

一般社団法人  
福岡県損害保険代理業協会 北九州東支部

第1号 2017年8月発行

# 代協だより

北九州東支部

発行者：北九州東支部 支部長 清水 卓巳 [有限会社あんしんリスク・マネージメント]

カッコイイ  
代理店へ。

## 北九州東支部の皆様へ

支部長の清水です。この度、北九州東支部会員向け広報紙『代協だより』を発行することとなりました。支部が行っている活動の他、福岡県代協主催のセミナーやイベントなどに参加した様子を皆様にお伝えするものです。ぜひじっくりご覧いただき、代協活動の一端に触れてください。

北九州東支部は現在110店を超す会員代理店で構成されています。できるだけ多くの方に興味を持って参加していただけるよう皆様のお役に立てる情報を発信していきます。



支部役員	平成29年度	支部長 清水 卓巳 [有限会社あんしんリスク・マネージメント]	副支部長 岡田 理 [有限会社信頼]	組織財務委員 浦底 幸弘 [まごころ保険事務所]
		教育委員 土居 正幸 [株式会社YUKI 総合企画]	企画環境委員 土屋 卓司 [株式会社ライフキット]	事業広報委員 松野 芳宏 [松野総合コンサルティング合資会社]
		CSR委員 山下 比呂志 [山下代理店]	防犯対策委員 藤田 雅継 [ドリームインシュアランス株式会社]	事務局 田原 尚俊 [有限会社ベストマリンサービス]
		会計担当 奥 真行 [ファイナンシャルアライアンス株式会社]	会計監査 久野 和夫 [久野保険サービス]	

### 5月10日 支部例会 in あいおい北九州支社会議室

#### 態勢整備の1年を振りかえり PDCAについて考える

業法改正後、久留米中央保険サービス(株)は『社内の情報共有レベルを上げていく取り組み』など、PDCAを「カイゼン(改善)」と捉えて課題のひとつひとつに対応し、スタッフ全員が共有して行動しています。

バックオフィススタッフの活躍とあわせて、現在の取り組みについてお話いただきました。支部を越えて多くの参加者との情報交換も活発に行われました。



七條 友明氏  
久留米中央保険サービス(株)  
[久留米支部 支部長]

#### 北九州東支部 平成29年度の活動予定

- 5月10日(水) 支部 定例会
- 5月23日(火) 福岡県代協 通常総会
- 6月7日(水) 支部 定例会
- 8月8日(火) 支部 定例会、ひまわり絵画展撤収
- 9月2日(水) 福岡県代協 公開講座「鳥越俊太郎氏 特別講演会」
- 9月6日(水) 支部 定例会
- 9月15日(金) 代理店賠償セミナー 福岡県代協オリエンテーション
- 10月4日(水) 支部 定例会
- 10月27日(金) 北九州西・東支部合同セミナー
- 11月8日(水) 支部 定例会
- 12月6日(水) 支部 定例会
- 1月17日(水) 支部 新年会
- 1月25日(水) 福岡県代協 新春セミナー
- 2月7日(水) 支部 定例会
- 3月7日(水) 支部 定例会

### 8月8日 支部例会 in あいおい北九州支社会議室 → リバーウォーク「ひまわり絵画展」撤収



壹岐 晋大 弁護士  
弁護士法人たくみ法律事務所

#### 契約者(企業)に知っておいてもらいたい 労務問題～使用者賠償と関連して～

法人契約者を抱える代理店にとってお客様の会社で発生する可能性のある労働問題に関する知識と情報は不可欠です。リスクマネジメントの一環として『使用者賠償責任保険』をお客様にご提案する上でも役に立つこととお話いただきました。

- ・ 残業代問題
- ・ 労働問題、労災
- ・ ハラスメント 等



子供たちが描く、ひまわりの絵1,000枚。展示と撤収に学生や一般ボランティアの方と一緒に作業にあたります。



福岡県代協は、現在の会員数が600店を超えました。正会員増強も13年連続で目標を達成しており、全国の代協から注目されている存在です。充実した支部活動と、情報提供・会員交流の機会を皆様にご提供し、自社に役立てていただきながら、福岡県代協全体としてもさらなる発展を目指しています。

### 5月23日 福岡県代協/通常総会「総会記念セミナー」 in アークホテルロイヤル福岡天神

#### 改正保険業法施行から1年間の動向と 今後の環境変化を考える

～保険募集をめぐるパラダイムの転換と代理店経営～  
講師：野元 敏昭氏 (日本代協/専務理事)



#### I 改正保険業法施行後の動き

昨年10月～12月に金融庁による全国の代理店100店へのヒアリングが行われました。業法改正を受けて体制整備の水準・レベル感を提供するための好取組事例の収集が目的で、その結果は今年2月に公表されました。続いて、100店のうち、顧客本位の取組みが評価されたプロ代理店5店が金融庁へ招かれて追加ヒアリングを受け、「経営理念」「経営理念の従業員への浸透策」「経営理念に基づく業務運営上の取組み」を中心に質疑応答がされました。この内容は金融庁/森長官まで報告されています。さらに、5月～6月にかけては9店が「代理店手数料ポイント」等についてヒアリングを受けました。

こうした金融庁の動き・姿勢を注視した上で、まずは足元にあるすぐにも対応しなければならない課題の解決に着手することが重要となってきます。現状維持から脱却するために、他の経営者と情報交換・議論を行い、自身で判断すること。

#### II 市場・社会環境の変化の見通し

- ① テレマティクス応用型保険の登場により、「事故が起こった時の保険」から「事故にあわないための顧客にあわせたアドバイス」が重要な役割になる。
- ② 自動運転の進展で事故が削減され、自動車保険も減少する。それに備えて今から何ができるか？
- ③ IT、AIの進化は飛躍的で、それらを活用して「人」にしかできないことに注力する。
- ④ 生保販売チャネルの変化と拡大で競争は激化。顧客のライフサイクルに寄り添うコンサル力が必要になる。
- ⑤ 保険会社の国内体制の構造転換で、ローコストオペレーションへ。保険会社から自立・自律し持続可能な代理店を目指す。
- ⑥ 新しいマーケットとして、「医療・介護・年金」「農業の企業化」などの分野の拡大が予想される。

#### III 今後の代理店経営を考える

- ① 環境変化以前の内部的課題  
経営能力、生産性、IT活用、労働集約的な仕事、福利厚生など社内で抱えている課題を整理し、どうするか考える。
- ② 顧客に必要とされる存在  
「困ったら顔が浮かぶ存在」として顧客に認識されるようになるために、顧客のリスクを軽減し、発展につながるアドバイスを常に提供する。
- ③ 組織の力  
顧客情報と対応履歴を社内で共有し、組織として顧客に信頼されるよう、個人の集合体から「チームアプローチ」へ。
- ④ 社員の力  
社員が働きやすい環境をつくるのが顧客満足につながることを意識し、社員(特に女性)が長く働ける環境を整える。
- ⑤ 温かさと生産性の両立  
顧客接点の温かさを保ちながら、生産性を向上させて、経営を持続させる。そのためにやるべきことは？

#### 福岡県代協と提携

**私が担当になりました!**  
新しく福岡県代協様の担当になりました、王田(おうた)です。広島から福岡へ転勤してきて1年半が経過しました。ようやく福岡に慣れ、公私共に九州を満喫しています! まだまだ至らない点も多いと思いますが、福岡県代協様の『県別成約台数1位』を目指して精進させていただきます。  
※前年度実績: 1位 北海道代協様 2位 愛知県代協様 3位 福岡県代協様

いつでもお気軽にお電話を!  
JCM 福岡支店 王田 直人  
☎0120-322-755