

愛知県代協・名古屋西支部だより

一般社団法人 愛知県損害保険代理業協会
<http://www.aichidaikyo.or.jp/>

発行者 支部長 伊佐地由崇
編集者 広報委員 中村 和博
〒460-0008 名古屋市中区栄 1-13-4 みその大林ビル 6階 C号
TEL : 052-203-8722 FAX : 052-203-8723
e-mail : aidaikyo@crocus.ocn.ne.jp

名古屋西支部セミナー 令和5年6月 活動報告

- 日時：令和5年6月16日（金）午後15:00～午後16:50
- 場所：ウイंक愛知13階 1301会議室
- 出席者：39名

「代理店の未来像 ～生き残っていくためには～」



＜回答者＞ あいおいニッセイ同和損保（株）
損害保険ジャパン（株）
東京海上日動火災保険（株）
三井住友海上火災保険（株）

愛知支店地域戦略室 担当部長 小川宏治様
名古屋支店法人支社 支社長 由比秀樹様
愛知南支店 次長 西野仁様
愛知支店 部長 脇田浩平様

事前に集められた5つの質問に対し、各社回答者様にお答えいただきました。

【質問1】 デジタルは今後どのように変わっていくのか？

ペーパーレス化などが進むことで生産性・品質の確保に繋がる。また、属人的は体制からシステムを活用した組織化が求められている。オンラインを活用した新たな顧客接点の創出。

【質問2】 代理店手数料はどのように変わっていくのか？

インフレによる支払い保険金額の増加。保険会社の収益ボラティリティが大きいいため手数料反映が難しい。業務品質が手数料に及ぼす影響が大きくなっていく。生産性を上げ生き残る代理店には手数料が上がる余地があるのでは。

【質問3】 再編・合併はどのように考えているのか？

保険会社としての誘導はない。が、双方が一定の品質を満たしていなければ勧められない。
1+1=2では意味がなく、3や4となる合併を目指す。

【質問4】 乗合はできるのか？

乗合基準は定めていない。乗り合う目的が重要。何を指した乗合で、顧客どのようなメリットを提供できるのか。

【質問5】 代理店が生き残っていくためには？

お客様に選ばれ続ける代理店であるためには、高い品質で顧客目線での活動が必要。
保険会社が求めている品質項目は、今後代理店が生き残っていくために必要なもの。

支部長より



今回のセミナーにご参加頂いた当支部そして他支部や会員外の皆様、ご回答頂いた保険会社の皆様、誠にありがとうございました。久しぶりにこのようなセミナーを開催しましたが、保険会社ごとの回答にも各社の色が見えましてし、答えにくい厳しい質問にも真摯にお答えを頂きました。参加頂いた皆様の質問時間をもう少し取れば良かったのですが、時間切れでした。その後の懇親会も保険会社の皆様とともに、3時間たっぷり語らう事が出来ました。7月は昼食の例会を開催します。また8月は納涼会を予定しておりますので、皆様のご参加を楽しみにしております。

以 上