

AI G損保 ARC資格制度で飛躍する代理店

ジェイアイシーセントラル(株) 佐野利一社長

損保募集人は100%資格取得

AI G損保が2018年度にスタートした「ARC資格制度(AIG Risk Consulting)」は5年目を迎え、代理店チャネルでの普及が進んでいる。21年度末までに3000人を超える募集人が資格を取得し(GRM資格約2300人、SRM資格約500人、ERM資格約240人)、得られた知識やメリットを生かして保険募集の現場で活躍している。また、募集人が所属する代理店でも同制度をうまく取り込み、さまざまな方法で活用している。愛知県名古屋市の本社を置くプロ代理店のジェイアイシーセントラル(株)では、佐野利一社長を含め、損保商品を取り扱う募集人全員がARC資格を取得し、さまざまな形で代理店事業に生かしている。佐野社長に代理店としての歩みや現在注力している取り組みとともに、ARC資格制度を導入したきっかけや活用方法とその効果、今後の展望などについて聞いた。

ほかに、セールスサポートグループ(SSG)を設置しており、本社各部門や各拠点のバックオフィス機能を担っている。

——従業員の採用や育成については。

佐野 当社では10年ほど前から新卒採用を行っている。当時は就職氷河期で学生の就職先が少なかつたことから、ハローワークを通じて新卒の募集を行ったところ、多くの学生に応募してもらい、その時に採用した学生は現在もしっかり働いている。それ以降、毎年1~2人採用している。従業員教育については、態勢整備室が担当しており、全体のコンプライアンスやガバナンスの管理、規約の改廃などとともに取り組んでいる。新入社員は、態勢整備室の室長から基礎研修を受けた後、SSGに配属され、半年で電話応対や見積書の作成、計上作業、事故受付などを身に付ける。その後、各部署に正式配属されて先輩社員のOJTを受けながら保険



トップクラスのERM資格取得率

P、CFPなどの取得者には、資格手当を支給するなどして社員の知識レベルの向上を促している。

——営業活動で注力していることは。

佐野 当社には多くのお客さまがいらっしゃる。新規のお客さまに加え、既存のお客さまにも証券回収することを毎年の重要施策として注力している。回収した満期情報やセールフォース

格制度がちょうど6月から始まると聞き、当社からの取り組みに非常に有益なという期待があった。しっかりと知識と経験を積んだ上でお客さまに保険商品を提案することが保険代理店として不可欠だと考えており、その点、ARC資格制度は、商品試験のようなオンラインによる講座受講を通じた知識の習得のみならず、お客さまに実際にリスクコンサルティングサービスを実施することが課されており、実践を通じたカリキュラムであることから、その実現のために活用させていただくことを考えて取り組みを始めた。そのため、当初からARC資格制度を社内根付かせるための推進担

——社長自身も資格を取得しているのは。

佐野 制度が始まった当初に入門編のGRM資格にトライし、資格を取得した。当社は以前、知らず知らずのうちに「商品売り」を行う傾向があったが、ARC資格制度で勉強することにより、リスクに対して何でも保険でカバーするのではなく、企業の規模や実績などに応じて自己保有が良いのか、保険に転嫁するといったリスクファイナンスに対する理解を深めることができた。非常に面白いアプローチだと感じ、社員全員にも「保険とは何か」「リスクマネジメントやリスクマネジヤ」とは何か」といったことをしっかりと学んでもらいたく取り組みを強化している。

——制度導入の効果やメリットについては。

佐野 ARC資格制度の受講を機に、リスクに関する専門用語を社内共通言語として活用することができたり、当社のサービスレベルの標準化に役立ったりしている。現在、16人がERM資格を取得しており、出される課題も最難関のレベルだが、それを社内共有

することは社員一人一人のスキルアップに非常に大きな効果があると考えている。

また、全員がうまく活用できているとは限らないが、上級資格者になると火災保険の建物評価を自ら行った上で、優良リスク割引を適用するアンダーライティング権限が付与されることから、お客さまからの信頼も一層深まるのではないかと考えている。このほか、3年ごとの更新制になっていくことで最新のリスクマネジメントの知見を吸収できることも制度としてうまくできていると感じており、引き続き活用していきたいと思っ

——代理店としての現状での課題については。

佐野 常に課題はあるが、現在はとりわけ「コミニケーションが重要な」と考えている。コロナ禍によって時差出勤やリモートワークなどを導入したことで、社員同士のランチや飲み会の機会が減り、また、マスクの常用で会話自体も控え目になっており、閉塞感がある。社内でもお客さまに対して、コミュニケーションがよりスムーズになればパフォーマンスもそれだけ上がると考えている。今後さまざまな施策に取り組みしていきたい。

現在、新入社員には2年目からARC資格制度に取り組みてもらっているが、既存社員にも資格更新に向けてしっかりと取り組んでもらいたいと思っ



佐野社長

——御社の代理店としての成り立ちは。

佐野 創業者である野村幸夫現会長が1987年に立ち上げた会社で、9月6日にちょうど35周年を迎えた。野村会長が(株)ジェイアイシーから、中部地域において知的障がい者の方々を対象とした補償制度の創設と推進をオファーされたことが、もともとのきっかけで、当初はジェイアイシーの

名古屋営業所だったが、その後、全国を四つのエリアに分けて分社化し、現在のようなグループ傘下の会社になった。

——組織体制については。

佐野 保険募集人登録をしているのは、役員合わせて37人で、保険に従事していない2人を合わせて39人が働いている。愛知、岐阜、三重、静岡、福井、石川、富

山、長野の8県をカバーしており、愛知県名古屋市にある本社のほか、石川県金沢市に北陸長野支店、長野県松本市に長野営業所、静岡県静岡市に静岡営業所、また、福島県に福島スクールセンターを設置している。

——取り扱い種目は。

佐野 知的障がい者の方々のための補償制度のほか、本社に法人営業部を設置しており、AI G損保のマーケット開拓のノウハウをベースに中小企業を中心とした法人営業を行っている。また、生命保険推進課では全ての営業社員が生保販売をするための推進サポートを行っており、各拠点の営業社員と一緒にマーケティング開拓を進めて

スキルアップ、サービスレベルの標準化に活用

ARC資格制度に

取り組んだきっかけは、佐野 前述の通り、当社の従業員は特に毎年6月から11月の期間を知識の習得に励んでいるが、募集人単位のトレーニングカリキュラムで3段階の資格取得を通じてリスクコンサルティングを軸とした新たな営業手法を身に付けていくARC資

格制度がちょうど6月から始まると聞き、当社からの取り組みに非常に有益なという期待があった。しっかりと知識と経験を積んだ上でお客さまに保険商品を提案することが保険代理店として不可欠だと考えており、その点、ARC資格制度は、商品試験のようなオンラインによる講座受講を通じた知識の習得のみならず、お客さまに実際にリスクコンサルティングサービスを実施することが課されており、実践を通じたカリキュラムであることから、その実現のために活用させていただくことを考えて取り組みを始めた。そのため、当初からARC資格制度を社内根付かせるための推進担

——社長自身も資格を取得しているのは。

佐野 制度が始まった当初に入門編のGRM資格にトライし、資格を取得した。当社は以前、知らず知らずのうちに「商品売り」を行う傾向があったが、ARC資格制度で勉強することにより、リスクに対して何でも保険でカバーするのではなく、企業の規模や実績などに応じて自己保有が良いのか、保険に転嫁するといったリスクファイナンスに対する理解を深めることができた。非常に面白いアプローチだと感じ、社員全員にも「保険とは何か」「リスクマネジメントやリスクマネジヤ」とは何か」といったことをしっかりと学んでもらいたく取り組みを強化している。

——制度導入の効果やメリットについては。

佐野 ARC資格制度の受講を機に、リスクに関する専門用語を社内共通言語として活用することができたり、当社のサービスレベルの標準化に役立ったりしている。現在、16人がERM資格を取得しており、出される課題も最難関のレベルだが、それを社内共有

することは社員一人一人のスキルアップに非常に大きな効果があると考えている。