



(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 2025

78th
Anniversary
since 1947

創業昭和22年

保険・共済業界と
共に歩んで78年

業務品質向上、業務プロセスの効率化を

日本代協 第14回コンベンションを開催



小田島会長

組むを構築
した大阪代
協を表彰し
たことを報
告した。小



白藤室長

日本代協(小田島綾子会長)は11月7日と8日に第14回コンベンションを開催した。7日にはラウンドニコ東京台場(東京都港区)で功労者表彰と基調講演、パネルディスカッションが行われた。会場には全国から多くの会員が参集し、功労者表彰では受賞者に盛大な拍手が贈られた。8日は会場を移して4つの分科会が開かれた。

プロ代理店数の減少に言及

地域経済の衰退にもつながる危機

白藤保険代理店監督企画室長

冒頭、挨拶に立った小田島会長は、来年の改正保険業法施行に向けて「高度な専門性と幅広い知識を充実に、お客様の真のニーズと最善の利益を追求した業務運営が求められている。社会の大切なインフラとして私たちの存在意義が一層問われている」と代理店の規制環境への対応の重要性を訴えた。また、代協の好取組みを表彰する「日本代協特別賞」では、3年間で1万2000人の学生に自転車安全講座を実施した福井県代協、支部活動の重要性を訴求し参加率50%を超える活性化を実現した愛知県代協、全員参加のアンケートで会員の声を保険会社に届ける仕組みを構築した大阪代協を表彰した。小田島会長は、「代理店と地域にとって極めて有意義な活動。連帯感が高まる工夫を凝らした活動が展開されることを期待する」と要旨を述べた。また、若手人材の育成、プロック協議会や委員会の機能強化等、日本代協として新たな挑戦に取り組んでいると述べ、積極的な協力を呼びかけた。

続く来賓挨拶では、金融庁監督局保険課保険代理店監督企画室の白藤室長が、祐室長と損保協会の大知久一専務理事が登壇した。白藤室長は、一連の不適切事案について「一部の保険会社や代理店の法令等順守態勢の不備や顧客本位の業務運営意識の欠如が原因」とする

とともに、業界全体の商慣行や市場環境に関する構造的な課題があったとの見解を示し、改正保険業

経済の持続・発展に取り組む意向を表明した。

大知専務理事は、来年4月から本格運用する代理店業務品質に関する第三者評価制度の直近の変更点2つを説明。「保険会社の指導・監督状況をヒアリングで点検し、提言する方向にかじを切っ

代理店の立場は上がった

顧客との関係にフォーカスして

次いで行われた功労者表彰では、代協の発展に取組んできた8氏に小田島会長から感謝状と記念の盾が贈られた。受賞者を代表して挨拶した大阪代協の黒石光壽氏は、「代協は、代理店の現場の声を行政に届けることが可能な組織」という先輩の言葉を引用し、以前

た」と言い、意見公募に忌憚のない意見を寄せてほしいと要望した。2つ目は、基本的な考え方と事例を示した損害保険会社による便宜供与適正化ガイドライン新設と協会

た。同氏は顧客本位の業務運営の真意を提起し、「行政機関や保険会社への要望はハードルが高いが、高いほどやりがいがある」と代協活動の有益性を語った。

第2部の基調講演では、日本旅行の平田進也氏(「おもしろ旅企画ビララ屋」代表)が「ほんまものサービスはこれや!」と題して講演。数

た。各種会議体に参加した金澤氏は、品質が低いのに手数料ポイントが高いチャネルがあることに疑問を呈したと振り返り「有識者会議で見直され、監督指針につながっている。今後チャネル間の格差が解消されていくだろう」と語った。

金銭面でヒアリングした際のエピソードを披露。銀行の融資を得た顧客が「火災保険と融資はセット。別々ならば融資は白紙」と宣告されたと述べ「このような圧力募集は氷山の一角。銀行だけが団体割引を扱えることに疑問を呈した」と金融庁へ訴えたことを振り返った。

第3部のパネルディスカッションは「顧客からの信頼を守り続けるために、量より質」で切り拓くこれからの保険代理店ビジネス」をテーマに、日本代協監事の錦野裕宗氏(中央総合法律事務所代表社員弁護士)と専務

理事の金澤亨氏が意見を交わした。錦野氏は「顧客本位の業務運営」とはプロとして顧客に向き合うことであり、保険料に見合う「安心」を届けているか確認してほしいと、自己点検チェックシートで完璧だったら危険と注意喚起した。また、代理店と保険会社の対話が「一層重要」との見解を示

した。最後に錦野氏は「監督指針に手数料ポイントが組み込まれたのは、日本代協の努力の賜物。体制整備が厳しくなるが、必要なものとして進めてほしい」と語った。金澤氏は「2年間で代理店の立場は上がった。顧客との関係にフォーカスし、一生懸命に取り組んでほしい」と呼びかけた。



パネルディスカッション

「行政機関・保険会社への要望はハードルが高いが、高いほどやりがいがあるって面白い」黒石氏(大阪代協)