

損保ジャパン
日本興亜と代協

初の本格ジョイントセミナー

損保ジャパン日本興亜関西第二業務部と京都代協、滋賀県代協、奈良県代協、和歌山代協では11月20日午後2時から、京都市下京区のキャンパスプラザ京都で、「保険業法改正の対応と代理店経営に役立つセミナー」を開催した。これは、同社関西第二本部「代協部会セミナー」と銘打ち、保険会社本部と管内の府県代協主催の初の本格ジョイントセミナーとして開催したもので、当日は代協非会員を含め代理店店主ら約250名が参加した。

関西第二業務部と京都、滋賀、奈良、和歌山の4代協が共同開催

最初に同本部の松林宏本部長が挨拶に立ち、「本日のセミナーは関西第二本部が営業拠点とする京都、滋賀、奈良、和歌山の各代協の皆さまと共催という形で開催することとした。これは、損害保険の普及と保険契約者・一般消費者の利益保護を図るため、損害保険代理店の資質向上と業務の適正な運営、そして、損害保険事業が健全に発展し幅広く社会に貢献していく」という崇高な理念に基づき活動している日本代協の皆さまの考えに深く賛同し、全面的にバックアップしていきたいと思っただからだ。



松林氏



川本氏

保険会社と代理店の皆さまが目的を一つにして積極的にこうした取り組みをしていくことは大変意義がある。今後ますますこうした場が増えていくことを願っている」と述べた。

続いて日本代協の川本吉成理事が、「来年5月20日、いよいよ改正保険業法が施行となり、我々に一層の責任が課せられることとなる。本日の講演はいずれも重要かつ現場に即したもので、必ず皆さまの経営のプラスになると核心している」と

挨拶した。

このあと、同本部の支店長らと4代協の各会長との紹介があり、講演に移った。

第1部は公的保険アドバイザー協会の山中伸枝理事が「公的年金を知らば生命保険の売上が伸びる」と題して講演を行った。同氏は、「公的保険という国によるベースの保障の話をわかりやすく、かつ幅広い知識でアドバイスすれば大きな付加価値としてお客様に喜んでいただける。ねんきん定期便を使って国の保障の大切さを訴求すれば、それほど皆さんの扱う民間保険のニーズが高まる。総合的なアドバイスにより顧客単価が上がり、また長期間にわたるお付き合いもでき、結果売上を伸ばすことに繋がる」と述べた。



吉澤氏

べ、ねんきん定期便を使ったアプローチをトク例などを織り交ぜながら即使える形で披露した。第2部は京都産業大学の吉澤卓哉教授が「保険募集や損害サービスをめぐるトラブル事例への対応」のテーマで講演。販売側にミス等があり、対応案を契約者に提示して交渉を行う際には「何が法的に正しい対応内容であるかを検討・判断すること」が最重要とし、トラブル事例からその指針を考察。とくに、ゴルフ練習場の火災保険契約で風災危険に関する不説明(ゴルフネット不担保)により裁判に至った事例を紹介。「最近、法的に、契約者の個別事情に応じた重要事項説明が求められるようになりつつあるように思われる。ぜひ伝えるべき免責条項を見極め、きっちりの説明をしていたいただきたい」と強調した。



4代協の会長と支店長ら

最後に、日本代協・辻本完治副会長が登壇し、今後の代理店経営における生命保険販売と代理店賠償の重要性など総括の言葉を述べるとともに、非会員に代協加入を強く呼びかけ、終了した。



山中氏

「ねんきん定期便を使ってアプローチをトク例などを織り交ぜながら即使える形で披露した。第2部は京都産業大学の吉澤卓哉教授が「保険募集や損害サービスをめぐるトラブル事例への対応」のテーマで講演。販売側にミス等があり、対応案を契約者に提示して交渉を行う際には「何が法的に正しい対応内容であるかを検討・判断すること」が最重要とし、トラブル事例からその指針を考察。とくに、ゴルフ練習場の火災保険契約で風災危険に関する不説明(ゴルフネット不担保)により裁判に至った事例を紹介。「最近、法的に、契約者の個別事情に応じた重要事項説明が求められるようになりつつあるように思われる。ぜひ伝えるべき免責条項を見極め、きっちりの説明をしていたいただきたい」と強調した。