会員増強図り組織力を強化!!

代協会長登場

一般社団法人 大阪損害保険代理業協会

黒石光寿会長に聞く

新時代における大阪代協の役割と運営

行政から意見求められる立場に

長年の活動と組織力認められる

大阪代協は、昨年設立55周年を迎えた。折しも同年5月に消費者保護に軸足を置いた改正保険業法が施行され、体制整備義務など代理店を取り巻く環境は大きく変わった。今、個々の代理店に求められているのは資質向上を伴う変革である。そこで、全国一の会員数を誇る同代協の黒石光寿会長に「新時代における大阪代協の役割と運営」についてお話を伺った。

業界を代表する組織としての立場を向上するために会員増強が必須と語る黒石会長

―― 昨年は改正保険業法が施行されるなど、代理店を取り巻く環境は大きく変わりました。そのような中、大阪代協に求められる役割をどのようにお考えですか？

黒石　大阪代協が果たす役割の一つとして、公平・公正な募集環境整備、消費者保護などのために、保険会社をはじめ、行政などの関係各署に対して意見を述べることがあります。

日本代協は、平成27年度末で約1万2000店超の会員を有する業界最大の会員数と歴史のある組織であります。とくに今回の改正保険業法に伴う動きの中で、アドバイザーとして金融庁から意見を求められる立場になったことは極めて大きな意味があり、誇れることだと感じております。これは本庁に限られたことではなく、大阪でも同じです。私も年に何回か近畿財務局に伺っており、とくに一昨年7月に局内に保険監督室が設置されてから現場について意見を求められることが多くなりました。

このような立場になれた背景には、長年にわたる代協活動の積み重ねと組織力が認められたことにあると思います。

大阪代協は約950名の会員を有しており、全国代協の中で最も多く、それだけに会員増強を図り、全国一の会員数を維持しなければならないという役割もあります。

加入メリットの提供、アピールを

保険会社にも積極的に情宣活動

損保代理店は、弁護士会に所属しなければ仕事ができない弁護士とは異なり、日本代協に入っていなければ仕事ができないわけではありません。それだけに加入メリットを提供、アピールすることは代協として大きな役割です。

その一つは、先ほども述べましたように、金融庁から、実務の立場から代理店を代表して意見を述べる機会を与えられたことであります。

代協は専業率の高い組織であり、その半数近くは収保が1億円未満規模の代理店であります。確かに一専業代理店でも大規模であれば保険会社に対してある程度物を言うことはできるでしょうが、対行政ともなればそういうわけにはいきません。ましてや、小規模の代理店ともなると無理です。

我々代理店は、お客様の痒いところに手の届く存在であってこそ意義があります。自分の利益だけでなく、お客様の利益を守らなければなりません。現場で不公正・不公平な募集行為が行われておれば、それはお客様の利益に反するものであり、我々は断固として立ち向かわなければなりませんが、行政に対して一代理店が申し出ることは非常に難しいことです。

しかし、会員になれば、それを代協が成り代わって現場の声として行政に届けることができます。これは代理店として意義のある大きなメリットと考えます。

他社代理店と接点を持てることもメリットです。代協では支部会などでセミナーや勉強会を行っています。そうした場や普段の付き合いの中で代理店経営や保険商品、販売ノウハウなどさまざまな情報を得ることができ、資質の向上にもつながります。また、こうした時代だからこそお互いの悩みも相談し合えます。多くの代理店と接点を持てることで結果として代理店経営の安定、知識や販売の幅が広がり業績に跳ね返ってくると考えます。

そして、代協では代理店経営に欠かせない「代理店賠償責任保険」を提供しており、これに加入できるのは代協会員だけであります。今は何か問題が発生すれば責任を追及されやすい時代になってきております。代理店に対する賠償問題も同様です。とくに改正保険業法等により代理店の義務が増え、募集時等を含め保全でのリスクは以前より高くなっています。例えば、保険金の支払問題が発生したときに、契約時に説明責任をきちんと果たしたか否かが問われ、賠償責任を負うことが増えることも考えられます。これまで保険会社が代わりに負担したケースでも、株主の見る目が厳しくなっている昨今、今後は保険会社が代理店に対して求償するといったことも十分考えなければなりません。それだけに代理店業務を取り巻く賠償事故への対策として、代理店賠償責任保険は必要不可欠なものであります。

そのほか、CSR活動において、社会貢献活動をはじめ、地震保険の普及、無保険車追放、学校教育の推進などの活動に参加することはお客様の利益につながるうえ、自らを見つめ直すキッカケになり、これは一代理店単独ではできないことです。

このように代協会員だからこそ得られるメリットはたくさんあります。これらの活動をもっと広め、会員増強を図っていかなければならないと考えております。

―― そのためには、代協活動やメリットをいかに情宣するかですね。

黒石　大阪代協では、組織委員会が中心となって会員増強活動を行っており、行政からも意見を求められる組織であることを含め、メリットや活動をPRし、各支部を通じて機会あるごとに非会員に対してアプローチするといった努力を続けています。

また、保険会社に対しては本部席に直接出向き、代協活動への理解とともに会員拡大活動にご協力いただけるようお願いしています。具体的には、広報委員会が作成している大阪代協の活動をまとめた「大阪代協だより」のWEB版を毎月、ペーパー版を1月と7月に保険会社の窓口にお送りし、管理職の方々に配信・配布してもらっております。

そのほかでは、例えば改正保険業法に関わるセミナー開催や資料作成など、保険会社ではなかなか手の回らない部分を代協が行ったりしております。

代協活動には保険会社の協力が不可欠である一方、保険会社にも代協の存在はメリットがあると感じてもらえないといけません。そのためにも代協が業界、保険会社のためにメリットのある活動をしているのだと認識してもらえる活動をもっと前面にアピールしていく必要があります。

会員1000店達成目指す

支部活性化に向け組織再編も

―― 地域組織である支部の役割も大きいですね。

黒石　現在、大阪代協には13の支部があります。それぞれ独自に支部会、支部総会、セミナーなどを行っていますが、参加人数などは支部によって濃淡があります。それだけに支部活動の活性化が課題と言えます。会員には、まずは一度参加してほしいと思っております。参加すれば、気づきもあるだろうし、きっと本業につながるヒントを得ることができると実感するはずです。

現在、支部会等の開催の案内はメールを使っていますが、最近は迷惑メールが多く、代協からの連絡がそうしたものに埋もれてしまっている可能性があります。これを確実に伝えるために連絡網をつくり、電話で直接コンタクトする方法もありだと考えています。

各支部毎に運営ルールがあるので本部は口出しすることはないですが、支部活動の活性化を図るためには支部組織の再編も必要ではないかと考えています。そうしたことも視野に入れ、昨年11月に、事業活性化委員会の企画のもと、支部長、副支部長を集めて本音で話し合おうと会議を開催したところであります。

―― 昨年55周年を迎えられましたが、さらに発展していくための喫緊の課題はなんでしょう。

黒石　次世代を考えると、若手の育成が非常に重要であり不可欠であります。毎年9月頃に若手会員を中心に「人材育成研修」を教育委員会主催で開催しております。代協の歴史から過去の活動内容を通じ代協の重要性と必要性を理解していただき、若手が積極的に参加してどんどん意見を出してもらい、そしてベテランはその意見に耳を傾け、良いものは取り入れて活性化していくべきだと考えております。

―― 最後に2017年をどのような年にしたいとお考えですか。

黒石　繰り返しになりますが、業界を代表する組織としての立場を向上していくために、会員増強を図るなど組織力の強化は必須です。会員1000店達成に向けて頑張りたいと思います。