



(損保版)

第1~4月曜日発行
発行所 新日本保険新聞社
大阪府西区本町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 2024

Shinichi Insurance Web
www.shinnihon-ins.co.jp
購読者専用バックナンバー
閲覧パスワード
brise
2024年8月5日 AMまで
※偶数月の第一日曜日正午ごとに変更

職業魅力と社会貢献を相乗的に向上

第17期(第62期)通常総会、会員大会を開催

大阪代協



総会の様子

大阪代協(新谷香代子会長)は、5月21日13時から、大阪市中央公会堂中集會室において第17期(第62期)通常総会ならびに2024年度会員大会・記念講演を開催した。総会には役員を中心に92名(評決権行使書提出455名)の出席となった。

代協の存在意義を発揮 役に立つ、勉強になる、交流できる

総会の開催にあたり、新谷会長が、まず能登半島地震による被災者へお見舞いを述べた後、「大阪代協の会長となり、1期2年が経過した。昨年度は保険会社による度重なる不適切な問題により、保険業界のこれまでの常識が崩れ、新たな価値観が生まれようとしている。私たち大阪代協でもあるべき顧客本位の業務運営について保険会社と意見交換を行い、皆さんの意見を代理店手数料ポイント制度の一部反映させるなど、画期的な取り組みを行うことができた。今年度も手探り状態が続く中、金融庁では有識者会議が設置され、損保協会では抜本的改革プロジェクトチームが立ち上がっている。代協はど

ちらにもオプサーバー参加が認められており、その議論過程や成り行きをいち早く知る立場にある。このような変化の激しい時代ほど、代協の存在意義が発揮される。大阪代協は会員である皆様に『役に立つ・勉強になる、交流できる』場を提供していく。一人でも多くの方に代協活動に参加いただき、ご意見を聞かせたい。今年度も代協活動が一層有意義なものとなるために力を合わせ取り組みましよう」と挨拶した。



新谷会長

続いて、渡辺太一郎氏が議長に選任され、出席者数が会員数の半数を超える67%に達したことから総会が成立したことが報告された。今回の総会では次の6

- 第1号議案「2023年度事業報告・2023年度貸借対照表・収支計算書の報告承認の件」
- 第2号議案「2024年度(第17期)会員会費額承認の件」
- 第3号議案「2024年度(第17期)事業計画承認の件」
- 第4号議案「2024年度(第17期)予算承認の件」
- 第5号議案「理事・監事選任の件」
- 第6号議案「本総会の決議の主旨に反しない限り、その修正を会長に任ずる件」

保険会社とお客様の間の役割を 複雑なリスクの時代に 保険を通じさらに進化

休憩をはさみ、午後2時15分から、153名の参加のもと、会員大会・記念講演が開催された。

休養をはさみ、午後2時15分から、153名の参加のもと、会員大会・記念講演が開催された。冒頭、新谷会長が「この2年、800名を超える正会員の皆様の思いを背負いつつ、その声を集約した提言を作成し、保険会社と意見交換を行うなど成果を残せたと考えている。金融庁で開催の損害保険業の構造的課題と競争のあり方に関する有識者会議は、顧客本位の業務運営、経営体制のあり方がどうあるべきかなど関心の高い内容となっている。全4回の終了後

には今後の対応策や目指していく方向性などが取りまとめられると思う。開示可能な情報は随時共有していく。私たちは積極的に高めながら、この複雑なリスクに取り巻かれた時代に保険を通じて安心を求めるお客様の確に捉え、私たちの仕事に結び付けていく、そういうさらなる進化の時を迎えている。これからも代理店は保険会社とお客様の間の重要な役割を果たせるよう、挑戦を続けましょう。代協から様々な発信について関心を



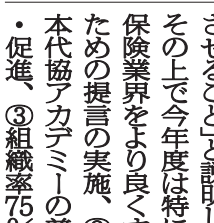
大藪室長

寄せてもらい、自社経営に活かしていただくことを願っていると挨拶した。来賓紹介の後、来賓を代表して財務省近畿財務局理財部金融監督第四課 保険監督室・室長の大藪由岐子氏が挨拶に立ち、「損保業界が国民からの信頼を取り戻していくためには、改めて顧客本位の業務運営を見つめ直す必要がある。血の通った



中村委員長

顧客本位の業務運営であるためには、ひとえにそれぞれの地域においてお客様の接点となっている代理店の影響が大きい。皆様におかれましては引き続き地域に根ざした保険代理店として顧客本位の業務運営に注力していただきたい」と述べた。



安東氏

目指した仲間づくり推進、④防災資格取得の推進と防災出前授業の実施、⑤支部活動参加者のダイバーシティ推進の5項目に注力すると言及した。記念セミナーでは、株式会社ブレインマークスが代表取締役の安東邦彦氏が「激動の時代を切り拓く損保代理店『経営の設計図』」をテーマに講演を行った。同氏は、社長自身を売り込み、社長しかできない高度な仕事を増やし続ける「オーナーズ・トラップ」が企業の成長の壁となっていると指摘。そこから抜け出すにはまず経営者は①リーダー、②マネジャー、③

2023年度優秀支部および同年度防災資格取得者5名が表彰された後、新谷会長は、大阪代協のパーパスに触れ、「損害保険代理店の職業魅力の向上とは、社会認知度を高め、一般消費者からリスクペクトを受けられること」とし、「私たちのパーパスは、職業魅力と社会貢献を相乗的に向上させることと説明した。その上で今年度は特に①保険業界をより良くするための提言の実施、②日本代協アカデミーの普及・促進、③組織率75%を

職人としてのバランスを図ることが大切で、組織として誰が行っても継続的に同じ成果・結果が導かれる業務プロセス、すなわち事業をシステム化する事が重要であると強調した。そして、プロ代理店が事業を拡大するためにはまずは「こんな代理店になりたい」とする『経営の設計図』が必要で、「理念・ビジョンの理解・共有」を起点として大きく①事業マネジメント、②組織マネジメント、③人材マネジメントの3つの視点から戦略を立てることだと解説した。とりわけ②では他社にはまわがけないその企業独自の性格・性質を有する企業文化の構築を、③では理想の人材しか採用しないシステムの構築が不可欠であると、成功事例を紹介した。