

新日本保険新聞

お客さまに必要とされる代理店を考える

第7回日本代協コンベンションを開催



コンベンションのもよう

顧客の人生や経営に寄り添う

必要とされる存在で生き残る

日本代協は11月2日、全国の会員代理店や損保業界関係者が一堂に会する「第7回日本代協コンベンション」(テーマ「お客さまに必要とされる代理店を考える」)を東京・台場のグランドニッコー東京台場で開催した。今コンベンションには会員代理店など約400名が参加し、記念式典や代協会員懇談会、基調講演などを催した。その後に行われた懇親会には保険各社の社長をはじめ業界関係者500名超が参加するなど、会場は活況を呈した。翌3日には損保会館などで分科会が行われた。

コンベンションでは冒頭、日本代協の金子宣明会長が挨拶。保険業界にあっての近年の最大の「ボク」は改正保険法の施行とそれを受けた保険

行政の動向だと述べた金子会長は「法改正の目的はつまるごとく、顧客本位の業務運営の実践と定着だ」と強調。そのため顧客本位の底流には、顧客本位の底流に



日本代協・金子会長



金融庁・岡田保険課長

流れる真のストーリーを理解する必要があると、代理店が顧客本位の理念のもとで創意工夫を凝らし、競い合い、顧客から選択されるという市場原理を定着させることが求められる」と述べた。

また、外部環境の変化に伴う保険代理店のあり方についても言及し、「今後AIやIoTが加速度的に進化し、保険商品も販売のあり方も大きく変化する」と指摘。それにより、代理店は必要になる

顧客本位の理念のもと創意工夫を

「地域と顧客をよく知る代理店が、人と人との生きた取り引きの中で、顧客の人生や経営にしっかりと寄り添い、顧客から名指しが必要とされる存在になることができれば、どんな環境が変化しても生き残ることができると確信している」と述べた。

次に、求賢として金融庁監督局保険課長の岡田大氏と損保協会専務理事の堀政良氏が挨拶。岡田保険課長は、金融庁が求める顧客本位の業務運営の確立と定着について「顧客の立場に立った説明や販売が行われているか」といった観点から顧客本位の業務運営に取り組

みで、監査当局として実態把握を図る必要があると述べた。また、ピアリングを推進するなか、ピアリングを実施した経緯を明かした。堀専務は、挨拶の随所で損保協会と保険代理店の連携の必要性を強調し、3か年の中期基本計画の最終年度にあるなか、ここで取り組む約75の事業のうち保険代理店とも

「手数料ポイントや乗合承認のあり方については、少なくとも代理店から指摘を受けている」と述べた。

新日本代協プランがなかったところ、東京代協の代理店賠償の取り組みに押され、それが会員の奮起につながったことなどにも印象に残っていると謝辞を述べた。

続いて行われた代協会員懇談会では、事前質問をふまえた会員代理店からの意見や要望に代協役員の回答するなど、互いの思いやりが行われた。会員代理店からは「各保険会社に対して、所属代理店が代協に加入することを企業リポートを伝えてもらい、各保険会社に一層、会員増強の協力を求めてもらいたい」「業界がめまぐるしく変化するなか、各代協

の運営指針を今まで以上に迅速に示してもらいたい」「代協が社会や環境に貢献していることの実感を会員自身や社会に持ってもらいたい」という声が多く聞かれた。以上を考慮しながら、社会貢献活動に取り組みしてほしいと述べた。

コンベンション第一部の最後のプログラムでは、基調講演が閉かれ、株式会社くら住宅の二宮生蔵代表が「人を大切にす

る五方よし経営」をテーマに講演した。

第二部の懇親会には、金融庁幹部や保険各社の社長をはじめ、業界関係者500名超が一堂に会し、会場を盛り上げた。