

兵庫県代協

代理店同士が競争の時代に

新春セミナー、新年賀詞交歓会を開催

兵庫県代協(先小山剛会長)は、1月25日14時45分から、神戸市中央区のホテルクラウンパレス神戸で新春セミナーおよび新年賀詞交歓会を開催した。セミナーでは、日本代協アドバイザーの栗山泰史氏が「保険代理店の現在・過去・未来」をテーマに講演。これまでの代理店ビジネスモデルの変遷を解説する中で、とくに2016年の保険業法改正以降はビジネスモデルがまったく異なったステージに変わったと強調し、今後代理店が実践していくべき取組みについて語った。

先小山会長が「まずは能登半島地震で被災に遭われた方々に哀悼の意を表す。石川県代協の会員8名が被災され、そのような中でわが身を振り返らずお客様の対応を継続しておられると聞く。29年前に阪神淡路大震災を経験した我われとしても頭が下がる思いであり、一刻も早く元の生活に戻るよう支援していきたい。」

セミナーに先立って、先小山会長が「まずは能登半島地震で被災に遭われた方々に哀悼の意を表す。石川県代協の会員8名が被災され、そのような中でわが身を振り返らずお客様の対応を継続しておられると聞く。29年前に阪神淡路大震災を経験した我われとしても頭が下がる思いであり、一刻も早く元の生活に戻るよう支援していきたい。」

兵庫県代協(先小山剛会長)は、1月25日14時45分から、神戸市中央区のホテルクラウンパレス神戸で新春セミナーおよび新年賀詞交歓会を開催した。セミナーでは、日本代協アドバイザーの栗山泰史氏が「保険代理店の現在・過去・未来」をテーマに講演。これまでの代理店ビジネスモデルの変遷を解説する中で、とくに2016年の保険業法改正以降はビジネスモデルがまったく異なったステージに変わったと強調し、今後代理店が実践していくべき取組みについて語った。

誠実をもって信頼回復へ 災害の事前対策を継続実施



先小山会長

を災害や事故による経済的負担から少しでも軽減を図る損害保険の普及に取り組んでいく。当代協が取り組む事業の中に災害発生時におけるBCP対策の策定、また事業継続力強化認定の推進や損保協会が主催し我われが啓蒙活動をしているような探検隊等がある。このような事前対策を立てること、そしてこれを継続し回復することが重要である。お客様に安心・安全を提供することはもちろんのこと、それを維持するためのベストな情報提供を行っていく。そのためにも代協として募集人の資質の向上を図る教育コンテンツを揃えて

いる。皆さんの今後の有益な情報として活用していただきたい」と挨拶した。続いて、日本代協の小橋信彦理事が挨拶に立ち、「これまで地震等の災害時には、我われ代理店はお客様への寄り添いを優先し、保険金の支払いが俊敏に行われるよう努めてきた。そのときに



小橋理事

重要なのは情報の共有であり、連携である。昨年、保険業界では信頼を失墜するB.M.、カルテル問題が発生した。今まで慣例で行われてきたことを見直し、改善しなければお客様から見捨てられることになる。今はお客様に真摯に向き合っていくことができない。さまざまな課題はあるが消費者のため、

ステージ異なる「代理店4.0」時代

栗山氏が代理店の現在・過去・未来で講演



栗山氏

セミナーでは、栗山氏が「未来」は「現在の延長線上にあるのではなく、過去の延長線上にある。だから現在からではなく過去に遡って未来を見ることが重要」と前置きし、2022年4月に全国代協会長と金融庁の池田保険課長(当時)との意見交換会で、手数料ポイント制度の問題について質問された際と同課長が触れた「マーケットデザインの問題」

を紹介。そのとき同課長が述べた「歴史を振り返ると代理店は専属前提の仕組みが作られてきた。従来、代理店が専属として個々の保険会社が競争することでお客様に良い商品が提供されるというマーケットデザインであ

った。しかし、お客様の方々向のために専属から乗合に代わるというのであれば、それは手数料ポイント制度の問題であると同時にマーケットデザインの問題でもある。その問題でも個々の保険会社のポイント制度の改善ではなく、業界全体でどう受け止めるかという問題になる」との回答には非常に意味深いものがあると述べた。そして、「専属と乗合は本質的に何が

栗山氏は、保険会社が設立された時代から現在までを振り返り、代理店が保険募集を委ねられた創生期を「代理店1.0」、その後不適切な乗換え募集の横行を規制した乗合インの問題でもある。その問題でも個々の保険会社のポイント制度の改善ではなく、業界全体でどう受け止めるかという問題になる」との回答には非常に意味深いものがあると述べた。そして、「専属と乗合は本質的に何が

なる研修生出身代理店チャネルの出現と自動車テラーや整備工場、企業代理店といった乗合代理店を通じた保険会社のシェア競争が生じた時代を「代理店3.0」として、代理店ビジネスの変遷を話した。

また、体制整備義務にある7つの柱のうち、①経営管理態勢、②法令等遵守態勢、③内部管理態勢は重要であり、これはコンプライアンスがしっかりとできるコーポレートガバナンスがあって、それをさらに客観的な目でチェックできる態勢を求めている。つまり家業から企業経営への脱却である。同時に、先述のとおり、これまで否定的であった乗合代理店に対してその権利を認める代わりに比較推奨販売に関する厳しい義務、責任を課したと述べた。

最後に、「金融庁の代理店経営に関する方針は、保険モニタリングレポートにある。とくにヒアリング時の設問内容は当局が代理店に何を求めているかのメッセージである。大いに参考にしてほしい」と具体的な質問事項を紹介し、今後代理店が取り組むべき課題を示し終った。



(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 2024

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
DELMARE
2024年4月1日 AMまで
※偶数月の第一日曜日正午ごとに変更