

新年のご挨拶

平成 30 年元旦
株式会社トラストパートナーズ
代表取締役社長 金子智明

新年あけましておめでとうございます。

今年も、会社設立 11 年目の新年を迎えることができました、社長就任以来『組織力創り・組織の一体感』との想いをもち続けて、弊社の経営にあたって参りました。お陰様で、弊社社員・保険会社社員の皆様のご支援、ご協力により、本年も皆様と一緒に仕事ができる喜びを感じております。

私たちを取り巻く環境は大きく変化していますが、近年 最大のエポックは何といても改正保険業法の施行とそれを受けた保険行政の動向であると思います。

法改正の目的は、詰まるところ、「顧客本位の業務運営の実践と定着」です。

日本の損保契約の92%は代理店扱いですから、保険業界における顧客本位の実現は、直接顧客と接する代理店の業務品質にかかっていると言えます。私たち代理店は、今まで以上に襟を正して顧客の視点で考え、行動する必要があることは言うまでもありません。

併せて、顧客本位の底流に流れる真のストーリーを理解する必要があると思います。それは、「私たち代理店が顧客本位の理念のもとで創意工夫を発揮し」、「競い合い」、「顧客から選択されていく」という市場原理を定着させようというものです。

言い換えれば、保険が持つ「社会価値」と代理店が持つ「企業価値」を同時に実現していくということだと思います。

保険という商品は、購入しても契約者の手元には車や電化製品のようなモノは残りません。顧客は「安心」を買っているわけですから、保険はその存在自体が「社会価値」となります。

従って、代理店は、個人としても組織としても「安心」を商品として取り扱うに相応しい品質を身に着け、顧客の信頼を基盤にして「企業価値」を高め、成長軌道に乗せるというサイクルを定着させていくことが重要であり、それができれば持続的な 発展の道が拓けるということだと思います。

地域で生きる代理店は、お客様の困り事にきめ細かに対応し、お客様の人生に寄り添って支えることができる存在です。大切なのは「人を思いやる心」であり、保険は、「人を思いやる心」を具現化できる素晴らしいシステムです。

今年も、不断の努力を重ねて品質向上を図り、「思いやりの心」が溢れる明るく元気な会社になるよう、夢と信念と思いやりの心を持ち、切磋琢磨しながら活力あふれる集団、お客様から必要とされる真の顧客本位の代理店トラストパートナーズを創り上げていきましょう。

本年も弊社社員・保険会社社員・関係各位の皆さま方におかれましては、素晴らしい年になりますようご祈念申し上げまして、新年のご挨拶とさせていただきます。