

営業現場

JAIFA 新会長 公益社団法人への移行を万全に

JAIFA(社団法人 生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会)の第10代会長に就任したのは、21年生命に所属する鍛冶 秋さん。JAIFAは来年、創立50周年を迎える。その節目の新任を「公益社団法人JAIFA」としてスタートできるように大きな責任を負う。主な活動を4点掲げ、それぞれ具体的な取り組みを聞いた。

7000人規模の50周年大会予定

—新会長としての具体的な取り組みは。鍛冶 2012年にJAIFAは、創立50周年という大きな節目を迎えます。半世紀を迎えるJAIFAとして、当会の存在価値と会員としての存在意義を認められるための主な取り組みは次の4点です。1つ目は、「公益社団法人」への移行です。現在、移行を申請準備中です。昭和45年に当時の大蔵省から社団法人の認定を受けて今日に至っており、記念すべき来年



新会長 鍛冶 秋

1997年ソニー生命入社。現在、千葉LPC第3支社に所属するエグゼクティブアドバイザー(最終職身会員)03年はCOT会員。JAIFA本部の副会長などを務めて、今年度より会長。

度には「公益社団法人JAIFA」としてスタートできるよう、「弊害防止」の要望を提出しました。今後、金融庁側も保険業界と金融業界で商品の棲み分けも考えているとのことでした。

2つ目は銀行振込問題についての取り組みです。JAIFAは引き続き、要望や意見を金融庁に対して積極的に出していきます。

3つ目は、来年の6月1〜2日に創立50周年記念大会(2日間)を開催することです。第8回目となるこの年次大会では、非会員や一般消費者の参加も含めて、7000人規模の大会を予定しています。しか

も、2日間にわたっての大会はこれまでになかったこと。昭和37年に誕生した当会は、設立当初の主旨であった生命保険の募集人の社会的地位向上を目指し、社会貢献活動を通じて公益法人としての役割を果たすことが大切な使命だと活動してきました。

創立時の精神を振り返り、公益社団法人への移行を実現させた上で、「新生JAIFA」としての長期ビジョンを打ち出せる記念大会にしたいと考えています。開催2

目には一般消費者も指し、JAIFAへの理解を深めてもらえるイベントも予定しています。4つ目は、「ハートフルファンデーション(JAIFA基金)」の設立です。当会では、これまで

迅速支援のための基金を設立

—2点目の銀行振込について、金融庁の感触はどうか。鍛冶 東副大臣は銀行窓販全面解禁に対しては慎重だという印象を受け、JAIFAの要望に対して、よくわかってきたとの感触を持ちました。

今後の金融庁の動きに関するスケジュールのことばかりではありませんが、保険業界と銀行業界での商品の棲み分けも慎重に考えているという印象を受けました。

—現在の会員数と今後の会員増強策について。今年5月、四国の松山で開催した大会、東日本大震災「復興ハートフルデー」は、参加した会員たちに多くの感動を与え、「こんなことが私たちにできるんだ」と自信と誇りを持っていただ

JAIFA 50周年記念大会 愛のドリーム号を中心とする募金活動を行いました。これは別に、今回の東日本大震災のような突発的な災害に対して、予め募金を募っておくことで迅速な支援活動を行うことを目的に設立しました。

被災地の会員がこの仕事を続けられるようJAIFAとしての働きかけは。鍛冶 救援物資を届けるときに、被災された会員たちと話し合いました。が、「いつまでも悲しんで元気をなくしては行かない。自分たちは頑張るんだ」という強い気持ちで話を聞かせてくれました。私たちが完全復興まで、継続的な支援活動を行い、また違う形の支援も行っています。

—4つ目の「ハートフルファンデーション」は、愛のドリーム号の募金活動とどう区別するのか。鍛冶 JAIFAではこれまで「愛のドリーム」を設けて、地域に根付いた高齢者への支援活動を行ってきました。

また、愛のドリーム募金では、贈呈対象を子どもたちへの支援にも回せるよう、たとえば児童養護福祉施設などへの物品提供まで拡大し、永続的な社会貢献活動を目指したいと思っています。

また、愛のドリーム募金では、贈呈対象を子どもたちへの支援にも回せるよう、たとえば児童養護福祉施設などへの物品提供まで拡大し、永続的な社会貢献活動を目指したいと思っています。

広報誌もリニューアル

—広報誌「フレゼン」について。鍛冶 これまでの「フレゼン」からこの4月に「フレゼン2」にリニューアルしました。狙いは公益社団法人を目指し、取組の一端として、一般の人に読んでいただける内容を意識してのことです。

加えて、生命保険事業を通じて社会教育としての立場やボランティア事業の情報など公益的な記事も多く掲載し、公益社団法人としての広報誌に相応しい内容にします。

載して、一般の読者にも生命保険の大切さを伝えていきたいの思いから名称を変えました。また、「フレゼン」を公共機関に配置することや、営業職員がお客さまに配布することも推進していきます。

—JAIFAの話と離れませんが、鍛冶会長の保険営業のスタイルは。鍛冶 私は個人のお客さまが多く、既契約者の方々の人生の伴走者として未永く接していきたいという気持ちを持って、保険営業の仕事に取り組んでいました。これまで紹介してお客さまを広げましたが、保険加入後のメンテナンスをきちんとしているから紹介に繋がっていると思っています。また、お客さまとは、家族よりは近いけれど親戚よりは近い、関係になるような心がけてきました。