

(第三種郵便物認可)

# 顧客の立場から ベストプラクティスを追求する保険仲立人

株式会社日本総険 2

## お客さまのために働く 日本総険という会社があります

創業27期目を迎えた日本総険の現状

平成8年(1996年)12月25日に登録認可を得て、私たちは保険仲立人をスタートさせました。

出発は男子2名、女子1名の3名で、振り返れば理念が先行した会社でありました。社長として50歳でしたので何が不安であったかといえは、80歳まで心身共に健康にて事業が可能かなど真剣に考えたことでした。何故か

といえば、当時懸念として頂いた保険会社の役員から「日本にブローカー制度が定着するのに30年はかかる」と言われたことが念頭にあったためです。それも巨大な損保業界の明治以来の流れを変えることでもありますから至難の業であるとも。

私は平成6年(1994年)当時大蔵省が主管する保険仲立人制度懇談会の委員として、保険法の保険仲立人に関わ

る条文の制定作業に立ち会わせていただきました。当時行政は仲立人制度の導入のみを対象として、私たちは保険仲立人を目指したため結果は、従来とほとんど変わらな

い状況となりました。変わったのは保険募集人が保険募集取締法から解放されたくらいです。当時、商品の自由化、料率の自由化、手数料の自由化などが保険募集に関わる改革として高らかに叫ばれていました。これは保険会社向けの自由化であり、何ら保険募集人が関

わる自由化ではありませんでした。むしろ、当時の職業代理店が築いてきた、保険料の自主運用や工場物件の保険料算出能力などがどこどこ無に

なるとなりました。この改革は見方によれば、本当の職業代理店がただの紹介人的な機能になってしまったきっかけと思われる節があります。保険会社が保険募集に関して、川上から川下まで手中に収めようとした保険普及という大義の前の改正であったかもしれせん。

これまでの27年間で振り返れば、損保業界は業法改正以来時代に即した新しい保険流通事業者を育ててこなかったといえるのではないでしょう

か。一方で保険仲立人を誕生させ、他方でその保険仲立人に対しては、保険会社の手の外として、これまでの保険募集取締法の概念の延長ではないかと疑義ある規制にて、手足を縛るともいえる高額な営業保証金や厳しい

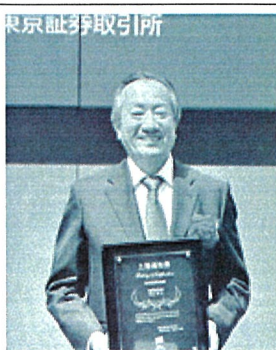
ファイアオールなどを設けたのです。それでも保険仲立人となった仲間たちは頑張りました。2016年によろしく保険募集に関する新たな改正が行われたのですが、要望のすべてが通ったわけではありません。それでもお客さまに対しての保険仲立人の立ち位置が顧客側と定められたことなどは大いなる成果となりました。

2016年の業法改正を経て、行政は2017年に顧客本位の監督指針を公表したことにより、これを私たちは保険普及の大義を転換したと受け止めました。そして7年が経過したのですが、この間、私たちは小さな会社でありながら敢えて上場を目指すことにしたのです。おかげさまで2023年8月4日に東京証券取引所PRO Marketに新規上場を果たすことができました。ねらいは、顧客本位を唱える以上、会社として社会的信用を高め、企業価値の向上を追求することに他なりません。

現状の私たちの会社は、急激にスケールが大きくなったわけではありませんが、上場会社としての地位を受け、強力な保険ブローキングが推進できる組織インフラが整い、そしてお客さまから

存在感を認めていただける会社になったと自負できるようにになりました。日本総険の今後を描くビジョン

保険仲立人にとって、損保業界の歴史を勉強することは大いなる意義があります。明治12年(1879年)にわが国における最初の本格的な海上保険業として設立された東京海上保険会社の変遷の歴史は、私たちのこれからの事業展開する上で模範的な鏡となるものです。取り分け、明治13年に三井物産を代理店としてニューヨークにて営業を開始し、大正7年には米國ブローカーのJ&H社に火災保険の総代理店を委嘱していることには特に注目され、今日の損保業界が東京海上社のリーダーシップによってブローカー営業手法が各社に浸透したのではないかと推察されます。つまり現在、ブローカー営業手法を駆使する保険会社こそが勝ち残った損害保険会社なのではないでしょうか。



葛石智代表取締役社長



東証PRO Market上場のようす

さらに損害保険事業は流通業者を含めて競争に勝ち残るには人件費が経営の肝であることが事業研究で認識されました。このことは保険会社の変遷や米國ブローカーの変遷をみれば明らかであり、その技術を早期に確立しようと努力しています。「保険の前と後ろに私たちの仕事がある」。これが将来を見据えた私たちの戦略です。参考文献「東京海上火災保険株式会社編 100年史」