26年度三冠王を達成

京都代協　通常総会と会員大会

消費者目線で力尽くす

京都代協（田中康三会長）は5月27日午後1時半から、京都市下京区のホテルグランヴィア京都で会員60名参加のもと第8期（通算53期）通常総会および会員大会を、6時から会員および来賓総勢155名が参加し、懇親会を開催した。

総会は小橋信彦副会長の開会宣言で始まり、田中会長の冒頭挨拶、田中宏明副会長の倫理綱領朗読のあと、付議事項の審議に入った。平成26年度事業報告、同決算報告および監査報告、平成27年度事業計画案、同予算案、定款の一部変更の第1～5号の各議案はすべて可決承認された。監査報告では、会計以外の業務監査として、①国民年金基金の加入促進、②保険大学課程コンサルティングコースの受講勧奨、③会員増強の3項目すべてを達成し、三冠王に到達したことが報告された。なお、この26年度三冠王は、全国47都道府県代協で11代協のみが到達している。

挨拶する田中会長

続く会員大会では、同代協監事の辻本完治日本代協副会長が、参加者から意見や要望を聞き、それに関連する日本代協の現下の取り組みや業界の最新情報などを伝えた。

休憩を挟んでセミナーが行われ、大棟耕介氏（㈲プレジャー企画代表取締役会長）が「現役道化師から学ぶ、組織・社内環境をプラスに変えるコミュニケーション手法」と題して講演。場の空気を読みながら相手を徹底的に観察し、相手よりもへりくだって少しオーバーと思える受け答えが楽しい雰囲気を作り上げ、気持ちのよいサービスになるという手法を、様々なパフォーマンスと実体験の話で何度も会場を沸かせながら伝えた。

懇親会は、平井芳一近畿財務局京都財務事務所理財課長、馬場孝夫損保協会近畿支部京都損保会会長、各損保会社京都支店長ら、および安藤裕衆議院議員、福山哲郎参議院議員、ならびに伊吹文明、前原誠司、田中英之、二之湯智各事務所秘書、北神圭朗元衆議院議員、岡本和徳京都府議会議員らの来賓を迎え、盛大な会となった。

冒頭、田中会長が挨拶に立ち、「少子高齢化が進んでおり、将来には不安要素もあるが、地に足をつけ、何より消費者のことを思い、消費者目線で力を尽くしていくしかない。会長として残りの任期の1年、やる気・根気・元気で、精いっぱい頑張っていきたい」と述べた。

続いて、平井氏と馬場氏が来賓挨拶を行った。平井氏は、「金融庁では、金融機関・金融関係機関が顧客とのWIN-WINの関係を構築していただき、一層の顧客第一主義に努めていただくことが重要であると考えている。今一度日常の業務を点検し、より顧客目線に立った業務運営を進めていただきたい」と述べた。

到着した福山議員が挨拶を述べた後、辻本日本代協副会長が登壇し、「損保協会では、2020年に登場が予測される自動運転カーへの対応準備を進めている。自動車保険マーケット中心の代理店も非常に多い。我々もすぐ準備に入らなければならない」と強く説いた。その上で、「大切なお客様の生涯のパートナーとなるため、代協仲間と情報交換をこれまで以上に行い、自己研鑽に励むこと。そうすればこの状況はチャンスになる。京都代協のメンバー一団となってレベルアップする年にしたい」と述べた。

エース保険が代理店向けセミナーを開催

北海道代協の協賛で

エース保険は5月18日、北海道代協の協賛の下、札幌市民ホールで保険代理店向けセミナー「ACE AGENT ACADEMY in Sapporo」を開いた。

セミナーでは第1部で、のぞみ総合法律事務所の吉田桂公弁護士が「保険代理店に求められる態勢整備とは」について、第2部では株式会社カブトの行木隆代表が「今、保険代理店に必要な態勢整備構築から運用開始まで」をテーマにそれぞれ講演した。

当日はパブリックコメント公表の直前とあって代理店の関心も高く、北海道代協の協賛もあったことから、北海道全土から81名が参加するなど、会場は活況を呈した。

愛知県代協

高校への出前授業に力を

通常総会　10月6日に70周年記念式典

愛知県代協（高木勝会長）は5月25日午後1時半から名古屋市中区の名古屋東京海上日動ビル2階で、第7回通常総会を開催した。

挨拶する高木会長

まず、高木会長が挨拶。来年施行される改正業法について「我々に与えられた法律の対応について、常にお客様のために我々は取り組んでいるということを心の中に留め仕事をしていればそれほどむずかしいものではない」と述べた。

また、これから自動車免許を取る高校生への出前授業を実施しており、「生徒や先生からも好評で毎年授業に取り入れたいという高校も出てきており、若い人たちへの交通安全意識を高め消費者の信頼を高めるためにもこれからも力を入れていきたい」と話した。

なお、同代協は今年10月6日に創立70周年記念式典を開催する。

来賓として、損保協会中部支部委員長代理・金子賢治氏、財務省東海財務局理財部金融監督第三課保険監督室室長・堀哲雄氏、日本代協理事（東海ブロック担当）・津田文雄氏がそれぞれ挨拶を行った。

金子氏は「業法改正により代理店のお客様に対する責任と役割がますます大きくなる。これをチャンスととらえ、よりよいサービスを提供していただくとともに、我々も適切に対応できるようバックアップしていきたい」と挨拶。津田氏は「会員の増強は組織の力、血液となる。各支部、各会員、県代協が力を合わせて取り組んでいただきたい」と述べたあと、業法改正へ向けての取り組みについて「お客様にどうしたらていねいに販売できるか足元を見つめ勉強をする必要がある。お客様に喜んでもらえるよう日本代協もみなさんと一緒に歩んでいきたい」と力強く語った。

総会では、平成26年度事業報告、同決算報告など5つの議案について審議し可決承認された。なお、今年3月末の正会員数は578店。

続いてセミナーでは日本代協アドバイザー（丸紅セーフネット常勤監査役）・栗山泰史氏が「改正保険業法の全体像…これから始まる新たな保険募集」をテーマに講演。①保険募集ルールを巡る歴史的背景、②新しい保険募集ルールの登場、③新しい保険募集ルールの下で生じる変化、④保険業法改正に関する動向などについて話をした。

保険業法の改正について、募集人のレベルアップを図るため「意向把握・確認義務」「情報提供義務」を法定化、「体制整備義務」により代理店経営の高度化を図っていこうとしていると述べた。今後の代理店のあり方について「お客様が代理店に求めているのは信頼だ」とし、比較推奨販売を行う乗合代理店は「しっかりとした経営の道筋をたて、商品別・市場別に社員の強みを見極めて将来的にはどの商品を比較推奨販売するかを決めて取り組むのも一つの方法だ」と示唆。

最後に「今回の改正ですべてがいきなり変わるのではない。変化を見据えた上で一歩、一歩先を歩くことが求められる」と締めくくった。