

# 第12回RINGの会オープンセミナー開く

## 全国から1,000名を超える参加者

第12回RINGの会(田村薫会長)のオープンセミナーが6月26日、横浜市のパシフィコ横浜で開催された。RINGの会とは保険代理店が代理店経営を学ぶ自主運営の会。今年も参加者は1,000名を超えた。今回のテーマは「プロ代理店は死滅の道を迎えるのか?」と題し、3部構成のパネルディスカッションを行い、識者や代理店経営者がプロ代理店の現状と今後について見解を述べた。

### 3部構成で開催

#### 1部では業界の行方占う

冒頭、田村会長(サンクリエイト㈱代表取締役)が開会の挨拶を述べ、第1部「激流へ、2010年の保険業界」と題した、パネルディスカッションが行われた。

コーディネーターはRINGの会アドバイサーの村田稔氏(㈱ヤキン代表取締役)が務め、パネリストとして山森直樹氏(格付投資情報センターアナリスト)、米山高生氏(一橋大学院商学研究科教授)、森崎公夫氏(RINGの会アドバイサー)、中崎章夫氏(保険ジャーナリスト)の各氏が登壇した。

第1部では、それぞれが専門家の立場から業界動向と代理店をとりまく環境について述べた。最後にまとめとして、パネリストが業界の行方について次の見解を述べた。

#### 2部では得意分野の成長戦略示唆

#### 3部 地域での独自の取り組みを紹介

昼食休憩をはさみ、第2部「プロ代理店は死滅の道を迎えるのか?」と題したパネルディスカッションが行われた。

コーディネーターは中崎氏が務め、パネリストとして、松本一成氏(㈱A.I.P代表取締役)、大藪邦嗣氏(㈱大藪保険コンサルタンツ代表取締役)日本代協常任理事、田村薫氏、今野則夫氏(ライフプラザホールディングス代表取締役)保険代理店協議会代表発起

どう業態転換すべきかが生き残りのカギとなる」と語った。

山森氏は「生保の営業職員チャネルは効率性が改善しているが、その一方で事業費率は悪化している。トータルでペイしていくか慎重に見極める必要があるが、その判断材料としてEV(エンベディッド・バリュー:保有契約価値)が手ごかりになるか注視したい。損保は、海外成功事例が今

は無い。海外進出にはいろんなり方があるので今後中長期的な視点で注視していく」と語った。

森崎氏は「保険代理店はメーカー代理ではなく購買者代理になっていくべき。そのためには保険法や業法改正が必要だろう。リスク分析を細かく行い販売量を求める手法からニーズに合った販売手法にいかにか脱却するかがカギだ」とした。

中崎氏は「代理店の行

方もうだが、保険会社の社員の行方も気になり分社化の方法も含め、今後中小法人開拓や生損複合販売に本気に身を投じる若い社員が出てくるのだろうか。今後代理店産業の担い手として、保険会社が人材の供給源となると思う。保険会社主導の代理店の大型化は失敗事例が多い。今こそ原点に戻ってまっさらな人材を育成すべき時なのではないか」と述べた。

「プロ代理店の機軸を探ると題したパネルディスカッションが行われた。

コーディネーターは土川尚己氏(㈱ブレイン代表取締役)RINGの会アドバイサー)が務め、パネリストとして、塚本修平氏(㈱塚本イスマジヤパン代表取締役)、生島秀一氏(㈱ヒューマン&アソシエイツ代表取締役)、藤谷広行氏(ユニテッドインシュアランス(株)代表取締役)、吉田安志氏(㈱ユニバーサル・リスク・コンサルティンク代表取締役)の各氏が登壇した。

この第3部では、独自の取り組みで地域密着型の経営で顧客に支持されている4名のプロ代理店の取り組み事例や経営理念などが紹介された。

松山の一等地にオフィスを構える塚本氏は「い

いかげん」「でまかせ」

了した。

最後に閉会の挨拶をRINGの会副会長の岡武和隆氏(㈱オー・エス・エス代表取締役)が行い、セミナーを終えた。



挨拶する田村 薫会長



展示ブースを見る参加者

## 厳しさを増すプロ代理店の将来を展望

大藪氏は「お客さまのことを一番知っていて頼りになる存在。保険販売だけでなく、異業種専門家との提携などによりさまざまなサービスを提供する道を模索中だ」と語

った。休憩をはさみ、第3部

「お客さまのニーズの普及を進め、銀行窓販提携を拡大し、銀行やショップでの店頭販売を保険販売のスタンダードにしていきたい」と語

った。

求められるビジネスモデルについて松本氏は「リスクマネジメントとマーケティングとシステム活用がカギ。保険販売業からリスクマネジメントコンサルティンク業に変革し、安心・安全を支えられる代理店になることだ」とした。

今野氏は「保険業界でも急成長するビジネスモデルは存在するので活路は見出せる。顧客、社員、取引先に喜ばれるビジネスモデルが求められており、当社では来店型ショップの普及を進め、銀行窓販提携を拡大し、銀行やショップでの店頭販売を保険販売のスタンダードにしていきたい」と語

った。

をキーワードに自社の取り組みを紹介。お客さまに「ちょうど」「いい加減」の情報提供や最初に「出(で)」「た人に」「まかせ(る)」「保全処理を実現するために、独自のお客さまカードを紙で作成し、パソコンと二重管理し、世帯単位で細かくミニコミュニケーションを図る取り組みを紹介した。

福岡を中心に沖縄にまで幅広く事業展開する生島氏は高齢者代理店の委任型モデルで成功。「おもてなしの心」で楽しく仕事を進め、内部管理では3人1組のスマールカンプ21制を導入していることなどを紹介した。

藤谷氏は「地域密着」をキーワードに正社員16名と40名の委託外務員で8拠点を運営している秘訣について語った。

吉田氏は、来店型のセミナー営業で育児期間中の女性にターゲットを絞った手法を紹介。地方紙へのセミナー後援の依頼やAMラジオへの出演交渉など知名度向上の取り組みなどを披露した。

最後に閉会の挨拶をRINGの会副会長の岡武和隆氏(㈱オー・エス・エス代表取締役)が行い、セミナーを終えた。

セミナー終了後は、会場を移動し、参加者による懇親会が行われ、プログラムは盛況のうちに終了した。