

愛知県代協 / あいおいニッセイ同和損保 保険代理店向けセミナー開催

# 100年企業を目指した事務効率化・健康経営へのメンタルヘルス取組み



橘会長

愛知県代協とあいおいニッセイ同和損保は6月27日、名古屋市内で保険代理店向けセミナー「100年企業を目指した事務効率化・健康経営へのメンタルヘルス取組み」を共同開催した。第一部では、あいおいニッセイ同和損保専業営業開発部の戸澤靖氏が「バックオフィス業務効率化のポイント」について、第二部ではアイエムエフ株式会社の大塚博巳代表が「代理店経営に資するメンタルヘルスの取組みについて」をテーマにそれぞれ講演した。

## 代理店の経営課題について

当日は、セミナー開始に先立ち愛知県代協の橋本浩浩会長が挨拶。「代理店に態勢整備が求められるようになり、経営のあり方が大きく変わった。経営者は従業員の雇用の継続と従業員満足度の向上を図りつつ、効率的な経営をして利益を生み出していかねばならぬ」と代理店の経営課題を指摘し、セミナーの本題につなげた。

第一部で戸澤氏は、バックオフィス業務の効率化の目的は「コスト削減」ではなく「戦力増強」と強調。業務の効率化を進めるにはまず、業務の見える化や業務の棚卸し、課題の明確化を行い、効率化の阻害要因である



戸澤氏

は、重要な業務には事務担当者の中から責任者を置くことが必須だとし、責任者は業務遂行状況の記録・報告、ヒヤリハットの早期発見に努めることが求められるとした。総じてこれからの代理店経営において事務ス



大塚氏

タッフには、保険会社が定める商品規程や事務処理ルールに即した業務を行う「契約業務」だけでなく、代理店業務のムリ・ムラ・ムタを洗い出すことでゆとりの時間を創出し、情報発信業務や営業サポート業務、マネジメント業務、更改対応業務、成績管理業務、社員教育業務といった「顧客対応業務」にシフトしてもらいたいとした。

第二部で大塚氏は、メンタルヘルス不調をおよぼすストレスは大きな変化をもたらすものだと指摘。損害保険代理店にとっては、代理店の大型化とりわけ代理店合併に向けた取組みなどがこれらに該当し得るとした。

代理店の大型化やそれに伴う業務改革は、職場環境に大きな変化、例えば「事務の効率化や新たな体制づくり(合併による大型化)」「新たな役割分担と各人の役割革新」「ICT(情報通信技術)活用や業務のDX



(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2420円  
(消費税、送料込み)  
©新日本保険新聞社 2023

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  
Picasso  
2023年8月7日 AMまで  
※偶数月の第一日曜日正午ごとに変更

化による顧客へのアプローチ手法の変革」などをもち、それが従業員のストレスにつながることを述べた。

こうした変化を従業員が前向きに捉えるためにはワークエンゲージメントと職場の一体感に努めることが重要だと強調。ワークエンゲージメントは自分が所属する組織や自分の仕事に熱意をもって自発的に貢献しようとする従業員の意欲のことを示すもので、これと

もに職場の一体感を高めることで職場のストレスは軽減するとした。第三部では日本代協理店賠償や日本代協アカデミーについて概要を紹介した。

お知らせ  
次週7月31日は第五月曜日となりますので、本紙の発行はありません。