「活躍する地域の代協」

都道府県代協レポートリレー

第45回　大阪代協

「なぜ代協が必要なのか」原点を忘れず
保険代理店の存続・発展に貢献する

この日本という国の保険業界において、なぜ損害保険代理業協会が必要なのか？　皆さんはどのようにお考えでしょうか。大阪代協では常にこの問いに自問自答しながら組織運営を行っています。理事オリエンテーション、委員オリエンテーション、通常総会、大阪代協LIVEステーション等、メッセージを発信する機会を創り「なぜ代協が必要なのか」次の3点を繰り返し伝えることで組織の一体感を醸成しています。

①代理店存続のための情報と経営判断のための交流の場を提供する

②顧客のために真剣に取り組む代理店が存続できる業界を作る

③人は信頼できる人から保険に入ることを望んでいる

代協が保険代理店の存続、発展のために無くてはならない組織であることの共有を常に心がけています。これら代協の存在理由を前提として、「大阪代協がめざす姿」「会員に提供する価値」を定めています。

会員の皆さんが支払う会費に見合う代協からの価値提供について、各代協の皆さんも腐心されていることと思います。大阪代協では最も分かりやすい価値として「情報」の提供に注力しています。

その一つがホームページです。会員の皆さんが、どうすれば見に来たくなるのかを追求しています。HPの中にある「会員が利用できること」にはいわゆる代協メリットを集約しています。HP閲覧状況の分析結果では、閲覧総数は毎月8000回を超えています。

また大阪代協LINE公式アカウントを立ち上げ、一般会員を含め現在約500名の登録を集めています。登録者には事務局が収集した業界情報を都度、多い時には週に3本ほど配信しています。Webからも情報を集めるため新聞報道よりも早い情報提供もしばしばです。LINE公式アカウントはプッシュ型で情報を届けられ、しかも開封率が高いため価値を実感してもらいやすいと考えています。

大阪代協はYouTubeチャンネルも開設しています。現在一般公開している動画は37本、限定公開の動画が14本投稿されています。HPのサイトや動画のリンクを情報として、従来のメール、LINEに載せて会員に情報を届けるスタイルが定着しつつあります。

代協活動の基本は支部活動といわれます。大阪代協では支部活動もすべて支部自らがHPに報告を行い、その内容を支部の会員すべてにメール配信するサイクルを回しています。報告サイトの閲覧回数は支部にフィードバックされています。

セミナー等のイベントも代協らしさを全面に出すようにしています。今年度4月には、インボイス対策セミナー、5月にはベンチマーク訪問、7月にはカスタマーハラスメント対策セミナーを開催しました。ベンチマーク訪問では、若手の人材育成を目的として、所属する保険会社の枠を超えて各社の優れた代理店を訪問する企画で、今回は岐阜県代協の株式会社diiを訪問しました。

大阪代協の重点3本柱は「仲間を増やす」「人を育てる」「情報を伝えきる」です。「なぜ代協が必要なのか」「会員に提供できる価値は何か」という原点を忘れることなく、保険代理店の存続・発展に貢献できる代協であり続けたいと考えています。