

# 大阪代協 座談会

大阪代協(黒石光寿会長)は、今年設立55周年を迎える。この5月29日に改正保険業法が施行され、体制整備など従来なかった義務が代理店に課されるなど、代理店を取り巻く環境は一層厳しくなることが予想される。全国一の会員数を誇る同代協にとってもいかに舵取りをしていくかが重要になってくる。そこで、同代協の各委員会の委員長6名に参集願い、「環境変化の中で今後大阪代協が目指すべき方向～保険業法などを踏まえ～」をテーマに議論して頂いた。

## 代協として組織率アップを

### メリットのアピール方法が課題

——代協会員の高齢化、改正保険業法の施行、自動車自動運転の技術開発など、代理店を取り巻く環境が大きく変わろうとしています。その中で、大阪代協として今後どう取り組んでいけばいいとお考えですか？

辻本 先日、日本代協の組織委員会に出席したが、中長期で専業代理店の組織率を50%以上に上げるよう目標が掲げられた。ここでいう専業代理店とは、代理店手数料が事業収入の50%以上占める代理店をいう。わが国の総代理店数からすると、日本代協の組織率は6〜7%程度に過ぎない。これでは物言える組織として物足りない感じ



辻本氏

ある。若い人の入会が厳しい状況下、定着されている代理店は、結果として高齢化が進む。若返りを図っていくかと思えば、もっと若い人たち向けの発信が肝要であると思う。

伊藤 それは非会員だけでなく、代協活動に積極的でない会員に対していえる。なぜ参加しないのか。参加しないことのデメリットが伝わっていないことが原因の一つにあると思う。まず、支部会などに参加してほしい。そうすると必ず役に立つ情報を得ることができ。一例を挙げれば、改正保険業法で新たに代理店に課されることとなった義務内容や対応につ



伊藤氏

ち早く発信してくれる。せっかく知り得る組織にいるのに知らずとしないのは大きなデメリットだ。ただ、メリットをどう伝えていくかは自身の永遠のテーマでもある。特に若い代理店にはもう少しわかりやすくメリットを発信していく必要が

ある。若い人の入会が厳しい状況下、定着されている代理店は、結果として高齢化が進む。若返りを図っていくかと思えば、もっと若い人たち向けの発信が肝要であると思う。

新谷 今は自分から情報を得に行こうとしないという時代であることと難しい時代であることとを認識すべきだと思う。その点、代協には最新の情報があつた。そのメリットを一番痛感しているのは私だ。実は私は当初活動に参加してはなかった。しかし、この仕事をし

ていく間に合併で保険会社のメリットは情報がいち早くキャッチできることであるのは間違いない。例えば業界の中で、損保各社によって異なる手数料ポイントの変化や、改正保険業法について細かく知っている代理店がどれくらいいるだろうか。一部の代理店しか知らないのではないのか。あるいは突然保険会社から言われて慌てるというのが実情だろう。

前田 私は研修生出身だが、個人情報保護法ができてから保険会社内がパーテーションで区切られたり、代理店席がなくなったり、従前に比べて非常に人と人の関係が希薄になった。そのようなときに代協の支部会に参加しているという情報を得ることができた。これは私の支えになっていた。

大畠 代協のメリットに関しては代協の歴史を見れば歴然としている。保険会社はリップサービスをするものの、他の販売チャネルも抱えており、軸足がどこにあるのかと感じ



前田氏

ることも多い。代理店にとってこれからの対策を立てていけばよいか迷うところだ。それを知らたいと思えば代協に問い合わせてみる。代協では、ボランティアであるにも関わらずみんなが本気で知恵を出し合っている。そのため一生懸命取り組んでいる。これをもちとアピールし理解を深めていく必要がある。

今時代、本気で勝ち残っていきたくすれば、それ自身が自分で情報を求めていくしかない。代協のメンバーだからこそ声を掛けよう。そうでもなければ保険会社社員は自分のことで一杯の時代

に声を掛けられない。情報・時代のスピードに乗り遅れないために代協メンバーになることが大切だ。代協のメリットは大きい。

——先ほど、伊藤さんから若い人の入会促進に向けてアピールがもつと必要だとの意見がありました。

新谷 代協活動では、若い人の発言の目を摘んではいけない。保険代理業を次世代につないでいくためには、若い人の意見に耳を傾けるべきだと感じる。

## 他社代理店との交流も魅力

### 営業等で幅広い対応可能に



大畠氏

大畠 代協のメリットで忘れてはならないのが人とのつながりだ。私はこの仕事を20歳から始めて33年になるが、その間

で補償しきれないとき、そうした乗合代理店には、他社商品を勉強する上でも非常に助かっている。同じような特約でも保険会社によって微妙に約款上の解釈・運用が異なるケースがある。そのとき他社代理店を知っていると聞くことができ

る。ある程度の知識がある代理店でなければ答えられない。専門専属でも代協という大きな組織にいることができない。伊藤 確かに大畠さんが言うように、自社以外の代理店が知り合いになれば、自社商品で補えない部分を他社商品でカバーできる。これをカバールールのまま放置すると、全てをひっくり返される可能性もある。

新谷 それにお客さまに紹介するにもどんな代理店でもいいというわけではないので、代協のよう大きな組織だと信頼のおける代理店を選べる

# や人とのつながり 得られるメリット

しかし、代協会員であれば研修会など多くの機会があり、参加していない代理店とは大きく、ほとんどすべての代理店が知っている。情報の最前線が我われは走っていることが最大のメリットである。代理店が勝ち残っていくための、業界をリ

ードしていく組織であるべきだと思う。そのためにも会員であれば、やはり代協のイベントに積極的に参加し情報を共有してメリットを享受すべきだと思う。

新谷 今は自分から情報を得に行こうとしないという時代であることと難しい時代であることとを認識すべきだと思う。その点、代協には最新の情報があつた。そのメリットを一番痛感しているのは私だ。実は私は当初活動に参加してはなかった。しかし、この仕事をし

ていく間に合併で保険会社のメリットは情報がいち早くキャッチできることであるのは間違いない。例えば業界の中で、損保各社によって異なる手数料ポイントの変化や、改正保険業法について細かく知っている代理店がどれくらいいるだろうか。一部の代理店しか知らないのではないのか。あるいは突然保険会社から言われて慌てるというのが実情だろう。

確かに最初は参加すれば何かをやらされるのではないかと聞いたイメージが先行していたが、有益な最新情報を得たり、また悩みの相談を受けてもらったり、何よりすばらしい仲間ができて本当に参加してよかったと思

っている。後継者問題も同じだ。代協におれば多くの代理店と出会う、幅広いなかから選ぶことができる。これは結果として、お客さまのためになる。

大畠 せっかく支部会に参加しても若い人へ厳しく接する人もいます。そのようなことがあっては若い人の参加が消極的になるだけだ。親切、丁寧に教えてあげることが大切だと思う。今はないが、20年くらい前は二世会があった。こうした若い人が集う会があったらいいと思う。

### 手数料につながるシステムを

入会だけでなく、退会減らす工夫も

— 皆さん、各委員 会、若い人がどういった 会の委員長として、平成 28年度をどのように運営 したいと考えておら れますか？

伊藤 私は年金基金委 員長だが、代理店の法人 化が進んでおり、非常に 厳しい状況と考えてい る。しかし、達成できな いだろうと思われている ことを達成したいのが本 音だ。委員も各支部で年 金基金についてきちんと 説明できる人が参加して いると思うので、まず各 支部において参加に積極 的な会員に対して勧めて もらおうと考えている。

また、委員は年金基金の ことだけでなく、会員に 対して支部活動等に参加 を呼びかけ、まずは人を 集め組織力を高めるよう 働きかけていきたい。

大島 事業活性化委員 会では、従来のDRPや カレンターの幹旋等の活 動を継続することに加え て、先ほど話した二世会 のようなものを立ち上

げ、若い人がどういった 会の委員長として、平成 28年度をどのように運営 したいと考えておら れますか？



隼田 氏

それに関連して代理店 の教育制度で代協が大き な役割を担うこともあり 得ると考えている。実際、 料ポイントが上がるとい うシステムである。

### 出席者

- 年金基金委員会委員長 伊藤 伸明氏
- 事業活性化委員会委員長 大島 勝廣氏
- 教育委員会委員長 新谷 香代子氏
- 組織委員会委員長 辻本 壽雄氏
- 企画環境委員会委員長 隼田 智貴氏
- CSR委員会委員長 前田 隆史氏

新谷 教 育委員会は 30名の委員

# 最新情報の収集

## 会員だからこそ



上段左から、辻本氏、新谷氏、前田氏  
下段左から、大島氏、隼田氏、伊藤氏

あるが、これには理由が 客さまとお付き合いして いる。だからできるだけ コンサルティングコース の資格取得会員について 大きな目標をもって取 組んでいる。対象者が 減少する中で求められる 数字なのでプレッシャー は大きい。そのような状 況下で結果を問いつめら れると、足が遠のく委員 もいた。しかし、皆で 一緒に仕掛けるイベント を行うようになってから 情報を持つて帰ることが できる。私も悩んだとき 、「あの支部がやったの なら私も頑張ろう」と 活かし、特に若い人に伝 えていきたい。

委員会は、この2年、 一緒に歴史を築き上げる ための取り組みを、こう した行事には賛否両論が 私たち代理店は幅広いお

クハッジをしたり、 配信されている。これを 見ていくことができるのは 会 員の特権である。他代協 でもこれによって会員が 入会したと聞いている。 委員会としては2年間 でメンバー1000店、 当面30店アップを目標に 頑張りたい。

委員には自分の営業時 間をつぶしてボランティア まで出てきてもらって いる。その1時間〜1時間 半を無駄なものとならな いよう、充実した時間と するのが私の役目だと考 えている。まず、委員の 意見を十分聞きながら進 めていきたい。



新谷 氏

増強へとつながっていく と考えている。

辻本 組織委員会から いうと、大阪代協は昨年 87の新人会員があった一 方で、退会が60以上あっ た。これまでは新入会員 ばかりに意識があったが、 純増を図るためには退会 をいかに減らすかを考 えていく必要がある。

### 若い代理店が面白いと思える会に

### 代協等からの資料を活用

改正保険業法の対応も しっかりと

— いよいよ今年5 月29日に保険業法が施行 されますが、どのように 対応されているのか現状 をお聞かせください。

伊藤 現在、社内で担 当を決めて取り組んでも らっている。保険会社や 代協で集めた保険業法改 正に係る必要な資料を渡 している。施行に向けて 今権限明示をやっている 最中である。自社にとっ て何がいいのか保険会社 と、事務の女性スタッフ 長が実施している準勉強 会でも明確な回答が返っ てこないのが実情で、自 社に必要と思われるもの を取捨選択している段階だ。 損保1社、生 保3社を 取り扱っ ているが、 守るべきは 守るべきで、 安かたは、 社員を説

して、日本代協が取り決 めている項目を全てやっ ているのは大阪代協だけ だと引き継ぎで聞いた。 そこは抜かりなく行って いきたい。ただ、全事業 に対して実際に参加して いる委員の状況をみると 必ずしも満足いくもので はない。そうした中で、 あり難いのは長年CSR とI100万程度の資金 が必要だが、来年度中に は取得したい。

辻本 体制整備等の代 理店に課せられた義務に 関する資料を中心に集め ている。

PDCAに関しては、 妻と2人なので、おかし いと思えばすぐにチェッ クし改善している。

前田 昨年から代協や 保険会社のセミナー・研 修を受けた。また資料も 集めている。その後、個 別面談を受け、自社独自 の規程等の提示を保険会 社から頂くことになって おり、待っている状況だ。

新谷 営業は個人な ので、情報提供とかは今 までやってきたことを一 次化する方がいいと考え ている。数社乗り合っ ているので生保については そのうちの1社が作成し ている最終版の規程等を 活用している。アンケート に関して内容も最終 チェックしている段階 だ。

特に比較推奨に関して は1年間かけて検証し自 分ができるものを作った。 — ありがとうございます。