新日本保険新聞
（損保版）
第1～4月曜日発行
発行所　新日本保険新聞社
大阪市西区靱本町1丁目5－15
(郵便番号550-0004)
電話　(06) 6225－0550（代表）
FAX　(06) 6225－0551（専用）
購読料　1か月2160円
(消費税、送料込み)
©新日本保険新聞社 2017

明るく元気な組織で発展を

日本代協　金子 智明会長に聞く

■金子会長略歴
株式会社トラストパートナーズ代表取締役社長、東京代協会長(平成24年5月～28年5月)、日本代協副会長(平成28年6月～29年6月)、日本代協会長(平成29年6月～)

今年6月16日に開かれた日本代協平成29年度通常総会の閉会をもって、新会長に日本代協副会長の金子智明氏（東京代協）が就任した。全国1万2000余の会員代理店に向けては、業界や地域、保険会社を代表する代理店であってほしいと求めるとともに、「明るく元気な」代理店組織にしていきたいと話す。

金融庁に現場の意見や声を
会員代理店との交流深める

――今の心境は。

「重責を担うことになったという一言です。もちろん、東京代協の会長だったときも責任の重さは感じていましたが、日本代協の会長となると普段お会いする顔ぶれが大きく変わってきます。金融庁や保険会社、関連団体との折衝の割合が増えてくるので、やはり代理店組織の代表としての緊張感は拭えません。自身の発言や行動も周囲に影響をおよぼすことになりますので」

――加えて都道府県代協や各会員代理店との交流も不可欠。

「もちろんです。私は日本代協での役職経験が一年しかなく、東京代協以外の道府県代協とはそれほど交流が深いわけではありません。そこで私の最初の職務として、会員代理店さんとの交流を少しでも深めるために、日本代協を構成する全国16ブロックすべてをなるべく早く訪問したいと考え、7月初旬から周り始めたところです」

――代理店を取り巻く環境についてどうみていますか。

「昨今の一番大きな動向は何といっても、改正保険業法が施行されたことでしょう。今まで以上に襟を正してお客様のことを考える必要があり、そのためには、企業としてお客様を守るということを念頭に置いた組織づくりが求められることになります。このことが法施行により明確化されたといえます」

――監督当局である金融庁と接する際のスタンスは。

「業法改正により、金融庁が保険会社を介さずに直接、保険代理店を管理監督できるようになりました。これは逆に考えると、金融庁と代理店の距離が縮まり、私たち代理店の声に耳を傾けていただける機会が増えたということです。実際、金融庁には日本代協を通じて代理店の現場の意見や声を出すようにしています。これからは一層、現場や会員代理店の声を届けていこうと思っています。

――金融庁による代理店への直接のヒアリングも随時、実施されています。

「損害保険トータルプランナー認定式で金融庁の担当官と名刺交換した代理店の募集人がおり、先日、その募集人あてに金融庁から直接電話がかかってきて、御社の取り組みをヒアリングさせてもらいたいといった照会がありました。店主でなく募集人・従業員にもそうした連絡があるなど、今は金融庁と代理店の距離が縮んでいると感じます」

――保険代理店の手数料ポイント制度について金融庁も関心を持っています。

「実際すでに、金融庁から代理店に直接、手数料ポイント等についてのヒアリングも行われています。金融庁としても『顧客本位の業務運営』を浸透・定着するにあたり、現場の生の声をしっかりとヒアリングしたいという動きの表れだと思います」

情報収集力と発信力に強み
業界、地域を代表する代理店に

――日本代協に多く属する業態の保険代理店にとっての当面の脅威はありますか。

「大型の来店型保険ショップや異業種参入、企業の別働体といった『ヒト、モノ、カネ』の経営資源を持つ代理店の存在ですね。来店型保険ショップ最大手の代理店は卓越に、金融庁が標榜する『顧客本位の業務運営』に対する取り組み方針を策定しました。これらの代理店に対しては単なる収保規模の水準だけでなく、多くの要素で肩を並べることは難しいと思います。ただ、私たちが水準を高めていかなければその差はますます広がるばかりですので、自分たちが勝る付加価値が何かを講じつつ、業務品質の向上を図っていかなければいけないと思っています」

――こうしたなかで会員代理店への支援策を講じるのも日本代協の重要な役目の一つ。

「まさにそのとおりです。日本代協の強みの一つは、会員代理店の本業に役立つような情報の収集力と会員代理店への情報発信力だと思っています。それについては日本代協そして都道府県代協さらには各支部の組織力を生かして、ただしい情報を正確に早く伝えることが重要です」

――逆に今の業界動向のなかで代理店にとっての好機は。

「改正保険業法の施行は意識しだいで大きなチャンスになると思っています。改正保険業法とは言ってみれば、代理店が全スタッフで協力して自分たちの組織づくりを見直す大きな契機です。

ときとして業法改正は代理店にとって熱湯であるかもしれないが、今までぬるま湯だったところに熱湯が入ることで、ちょうどよい湯加減になるのではないでしょうか。ここまでするべきことが明確になったにもかかわらず自店の改革に取り組まない代理店は淘汰されていくことになるはずです」

――日本代協として注力する主要な事業は。

「最重要課題は会員増強です。奇手妙策はありませんが、やはり大事なことは各都道府県代協の正副会長や各支部が皆で組織の拡充に向けて動くことだと思います。その意味では、各代協の事務局との連携や信頼関係の構築が非常に大切になってきます。何かの達成感を事務局とも共有するなど、事務局と一体感を持つことで各支部、各会員代理店が組織のなかでつながっていくと思いまず」

――原動力は各支部の存在。

「私もほんの2年前まで東京代協の会長を務めていましたから実感しますが、代協活動の原点は支部活動であり、支部の活性化が何よりも大事です。各都道府県代協の正副会長たちも各支部会員と語らいながら共に汗をかき、お互いに熱い思いで会員増強ほか各種事業に取り組んでもらいたいです」

――抱負を。

「日本代協の会員代理店がこの保険業界や地域、保険会社を代表する存在になってもらいたい、そうした組織にしていきたいと思っています。そのために会員代理店には明るく元気な存在でいてもらいたいのです。お客様をふくむ誰からも信頼される存在であってもらいたい。地域で『あの代理店の店主や従業員の姿勢を見習いたい』と思ってもらえるような存在になってもらいたい。日本代協をそのような組織にするために、できる限り尽力していきたいというのが今の思いです」