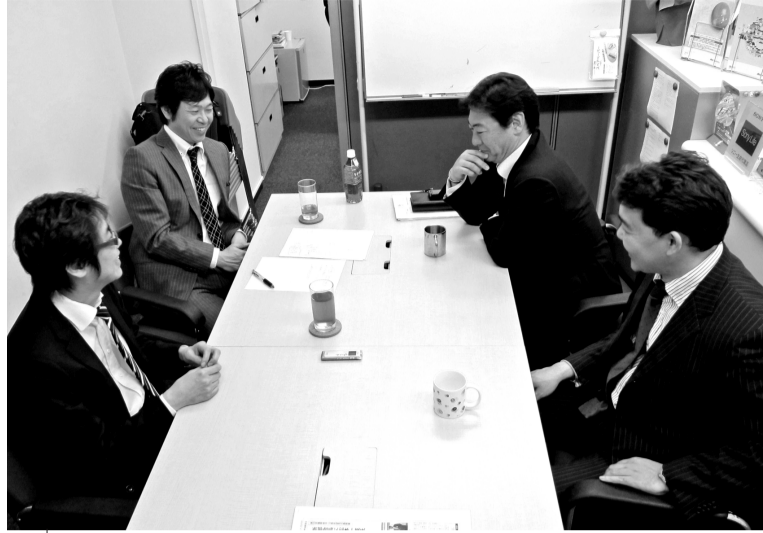


保険代理店経営革新アカデミー

座談会

松本 一成氏 (ARICEホールディングス(株)社長)
佐野 友映氏 (株A・i・P 常務)
行木 隆氏 (株カブト社長)
安東 邦彦氏 (株ブレインマークス社長)

保険代理店の経営革新をバックアップするために今年1月に発足した「保険代理店経営革新アカデミー」(代表・松本一成 ARICEホールディングス(株)社長、以下、アカデミー)は、メンバー同士の情報交換の場として会員専用SNS(情報共有ウェブサイトの)運営をはじめ、1月下旬からは全国3カ所でのオープンセミナーの開催、4月には会員向け勉強会をスタートさせるなど精力的に活動している。アカデミー発起人の4氏に保険代理店を取り巻く現状やアカデミーの活動内容などを語ってもらった。



情報共有で閉塞感を打開へ

— 昨年末の「キックオフ記者会見」で、代理

店を取り巻く環境の厳しさを強調していたが、減傾向にあるばかりか、手数料率自体も下がっている。また、経営規模や事務作業など保険会社から求められる基準は厳しさを増し、さまざまな側面で代理店経営は苦しい局面にある。これまで業界を支えてきた代理店が力を合わせることで何とかこの状況を乗り切りたいと考えていた。

松本 販売チャネルの多様化で競争が増えるだけでなく、保険料の価格競争も進んだ結果、多くの代理店では手数料が低減傾向にあるばかりか、手数料率自体も下がっている。また、経営規模や事務作業など保険会社から求められる基準は厳しさを増し、さまざまな側面で代理店経営は苦しい局面にある。これまで業界を支えてきた代理店が力を合わせることで何とかこの状況を乗り切りたいと考えていた。

安東 わたしは、コンサルティングなどで多くの代理店から話を聞いている声は多い。「利益率が下がる」ということは、代理店に限らずどのビジネスでも正直恐ろしい話だ。

佐野 同様のことは保険会社の代理店営業担当者にも言える。以前勤務していた保険会社の同期から先日電話がかかってきた際も「今後どうすればいいのか」と悩んでいた。

代理店・保険会社共に成長できる場へ

佐野 保険会社に勤務していた経験から、特に地方で活動している代理

店には、相対的に情報量が少ない分、さらに苦戦を強いられているのではないか。

右奥から時計回りで松本氏、佐野氏、行木氏、安東氏

行木 そのために、事業環境の急速な変化に付いてきた際も「今後どうすればいいのか」と悩んでいた。

安東 先日、代理店経営向けのセミナーを開催した時にも、「この先どうすれば生き残れるのか?」という質問が非常に多かった。業界全体に閉塞(へいそく)感が漂っている実感だ。

松本 このような話を4人でしている中で、「全国の代理店の皆さんが持つノウハウや経験値などを業界全体の財産として共有化していけば、業界全体のレベルが上がるとは」という考えがまとまってきた。そこで、立場や地域などの垣根を越え、皆で相談したり学んだりできる仕組みとして、SNSやセミナーなどを中心に活動するアカデミーを発足することになった。

アカデミーホームページ (<http://www.k-ac.org/>)からの無料会員登録でSNSが利用可能

「気軽に勉強できる団体」を
 業界内で同様の活動をしている団体との違

安東 「販売チャネルの選択から考えた保険加入の方法」についてまとめた本を発行するのも面白いと思う。早いタイミングでの出版を目指して頑張っていきたい。

安東 アカデミーに参加している点もほかの団体との違いといえるのではないかと。例えば、役員の変更などがなければ、活動の方向性はぶれにくい。従って、継続的に一つの事柄について深く掘り下げていくことも可能だ。

佐野 確かに松本さんが言ったようにお互い発言しづらさもあると思う。しかし、「個人の意見として」と付け加えていただいても全く問題はないので、活発に

行木 将来、「販売チャネルの選び方」について消費者が学べるセミナーを、アカデミー会員で開催できるようにしたい。

松本 入会金や定期的な費用が発生しないことではないだろうか。

松本 セミナーは、ほかの地区で活躍している素晴らしい代理店と交流する機会としても活用できる。それだけでも良い勉強につながるはずだ。

行木 運営主体が確定している点もほかの団体との違いといえるのではないかと。例えば、役員の変更などがなければ、活動の方向性はぶれにくい。従って、継続的に一つの事柄について深く掘り下げていくことも可能だ。

松本 正直、代理店チャネル全体で閉塞感が広がっている。例えるなら「恐竜が絶滅する寸前の状況」と言っても過言ではないと思う。



勉強会のように
 ができる限り気軽に参加して勉強できるように、極力コストを掛けない活動をしていきたいと思っている。そのため、継続的な会費はアカデミーでは取らないことにした。

佐野 第一、現在の活動だけで収益に結び付けてるのは、難しいと思う

安東 皆さんが持っているノウハウを積極的に提供してほしい。自分では大したことではないと思っても、他人から見ると実は重要なことも結構多いものだ。

松本 もともと、業界というのは業種にかかわらず、消費者と共に成長していくものだ。消費者の知識レベルや求めるものが高くなるにつれ、業界も進化していかなければならない。

松本 正

本音で情報交換できる場を

議論していきたい。

きなのか」「代理店として何が消費者に提供できるのか」を議論していくことが必要だ。その意味からも、代理店・保険会社双方が集まって情報交換することは重要なことだ。