

**努力と勇気でチャンスをつかむ**

**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/

126

## 銀行の統廃合で利用者には不便に 損保業界も後追い、同調するような気配!?

めっきり春らしくな 入学式などに向けて、初 り、我が大阪でも桜が散 る様になりこちらまで初 マにもなった、教養者の 岡澤さんの言葉『日 本人が櫻が好きなのは其 の散り際が綺麗からであ る』が分かる季節。

そして私は外資出身 で、メインの取引保険会 社も外資なので、これま で3月に『年度末の忙 しさ』を感じたことがなか ったのですが、ある日の 新年度からの役員を担う ことになりましたら、人 事・予算・スケジュール などなど、当然4月から の新年度向けを3月末ま でに決めてしまわなけれ ばいけない事が山盛りで かなりの時間に追われてし まう結果に。

自分自身処理能力には 自信があったのですが、 初めてキャパオーバーを 感じ、自分に『外付けH DD』をつけたい、自分 をアップグレードしたい気 分でした(笑)。

そして無事なのか、 何とかなのは別にして 月が明けると、入社式や

入学的なことに比べて、初 許の取得と開業を目指す。 (運転資金13000 徳田を協調融資により調 達する方針で、近々免許 の予備審査を近く金融庁

自動車修理工場等を代 理店として、修理代金等 を代理店である自動車修 理工場に支払うことは、 不当なオーバーコミッシ ョン(ボーナス的手数料) ではないのか。と仰る方 もいらっしやいますが、 我が国の損保の成り立ち から、またそれを答へ め受けていない事から も、社会として必要な経 済行為なのでしょう。

またおそろしく等級制度 の変更の影響もあり、自 動車修理工場の廃業や、 大手でも一部業務廃止を したり(車検は受けなが ら)で、今後緩やかに

に申請する方針。協調融 資の主幹事は三菱東京U FJ銀行で、月内に契約 を結ぶ。(との事)

セブン銀行、イオン銀 行と共に『小売系銀行』 と呼んでもいいのではし ょうか。

個人的には、言葉には 出来ないモヤモヤを感じ ている部分ではありますが、 既存の大手をけん制する かの様な施策を打ち、新 規参入は受け入れる。ど の様な大きな思惑で、社 会や業界の自浄作用、も しくは静かなスクラップ & ビルドを促されている 気がしてなりません。

個人に感じるのはそ の市場を開拓したのは、 自動車修理工場やディ ーラーさんを代理店とし

た、所謂メーカーチャネ ルを開拓出来、その原動 力となった事が大きいの ではないでしょうか。

そして保険がある事か ら、事故での賠償金額が 上がり、困った時はお互 い様の精神が崩れてい き、備えに対して保険の 必要性が出てきた。

そして現在でもモータ ーチャネルの代理店数構 成比は約49パーセントと 各社かなりの依存度で、 正味保険料の自動車保険 の占める割合がこちらも 約49パーセント。

と話はそれましたが、 そう考えると損保業界で もスクラップ&ビルドが 起こりつつあると感じる を得ません。

代理店として、永続出 来る企業を目指すのであ り、他業界のサインを 見逃してられない時代 ですし、そこを目指すな のように言っておくので はないのか、企業とし て代理店として、どこで 終わりを迎えるのか、ま たどう終えるのか、終活 する時期も考えておかな なくてはならない。

我々にはそんな選択を 迫られる時代になって来 たと感じます。

将来何れを選ばせよ、 ようにかかると今大事に 生き残る代理店を目指し ます。

## 損保業界でもスクラップ& ビルドが起こりつつある

自動車修理工場等を代 理店として、修理代金等 を代理店である自動車修 理工場に支払うことは、 不当なオーバーコミッシ ョン(ボーナスの手数料) ではないのか。と仰る方 もいらっしやいますが、 我が国の損保の成り立ち から、またそれを答へ め受けていない事から も、社会として必要な経 済行為なのでしょう。

またおそろしく等級制度 の変更の影響もあり、自 動車修理工場の廃業や、 大手でも一部業務廃止を したり(車検は受けなが ら)で、今後緩やかに

に申請する方針。協調融 資の主幹事は三菱東京U FJ銀行で、月内に契約 を結ぶ。(との事)

セブン銀行、イオン銀 行と共に『小売系銀行』 と呼んでもいいのではし ょうか。

個人的には、言葉には 出来ないモヤモヤを感じ ている部分ではありますが、 既存の大手をけん制する かの様な施策を打ち、新 規参入は受け入れる。ど の様な大きな思惑で、社 会や業界の自浄作用、も しくは静かなスクラップ & ビルドを促されている 気がしてなりません。

個人に感じるのはそ の市場を開拓したのは、 自動車修理工場やディ ーラーさんを代理店とし

た、所謂メーカーチャネ ルを開拓出来、その原動 力となった事が大きいの ではないでしょうか。

そして保険がある事か ら、事故での賠償金額が 上がり、困った時はお互 い様の精神が崩れてい き、備えに対して保険の 必要性が出てきた。

そして現在でもモータ ーチャネルの代理店数構 成比は約49パーセントと 各社かなりの依存度で、 正味保険料の自動車保険 の占める割合がこちらも 約49パーセント。

と話はそれましたが、 そう考えると損保業界で もスクラップ&ビルドが 起こりつつあると感じる を得ません。

代理店として、永続出 来る企業を目指すのであ り、他業界のサインを 見逃してられない時代 ですし、そこを目指すな のように言っておくので はないのか、企業とし て代理店として、どこで 終わりを迎えるのか、ま たどう終えるのか、終活 する時期も考えておかな なくてはならない。

我々にはそんな選択を 迫られる時代になって来 たと感じます。

将来何れを選ばせよ、 ようにかかると今大事に 生き残る代理店を目指し ます。

**保険ショップの現場から...**

西田 理恵 91



「西田さん、今日はおも しが死んだときの保険 の相談なんです」と、 保険ショップのあるテナ ントビルの近所のマンシ ョンにお住いのフクダ様 がご相談にいらまされま した。

「先週来て たのは実は私 の息子なん だ。ここに 来た。これ 以上状態が 悪くなると、 もう新たに 保険に入る ことは難し いかも、そ れに加えて、 それに加入 した。これ 以上状態が 悪くなると、 もう新たに 保険に入る ことは難し いかも、そ れに加えて、 それに加入 した。」

「先週来て たのは実は私 の息子なん だ。ここに 来た。これ 以上状態が 悪くなると、 もう新たに 保険に入る ことは難し いかも、そ れに加えて、 それに加入 した。」

「先週来て たのは実は私 の息子なん だ。ここに 来た。これ 以上状態が 悪くなると、 もう新たに 保険に入る ことは難し いかも、そ れに加えて、 それに加入 した。」

## 「家族ぐるみの相談にやりがいを感じる」

「先週来て たのは実は私 の息子なん だ。ここに 来た。これ 以上状態が 悪くなると、 もう新たに 保険に入る ことは難し いかも、そ れに加えて、 それに加入 した。」