

# 結心会・関東地区報告会

## 牧野氏が「金融庁の代理店直接入検のガイドライン」について講演

一般社団法人保険健全化推進機構「結心会」は6月7日、横浜市西区のオリックス生命横浜支社で「関東地区 地区報告会」を開催した。新日本有限責任監査法人金融アドバイザリー部シニアパートナーで公認会計士の牧野明弘氏が金融庁の代理店直接入検のガイドラインについて講演したほか、上野直昭会長が結心会の取り組みについて説明。また、建部賢二郎理事(アイリックコーポレーションA/S事業部部长)が来店型ショップの周辺情報について解説した。



上野会長



建部理事



牧野氏



講演では、牧野氏が「保険代理業者にかかわる当局検査の動向」顧客に支持される代理店に向けて

講演では、牧野氏が「保険代理業者にかかわる当局検査の動向」顧客に支持される代理店に向けて



「保険代理業者にかかわる当局検査の動向」顧客に支持される代理店に向けて」をテーマに、ベター・レギュレーション(金融規制の資質向上)や、当局検査の基本的な考え方について説明。ベター・レギュレーションの監督の最適な組み合わせの優先課題への効果的対応③金融機関の自助努力

尊重と金融機関へのインセンティブの重視の行政対応の透明性・予測可能性の向上の4項目が柱となっていることや、保険検査の際に監査人とのプレテリングが重要なこと、検査時の事前提出資料として主要会議や委員会の会議事録、定款、コンプライアンス活動計画、反社会勢力などへの対応にかかわる規定、顧客からの問い合わせ・相談・要望・苦情リストなどが必要とし、「検査目的は業務の適切性を検証するもの。口頭説明するよりも書類で残しておくことが重要」と強調した。

一方、結心会の取り組みについて上野会長は、「代理店が変われば、マーケットが変わる」をスローガンに、保険代理店の市場価値向上を通じたビジネスの健全化を推進していることや、定例会や全国各地での地区報告会を開催するなど幅広く活動を行っていること、インターネット「保険TV」を運営して集客を図っていることなどを説明した。

建部理事は、来店型保険ショップの周辺情報について、生保業界の規模や営業職員数・代理店数などを説明し、保険ショップには顧客セグメント別の戦略が必要とするとともに、自社ブランドの永続的差別化要素(商品・価格・人的資源など)が重要とした。

## 結心会の取り組みも説明

基本となる考え方については、2月に改定された保険検査マニュアルの概要と改定されたチェック項目を例に、構成が見直しされたこと、PDCAサイクルが重要なこと、

「代理店が変われば、マーケットが変わる」をスローガンに、保険代理店の市場価値向上を通じたビジネスの健全化を推進していることや、定例会や全国各地での地区報告会を開催するなど幅広く活動