ISSN 0910－4526

第４８７３号　2020年（令和２年）10月１日　インシュアランス　損保版

INSURANCE 損保版

週刊（第５除く木曜日発行）
定価　月 3,400円 年 40,800円
（決算統計号代除く）
発行所 株式会社 保険研究所
〔〒 151-8691〕
東京代々木郵便局私書箱第15号
東京都渋谷区本町１－17－３
電話 03（3376）3331
ＦＡＸ 03（3376）7125
振替 00190-6-70360
編集兼発行人 島田和明
印刷 日本ハイコム株式会社

オピニオン

上野直昭氏（述）

結心会・会長

新たな募集チャネル構築へ

結心会は、保険ショップの集合体として14年前に設立されました。一人ひとりの力では限界があり、同業者が集まって知恵を絞って、お金を出し合っていかないとシステムなどが出来ないということで、相互に助け合おうと、マーケットが重ならないことを条件に組織しました。結心会を14年にわたり運営した結果、当時300もなかった保険ショップが現在2600になり、生命保険では新規保険料を5000億円程度、毎年稼げるような大きなチャネルになりました。

最新の統計によると、損害保険代理店は17万2191店で、そのうちの53％が「モーターチャネル」代理店です。このチャネルに対して何か出来ないかということで、全国の整備工場さんなどに集まって、お互いに知恵を出し合い、いろいろなことを展開していこうと、坂井モータースさんに部会長、西自動車商会さんとアマギさんに副会長をお願いして「モーター部会」を立ち上げました。会員を増やしながら、１年くらいで大きな形にしていきたい。

自動車業界はメーカー自体が相次いで新車のサブスクリプションサービスをスタートさせ、また自動運転の時代が目の前まで到来している中、10年後にどうなっているかは不透明です。

こうした背景の下、「保有しているお客様の個人情報の質と量を高める」ことに着手し、既存顧客を中心に自動車以外のモノやサービスを提供し、更にモーターチャネルの持つショールームのようなインフラを活用して、地域のハブとなることを考えています。その最初の展開として、生命保険の募集に結心会会員である各地の生命保険乗合代理店との提携により推進していきたい。モーターチャネルの皆様、連携したいとお考えの全国各地のモーターチャネル代理店の皆様、統合希望される損害保険代理店の皆様、提携をお考えの生命保険主力乗合代理店の皆様、是非、力を集結して、新しい保険募集チャネルを構築しようではありませんか。　（文責・編集部）

―９月９日の第１回モーター部会での挨拶から―

損保版　十月号第一集目次

オピニオン／新たな募集チャネル構築へ……上野直昭氏（1）
主張／「売るものか」か「買うものか」……（2）
週間の動き
▽保険会社との深度ある対話を示唆（金融庁、金融審議会総会・分科会）……（2）
▽「eスポーツ包括保険」を発売開始（東日動、賠償責任・サイバー等補償）……（3）
インタビュー
▒金融庁と財務局を繋ぎ（財務局における保険人材育成〉がミッション　関東財務局理財部金融監督第四課長　岩橋徹氏）……（4）
▒媒介行為に限定される新金融仲介サービス　Fintech協会理事　落合孝文氏）……（6）
我観／交通事故は半減できるか……鶴岡万太郎（8）
ニュース
▽失業時のローン返済保障を追加（三井住友信託・カーディフ損保）……（9）
▽スマホアプリ「ぽけっとFP」提供（SBIインシュアランスラボ）……（10）
▽副業クラウドソーシングプラン（ジャパンスタッフ）……（10）
▽見守るパイオニアの保険（ALSOK）……（11）
▽事業者間オンラインショップ事業へ参入（SOMPO、事故車を最適売却）……（12）
▽新保険募集システムを開発（AD三井住友）……（13）
▽ウェブ・ドライブ・ツールと連携（三井住友）……（13）
▽保険クラウド「インパイア」提供（Fintext、事業者向けに）……（14）
▽小島瑠璃子の新CM（SBI損保）……（15）
▽交通事故報告書作成ソフトを発売（メガソフト、現場見取図3DCG）……（16）
▽笑顔倶楽部の内容拡充（SOMPO）……（16）
▽投資助言業務の開始（SOMPOリスク）……（17）
▽新型コロナで意見（協会）……（18）
▽損保研究所に意見（総研）……（19）
前月（９月）の本紙主要記事……（20）