



一般社団法人
日本損害保険代理業協会
会長 岡部 繁樹

求められるステージアップ

募集人の品質向上と代理店の自律

あけましておめでとう
ございます。
今年一年が皆様にとっ
て幸せな年になりますよ
う祈念いたします。

1. 本年の課題

積極的、かつ、きめ細か
なお客様対応が求めら
れ、同時に、それを組織
として確実に実行できる
よう、代理店経営のステ
ージアップが求められる
こととなります。募集人
一人ひとりの品質向上と
組織としての代理店の自
律が強く求められる環境
になるわけです。

「問題意識があります。従って、ここで改革の精神が活かされなければ、個々の代理店はおろか、損保募集の主体である代理店というチャネル自体が、消費者から見放されることにもなりかねません。もはや中途半端なお客様対応は通用しないのです。我々は、この点を強く認識し、自らを、そして自らの組織を変えていく必要があります。」

より高いお客様満足を追求

リスクベースのアプローチ能力磨く

2. ミニマムを超える価値

現在、来年度の受講者を募集しておりますので、是非ともチャレンジ願います。

3. 結果を出せる組織を作る

とはいえ、法的なルールはミニマムであり、それを守ればビジネスが成功するわけではありません。保険募集のプロとしては、ミニマムを押し越えた上で、自社の経営品質をさらに高め、より高い次元のお客様満足を追求することが必要です。

「厳しい環境ではありませんが、強い思いがあれば、ピンチはチャンスに変わります。個人・法人を問わず、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迫り、リスクに見合う提案を行って信頼を積み上げていくことが必要です。お客様視点の「リスクベースのアプローチ能力」を磨き、意向把握の先にある助言能力を発揮していただくことが、プロ代理店の競争力の一つになるのではないかと

考えています。さて、昨年のコンベンションでは、サッカー日本代表元監督の岡田武史様に、「チームマネジメント」のお話を伺いました。腹の座った勝負師というだけではなく、会社経営においても緻密なマネジメントを実践しておられ、全身に宿るパワーの強さと奥深さを改めて認識した次第です。講演の中で、結果を出せる組織作りのベースとなる「チーム哲学」を披露さ

話を変わりますが、昨年10月、慶應義塾大学で開催されていた「福澤論」と日本の保険業」展を見にいきました。論者は米国で購入した自動車の乳母車に海上保険契約を付保しましたが、これが日本人として最初の保険契約だったそうです。保険という仕組みが国民に信用されて初めて、保険

商品が普及していくわけですが、それがここから始まり、今の私たちに繋がっていると思うと、感概深いものがあります。その論者は、西洋人の脅威には「一身独立して一国独立する」気構えが必要だと言っています。私たちの状況に置き換えると、押し寄せる荒波を乗り越えていくためには、他人に頼らず、自ら自立して仕事に励むことが何よりも大事であ

大きな変化に「自立」と「自律」の精神発揮

年頭所感

2016年を迎えて

れましたが、代理店経営の参考になると思いますので、ご紹介いたします。

- ①Enjoy 自分の責
- ②Our Team 一人ひとりのチームであり、自分で何とかする
- ③Do Your Best チームが勝つため
- ④Concentrate 先のこと
- ⑤Improve 常に前を向いて進む
- ⑥Communication 相手の存在を認め、見ていることを伝える

結果を出すことにはこだわった指導者の哲学は、

自力で荒波乗り越える

結果として組織強化に

2. 「一身独立して一国独立す」

り、それが結果として組織の力を強くしていくのだ、ということだと思えます。正に私たちに對して「自立」と「自律」の精神の発揮を求めるものであり、環境が大きく変わる今こそ、私たち代理店はこの精神を腹に落とし込み、適度な緊張感を持って、人材の質と組織の質をより一層高めていく努力を続ける必要があると思えます。日本代協としては、こうした認識の下で、本年度も代理店の品質向上を支援してまいります。

今年一年、どうぞよろしく願っています。