

募集品質を高めた確かなマネジメントを行う

日本代協東京ブロック

2019年度損害保険トータルプランナー 記念品授与式を開催



磯会長(東京代協)

が、個々の会員代理店や
向上につながるものと思
う。それにより契約者や



授与式の様子

格を持たずし
て保険のプロ
を名乗ること
はできない」
と強調。また、
改正保険業法
の施行から約
4年が経とう
としているな
か、代理店の
あり方につい
ては「業法改

記念品授与式に先立
ち、東京代協の磯利二会
長、日本代協の金子会長、
損保協会の金杉三三会長
がそれぞれ挨拶。

消費者の皆さまに最高の
サービスを提供し、信頼
を得ることができ、ひ
いてはそれが東京代協の
存在価値の向上につな
がると信じている」とコメ
ント。そのうえで「東京
代協がさらに進化できる
よう、支部長や委員長と

日本代協の金子会長は
損害保険トータルプラン
ナーの意義についてふ
れ、「損保業界における募
集人の最高峰
の資格だ。今
やこの損害保
険トータルプ
ランナーの資

顧客本位の業務運営の
実践と定着
今まで以上に襟を正し
顧客視点で行動

顧客本位の業務運営の実践と定着 今まで以上に襟を正し 顧客視点で行動

日本代協東京ブロック(東京代協)の2019年度損害保険トータル
プランナー記念品授与式が1月22日、東京・千代田区の損保会館で開か
れた。今年度、東京代協会員代理店のなかから新たに資格取得した募集
人は195名で、当日の授与式に出席した19名に日本代協の金子智明会
長から記念品が手渡され、参加者が新資格取得者たちを祝した。

正の主眼は顧客本位の業
務運営の実践と定着だ。
国内の損保契約の92%が
代理店扱いなので、保険
業界における顧客本位の
業務運営の実現は代理店
の業務品質に直接的にか
かわってくる。私たち代
理店は今まで以上に襟を
正して、お客様の視点で
考え行動する必要がある
。初心に帰り、自社の
規模特性に応じた顧客対
応体制を構築するよう創
意工夫をお願いしたい」
と呼びかけた。

この大会が円滑に実施さ
れるよう、損保業界もさ
まざまな側面ですっかり
とサポートする必要がある
と思っていると指摘。
先進技術の進展に伴い、
サイバーリスクのような
新しいリスクが生じてい
るとしたうえで、「社会
の情勢が変化しているな
か、損保業界としてもし
っかりと各種課題に対応
し、重点施策として取り
組みを強化していかなく
ればいけない。代理店の
皆さんにも支援・協力を
お願いしたい」と代理店
の協力を求めた。

引き続き、損害保険ト
ータルプランナー記念品
授与式に入り、今年度、
東京代協会員代理店のな
かから新たに資格取得し
た募集人195名中、当
日の授与式に出席した19
名に金子会長から記念品
が手渡された。

飯森知美氏(日商保険コ
ンサルティング株式会社
社)と澤田信章氏(株式
会社富士商會)が挨拶。
飯森氏は「損害保険ト
ータルプランナーの資格を
取得しただけで満足して
はいけませんので、これか
らも勉強しながら日々の
業務の実践に生かし、社
員としてプロとして働い
ていきたい」、澤田氏は
「資格取得はあくまで通
過点。取得に甘んじること

となく、最高峰の資格取
得にふさわしい募集活動
とは何かを常に考え、追
求していきたい」とそれ
ぞれ抱負を述べた。
その後、記念講演が開
かれ、早稲田大学法科大
学院教授の大塚英明氏が
「保険業界に影響する昨
今の法改正について」を
テーマに講演した。



(損保版)

第1~4月曜日発行
発行所 新日本保険新聞社
大阪市西区靱本町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2200円
(消費税、送料込み)

©新日本保険新聞社 2020

シンニチ保険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
Milesahead
2020年4月6日 AMまで
※偶数月の第一日曜日正午ごとに変更