

女性部会報告



平成二十九年八月九日(水)開催
 【第一部】名刺交換会、会長ご挨拶、発起人ご挨拶、講師ご挨拶
 セミナー、質疑応答、意見交換会、今後の活動、次回開催時期について
 講師：大阪代協 教育委員長 新谷香代子氏
 【第二部】懇親会 新町御池下ル 露地もんにて



みなさん、こんにちは。平素は京都代協にご支援を賜りましてありがとうございます。今回、女性部会が立ち上がり第一回目となります。数年前にも立ち上がりかかったのですが、断念しました。しかし今は、女性の時代であり、女性同士の交流の場を設けていかなくてはいいと思ひ、女性部会を設立致しました。今後どのような活動するか考える中で設立に相応しいお話を聞きたいという想いから、新谷さんにご講演をお願いしました。プレッシャーを感じながらも快く引き受けてくださいました。今日はフリートークの時間も設けておりますのでぜひお話を聞きたいと思ひます。

みなさん、こんにちは。今日は女性部会発足第一回目にお招き頂きありがとうございます。本当におめでとうございます。大阪では女性部会というものがございました。事の起りは代理店主を支える奥様が外に出て、お食事したり勉強もしました。しかし今、女性部会は休会しております。今日は、第一回目の立ち上げという事で、男性とは違う目線のお仕事の内容をお話しできたらと思っております。

私がこの業界に入った当時は保険のホの字もわからないような状態でした。担当社員に「子供を抱えて女性でもプロになれるのか？」と尋ねました。彼は一瞬間があつたものの「なれる」ということでしたので、お互い上を目指して頑張ろうと決めました。まずは何をやればいいのかわからなかつたので、勉強をしてすべての資格を取ることから始めました。



ある時生命保険と損害保険の会社を立ち上げました。構想は今でも良かったと思ひますが、当時はつらい時期があり、朝起きて仕事に行くことすらできないことがありました。その時私を救ってくれたのはお客様でした。「新谷さんが元気であれば、店の名前が変わってもいい。守ってくれれば」と。私はその時、目が覚めました。そして、私の考えでお客様を守りたいと思ひ、新たな一歩を踏み出すことが出来ました。

そんな中、保険会社の合併もあり、関西で勉強会を立ち上げました。

代協との関わりとしては、代理店賠償にももちろん入っております。今は何かあれば容赦なく代理店は責任を追及される時代です。代理店賠償の為に代協に入っていたのですが、他社の情報を取りたくて参加するようになって教育委員をするようになりました。代協の方が保険会社より情報は早い。これは間違ひがありません。いろんなことを教えてくれる代理店もあり、また逆に、私に刺激をうける方もいるかもしれません。どの業界も活性化するためには若い方や女性も入っていかなくてはなりません。

大阪の教育委員会では二十九人という大所帯でやっております。なにか変えていくためには女性の教育委員長がいいのかもしれない。委員会の大きな事業としては「人材育成研修会」が一泊二日であります。今年も五十人という大人数となりますが今年も希望者が多く来られなかつた方はまた来年という状態になっております。

代協というのは何がすごいのかという、現状と課題という冊子がありますが、代協が今まで何をしてきたかという項目があり、地震保険の創設にかかわってきたことであるとか、先人の方がこの業界をよくする為に、いかにご苦労なされたかが分かります。今までは余裕があつて、時間のある方にお任せしていただければいいのかなと思ひましたが、実は全然そうではなく、ボランティア活動でも何のコミッションも手数料も発生しません、むしろ時間と経費を使うだけです。でもみなさんどうしてこんなに一生懸命なのかというと、この業界を良くしていかないと次の世代に残していけないからです。

残りの仕事人生でお客様を守っていかれるのかという問題が残されているなかで、業法改正があり、自分

中には資格マニアだとかいう人もおられました。が、「知識がなくて何を売れるのか」という強い気持ちでございました。保険というのはいくら保険料を支払っても証券一枚しかもらえません。でもその証券が人の命や生活を救うことがあります。今ではその証券すら出ない時代となりました。

世界では保険代理店は高い地位にあるのに日本はそうではありません。私は、女性ばかりでも代理店ができると思ひます。しかし、立ち止まってしまう事もあります。私が、仕事でいろんな悩みがあつて立ち止まっていた時に「上つてばかりでは疲れてしまう。上がつては止まらなかつて、階段状に上がる方がいい。」そう先輩におっしゃっていただいた言葉が心の拠り所となりました。私は鑑定の立ち会いもしましたし、現場に行つて「危ないから」と言われることもありましたが、泣いたこともありましたが、すべてのことから逃げませんでした。今ではすべて経験させてもらったことをありがたと思ひています。

の中でリスクを背負つて仕事をしています。私は一人で営業をしておりますので、自分のキャパの中で、一人でしっかりとお客様を守るために、損保の上限を決めて契約しております。

従つて、新規が取れるときはどんどんお客様を整理していきます。三年に一回とか五年に一回とかに勇気を持つて整理をしていきます。新規を取る方がよっぽど簡単です。整理することは難しい、しかしそうでないと生保ができません。時間を創り、生保をやつていきます。収入のウエイトは半々またはそれ以上あるときもあります。

今後の業界のことに私から言うのは憚りませんが、資料にもあるように市場はどんどん変わっていきます。自動運転でも自動車保険は変わっていきます。人の保険も健康な体で予防するという風に変わつていくのかなと思ひます。保険が変わるのはものすごく早いと痛切に感じております。営業という仕事は誰でもできますが、事務という仕事は女性の力が大きいです。

今日は会長はじめ、副会長も来ていただいています。女性の力を存分に活かしていただければと思ひます。今後M&Aや代理店の合併などどんどん進んでいくなかで自分を入れてくださいという考えでなく、一緒にパートナーシップを持つてお客様を守つていきたいと思ひます。そのためには常に自分を磨こうと思ひています。

今日は男性がおられるので話難しいことですが、敢えてお話しします。昔ある方に「新谷さんがスカート巻いて営業行つたら、みんな入つてくれるやろ？」と言われたこともあります。私はその時のことを忘れられません。でも私はその方に自分が子供の世話も全部させて、夜の二時くらいまで働いて、色塗りで分析図を作つたりしていることを言いましたら、それ以来その方

は私に何も言わなくなりました。仕入れもないので女性でもやつていける仕事だと思ひます。仕入れはセミナーだったり、スキルを高めることだと思ひます。それを仕入だと思ひるのは私だけかもしれません。あとは健康です。健康な体をもらえたのは親に感謝をしています。私はあと何年かでの業界を去りますが、今後も親がやつていくこの仕事を継ぎたいと思ひます。あと数年間は、大阪代協の役員をやりますが仕事も頑張つていきたいと思ひます。業績が下がつてしまうと本末転倒ですので、業績を上げるよう努力しております。

これだけ早い流れがあるなかで、できるだけ早い動きをしていただけて皆様にも活躍していただけたらと思ひます。



今回参加された皆さん

中・北	AIU	(株)ゼネラル・サービス<一部のみ参加>	原田 奈津
中・北	損保ジャパン日本興亜	(株)コンシェルジュ	北村 やゆ子
東	三井住友	(株)Doコーポレーション	岩木 恵子
東	損保ジャパン日本興亜	(株)Drive・Door	北村 八重子
東	東京海上日動	(株)セグチ 瀬口総合保険事務所	辰巳 紀子
東	東京海上日動	(株)中島商会<懇親会のみ参加>	山中 智香子
西	損保ジャパン日本興亜	(株)右京モーター<一部のみ参加>	平子 君栄
西	富士	(株)ホームプラン	家治 信枝
洛南	東京海上日動	(株)阪田モーター商会	阪田 幸代

講師：大阪代協 教育委員長 新谷香代子氏 (株) KS ライフプランニング代表取締役
 代申会社：あいおいニッセイ同和損害保険(株) 代協活動経緯：(H24~2年間・教育委員、H26~2年間・副教育委員長、H28~常任理事・教育委員長 H29~現 理事・教育委員長)