

# 車販売低迷 苦戦続く

世界的な不況に伴う自動車販売の低迷で、県内の損害保険代理店が顧客獲得に苦戦している。保険会社が代理店を介さず、商品を直接販売するケースが増えていることも一因。各代理店は社員の資質向上に努めて顧客からの信頼性を高めるほか、付加価値の高い情報提供、生命保険を含めた幅広い品ぞろえで生き残りを図っている。

## 県内損保代理店

富山運輸支局によると、平成二十年十二月の県内新車登録・届け出台数（二輪車を含む）は、前年同月比15・9割減の二千七百九十九台と五カ月連続で前年水準を下回った。昨年の年間累計台数も前年比4・5割減の五万四千九百八十三台と四年連続で減少。月別、年間とも現行調査を始めた十四年

小幡社長は資質向上が代理店に求められる最重要課題だとし「保険制度や具体的な事例における対応など幅広い知識を習得し、選ばれる代理店を目指す」と話す。

## 社員資質向上 生き残り図る

フェイス（高岡市城東、名内裕光社長）は、きめ細かい情報の提供に力を入れる。顧客向けに月一回、情報紙を発行。交通事故や火災での過失割合の認定などを、具体的な事例を挙げて紹介している。

度以降、最大の下落率となった。損害保険は自動車保険が主力分野であるだけに、新規顧客を獲得できず、経営が圧迫されている。完誠プランニング（富山市町村、小幡完治社長）は、営業担当者全員に認定保険代理士の資格を取得させ、他店との差別化を図る。こ

損害保険各社はインターネットで販売を強化しているが、ネットで分からない詳細について説明することで存在意義をPR。同社は「付加価値の高い情報を発信して顧客からの信頼を高め、かかりつけの医師のような存在になりたい」としている。

損害保険に加え、生命保険も充実させるのは中島保険事務所（小矢部市綾子、中島正人社長）。二三年前から第二の柱として生命保険商品の品ぞろえを拡充している。損害、生命両保険合わせて十一社の商品をそろえる。

昨年六月には富山市掛尾に保険クリニックを開設。損害、生命保険の双方について相談を受け付けている。中島社長は「商品は日々進化しており、顧客一人一人の生活に合ったものを紹介していかないと話している。



損害、生命両保険の商品を幅広くそろえた中島保険事務所の保険クリニック