

千里メイプル ロータリークラブ

創立 1998年6月13日



例会日 毎週木曜日 18時30分
例会場 ル・ジャルダン
会幹 長 藤 田 芳 浩
幹 事 水 島 浩 洋

2023-2024年度 RI テーマ

CREATE HOPE in the WORLD
(世界に希望を生み出そう)

会長 ゴードン R. マッキナリー

2023年 8月 24日発行 会報第1157号

今週のプログラム

(2023年 8月 24日 第1157回例会)

フォーラム

【クラブ奉仕・社会奉仕】

担当:山本(友)クラブ奉仕委員長
松田 社会奉仕委員長

次回のプログラム

(2023年8月31日 第1158回例会)

卓話:「END POLIO」

担当:地区ロータリー財団委員会
ポリオプラス小委員会
川上 克己委員長

第1156回例会 (2023年 8月10日) の記録

<会長の時間>

藤田 芳浩会長

明日からお盆休みの方が多くおられると思います。今日のお昼のニュースでは、二つの台風の進路予想と雨の降り方及び高速道路の渋滞予想などを中心に伝えていたようです。相変わらず連日の暑さも続きます、九州地方は豪雨災害が長引いています。また、8月4日付で、全国33地区ガバナー各位宛で「7月14日から18日にかけて、記録的大雨により家屋浸水や土砂崩れなど大きな被害が生じました。被害地域を抱える第2540地区より、全国の地区ガバナーに対し支援金のお願いが発信されています。」(振込期限9月12日)との連絡が入っています。改めて次回理事会等で協議する事にします。

さて、本日は高田 宗慶 会員の卓話「自動車業界と損保の現状」との事です。

まさにタイムリーなお話が聞けるでしょうから聞き流したくないなあと感じます。

そして17日はお盆休みで休会となります。こちらのル・ジャルダンも16日・17日は休業になります。24日は、クラブ奉仕委員会・社会奉仕委員会のフォーラムを山本 友亮委員長・水本 徹委員長にお願いしています。この24日に摂津RC様より会長望田 成彦(もちだ なるひこ)様、会長エレクト和泉 慎也(いづみ しんや)様 さらに幹事 須川 拡胤(すがわ ひろたね)様の3名様がビジターで来られます。

現在の例会場(千里阪急ホテル)の2025年閉館に伴っての事とお聞きしています。

このお盆休みやっと海外への観光も多くなって空港では期待に満ちた表情の子供たちも多く見かける様です。新幹線も満員状態が続きそうです。私たちも暑い中とは言えリフレッシュしてお盆休み明け元気な皆様とお会いできる事を願っています。また、楽しい土産話を宜しくお願ひ致します。

<お客様> なし

<出席報告> 水本 徹 SAA 補助
会員数 (内出席免除会員 1 名) 19 名
本日の出席者数 7 名
(内出席免除会員 0 名 名誉会員 0 名)
本日の出席率 38.89%



<ロータリーソング> 全会員

♪それでこそロータリー♪

<本日のピアノ曲> 近藤 美里さん
1. 渚のアデリーヌ
2. Top Of The World
3. 夕焼け雲
4. 茶色の小瓶

<幹事報告>

水島 洋 幹事

1. 2023-24 年度 秋の RYLA セミナー開催のご案内及び受講生推薦のお願いが参りました。
案内チラシを各レターケースに配布致します。

- ◆ホストクラブ：くずはロータリークラブ
- ◆研修日程：2023 年 11 月 3 日(金)(祝) / 4 日(土) / 5 日(日)
- ◆研修会場：大阪リゾートホテル・ロッジ舞洲
- ◆講師：飯山 晃朗氏

2. 8 月 17 日は定款に基づく休会です。次回例会 8 月 24 日には摂津 RC から 3 名の方々
(会長・幹事・会長エレクト) が出席されます。

<本日の料理>



1. 豆腐干と海鮮の和え物
2. 福建海苔と豆腐のスープ
3. 揚げ物二種（鶏唐揚げ・魚すり身バケット揚げ）
4. 薄切り豚バラ肉の甘辛ソース
5. いかと茄子の甘辛炒め
6. ご飯、ザーサイ
7. マンゴープリン

<SAA 報告>

水本 徹 SAA 補助

※スマイルボックス

柳原会員 お盆休みは仕事です。楽しいな～。

※ラオス基金

黒川会員 克子さんは頑張っています。

※ロータリー財団

なし

※米山記念奨学会

水島会員 高田会員 卓話よろしくお願ひします。

柳原会員 台風が来て、魚釣りに行けません。

※メイプル基金

藤田会員 高田会員 卓話楽しみです！！

水本会員 いよいよ明日から盆休み。明日は福井まで弾丸墓参りです。

山本(友)会員 高田さん、本日楽しみです！

黒川会員 高田さんの卓話を聞きましょう！！



<卓話>

自動車業界と損保会社との関係

高田 宗慶会員

保険代理店は保険会社の契約締結権を与えられています。

損保は法律が絡むことが多く、商品特性についても非常に一般の契約者に対しては分かり難い商品性質があります。損害保険代理店（募集人）は保険の募集をするだけではなく、契約の締結後は保険金請求にかかるまでの知識を多く有する必要があり、お客様との信頼関係が生まれれば無在庫・無リスクで沢山の保険を契約できる特徴があるビジネスです。

逆に言えば知識が少なく未熟で経験が浅いと、簡単に売れる商品ではありません。

これらが一般的にお客様から表面化されてイメージされている事ではないかと思います。

保険料売上高のことを業界では「挙績」と呼ばれています。

保険会社は挙績の伸びる代理店を大切に育て、伸びない代理店は廃業を勧められて簡単に他の有力な代理店と統廃合される業界です。金融機関の中でも保険業界は非常に殺伐とした業界であると感じています。

出世願望の強い多くの営業社員は利益的な考え方をした人が多く、同じ社内でも支店や支社が異なればライバルになることもよくあり、長くかかわっていると弱肉強食の文化が染みるようになります。要らない代理店は簡単に捨てられ、伸びる代理店はとても大切に育てられ、伸びている代理店は業界の中でも損保会社に対する権力が分かり易く生まれます。

挙績が5億円を超えると意見が言えて、10億円を超えるとそれなりの権力がついてきます（感覚論です）。

強い代理店は損保会社に対して物申すこともあり、当社のような乗合代理店（複数損保会社の取り扱いのある代理店）はシェアを他社損保会社に移行することができて、そのような行為をされた側の損保社員は大変な問題です。因みに今メディアで話題のBM社の全損保会社の挙績合計は200億円越えだと言われていました。その60%を損保ジャパンがシェアをもっていたと報道されています。

例えば他の損保会社が損保ジャパンのBM社のシェアを10%だけでも獲得できた場合はその社員の手柄ともいえ、60%を守る側の損保ジャパンも、シェアを欲しがっている他社損保会社も必死に活動していることが想像できます。拠点にもよりますが自動車ディーラーの1拠点あたりの挙績が8,000万円～1億円くらいだと考えると、300店舗で200億を持つBM社の挙績はとてつもない規模です。

損保代理店にはチャネルがあり、保険だけを募集して手数料を稼ぐプロ代理店、我々のように自動車などの本業が別にあって募集しているモーター代理店、銀行などが住宅ローンの契約と一緒に募集する窓販代理店などがあります。

特に我々モーター代理店は本業が自動車販売店であって、保険の収益力がついてこれば当社の顧客以外のプロ代理店が管理するお客様の事故誘導を当社に向けるような営業もあります。

当社の契約者は概ね当社に修理入庫されますが、プロ代理店が管理する自動車保険は契約者が入庫先の希望を持たない人が多く存在して、そのようなお客様の事故案件を当社に誘導されると稼ぎが増えます。保険会社は簡単にこのような案件を誘導してくれませんが、上手な条件の付け方をした代理店が入庫誘導を求めるとき当社の顧客以外の修理案件が沢山増える背景にあります。損保会社に対して営業をかけても簡単には仕事は増えませんが、損保会社にメリットを作る仕組みを構築すると仕事が増えやすいとも言えます。

今、メディアで報道されているのはまさにその業界の裏側が表面化されています。当社はレンタカーを事故代車（有料）として修理期間中にお客様に貸し出して、その賃貸料を保険会社に請求する事が多くあります。この業界も競争が激しいですが、保険会社と上手にお付き合いできる力をつければ、ある程度は贅沢をしなければ安泰な業界なのかもしれません。損保業界と自動車販売店との関係は非常に奥が深く、ここでは語りきれませんが今話題となっている業界の裏側を少しお話させて頂きました。個別にお問い合わせ頂ければ損保業界のことならいろいろお話しさせて頂けると思います。

