

《 第 60 回結心会定例会総括 》

東京都渋谷区代々木のあいおいニッセイ同和損保新宿ビルを使って 11 月 7 日～8 日の二日間開催しました第 60 回定例会の総括をしたいと思います。

初日のスタートは、『資産運用最前線シンガポールからの視点』というテーマでシンガポールからお越しいただいた Monterey Capital Management Pte. Ltd がプレゼンされました。シンガポールは、①優れた生活環境、②資産のグローバル分散、通貨分散に最適、③富裕層向けの多様な債権、オルタナティブ投資、海外保険へのアクセスが容易、④地政学リスクの分散の 4 つの魅力があると言われており、米国住宅改装業者向けリノベ・ローンの仕組み等についてお話いただきました。シンガポールから来日された皆様からのお話は新鮮で大変勉強になりました。

続いて、『結心会アーカイブの提案』というテーマで株式会社ファシオ 代表取締役社長 佐々木 英明 氏が登壇されました。政府が「貯蓄から投資」を呼びかける中「国民の金融リテラシー」を如何に向上させるかが鍵となりますが、金融全般の色々なコンテンツ動画を結心会アーカイブ box にまとめて入れて、多くの方々がいつでも気楽に金融について勉強できるようにしたいと考えて作ったものになります。全国の保険代理店の皆様もお客様用に YouTube とかを発信されていたり色々な方に登壇いただいて開催したセミナーを動画でアップされていますが、これらを一つの box に入れることができれば、皆さんが作られたエッセンスがより多くの方々に観ていただけるチャンスにつながるかと考えています。動画を作成されている保険代理店、保険会社から box に入れても良いコンテンツを募集しますので、ドンドンお寄せ下さい。

そして、『結心会フィナンシャルショップ機能についての提案～証券仲介でなくトスアップ事業～』というテーマでシンクアセットパートナーズ株式会社 代表取締役社長 横山 典生 氏とアイザワ証券株式会社 取締役常務執行役員 真柴 一裕 氏にお話しいただきました。お客様の新 NISA 口座開設依頼に対し証券仲介業の資格がないからと言って断ると、お客様は別のところで口座開設をしてもらい、そしてこの別のところが確実に保険も取り扱っているので結果保険も持って行かれるという負の連鎖になると考え、「トスアップするだけ」という仕組みを作りました。こちらは結心会会員限定となりますので、トスアップ形式をやってみたいという全国の保険代理店の方は、結心会までご連絡下さい。

初日最後は、『生保業務品質項目達成支援について』～コスト削減からはじめるセキュアな環境作り～というテーマでソフトバンク株式会社 ビジネスソリューション本部 プロダクト推進 1 課 課長 遠藤寛和 氏が登壇されました。生命保険協会の業務品質項目受審にあた

り、個人情報の管理でのシステム周りが大きなハードルとなっていると聞きましたので、ここを一括してソフトバンク社が担うという提案です。携帯電話、PCは保険代理店が募集人に貸与する必要があり通信費等もかかります。これらをソフトバンク社が一括して引き受けてくれるのであれば安心ですよ。

こんな内容で初日を終了し、二日目は次の内容で色々な提案がありました。

- 『保険契約の買い取り』・・・株式会社ライフシオン 代表取締役 我妻 佳祐 氏
死亡保険金についているがん保険を買い取るという提案
- 『LGBT日本最大ポータルサイト「チョイス」との提携について』
- 『コンテナ事業について』・・・エリアリンク株式会社
- 『結婚相談所について』・・・タメニー株式会社 代表取締役社長 栗沢 研丞 氏
- 『サステナブルファッション取次店のご提案』・・・株式会社ベクトル 代表取締役 村川 智博 氏
- 『全国の「学生金融教育」の最新情報』・・・一途株式会社 代表取締役 沓川 主途 氏
- 『お金の小学校の提案』・・・株式会社 MOZU 代表取締役 菱田進治 氏
- 『健康口座について』・・・株式会社大垣共立銀行 IT統轄部 小枝 慎司 氏
- 『IFA10年の取組について』・・・株式会社 FP デザイン 代表取締役会長 石本 導彦 氏

次回結心会定例会は年明け2月14日と15日で開催しますご参加お待ちしております。