



一般社団法人
日本損害保険代理業協会
会長 岡部 繁樹

昨年度は、猛烈な豪雨や土砂崩れに雪害、大型台風の襲来に御嶽山の噴

リスクベースのアプローチ能力を

お客様視点でプロの専門性発揮

あけましておめでとう
ございます。
年頭に当たり、今年一年が平和で穏やかな年になりますよう祈念いたします。

1. 新年にあたっての
思い

火など、大規模な自然災害が相次ぎ、物的、人的に大きな被害が生じました。文明は進化しますが、自然環境は支配できません。異常が異常ではない環境に備えることがますます重要になっていきます。我々代理店としては、

しよう。

その際には、お客様を取り巻くリスクの総体にプロとしての専門性を発揮してしっかりと寄り、リスクに見合う提案を行う必要があります。これらの代理店は、個別の商品売りから脱却し、お客様視点で「リスクベースのアプローチ能力」を磨くことが重要です。日本代協としてもこうした資質向上を支援していきたいと考えております。

「あなたのための情報」提供

お客様に寄り添い防災・減災考える

2. 防災・減災への
取り組み

一方で、国民からすれば、事故や災害はない方がいい、起ころうとも被害は少ない方がいいわけですから、「安心と安全を提供する」ことを使命とする代理店としては、事故や災害などのリスクの専門家の立場から、地域において地道な防災・減災の取り組みを進めることが重要です。

代理店は直接お客様との接点を担っており、一人ひとりのお客様に日々の活動を通して具体的な

3. 環境変化への対応

さて、来年には改正保

情報を提供することができ、災害情報やハザードマップ、盗難防止の情報等、お客様の環境に合わせて「あなたのため」の情報「を提供し、お客様に寄り添って対策を考える人になれば、代理店の価値は高まります。地域で生き、地域に生き、代理店の利点を活かす、全国各地で期待される役割を發揮していきたく思います。

慣れた仕事のやり方を
変えることは簡単ではな
く、ともすれば、この変
化を規制強化と捉えがち
ですが、私は、むしろ代
理店にとって絶好の改革
のチャンスだと考えてい

きて、来年には改正保

年頭所感

2015年を迎えて

ます。変化は時代の必然
ですから、言われたから
やるという受け身の姿勢
ではもはや生き抜いてい
くことはできません。自
社の体制や業務の流れを
見直し、お客様本位のプ
ロセスに再構築し、PD
CAサイクルを機能させ
て社会が求める組織に脱
皮していくことが必要で
す。人や組織だけではな
く、事務所のあり方等の
ハード面や知識、ノウハ
ウなどのソフト面の質的
向上も重要になります。
併せて、保険会社にお
いても、現行の様々な募
集制度や販売戦略は、業
法改正が示す方向性と本
当に合っているのか、消
費者と代理店の視点も加
えて活性化の両方をヘー
スにおいて、今一度冷静
に検証して頂きたいと切
に望みます。

人は心で動いている
経営者はいい聞き手に

4. コミュニケーション
の第一歩は
傾聴の姿勢から

昨年の日本代協コンベンションは、「代理店のコミュニケーションのある」をテーマに「研鑽を積み機会」としました。小規模な企業が、個人が持っている能力の総和を超えた力を発揮するためには、チームで成果を出せる仕組みにすることが大事であり、そのベースは良好なコミュニケーションに満ちた職場環境にあると考えて、このテーマを設定しました。

組織風土は一朝一夕には造れません。悩み多いところですが、まずは経営者自身がいい聞き手に

「変わる」ことは大変ですが、「変わらなければ変れない」のですから、志と行動力の勝負となります。厳しい環境ですが、この業界で働くすべての人が生き活きと仕事ができるよう、全国代協会員の皆さんと力を合わせ、環境変化に先手を打って取り組んでいきたいと思っております。どうぞよろしくお願いいたします。

保険業法改正は絶好の改革のチャンス