

# 新日本保険新聞

(損保版)

第1～4月曜日発行  
発行所 新日本保険新聞社  
大阪府西成区本町1丁目5-15  
郵便番号550-0004  
電話 (06) 6225-0550 (代案)  
FAX (06) 6225-0551 (専用)  
購読料 1か月2160円  
(消費税、送料込)  
©新日本保険新聞社 2018

努力と勇気でチャンスをつかむ

## 競争を生き抜く代理店

新日本シンタウ 代表 那須 顯一

◀124▶

TEL06-6282-6488(代)  
<http://www.j-thinktark.com/>

## 楽天が朝日火災を買収

### 損保の個人マーケットにとって かなりの脅威に

先月末、楽天が、野村ホールディングス傘下の損害保険会社、朝日火災海上保険を株式公開買い付け(MBO)により完全買収するとの発表がありました。買収額は460億円規模。

これは、損保の個人マーケットにとってかなりの脅威になるのではないだろうか。

楽天は現在9000万人以上の会員がいるとされ、皆様に存知の通り、銀行、生命保険会社、証券会社があり、金融サービスを含め70を超えるサービスがあるとの事。

またそのサービスの利用によって、楽天のポイントが貯まり、そのポイントは楽天市場での買い物に使える。すでに「楽天経済圏」が構築されており、今後さらなる拡大を狙っている同社。

楽天によると「から損保会社を造るよりは、既存の損保を買収した方が、時間も人も金もかなり負担軽減になるし、野村ホ

ールディングスにしても再編し乗り遅れた損保業界の中で身動きがとれなかつた状態からの脱却に、渡りに船という話だったのかもしれない。

と考えると、今都市銀行や地銀が再編を自覚するのも無理のない話。

今後楽天は、通販サイト「楽天市場」や、クレジットカードの購買、利用履歴などの集積された会員情報から生活スタイルを判断し、各個人に依りて細かく保険料を決められるようにする新保険商品の開発、旅行予約サイト「楽天トラベル」に加盟する宿泊施設や、民泊事業者向けの商品開発も検討するとも報道されています。

今後はフィンテック、独自仮想通貨の開発などもありうるでしょうから、その利便性や他のサービスとの親和性から、消費者から選ばれる損保会社になっていく事は間違いないように感じられます。

アマゾンが米国でトイザラスや数多くの小売業を縮地に追いやった様に、今我々の身近でも一般の卸売りや小売業はアマゾンによって数々個人会員の困り込みを

アマゾンが米国でトイザラスや数多くの小売業を縮地に追いやった様に、今我々の身近でも一般の卸売りや小売業はアマゾンによって数々個人会員の困り込みを

## 目先の利益に走るのではなく 未来に向けて足元を固める

このような波にさらされても我々の存在が必要なものマーケットはどこなのか。

我々が代理店としてフィンテックを駆使するそのエトリレンジ「はとうしたら手に入るのか。」

その他我々に専門知識がなければ、渡されないマーケットがあるか。

変わるならその専門知識の習得方法はどこにあるのか。

自らが生き残る為にはAを導入していま

成功を遂げつつ、楽天市場を利用している法人や個人事業主、金融サービスを提供している法人に対して、事業家の商売を提供していく。

契約した法人、個人事業主は契約高を上げて、出店手数料の割引や、各種サービスの割引、また楽天ポイントが付与されると言う将来にわたるメリットに契約ができて、保険料もクレジットカード、楽天銀行あるいはネット銀行であれば隣時に保険料引き去りの契約が得。そこには楽天ポイントが付与される。個人会員の困り込みを

我々が体面整備や、色んな情報を取り回されコストを下げさせられていく間に今の業態が、あれぞ、高給化が激しいと言われれば我々が業界、同業他社の動向は気にしつつも、一歩先を見て自社だけでも進む発想が益々必要な時代になってきました。

以前にも書きましたが、私の知り合いの経営者の方の言葉、多くの人が同じ方向に流れている時は、違う方向を向いてみる」を思い出しています。

目先の利益に走る、魂の事無く、未来に向けて足元を固める事を優先する。

世の流れが速すぎて、簡単に乗り遅れてしまっている現状ですが、流され過ぎず、必要な情報は取り入れ、生き残る代理店を目指しましょう。

## 市場は縮小傾向にも関わらず ますます競争は激化へ