

2020年度トータルプランナー取得記念セミナー

求められる内部監査の遂行

日本代協阪神ブロック 加速するDX

日本代協阪神ブロック協議会(山中尚ブロック長)は、2月25日午後3時から、日本代協アドバンスの栗山泰史氏を講師に招き、2020年度トータルプランナー取得記念セミナー「WITH AFRERコロナにおける保険事業」を加速するデジタルトランスフォーメーション(DX)を開催した。

栗山氏は「内部監査態勢」をどのように構築するかといった3つを掲げた。そして、いずれにしても代理店はしっかりと内部監査を遂行することが重要であり、そのために専属代理店および比較推奨販売を行う乗合代理店は保険会社を、

の本質を理解させて定着させているかを問われている。代理店の仕事の一丁目はリスコムネジメントである。多くの人が悩んでいる中、あらゆる観点で、またお客様視点で寄り添って支えていくことが大切である。皆さんの行動がお客様の最善の利益につながるよう、引き続き研鑽を積み、切磋琢磨していただくとお願いする。今年度は、私たちの取扱う保険商品が「デジタル化される。すでに保険会社とお客様がオンラインでつながるシステムが完成している。代理店としてこれにどう関わっていくのか。このコロナ禍で保険はどう変化するのか。本日、日本代協・栗山氏のお話を聞き、自代理店の皆様にも伝えていただきたい」と挨拶した。

「損保協会近畿支部委員長」の平松均氏が「顧客本位の業務運営」について、同氏は「これは、ルールよりも厳しく、本気でお客様の側にとって行動する、本質的なもの。代理店は、それぞれの特性に合ったベスト・プラクティスを編み出して競い合うことが求められて

引き続いて行われたセミナーでは、まず栗山氏が、代理店は①保険業法改正、②顧客本位の業務運営、③デジタル革命、④コロナ禍という4つの歴史的大変革の中にあると報告。とりわけ保険業法改正による募集制度改革は、それまで金融庁が否定的であった比較推奨販売の本格的展開とともに乗合代理店に対する規制を強化した。また、募集人一人ひとりに意向把握、情報提供、意向確認を義務化する一方で消費生活者にはそれらを得る権利を生み出し、そして代理店経営の高度化を図るために体制整備義務を設けるという、代理店が過去に経験したことのないものとなっていると述べた。

「顧客本位の業務運営」について、同氏は「これは、ルールよりも厳しく、本気でお客様の側にとって行動する、本質的なもの。代理店は、それぞれの特性に合ったベスト・プラクティスを編み出して競い合うことが求められて

このように変化を踏まえて、比較推奨販売を行わない専属代理店は保険会社とのコラボを、また比較推奨販売を行う乗合代理店は独自のシステム構築に向け積極的に投資すべきだと述べた。

「顧客本位の業務運営」について、同氏は「これは、ルールよりも厳しく、本気でお客様の側にとって行動する、本質的なもの。代理店は、それぞれの特性に合ったベスト・プラクティスを編み出して競い合うことが求められて

このように変化を踏まえて、比較推奨販売を行わない専属代理店は保険会社とのコラボを、また比較推奨販売を行う乗合代理店は独自のシステム構築に向け積極的に投資すべきだと述べた。

このように変化を踏まえて、比較推奨販売を行わない専属代理店は保険会社とのコラボを、また比較推奨販売を行う乗合代理店は独自のシステム構築に向け積極的に投資すべきだと述べた。



山中ブロック長



栗山氏