

2021年 委員オリエンテーション（会長パート）

私からは、まず「なぜ私たちに代協という組織が必要なのか？」についてお伝えしたいと思います。

皆さんそれぞれお考えがあらうかと思いますが、私の代協経験と、今大阪代協会長の立場で考えているのは次の3つです。

まず 最初に、

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が用意されているということですが、今、皆さんは私たちが置かれている現状をどのように感じておられるでしょうか？

AIが保険の提案する時代になりました。コロナ禍においてネットで加入する保険会社が大きく業績を伸ばしたと報道されています。間もなくスマホアプリを駆使して金融サービス仲介業が保険業界に参入してきます。この先不安は無い、と言い切れる人はいるでしょうか？ 同じ立場の者があつまり、みんなで情報を共有し、対策を考える、代協という組織は今非常に重要な存在だと思います。

私は日本代協理事会に参加しています、また、全国会長懇談会・ブロック長懇談会・日本代協総会にも出席します。

金融行政の動向・社会環境の変化・消費者の意識 行動変化・保険会社の販売戦略の動向等 あらゆる情報を大阪代協に持って帰ります。

理事の皆さまには 発表された業界ニュースを ラインでタイムリーにお流ししています。今、私たちを取り巻いている業界を理解してください、そして未来を論議してください。大切なことは、多くの情報を取り入れた後の

保険会社をまたがる 経験交流・情報交換・切磋琢磨です

ここの価値を理解して下さい。これが分からないと、代協の価値が分かりません。

コロナ過で会って話をすることがなかなかできませんが、ここを大切にしてください。現状維持は後退です。周りはすごい勢いで動いています。

2番目は

② お客様に安心を提供しようと真剣に取り組む代理店が存続できる業界でなければならぬ、ということですが

皆さんは最近の保険会社と代理店の関係をどのように感じておられるでしょうか？

今、全国で保険会社主導による代理店の統合が急ピッチで進められています。

お客様に安心を提供しない、できない代理店は致し方ないと思いますが、理由が不明確なままとにかく数合わせのように、廃業を迫っている問題がいたるところで顕在化しています。大阪代協でも、手数料の減少に伴い、家族や社員を守る必要に迫られ、自代理店を閉じ、大手代理店の傘下に入る事例が後を絶ちません。それでも募集人として存続し、お客様・社員・家族を守って行けるのであればそういう選択もありだと思えます。しかし

もしこの先真面目に取り組んでいる多くの代理店が不幸な状況になるのであれば、健全な業界とは言えません。

代協には保険会社との「活力ある代理店制度等研究会（活力研）」という仕組みが存在します。私も日本代協の委員長をしていましたので何度もその場に同席しました。我々代理店の感じている諸問題を保険会社にぶつけ、ギリギリのやり取りをしています。

まだ、ご存知の方は少ないかもしれませんが 本年3月、参議院の財務委員会で代理店の合併・統合・手数料ポイント・乗り合い問題について議員質問がありました、結果4月27日に、全国の代協会長と金融庁の池田保険課長を含め3名の方々との意見交換会が実施されることになりました。この業界の現場で生じている様々な問題を直接金融庁に伝える機会です。これらの場が我々保険代理店に与えられるのは、代協という組織があればこそです。

保険会社の政策は企業経営の根幹であり、代理店の立場で修正を加えることは極めて困難です。まさに岩盤です。

しかし、客観的に見て間違っていることを「間違いだ」と保険会社の中枢部に直接伝えることができるのは代協しかありません。

そして、代協の発言に重みを増すためには、さらに仲間を増やさなければなりません。全国では専業代理店における代協会員の割合は50%です。ここに私たちが仲間づくりに取り組む理由があります。特に組織委員会さんには大きな負担をかけますが、仲間を増やす理由を是非腹落ちさせてください。

保険会社と代理店の関係は、かつてのように二人三脚で喜怒哀楽をともにするような関係ではなく、代理店の自立と自律が求められるドライなビジネス上の関係になりました。

より多くの情報を入手し、勉強し、お客様の強い支持を取り付け、理論武装し、保険会社の枠を超えて多くの同じ立場の代理店同士が関係を持ち、我々自身で存続のための努力をして行かねばなりません。

このような時代こそ、代協の存在は益々重要なのです。

3番目は、私たちが代協で活動する、根本的な理由＝大儀の話です。

＝ 人は、信頼できる人から保険に入った方が安心する

ということです。

保険という商品は、お客様が自分だけで判断するよりも、信頼できる代理店からアドバイスを受けて保険に入った方が 安心感、満足度が大きくなります。

私たちの仕事は、世の中のために、お客様のためになっている、ということです。代協が地域に根差す代理店の存続に全力を傾けることは、100%正しいことなのです。

ネットではありません。AIではだめなんです。年収と家族構成を入力すればそのご家族に合った保険がプランニングできますか？ そうでないことは私たちが一番よく分かっています。

1997年リスク細分化の自動車保険の認可を受けてアメリカンホーム社が日本で初めて通販型の自動車保険を販売し始めました。当時は代理店の時代は終わった、ダイレクトに移行すると言われてました、25年経過した今、代理店経由で保険加入している契約の割合は何%でしょうか？ 実は91%を超えています。ご安心ください 契約者は代理店を選んでいます。 逆にアメリカンホーム社は数年前自動車保険の取り扱いを止めました。

ご自身の仕事に自信を持ってください。

お客様は、皆さんから保険に入ることに価値を見出しています

一方でもし、この前提が崩れると、保険代理店は世の中から無くなった方が良い職業になってしまいます。私たちは、お客様の期待を真剣に受け止め、保険のプロとして精一杯の努力をしなければなりません。代協はこの大儀に基づいて運営されています。

私は「御用達」という言葉が好きです 江戸時代から使われてきた言葉だそうですが「皇室御用達」とか「宮内庁御用達」 最近「芸能人やセレブ御用達と使われています 要はそこに納入することが認められた業者であり 品質はお墨付きであることの証明です 代理店もこうあるべきだと思っています

しっかり勉強し、リスクマネジメントを提供し、幅広く情報を伝え、体制を整備してお客様に安心と満足をお届け下さい。

代協には皆さんが、信頼される保険募集人であり続けるために、必要な情報やツールや仕組みをたくさん提供しています。一人でも多くの会員と共有し、活用してもらわねばなりません。

代協の仕組みを利用して、「人は、信頼できる人から保険に入った方が安心する」という文化を守り続け、我々保険代理店の強みとしてさらに強固なものにして行かなければなりません。

最後に申し上げます

代協活動はボランティアではありません。 勘違いしないで下さい。

私たちがいる保険業界のため、私たちが職業として選んだ保険代理店のため、個社の経営のための活動なのです。

もう一度繰り返します。代協の存在意義は、

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が用意されている

② お客様に安心を提供しようとして一所懸命に頑張っている代理店が報われる業界にしなければならぬ

我々代協会員が保険を扱う大義は、

=人は、信頼できる人から保険に入った方が安心する、お客様のためになる、ということです。

そして信頼される保険代理店であり続けるために様々な情報や仕組みを代協が提供しています。そのことを忘れないで下さい。