・運営に地に足を付けて邁進し、管内のお客さまへの万全なサービス活動に徹しつつ、地域に愛され、信頼される代理店となるべくスタッフ共々、全力を尽くして参る所存です。(2~3面につづく)

地域に愛され、信頼される代理店へ

株式会社 サンワ商会
代表取締役社長

長手 幹雄さん



株式会社 サンワ商会
長手(社長)さん

2017年 サンワ商会テーマ
1人ひとりが創業者、少数精鋭で光輝く代理店

経営理念

- 一、総合コンサルタントとして、ご満足いただける商品・サービスを提供することにより、お客様の信頼を得ることを最大の使命とします。
- 二、保険会社のベストパートナーとして、その範となるべき創造力を持った企業を目指します。
- 三、社員ならびにその家族の生活の安定を確保するために、常に成長し明るく働ける企業を目指します。

総合(万)	H24	H25	H26	H27	H28
一般計	17,139	18,922	15,342	20,294	2,651
全種目計	18,747	27,176	23,954	37,385	43,550
ロイヤルステイタス判定基準					61,982
主要項目(万)	H24	H25	H26	H27	H28
超保険	2,092	2,636	1,589	1,975	3,041
超ビジ	282	632	449	1,114	2,022
火災	2,714	2,243	2,335	3,426	3,918
新種	2,450	3,516	2,912	4,438	6,057
自動車	8,854	9,454	7,504	9,979	13,703
自賠	1,902	2,203	1,036	869	1,111
貨物	1,147	1,431	1,555	1,508	1,710
生保	1,439	8,221	8,612	17,015	17,009

サンワ商会の
業績ハイライト

客さまを見直しつつ、TQ代理店を
りますが、11月にはこの5カ月間で
して頂き、TQ2へ上がりました。
は今期4～7月で管内代理店の3本
ことは嬉しい限りです。

は命。とりわけ生保分野は、これか
可能性がある。そこに切り込んでい
申し子・若者そのものです。

長手社長は何事もバイリティーが
とに向かう行動力・突破力はピカ
が、親父さんの息子やなと、感服し

会としては、これからまだまだ枝葉
力がある。今後も、二・三脚で長手
つ、まずは神戸地区でNo.1、して
制実現に向けて、会社一丸となつて
ものです。