

2016年5月20日 福岡県代協 通常総会／総会記念セミナー

福岡県代協は前年度、各委員会活動を中心とした代協活動の強化および支部活動の活性化に努めた結果、【12年連続・正会員増強年間目標達成】を成し遂げることが出来、日本代協から表彰されました。年度末の正会員数は579店となり、大阪・東京・北海道に次いで、全国4位の会員数を誇ります。

今年度は、新たに佐々木会長の下でスタートしました。引き続き会員の増強にも力を入れ、代理店賠償責任保険への加入促進とあわせて、各支部での活発な支部活動にも期待が寄せられています。会員一人一人の努力と協力が活性化の要です。皆さん積極的なご参加とご協力をよろしくお願いいたします。



福岡県代協・佐々木会長 [筑豊支部]

【総会記念セミナー】改正保険業法 施行直前!!
代理店経営「足下の現実」と「未来予想図」

2013年6月に金融審議会WG報告書で「新しい保険商品・サービス及び募集ルールのあり方について」が示され、2014年5月に法案成立、金融庁による大型代理店への調査を経て、金融庁の監督指針案が公表され、600件を超すパブリックコメントが寄せられ、その結果が公表された後、1年間の準備期間を経て、ついに施行となりました。

この改正保険業法の下での新しい保険募集ルールの狙いは、①保険募集人ひとりひとりのレベルアップ、②代理店経営の高度化、③比較販売の本格的展開です。保険契約のプロセスにおいて代理店に顧客への【意向把握義務】【情報提供義務】が課され、そのための【体制整備】も義務づけられています。

パブリックコメント結果公表後の動き (足下の現実)

2015年7月に公表された金融モニタリングレポートの中で、保険会社が定める募集ルール等の徹底と、改正保険業法対応として特に、「高齢者に対する商品説明の方法」、「顧客苦情の保険会社への報告方法」、「内部監査等の態勢整備」が挙げられました。また、手数料開示の動きからも眼が放せません。

代理店経営の近未来予想図

改正保険業法の新しいルールの下で保険会社に見られる変化の1つは、専属代理店を中心とする「製販一体型」と、比較推奨販売を行う乗合代理店を中心とする「製販分離型」の代理店を併存させていることです。営業社員はコンサルティング能力の向上を求められ、キャンペーンによる保険販売は後退、代理店に対しては監督の厳格化が進み(監督指針の改定)、代理店への求償の増加も重要な変化です。

代理店の変化は、保険会社の代理店政策の変化による影響はもちろん、比較推奨販売を行う代理店は求められる体制整備が大きく異なります。代理店は企業経営の基礎として経営理念や中長期経営計画や組織体制を作り上げ、競争に勝ち残るための成長戦略をどう描くかを真剣に考え、「代理店ビジネスモデルの革新」を図っていくことが求められます。

専属代理店の道を進むのか、比較推奨販売を行う乗合代理店の道を進むのか、ここに代理店にとっての大きな岐路があります。今回の業法改正で全てのことがいきなり変わるわけではなく、足下の現実と近未来予想図を描き分けて、変化の一步先を行くことが何よりも求められています。

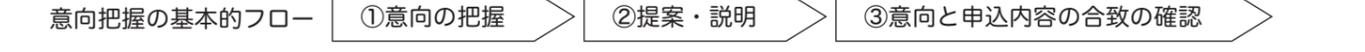


日本代協アドバイザー 丸紅セーフネット(株) 常勤監査役 栗山 泰史氏

2016年7月13日 福岡県代協 代理店賠償セミナー

「コンプライアンスと代理店の賠償責任」
 ～消費者に信頼される代理店になるために～

改正保険業法で、保険募集の基本的ルールとして新たに加わったのが「意向把握義務」「情報提供義務」、そして保険募集人に対する「体制整備義務」です。これまでの保険業法では、体制整備の一環として、契約を締結する商品と顧客の意向が合致しているかを確認(意向確認)することなどが求められていましたが、今回の改正により、意向の把握から、提案商品の説明、意向確認までの一連のプロセス(意向把握・確認)が法令上の「意向把握義務」として新たに求められることになりました。これは、単なる「意向把握義務」というよりも、「当初の意向把握を経て、意向に合った保険プランの提案を行い、最終的な意向確認を行う義務」というべきものとも言われています。



「情報提供」は、これまでの監督指針においては「契約概要」「注意喚起情報」として提供することを求められていた他、「その他顧客に参考となるべき情報」の提供が法令上の義務として今回規定されました。保険契約者・被保険者が保険契約の締結または加入の適否を判断するのに必要な情報の提供を行うことが求められています。

募集人に対する「体制整備」では、①重要事項説明、②顧客情報の適正な取扱い、③委託先管理、④比較説明・推奨販売、⑤保険募集人指導事業、その他の健全かつ適切な運営を確保するための体制を構築する必要があると定められています。そのために、代理店においてPDCAサイクルを構築する必要があると考えられます。



「事故・相談事例」	・屋外設備の除外規定	・水上バイク(盗難免責)	・ロードサービス(自走)
	・ホールインワンでの現確者	・車両新価特約	・車検対象外車種(構内専用車)
	・団体契約	・保険金額の設定(火災の新価特約)	・地震保険
	・みなし通院特約	・代車費用特約	など

2016年7月21日 福岡西支部 7月例会

《テーマ》
体制整備 乗合代理店と専属代理店の取組み事例とPDCA運用のためのシステム活用術!

5月29日に改正保険業法が施行され、代理店に課された「体制整備」への適切な対応に待った無し!の状況となりました。手探り状態で試行錯誤している会員も多く、他店がどのような取り組みをしているか、専属代理店と乗合代理店に実情をお話いただきました。

●(株)保険プラザ 寺嶋氏 ●(有)アドバンスワン 石川氏

その後は、実際にPDCAを社内で適切に運用するためのシステムについて、それを導入している代理店からのご紹介でお話いただきました。今後も、支部内で会員間の情報交換を進めていきます。

