

日本青年会議所 保険部会

「国際ミッション IN ハワイ」



NOGUCHI OFFICE 集合写真

保険先進国、米国の実情を学ぶ (下)

前号(11月8日付・4面)に引き続き、日本青年会議所保険部会の「国際ミッション IN ハワイ」を掲載する。

日本でも有名な大型代理店を訪問

バックオフィスの重要性を認識

研修3
NOGUCHI & ASSOCIATESの視察

WATSIKAWA INSURANCE AGENCYを訪問し、パールゴルフ倶楽部で昼食をとった後、かの有名なNOGUCHI & ASSOCIATESを訪問しました。言わずと知れたハワイの大型代理店ですが、こちらはWATSIKAWA AGENCYとは逆に歩合給社員を中心とした営業体制を敷いている法人マーケットに特化した乗合代理店です。ここではバックオフィスの充実度には驚かされました。確かに保険会社と保険代理店の関係性や法律上の問題等の違いはあるかも

しませんが、これからの日本の代理店のあるべき姿の一つのように思いました。代理店はバックオフィスを充実させることを考え、そこに優秀なエージェント(募集人)が集まってくるという仕組みです。ちなみに、エージェントのコミッションは50%というところですので、日本よりもはるかに低い割合となりますが、それだけバックオフィスの価値が高いということだと思います。ちなみに、ハワイでは個々のエージェントが直接保険会社とコンタクトを取ることにはなれません。すべてバックオフィスを通じた保険会社とのやり取りですので、バックオフィスが優秀であるほど保険会社からの評価も高いということになるようです。

また、ロスコントロール部門という部門が存在しているということも非常に印象的でした。いくら保険があっても事故は起きない事が一番良いという発想は日本の代理店にもありますが、保険会社からの評価においてリスクコントロールは考慮されないどころか、事故を減らして保険料が減少

するとかえってマイナス評価になるという矛盾を抱えています。ハワイにおいては規模にも業務品質にも関係なく、一律の手数料率で手数料が支払われ、事後的に損害率が

FIRST INSURANCE

ハワイでの法人MSTツプの会社

研修4
野口英夫CEOの講演

私は野口CEOの話を聞くのは今回が初めてでしたが、多くの方々から聞いていた通り、自信と実績に裏付けられた説得力のある講演で、非常に多くのことを学ばせて頂きました。講義の中では主に代理店経営についてお話を頂きました。代理店の組織化や経営の効率化、バックオフィスの必要性や目的、他社との差別化や人件費やコミッション配分まで、詳細に経営の実態についてお話を頂きました。

また、ロスコントロール部門という部門が存在しているということも非常に印象的でした。いくら保険があっても事故は起きない事が一番良いという発想は日本の代理店にもありますが、保険会社からの評価においてリスクコントロールは考慮されないどころか、事故を減らして保険料が減少

低く、収益性が高かった。また、働く環境が日本代理店にポーナスが支払われる仕組みのようです。これは非常に理にかなった考え方だと思えます。保険料が増加するということは一企業にとっても国全体にとってもリスクが増大しているということですから、決して良いことではないと思います。むしろ保険に依存しなくても良いような体制が望ましいのではないのでしょうか？

また、働く環境が日本代理店にポーナスが支払われる仕組みのようです。これは非常に理にかなった考え方だと思えます。保険料が増加するということは一企業にとっても国全体にとってもリスクが増大しているということですから、決して良いことではないと思います。むしろ保険に依存しなくても良いような体制が望ましいのではないのでしょうか？

研修5
FIRST INSURANCEの視察

研修の最後は、東京海上FDの子会社であるFIRST INSURANCEの視察です。同社はハワイで3番目のシェアを持っており、法的な情報を持って帰る人のマーケットシェアはハワイでもトップです。今回は東京海上自動車から出向でホノルル駐在員として勤務されている春山さんに一通りお話を伺い、以下の内容についてお話を頂きました。

1. FIRST INSURANCEの概要
2. 日米保険業界の相違
また、保険会社として、経営の安定性を示す格付けや対応の速さ、引

受の自由度、パートナーとしての仕事のし易さを意識して、代理店から選ばれた保険会社を目指していることでした。ちなみに、代理店手数料については、ポーナスコミッションと利益配分型のポーナスがあるらしく、ポーナスコミッションは自動車の新規で15%、更改で10%、ポーナスは成長性や損害率によって決定することです。ポーナスコミッションについては、完全な自己責任であり、保険会社の指導等は一切なく、結果主義が採られており、問題がなくても損害賠償請求されなければ特にお金がもらえないようです。今後の代理店経営の課題については、世代交代、経営の効率化、サービス向上、お客様の変化への対応やダイレクト会社との競合と日本と大きく変わらななりました。しかし、現状においてダイレクト販売はすでに平均で30%、個人物件については50%となっている(企業物件は10%強)ため、今後の日本においてはもっと大きなインパクトがありそうです。

衝撃！個人物件の50%以上がダイレクト

今回の研修に参加した各メンバーが、研修で得た知識やノウハウや経験を日本での代理店経営に活かすと共に、その学びを業界全体の財産として日本における魅力的な保険業界の創造に役立て頂ければ幸いです。