

# 競争を生き抜く代理店

代表 那須 顯一  
取締役 那須 顯一

124

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

努力と勇気でチャンスをつかむ

## 楽天が朝日火災を買収

### 損保の個人マーケットにとって かなりの脅威に

先月末、楽天が、野村ホールディングス傘下の損害保険会社、朝日火災海上保険を株式公開買い付け(TOB)により完全買収するとの発表がありました。買収額は450億円規模。

これは、損保の個人マーケットにとつてかなりの脅威になるのではないのでしょうか。

楽天は現在9000万人以上の会員がいるとされ、皆様がご存知の通り、銀行、生命保険会社、証券会社があり、金融サービスを含め70を超えるサービスがあるとのこと。またそのサービスの利用によって、楽天のポイントが貯まり、そのポイントは楽天市場での買い物に使用、すでに「楽天経済圏」が構築されており、今後はさらなる拡大を狙っている同社。

楽天にすると一から損保会社を造るよりは、既存の損保を買収した方が時間もお金もかなり負担軽減になるし、野村ホ

地に追い込まれていま成功させつつ、楽天市場を利用している法人や個人事業主、金融サービスを提供している法人に対するのではないのでしょうか。

あくまで想像ですが、楽天の損保では、多くの代理店がITを駆使できる企業、あるいはIT企業で、個人に対するリスク診断を蓄積されたデータを瞬時に引き出し、ネットで簡単に契約ができ、保険料もクレジットカード、楽天銀行あるいはネット銀行であれば瞬時に保険料引き去りの契約が完了。そこには楽天ポイントが付与される。個人会員の困り込みを減らすのにも有効な手段です。

アマゾンが米国でトイザラスや数多くの小売業を窮地に追いやってきたように、今我々の身近でも、一般の卸売りや小売業はアマゾンによって数々窮乏に陥っています。

## 目先の利益に走るのではなく 未来に向けて足元を固める

このような波にさらされても我々の存在が必要なものか。目先の利益に走るのではなく、未来に向けて足元を固める。これは我々の仕事に置き換えると、一般的な個人マーケットの自動車、火災など、保険料の算出が複雑で、必要な情報が多い。これを我々の仕事に置き換えると、一般的な個人マーケットの自動車、火災など、保険料の算出が複雑で、必要な情報が多い。

## 市場は縮小傾向にも関わらず ますます競争は激化へ

市場は縮小傾向にも関わらず、競争は激化へ。これは我々の仕事に置き換えると、一般的な個人マーケットの自動車、火災など、保険料の算出が複雑で、必要な情報が多い。

## 保険ショップの現場から...

西田 理恵 89

12月、1月と保険ショップにご来店いただいた75歳の女性(M様)のお客様について書かせていただきます。

「自動車の保険、見てもらえますか?」とご来店されました。満期日が近いこともあり、焦っていらっしやいました。

「毎年同じ内容で継続しているだけなので特にこだわりはないけど、いろいろになりませんか?」とお客様が心配されておられました。

「自動車の保険、見てもらえますか?」とご来店されました。満期日が近いこともあり、焦っていらっしやいました。

「自動車の保険、見てもらえますか?」とご来店されました。満期日が近いこともあり、焦っていらっしやいました。

## 事情わからず解約、再契約したお客さま 同じ保険会社でたった1年で見直し

「自動車の保険、見てもらえますか?」とご来店されました。満期日が近いこともあり、焦っていらっしやいました。



私は現状の健康状態をきき、緩和型以外で加入できないかチャレンジしてみようかしらなつかプラン

## 疑問や不安持ったまま継続する方も

「自動車の保険、見てもらえますか?」とご来店されました。満期日が近いこともあり、焦っていらっしやいました。