

協 代 保 20年1月度全体会議・定例会 代理店経営者座談会行っ

一般社団法人保険業台代理店協会(保代協)は1月16日、東京都港区のTKP赤坂駅カンファレンスセンターで2020年1月度全体会議・定例会を開催した。今回のメインプログラムは「新春代理店経営者座談会」。代理店経営者らが今後の戦略などについてディスカッションした。当日は正会員、準会員、アドバイザー会員など約110人が参加した。

報告交換したことを報告した。また、次回(3月)は社員の教育や評価などを議題にする予定だとして、参加を呼び掛けた。会員拡大委員会は、改正保険業法への対応などをテーマにしたセミナーを、アクサ生命や東京海上日動あんしん生命などと共催して開催してきたことを説明した。



代理店経営者が登壇した座談会



約110人が参加

冒頭、堀井理事長が「保険業界を取り巻く環境が変化している中で、昨年より成長していくためには昨年以上に知恵を出し、汗をかくことをしていかなければいけない」と認識している。2カ月に1回ではあるが、こうした場で知恵を出し、情報交換しながら、業界の健全な成長に向けて努力していきたい」と述べた。

「新春代理店経営者座談会」2020年、経営者として、どう動くのか」として、堀井理事長がファシリテーター、ニユートン・フィナンシャル・コングサルティング(NFC)の山岸英樹社長、ア

イリックコーポレーションの勝本竜二社長、R&Cの足立哲真社長、ソニックジャパンの水野明社長がパネラーを務め、①1年の振り返り②保険業界の未来と各社の戦略についてディスカッションした。

1年の振り返りで山岸社長は、「『老後年金2000万円不足問題』がクローズアップされたことにより、資産形成に対する顧客の意識が高まったことを実感した」と述べた。

「自然災害で甚大な被害が発生した地域では、来店型保険ショップの来客数にも影響があったことを語った。

「訪問型代理店を運営する足立社長は、経営者保険の売り止めについて言及し、「私自身の営業に



堀井理事長

て同社(生保代理店)を設立し、2013年から保険セールス向けに相続・事業承継の

会、会員拡大委員会による活動報告が行われ、顧客本位の募集品質向上委員会と生産性向上委員会が合同で実施している委員会では、保険マーケティングの現状などについてディスカッション形式で情

1年の振り返り②保険業界の未来と各社の戦略についてディスカッションした。

訪問型代理店を運営する足立社長は、経営者保険の売り止めについて言及し、「私自身の営業に

「今年には勝負の年と位置付けている。これまでに以上に高品質なサービス提供ができるよう取り組んでいきたい」との考えを示した。

「今年には勝負の年と位置付けている。これまでに以上に高品質なサービス提供ができるよう取り組んでいきたい」との考えを示した。

今後の戦略などディスカッション

も影響はあったものの、企業経営者のニーズは変わらないことから、アプローチ方法を変えることで対応している」と述べた。これに対して水野社長も「当社は生保業績が減少したものの、損保業績が好調に推移したことにより、業績全体ではあまり影響はなかった」と話した。各社の戦略に関するディスカッションでは、山岸社長はNFCグループが目指す「生活総合商社」の方向性について、「今後は銀行・証券・保険の垣根がなくなっていくと考えるとおり、保険商品だけでなく住宅ローンなどの金融関連商品も幅広く取り扱っていく」との意向を示した。勝本社長は来店型保険ショップの戦略について説明し、「向こう3年は拡大していくイメージだが、フィンテックの進展により新たな販売戦略が生まれつつあることか

ら、将来的には来店型ショップの在り方が変わっていく可能性がある」と示唆した。足立社長は事業の「選択と集中」が重要になると指摘した上で、同社では中小企業に対して地震保険を普及させるためのリスクファイナンスや、LGBT向けの商品提供などに注力する方針を語った。また、がん予防メディカルクラブ「まもる」の代理店取次店である同社のグループ会社を通じ、顧客のがん予防・早期発見もサポートしていくとした。改正保険業法の施行後は体制整備に注力してきたことを説明した水野社長は、同社では今後、規模の拡大を見据えながら採用と教育に注力するとし、「今年には勝負の年と位置付けている。これまでに以上に高品質なサービス提供ができるよう取り組んでいきたい」との考えを示した。