

= 第22回結心会モーター部会開催報告=

11月19日13時から17時まで、東京都中央区八丁堀4丁目3-3 SC 新京橋ビル7階C会議室を使って第22回結心会モーター部会を開催いたしました。

■TORANOTEC 株式会社 取締役シニアマネジメントディレクター 藤井亮助氏

来年から金融庁の管轄が資産運用・保険監督局に変わりますが、個人に向けた金融強化が我々にも求められていると考えており、車検を通じて確実に顧客と会える存在のモーター代理店の皆様にも顧客向けに「お金・資産運用・経済の基本講座」といったマネーセミナーの開催をご提案します。車検来店時に情報トピックとしてマネーセミナー開催の案内をしていただき、毎月開催することで、車検以外でも来店される流れも作っていただければと思います。費用は交通費も含め「無料」でさせていただきます。既に複数のモーター代理店で毎月1回実施に向け動いていますので、是非トライいただきたくお願い申し上げます。

■一般社団法人資産形成支援協会 理事長 樋口三千人氏

まだ日本人は本気で投資をしていないので、モーター代理店を通じて、多くの方々に長期投資の意義を伝え、資産運用立国にしていきたいと考えています。投信 Navi というシステムを活用すると長期運用の価値を顧客に分かりやすく伝えることができ、E ラーニングでお金周りの学習も出来るようになっているので、是非活用していただきたいです。「長期にお客様に寄り添う」ために全面バックアップしますので一緒に取り組んで行きましょう。

■Money With 株式会社 代表取締役 関口順常氏

親会社ブロードマインドは新卒社員を採用し徹底した教育で上場をしました。このノウハウを当社が他代理店に卸しています。整備工場に来店される方それぞれに、悩み事、困り事があります。こうした声を拾うには「FP 的 ”人生視点 ” の提案力」が求められると考えています。「保険を売る」のではなく「人生に伴奏する」目的で作った教育となっており、保険会社が便宜供与として保険募集人の教育も実施してくれなくなった今、弊社教育の導入を検討下さい。

■DYNA.AI 株式会社 日本カンントリーマネージャー 司馬縦横氏

自動車保険の満期の案内をアウトバウンドで AI ができるシステムを開発しました。「AI Voice Call」というシステムでアウトバウンドでもインバウンドでも利用できます。セールスフォースと連動して満期を迎える何日前にオートコールを設定しておくとも自動的に AI がお客様に満期案内をし、更改アポを取ってくれます。「AI Avatar」も作っているので、店舗にお客様が来店された際の商品説明等も AI がやってくれます。AI が会話しているとは思え

ない精度とスピードに仕上がっていますので是非導入下さい。

■伊藤忠オリコ保険サービス 常務執行役員 営業開発本部長（兼）法人営業本部副本部長 森口浩司氏

オリコカード加盟店 100 社のアンケートを実施しました。うち保険代理店をやっていない（最近代理店は廃業したを含め）26%、専属代理店 25%、乗合代理店 49%でした。専属・乗合で保険代理店をやっているうちの 33%は今回の業法改正を受け撤退・縮小を検討中で 67%は継続したいとの意思を示されました。継続して保険代理店をやりたいところのうち、課題ありと答えたのは 57%で、うち業法改正対応と答えたところが 32%という結果でした。自動車保険が扱えなくなると 80%の整備工場が赤字になるとも聞いています。業法改正対応アイテムについては結心会モーター部会に参加した業者様とワンパッケージにしてオリコカード加盟のモーター代理店に案内したいと考えています。自動車保険 4 社一括見積が 5 分で出来るシステムやモーター部会で紹介された自動車保険の更改案内を自動的に AI がやるというシステム等々を体制整備アイテムとして提案し、多くのモーター代理店が継続して自動車保険が扱えるようにしたいと考えています。

■結心会 上野直昭

顧客管理システム、代理店ごとの業務マニュアル、個人情報保護システム、AI による満期案内、自動車保険 4 社一括見積システム、AI ロープレ等々保険会社に頼ることなく自主的に体制整備が構築できるアイテムをワンパッケージにしたものが完成しました。これを多くのモーター代理店に案内し、導入してもらい、自主監査機関を作り、自主監査をする中で内容をブラッシュアップさせたいと考えています。

多くのモーター代理店が保険代理店を継続できるようにすることでお客様の利便性を確保したいと考えます。

