

御中

保険業務提携のご提案

YAN

2010年10月

株式会社ヤン

<http://www.yan.gr.jp>

1.はじめに

拝啓 時下ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。弊社業務につきましては、平素より格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。

さて、ご高承のとおり、業界を取り巻く環境は、三強保険会社間の統合・収斂、それに伴う強烈な手数料の下落や第三分野商品解禁等、保険法の施行、想像を超えた怒濤のスピードで変化しています。そのスピードは、一説によると10年前には45万軒あった代理店数は20万軒を切る程の勢いです。このような環境の下、弊社は、代理店の皆様が環境激変の中で勝ち抜いていくためには、お客様の期待を絶えず上回るサービスを提供し、業務効率性を備え、強い経営基盤を持った体制を築いていただくことが最も重要と考えております。

しかし、代理店の皆様を取り巻く課題は前述の環境激変のほか、保険代理店固有の問題として、『事業化の遅れ』『店主の高齢化の進展』『後継者問題』等が近年浮き彫りになってまいりました。同時にお客様のニーズも多様化し、通販型保険の台頭や新法への対応やより難渋特化したパソコン業務等々保険代理店の皆様においては、これら大きな環境変化と顧客ニーズに対するスピーディーで柔軟な対応力・適応力が求められる時代であると言えます。

つまり「勝ちのこるか」「市場から消えていくか」はまさに環境変化・顧客ニーズへ対応力・適応力に加え、長年御世話になった顧客への「想い」、保険代理店としての最後の「誇り」を活かす決断次第と言えるでしょう。

今般、皆様にいくつか、代理店経営に関しご提案させていただきますが、これまでご愛顧いただいたお客様に、より高い満足を提供し、かつ今後も代理店として勝ち残るための選択肢をご提案させていただくものです。

その道筋が**買収・吸収のみを目的とする合併・連携提案を中心に据えていないプラン**であり、**貴方様の経験やスキル等の人間力を活かして頂くことを目的**にしている、この提案書の趣旨を十分にご承知頂ければ幸いです。何卒ご理解の上、ご提案に関し、十分にご検討いただきますようお願い申し上げます。

末筆ながら益々のご発展とご健勝を心よりお祈り申しあげます。

敬具

2. ご提案の趣旨と展望

ご提案の趣旨として、今後、三強保険会社集約や業界の進む方向は、大規模プロ代理店への集約(合併吸収)と増設その代理店の支店機能肩代わり強化。その先にある代理店数の減少とその手数料の低減と負担減に他なりません。保険先進国アメリカでは、自動車手数料は10%そこそこが当たり前になっていることから判るように、もう既存代理店の必要性が低くなってきていると保険会社が考えている節が、多く見受けられます。その煽りを長年貢献してきた代理店に転嫁、押しつけているとも言えませんか？

近年の手数料減額は、その最たる証であるわけです。その昔、代理店と保険会社は「二人三脚」の運命共同体でした。しかし、今は利害の一致する取引先の一つでしかないのです。その明らかな意図が、業績が「×億」なければ、パソコンが出来なければ、問い合わせや契約に関してはFAXか電話で、専用「姥捨て山」部署へどうぞと言うわけです。(代理店業務へのサービス低下)又、数社の「乗合代理店」では有益な情報や有利な取り扱いはなく、乗合代理店はその契約保険会社に有害な存在なのではないでしょうか？最近、保険会社の「不法・不正」の為に「業務停止2週間」の煽りを受けた代理店も多いと思います。

リスクマネージメントを企業や個人に提案し、保険契約を結ぶ生業の私たちが本体の保険会社の倒産や営業停止により業務が停滞するなどリスクマネージメントの本末転倒としか言えません。まずは、危険予知と危険分散、平準・多角化を計ることも代理店としての将来への備えとも言えます。

貴社も含め、今後多くの代理店はそうした不利益を被りながら、生殺与奪の権限を保険会社に握られ、利点は少なく、リスクや負担・投資を求められ、実現不可能な数字からランク付けされた上で、小規模専属代理店と乗合代理店は、地域毎の政策的不合理等の決して平等ではない体制に置かれ翻弄されていくでしょう。

今後、継続的に安定した業務推進の為に一計が不可欠であることは自明の理です。

そこで、法令遵守はもちろんのことですが、提案内容からご理解頂きたい点をご説明致します。

- ・合併吸収が目的ではない(再独立が可能)。旧代理店名一部継続使用可能。(×代理店 × = 使用可)
- ・業務提携によるより適正な業務推進と経営リスクの多元分散、効率化、合理集約化を計る。
- ・保険会社及び帰属代理店に対する地位や対等な立場の保持と社会貢献性の向上。
- ・より大きな収益と利便の確保とその継続性(手数料収益だけでなく弊社への出資者としての配分)。
- ・お客様への積極的・有益なサポート体制の強化。及び保険料収入以外の新利益構造の確保。
(弊社独自のサブ・コンテンツの活用により収益構造の多元化による収入源の発掘)

3. 損害保険業界及び代理店を取り巻く環境と現状



ご提案

規模の拡大による手数料アップと事務処理の効率化

貴社にとって「最良のバックアップ」を提供します！！

信頼できる代理店との業務連携・統合

4.【参考】統合後の手数料水準等

下記数値は保険会社のポイントによって異なり、あくまで概算です。

一般挙績水準	貴社単独	当社との連携・統合後予想
	手数料	手数料
1,000万未満(保険会社によっては没収)	0万～100万	50万～120万
1,000万以上～3,000万未満	90万～360万	120～420万
3,000万以上～5,000万未満	300万～800万	400万～950万

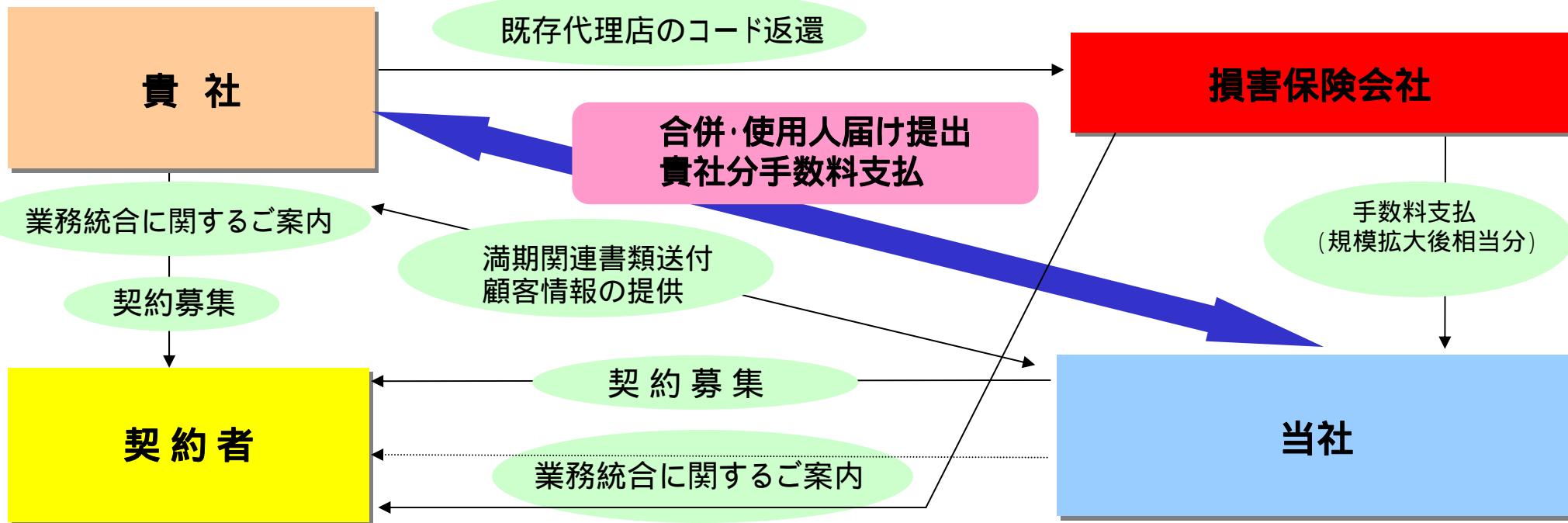
**上記の通り、取扱保険料は同じでも、手数料収入が大幅にUPする場合があります。
計上業務等は弊社が賄います。(内容により経費等負担の発生することもあります)**

その他の事務処理	貴社単独	当社との連携・統合後
領収証の発行・契約	要	要(保険種類により不要)
収明記帳	要(不要の場合もあり)	不要
精算	要	不要
計上	要	不要
事故処理	要	要(但し、業務分担可能)

現保険会社の取り扱い継続も一部可能。代理店名も継続使用可能 事故処理は事故現場へ可能な限り急行する義務があります。
また、必要な事務処理も大幅に軽減され、時間の創出による新たな営業活動が可能です。
対外的な信用向上、機動力UP、得意分野での存分な活躍と収益確保が可能になります。

是非、当社との保険業務連携・統合をご検討下さい！！

5. 当社との保険業務統合(代理店連携統合イメージチャート)



貴社保険業務効率化のために当社と連携、企業代理店使用人(子代理店)として財務局へ届出を行います。貴社と委託契約を結ぶ損害保険会社へ法律上の建前として廃業届けを提出頂きます。(提出しない場合有)

業務提携に関するご案内文を全ご契約者様に送付します。(不同意確認も含む)

貴社からお客様情報等を当社に提供頂きます。(保険会社の承認や通知もこの段階迄に行われます)

6社の保険会社と関連企業の商品・商材の販売が可能になります(損保ジャパン・三井住友海上・セコム損保・富士火災・あいおいニッセイ同和・東京海上日動)

合併後代理店(貴社及び当社)にて契約募集を行ない、計上等契約手続きは原則的に当社で行います。

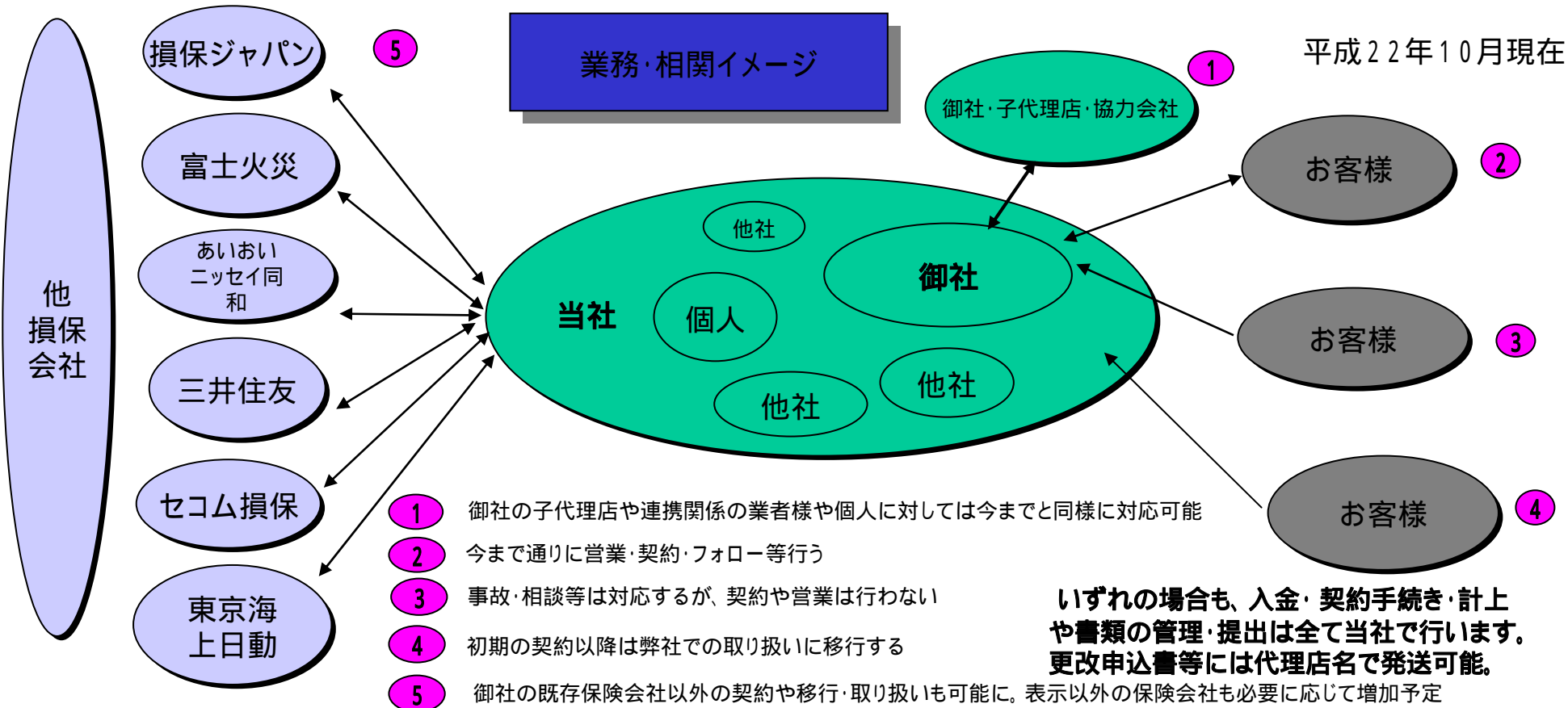
代理店分担割合に応じて、手数料をお支払いいたします。

(貴社分の手数料については、当社と統合した規模・内容により優遇された手数料ポイントが適用されます。)

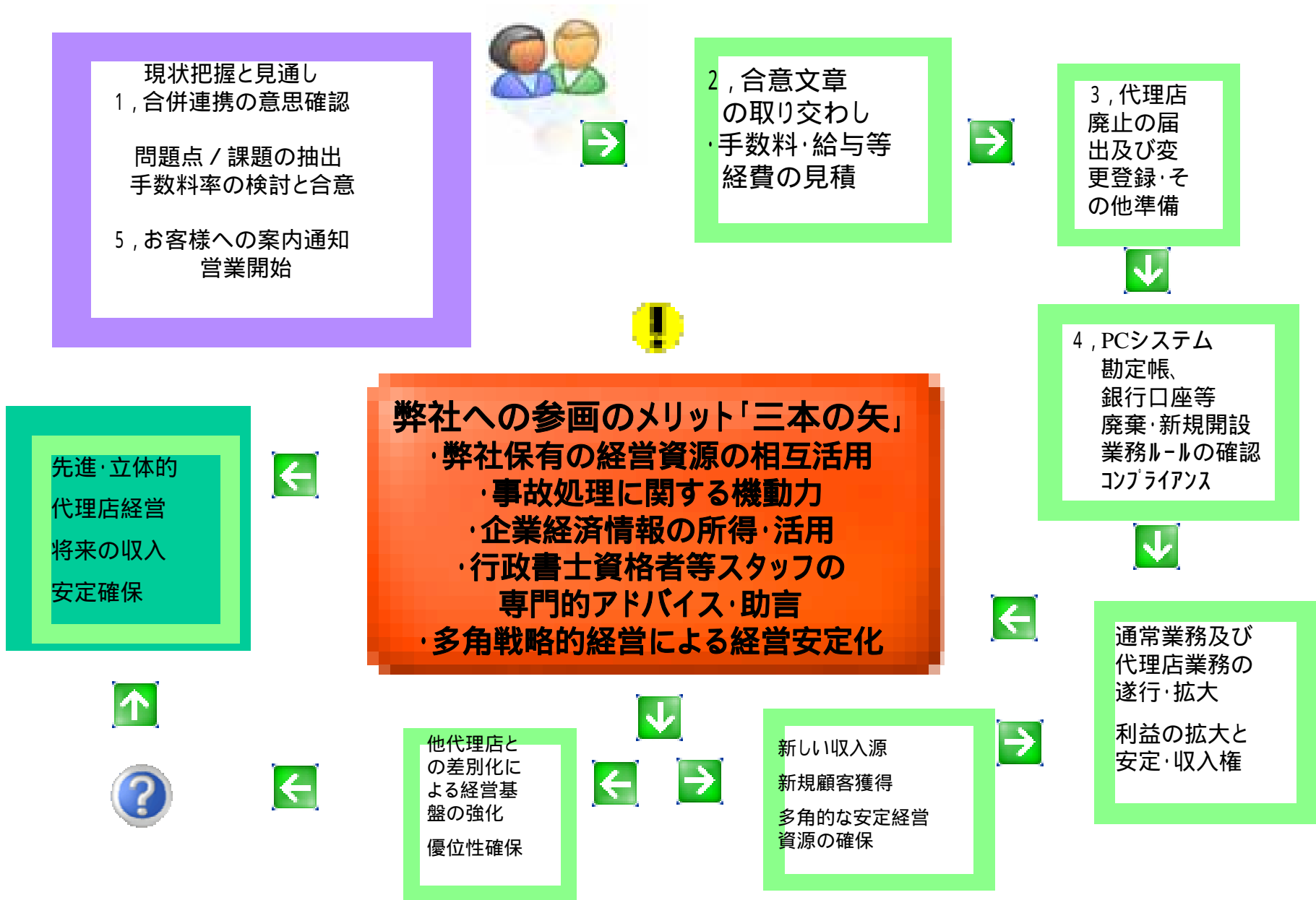
更に詳しい情報は、弊社ホームページでご確認下さい。 <http://www.yan.gr.jp>

6. 今すぐでないが、明日の為に・・・緩やかな連合を視野に

私たちの保険代理店を取り巻く経営環境は、激変しています。まじめに今まで通り取り組んでも収益は向上し難くなっています。今日においてこれまで毎日、お客様の為に精一杯、仕事に取り組んで来られたことと思います。これまで培ってきた人脈や経営資源をどうすればいいのか？このまま先細り消滅してしまうのか？保険会社に吸収されてしまっ終わりではないのか？我が社の顧客はどうなるのだろうか？・・・様々な不安と問題が脳裡をよぎります。ご提案と趣旨の中で触れましたが、**吸収合併が目的という考えではなく、共に連合を組み自分たちを守ろうという観点での連携であることをご理解頂きたいと思います。ですから再独立も可能、もしくは、合併連行ではなく、一部業務の委託(例:PCでの計上や満期更改の代行・処理等々)でも構いません。**お客様を護り、困り込みを強固なモノにする為に互いの得意な分野を取り入れ、他社にない「強さ」や「有利さ」を展開していくことで、お客様への信頼も向上し、経営環境を安定したものとして確保できる筈です。言うなれば、「**協同組合**」や「**合衆国**」的な形態 = **水平分業的なイメージ**を思い浮かべてください。 貴社の段階や過程、現業毎に違う取組み方や方法もご用意しています。



7. 合併連携までの流れと将来への見通し



8. 明日のために「貴社と弊社との課題は何でしょうか？」

YAN