

代理店の矜持や代協の必要性とは

山梨代協 藤山氏が「代協の歴史と必要性」を

山梨県損害保険代理業

テーマに講演



藤山氏

山梨代協は5月31日、甲府市内で通常総会を開催し、総会終了後には日本代協理事の藤山裕介氏が「代協の歴史と必要性」をテーマに講演した。藤山氏が代表を務める保険代理店「株式会社集大成社」は大正8年。さかのぼると日本代協の立ち上げにも参加するなど、業界の発展に貢献している損害保険代理店の草分け的存在だ。セミナーでは業界発展の功労者の系譜を受け継ぐ藤山氏が、代理店の矜持や代協の必要性などを語った。その要旨を紹介する。

「集い語らい高めあう」

【代理店の矜持】

私自身も岩手宮城内陸の地震(直下型の巨大地震)と東日本大震災を経験しました。その時に寒い夜に代理店のすそをみましました。その中で代理店は家にあつたものを炊き出しで出していた。代理店の矜持をここでみました。地域の灯になることが、地域に生きるものとして、やらなければならぬことなのだろうなと思いました。そういったことを踏まえて地震保険の大切さをもう一度お話ししたい。

地震によって全損になった方に、いち早く保険金を出して喜ぶ方は一人もいません。お客様のことを第一に思い、そこでどのようなタイミングでどのように保険金をお届け

【損害保険の歴史】

明治12年に東京損害保険会社(マリン)が誕生しました。一番初めの三井物産の代理店、日本郵政で代理店を広がっていき、明治20年には東京火災保険(火災保険)が誕生。地元の名士の力で代理店を広げていきま

した。事故が起きたら多額の保険金を受け取れる、こんなこと誰が信じ

るでしょうか。だからこれを広めていくためには、大企業や地元の名士の「信頼の力」が必要でした。しばらくすると日清日露戦争の経済効果により露社が乱立。保険料競争、代理店の割り戻しなどが始まりました。代理店手数料について、新設の代理店、ディベートの禁止などというような規制が起きました。しかしこれはしばしば破られます。なぜなら募集ルールが定められていなかったからです。その後不信感が募り、世間では代理店不要論が出てきてしまいました。そこで登場したのが、(代協の立ち上げに尽力した)火の玉5人男と呼ばれる人たちです。この業界の組合的な要素をな

【代協の組織目的】

一般消費者の利益保護を図るために資質を高め、発展に寄与する。おもしろい、役に立つ。また参加したい。この3つがないと人は集まってくれません。これからおそろく火災保険料はとんでもない保険料になっていくと思います。それを防ぐためには防災減災に努めなければなりません。安心を提供している代理店から、安全を提供してい

【代協の必要性】

タテのつながりは代理店会、ヨコのつながりが代協です。自店だけで考えて生き残れることができません。何の情報もなければこの業界から退場してしまいます。一緒に考えてくれる人がいることはとても大切です。

現代はVUCA(変動性、不確実性、複雑性、曖昧性)の時代です。日本では、人は信頼できる人から保険に加入したほうが安心するという文化があります。この文化を大事にするからこそ代協には「集い語らい高めあう」という言葉があるのです。そういったすべて

のツールがあるのが代協です。だから代協は必要