

困ったときに顔が浮かぶ身近な専門家に

「新春の集わない特別セミナー」をオンライン開催

神奈川代協



参加者全員

神奈川代協(三ヶ尻明広会長)は1月19日、「新春の集わない特別セミナー」をオンラインで開催し、日本代協専務理事の野元敏昭氏が「代理店のミソを考えろ」をテーマに講演した。同氏は、目指すべき代理店像の現に向けて保険会社のDX施策をフル活用し、顧客の支持を求めて切磋琢磨するなかで、唯一無二の代理店をつくりあげてもらいたいと呼びかけた。

デジタル活用が不可欠 保険会社のDX施策に乗る

講演に先立ち、三ヶ尻 保協会神奈川損保会会長 会長および来賓として損 山の山本健二郎氏と日本代協理事の雨宮豊氏が挨拶した。

三ヶ尻会長は「神奈川代協の活動を振り返ると、(コロナにより)集い語らい皆で笑いあうことはかなわなかったが、悪いことばかりでもなかったように思う。移動時間なく自宅や職場にいながら有意義なセミナーを聴講できたり、会議ができたりするなど、WEBで簡単に様々なことがで

きるようになった。私たち代協会員も皆で知恵を絞ってデジタルと格闘し、コロナ禍でできる最上のものを追いついてきたつもりだ。神奈川代協では今年もこうした取組みを続けていきたい」と挨拶した。

山本氏は「昨年は神奈川県からも近い熱海市で大規模な土石流が発生するなど、全国各地で大雨や台風による被害が起きた。相次ぐ自然災害からお客様を守るためには、保険はもろろんのこと防災・減災のための対策を進める必要がある。ハザードマップの普及や理解促進が重要だ」と呼びかけ、損保協会が作成した各種ソールの活用を促した。日本代協の雨宮氏は「コロナの国内感染が始まり3年目に入り、日本国内においては企業の感染症に関するB

CPの策定と実践を政府が企業に要請するようになってきている。まさに、これまでBCPを普及推進してきた私たち損保代理店の担う役割が大きくなっていくことを実感している」と述べ、代理店の意義にふれた。



野元氏

唯一無二の代理店づくりを

た代理店像を挙げ、その実現のためには「困ったときに顔が浮かぶ身近な専門家になる」「組織を活かし、いつでも顧客の役に立つことができる」「社員がいきいきと人のために働いて、喜びを感じている」「自社の強みが明確で、顧客から評価されている」「仕事の仕組みが効率的で、顧客接点の時間と質を確保できている」といったことが求められるとした。

こうした目指すべき代理店像の実現に向けて取り組むためには今後、デジタルの活用が不可欠になると指摘。その際は「自分は何がしたいのか」「顧客は何を望んでいるのか」「プロセスやビジネスをどう変えたいのか」を念頭に置いたうえで

講演に入り、野元氏は地域の保険代理店のありたい姿として「消費者、社会、保険会社などから信頼され、選ばれる企業」「地域で働きたい、就職したい魅力ある企業」「カッコよくて、先進的で、報酬も高く、転勤もない憧れの職業」といっ

で保険会社のDX施策をフル活用するべきだとし、デジタル活用の推進には代理店が有する顧客の生データが最も貴重になるとして、募集人一人ひとりが有する生データのデジタル化の必要性を強調した。

最後に「私は代理店の仕事を安心提供業、不安解消業、情報提供業だと思っている。多様な代理店が顧客の支持を求めて切磋琢磨するなかで、唯一無二の代理店をつくりあげてもらいたい」と呼びかけた。