

生保・損保 特集

ニッポンの未来を取り込め!
100年人生の保険

テクノロジーの進化で
生保・損保は大革命時代へ

23社・経営トップ直撃

「人口減、AI、健康増進…」

保険ビジネスの未来図をすべて明かそう

「3メガ損保」はなぜ世界中で
ベンチャーを探すのか

「AI、RPA、ドローン、人工衛星」

わが社で動き出した秘密兵器はこれだ!

撮影：今井康一



かねこ・ともあき ● 1961年生まれ。株式会社トラストパートナーズ社長。東京損害保険代理業協会会長、日本損害保険代理業協会副会長を経て、2017年6月から同協会の会長に。

新種保険の扱いがカギになる

金子智明

日本損害保険代理業協会 会長

— 新会長就任から1年です。どのような感想をお持ちですか。

昨年（2017年）の就任後は、全国16ブロックを回ってフェース・トゥ・フェースにこだわって対話を重ねた。改正保険業法の対応に温度差があるなど、各現場の現状や全体像を肌で感じる事ができたのは、大きな収穫だった。

— 今年度の重点取り組みは？

昨年度の会員数は1万2267店で組織率（プロ代理店数に占める会員の割合）は44・1%と順調に上昇したが、今年度は組織率50%を目標に会員増強を図る。このほか、代理店賠償責任保険の普及や損害保険トータルプランナーの認知度向上にも力を入れる。また、今秋から金融庁の代理店検査が本格化する中、体制整備が

できていない代理店については、好取組事例などの情報提供をして課題の解決を図りたい。

— プロ代理店を取り巻く環境や今後の課題についてはどのように考えていますか。

安全運転の違いで自動車の保険料率が変わるなど、よりリスクが細分化された自動車保険が出てくる。今後こうした動きは加速する。顧客に対しては個々のリスクに応じたきめ細かな対応が必須で、1人代理店では厳しい。しっかりと従業員教育を行い、ITによる顧客管理や対応までできる組織化された代理店になる必要がある。

— 自動運転車やカーシェアリングの普及による影響は？

自動車保険は縮小傾向となる可能性が高く、企業向けの新種保険の扱いが重要。サイバーリスクやメンタル不調に対応する賠償責任保険などだ。

マーケットの変化に対応するためには代理店のレベルアップが重要で、損害保険トータルプランナ

— 1の育成に力を入れる。

不適正募集に牽制機能

— 消費者保護の点で取り組まれていることはありますか。

以前から、代理店の不適正募集があった場合は報告内容をデータベース化し、金融庁や損保に情報提供するほか、お客様向けの注意喚起のチラシを作成するなどしている。近年は特にディーラー代理店の自動車保険における不適正募集が目立っており、今後も牽制機能を果たしていく。

— 年2回、損保会社と対話の場を設けているそうですね。

対話を重ねた信頼関係があることで、代理店の状況を考慮してもらえるケースも出ている。たとえば、自動車保険のフリード契約では、事故防止の効果がでて保険料率が下がっても代理店手数料に影響を及ぼす場合がある。緩和措置を要望したところ受け入れてもらえた。プロ代理店の将来像についての意見交換も始めている。