

アイエスネットワーク WEBセミナーを開催

経営戦略の再構築、比較推奨販売方針と実務的なフローの再設計が必要

保険代理店システムなどを開発・運用するアイエスネットワークは9月25日、保険代理店向けWEBセミナーを開き、日本代表アドバイザーの栗山泰史氏とH and S・Onコンサルティング代表の野元敏昭氏が「どう読み解き、どう対応すべきか―比較推奨販売「ハ方式」廃止に関するパブコメ公表―」をテーマに講演した。

専属でも比較推奨は必要

パブコメに抜け道はない

冒頭で栗山氏は、金融庁がこのほど公表したパブリックコメントの回答を受けて保険代理店がすべきことは「代理店としての経営戦略の再構築と自社の比較推奨方針または実務的なフローの再設計だ」と強調。とりわけ、代理店が経営戦略を立て直す際は「金融庁から整備が法定化されたが、その際、モーターチャネルでは販売協力、企業内代理店では本業支援や政策株式、専業代理店では取扱保険会社の乗り合い、といったことでの比



栗山氏

2016年の保険業法改正では、代理店の体制整備が法定化されたが、その際、モーターチャネルでは販売協力、企業内代理店では本業支援や政策株式、専業代理店では取扱保険会社の乗り合い、といったことでの比

較推奨販売が行われていたことが実情としてあったため、これらを追認するために設けられたのがハ方式だった。しかし、こうした販売方式が消費者利益に基づくことなく、保険会社と代理店の事業者間での利益のために活用されることになった結果、消費者が不利益を被るような一連の不祥事が表面化することになる。そのため今回、ハ方式を廃止することで、比較推奨販売の強

栗山氏、野元氏を講師に招く



野元氏

制を乗合代理店に課すこととなった。こうした背景を踏まえ、たうで栗山氏は「今回の当局からのパブコメ回答について、どうにかして現状の実務が守れるような抜け道はないか」という解釈の仕方を探すこと

は一切許されなくなると強調した。続いて野元氏は、比較推奨販売に関するパブコメの回答の中から、代理店が留意するべき点について、その中身を解説。このうちのひとつとして「乗合代理店とは商品の品揃えで顧客のニーズに

対応する存在であり、あくまで顧客の意向に基づいた比較推奨が絶対条件になる」と説明。そのため「仮に顧客から『お任せで』『お任せで』と言われた場合でも、代理店が任意に商品を決めてよいわけではない」とし、

等々の専門スタッフが、日々の介護の悩みから施設紹介、資金・公的制度の活用シミュレーションまで、顧客の「不安」を希望に変えるトータルサポートを提供する。3. 保有契約を含むすべての対象契約へ適用

損保ジャパン

トータルな相談体制へ「すまいとくらしのアシスタントダイヤル」を拡充

損保ジャパンは、個人用火災総合保険で、顧客に無料を提供している付帯サービス「すまいとくらしのアシスタントダイヤル」を拡充し、10月1日から提供を開始した。

近年、住まいの不具合や介護に関する悩みなど、暮らしの困りごとは多様化している。同社の調査でも、従来の「水回り・かき」に加えて「電気設備」や「建具の小修繕」へのニーズが高く、半数以上が日常トラブルを広くカバーするサービスに魅力を感じているこ

とが明らかになった。同社は、こうした声を「すまいとくらしのアシスタントダイヤル」のメニューを追加した。全国の駆けつけネットワークを活かし、いっつも暮らしに寄り添う安心・迅速なトラブル解決を提供する。2. 専門職による介護相談の高度化と「ウェルビオ」の利用開始

介護相談サービスにおいて、新たな健康・介護・老後資金の「不」を解消する専門相談窓口「ウェルビオ」の利用を可能とする。ケアマネジャー

必要があるとして、「損保専属でも生保専属でも比較推奨は必要だ」との考えを示した。セミナー後は、アイエスネットワーク社員が、きつかけを提供する。②学生生活のサポートおよび地域貢献活動への参加促進

また、こうした点に留意しなければならないのは専属代理店も同様だと指摘。例えば、顧客が医療保険への加入を希望しても、その理由が入院中の収入面での不安であったことがヒアリングを通じて明らかになった場合は、生保の収入保障や損保の所得補償を提案する

さらに「顧客に『お任せで』と言わせる話法を用いることがあつてはならない」と注意を促した。

また、こうした点に留意しなければならないのは専属代理店も同様だと指摘。例えば、顧客が医療保険への加入を希望しても、その理由が入院中の収入面での不安であったことがヒアリングを通じて明らかになった場合は、生保の収入保障や損保の所得補償を提案する

また、こうした点に留意しなければならないのは専属代理店も同様だと指摘。例えば、顧客が医療保険への加入を希望しても、その理由が入院中の収入面での不安であったことがヒアリングを通じて明らかになった場合は、生保の収入保障や損保の所得補償を提案する

また、こうした点に留意しなければならないのは専属代理店も同様だと指摘。例えば、顧客が医療保険への加入を希望しても、その理由が入院中の収入面での不安であったことがヒアリングを通じて明らかになった場合は、生保の収入保障や損保の所得補償を提案する

結心会

白地開拓でのパンフレット活用は？

篠原、足立両弁護士が私見を交え回答

結心会(上野直昭会長)は10月9日、都内で特別セミナーを開き、足立格弁護士(紀希総合法律事務所)と篠原孝典弁護士(森・濱田松本法律事務所)が改正保険業法タプル解説をテーマに、比較説明・推奨販売などについて改正点を概説したほか、セミナー参加者からの質問に私見を交えて回答した。

ここで2つの質問への両弁護士からの回答の要旨を紹介する。

◆ 指名買いに対する質問で、企業に対しては、年1、2度訪問して情報提供をし、その情報提供の内容は、現在加入してもらっている保険以外、ただ、難しいのは、法

人が社長と配偶者だけという場合は、(個人や家庭に対するのと同じように)意向を確認したほうがよいではないだろうか。

では、白地開拓でパンフレットは使っていないのかという問いには、飛び込みでの白地営業のときは、比較推奨の商品の仕組や特約の内容について説明するた

比較推奨販売でセミナー参加者が質問

比較推奨販売でセミナー参加者が質問



(左から)篠原弁護士と足立弁護士