



(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
(郵便番号550-0004)
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 2017

シンニチ保険Web

www.shinnihon-ins.co.jp

生損保業界の最新ニュースを掲載しているほか、保険セールスに役立つ書籍・ソフトの販売やセミナーの案内などを行っています。

明るく元気な組織で発展を

日本代協 金子 智明会長に聞く



■金子会長略歴
株式会社トラストパートナーズ代表取締役社長、東京代協会長(平成24年5月~28年5月)、日本代協副会長(平成28年6月~29年6月)、日本代協会長(平成29年6月~)

今年6月16日に開かれた日本代協平成29年度通常総会の閉会をもって、新会長に日本代協副会長の金子智明氏(東京代協)が就任した。全国1万2000余の会員代理店に向けては、業界や地域、保険会社を代表する代理店であつてほしいと求める一方で、「明るく元気な」代理店組織にしていきたいと話す。

金融庁に現場の意見や声を 会員代理店との交流深める

「重責を担うことになったという一言です。もちろん、東京代協の会長だったときも責任の重さは感じていましたが、日本代協の会長となると普段お会いする顔ぶれが大きく変わってきます。金融庁や保険会社、関連団体との折衝の割合が増えるので、やはり代理店組織の代表としての緊張感は拭えません。自身の発言や行動も周囲に影響をおよぼすことになり

「代理店をとり巻く環境についてどうなっていますか。」「昨今の一番大きな動向は何といっても、改正保険業法が施行されたことでしょう。今

「損害保険トータルプランナー認定式で金融庁の担当官と名刺交換した代理店の募集人がおり、先日、その募集人あてに金融庁から直接電話がかかってきて、御社の取り組みをヒアリングさせてもらいたいといった照会がありました。店主もな

「業法改正により、金融庁が保険会社を介さずに直接、保険代理店を管理監督できるようにになりました。これは逆に考えると、金融庁と代理店の距離が縮まり、私たち代理店の声に耳を傾けていただける機会が増えたという事です。実際、金融庁には日本代協を通じて代理店の現場の意見や声を出すようにしています。これからは一層、現場や会員代理店の声を届けていこうと思っています

「大型の来店型保険ショップや異業種参入、企業の別働隊といった『ピト、モノ、カネ』の経営資源を持つ代理店の存在ですね。来店型保険ショップ最大手の代理店は早々に、金融庁が標榜する『顧客本位の業務運営』に対する取り組み方針を策定しました。これらの代理店に対し

「顧客本位の業務運営」を浸透・定着するにあたり、現場の生の声をしっかりとヒアリングしたいという動きの表れだと思います。金融庁としても

「最重要課題は会員増強です。奇手妙策はありませんが、やはり大事なことは各都道府県代協の正副会長や各支部が皆で組織の拡充に向けて動くことだと思います。その意味では、各代協の事務局との連携や信頼関係の構築が非常に大切になってきます。何かの達成感を事務局とも共有するなど、事務局と一体感を持つことで各支部、各会員代理店が組織のなかでつながっていくと思いたいです」

「抱負を。」「日本代協の会員代理店がこの保険業界や地域、保険会社を代表する存在になってもらいたい、そうした組織にしていきたいと思っています。そのために会員代理店には明るく元気な存在でいてもらいたいです。お客様をあくまで誰からも信頼される存在であってほしい。地域で『あの代理店の店主や従業員の姿勢を見習いたい』と思ってもらえるような存在になってもらいたい。日本代協をそのような組織にするために、できる限りの尽力していきたいというのが今の思いです」

「日本代協に多く属する業態の保険代理店にとつての当面の脅威はありますか。」「大型の来店型保険ショップや異業種参入、企業の別働隊といった『ピト、モノ、カネ』の経営資源を持つ代理店の存在ですね。来店型保険ショップ最大手の代理店は早々に、金融庁が標榜する『顧客本位の業務運営』に対する取り組み方針を策定しました。これらの代理店に対し

「改正保険業法の施行は意識したい大きなチャンスになると思っています。」「日本代協として注力する主要な事業は、

「最も重要な課題は会員増強です。奇手妙策はありませんが、やはり大事なことは各都道府県代協の正副会長や各支部が皆で組織の拡充に向けて動くことだと思います。その意味では、各代協の事務局との連携や信頼関係の構築が非常に大切になってきます。何かの達成感を事務局とも共有するなど、事務局と一体感を持つことで各支部、各会員代理店が組織のなかでつながっていくと思いたいです」

「抱負を。」「日本代協の会員代理店がこの保険業界や地域、保険会社を代表する存在になってもらいたい、そうした組織にしていきたいと思っています。そのために会員代理店には明るく元気な存在でいてもらいたいです。お客様をあくまで誰からも信頼される存在であってほしい。地域で『あの代理店の店主や従業員の姿勢を見習いたい』と思ってもらえるような存在になってもらいたい。日本代協をそのような組織にするために、できる限りの尽力していきたいというのが今の思いです」

情報収集力と発信力に強み 業界、地域を代表する代理店に

「まさに、そのとおりです。日本代協の強みは、日本代協として都道府県の情報発信力だと思っています。それについては日本代協として各支部の組織力を生かして、ただ私たちが水準を高めていかなければその差はますます広がるばかりです。価値が何かを講じつつ、業務品質の向上を図っていかなければいけないと思っています」