

信頼回復と品質向上を目指す

埼玉代協

新春の集い開催し、役割や重要性を訴求



塩野会長

冒頭の挨拶で塩野会長は、業界全体の信頼回復に向けてルールや実務が大きく変わると同時に、近年の自然災害の激甚化やサイバーリスク拡大等のリスク増大によって保険代理店の使命はますます明確になると指摘。「信頼回復には日々の集い、集品質と説明の積み重ねが重要」とし、現場目線でのさまざまな支援を提供していくと強調した。

代理店からの意見やアイデアを 実現していきたいと赤井氏



赤井氏

来賓挨拶では、財務省関東財務局理財部金融監督官赤井啓人氏が登壇し、保険業界の信頼回復と健全な発達を目的とした保険業法改正への理解を求めた。同氏は、多くの代理店との意見交換を通して法制度見直しの影響や代理店が抱える課題等を認識したとする一方、保険分野のみならず地域連携や地方創生における代理店が果たす役割は大きく心強いと評価。「自治体や国と連携し、代理店から寄せられた意見やアイデアを実現していきたい。積極的に当局とコミュニケーションを

積極的な当局とコミュニケーションを

講演第一部は「代協の歴史と必要性―歴史を学びミライを創る」をテーマに日本代協理事・組織委員長の藤山裕介氏が登壇した。「損害保険会社誕生以来、保険販売の89

・7%が代理店扱い。保険代理店が今も昔も「信頼の力」で多くの商品販売している」と「信頼の重要性に言及。時代の流れの中で「代理店不要論」が噴出するも「代理店の存在意義を訴え、信頼回復を最優先」の姿勢で臨み、日本代協の前身である東京火災保険代理業懇話会が誕生したとい

い、「日本代協は公益性が高く、保険契約者や一般消費者の利益を保護する団体」と日本代協の倫理観を示した。また、現在の代理店が直面する課題について、20等級の顧客がロイヤルカスタマーであり幅広い情報を提供し続けること、本格スタートする自己点検チェックシートの重要性、本質的な目的は

顧客保護でありコンプライアンスは目的ではないこと、保険代理店のリスクを社員は理解しているか―等を指摘し、会員向けにさまざまな支援策を紹介した。同氏は「信頼」できる人から保険に加入すると「安心」する心理が働く。89・7%という数字はその証」とい

い、顧客重視の業務運営と信頼構築の重要性を説き、日本代協の存在意義に理解と協力を求めた。「代理店賠償の必要性―実際にあった訴訟体験」と題して講演した。同氏はまず、「代理店賠償は100%加入すべき」と強調。「つい、うっかり」のミスで契約者から賠償リスクが発生すること、保険業法の時効

は2年だが民法では10年であること、保険会社の求償権行使が増加していること等を説明し、賠償資力の確保は自社と顧客を守るためにも必要だと訴えた。そのうえで、同氏が体験した「いわれなき訴え」と裁判の経緯や訴訟に要した弁護士費用等を紹介。弁護士にも得意分野があるとし、「代理店賠償では専門の弁護士が対応してくれるため安心につながる」と加入の必要性を説いた。また、第3部では千葉代協副会長で教育委員長の積田淳氏が「日本代協アカデミーの必要性」と題して、募集人教育の重要性や代理店として欠かせない教育・管理・指導に有効な日本代協アカデミーの活用を呼びかけた。

兵庫県代協

賀詞交歓会と新春セミナー

昨年末の組織率50.4%

兵庫県代協(先小山剛会長)は、1月29日14時45分から、神戸市中央区の神戸市産業振興センターで、新年賀詞交歓会を開催した。合わせて行われ

た新春セミナーでは、日本代協アドバイザーの栗山泰史氏を講師に招き、「代理店業務品質制度の背景と狙い」代理店経営における体制整備義務」と題し講演会を開いた。

開催に先立ち、先小山会長が「私が会長に就いて3年8か月が経過し

た。当時の組織率は38.6%と全国で下から数えて5番目であった。就任時に私は50%にすると言

言し、以後保険会社の皆様のご協力を得ながら会員数の増加を図ってきた。高齢化や後継者不足、大型代理店への移行などによる分母の減少もあったが、昨年末には50.4%を達成した。まだまだ成長過程であり、今後と

も引き続きよろしくお願

いしたい。昨年を振り返ると相変わらず自然災害が発生し続けている。損害保険を取り扱う代理店として社会的役割は大きい。今まさに代理店の品質が問われる時代になっている。当代協としては日本代協の種々の取組みを推進すべく、我われが伝達者となってお客様に推進していかねばならない。本日は代理店品質評価基準である自己点



栗山氏

検チェックシート等のお話を聞くことになるが、これはあくまでベシックなものであり、その上にそれぞれの特色を持った活動をするのが必須になってくる。今日はこの必須の部分について皆様にそれぞれの日ごろの業務を見直すきっかけになればと思うと挨拶した。

引き続き、栗山氏の講演に続き、同氏は、損保業界の歴史を振り返りながら、1998年に保

険自由化が図られ、2016年の保険業法改正を中心とする「制度」の改正(保険募集制度改革)が行われたものの、脈々と続いていた「慣行」としての「慣行」と(概要は次週2月16日付③面・大阪代協新春セミナー参照)

代理店ビジネスモデルの革新の中でどう事業継続するか



先小山会長

先小山会長は、1月29日14時45分から、神戸市中央区の神戸市産業振興センターで、新年賀詞交歓会を開催した。合わせて行われ

た新春セミナーでは、日本代協アドバイザーの栗山泰史氏を講師に招き、「代理店業務品質制度の背景と狙い」代理店経営における体制整備義務」と題し講演会を開いた。

開催に先立ち、先小山会長が「私が会長に就いて3年8か月が経過し

た。当時の組織率は38.6%と全国で下から数えて5番目であった。就任時に私は50%にすると言

言し、以後保険会社の皆様のご協力を得ながら会員数の増加を図ってきた。高齢化や後継者不足、大型代理店への移行などによる分母の減少もあったが、昨年末には50.4%を達成した。まだまだ成長過程であり、今後と

も引き続きよろしくお願

いしたい。昨年を振り返ると相変わらず自然災害が発生し続けている。損害保険を取り扱う代理店として社会的役割は大きい。今まさに代理店の品質が問われる時代になっている。当代協としては日本代協の種々の取組みを推進すべく、我われが伝達者となってお客様に推進していかねばならない。本日は代理店品質評価基準である自己点

検チェックシート等のお話を聞くことになるが、これはあくまでベシックなものであり、その上にそれぞれの特色を持った活動をするのが必須になってくる。今日はこの必須の部分について皆様にそれぞれの日ごろの業務を見直すきっかけになればと思うと挨拶した。

引き続き、栗山氏の講演に続き、同氏は、損保業界の歴史を振り返りながら、1998年に保