結心会　新たに二つの部会設立

若手対象の「ニュージェネレーション部会」

保険の方向軸リードする「インシュアテック部会」

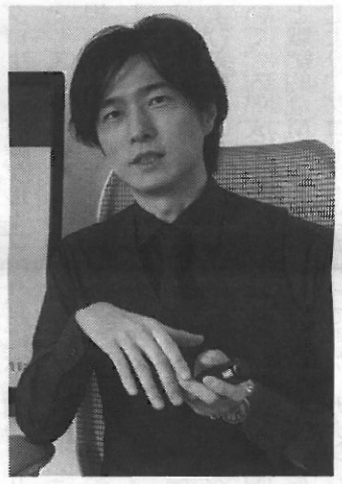
一般社団法人保険健全化推進機構「結心会」は、若手の代理店経営者や保険募集人を対象にした「ニュージェネレーション部会」と、新しい保険の方向軸をリードするための「インシュアテック部会」を新たに設立した。改正保険業法、顧客本位の業務運営、デジタル化への対応など、保険業界を取り巻く環境が変化しており、代理店はこれらへの対応が喫緊の課題となっている。加えて、コロナ禍においてはリモートワークやオンライン保険相談などの態勢構築も必要なことから、既にスタートしている「モーター部会」も含め、三つの部会を運営してさまざまな情報やノウハウを共有し、新たなマーケット開拓にも取り組むことで代理店を支援していく方針だ。上野直昭会長は「若手の力と新しい技術、マーケットの融合により、新しい保険の潮流をつくることで保険業界に一石を投じていきたい」と強調する。

アラン氏（左）と上野会長

全く新しいことにチャレンジ

今回設立した「ニュージェネレーション部会」は、20代、30代、40代の代理店経営者と保険募集人を対象にした部会で、若手経営者や保険募集人の悩みや課題、それらを解決する知識やノウハウを共有する場として運営する。また、より多くの若手に保険代理店業を目指してもらえるよう、代理店の魅力向上に向けた取り組みを推進するとともに、地方の代理店支援を含めた地方創生の取り組みも展開する。

部会長は、東京を拠点に全国展開する訪問型代理店A&AConsulting㈱の桂雄人アラン代表取締役が務める。アラン氏は慶應義塾大学を卒業後、大手広告代理店に入社し、保険会社のPRを担当。そこで保険商品に興味を持ち、「もっと保険商品に詳しくなりたい」という思いを持っていた中で代理店から誘いを受け、2016年に保険業界に飛び込んだ。



津﨑氏

その後、入社1年目からMDRTを取得し、2年目以降はCOT（コート・オブ・ザ・テーブル）の登録を継続。17年に独立してA&AConsultingを設立し、19年1月から同社の代表取締役を務めている。

新しい保険の潮流つくる

アラン氏の強みは、独自の営業活動を展開してきた経験を有していること。具体的には、代理店に入社した当時からデジタル技術やSNSなどを積極的に活用してマーケット開拓や顧客管理を行うとともに、「絶対断らない」をモットーに、たとえ交通費でマイナスになったとしても全国各地に足を運ぶことで、顧客のさまざまな要望に応えて経験を積み上げてきた。また、地方に拠点を移し、地方でも都心と変わらないクオリティーの営業活動と情報提供に努めることで、地域からの信頼を獲得してきた。その中でアラン氏は、「日本は保険の普及率は高いが、多くの契約者が保険の内容を理解していない」「保障の大切さを熱意を持って伝えていく必要がある」「使命感を持って保険の仕事ができる環境を構築したい」といった思いを強く持っていたという。

一方、結心会には業界の最新情報が届きにくい地方の代理店や、2代目経営者などからの問い合わせが増えており、そうした代理店への支援方法を検討していた。その中で、今年6月に実施した第46回定例会において、アラン氏が「金融サービス仲介業施行後の保険代理店経営」をテーマにしたパネルディスカッションのパネリストとして登壇。保険業界への思いやこれまでの営業活動を基に意見を述べ、参加者から高評価を得た。これを機に結心会とアラン氏の接点ができ、アラン氏からの発案で今回の部会設立に至った。

アラン氏は「私は良い意味で、これまで結心会が積み重ねてきたものを知らないことから、全く新しいことにチャレンジできると考えている。同じ思いを持っている若手にはぜひ参画してほしい」と語る。

実務にすぐ活用できる技術や知見を紹介

もう一つの部会である「インシュアテック部会」は、単に海外の成功事例を学ぶ場ではなく、代理店や保険会社の実務にすぐ活用できる技術や知見を紹介していく。

具体的には、3カ月ごとに開催される結心会の定例会において、インシュアテックをテーマにしたパネルディスカッションを実施する。パネリストには毎回、インシュアテック企業の経営者や投資家を招き、代理店や保険会社とも幅広く意見交換する。また、金融庁とも随時情報交換する場を設けていく考えだ。

「インシュアテック部会」の部会長には、一般社団法人インシュアテック協会の代表理事を務めるSEIMEI㈱の津﨑桂一CEOが就任した。津﨑CEOは東京大学法学部を卒業後、08年に外資系生保会社に入社。13年に乗合代理店を立ち上げ、現在は乗合代理店の経営者兼MDRT・TOT会員（21年度登録予定）の実績を持つ保険募集人として活動している。また、自ら代理店を経営する中で大きな課題となっていた、面倒な業務情報の検索をシステムで一括検索するオンラインソリシター「ソリシター君」を開発・運営するSEIMEI社の経営者でもある。

津﨑氏は「近年は数多くのスタートアップ企業が立ち上がっており、異業種からの参入も増えていることから、今後は市場自体のさらなる成長が見込まれる。当部会では代理店や保険会社に役立つ情報を発信していきたいと考えている。結心会定例会のインシュアテックのパネルディスカッションはオンライン参加も可能なことから、より多くの業界関係者に参加してもらいたい」と呼び掛ける。

また、上野会長は「若手の力、インシュアテック企業とのタイアップによって化学反応が起きれば、そこに新たなマーケットがあると思っている。そこに期待したい」と話す。

結心会は11月より13期目に入ったが、設立当初から「代理店のフィナンシャルショップ化」を目指しており、金融サービス仲介業の創設によって結心会が目指してきた代理店の将来像に近づいてきている。こうした環境変化を踏まえ、今後は3カ月ごとの定例会に加え、「モーター部会」「ニュージェネレーション部会」「インシュアテック部会」「結心会フィナンシャル（注）」も柱に各種取り組みを推進していく方針だ。

（注）金融情報を集約したウェブサイト。

ソニーフィナンシャルHD

20年度第2四半期決算

中間純利益は28％減の279億円

ソニーフィナンシャルホールディングスが11月12日に発表した2020年度第2四半期決算によると、連結経常収益は生保事業、損保事業、銀行事業のすべての事業で増加したことにより、前年同期比13・8％増の1兆180億円となった。連結経常利益は損保事業で増加したものの、生保事業と銀行事業で減少したことにより、同24・9％減の431億円だった。親会社株主に帰属する中間純利益は同28・0％減の279億円。

個社ごとに見ると、ソニー生命は、経常収益は一時払保険料の減少があったものの、特別勘定における運用益の増加により前年同期比10・8％増の8937億円。経常利益は新型コロナウイルス対策関連費用の計上や変額保険の市況の変動に伴う損益の悪化により同29・4％減の327億円となった。

新契約高と新契約年換算保険料は新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う営業活動自粛により共に減少し、新契約高は同20・4％減の2兆187億円、新契約年換算保険料（個人保険・個人年金保険計）は同25・7％減の287億円となった。うち、第三分野は同24・1％減の47億円。保有契約高は同3・3％増の51兆9729億円、保有契約年換算保険料は同2・7％増の9279億円だった。うち、第三分野は同1・5％増の2025億円。

基礎利益は新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う対策関連費用を計上したものの、変額保険の最低保証に係る責任準備金繰入額が減少したことなどにより増加し、同19・6％増の688億円となった。中間純利益は同28・2％減の224億円を計上、総資産は前年度末比5・2％増の11兆8235億円となった。ソルベンシー・マージン比率は同124・3ポイント低下したが2352・0％と引き続き高い水準を維持している。

ソニー損保は、経常収益は主力の自動車保険で正味収入保険料が増加したことなどにより、前年同期比10・9％増の673億円となった。経常利益は自動車保険の損害率低下や増収の効果などにより同81・9％増の104億円だった。中間純利益は同84・0％増の75億円。正味収入保険料は自動車保険で保有契約件数が伸びた結果、同8・7％増の644億円。

新型コロナウイルス感染症の影響による外出控えなどから事故件数が減少しEI損害率が低下したことから、EI損害率に正味事業費率を加えた合算率は、同10・6ポイント低下し75・6％だった。コンバインド・レシオは同6・8ポイント改善し74・6％だった。ソルベンシー・マージン比率は前年度末比111・7ポイント上昇して984・0％となり引き続き十分な支払い余力を保持している。