

大阪代協  
**消費者に役立つ活動を**  
**中野信雄常務理事・事務局長**



「代協活動を活性化させることが代理店の未来につながる」とこう語るのは、大阪代協の中野信雄常務理事・事務局長である。平成22年10月に東京海上日動火災保険株式会社から出向で同代協に就任し、平成26年12月の定年退職を機に、完全に同代協へ席を移した。

代協活動に関わって6年が経過した。その間、「会員に役立つ事務局であること」をモットーに取り組んできた。それは同時に、個々の代理店そのものの未来を考えた取り組みでもあった。そこで中野事務局長は「代協活動の未来」と題し、今代協が取り組むべき活動について語っていただいた。

私、損害保険代理業協会って何であるかを改めて考える必要があると感じている。確かに日本代協は損害保険代理業の団体としてもっと多くの会員数を有する団体であり、損保会社や行政、その他様々なところに働

きかけるうえで存在価値を示している。だからこそ会員増強を図っている。しかし、会員にとって、業界の他団体等に意見を述べたい団体のみで終わってはいけない。代協として、地域に根差した代理店であるためのヒントを与えていくことが大切である。それは形だけでなく、本心に消費者に役立つ情報を会員に提供していくという点である。そして、その意味を会員にも感じてほしい。例えば、CSR活動として地震保険普及のチラシ配りを行っているが、会員にはその活動を通して本協会の活動の消費に役立つ活動というものがあっているとほしい。これからますます環境が厳しくなる中で、輝き続けるためには、規模に関係なくお客様に寄り添うことが重要で、それを成しえる代理店は引き続き活躍する場があるだろうと考える。

また、会員はもっと積極的に代協活動に参加してほしい。代協ではいろいろなセミナーや勉強会等を実施しており、それによって気づき

のチャンスが増える。これは、募算人として資質の向上に必ずつながる。特に身近な存在である支部会は、参加すれば地元他社代理店と交流を持つことができる。情報面では、例えば最新の販売手法や保険商品の比較の勉強等が可能になる。また、人的交流の広がり、販売面だけでなく、精神面でも強い支えとなることもある。

それだけに、代協活動の原点は支部活動にあると考えており、支部の取り組みは重要になってくる。支部活動の活性化を図るためには、その根幹となる標準化したルールをつくることである。また、この支部運営マニュアルは別の効果を生む。それは担当者が変わっても同じルールが引き継がれ、BCPが可能になるということである。これは非常に重要なことだ。担当者が変わるたびに「からスタートする組織であってはならない。」

大阪代協では、『支部運営マニュアル』を作成しており、これには基本的なスタンス、支部委員について、支部会等の運営、支部同士の交流、支

部独自の活動推進、支部会計、活発な支部活動の推進などの項目が具体的に記載されている。特徴的なところとして、役員

の行動にも触れている。人としていろいろな気づき、成長してもらえればそれは代協のみならず本業の発展にもつながる。例えばおもてなしや気の使いようといったことも載せている。このマニュアルはこの代協にも使っていたらいい結構なもので、大阪代協に連絡したければ提供する。なぜそういうふうになっているのかといえば、大阪代協で取り組んでいることを参考にしていただき、各代協が現場感覚の活動を検討していただく際の効率性を高めていただければ幸いですとの想いからである。

一方、事務局サイドとして、情報をどのように伝えるかが重要となる。紙ベースやメールで伝えるが、実際会員が目を通さなければ伝わっていないのと同じになる。だから、支部長や各委員の委員が直接伝えることも大切である。

そして、代協の未来を考えたとき、若手の育成は喫緊の課題である。若手がもっと積極的に支部会等に参加できる環境をつくる必要がある。参加して役立つ、楽しい、面白いといえる取り組みを

**代協活動の未来を考える**

「代協活動を活性化させることが代理店の未来につながる」とこう語るのは、大阪代協の中野信雄常務理事・事務局長である。平成22年10月に東京海上日動火災保険株式会社から出向で同代協に就任し、平成26年12月の定年退職を機に、完全に同代協へ席を移した。

代協活動に関わって6年が経過した。その間、「会員に役立つ事務局であること」をモットーに取り組んできた。それは同時に、個々の代理店そのものの未来を考えた取り組みでもあった。そこで中野事務局長は「代協活動の未来」と題し、今代協が取り組むべき活動について語っていただいた。

私、損害保険代理業協会って何であるかを改めて考える必要があると感じている。確かに日本代協は損害保険代理業の団体としてもっと多くの会員数を有する団体であり、損保会社や行政、その他様々なところに働

きかけるうえで存在価値を示している。だからこそ会員増強を図っている。しかし、会員にとって、業界の他団体等に意見を述べたい団体のみで終わってはいけない。代協として、地域に根差した代理店であるためのヒントを与えていくことが大切である。それは形だけでなく、本心に消費者に役立つ情報を会員に提供していくという点である。そして、その意味を会員にも感じてほしい。例えば、CSR活動として地震保険普及のチラシ配りを行っているが、会員にはその活動を通して本協会の活動の消費に役立つ活動というものがあっているとほしい。これからますます環境が厳しくなる中で、輝き続けるためには、規模に関係なくお客様に寄り添うことが重要で、それを成しえる代理店は引き続き活躍する場があるだろうと考える。

また、会員はもっと積極的に代協活動に参加してほしい。代協ではいろいろなセミナーや勉強会等を実施しており、それによって気づき

のチャンスが増える。これは、募算人として資質の向上に必ずつながる。特に身近な存在である支部会は、参加すれば地元他社代理店と交流を持つことができる。情報面では、例えば最新の販売手法や保険商品の比較の勉強等が可能になる。また、人的交流の広がり、販売面だけでなく、精神面でも強い支えとなることもある。

それだけに、代協活動の原点は支部活動にあると考えており、支部の取り組みは重要になってくる。支部活動の活性化を図るためには、その根幹となる標準化したルールをつくることである。また、この支部運営マニュアルは別の効果を生む。それは担当者が変わっても同じルールが引き継がれ、BCPが可能になるということである。これは非常に重要なことだ。担当者が変わるたびに「からスタートする組織であってはならない。」

大阪代協では、『支部運営マニュアル』を作成しており、これには基本的なスタンス、支部委員について、支部会等の運営、支部同士の交流、支