新日本保険新聞
（損保版）
第１～４月曜日発行
発行所　新日本保険新聞社
大阪市西区靭本町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 2026

79th Anniversary since1947
創業昭和22年
保険・共済業界と共に歩んで79年

保険会社との深度ある対話の継続を柱に

神奈川代協　新春の集いを開催

神奈川代協（三ヶ尻明広会長）は1月20日、横浜市のロイヤルホールヨコハマで新春の集いを開催した。前半の第1部では基調講演が行われ、神奈川代協シニアアドバイザーの野元敏昭氏が「知って備える自己点検と比較推奨のポイント」をテーマに講演した。三ヶ尻会長は、代理店自己点検などに目をそらさず取り組み、神奈川代協をアットホームで日本一の価値向上グループにしていきたいと高らかに宣言した。

PDCAサイクルの確立を

野元シニアアドバイザーが講演

野元氏

第一部では、このほど創設された損保協会による代理店業務品質評価指針について野元氏は「体制整備のミニマムラインが初めて業界共通で具体的になったもので、顧客視点の業務品質の基盤となる重要な品質指標だ」と説明。実施にあたり、代理店による自己点検をもとにした保険会社との深度ある対話の継続が制度の柱になるとし、顧客本位の業務品質向上に向けたPDCAサイクルの確立が求められると述べた。

この自己点検を行う際の留意点については、代理店によるセルフチェックであることから実態をあるがままに検証することが必要だと指摘。「少しでも自信がない項目はバツをつけてもまったく問題ないが、なぜバツをつけたのかを自身で理解しておく必要がある」とし、そのようにして自己点検に臨むことで自社の体制の改善につながっていくとの考えを示した。

比較推奨販売については、今後出されるパブリックコメントへの金融庁の考え方が公表されないと詳細は分からないとしたうえで「乗合代理店は比較推奨を行うことが大前提になることは認識しておいてもらいたい」と説明。比較推奨を行う際の留意点として、特定の保険会社を比較対象から除外することも一考だとし、委託契約書等で委託種目を限定する等の対応を行うことは手続き上可能なため、取扱いの必要性等を顧客視点で考慮しながら検討するべきだと指摘した。

講演後は宴会場に場を移し、新春の集いを開催。冒頭で挨拶する三ヶ尻会長は、今年の干支である午（うま）に倣い、馬に扮して登場。挨拶ではウマにちなみ「U」「M」「A」のフリップボードを用意し、頭文字をあてながら進行した。Uは「upgrading（アップグレーディング）」だとして「私たちは価値向上や資質向上に一層努める（アップグレード）必要がある。トータルプランナーや日本代協アカデミー、リスクマネジメント講座などを推進することなどで、（神奈川代協を）日本一の価値向上グループにしていきたい」と述べた。また、Mは「目をそらさない」。業法改正や体制整備、コンプライアンス、代理店自己点検などに目をそらさずに取り組んでいく必要があるとし、Aは「アットホーム」だとして「神奈川代協の売りでもある楽しく仲良く集い語らい、高め合っていきたい」とまとめた。

三ヶ尻会長

来賓からは、損保協会神奈川損保会副会長の島田和宏氏（損保ジャパン横浜中央支店長）と日本代協理事の雨宮豊氏が挨拶。島田氏は「私から皆さんにお伝えしたいのは一点だ。ぜひ保険会社の部店長や課長、支社長などと対話をしてもらいたい。これだけいろいろなことが変わると不安や迷いがあると思う。あるいは、まだ大丈夫だろうという思い込みもあるかもしれない。こうしたなかで対話やコミュニケーションを図ることで、（やるべきことを）早く知り早く手を打ち準備を進めることができるようになる。ともに全力で駆け抜けていきたい」と呼びかけた。

雨宮氏は今年の自身の抱負として、儒教の徳目の一つである忠（ちゅう）を心がけていきたいと挨拶。「これから迎える一年はまさに変革の年になる。心の真ん中からあふれでる思いをしっかりと持って、お客様に対して忠の心を持ち、お客様のほうを向いて仕事をするという思いを揺らさずに会員の皆さんとともに努めていきたい」と述べた。