

平成20年度 事業計画書

自 平成20年 1月 1日
至 平成20年12月31日

I. 事業方針

マスメディアを通じた保険のダイレクト販売が浸透する中で、昨年10月には郵便局の郵便事業、金融事業、保険事業それぞれの分野に分けての民営化が実施されました。また12月には銀行の窓口販売が完全実施されました。

保険の販売チャンネルが多様化するに従い、我々中小零細事業者である独立保険代理店の販売チャンネルのシェアは縮小傾向にあります。

今日まで保険販売を通じて一般契約者との接点で営々と信頼を築いてきた独立代理店にとっては時代の変化とはいえ、厳しい市場環境となっております。

保険会社と代理店の関係は、かつて独立的立場の関係と認識されてきましたが、最近の保険会社施策では、保険代理店は保険会社の管理下にある職員と同等の立場と位置付けられ、保険会社の業務命令に従うことが強制されるようになりました。また最近の消費者保護の観点も加わり代理店の営業活動が行政当局の監視と保険会社の業務管理により著しい制限と事務負担を受けています。

この度の保険会社業務改善騒動が起きる前は、我々独立代理店こそが、保険業界において最も消費者の身近にいる相談者として契約者保護の役割を担っていたはずですが、信頼関係という文書や数値化されない感情によって成立していたこの関係に対する評価は現在ほとんど省みられていません。

コーポレートガバナンス主義により、通販を筆頭に銀行窓販や大手流通企業による保険販売は、マニュアル化が進み売り手の販売責任を回避したセールス戦略となります。それは個人生活や企業活動の保険ニーズより、売りたい保険商品開発に偏重する傾向となり保険に対する消費期待を減少させます。結果、大口企業や富裕層は、外資系ブローカー市場に移行することも考えられます。

我々中小零細事業者として、自らが開拓した営業権と顧客信頼維持、企業努力に見合った収入の確保、および代理店の独立的地位を保持するために、協同組合事業を通じ消費者に形見える信頼の構築と契約責任の明確化、そして大手代理店や保険会社に対抗できる共同事業の開発につとめ、また保険代理店本来の社会的役割を追求するための情報の収集、教育広報事業を推進して行きたいと考えています。

Ⅱ. 事業計画

1. 共同受注の事業

- ① 自治体の関与する保険の募集
- ② その他団体への保険募集

2. 組合員のためにする事業資金の転貸事業

金融機関より資金を借入れ、組合員に事業資金として転貸する事業

- ① 借入れ先 商工組合中央金庫
- ② 貸付利率 4.0%
- ③ 借入れ利率 3.5%

3. 全国保険代理業協同組合連合会が行政に対して行う請願、陳情への支援事業

4. 団体協約の締結

組合員事業に対する不当な行為に対して改善を申入れ、協約を締結する事業

5. 組合員に対する教育、広報、経営改善のためのセミナー開催等の事業

- a. 保険業界の動向および関連する事項について、各方面の専門家を招き
各種セミナーの開催（年2回）
- b. 組合員の顧客先等が扱う商品情報の収集と提供
- c. インターネットのホームページの保守と情報交換の事業

6. 各地保険代理業協同組合との情報交換の事業

7. 労働保険事務組合の運営と労働保険の普及事業

8. 組合員のためにする販売促進事業

市場開拓に関する情報の収集と提供

9. 組合員の福利厚生に関する事業

- a. 懇親会等を開催し、組合員間の相互の親睦を図る
- b. 組合員に対する慶弔見舞