

RINGの会

第12回オープンセミナーを開催

「プロ代理店の将来」などを討議

RINGの会(田村薫会長・サンクリエイト(株)代表取締役)は6月26日、パシフィコ横浜で「第12回RINGの会オープンセミナー」を開催した。今回は「プロ代理店は死滅の道を進むのか?」をメインテーマに3部構成でパネルディスカッションが行われ、現在の保険業界や代理店の抱えている問題などについて討議した。また、メインホール外では展示ブースが設けられ、保険会社や保険関連企業など20社以上が参加した。会場には全国から約1000人が訪れ、会場は朝早くから満席となった。



会場は満席となった

第1部では、RINGの会アドバイザーの会アドバイザーの村田一、中崎章夫氏(イン稔氏(株)ヤキン代表取締役)をコーディネーターに、山森直樹氏(株)格付投資情報センターアナリスト)、米山高生氏(一橋大学院商学研究科教授)、森崎公夫氏(RI

方向性について述べた。第2部の「プロ代理店は死滅の道を進むのか?」をテーマとしたパネルディスカッションでは、日本代協常任理事の大藪邦嗣氏(株)大藪保険コンサルタンツ代表取締役)、森崎公夫氏(RI



田村会長

一成氏(株)A・I・P代表取締役)、保険代理店協議会代表発起人の今野則夫氏(株)ライフプラザホールディングス代表取締役)、RINGの会の田村会長の4氏がコーディネーターの中崎氏の問題提起に質問に答える形でそれぞれの考えを述べた。



「顧客ニーズから遅れている商品が多すぎる」と感じる(田村氏)「引き受けに関する代理店の権限の幅をさらに広

い(松本氏)「各保険会社共通の書類を用意するなど、さらなる事務作業の効率化を(今野

氏)「顧客ニーズから遅れている商品が多すぎる」と感じる(田村氏)「引き受けに関する代理店の権限の幅をさらに広



げてほしい。裏議を必要とするのがまた多すぎる(大藪氏)などの実情を訴えた。

また、今後の代理店業界のビジョンについて「お客さまが求めるものに応えるだけでなく、潜在ニーズを引き出していくことがプロ代理店には求められる(田

村氏)「代理店、保険会社の垣根を越えて、皆が力を合わせて切磋琢磨(せつさたくま)している業界にしたい(松本氏)「保険販売に従事する人の地位をさらに挙げることで、皆が誇りを持って働ける業界にしたい(今野氏)「米国では代理店出身者の国会議員はすでにいるが、日本にはまだいない。国会議員を輩出できるほどの地位にまで引き上げ、真のプロが集まる業界を確立していきたい(大藪氏)とそれぞれの思いを語った。

第3部のパネルディスカッションでは、「プロ代理店の基軸を探る」をテーマに、塚本修平氏(株)塚本イズムジャパン代表取締役)、生島秀一氏(株)ヒューマン&アソシエイツ代表取締役)、葭谷広行氏(ユナイテッドインシユアランス(株)代表取締役)、吉田安志氏(株)ユニバーサル・リスク・コンサルティング代表取締役)の4氏がパネルディスカッションとなり、自社の事例を挙げながら代理店経営の課題や将来像などを討議した。

セミナー終了後、本紙のインタビュウに対してRINGの会の田村会長は「日々変化が激しい業界で、いかにして皆さまのニーズにあったセミナーを実施していくか悩むことも多かったが、無事に開催できてよかった。今後も消費者と保険業界とを近づける一役を担いたい」と語った。

展示ブースも多くの関心を集めた