

態勢整備の “現状と対策”セミナー

直近の損保業界における各種問題を踏まえ
保険代理店が取り組むべき態勢整備とは？

日時

2024年6月25日(火) 13時30分～16時30分
ZOOMにて開催(お申し込みの方には後日URLをお知らせします)

参加料

1社 29,700円(税込) 1社あたりの参加人数制限なし
 開催条件 3社以上のご参加

第1部

BM 問題等を踏まえた金融庁における態勢整備の方向性とは

13時30分～14時

講師

野元 敏昭 氏 (元日本代協専務理事)

第2部

金融内部監査士からみた

保険代理店における態勢整備の現状と対策

14時～16時30分

講師

佐々木 篤史 (セブンスターズコンサルティング代表)

概要

1部では、保険業界と監督行政の方向性を知り尽くした「野元 敏昭」氏より今後の求められる態勢整備のあり方について解説。2部では、1部の内容を受けて、これまで、金融内部監査士として、保険代理店の監査に携わってきた弊社代表の佐々木篤史より、態勢整備上、保険代理店に共通する課題や対策、取組事例を解説します。

お申込

添付申込書をメール(info.ssc@seven-stars.co.jp)送信してください。

- ・参加料は、ご請求書をお送りしますので、お振込願います
- ・次世代経営塾会員様はご登録口座より振替をさせていただきます

保険代理店経営支援専門
セブンスターズコンサルティング株式会社

【 第1部 プログラム 】

1. BM問題等を踏まえた金融庁における態勢整備の方向性とは

BM問題、カルテル問題等を背景に、

(1) 金融商品取引法等の改正

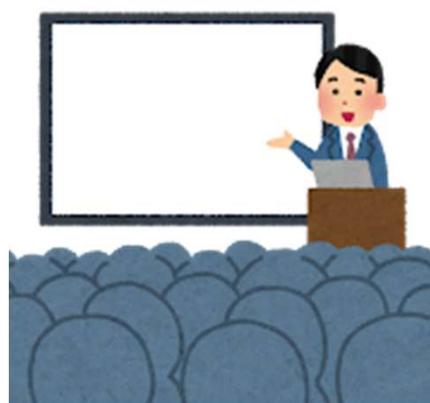
「最善利益義務」(顧客本位の業務運営に関する原則2の法制化)

(2) 損害保険業の構造的課題と競争のあり方に関する有識者会議

上記(1)・(2)が、真に意味するところとは何か？

業界全体の方向性や、保険代理店経営に必須となる要素は、
どのようなものか。

保険業界や金融監督行政の方向性を知り尽くした
「野元 敏昭」氏より、今後、保険代理店に求められる態勢整備の
あり方のヒントについて、解説します。



【第2部 プログラム】

1. そもそも態勢整備義務とは？

- 求められる「体制整備」と「態勢整備」
- PDCAサイクルとは
- 代理店の規模・特性に応じて整備する
- 代理店が策定すべき内部規程とは
- 何故、内部規程等が必要なのか？
- 内部統制のための体制構築のイメージ
- 態勢整備の現状
- 態勢整備の対策

これまでの監査実績データをもとにあるべき整備の考え方をお伝えします！



2. カテゴリー別の“現状と対策”

(1) 経営管理(ガバナンス)態勢とは

- ① 現状 → 保険代理店 一般的かつ共通する課題
- ② 対策 → 本質的に大切なことは何か
- ③ 参考 → 募集関連行為への対策 事例

(2) 法令等遵守態勢とは

- ① 現状 → 保険代理店 一般的かつ共通する課題
- ② 対策 → 本質的に大切なことは何か
- ③ 取組事例 → 最低限しておくべき取組、ポイント

(3) 保険募集管理態勢とは

- ① 現状 → 保険代理店 一般的かつ共通する課題
- ② 対策 → 本質的に大切なことは何か
- ③ 取組事例 → 最低限しておくべき取組、ポイント

(4) 顧客サポート等管理態勢とは

- ① 現状 → 保険代理店 一般的かつ共通する課題
- ② 対策 → 本質的に大切なことは何か
- ③ 取組事例 → 最低限しておくべき取組、ポイント

(5) 顧客情報管理態勢とは

- ① 現状 → 保険代理店 一般的かつ共通する課題
- ② 対策 → 本質的に大切なことは何か
- ③ 取組事例 → 最低限しておくべき取組、ポイント

(6) 外部委託管理態勢

- ① 現状 → 保険代理店 一般的かつ共通する課題
- ② 対策 → 本質的に大切なことは何か
- ③ 取組事例 → 最低限しておくべき取組、ポイント



【第2部 プログラム】

2. カテゴリー別の“現状と対策”

(7) 内部監査態勢とは

- ① 現状 → 保険代理店 一般的かつ共通する課題
- ② 対策 → 本質的に大切なことは何か
- ③ 取組事例 → 最低限しておくべき取組、ポイント



(8) 拠点管理態勢とは

- ① 現状 → 保険代理店 一般的かつ共通する課題
- ② 対策 → 本質的に大切なことは何か
- ③ 取組事例 → 最低限しておくべき取組、ポイント

(9)-1 人事・労務管理態勢とは

- ① 現状 → 保険代理店 一般的かつ共通する課題
- ② 対策 → 本質的に大切なことは何か
- ③ 取組事例 → 最低限しておくべき取組、ポイント

(9)-2 募集人教育等態勢

- ① 現状 → 保険代理店 一般的かつ共通する課題
- ② 対策 → 本質的に大切なことは何か
- ③ 取組事例 → 最低限しておくべき取組、ポイント

3. 態勢整備 見直しの進め方

- 代理店の規模・特性に応じて整備する
- PDCAサイクルとは
- P：各種規程・ルール・マニュアル等の見直しの進め方
- P：策定すべき内部規程とは
- P：社内の規定・ルールを明確化する(例)
- P：自社の規模・特性に応じた責任者の配置を検討する
- D：社内に周知徹底する
- C：自主点検で定期的にチェックする
- A：できていないところを改善する

4. 内部監査サービスについて

- 内部監査サービスの概要
- 内部監査の進め方(スケジュール)
- 監査の対象項目と監査方法
- 監査報告書
- 簡易診断サービス
- FD宣言策定支援サービス
- 保険代理業認定事業
(一社)日本保険代理業認定協会による認定



【講師紹介】

野元 敏昭 氏（元日本代協専務理事）



1954年生れ 福岡県出身 神奈川県横浜市在住
1978年3月 九州大学法学部卒業
1978年4月 東京海上火災保険株式会社入社
（現・東京海上日動火災保険株式会社）
2005年6月 同社高松支店長（現在、高松市観光大使）
2009年1月 社団法人 日本損害保険代理業協会 出向
2009年6月 （一社）日本損害保険代理業協会 専務理事・事務局長就任
2022年7月 Hands-Onコンサルティング開業し、代表に就任
2024年3月 セブンスターズコンサルティング(株) 顧問に就任

著書:「私たち損害保険代理店の事業継続計画」（新日本保険新聞社刊）

佐々木 篤史（セブンスターズコンサルティング株式会社 代表取締役）



保険会社勤務を経て、2017年10月、セブンスターズコンサルティング(株)を設立。
10年以上に亘る中小・中堅企業へ営業戦略、営業手法・プロセス、営業スキルトレーニングの観点から営業力強化のための支援を中心に活動をしてきた経験をもとに「営業力強化支援コンサルタント」として、更に、最近では人事・労働組合の経験を基に「人事コンサルタント」としても活動中。

金融内部監査士として、数多くの保険代理店を始め、金融機関の態勢整備のサポートを実施中

（一社）日本内部監査協会 金融内部監査士 IIA会員

（一社）日本保険代理店認定協会 正会員

ランチェスター戦略ランチェスター協会 理事

全米NLP協会 マスタープラクティショナー

著書:「売れ続ける仕組みづくり」（新日本保険新聞社刊）

ご連絡先

セブンスターズコンサルティング株式会社

TEL 03-6280-4243 FAX 03-6280-4346

代表Mail info.ssc@seven-stars.co.jp



お問合せ用 QRコード



Seven Stars Consulting Co.,Ltd.