

チーム埼玉として努力重ねる

埼玉代協 創立60周年記念式典 ～感謝の集い～を開催



記念式典の会場のようす



清水会長

式典は、ピアノの調べで幕を開けた。ソプラノ歌手の清水有紀子さんとピアノの赤松笑さんが「Stand Alone」など3曲を披露。素晴らしい演奏に来場者は惜しみない拍手を贈った。

式典主催者を代表して清水会長が挨拶に立ち、「1960年4月に東京代協埼玉支部から独立し埼玉代協として活動ス

全国をリードする代協に

金子日本代協会長がエール

埼玉県損害保険代理業協会(清水克俊会長)が創立から60周年を迎え、2月19日(土)にさいたま市(埼玉県さいたま市)で「創立60周年記念式典～感謝の集い～」を開催した。第1部は記念式典、2部は記念講演、3部は記念パーティーの3部構成。清水会長は創立からの経緯を振り返るとともに、代協活動への協力を感謝の意を表した。会場には保険会社や代理店など多数の関係者が参集し、60周年を盛大に祝った。



金子日本代協会長

代理店の役割に一層の期待を示した。

金子氏は保険代理店の役割を、「顧客を取り巻くリスクにプロとして専門性を発揮し、対話、リスクコミュニケーションを重ね、納得してもらえぬ提案をすること」と指摘。今後は事故の未然防止といった事前対応型モデルの構築や、人口減少・超高齢化、デジタルの加速的進化によって大きく社会が変化することは間違いないと示唆した。その上で「中途半端な募集人は業法で排除され、自分本位の企業文化から抜け出せない募集人は消費者に排除される時代」と指摘し、ベストプラクティスの共有、顧客本位の業務運営の見直しが必要と述べた。また、昨年10月1日に開講した日本代協アカデミーを紹介。あらゆるコンテンツを活用し学ぶことが顧客本位の業務運営につながると同アカデミーの活用を呼び掛けた。最後に

来賓紹介に続き、参議院議員の西田まこと氏、日本代協会長の金子智明氏と損保協会北関東支部委員長の田中忠之氏が祝辞を述べた。西田議員は東日本大震災の被災者が保険によって生活を再建した事例を紹介し、保険

(損保版)

第1～4月曜日発行
発行所 新日本保険新聞社
大阪市西区朝本町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2200円
(消費税、送料込み)
©新日本保険新聞社 2020

シンニチ保険Web

www.shinnihon-ins.co.jp

購読者専用バックナンバー
閲覧パスワード

Milesahead

2020年4月6日 AMまで

※偶数月の第一日曜日正午ごとに変更

「テクノロジーが発展すればするほど、大切になるのは人を思いやる心。保険は人を思いやる心が具現化する仕組みでもある。力を合わせて、思いやりの心があふれる生き生きとした業界にしたい」と展望するとともに、埼玉代協に対して「活力あふれる集団として、関東ブロック、ひいては全国をリードしてほしい」とエールを贈った。

続いて登壇した田中氏は、近年、損害保険業の社会的使命・役割はますます大きくなっていくとの認識を示唆した。損保

協会と埼玉代協が今年度共同開催した交通事故防止や防災をテーマにした2つのフォーラムを振り返り、「県民に問題を提起し、共に考える機会となった」とフォーラムの成功を喜んだ。また、サ

イバーリスク、自動車保険、火災保険などの課題を挙げ「補償の見直しも含めて確実な提案をすることが重要。社会環境の変化に対応し、地域の顧客に寄り添い、安心できる社会を共に作っていき

たい」と呼び掛けた。

第2部の記念講演は、財務省関東財務局理財部金融監督第4課課長の佐藤寿昭氏が「保険代理店ヒアリングを通じて感じたこと2つのCについて考える」と題して講演した。同氏はまず、2019年10月から実施しているヒアリングに言及。「顧客本位の業務運営は保険募集の現場に答えがある」と認識している。我々、行政官はその現場を見させてもらい、皆さんとの対話、顧客と向き合う姿勢からその答えを教えてもらおうとヒアリングを実施した」とその目的を簡単に紹介した。その上で、新たな対話の在り方、ヒアリングの実施状況や、同氏の私見を披露した。この中で同氏は、保険募集の現場を知らずに業法を作成することに

葛藤があったと言いつつ、「これまで保険代理店と関東財務局の接点が多かったが、ヒアリングを通じて相互理解を図ることができた」と期待を示した。

テーマの2つの「C」は、PDCAの「C」とconnect(つなぐ)の「C」であることを明かし、それぞれの重要性を説明。代理店の実態を把握するために、PDCAのC(監査)に重点を置いたことを説明した。一方、もう一つのCは「現場で見たものを保険会社に伝えるという代理店の役割は重要」と強調し、昨年の台風被害で自らも被災しながら顧客に向き合う姿を目の当たりにして感動したと振り返り、常に顧客と保険会社をつなぐ存在であったほしいと要望した。また、

1都8県で実施しているヒアリングは2月に終了し、今後、公表となるが、同氏は公表前に自らの考えを披露。金融庁の実施した100社ヒアリングはベストプラクティスを紹介したものであったが、今回は代理店を基軸とした時間(3年前と現在)・立場(保険会社と代理店、本社と支社・支店など)・特性(都市部と地方、兼業、専業など)という観点から取りまとめたいと話し、ヒアリングを通じて明確となった課題などを公表することで行政として改善していきたいと語った。

第3部の記念パーティーは会場を変え、盛大に催された。