



(損保版)

第1~4月曜日発行
発行所 新日本保険新聞社
大阪府西区本町1丁目5-15
電話 (06) 6225-0550 (代表)
FAX (06) 6225-0551 (専用)
購読料 1か月2160円
(消費税、送料込み)
©新日本保険新聞社 2016

シンニチ保険Web

www.shinnihon-ins.co.jp

購読者専用サイトのパスワード

goldmoon

(2016年12月31日まで)

※「1月」と「7月」に変更します。

大阪代協

代理店の現在と未来、テーマに

パネルディスカッション in OSAKA開く



200名を超える参加者で熱気あふれる会場



黒石会長

当日は、非会員87名を含め202名が参加し、会場一杯の大盛況となった。

ミニマム基準への対応は?! 専属は保険会社資料の活用で

大阪代協(黒石光寿会長)は、8月24日午後2時30分から、大阪市北区のあいおいニッセイ同和損保フエニックスタワー16階大会議室でパネルディスカッション in OSAKA『代理店の現在と未来』を開催した。パネラー3氏が、改正保険業法施行を踏まえて代理店が対応すべきミニマム基準や変化する代理店の責任、今後の保険業界の変化といった3テーマについて討論を展開した。



中野氏

開催に先立ち、黒石会長が「大阪代協は今年設立55周年を迎えた。全国の代協の中で歴史、会員数、取組内容ともに全国一であると自負している。代協では、各種セミナーをはじめ、不公平な保険募集環境のモニタリングおよび公平な保険募集の申入れや業界情報のタイムリーな発信、情報交換など様々な活動を行っている。また、関係各署にも代理店の代表として声を届けている。組織力、会員数は活動の源であり、発信力となる。この機会に代協非会員の方々にぜひとも会員となっていただき、損保業界発展

のために力を貸していたきたい」と挨拶した。パネルディスカッションは、丸紅セーフネット(株)常勤監査役の栗山泰史氏(詢ナカサキ・アンド・カンパニー代表取締役)の司会進行。中崎章夫氏(㈱総合保険センター代表取締役)の木下幸太郎氏(3氏)をパネラーに招き、中野信雄(大阪代協常務理事・事務局長)のコーディネーターのもと、3部構成で行われた。第1部の『改正保険業法施行を踏まえて、現在代理店が対応すべきミニマム基準』では、まず栗山氏が中小規模代理店の体制整備の進め方について、「ミニマム基準の第一歩は、保険会社から提供される規程やマニュアルを活用し自代理店の規模特性に応じて修正する。ただし、比較推奨販売を行う乗合代理店については



栗山氏

独自の体制整備を整える必要がある」と述べ、同時に「代理店は責任が重くなつたことを認識しなければならぬ」と強調した。同氏は金融庁のパブリックコメント等から、①乗換え募集 ②キャンペーンでの取組み ③高齢者の対応についての体制整備を金融庁は重視して監視していると指摘。さらに苦情処理に対してきちんとPDCAサイクルにより対応しているか、また、現状できていないことも内部監査についてはこれからの重点としていくかの自分の意見をしっかりと持つことが重要になると説明した。



中崎氏

中崎氏は、「代理店が法律上の主役の時代に突入り、何かあった場合の立証責任は代理店に移った。そのためにエビデンスを残すことが重要である」と話し、その責任は中小規模代理店にも

組織全員で取り組む

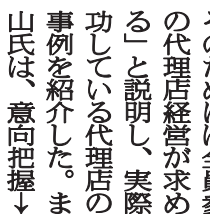
社内の意識改革が必要に



木下氏

一方、木下氏は代理店の立場から、「代理店は自ら情報を取りに行き、その情報を理解するため

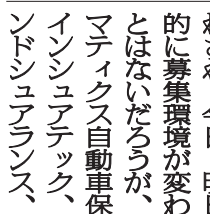
求められており、決して他人事ではないと強調した。そして「改正保険業法は属人ではなく、事業体・経営体である組織としての代理店に対するものである。したがって、経営者だけでなく、代理店業務に携わる全ての者が同じベクトルをもって取り組んでいく姿勢が必要である」と述べた。



山手氏

山手氏は、意向把握情報

にしっかり学ぶ体制を持たなければならぬ」と述べた上で、「改正保険業法に定められた義務等について社員を納得、行動させるには社内の意識改革が必要で、そのためには社員とのコミュニケーションがポイントとなる」と話した。



山手氏

提供し意向確認という論理的な一連の流れが求められる改正保険業法の施行は代理店にとってチャンスとなると述べた。木下氏は「保険加入がままならない低所得者が増える中で、そうした人たちの不安をどう解消していくかが代理店の責任だと感じる」と異なった角度から意見を述べた。

第3部では、『保険業界の変化(フィンテック・自動車保険の将来像等)』について議論が交わされ、今日、明日に劇的に募集環境が変わることではないだろうが、テレマティクス自動車保険やインシュアテック、フレンドシユアランス、フィ

ンテックの出現など、今まで当たり前と考えられていた保険価値が大きく変わる可能性をみておかなければならないという意見に集約された。いずれのディスカッションも代理店が生き残るために必要な方向性を示す有益な内容となった。

求められる全員参加型の代理店経営