

会員増強図り組織力を強化!!

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



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

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が大きく変わった。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。

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

—— 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。その中で、アドバイのような中、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・公正な集積環境整備、消費者保護などのため、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役割があります。

日本代協は、平成27年度末で約1万2000店舗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、アドバイと見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たこと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。

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

—— 会員増強には代協に加入することのメリットがポイントとなっております。黒石 そうですね。

黒石 そのとおりです。会員から見ると、代協がどういう立ち位置、存在感があるべきかをしっかり認識しなければなりません。つまり、会員に対して役割をどう果たしていくべきかであり、

新時代における大阪代協の役割と運営

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ぬという役割もあります。

—— 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いだけでは仕事ができないわけではあります。それだけに加入メリットを提供、アピールすることに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もあります。

代協は専門性の高い組織であり、その半数近くは収保が一億円未満規模の代理店です。確かに一専門代理店でも大規模であれば保険会社に對してある程度物を言うことはできるでしょうが、対行政ともなればさういふ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。現場で不正・不公正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。行政に対しては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つ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、多くの代理店と接点を持つことが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思えます。

「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。

—— 昨年は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すか？

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て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な意見を出して欲しい、そしてペ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 繰り返しのようですが、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店舗達成に向けて頑張りたいと思います。

会員1000店舗達成を目指す

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が、きもあるだろうし、きつと本業につながるイベ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、最近では迷惑メールが多く、代協からの連絡がさ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「

このように代協会員だからご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

代協会長登場