



(損保版)

第1〜4月曜日発行
発行所 新日本保険新聞社
大阪府西区本町1丁目5-15
電話 (06) 6225-0550 (代表)
FAX (06) 6225-0551 (専用)
購読料 1か月2200円
(消費税、送料込み)
©新日本保険新聞社 2020

Shinnihon Insurance Web
www.shinnihon-ins.co.jp
購読者専用バックナンバー
閲覧パスワード
Saltycat
2020年12月7日 AMまで
※偶数月の第一月曜日正午ごとに変更

AI G損保独自の資格制度「ARC」

有限会社シーエフ

中原社長に制度内容や権限委譲の有用点などを聞く



中原 栄治社長

AI G損保が独自施策としてプロ代理店の募集人などを対象に実施しているリスクコンサルティング資格制度「ARC」。1年目の研修を修了するとシネラルリスクマネージャー(SRM)に、2年目修了時はシニアリスクマネージャー(SRM)、そして、一番難易度の高い3年目修了時はエグゼクティブリスクマネージャー(ERM)の資格をそれぞれ取得できる。このうちのSRM以上の募集人のみを対象に、保険契約の一定の引き受け条件の判断が可能となるアンダーライティング権限を委譲するといった特典も設けている。SRMの資格を4名が取得している代理店「有限会社シーエフ」の中原栄治社長に、資格制度や権限委譲の有用点などについて聞いた。

SRM資格4名が在籍 迅速で効率的な顧客対応が可能に

会社概要を。
中原 平成11年に現会長である私の父が創業した東大阪市に社を構える代理店です。代申保険会社はAI G損保の前身である旧富士火災です。
当社の社名の由来ですが、お客様を大切にしたいということを信条とするカスタマーファーストと保険業界の中心となる存在でありたいというセンターフィールドのアルファベットの頭文字をとってシーエフと名付きました。人員は会長と

限委譲を受けたばかりなので、実際に企業に対して当社が受けたアンダーライティングの権限を活用するのはこれからになります。が、(保険引き受け)に代わって、代理店が判断できる比重が大きくなることは、生きた情報をお客様に提供できるだけでなく、迅速で効率的なお客様対応が可能になります。
私にほかに営業3名と事務2名で、ARCのプロプログラムを受講しているのは私と営業3名の計4名です。このうち、私を含む3名が2年の受講を終えたシニアリスクマネージャーの資格取得および保険契約の一定の引き受け条件の判断が可能となるアンダーライティング権限の委譲を受けています。

この取り組みを進めることで、お客様自身が気づいていないリスクが顕在化し、その解決策を提案できるようなります。観念から非常に大事なスキルだと感じています。
保険会社が代理店募集人中心にアンダーライティングの権限委譲をすることは代理店にとってどのようなメリットがあるとお考えでしょうか。
中原 現時点では、権

春秋

最近、芸能人の自殺が相次いでいる。コロナとの関連は不明だが、竹内結子、三浦春馬はじめ、若い人が自ら死を選んでいる。
華やかな世界で活躍している芸能人だが、その心の内はわからない。コロナ禍で仕事が減ったり、計画が狂ったり、人との接触が減少して孤独感に苛まれることはあるだろう。
と、いつ、それと死は直結するとは言いきれない。
私はあまりテレビを観ないが、たまたま「世界はほしいモノにあふれている」を観る機会が多かった。その番組で三浦春馬さんを見ていたの

で、亡くなったというニュースには驚いた。どこか暗さを感じさせられたとは思っていたが、死を選ぶほど苦しんでいたことを感じさせない演技だったといえる。その点は、さすが芸能人だと関心した。
ところで、先日、叔母から電話が

をしてくる叔母だが、叔父は2年前に亡くなり、今回の次男の急死で当然ながら相当参っているようだ。
我々人間は、皆、死に向かって生きていく。必ず訪れる死ではあるが、できればいい死に方をしたい。私の両親は既に他界し、また、私は独身のため子供もいないので、誰のために生きるという責任感はない。特にこれといった明確な生きる目的もないが、死ぬのは怖い。正しい生き方などわからないが、できるなら誰かの役に立つ生き方をしたい。そして、与えられた命を大切に、なるべく人に迷惑をかけるないように生きていきたいと思う。
今日この頃である。 (三和)

「コロナ禍で気になる芸能人の自殺」
あった。アメリカにいる次男が事故で亡くなったという。キャンプに行くと、倒れてきた木の下敷きになったのだ。献体のため遺体もないアメリカでの葬儀となるので、高齢の叔母は参列しないが、折ってほしいとの連絡だった。何かと厳しい意見

増すということ、募集人の品質向上を図るための社内教育も大事になってきます。
中原 その観点から、企業の業務フローを形成するというARCのリスクマネジメント中級講座は有効だと思います。当社の場合業務フローの作成にあたっては募集人全員で情報を共有して意見を出し合いながら着手するようにしています。

ね。保険にかかわらず、リスクに関するこの代理店に相談しようと思ってもらえるような存在になりたい。そのためにお客様のことを知ることが大事になってきますが、ARCの研修で身につけたスキルやアンダーライティングの権限を有効活用することで、一層、お客様のことを知ることができるようになります。

BtoBプラットフォームを提供

セブンスターズコンサルティング

コロナ禍において、テラセブンスターズコンサルティングの日常化やオンライン面談の浸透など、出社や集合が前提とならない新しい生活様式が進むなか、保険業界も他業界同様新しい生活様式にマッチした生産性の高い効率的なオペレーションの構築が求められている。
保険代理店の多角化支援や態勢整備支援など総合的な経営サポートを行

セブンスターズコンサルティングの佐々木篤史代表は「保険業界においても同様のサービスの導入が進むことで業界全体の生産性の向上を図ることができ、かつ、地域の保険代理店がこうしたサービスを顧客企業に紹介していくことで、保険代理店としての付加価値を高めて欲しい」としている。

今後、どのような代理店になりたいでしょうか。
中原 親切的な代理店だとお客様に感じてもらうようにしたいです。

https://sevenstars-consulting.com

※偶数月の第一月曜日正午ごとに変更