各協で新年会、セミナーを開催

大阪代協

業界の近未来予想図
東京海上日動HDの住氏が講演

大阪代協（黒石光寿会長）は、1月24日午後3時から、大阪市北区の大阪第一ホテルで新春セミナー・賀詞交歓会を開催。179名（会員111名、保険会社・非会員など68名）が参加した。

セミナーには179名が参加

黒石会長

まず、黒石光寿会長が「近年AIやIoTによる産業構造の変化は保険業界においても避けることはできない。代理店にも極めて大きい影響が及ぶのは必至である。大阪代協として速やかにその方向性を見極め、対策に取り組むことが代理店業界の発展につながると確信している。また同時に、代理店にとって重要なテーマは『顧客本位』である。いかにお客様に寄り添えるか、心と心がつながったコミュニケーションがとれるのか、お客様のリスクをお客様の立場に立って考え、真に必要なリスクヘッジの手段を提供できるか、事故対応や事故防止といった保険販売以外でどのように役立つことができるかなどを考えなければならない。我われ代理店がインターネットや人工知能に対抗するには真の顧客本位の実務と実践、人間味のある対応が不可欠である。今年は戌年である。犬のように匂いを嗅ぎ分け、正しい方向を見極めていただきたい」と挨拶した。

引き続いて、来賓の財務省近畿財務局理財部金融監督第四保険監督室長・前田泰之氏が挨拶に立ち「損保業界に関係が深いものとして、IT企業を含め自動運転技術の開発競争が加速しており、近い将来実現しそうな気配になっている。いままでの延長線上に無いような技術革新は私たちに新たな利便性をもたらす一方、私たちに様々な変革・変換を迫っている。将来の不安が増す中、家計や企業は様々なリスクに対応しなければならない。損害保険はその解決策であるツールや商品を提供できると考える。また、改正保険業法の施行から1年半以上が経過した。代理店には、整備した社内態勢を活用し、日々の募集行為をチェックし、PDCAサイクルを回していただきたい。同様に、昨年3月に公表した顧客本位の業務運営の原則を踏まえ、現在の業務運営、募集内容を今一度点検し、改善すべきは改善してほしい。お客様のニーズを正確に把握し、お客様にふさわしい保険商品を提供するという保険代理店業務の重要性はますます高まっている。大阪代協様とは引き続き必要な連携を図っていきたい」と述べた。

その後、日本代協が制作し1月1日からYouTubeで動画配信しているコンセプトムービー「『繋がり』～離れていても　繋がっている～」およびアニメ「『トータルプランナーのいる街』」が放映された。

第1部新春セミナーでは、東京海上日動ホールディングス㈱事業戦略部部長兼デジタル戦略室長の住隆幸氏が「保険業界の近未来予想図～インシュアテックが代理店に与える影響を考える～」をテーマに講演した。

同氏は、AIなどのデジタル化の進展により、今後経験したことのない社会・経済変化が起こると述べ、損保業界では「コンサルティングセールス」「損害サービス対応」で一部代替可能となってくると話した。また、AmazonやGoogleといったICT企業とAIを駆使した保険会社との提携が行われれば大きな脅威となると指摘した。

また、自動運転技術の発展により、事故件数は概ね3割減少する一方、新技術搭載車両により事故1件当たりの損害額は増加すると予想。人口減少により、自動車保険の市場は2014年には全体の60%だったものが、2030年には49%、2045年には31%へと地方を中心に縮小し、自動車保険の単価も2014年に7・1万円だったものが2030年には6・5万円に下がると説明した。

しかし、その一方で、今後大きなマーケットが創出される①医療・介護分野、②企業グローバル化に伴う海外進出サポート分野、③外国人観光客の増加に伴うインバウンド分野、④六次産業化の進展に伴う農業分野や、テクノロジーの進展に伴って成長するであろう①サイバーセキュリティ分野、②IoT（ロボット、センサー等）分野、③シェアリングエコノミー分野において保険マーケットが拡大していく可能性を述べた。

そして、代理店が生き残るためのポイントとして①縮小する自動車保険から成長する新種保険へのシフト、②生保への一層の取り組み強化、③中小企業のお客様を増やす、④顧客接点を増やす（これまで以上に地域社会に溶け込み、保険以外の接点を増やす）、⑤デジタル化（オフライン、オンラインの顧客情報の有効活用）を挙げた。

このあと、第2部の賀詞交歓会が開かれ、盛会のうちに終了した。

神奈川代協

社会の下支えになる
トータルプランナー認定証授与式も

挨拶する雨宮会長

神奈川代協（雨宮豊会長）は1月17日、横浜市のマリンタワーホールで、損害保険トータルプランナー認定証授与式と新年会「新春の集い」を開いた。

同代協での今年度の損害保険トータルプランナー認定取得者は36名。授与式では、代協会員や保険会社社員などが認定取得者を祝した。

授与式に先立ち雨宮会長が挨拶。保険代理店のあるべき姿について言及した雨宮会長は「損保業界は好不況の影響を受けにくいと言われているが、それは損害保険の分野が極めて広範囲であることや保険の使命であるリスクヘッジというものが社会の下支えになっているからではないだろうか。今後も私たちは社会の下支えになるために取り組まなければいけない」と述べた。

来賓者からは損保協会南関東支部神奈川損保会の篠田正一会長と日本代協の横山健一郎理事が挨拶した。

篠田氏は、改正保険業法の施行に伴い顧客が何を望んでいるのかを把握する力が募集人には求められるとし、今回トータルプランナーの資格を取得した募集人に向けて「身に付けたコンサルティング力をいかんなく発揮して（顧客と接して）もらいたい」と期待を示した。

横山氏は、改正保険業法の施行に伴う金融庁の動向について言及。「当局による自社への直接入検がありうるのではないかという不安な思いを代理店業界から感じる。しかし、私たちがするべきことは、アンダーライティングをしっかりと務め、お客様に寄り添い、粛々と業務推進することだ」と本業に目を向けることの必要性を呼びかけた。

認定証授与式では、当日出席した認定取得者一人ひとりに損保協会の篠田氏から認定証が手渡された。

新たな損害保険トータルプランナーを代表して挨拶した佐竹孝文氏（株式会社ミルボード）は「長く保険募集人をしてきたにもかかわらず、まだまだ知らないことが多くあったことを受講して気づいた。取り組んでよかった」と述べた。

その後、「新春の集い」に移り、参加者間で親睦を深めた。