努力と勇気でチャンスをつかむ

競争を生き抜く代理店

㈱日本シンクタンク 代表取締役 那須顯一

◀ 33 ▶

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

規模拡大と事務面等強化
同業者から選ばれる代理店に

皆さんGWはいかがお過ごしでしたでしょうか?

世間では、アイスランドの火山噴火の影響により、航空業界はもとより、我々損保業界にも悪影響を及ぼしました。

また、ギリシャの金融不安は世界経済に悪影響を与えており、本当に何が起こるか分からない混沌とした世の中です。

メガ損保は誕生後から、各社海外進出を視野に入れた発言が目に付くようになりました。これは各社が縮小する日本市場よりも、海外市場の方が成長性が高いと見ている証拠です。

ただ、海外進出するということは、海外企業とマーケットシェアを獲り合うということで、下手をすれば競合海外企業から「買収対象」と見なされる危険もあるのです。

我々の取引している保険会社が、気が付いたら中国の保険会社の傘下になっていたり? するかもしれません。

以前ここで、

「小売業の変化に、損保業界のこれからが見える」

という内容のことを書きましたが、現実に書いた通りのことが起こって来ています。

ここに何度も書いていることで、皆さんもご存じの通り、損保代理店は、規模化と同時に事務面・コンプライアンスの強化を求められており、生き残り策(手数料の確保)として、大前提は、

▽吸収合併しての規模の拡大化

です。

また、吸収する側の代理店は、

▽しっかりしたバックオフィス機能を整備

し、事務面・コンプライアンス面で、参画代理店をサポートできる体制が最低限必要であり、将来的には代理店独自の

●ブランド力
●マーケティング・販売力

を持たないと、同業代理店から、

「選ばれる代理店」

になり得えません。

また前回も、代理店を吸収する側の大型代理店を「デベロッパー」と捉え、参画する小規模代理店を「店子」と表現し、現在の損保プロ系デベロッパー代理店も常に進化し続けないと、雨後の筍のように出現する新興デベロッパー代理店や異業種からの参入組代理店に「寝首をかかれる」結果になりかねないと書いておきました。

もしかしたら、代理店の集約化構想の当初は、

「デベロッパー」
「店子」

両方共が損保プロ代理店である!

と、保険会社側も、代理店側も考えていたのかもしれません。

経験や発想をリセット
ゼロに戻してやる覚悟を

しかし、保険ショップの乱立、ショップ運営をしていた損保代理店が、生保プロや保険ショップ運営会社(メイン業務は保険以外)に、買収されたり、吸収されるケースが増加し、損保プロ以外の「デベロッパー」代理店が、「店子」をリクルートするケースが増加してきました。

背景には、損保プロ系のデベロッパー代理店よりも、高い手数料があり、他に吸収されるよりも、「店子」代理店には、手数料のメリットに加え、代理店独自のブランド力・知名度、会社規模への安心感があるようです。

吸収する側の「デベロッパー代理店」は、「店子」代理店から

《売上に連動した管理料》

を徴収し、それを設備やマーケット開発に投資し、「店子」に+αを与えられる存在でなければ、存続できません。

前からいわれていましたが、本格的に

「異業種参入」

が、我々損保代理店業界にもやって来たのです。

今でも損保代理店さんから聞こえてくる合併、大型化の構想は、

とにかく

「規模を拡大すること」

だったり、

合併をやりやすくするための

「ホールディングス化」

だったりします。

また、これ以外の方法で新たに法人を設立して、グループ化する代理店さんも散見されますが、結局は、

「保険屋の発想」

でしかなく、ほぼ保険会社が考え、代理店に推奨しているスキーム+αに過ぎません。

これまでよりは年々代理店経営は厳しくなりますので、費用対効果を考えると…、当然合併当初から、完璧である必要はありません。進んでいく中で、確認・修正は何度も必要になるのですから。

ただ、ある程度のオリジナルな、その代理店独自の

●ブランドコンセプト
●マーケット戦略
●営業方針

がないと、所詮個人事業主の集まり、

「烏合の衆」

から脱却はできないのです。

再度お尋ねしますが、あなたの代理店としての立場は「デベロッパー」か「店子」のどちらですか?

また現在生き残りをかけた方策をお考えの方は、そこにオリジナリティーは存在するでしょうか?

いずれにせよ、損保代理店業界には目に見える形で「異業種参入」が始りました。

我々の最大のライバルが異業種になったのです。従って今までと同じ発想や、「保険屋の発想」で勝てる訳がないのです。

これまでの皆さんの経験、発想を一旦リセットして、《ゼロ》に戻す覚悟が必要な時代になったのです。

「保険屋の発想」を脱ぎ捨てて、イカスプロ代理店を目指しましょう!

我々の最大のライバルは異業種参入組?

生保営業第一線 104

争奪 保険マーケット

CFP® 瀬戸内 青空

213

保険に入りたいと言ってきた女子大生

制服姿の彼女に初めて会ったのは一昨年の夏。アルバイトの面接に、大津駅徒歩3分、たこやきダイニング〝やまとき〟にやってきた時だった。

「高校生?」、私の問いかけに、「はい。3年生です。…宜しくお願いします」

「僕は店の人じゃないから…、ところで、受験生かな?」

「はい。大学に進学したいと思っています」

受験を控えながらも週に3日のアルバイト生活はその年の秋まで続いた。

「勉強してる?…大丈夫?」という周りの心配をよそに、「学校推薦だからたぶん大丈夫ですよ(笑)」

11月下旬、彼女の予想通り、「合格しましたよ!」

いつも以上の笑顔で店に入って来た彼女の第一声だった。

「来年の春からはいよいよ大学生か〜、何したい? 大学生になったら…」

「私、3回生になる頃には語学留学したいんです…留学費用を稼がないといけないし…これ以上母親に負担をかけられないし…」

入学後、暫くはやまときにアルバイトに来ていたが、都会の大学生活が気に入ったせいもあり、夏休みに入った頃に止めてしまった。

そんな彼女から、やまときのお母さんに「今年から週に一度でも良いからアルバイトさせてもらえませんか?」と連絡が入ったのは1月半ばだった。

常連さんからは、「なおちゃん久しぶりやね〜、帰ってきてくれたんや…」

彼女を応援する声があちらこちらから聞こえた。

2月半ば、彼女から予想もしていない質問を受けた。

母親を思っての生保加入
〝よくお母さんと相談してね〟

「瀬戸内さん、安い保険ありますか?」

「…? 保険料を抑えた保険ならあるけど…なんのこと?…誰が保険に入るの?」、私の問いかけに、彼女からは「私が入りたいんです…」

「なんで?…まだ学生でしょう!…お金もかかることだし、社会人になってからでいいんじゃないの?」

「もし私に万が一があったら今まで迷惑をかけたお母さんに悪いし、私を高校とか大学に通わせるのにたくさんお金がかかっているし…」

「なおちゃんの気持ちもわかるけど…お母さんはどう言ってるの?」

「お母さんからは、瀬戸内さんに聞いてみなさいって!」

「そこまで言うんなら、今からパソコン開くから…質問に答えてよ。…ところで保険料は誰が払うの?…まさかお母さんじゃないよね!」

彼女に設計画面を見せ、「こんな感じで良いかな?…明日これをプリントアウトして自宅に送るから、お母さんと相談してね。…ちなみになおちゃんは未成年だからお母さんの署名がないと加入出来ないからね…2人で話し合いして方向性が決まったら連絡してね。ちなみになおちゃんの連絡先と自宅の住所教えてね」

1週間後、彼女から連絡が入った。「契約させて頂きたいのですが、ご都合いかがですか? 私と母が一緒にいる日は、明日の金曜日です。私は6時前にやまときに行きますが、母は10時くらいになりますが大丈夫でしょうか?」

翌日、彼女に重要事項の説明を終え、「わかったかい?」と尋ねると、彼女から「はい!…なんとなく…」、「なんとなくじゃダメでしょう!」って言い返すと、「はい! わかりました」と。

10時過ぎ、お母さんがやってきた。簡単明瞭に説明を終え、「この親権者同意欄に署名捺印してもらえますか?」

署名・捺印を終えた彼女のお母さんは、「どうか…娘のこと宜しくお願いします」と言って、帰って行かれた。そして私は、2人の我が娘のことを思いながら家路へ。