

新年度を迎えるにあたり

会員の皆様、日頃は当協会の活動へのご理解とご協力をいただきありがとうございます。

いよいよ平成の時代が幕を下ろそうとしています。新たな時代を迎え、保険業界、特に乗合保険代理店にとって今年度はどんな年になるのでしょうか。

ここ数年は、委託型募集人の適正化、保険業法改正、顧客本位の業務運営方針の公表（以下FD宣言）、労働法への遵守、税制改正への移行など、立て続けに業界変革の嵐が吹き荒れています。そしてこの嵐は恐らくまだしばらくは収まることは無く、テクノロジーの進化（インシュアテック）や募集品質の向上と連動した手数料体系の変更等により加速され、更に大きな変化を余儀なくされることと思われます。具体的には、FD宣言を宣言するだけにとどまるのではなく、達成するためのKPIも公表しながら、お客様に信頼され、最善の利益を提供できる質の高い、健全な代理店、募集人しか生き残れない業界になるのではないのでしょうか。

そこで、保代協としまして、下記のように掲げ、取り組んで参りたいと考えております。

<今年度スローガン>

弊協会は、これまでのスローガン同様、

「顧客本位の業務運営を徹底し、乗合保険代理店を健全な業界にするとともに、消費者や社会から信頼される業界に発展させていこう。

～消費者から信頼されるための態勢整備の確立と、顧客本位の業務運営

を意識した経営に取組み、乗合保険代理業の社会的地位を向上させていこう～

を掲げ、引き続き、乗合保険代理店の健全化に向けた啓蒙活動や募集品質、業務品質向上のための情報提供やアドバイスを積極的に行う所存です。

<乗合代理店を魅力ある産業へ>

業法が改正されてまもなく3年が経過しようとしておりますが、単独では将来展望が描けない代理店の大手資本への事業譲渡が相次いでいます。また、日本の少子高齢化、マイナス金利政策も保険業界に大きな影響を与えています。今年10月に予定されている消費税値上げも国民の生活に少なからず影響を与えるでしょう。恐らく今年度も大きな変化の年になるのではないのでしょうか。

我々はこの大きな変化を「変わる」チャンスと捉えつつ、保険商品本来の「あんしん」という社会インフラを提供することを使命とし、この業界に誇りとやりがいを持って働くとする若者たちに保険ビジネスの魅力を伝え、招き入れていくための啓蒙活動の必要性を感じています。私たち保代協はこの大きな課題も重要視し、団体としてその解を求めながら粛々と活動を行っていく所存です。

皆さま、本年度もどうぞよろしくお願いいたします。

一般社団法人保険乗合代理店協会

理事長 堀井 計

顧客本位の業務運営を徹底し、乗合保険代理店を健全な業界にするとともに、消費者や社会から信頼される業界に発展させていこう。
～消費者から信頼されるための態勢整備の確立と、顧客本位の業務運営を意識した経営に取組み、乗合保険代理業の社会的地位を向上させていこう～

【スローガン】

2019年度取組み

(1) 会員による満足度向上

- ① 会員ニーズの把握のためアンケートの複数回実施
- ② 活動趣旨啓蒙の強化
- ③ 全体会議・定例会等のウェブ放送継続
- ④ 会員向けセミナー（首都圏対象；一部有料）の提供開始

(2) 協会に相応しい事務局体制の確立

- ① 認知度向上のためのホームページの活性化
- ② 生保協会・日本代協との連携強化
- ③ 金融庁・厚労省・政界とのコミュニケーション継続

(3) 顧客本位の業務運営向上のための各種委員会の充実

- ① 顧客本位の募集品質向上委員会の継続
- ② 顧客本位の生産性向上委員会の継続

(4) 乗合代理店の健全化への取組み

- ① 潜脱代理店撲滅にむけての取組み継続
- ③ 乗合代理店募集人としての資格制度の検討開始

<組 織> (2019 年度)

