

本 災  
日 震  
東 大

経営革新アカデミー

代理店の現状と未来を探る

緊急座談会

東日本大震災では東北地方を中心に多くの代理店が被災した。事務所は無事だったものの、顧客の3分の2を失ったケースもある。こうした現状の中で、代理店はどのように立ち向かい、将来に向けての青写真を描けばよいのか。今回、ウェブ上のSNSなどを通して代理店支援を行っている「経営革新アカデミー」のメンバーに、代理店の置かれている現状や今後の方向性などを聞いた。(座談会日時：2011年4月19日)

—はじめに、ひとに心より敬意を表したい

松本 まずは、この度の東日本大震災により被災された皆さまに、謹んでお見舞いを申し上げたい。また、被災地にありながらも顧客のために賢明に支援されていらつしやる保険代理店の皆さま

—被災した代理店の現状について。

安東 SNSやメールで安否確認を行った。被災した仙台の会員から、「事務所は被災しなかったものの顧客の3分の2を津波で失った。3分の1しか残っていない状況で、明日から何をしようか分からない、過去、震災に遭った代理店は何を考えていたのか」という相談があったが、阪神・淡路大震災を経験した代理店がとにかく顧客回りをしたこと、石川県の能登半島地震で被災した代理店も同様に顧客回りをした体験談を被災した代理店に伝えた。

安東 SNSやメール

状況の確認しかできないのかもしれない。保険代理店は、顧客が地震保険に加入していれば保険を通じて役立てるが、地震保険の付保率を見る限り無理にでも地震保険を勧めなければよかつたか

安東 福島代理店は津波被害は免れたが、避難地区のため、本人も顧客も退去せざるを得ず、町を離れること以外の選択肢がない状況だ。

松本 しかし、新しい

松本 本来、代理店が果たす役割は、顧客と保険会社間の情報格差を埋め、顧客には適正提案を行い、保険会社には適正な保険引き受けと保険金の支払いを支援することにある。身元確認できない中で、誰の言葉を信用して保険金を支払うのかを考えると、代理店の言葉しかない。保険代理店はそのことを自覚し、顧客のスムーズな保険金の支払いのために必要な情報を普段から収集しておく必要がある。

松本 被災地の代理店



松本氏

松本 安東確認と被害

安東氏

佐野氏

松本

松本

松本

松本

松本

顧客の3分の2を失った代理店も

松本 本来、代理店が果たす役割は、顧客と保険会社間の情報格差を埋め、顧客には適正提案を行い、保険会社には適正な保険引き受けと保険金の支払いを支援することにある。身元確認できない中で、誰の言葉を信用して保険金を支払うのかを考えると、代理店の言葉しかない。保険代理店はそのことを自覚し、顧客のスムーズな保険金の支払いのために必要な情報を普段から収集しておく必要がある。

松本 被災地の代理店

松本

出席者(50音順)

- 安東邦彦氏 (株)ブレインマークス社長
- 佐野友映氏 (株)AIP常務
- 行木隆氏 (株)カプト社長
- 松本一成氏 (ARICEホールディングス)社長



安東氏



佐野氏

松本

松本

松本

松本



集広告の掲載を始めているところもある。被災地以外で社員として働いて復旧後に戻るケースと、被災地の代理店を支店や出張所化する考え方の二通りがある。

安東 代理店の気持ちには同じ所属会社の代理店事務所の間借りしてスタートしたケースもある

松本 専属代理店の中には同じ所属会社の代理店事務所の間借りしてスタートしたケースもある

佐野 地域密着の仕事だが、地域全体が移転するよう状況では、地域を変えて仕事をすることを選択肢の一つとして考えるを得ない。

行木 JC(日本青年)

松本

松本

松本

松本

松本

松本

松本