



(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
電話 (06) 6225-0550 (代表)
FAX (06) 6225-0551 (専用)
購読料 1か月2420円
(消費税、送料込み)
©新日本保険新聞社 2022

Shinichi Insurance 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
Sonata
2023年2月6日 AMまで
※偶数月の第一日曜日正午ごとに変更

日本代協

日本代協は11月18日、東京・港区のグラウンドニッコー東京台場で第11回日本代協コンベンションを開催した。会場での開催は3年ぶりとなった今回のコンベンションには全国の代協会員など約420名が参加した。冒頭で挨拶した小田島綾子会長は「今回のコンベンションのテーマは『シン・代理店価値』と銘打ち、私たちが広げ、深め、未来に向かってアップデートを続けなくてはならない代理店の価値をさまざまな側面から考える時間にした」と述べた。

『シン・代理店価値』

第11回日本代協コンベンションを開催



会場のように
コンベンションは小田島会長の挨拶で始まり、次いで来賓として金融庁監督局の三浦知宏保険課長、損保協会の白川優一協会長が挨拶。その後、功労者表彰と会員懇談会、基調講演が行われた。代理店のあり方についてふれた小田島会長は「地域に根ざし仕事をすすめる私たちが代理店は、その場所を動かすお客さまとともに成長を続ける企業を目指す。人材を育て、顧客本位の業務運営や体制整備を行っている」と述べたうえで「だからこそ、知識のアップデート、新たなチャレンジが必要となる。異業種、競合他社が全力で攻めてくるこれからは、対応力を強

3年ぶりに会場での開催
全国から420名の会員が参加

めていかねばならない」と強調した。日本代協の会員に向けては「日本代協は、募集人の資質向上策や、継続して取り入れることで力がつく日本代協アカデミー、社会・労働環境の変化に対応していくための知識や準備などをこれからの会員の皆さんにタイムリーに届けたい。若い人材が活躍し、希望をもって将来を描く業界を作り続けるためにも、皆で一緒に目標をあげ、この先を切り開いていきましょう」と呼びかけた。



小田島会長



白川協会長



三浦保険課長

三浦保険課長は、商品の差別化が難しい金融業における顧客にとっての保険代理店の存在意義、今年9月に金融庁が公表した保険モニタリングレポートの内容、金融庁と日本代協との意見交換会などについて当局としての考えを示した(挨拶の要旨を別掲で記載)。



功労者表彰受賞者

白川協会長は、自然災害への対応とデジタルトランスフォーメーション(DX)に言及し、代理店の役割に期待を示した。自然災害関連では「昨今、社会問題にもなっているのが自然災害に便乗する悪質な業者の急増だ。悪質な行為の排除に向け、当協会でも注意喚起を行っているが、お客様の目標に立てば、お客様の抱えるリスクや不安に寄り添う信頼関係のある代理店の存在が最も重要だ」と述べ、代理店の協力を求めた。DXについては「当協会として、顧客体験価値の向上や事業者の利便性向上の

【三浦保険課長挨拶要旨】
それ以外の地域において、顧客との接点となっており、その重要性は、代理店の存在が最も重要だ」と述べ、代理店の協力を求めた。DXについては「当協会として、顧客体験価値の向上や事業者の利便性向上の

その際には、この保険会社の商品だから信用できるといったものではなく、自分にとって楽に加入できたから契約したものだ。保険課長として、それでいいのか、といった指摘があるかもしれないが、誰からどのタイミングで商品提示されたのかといった点が、商品自身の差別化が難しい金融業においては、保険会社自身のブランド力以上

に影響が大きい面があるのではないだろうか。さて、金融庁においては、本年9月末に2022年保険モニタリングレポートを公表した。その中で、今年度年度のモニタリング方針の一つとして損害保険代理店との円滑な連携を掲げている。このレポートの中では、代理店の統廃合や代理店手数料ポイント制度などにおける損害保険代理店

の皆様と損害保険会社との間の諸課題に触れ、本年4月に実施した日本損害保険代理業協会および都道府県の各代理業協会の皆様との意見交換など、代理店の皆様と当行との対話についても記載している。

金融庁としては、今後とも、このような代理店の皆様との対話や損保業界との対話を継続することで、諸課題に対する損害保険各社の取組状況についてフォローアップを行っていきたくと考えている。
地域に根ざした保険代理店として長年にわたって構築されてきた保険会社との連携を礎に、今後とも顧客本位の業務運営を実施していただき、保険業界のさらなる発展と保険契約者等の保護に寄与していただくことを大いに期待している。

ため、DX化に向けた取り組みを加速させているが、それほどデジタル技術が進化した、世の中が変わっていったとしても、我々が決して忘れてはならないことは、やはりビジネスの基本は、人と人との信頼関係だということだ」と強調。その期待に応えることができるのは、何年も何十年の間

長在任中の2016年度に組織拡大プロジェクトチームを立ち上げ、自らが本部長となり会員増強に取り組んだ。その結果、当年度には48店の入会実績を上げるなど、組織拡大に貢献した。挨拶のなかで当時を振り返った菊地氏は「財務基盤が課題だった静岡県代協にとって、50店の会員増強は組

織運営上、必要な数字だった。仮に目標に届かなくても達成に向けて理事、役員、委員、事務局が一体感を持つという副次効果を期待した。それが組織運営の試金石になると思ったからだ。結果は新規入会48店で目標には2店届かなかったが、静岡県代協としては目標達成よりも大事なものを

得たような気がする」と力強く語った。
続いて行われた代協会員懇談会では、事前質問に対して代協役員が回答し、それに関連する質問や意見を会場の代理店が発言するなどのやり取りが行われた。事前質問では、委託契約書差し替え時の問題点についてなど、古くから論点となっ

ているものや代理店のマーケットデザインを講じるべきといった大きなテーマまで、さまざまな質問があがった。
当日のプログラムの最後では基調講演が行われ、株式会社ZENTECHの石井遼介代表が「中小企業における心理的安全性のつくりかた」をテーマに講演した。