

顧客本位の体制整備と自律化を後押し

代理店オリジナル業務運営マニュアル策定



（株）ニュートン・フィナンシャル・コンサルティング
体制整備推進事業部 山内 岳一郎氏

——自社の紹介を。
保険見直し本舗グループの一員として、テレマティークを主軸とした保険代理店業を展開しています。その中で数年前に体制整備推進事業部を立ち上げ、以降、10社を超える保険代理店の体制整備を支援してきました。業務検査を受けたことあり。のべ50日にわたる検査を通じて、

当社が構築してきた高度なバナンス・コンプライアンス体制の実効性が裏付けられました。この検査対応の過程で培われた知見やノウハウを自社内にとどめるのではなく、体制整備の課題を抱える他の代理店にも提供したいと考え、事業化に至りました。

——提供するサービスについて。
当社は、体制整備コンサルティングとEラーニングプログラムの二つを軸に、「規程・マニュアル策定」「実行」「監査」「教育・周知」の4本柱でPDCAサイクルを回す包括的なサービスを提供しています。まず丁寧なヒアリングを行い、各社の実態や課題に合わせ、保険募集や個人情報取り扱いなど代理店運営に必要な各種規程・マニュアルを共同で整備します。規程類は金融庁による検査で求められる約70種類を網羅しており、策定から現場に

おける確実な実践・定着まで伴走支援します。運用開始後は、定期的なモニタリングと外部監査を通じて、第三者の視点から募集人の面談記録が適切に作成・管理されているかを確認します。元金融庁特別検査官を顧問とする当社は、その専門性を生かし、当局視点に基づく実践的なアドバイスを提供します。

教育面では、独自のEラーニングで募集品質の向上と知識の定着をサポートします。各社の乗合状況や個別に策定した規程に合わせた、個人情報を取り扱った代理店運営に必要な各種規程・マニュアルを共同で整備します。規程類は金融庁による検査で求められる約70種類を網羅しており、策定から現場に

外部監査のメニューとして募集人を対象とした口頭プレイング形式の検証を実施しています。複数の想定ケースを設定し、権限明示や意向把握の適切さ、比較推奨の妥当性などを確認することで、募集人や代理店との課題を多角的に洗い出し、実務に即した改善につなげていきます。

——今後の展望について。
業法改正を見据え、ビッグモーター問題以降、体制整備が急務となっているモーター系代理店に対し、システム会社など外部パートナーと連携したリスナブルなパッケージ型ソリューションを提供していく計画です。新車ディーラー・中古車販売店・整備工場の3業態別にプランを用意するとともに、損保分野の専門人材の採用を強化し、即応可能な体制を整えています。

——代理店へのメッセージ。
今、保険代理店には、経験や慣習に依存した運営から脱却し、業務を明確化して、組織として再構築可能な形に落とし込むことが強く求められています。マニュアルを起点に業務を見直し、正しい方向へと軌道修正していくことが、代理店が生き残り、地域から信頼され続けるための第一歩であると私たちは考えます。

結心会 Presents

改正保険業法施行に向けて 代理店の未来を支える

最新ソリューション Vol.2

（一社）保険健全化推進機構「結心会」は来る改正保険業法施行を見据え、会員企業と連携し、保険代理店の持続可能な運営体制の構築を支援している。最新テクノロジーや専門知見を活用した各種ソリューションを紹介する連載の第2回目は、代理店オリジナルの業務運営マニュアルを策定する（株）ニュートン・フィナンシャル・コンサルティングと、損保複数社一括見積サービスを提供するboshu(株)の2社。

比較推奨実務を強力に支援

損保複数社一括見積サービス



boshu(株)

代表取締役 富阪 尚司氏

——自社の紹介を。
boshuは2025年3月創業のインシユアテック企業です。父親が長年営んできた保険代理店の現場実感を背景に、私自身のAIエンジニアとしての経験と代理店実務の効率化に生かしたいという思いを込めて、業務支援サービスを提供を通じて保険業界に価値を届けることを目的に事業を立ち上げました。

——提供するソリューションについて。
富阪 自動車保険と火災保険の複数社の見積書の修正や申込手続きへの移行の際もスムーズに行えます。すでに1社と本契約を

結び、約6社がトライアル利用中ですが、導入先の代理店からは、従来1社あたり15分程度を要していた見積書作成が、1分以内で完了するようになったと好評です。また、20年間代理店を運営してきた父親が保険募集の効率化と健全化を強く訴えていたことも、事業立ち上げの大きな動機となりました。

——今後の展望について。
現在の4社以外の保険会社にも取り扱いを拡大するとともに、傷害や賠償など他種目への展開も進めていく方針です。加えて、どのチャネルにおいても、また経験の浅い募集人であっても一定の業務品質を維持できるように、自動化サービスの対

象業務を上げ、品質のさらなる向上に貢献したいと考えています。——代理店へのメッセージ。
保険募集は非常に重要な職務です。AIが進化する中にも、お客さまとの信頼関係構築には人の力が不可欠です。一方で、募集人の方々は非効率な事務作業や業法対応に時間を割かざるを得ない状況に置かれており、これは大きな損失と言えます。「boshu assist」は、募集人の皆さまの負担を軽減し、お客さまに向き合う時間をより確保できる環境を提供します。効率化にとどまらない本質的な価値提供を追求することで、業界全体の発展に貢献してまいります。

——代理店へのメッセージ。
保険募集は非常に重要な職務です。AIが進化する中にも、お客さまとの信頼関係構築には人の力が不可欠です。一方で、募集人の方々は非効率な事務作業や業法対応に時間を割かざるを得ない状況に置かれており、これは大きな損失と言えます。「boshu assist」は、募集人の皆さまの負担を軽減し、お客さまに向き合う時間をより確保できる環境を提供します。効率化にとどまらない本質的な価値提供を追求することで、業界全体の発展に貢献してまいります。

——代理店へのメッセージ。
保険募集は非常に重要な職務です。AIが進化する中にも、お客さまとの信頼関係構築には人の力が不可欠です。一方で、募集人の方々は非効率な事務作業や業法対応に時間を割かざるを得ない状況に置かれており、これは大きな損失と言えます。「boshu assist」は、募集人の皆さまの負担を軽減し、お客さまに向き合う時間をより確保できる環境を提供します。効率化にとどまらない本質的な価値提供を追求することで、業界全体の発展に貢献してまいります。

——代理店へのメッセージ。
保険募集は非常に重要な職務です。AIが進化する中にも、お客さまとの信頼関係構築には人の力が不可欠です。一方で、募集人の方々は非効率な事務作業や業法対応に時間を割かざるを得ない状況に置かれており、これは大きな損失と言えます。「boshu assist」は、募集人の皆さまの負担を軽減し、お客さまに向き合う時間をより確保できる環境を提供します。効率化にとどまらない本質的な価値提供を追求することで、業界全体の発展に貢献してまいります。

