

# 「創立30周年記念講演・祝賀会」開く

東京都保険代理業協同組合 「保険代理業者CREDO」を作成



挨拶する井村収一朗氏

その中で「草創期は東京都中小振興公社の受託事業や、健康保険組合を立ち上げその業務を行つた。そして平成10年に記念式典を開催し、これを契機に各地に組合設立の動きが活発化し平成10年に全国保険代理業協同組合連合会（全保連）が組織され現在に至つている」と経過を説明、そして最後に「組合創立時から見ると、流通構造の変化や少子化、保険行政・保険業法も変わり、当時に比べると保険代理業者

東京都保険代理業協同組合（井村収一朗理事長）は、10月28日午後3時から「創立30周年記念講演・祝賀会」を、損保・生保会社、日本代協、東京代協、日本青年会議所保険部会、全保連所属の協同組合の関係者ら約20名が出席し、東京・新宿の京王プラザホテルで盛大に開催した。同行事では基調講演の後、会場で発表された「保険代理業者CREDO（信条）」に基づいたパネルディスカッションが行われた。

# ・祝賀会」開く

## 者CREDO」を作成

### 「保険事業の今を読む」

栗山損保協会常務理事が講演

第一部では、主催者挨拶として井村理事長が登壇し、「零細事業主としての保険代理業者が集まり5年近い準備期間を経て昭和56年6月15日に大蔵省関東財務局の認可を受け、東京都保険代理業協同組合を6月25日に設立した。以来30年の年

を取り巻く経営環境は常に厳しくなっているが、お客様と接しているが、リスクとユーザーにとってどういった存在意義があるかを明らかにして、保険業に携わる組合の可

「保険事業の今を読む」

栗山損保協会常務理事が講演

## 立"と"自律" イスカツシヨン

## 代理店の“自立”と“自律”

## パネルディスカッション

（れ）  
続いて、「保険代理店」  
ら各地組合に協力を求  
め、「保険代理店プリン

ルディスカッシュョンが行きました。これは保険代理店

保険代理業協同組合専務 ップ) 力のアンケート調  
理事(ノゾロ)「イヌ」 査(署内)「代理店業

役を務め、バネラード元におけるプリンシブル（規範）」（「保険代理の変」金融厅監督局総括課長補）

「時代の潮流」（時代共感）による社会的役割

所保險部会部長の松本一成氏（第1回）が表題「保険代理業者（RICO）」クリード研究会を設立、

挨拶する井村収一朗  
締役)、全国保険代理業  
協同組合連合会会长八代  
元行氏(株第一成和事務  
所代表取締役)の3氏が  
参加した。  
全保連では、一昨年か  
起。次の「保険代理業」に  
〇」を作成し発表した。  
同クレドは、前文で保  
険代理店の歴史を取り上  
げ、「自立」と「自律」  
の大切さや必要性を提  
出。次回の「保険代理業」に



講演する栗山泰史氏



泉秀樹氏(左)と八代元行氏 松本一成氏(左)と坂本忠弘氏

そういう気分にさせてい  
るのではないかという意  
見も多かつた。栗山様の  
講演の中にもあつたが、  
15年前の保険業法の改正  
を機に本来なら自由化を  
諱歌するはずであつたに  
もかかわらず、なんとな  
く閉塞感があり、疑問を  
動するには義務が伴う  
とはわかるが、ここで  
分たちの仕事の性質・  
範を突き詰めて見るの  
いいのではないかと  
え、これが形になつた  
が今回のクレドである  
と説明した。

行  
規  
自  
考  
も  
の  
」  
有り難くまた、この  
ばれし、「  
レドが業界の指針にな  
ばつれし」  
坂本氏は、現在、地  
や信金に関わった仕事を  
しておらず、金融厅にい  
経験から行政の役割の  
化という点について「  
険事業の安定のために

ては終わったと。ではどう

保險

開していく確となりなど  
を望んでいた」と述べた。  
第二部は表彰式・祝賀  
会に移り、東京都中小企  
業団体中央会振興課の木  
部明課長から同組合に感  
謝状が手渡され盛大な祝  
賀会に入った。

店制度が廃止され、保険料、代理店手数料の自由化が起きた。またその過程で中堅生保の経営破綻や損保の再編があり、さらに自由化時代に対応するため新たな経営手法・コーポレートガバナンスという考え方も出てきました。経営の仕方が根本的に変わり、そこでは各社の独自戦略とローコストオペレーションが重要なになってきた。一方、代理店には顧客対応のための大形化志向の合併も起きてきた」と分析。この後、「昨今の生損保会社の動向や、代理店、あるいは非対面募集会社が進出してくる状況などを話した。

また、今回の東日本大震災の相談対応と損害調査について、「消費者からも社会からも、また有識者からも損保業界は非常に役立つと高く評価された。それは代理店が被災地で親身になって動いたことや、保険会社の専門家が一堂に会し全社に適応する基準を作ったこと。また、被害者を見つけて出すために保険会社全社が協力して行動したこと。そして何より、地震保険という保険商品があつたことが素晴らしいことだった」と述べ、さらに「この地震をターニングポイントとして活かし、やり方があるだろうが、それがわかる保険を目指さねばならない。そのためには標準化・共通化を徹底し、低コストによる安心・安全を提供することが損保にとって重要な流れ」と話した。

今後の展開について、「様々な選択肢があるだろうが、大事なことは顧客の情報を精緻に把握し顧客満足の向上に取り組むこと」とし、そして何より大事なことは代理店の人間性である「代理店販売にはいろいろなやり方があるだろうが、対面募集は保険が日本においていかなければならぬ導入されてからずっと續

いてきた募集方法で、これまでもいろいろ荒波を受け、今日に至っている。非対面の世界はこれから様々な問題に直面していくであろうが、対面の世界はそうした歴史を経ており代理店にとって将来を展望する上で重要な財産である。これも東日本大震災が改めて教えてくれた」とし、最後に今席上で発表される「代理店クレド」に言及し、代理店が守るべき信条を読み上げた後、「このクレドが宣言している世界が、お客様から信頼を勝ち得ていく最も重要な要素ではないかと考えている」と基調講演を終えた。

代理店をどうしようか」という意味合いで、この副題がついていた。大体そういう副題をつけると事態が問題で、そうではなくて保険代理店として今後どういう価値を發揮していくかということが大事なテーマだと思う」と代理店の自主性の重要さを指摘した。

また八代氏は「全保連では、このクレドがゴルでなく、ここから具体的な事例をベースに保険代理業に役立つケースブックを作成する次の展開に移りたい」とし「さらに保険業界に関わる多くの団体や保険会社、代理店がここをスタートとし