

「目指せ3冠王」の 取組みで5冠達成 2022年度通常総会を開催

神奈川代協
総会のもよう



三ヶ尻会長は、代協の目的や意義を改めて確認。代協の目的は、会員代理店が切磋琢磨して代理店力を高めていくこと



三ヶ尻会長



関屋氏

神奈川代協(三ヶ尻明広会長)は5月18日、2022年度通常総会を横浜市技能文化会館で開催した。総会では2021年度事業報告や2022年度事業計画など6つの付議事項が審議され、いずれも可決承認された。今総会は役員改選期にあたり、互選の結果、三ヶ尻会長の再選が決まった。

レベルの高い代理店へ邁進

総会に先立ち挨拶した三ヶ尻会長は、代協の目的や意義を改めて確認。

「代協の目的は、会員代理店が切磋琢磨して代理店力を高めていくこと」で、神奈川代協の目指すべき姿は、志の高い代理店による集まりになること。2022年度も、その時々々の状況でできる最上の施策を実行することで、消費者や保険会社から神奈川代協の会員代理店はレベルが高いと思ってもらえるように邁進して

ていきたい」と述べた。来賓からは、三井住友海上神奈川支店の鳥巢貴司部長と日本代協の雨宮豊理事が挨拶。損害協会

の取組みについてふれた鳥巢氏は「昨年度からスタートさせた第9次中期基本計画では、持続可能なビジネス環境の整備、災害に強い世界の実現、損害保険リテラシーの向上を重点課題に掲げ、これらの解決に向けて取り組んでいる。保険代理店

の皆様には、プロの代理店として日頃から培ってきた優れたお客様対応力を存分に発揮していただき(業界の発展に)協力してもらいたい」と連携を呼びかけた。

雨宮氏は「コロナ禍となったこの2年間は厳しい環境となり、代協活動の抑制を余儀なくされたと思う。こうしたなか、いち早くウェブ活用を取り入れ、神奈川代協の強みでもあるユニークで楽しいセミナーを積極的に開催したほか、支部活動や委員会活動もウェブを使ってきめ細やかに実施した」と評したうえで「今年度も力強く躍進いただき、日本代協の活動を牽引してもらいたい」と期待を示した。

総会に入り、2021年度事業報告では、日本代協で推進している「目指せ3冠王」の取組みについて、神奈川代協はそれを上回る5つの部門を達成することができたことが報告された。日本代協では、会員代理店が消費者に選ばれ続けるため、社会に貢献し、代理店の声を監督官庁や保険会社に届けるために必要と思われる取組み項目とその目標達成水準を設けており、このうちの所定の3項目を達成すると3冠王として表彰される。

昨年度、神奈川代協が達成した取組みは「損害保険トータルプランナーコンサルティングコースの受講」「事業継続力強化計画認定の取得」「BCP策定」「ぼんさい探検隊マップ作成」「仲間づ

くり(会員拡大)」の5項目だった。2022年度事業計画では、三ヶ尻会長が各種推進策について説明。神奈川代協の独自活動として「地震保険の啓発・普及の推進」と「学生に対する出前授業の検討実施」に取り組みとした。

地震保険の啓発普及について三ヶ尻会長は「昨年は東日本大震災から10年、来年は関東大震災から100年が経つ。神奈川代協ではこの3年間で地震保険の啓発推進期間と位置づけ、付帯率向上を目指す」と述べた。

また、出前授業については「自動車や自転車に関するリスク、防災対策など、本業に係ることを『生命のメッセージ展』などの連携を含め検討し実施していくとした。同展は交通事故や犯罪被害により命を落とした犠牲者の遺品や遺族の犠牲者に向けたメッセージなどを展示する取組みで、神奈川代協も特別協賛として取組みに協力した経緯を持つ。

総会終了後はセミナーが行われ、SOMPOが主役の直販社員で、トレーニングマネージャーの関屋雄大氏が「奇り添う保険提案」をテーマに講演。公的保険と生命保険(民間保険)の関係性について関屋氏は「生命保険商品は公的保険の補完機能であり、生保を提案するということとは公的保障をふまえた問題解決の一手段に過ぎない」と強調。その上で「どのくらいの期間、何のためにいくら必要なのかを、どんな手段で用意することが最適なのかを示してあげるのが生保募集人の仕事だ」と述べた。