

保険代理店の現状と保険募集の変化

株式会社そうあい保険事務所 代表取締役 大塚 武敏氏

東京都

代理店登場



大塚店主

〈プロフィール〉

1956年8月東京生まれ。日本大学文理学部国文科卒業。日本大学大学院経済学研究科修了(経済学修士)。千葉商科大学大学院博士後期課程政策研究科満期退学。1979年4月新卒で代理店研修生として保険会社に入社。翌1980年7月『大塚総合保険事務所』を開業。2003年11月『そうあい保険事務所』を創業。

東京・台東区下谷神前に事務所を構える大塚武敏「そうあい保険事務所」店主は、保険代理業の傍ら、保険研究者を志望し大学院で学び、『わが国における損害保険募集の構造』(2010年「経営行動年報第19号」)を著すなど、保険代理業の発展に尽力してきた。開業以来45年を迎えた大塚店主に「2024年における損害保険会社および損害業界を巡る一連の事案(カルテル等)」や、「保険代理店の現状」「保険募集の変化」など広範な論点を伺った。

拡大する代理店への要求事項 損保業界混乱で 共存共栄論が後退

●損保会社および損保業界を巡る一連の事案 大塚店主 これは、私構造的な課題および適切な競争の阻害要因に関する注すと、大手4社の提示した保険料の割合が、損害保険業の構造の課題と競争のあり方に関する有識者会議報告書(我が国保険市場の健全な発展に向けて)を取りまとめた。金融庁企画市場局総務課保険企画室は、昨年9月末に金融審議会に「損害保険業等に関する制度

●共存共栄論が後退 大塚店主 これは、私構造的な課題および適切な競争の阻害要因に関する注すと、大手4社の提示した保険料の割合が、損害保険業の構造の課題と競争のあり方に関する有識者会議報告書(我が国保険市場の健全な発展に向けて)を取りまとめた。金融庁企画市場局総務課保険企画室は、昨年9月末に金融審議会に「損害保険業等に関する制度

法律改正で保険業界の活性化・促進に期待

を設置し討議を行い、第6回会合(12月13日)で報告書を取りまとめました。金融庁は今後、法律改正を行う予定です。保険業界の活性化・促進に繋がることを期待します。

●損保業界の混乱および共存共栄論の後退 大塚店主 損保業界の現状は、妙というか「変」です。私が代理店研修生の頃は「異体同心・共存共栄」を学びました。現在、こんなことを唱える損保会社関係者は皆無です。

店への出向を通じて「現在の日常業務の多くが、かつて保険会社の営業として自分たちがやってきた業務内容だ」という感覚を得たそうです。私の個人的な感想ですが、保険代理店の業務は、この40年余で数百倍くらい増えたように感じます。業務内容が手数料がインテリジェンタされる中で、保険代理店に対する要求事項が拡大するのはある意味でやむを得ないことで

●効率的な非対面募集の課題点 LINEチャットなどで顧客接点強化図る 大塚店主 当社の役割は5名ほどです。保険会社からの転籍や人材紹介会社、ハローワークや伝手を頼り得た人材はなかなか定着しません。かつては10人程度在籍していましたが、募集人数の減少に伴い、売上げは漸減傾向を示し5000万円ほど減収です。当社の登記簿簿本上の事業には「企業・各団体の経営上の各種危機管理

●「そうあい保険事務所の現状」 大塚店主 当社の役割は5名ほどです。保険会社からの転籍や人材紹介会社、ハローワークや伝手を頼り得た人材はなかなか定着しません。かつては10人程度在籍していましたが、募集人数の減少に伴い、売上げは漸減傾向を示し5000万円ほど減収です。当社の登記簿簿本上の事業には「企業・各団体の経営上の各種危機管理

●「COVID-19」を経て、保険募集に 大塚店主 新型コロナウイルス感染症の出現により、保険募集は解約以外の全てが非対面の電話募集が可能になりました。当社の非対面募集は、自動車保険で60%程度です。ところが、当社は少数派のようです。90%近い保険代理店もあると聞きます。端的に言えば、保険募集人はそれだけお客さまに会わなくなり、お客さまから「非対面募集でよい」と言われると、私たちがお客さまを訪ねなくなり、それは、それ以外にやらなければならない業務等

●「COVID-19」を経て、保険募集に 大塚店主 新型コロナウイルス感染症の出現により、保険募集は解約以外の全てが非対面の電話募集が可能になりました。当社の非対面募集は、自動車保険で60%程度です。ところが、当社は少数派のようです。90%近い保険代理店もあると聞きます。端的に言えば、保険募集人はそれだけお客さまに会わなくなり、お客さまから「非対面募集でよい」と言われると、私たちがお客さまを訪ねなくなり、それは、それ以外にやらなければならない業務等