

# 競争を生き抜く代理店

代表 那須 顯一  
取締役 那須 顯一

TEL06-6282-6488(代)  
http://www.j-thinktank.com/

努力と勇気でチャンスをつかむ

## システム統合や拠点の統廃合

### 負担が増加する代理店

9月末、南太平洋のサモア諸島でM7.6、インドネシアのスマトラ島でM8.3と、大型地震が立て続けに二度も発生しました。

一部、9月末頃に、日本首都圏の大規模地震を予想されているサイトも存在しましたが、この予想がサモア・スマトラにずれ首都圏の危機はなくなったのか？ それともまだ首都圏の大規模地震の可能性はあるのか？ 私にはわかりませんが、とにかくこれ以上の犠牲者が出ないことを願います。

二度の地震での犠牲者の方々のご冥福をお祈り致します。

時を同じくして、三井住友海上・あいおい損保・ニッセイ同和損保、三社の経営統合の内容が正式に発表されました。

2009年3月期で考えると三社統合の正味収入保険料は東京海上日動を上回りますが、従業員

1人当たりの利益水準は、東京海上日動に比べ低いようで、売り上げを利益につなげる収益は「不十分」ではないかと考えられます。収益力を上げるために、システム統合・営業拠点等の統廃合で、年間約500億円の経費削減を予定しているとのこと(システム統合には年間約700億円必要)。

この内容を見て私が気になるのはやはり、「営業拠点等の統廃合」という点。銀行の次に、「高コスト体質」といわれる保険業界ですから、合併を期にコストを見直すのは国際企業として当然の姿でしょうが、営業拠点等の統廃合というのが、我々代理店に一番密着した問題ではないでしょうか。

営業拠点等の統廃合。文字だけ見ると、言葉だけ聞くと、3社の営業エリアの重なる営業所等を統合して行く感じがし

ますが、そこに従事する人間も整理統合の対象になりますし、そこに所属する代理店も同じく「整理統合の対象」なのです。

システム統合するのに絡めて、ますますの機械化、オンライン化を飛躍的に推進できれば、当然その分マンパワーは不要になります。

メーカー(保険会社)のマンパワーが削減されるといことは、その販売会社である代理店に対してもますますマンパワーが削減されるといこと。そうすると、メーカーのマンパワーに依存する体質の販売会社(代理店)は企業としての体をなさず、メーカーから見ると「自立していない代理店」となってしまう。

また、保険代理店という独自のシステムで保険料を計算したり、保

### 得意な業界に特化

#### 他業種から業務提携も

今までのように、各代理店に対して手取り足取りシステムの操作方法を教えてくれる余裕は、すでに保険会社にはありません。せいぜい合同説明会を何度か開く程度で、その後はコールセンターで質問を受け付けるでしょうが、それでも操作し切れない代理店は「手数料体系」という名のシバリで、淘汰して行きます。

このような保険会社の経営努力の結果が、契約者に保険料で還元されるのであれば、淘汰される代理店も少しは救われるかと思いますが、3大メガ損保が誕生すれば、正味収入保険料の合算は国内シェア90%を超え、価格支配がますます強ま

る一環として、保険の紹介や提案の必要性を十分認識しながらも、自社での保険代理店業進出に二の足を踏み、結果既存の保険代理店との提携を考えるようです。この不況下において設備投資、また保険業固有の商慣習に慣れるまでの時間的支出を考えると、中小企業で自力での保険代理店業進出は現実的ではないようです。

また、保険代理店との提携を希望する企業が提携代理店を選択する基準は、

- その業界に強い(業界固有の問題にマッチした保険を提案できる)
- 企業の要望に応える環境(マンパワーを含めて)が整っている
- 「パン屋専門税理士」を掲げる税理士事務所や、「IT専門弁護士」を掲げる弁護士事務所

は、業界企業が、顧問契約待ちで、まさに「行列のできる」状態と聞いたことがありません。

自身が明るい業界に、自社を特化させるプロモーションをしてみるのも売上UPの一步かもしれません。それに、特化するプロモーションは一つの業界でなく、多数業種でも良いのです。ぜひチャレンジして見て下さい。

## 損保会社のメガ化で代理店はどうする？

## 「おー！大丈夫や…」僕が聞いた最後の言葉

9月27日午前5時56分、完全に呼吸が停止した。父が亡くなった。享年84歳だった。

9月20日、いつも姉や妹に任せきりだったのでも、連休を一緒に過ごすべく堺に住む両親を訪ねた。「お父ちゃん、体調どうや…」の問いかけに、「どうもない!」、短い答えが返ってきた。

日課にしている夕方の散歩に付き合った。今ももててしまいたいような父の手を握った時、「大丈夫や!…婆さんを見とてくれ」と言っていて一人、部屋に引き返して行った。

異変に気づいたのは翌朝だった。肩を思わぬ重さで覆っている姿を見た妹が、「いつからこんなに呼吸が荒くなったの?」

表に出た妹が部屋に戻って来たのは、それから5分後だった。「今から救急でK病院に連れて行

くから直ぐに着替えさせて…」その頃には父は一人では全く動くこともままならない状態になっていた。

30分後、病院に到着。CT、レントゲン、血液検査が終了したのは、それから3時間後だった。待合室で過ごす時間がとても長く感じられた。

結果が出る前、妹が「入院させるから連絡しといて…」と、たぶん、もう家には帰れないと思っただろう。

その夜、生まれて初めて病室に泊まった。消灯は9時半。1時間おきにベッドの軋む音と共に、意味不明な言葉に起った。

「お父ちゃん、どうくる来る看護師さんの足音だけだった。その日も朝食を済ませた父に、「お父ちゃん、ちょっと帰って来るから…また夕方来るから大丈夫か?」

「おー！大丈夫や…」僕が聞いた最後の言葉だった。

その日の昼間は姉と妹が付き添ってくれてい

## お父ちゃん、ありがとう 84年間を生き切った父に感謝

「お父ちゃん、今夜も僕が泊まるから…」私の言葉に姉は、「大丈夫、今夜は私とみちちゃんが見てから…」と、なんかない。電話するから…」

その夜、父はうわ言のうちに、神楽は終わったかの…と、言っていたらしい。

入院5日目、その日、も朝まで付き添った。その夜はベッドの軋む音はほとんど聞こえず、5時59分だった。

「もうちょっと早く連絡すれば良かったね!」

「爺ちゃん、良く頑張ったね!偉いよ爺ちゃん!」

「お父さん、あんた何で私より先に死んでしまったの?」

母の涙を見たのは初めてだった。

合掌。

(CJFP) 瀬戸内 青空

## 争奪保険マーケット 生保営業第一線(97)

「お父ちゃん、どうくる来る看護師さんの足音だけだった。その日も朝食を済ませた父に、「お父ちゃん、ちょっと帰って来るから…また夕方来るから大丈夫か?」

「おー！大丈夫や…」僕が聞いた最後の言葉だった。

その日の昼間は姉と妹が付き添ってくれてい