

保代協 20年1月度全体会議・定例会 代理店経営者座談会行っ

一般社団法人保険業台代理店協会(保代協)は1月16日、東京都港区のTKP赤坂駅カンファレンスセンターで2020年1月度全体会議・定例会を開催した。今回のメインプログラムは「新春代理店経営者座談会」。代理店経営者らが今後の戦略などについてディスカッションした。当日は正会員、準会員、アドバイザー会員など約110人が参加した。

報告交換したことを報告した。また、次回(3月)は社員の教育や評価などを議題にする予定だとして、参加を呼び掛けた。会員拡大委員会は、改正保険業法への対応などをテーマにしたセミナーを、アクサ生命や東京海上日動あんしん生命などと共催して開催してきたことを説明した。



代理店経営者が登壇した座談会



約110人が参加

も影響はあったものの、企業経営者のニーズは変わらないことから、アプローチ方法を変えることで対応している」と述べた。これに対して水野社長も「当社は生保業績が減少したものの、損保業績が好調に推移したことにより、業績全体ではあまり影響はなかった」と話した。

各社の戦略に関するディスカッションでは、山岸社長はNFCグループが目指す「生活総合商社」の方向性について、「今後は銀行・証券・保険の垣根がなくなっていくと考える」と述べた。山岸社長は「生活総合商社」の方向性について、「今後は銀行・証券・保険の垣根がなくなっていくと考える」と述べた。

「改訂保険業法の施行後は体制整備に注力してきたことを説明した水野社長は、同社では今後、規模の拡大を見据えながら採用と教育に注力するとし、「今年には勝負の年と位置付けている。これまでに以上に高品質なサービス提供ができるよう取り組んでいきたい」との考えを示した。

冒頭、堀井理事長があいさつし、「保険業界を取り巻く環境が変化している中で、昨年より成長していくためには昨年以上に知恵を出し、汗をかくことをしていかなければいけない」と認識している。2カ月に1回ではあるが、こうした場で知恵を出し、汗をかくことをしていかなければいけない」と認識している。2カ月に1回ではあるが、こうした場で知恵を出し、汗をかくことをしていかなければいけない」と認識している。



堀井理事長

堀井理事長は「2013年から保険セールの向けて相続・事業承継の」

「新春代理店経営者座談会」2020年、経営者として、どう動くのか」

「新本社長は、R&Cの足立哲真社長、ソニックジャパンの水野明社長がパネラーを務め、1年の振り返り②の保険業界の未来と各社の戦略についてディスカッションした。

1年の振り返り②の保険業界の未来と各社の戦略についてディスカッションした。

の自然災害で甚大な被害が発生した地域では、来店型保険ショップの来客数にも影響があったことを語った。

訪問型代理店を営む足立社長は、経営者保険の売り止めについて言及し、「私自身の営業に

今後の戦略などディスカッション

「向こう3年は拡大していくイメージだが、フィンテックの進展により新たな販売戦略が生まれつつあることか