「活躍する地域の代協」
都道府県代協レポートリレー
第12回
茨城県代協

# 保険代理店の最大の使命とは いかなる有事においても契約者を守ること

ニューノーマル（新たな常識）といわれるようになった大規模自然災害の発生時、保険代理店としての期待に見合う役割を果たし、かつ代理店としての社会的使命を果たすためには、迅速な業務再開（我々代理店がいかに減災できるか）と組織的な行動が必要になる。そのためには、事前にBCPの策定及び平時における修練が必要になります。

茨城県代協では本年10月20日に日本代協主幹のBCP策定支援セミナーを開催いたします。

BCPを用いる状況として最も分かりやすいのが自然災害です。近い将来の発生が想定されている首都直下地震や南海トラフ巨大地震、火山の噴火、台風や集中豪雨による水害、あるいは土砂災害、温暖な地域における大雪、直接備えることは難しいですが落雷や竜巻などが該当します。

また新型インフルエンザやコロナによるパンデミックなど、感染症についても自然災害の一種として対象として扱います。

保険代理店の最大の使命は、いかなる有事においても契約者を守ることです。保険代理店として最大の使命を果たすことができるBCPが策定され、日常業務の中に落とし込み修練して準備をしておくことです。

さらに普段からお客様の緊急連絡先（携帯電話の番号）やメールアドレスの収集・SNSを利用しお客様と数多くの繋がる手段を確保しておくことが大事になってくるでしょう。

万が一、大規模災害発生の際は、なんらかの繋がる手段を用い迅速に状況を把握し、少しでも早くお客様に安心を届けることが大事ではないでしょうか。

そして代理店にとって最高のご褒美である、お客様からの「ありがとう」の感謝をいただけたとしたら、代理店冥利につきるでしょう。

今回の寄稿は営業に役立つものということですので、私にとって一番営業に役に立ったものは代理業協会に入会し、理事になり、積極的に代協活動に参加したことです。

もちろん、日本代協からの情報提供もさることながら、個社の一方的な情報ではなく、会員間で情報交換できたこと、そして、十分に日常業務に落とし込める刺激を受けることができました。会員の方であまり代協活動に積極的でない方、代協には多くの仲間がいます。

ぜひ、参加いただき大いに「集い・語り」あいましょう。

（執筆者・一般社団法人茨城県損害保険代理業協会代表理事　仁平光男）

仁平会長

筑波山清掃登山