



パネルディスカッションも実施

長野県代協(上原達会長)の中信支部、諏訪支部、伊那支部、飯田支部の4支部合同セミナー「新春保険代理店の集い」が2月6日午後2時から

被災者に寄り添い迅速な対応

長野県代協4支部
合同セミナー開催

日本代協・野元氏が講演



野元専務理事

ら、長野県松本市のホテル翔峰で開かれた。まず、八木弘雄実行委員長が「本日のセミナーは今後の活動に役立つものと思っています。有意義な時間をお過ごしください」と挨拶。

また、上原会長が挨拶に立ち、松本が長野県代協の発祥の地であること、昨年50周年の行事を行ったことなどに触れたあと、「昨年、豪雪や御岳山の噴火、長野北部地震など私たちの業務に直結する自然災害が発生しましたが、被災者に寄り添い迅速な対応でお役に立てたことを自負しています」と述べた。さらに今年の大きな目標として「①会員拡大で組織率の向上、②損害保険トータル

プランナーの取得(目標15名)、③国民年金基金加入の推進の3つを掲げた。

第一部では、日本代協専務理事・野元敏昭氏が「保険募集を取り巻く環境変化と代理店の対応」のテーマで講演。改正保険業法のポイントとして、①積極的な顧客対応を求める基本的なルールが法律で明確に定められた。②保険募集人自身も保険会社と並ぶ募集ルールの主要な遵守主体とする法体系へ移行を挙げた。③の中で募集人の義務として「意向把握義務」「情報提供義務」、代理店の義務として「体制整備義務」「比較推奨販売を行う乗合代理店の追加的体制整備義務」

「外部委託先の管理責任が明確になった。情報提供義務の中で、比較・推奨販売をする乗合代理店の場合、会社としての客

観的な基準を設けておくことが必要という。体制整備義務は全代理店が対象になるが、業務の規模・特性によって義務のあり方が変わる。乗合代理店は法律上「保険会社側の代理人」という自らの立場を明示し、「公平・中立」などの表示は禁止となる。環境変化への適応として「対面に力を入れることで他の業務をどのように効率化できるか。ITなどの活用、お客様が快適に面談できる場所の設定など、先行投資が必要だ」と述べた。

第二部では、上原会長と前会長・内堀敏高氏によるパネルディスカッションを行った。コーディネーターは、野元専務理事と長野県代協・福嶋利行副会長。専属代理店の上原氏と乗合代理店の内堀氏に対し、①会社の経営理念、行動指針への思い、②各保険会社がどの程度内部管理を進めてい

るか、③経営計画の作成、④PDCAを回す仕組みと役割分担、⑤プロ代理店の増収・増益を実現するための強みの5項目について質問。

②について上原氏は「トップクラスの代理店になるため、保険会社が指導する項目をクリアしていけば、自ずと内部体制ができていくように思う」と答えた。③について内堀氏は「代理店として地域にどう貢献していくのかなどあるべき姿に對し従業員をどう育てるのか。人数を増やすならどれだけの売上が必要か。そういうことを考えながら毎年事業計画を練っている」と回答。⑤では、上原氏は「専属は専属で、乗合は乗合でそれぞれに良さがあって、それを發揮すればいい。お客様からこの代理店だから入るといふプランニングを作ることが大事だ」と話し、内堀氏は「当社は人数がおり、営業担当者にも時間的余裕がある。この仕事は時間が武器。増収・増益のためには時間を作らないといけない」と述べた。

は人数がおり、営業担当者にも時間的余裕がある。この仕事は時間が武器。増収・増益のためには時間を作らないといけない」と述べた。