保奈美・険太の

めざせ！「損害保険トータルプランナー」への道〈10〉

企画・損保協会

http://www.sonpo-dairiten.jp/

企業のリスクを「見える化」

コンサルティングコース・講師　金子　達夫氏に聞く

険太君は△△代理店の入社6年目の営業マン。今日は営業成績トップでみんなの憧れ保奈美先輩と一緒に、コンサルティングコース教育プログラムの「事業活動に応じた保険コンサルティング」の講師である㈱東京海上日動ＨＲＡ・金子達夫シニアフェローにお話を伺いに来ました。

険太　金子シニアフェロー、本日はよろしくお願いします。はじめに講義の概要を教えてください。

金子　「事業活動に応じた保険コンサルティング」では、企業のリスクマネジメントをテーマとしており、特に、メンタルヘルス対策と企業の海外進出への対応を中心に、お客様のリスクマネジメントに積極的に参画していくことを学んでいきます。

講師・金子　達夫氏

メンタルヘルス対策では、企業の安全配慮義務が従来は物理的な安全の確保が中心的な課題でしたが、現在は、労働者の「安全面」から「健康面」へと変化していて、企業のリスクマネジメントの観点からも、従業員のメンタルヘルス不全が見過ごすことのできない問題になっていることに着目しています。

また、アジア各国への中小企業の進出も多くなっている中で、代理店として各国の付保規制などで保険契約に直接関与することは難しくとも、お客様との信頼関係構築の観点から、リスクの洗い出しのためのブレーンストーミングなどに参画し、情報・スキル・ノウハウを提供することが重要になっています。

保奈美　企業では様々なリスクにさらされているでしょうから、アドバイスをしながら信頼関係を構築していくということですね。では、損害保険トータルプランナーへアドバイスをお願いします。

金子　まずは、お客様のリスクマネジメントへ積極的に参画していただきたいということです。難しいとは思いますが、セミナーで学んだように、代理店・募集人がファシリテーターとなって、その企業のリスクを「見える化」します。これによって、代理店・募集人と企業の信頼関係がより一層強固なものになると思います。重要なことは、企業と代理店・募集人が一緒に考えていくというスタンスを大切にしていくことです。

険太　最後に全国の募集人へ一言お願いします。

金子　知識を得ることに貪欲になって欲しいと思います。自らの経験だけに頼らずに多くの方の幅広い意見を聞きながら、知見を拡げていただきたいですね。そうすることで、お客様と話す内容にも深みが増し、お客様からの信頼も増すと思います。ついては、ぜひ、一人でも多くの方にコンサルティングコース教育プログラムを受講していただき、知識を増やしてもらいたいと思います。

保奈美・険太　金子シニアフェロー、ありがとうございました。

（毎月第2週に連載）