

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/

代理店の大型・集約化

スーパーの創成期に似ている

やっと世間のインフル エンザ騒動も落ち着き始 めました。

特に、弊社の位置する 大阪から兵庫神戸市に かけては、マスクをして いる人が街角や電車など で多く見られました。他 府県からすると、大阪・ 兵庫は、まるで「新型イ ンフルエンザ」の発生地 ながらの扱いで、私も 他府県からの来社予定の 方から、「今大阪に行く のは怖いよ」と、予 定をキャンセル、その他 の場合、ミーティング等も ほとんど中止になりました。

おかげでゆっくり仕事 ができましたが、短期間 とはいえ、大阪・兵庫の 閉塞感が大きく、経済の マイナス効果は大きかつ たように感じています。 先日、小売業界の方か ら興味深いお話を聞き ました。

まずその方から「今の 保険業界はこういう動向 ですか？」と質問があっ たので、「販売チャネル

良いのです」とのお話で した。 何だか保険業界の行く 末にも似て来ているよう な...

売上の規模化を背景に 同時に事務面・コンプラ イアンスの強化を求めら れている保険代理店は、 集約化の主体として、

●大型の代理店 ●バックオフィス機能を 持つ代理店 ●個人代理店を中心 ●ホールディングス化

デベロッパの役割を

合併吸収する大型代理店

従って小売業の改革か ら見える、保険代理業の 変革は、これから大型代 理店、バックオフィス機 能を持つ代理店が「デベ ロッパ」としてスーパ

「店子」の売り上げを 実現してあげることか が、が至上命題になる でしょうし、「店子」の満 足度が上がらないと、契 約者である顧客の満足度 は上がらないでしょう。

「店子」から選ばれる大きな 要素になるでしょう。 最終的には、販売力に 長けたデベロッパ代理 店の「保険のPB商品」 が乱立する時代が来ると思 われます。

●共同で会社設立 は、個人商店が集まっ て組合形態、区分所有形 態でスーパーを共同経営

創成期の市場設立 に似ていますし、小売業 も保険代理業も、「販売 会社」で同様な形態と考

えれば、小売業の変革は、 これからの保険代理店業 の変革を映す鏡で、非常 に参考になると思われま す。

あなたの代理店として の立場は「デベロッパ」 にいつもの店に顔を見せ 「店子」のどちらでしよ うか？

「良いパートナーに恵まれ、 『良い代理店』を目指し ましょう！」

※PB商品「プライベート」ブランド商品。日 本語では「自主企画商 品」。ある規模以上のチ

近畿の広島県人会に参加して

フリージャーナリスト た。友人・知人、誰一人 いない私に橋さんがいろ なる方々を紹介してく れた。そのお陰で私の緊 張も少しずつとれてき た。その時だった、私の テーブルに清楚な一人の 女性が歩みを進めて来た。

「あなたか 瀬戸内君ね...」

「東宮の方ですか？」と 声をかけたのがそもそも の始まりだった。

4月初旬、その日は橋 さんの退院の日。まっ先 参加してくれ てあげた。 ね。東宮の出 身だよ、瀬 戸内君は、私 は商業よ...年 は3つ上だけ だね...

後日わかっ たことだが、 彼女は、僕が 高三の冬、初 めて外泊した 向島のパン屋 の息子のお姉 さんの同級生 だった。

彼女がテー ブルを去った 後、ゆっくり と出席者名簿 を眺めている と、なんと！「私と同郷 の人を発見。テーブルを 確認し、「段上さんです か？ 初めまして、私は 横島出身なんです」会話 を重ねていけば行くほど 驚くことばかりだった。 まさか僕の叔父さんとは 今でも付き合いがあると

出逢いが人を助ける 郷里を離れてそれぞれの人生

昭和32年、千光寺から 見下ろすと眼前に映る島 が彼女の生まれた故郷・ 向島だ。坂の多い街、尾 道までは渡船で5分。 「私、本当は違う高校 に行きたかったの。それ なりに学力もあったし、 担任の先生からも...でも

家庭の事情もあったし... 無理も言えなかったし... ほんと言ったとね、少しは 後悔しているの。ひょっ としたら違う人生を歩ん でいたんじゃないかなあ るって...

争奪保険マーケット

生保営業第一線 ⑨3

代理店もPB商品の時代が

はまだまたその形態から 抜け切っていないのでは ないかと、

別れ際、僕の自動車 保険だけ...君の成績に なるのかな。」 (CITP) 瀬戸内 青空