

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

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。

加えて、参加することのデメリット、つまり参加すれば何かをやらされる、だからしているだけだといった声もときどき耳にするので、改善すべき点は改善していかなくてはならない。

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ろう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私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。

加えて、参加することのデメリット、つまり参加すれば何かをやらされる、だからしているだけだといった声もときどき耳にするので、改善すべき点は改善していかなくてはならない。

— 代協活動の最大のメリットは情報を知ることができることではないか。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。

新谷 今は自分から情報を得に行こうとしない時代であることと難しい時代であることと認識すべきだと思う。その点、代協には最新の情報が届く。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、この仕事をしていた間に合併で保険会社が大きくなり、システムが変わったという環境の変化があった。この変化に対してどう対応していけばいいのかが、単独の代理店、保険会社の情報だけでは限界が有り、大きな壁にあたる。そこで私は代協活動に積極的に参加することにした。するとそこには最新の情報が集まり、それを自分さえ望めば入手できることがわかった。

確かに最初は参加すれば何かをやらされるのではなかったかといっ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

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。

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と、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。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。それを知らないとすれば代協にこれを見えてくる。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て代理店のために一生懸命取り組んでいる。これをもっとアピールし理解を深めていく必要がある。

今の時代、本気で勝ち残っていきたくれば、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、そうではないけれど保険会社社員は自分のことで一杯の時代で、声掛けはされないだろう。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。

伊藤 確かに大島さんが言うように、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。これをカバーできないまま放置すると、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。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、幅広い中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。

大島 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



大島氏

で補償しきれないとき、そうした乗合代理店はお願いで対応して欲しい。一見、他社代理店の取扱契約になって自分にも不利なように思えるが、結果としてお客さまのニーズに応えることになり、信頼を得ることになる。そうすればお客さまが離れることはないので、専業専属でも代協という大きな組織だと信頼のおける代理店を選べる。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、幅広い中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。

大島 また、他社代理店とつながりを持つことは、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、ある程度の知識がある代理店であれば答えることができないが、代協にはそうした質問に答えてくれる知識のある代理店が数多くいる。営業に必要な知識だけに、これも大きな魅力だ。

— 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思う。

大島 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。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。

環境変化の中で今後大阪代協が目指すべき方向

や人とのつながり 得られるメリット

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、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ていくか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勤めてもらうかと考えている。

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 事業活性化委員では、従来のDRPやカレンダーの斡旋等の活動を継続することに加え、先ほど話した二世会のようなものを立ち上

る。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、



隼田氏

出席者

- 年金基金委員会委員長 伊藤 申明氏
- 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

た代理店にはポイントを与えていくこと。これらについてはまだ検討が必要だが、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、これには理由がある。委員会で、毎年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り組んでいる。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。そのような状況で結果を問う詰らぬと、会に足が遠のく委員もいた。しかし、皆で一緒に出かけるイベントをするようになってから情報を持って帰ることができるようになった。私も悩んだとき、あの支部がやったのならば私も頑張ろう」と

活かし、特に若い人に伝えていきたい。委員会で、この2年、一緒に歴史を築き上げるなどのレクリエーションを2年回っている。こうした行事には賛否両論が私たちに代理店は幅広いお

客さまとお付き合いしてある。だからできるだけ引き出しが多く、懐が深く幅があるほうがいい。まだまだ大阪で知らないことや場所は多くある。レクリエーションを通じ、団結力とともに話題を豊富に持つことでお客さまとのコミュニケーションも図れる。こうした経験を若い人にしてほしい。

それと、もう一点。代理店の社会的地位は外国に比べて低いように感じている。そうではなく、保険代理店はお客さまのリス

客さまの期待を高くしている。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。引き継ぎで聞いた。そこは抜かりなく行っていききたい。ただ、全事業で社員が悩まないようにする、誰がどの情報を見てもわかるようにするのはこの資格取得しかないと思った。これには時間と100万円程度の資金が必要だが、来年度中には取得したい。

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る必要がある。

組織委員会では、支部レベルにまで落とし、退会しようとする代理店をいかに引き留めるかを考えてほしい。退会の理由は7割が合併、廃業である。残りはメリットがないなどとなってきている。先ほどから出てくるメリットについてもう一度、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

保3社を同じく準備を整えているが、実際に各社員が守るかといえれば非常に不安だ。そこで、社員を説



新谷氏

若い代理店が面白いと思える会に

得して今期から保険会社が取り組んでいるISO 9001の取得に踏み切ることにした。完全にPDCAを回してルール化を図る、フローチャートで社員が悩まないようにする、誰がどの情報を見てもわかるようにするのはこの資格取得しかないと思った。これには時間と100万円程度の資金が必要だが、来年度中には取得したい。

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、社内では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。PDCAについては、

1回の全体会議のときと、事務の女性スタッフが実施している。マンパワーに関しても内容を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。

PDCAについては、1回の全体会議のときと、事務の女性スタッフが実施している。マンパワーに関しても内容を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。

PDCAについては、1回の全体会議のときと、事務の女性スタッフが実施している。マンパワーに関しても内容を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。