

# アナログ時代に戻ってはいけない

大阪代協

## 第3回 LIVEステーションを配信



新谷大阪代協会長

冒頭、司会を務めた伊藤伸明副会長と妹尾順次副会長から3月に活力研、金融庁と全国会長との意見交換会が行われた旨、報告があり、それを受けて新谷会長が、アフターコロナとともに始まる2023年度の取組みの進め方を、代理店の仕

大阪代協(新谷香代子会長)は、3月24日午後4時から、第3回「大阪代協LIVEステーション」を配信した。ライブでは、新谷会長が同代協の2023年度の取組みの進め方について代理店の仕事と代協活動の視点からそのポイントについてメッセージしたほか、3月に行われた「活力ある代理店制度等研究会(活力研)」の内容が報告された。

### 代理店の原点は「人と人」

#### 今年はリアル活動を軸足に

事と代協活動それぞれの手数料ポイント制度は顧客本位に基づいているかという観点で考える必要がある。

\* \* \*

【代理店の仕事の進め方について】

今年は、リアルの活動

に軸足を移していくた

り一層伝えていく。行政

や地方公共団体と連携し

た大規模災害への啓発や

支援、児童や生徒向け

の原則

について

【議論テーマ①あるべき

代理店手数料ポイント制

度について】

【顧客本位の業務運営

の原則

について】

【議論テーマ②各保険会

社から專業代理店に期待

することについて】

【議論テーマ③各保険会

社とも、專業代理店に期

待する」と述べた保険会

社もあった。

た、專業代理店を持つ、

顧客との強固な絆にも期

待する」と述べた保険会

社もあった。

た。

その後、全国損害保険

代理業政治連盟

意義と

活動をテーマに、同連

盟の活動成果

の存在意義と今後の取組

み課題、日本代協普遍の

取組み(代協の価値とは)

について講話をを行い終了

となった。

## 機械ができる仕事を人間が行う仕事を線引きする

注力して代協運営を行

え、もっともっとメジャ

ーにしていく。そのため

に代協が存在している。

ともに頑張っていこう

と総括した。

続いて日本代協の山中

尚副会長から、3月1日

に行われた活力研につい

ての報告があり、それに

ついて日本代協の金澤亨

専務によるビデオメッセージ

が次の内容で流れられ

た。

設計が望ましいという観

点から以下の点を議論し

た。

の業務品質の高度化

を

目指して創意工夫を重ね

た。

元に不可欠な存在になる

ための「家業」から「企

業」への転換」「顧客

従業員とも、若い世代を

どのように取り込んでい

くか」などがあった。ま

た。

以上の金澤専務による

活力研報告の内容を受

け、山中副会長は「活力

研の声を、保険会社は

聞く耳を持って受け止め

ている。本日の視聴動画



金澤日本代協専務

この間で折り合いをつける

ことが困難な状況であ

る。同じ事業チャネルで

も、専属と乗合で評価体

系のものを区分するこ

とで現状解決に近づける

といふ声が有力である

た。

これから専業代理店

として「代理店が地

域」として「代理店が地

域の声を、保険会社は

聞く耳を持って受け止め

ている。本日の視聴動画

は日本代協のHPにリンク

を貼っている。論点が

とてもよくまとまつてい

る動画なので、繰り返し

見ることでぜひとも理解

を深めてほしい」と述べ

た。

●これからの専業代理店

として「代理店が地

域」として「代理店が地

域の声を、保険会社は

聞く耳を持って受け止め

ている。本日の視聴動画

は日本代協のHPにリンク

を貼っている。論点が

とてもよくまとまつてい

る動画なので、繰り返し

見ることでぜひとも理解

を深めてほしい」と述べ

た。



山中日本代協副会長

▼重要な情報の分かりやす

い提供について

・ハザードマップに関する

情報提供への注力を後

押しする制度が考えられ

ないかと顧客対応に関す

る評価項目に組み込むこ

とは可能と感じた。

・アルの価値を十分に理解

する意義を直接伝え、それ

らをマスメディアを通じ

て発信していく。

・大きな環境変化の真

つた中に入る現在、専業

代理店の将来像について

の議論になつた。表現の

違いはあれど、各保険会

社とも、専業代理店に期

待する」と述べた。

た。



小平政治連盟会長

講習など、保険会社に見えないところで各店で顧客のための努力をしていく。そういう点で評価されると取り入れれば、より顧客本位の業務運営の推進になり、業務品質も高まるだろう。

●専属と乗合のポイント差は、保険会社と代理店

として重要である。加えてデジタル化は業界への若い世代の呼び込みなど、代理店の働き方改革にもつながるので一層取り組むべきである。

顧客にふさわしいサー

ビズ提供について

・代理店は、事故防止の

講習など、保険会社に見

えないところで各店で顧

客のための努力をしてい

る。そういう点で評価されると取り入れれば、より顧客本位の業務運営の推進になり、業務品質も高まるだろう。

●専属と乗合のポイント