

第2回全国会長懇談会次第

一般社団法人 日本損害保険代理業協会

. 日 時 :

会 長 懇 談 会 : 2021年9月10日(金) 11:00 ~ 12:00 情報提供
13:00 ~ 17:00 会長懇談会
17:00 ~ 18:00 セミナー

情報提供 : 「ハザードマップの活用」に関する勉強会

. 場 所 :

WEB 会議 (Zoom 利用)

9月10日(金) 11:00~18:00 **全国会長懇談会・勉強会**

Zoom ミーティングに参加する

<https://zoom.us/j/94906314865?pwd=QTBRReGkyek1nREJnSDR3OWROYTZFdz09>

ミーティング ID: 949 0631 4865

パスコード: 226249

Zoom 会議において、今後、すべての資料の画面共有は行いませんので、資料に関しましては、事前のファイル保管もしくはアウトプットのうえ、ご確認をお願いいたします。

なお、勉強会の前に、「政治連盟の活動」に関する情報提供等を行いますので、ご予約をお願いします。

2021年度第4回理事会・第2回会長懇談会出席予定者 2021.09.09～09.10

役職	氏名	所属代協	9/9	9/10	氏名	所属代協	9/9	9/10	氏名	所属代協	9/9	9/10
正副会長	金子智明	東京			佐々木雅之	北海道	-		山口裕貴	滋賀	-	
	山口史朗	北海道			五戸安行	青森	-		小橋信彦	京都	-	
	横山健一郎	埼玉			舘洞直人	岩手	-		服部典正	奈良	-	
	小田島綾子	新潟			塩田聡	秋田	-		山中尚	大阪		
	小俣藤夫	山梨			峯岸勇人	宮城	-		塩谷広志	兵庫	-	
理事	春日靖	秋田			中野伸二	やまがた	-		保田隆紀	和歌山	-	
	雨宮豊	神奈川			古谷野進介	福島	-		歳森宏	岡山	-	
	下村文則	福井			西勝弘	新潟	-		石倉和文	鳥取	-	
	黒石光壽	大阪			福嶋利行	長野	-		佐々木常人	島根	-	
	谷川明義	岡山			阪本善彦	群馬	-		川向満典	広島	-	
	北島香代子	福岡			村田泰章	栃木	-		河島敬一	山口	-	
	松本一成	東京			仁平光男	茨城	-		三好亘	徳島	-	
	石川英幸	三重			塩野忠	埼玉	-		安富良	香川	-	
	中島克海	福岡			小口泰伸	千葉	-		齋藤隆宏	愛媛	-	
監事	廣瀬城児	東京			三ヶ尻明広	神奈川	-		岡本和秀	高知	-	
	野原早織	沖縄			土屋契	山梨	-		占部雅志	福岡	-	
	白石雅一	東京			磯利二	東京			町田直子	大分	-	
名誉会長 顧問 相談役	津田文雄	石川			菊地勝男	静岡	-		吉岡勝美	佐賀	-	
	岡部繁樹	岐阜			佐藤則康	愛知	-		横田清孝	長崎	-	
	佐藤貞一朗	東京			遠藤昌克	岐阜	-		小野正芳	宮崎	-	
	小平高義	東京			田中義彦	三重	-		郡英宏	熊本	-	
専務理事 常務理事					高木正博	富山	-		井立田真里子	鹿児島	-	
	野元敏昭				浜上洋之	石川	-		藤川尚久	沖縄	-	
	小見隆彦				木下幸太郎	福井	-					

政治連盟	小平高義	東京		
	小澤正志	高知	-	
	大塚昭彦	福岡	-	

は出席対象
はオブザーブ参加

事務局	黒田朗			
	工藤琢哉			
	金澤亨			
	大谷隆			
	大島康志	東京		
	吹原成治	大阪		

今後のスケジュール

2021年09月～2022年02月のスケジュール (案)

損保会館の予約状況ならびに会議体のあり方の改定状況によっては、日程の変更がありますので、予めご了承ください。

2021年度	9月9日(木)	10:30～12:00	正副会長打合せ	リアル:日本代協 会議室 又はWEB会議Zoom開催
		13:00～17:00	第4回理事会 テーマ:通常議題	
		18:00～	損保協会との懇談会(日本代協主催)(正副会長と2理事)	
	9月10日(金)	11:00～17:00	第1回ブロック長懇談会 第2回全国会長WEB懇談会	日本代協会議室 ハイブリッドWEB Zoom開催 中止
		17:00～18:00	特別セミナー(株式会社IB 請求できる保険に気づけるアプリ)	
		18:20～19:30	同上懇親会(有志・会費制)	
	10月8日(金)	9:30～10:45	正副会長打ち合わせ	日本代協 会議室
		11:00～17:00	第5回理事会 テーマ:通常議題	
	11月5日(金)	13:00～20:00	第10回日本代協コンベンション	グランドニッコー東京台場 ハイブリッド開催
	11月6日(土)	10:00～12:00	第10回日本代協コンベンション分科会	11月12日に変更
	11月12日(金)	13:00～17:00	第10回日本代協コンベンション分科会	オンライン配信予定
	11月19日(金)	15:00～17:00	第10回日本代協コンベンションパネルディスカッション	オンライン配信予定
12月15日(水)	10:30～12:00	正副会長打合せ	日本代協 会議室	
	13:00～17:00	第6回理事会 テーマ:通常議題		
12月16日(木)	11:00～17:00	第2回ブロック長懇談会	損保会館 大会議室 会場 未定	
	17:00～18:00	セミナー		
	18:10～19:30	同上懇親会(有志・会費制)		
2月10日(木)	10:30～12:00	財務委員会	日本代協 会議室 会場 未定	
	13:00～17:00	第7回理事会 テーマ:臨時総会議案、通常議題		
	18:00～	損保協会との懇談会(正副会長と2理事)		

2021年度 第2回会長懇談会 次第

〔2021年9月10日(金) 11:00 ~ 17:00〕

会長挨拶 11:00~11:10

1. 日本代協からの報告事項(60分) 11:10~12:10
 - (1) 「仲間づくり推進」、「正会員実態調査アンケートの実施」
 - (2) 「日本代協アカデミー」、「損害保険大学課程」関連情報
 - (3) 「代理店賠償日本代協新プラン」更新関連情報
 - (4) 「表彰者選考会議結果」
 - (5) 「日本代協コンベンション」企画状況
 - (6) 「活力研」
 - (7) 「代理店経営サポートデスク」関連情報
 - (8) 「防災・減災の取組み」(特定修理業者対策、ハザードマップ活用など)
 - (9) 「2020年度代理店統計」
 - (10) 「業界の最新情報」
 - (11) 「その他」

2. 分散会と取組発表(135分+休憩2回30分) 13:00~16:00
 - (1)分散会(会員数規模別):(120分:含む休憩)
テーマ:事業計画推進に関する現状と課題並びに対策
(含むZoom等WEB会議、WEBセミナーの活用)

 - (2)グループごと取組状況発表(30分 各グループ約5分×6グループ)

3. その他(質疑応答、情報交換等)(30分) 16:00~16:30

以上

政治連盟活動に関する報告、要請について(20分) 16:30~16:50

<参考>

9/10(金) 17:00~18:00

勉強会:「ハザードマップ活用」に関する勉強会

2021年度「仲間づくり推進(正会員増強運動)」目標達成状況表

代協 ブロック	2021.3.31現在 専業代理店 実在数	2020年度末 (2021.3.31現在) 正会員数	2020年度末 組織率	入会目標	2021年度実績(2021年4~8月)					目標まで あと何店	連クォーター稼働			
					入会	退会	(退会理由 1-4)	正会員数	組織率		目標達成 %	第2Q 30%	第3Q 60%	年間 100%
北海道	1,154	601	52.1%	15	7	17	(11)	591	51.2%	8	47%			
<北海道計>	1,154	601	52.1%	15	7	17	(11)	591	51.2%	8	47%			
青森	328	133	40.5%	11	1	1	(1)	133	40.5%	10	9%			
岩手	267	119	44.6%	9	1	2	(1)	118	44.2%	8	11%			
秋田	226	90	39.8%	11	0	2	(1)	88	38.9%	11	0%			
<北東北計>	821	342	41.7%	31	2	5	(3)	339	41.3%	29	6%			
宮城	514	228	44.4%	14	1	9	(8)	220	42.8%	13	7%			
やまがた	225	146	64.9%	6	0	1	(1)	145	64.4%	6	0%			
福島	444	233	52.5%	10	4	6	(4)	231	52.0%	6	40%			
<南東北計>	1,183	607	51.3%	30	5	16	(13)	596	50.4%	25	17%			
新潟	393	184	46.8%	13	2	2	(2)	184	46.8%	11	15%			
長野	422	215	50.9%	12	0	5	(4)	210	49.8%	12	0%			
群馬	435	213	49.0%	12	1	3	(2)	211	48.5%	11	8%			
<上信越計>	1,250	612	49.0%	37	3	10	(8)	605	48.4%	34	8%			
栃木	412	135	32.8%	18	2	4	(4)	133	32.3%	16	11%			
茨城	544	210	38.6%	20	1	12	(10)	199	36.6%	19	5%			
埼玉	963	370	38.4%	27	1	9	(6)	362	37.6%	26	4%			
千葉	940	352	37.4%	27	4	6	(6)	350	37.2%	23	15%			
<東関東計>	2,859	1,067	37.3%	92	8	31	(26)	1,044	36.5%	84	9%			
神奈川	1,042	457	43.9%	22	5	9	(8)	453	43.5%	17	23%			
山梨	187	127	67.9%	4	0	2	(2)	125	66.8%	4	0%			
<南関東計>	1,229	584	47.5%	26	5	11	(10)	578	47.0%	21	19%			
東京	2,265	874	38.6%	50	8	21	(19)	861	38.0%	42	16%			
<東京計>	2,265	874	38.6%	50	8	21	(19)	861	38.0%	42	16%			
静岡	799	292	36.5%	23	3	6	(6)	289	36.2%	20	13%			
愛知	1,207	497	41.2%	26	4	14	(13)	487	40.3%	22	15%			
岐阜	442	223	50.5%	12	1	4	(4)	220	49.8%	11	8%			
三重	423	234	55.3%	10	2	3	(3)	233	55.1%	8	20%			
<東海計>	2,871	1,246	43.4%	71	10	27	(26)	1,229	42.8%	61	14%			
富山	216	122	56.5%	7	1	2	(1)	121	56.0%	6	14%			
石川	234	155	66.2%	6	2	1	(0)	156	66.7%	4	33%			
福井	186	126	67.7%	3	1	0	(0)	127	68.3%	2	33%			
<北陸計>	636	403	63.4%	16	4	3	(1)	404	63.5%	12	25%			
滋賀	192	139	72.4%	5	2	4	(3)	137	71.4%	3	40%			
京都	433	356	82.2%	3	4	3	(3)	357	82.4%	-1	133%			
奈良	189	143	75.7%	4	3	6	(5)	140	74.1%	1	75%			
<近畿計>	814	638	78.4%	12	9	13	(11)	634	77.9%	3	75%			
大阪	1,287	848	65.9%	12	9	15	(14)	842	65.4%	3	75%			
兵庫	779	301	38.6%	24	4	9	(8)	296	38.0%	20	17%			
和歌山	239	165	69.0%	4	0	4	(3)	161	67.4%	4	0%			
<阪神計>	2,305	1,314	57.0%	40	13	28	(25)	1,299	56.4%	27	33%			
岡山	417	296	71.0%	4	0	4	(4)	292	70.0%	4	0%			
鳥取	128	94	73.4%	3	1	0	(1)	95	74.2%	2	33%			
島根	111	50	45.0%	8	0	2	(0)	48	43.2%	8	0%			
<東中国計>	656	440	67.1%	15	1	6	(5)	435	66.3%	14	7%			
広島	466	220	47.2%	14	3	4	(2)	219	47.0%	11	21%			
山口	262	165	63.0%	4	2	2	(1)	165	63.0%	2	50%			
<西中国計>	728	385	52.9%	18	5	6	(3)	384	52.7%	13	28%			
徳島	147	116	78.9%	5	2	2	(1)	116	78.9%	3	40%			
香川	164	132	80.5%	5	2	2	(1)	132	80.5%	3	40%			
愛媛	301	147	48.8%	11	0	6	(1)	141	46.8%	11	0%			
高知	154	112	72.7%	3	0	3	(3)	109	70.8%	3	0%			
<四国計>	766	507	66.2%	24	4	13	(6)	498	65.0%	20	17%			
福岡	1,065	583	54.7%	13	4	6	(6)	581	54.6%	9	31%			
大分	228	125	54.8%	7	2	8	(6)	119	52.2%	5	29%			
佐賀	156	102	65.4%	5	0	5	(1)	97	62.2%	5	0%			
長崎	254	176	69.3%	5	2	10	(7)	168	66.1%	3	40%			
<九州北計>	1,703	986	57.9%	30	8	29	(20)	965	56.7%	22	27%			
宮崎	245	143	58.4%	4	0	4	(3)	139	56.7%	4	0%			
熊本	366	237	64.8%	6	4	6	(3)	235	64.2%	2	67%			
鹿児島	327	185	56.6%	8	1	7	(6)	179	54.7%	7	13%			
沖縄	322	173	53.7%	8	3	9	(6)	167	51.9%	5	38%			
<九州南計>	1,260	738	58.6%	26	8	26	(18)	720	57.1%	18	31%			
全国計	22,500	11,344	50.4%	533	100	262	(205)	11,182	49.7%	433	19%			

代申会社別 正会員数増減表

令和3年4月1日 ~ 令和3年8月31日

代申会社	前会員数	入会者数	退会者数	差引	現会員数
あいおいニッセイ同和	1,608	15	28	▲13	1,595
共栄	351	5	3	2	353
セコム	32	1	0	1	33
損害保険ジャパン	3,445	28	85	▲57	3,388
大同	118	3	6	▲3	115
東京海上日動	2,534	22	78	▲56	2,478
日新	641	2	9	▲7	634
AIG	655	5	14	▲9	646
三井住友	1,830	18	37	▲19	1,811
楽天	52	0	2	▲2	50
Chubb	64	0	0	0	64
ジェイアイ	0	0	0	0	0
その他	14	1	0	1	15
合計	11,344	100	262	▲162	11,182

2021/09/06

(注) ▲は減少を示す。

一般社団法人 日本損害保険代理業協会

2021 度 代協正会員実態調査（案）

【Q.1】 代理店の基本情報についてお伺いします。

【Q.1-1】 どの地域の損害保険代理業協会に所属していますか。地域を都道府県でお知らせください。【必須】

【Q.1-2】 開業年（西暦）をお知らせください。【必須】

【Q.1-3】 合併あるいは分離の経験の有無および経験がある場合には直近の合併あるいは分離の年（西暦）をお知らせください。【任意】

【Q.1-4】 損害保険の代申保険会社をお知らせください。【必須】

【Q.1-5】 損害保険の取扱保険会社数（代申保険会社を含む乗合保険会社数）をお知らせください。専属の場合は「1」をご選択ください。【必須】

【Q.1-6】 代申保険会社における登録チャンネル（損害保険代理店の形態）をお知らせください。（ひとつだけ）【必須】

- (ア) 専業・研修生 OB
- (イ) 専業・研修生 OB 以外
- (ウ) 企業関連
- (エ) 金融機関関連
- (オ) 自動車関連（整備工場、SS 等）
- (カ) 自動車ディーラー
- (キ) 上記以外（不動産業、会計事務所、その他）

【Q.1-7】 代理店の経営形態（個人・法人）をお知らせください。【必須】

【Q.1-8】 代表者（店主）の性別と年齢をお知らせください（回答日時点）。【必須】

調査は 10 月～1 月の長期間に渡るので 11/1 時点という厳密さは不要

【Q.1-9】 代理店の保険業務に従事する従業員等（代表者および勤務型代理店等を含み、派遣・パート等を除く）の人数をお知らせください（回答日時点）。【必須】

総勢 名 役員 名 1 社員 名 勤務型代理店 2 名

1「店主募集せず」の場合は人数に含めません。

2「勤務型代理店」とは、「統括代理店および所属保険会社との三者間で保険代理店委託契約書を締結している個人代理店」をいいます。

【Q.1-10】

また、年齢層別（ 29 歳以下、 30 歳以上 39 歳以下、 40 歳以上 49 歳以下、 50 歳以上 59 歳以下、 60 歳以上）にお知らせください（回答日時点）。【任意】

名 名 名 名 名

【Q.1-11】 推奨販売・比較説明に関する形態についてお知らせください。【任意】

- (ア) 比較説明を行っている（提案する全ての商品の比較事項を偏りなく説明）
- (イ) 推奨販売を行っている（比較可能な商品を選別・推奨）
- (ウ) 推奨販売を行っている（代理店独自の推奨理由・基準に沿って商品を選別・推奨）
- (エ) 推奨販売・比較説明は行っていない。

【Q.1-12】 顧客本位の業務運営に関する原則に関する取組状況についてお知らせください。

【任意】

- (ア) 「原則」を採択し、金融庁の金融事業者リストに掲載されている
- (イ) 「原則」を自社ホームページに掲載している
- (ウ) 「原則」を自社店頭に掲示している
- (エ) 「原則」を作成していない

【Q.1-13】 内部監査体制についてお知らせください。(いくつでも)【任意】

- (ア) 内部監査部署を設けている
- (イ) 外部監査を利用している(含む Web 監査)
- (ウ) 自己点検方式で行っている

【Q.1-14】 パソコン等のセキュリティ対策についてお知らせください。【任意】

- (ア) 推奨システムの損保クラウドを導入している
- (イ) 損保クラウドと同等レベルの仕組みを導入している
- (ウ) ウィルス対策ソフトを導入し、常に最新の状態にしている
- (エ) 対策が十分にできていない

【Q.2】 生命保険・少額短期保険の取扱いについてお伺いします。

まず、生命保険、少額短期の取り扱い有無を問う必要あり。

【Q.2-1】 生命保険の幹事保険会社をお知らせください。【必須】

【Q.2-2】 生命保険の取扱保険会社数(幹事保険会社を含む乗合保険会社数)をお知らせください。専属の場合は「1」をご選択ください。【必須】

【Q.2-3】 取扱いのある少額短期保険会社数をお知らせください。【必須】

【Q.3】 代理店の経営状況についてお伺いします。

【Q.3-1】 2020年度について、損害保険の取扱保険料および代理店手数料をお知らせください。

【任意】

- | 2020年度の損害保険手数料収入は2019年度と比較して(1. 増加、2. 横ばい、3. 減少)
- | 2020年度の損害保険手数料収入は2018年度と比較して(1. 増加、2. 横ばい、3. 減少)
- | **新型コロナ感染拡大を理由とする損害保険手数料の増減はいかがですか。(1. 増加、2. 横ばい、3. 減少)**
- | **新型コロナ感染拡大を理由とする損害保険業務量の増減はいかがですか。(1. 増加、2. 横ばい、3. 減少)**

【Q.3-2】 2020年度について、生命保険の代理店手数料をお知らせください。【任意】

- | 2020年度の生命保険手数料収入は2019年度と比較して(1. 増加、2. 横ばい、3. 減少)
- | 2020年度の生命保険手数料収入は2018年度と比較して(1. 増加、2. 横ばい、3. 減少)
- | **新型コロナ感染拡大を理由とする生命保険手数料の増減はいかがですか。(1. 増加、2. 横ばい、3. 減少)**
- | **新型コロナ感染拡大を理由とする生命保険業務量の増減はいかがですか。(1. 増加、2. 横ばい、3. 減少)**

【Q.3-3】 2020年度について、損害保険取扱保険料の種目別割合について、合計が100%になるように数字を入力ください。【任意】

自動車	%
火災	%
傷害・疾病・介護	%
新種	%
海上・運送	%
自賠償・その他	%

【Q.4】 資格・給与の状況についてお伺いします。

【Q.4-1】 損害保険トータルプランナーの保有者数をお知らせください(回答日時点)。**【必須】**
チェックボックス：ゼロ、1,2,3,4,5~9、10人以上、わからない

【Q.4-2】 2020年度における代表者の給与(年収)と主に営業に従事する方、主に事務に従事する方(派遣・パート除く)について該当者の有無とそれぞれの給与(年収)の平均額をお知らせください。**【任意】**

プルダウン(100万円未満、100万円~1,000万円(100万円単位)、
1,000万円~3,000万円(500万円単位)、3,000万円超)

【Q.5】 代理店の態勢・方針等についてお伺いします。

【Q.5-1】 災害発生時のための対応として把握・実施済みのものをすべてお知らせください。(いくつでも)**【必須】**

- & 自社の周辺地域における災害リスクの把握
- & 災害が自社の事業に与える被害の想定・把握
- & 災害時のための食料・物資・燃料等の備蓄
- & 家具の転倒防止、窓ガラスの飛散防止等の減災対策の実施
- & 定期的な防災訓練等の実施
- & 重要な資料・情報のコピー・バックアップの保管
- & 通信機器・システムが使用できない場合の代替方法の確保
- & 災害時における対応体制(指揮・命令系統等)の取決め
- & 災害時の従業員の行動計画(避難・出社計画、安否確認方法等)の策定
- & 災害時に従業員が連絡を取り合うための連絡網・連絡先一覧の作成
- & 災害時に顧客と連絡を取る手段・仕組みの構築
- & 災害時に優先的に継続・復旧すべき業務(重要業務)の選定
- & 災害時に重要業務を継続・復旧させるための対策の策定
- & 把握・実施済みのものはない

【Q.5-2】 地震や水害等の危険を対象としたBCP(事業継続計画)の策定状況をお知らせください。(ひとつだけ)**【必須】**

- (ア) BCPを策定済みであり、過去に見直し・改定も実施したことがある
- (イ) BCPを策定済みであり、過去に見直し・改定はしていないがBCPに関する教育・訓練は実施したことがある
- (ウ) BCPを策定済みであるが、過去に見直し・改定は実施しておらずBCPに関する教育・訓練も実施したことがない
- (エ) 現在BCPを策定中である
- (オ) 現在BCPは策定していないが、今後策定の予定がある
- (カ) 現在BCP策定の予定はないが、策定の必要性は感じている
- (キ) 現在BCP策定の予定はなく、今後も策定は必要ないと考えている

【Q.5-3】 新型コロナウイルス等の感染症を対象としたBCP(事業継続計画)の策定状況をお知

らしてください。(ひとつだけ)【必須】

- (ア) BCP を策定済みであり、過去に見直し・改定も実施したことがある
- (イ) BCP を策定済みであり、過去に見直し・改定はしていないが BCP に関する教育・訓練は実施したことがある
- (ウ) BCP を策定済みであるが、過去に見直し・改定は実施しておらず BCP に関する教育・訓練も実施したことがない
- (エ) 現在 BCP を策定中である
- (オ) 現在 BCP は策定していないが、今後策定の予定がある
- (カ) 現在 BCP 策定の予定はないが、策定の必要性は感じている
- (キ) 現在 BCP 策定の予定はなく、今後も策定は必要ないと考えている

【Q.5-4】中小企業庁「事業継続力強化計画認定制度」についてお知らせください。(ひとつだけ)【必須】

- (ア) 認定取得済である
- (イ) 認定に向けて取り組み中である
- (ウ) 制度は知っているが、まだ取り組んでいない
- (エ) 制度自体を知らない

【Q.5-5】「社労士診断認証制度」についてお知らせください。(ひとつだけ)【必須】

- (ア) 「経営労務診断適合企業」(必須全項目が適正)の認証を受けている
- (イ) 「経営労務診断実施企業」(所定項目が社労士の診断済)の認証を受けている
- (ウ) 「職場環境改善宣言企業」(チェックシートで現状確認し、改善宣言)の認証を受けている
- (エ) 今後取り組む予定である
- (オ) 制度は知っているが、健康経営優良法人認定など他の制度に取り組んでいる。
- (カ) 制度は知っているが、取り組む予定はない。
- (キ) 制度自体を知らない。

【Q.6】経営基盤の安定化・強化に向けてお伺いします。

【Q.6-1】 今後の経営基盤の安定化・強化に向けて、特に実施すべき取り組みをお知らせください。

(項目ごとに最低1つ、いくつでも)【必須】

社内態勢の構築・強化

- (ア) コンプライアンスの強化
- (イ) 社員の教育態勢の充実・強化
- (ウ) バックオフィス部門の強化
- (エ) 代理店システムなどの IT の活用 (デジタル化の推進)
- (オ) 業務フロー・事務フローの改善・効率化
- (カ) リモートワーク対応
- (キ) 人事評価項目の見直し
- (ク) 後継者の確保・育成
- (ケ) 代理店規模・人員の縮小
- (コ) 特になし**

取扱保険会社・商品の検討

- (サ) 取扱保険会社の増加
- (シ) 取扱保険会社の絞込み
- (ス) 専属化の検討
- (セ) 取扱商品の増加
- (ソ) 取扱商品の絞込み
- (タ) 特になし**

保険募集力の強化

- (チ) 保険募集人の増員

- (ツ) コンサルティング力（提案力、専門知識、ニーズ把握力）の強化
- (テ) オンライン、デジタル化の推進による収益拡大
- (ト) 合併等による規模の拡大
- (ナ) 上記以外の強化策
- (二) 特になし

新規顧客開拓、既存顧客維持・深耕

- (ヌ) 新規顧客の紹介が得られる既存の提携先・紹介者との関係強化
- (ネ) 新規顧客の紹介が得られる新たな提携先・紹介者の開拓
- (ノ) 新規顧客に対する提案活動・ニーズ喚起の強化
- (ハ) 顧客への定期的な面会、情報提供
- (ヒ) 世帯単位での顧客の囲い込み
- (フ) 損害サービス対応力の強化
- (ヘ) 特になし

手数料構成の変更

- (ホ) 代理店手数料に占める自動車保険の割合拡大
- (マ) 代理店手数料に占める火災保険の割合拡大
- (ミ) 代理店手数料に占める傷害保険の割合拡大
- (ム) 代理店手数料に占める新種保険の割合拡大
- (メ) 代理店手数料に占める生命保険の割合拡大
- (モ) 代理店手数料に占める自動車保険の割合縮小
- (ヤ) 代理店手数料に占める火災保険の割合縮小
- (ユ) 代理店手数料に占める傷害保険の割合縮小
- (ヨ) 代理店手数料に占める新種保険の割合縮小
- (ラ) 代理店手数料に占める生命保険の割合縮小
- (リ) 保険業以外の収益源の確保
- (ル) 特になし

【Q.7】 日本損害保険代理業協会等の活動の認知・利用状況や要望についてお伺いします。

【Q.7-1】 日本損害保険代理業協会の活動の認知状況についてお知らせください。（いくつでも）

【必須】

- & 日本代協アカデミーを知っている
- & ぼうさい探検隊マップコンクールを知っている
- & 代理店経営相談室を知っている
- & DRP ネットワークを知っている
- & 無保険追放キャンペーンを知っている
- & 地震保険キャンペーンを知っている
- & みなさまの保険情報誌を知っている
- & 日本代協ホームページを見たことがある
- & 所属する都道府県代協ホームページを見たことがある
- & 代協からの情報提供（メール・文書など）を見たことがある
- & すべて該当なし

（Q.7-1 で「日本代協アカデミーを知っている」と回答した人）

【Q.7-2】 自社内の教育システムに日本代協アカデミーを使っていますか。【必須】

- (ア) 使っている
- (イ) 使っていない（自社独自の教育システムを使用しており、証跡も残しているから）
- (ウ) 使っていない（その他（自由記入欄を設ける））

（Q.7-1）「ぼうさい探検隊マップコンクラーを知っている」と回答した人

- 【Q.7-3】 ぼうさい探検隊に参加あるいは参加するように提案したことがありますか。【必須】
- (ア) ある
 - (イ) ない(内容または進め方がよくわかっていないので提案に至っていない)
 - (ウ) ない(自分の家族あるいは従業員または契約者等に対象となる年齢のこどもがいないため)
 - (エ) ない(その他(自由記入欄を設ける))

- 【Q.7-4】 日本損害保険代理業協会および各都道府県損害保険代理業協会に実施・強化してほしい支援・取組みをお知らせください。(最低1つ、最大3つ)【必須】
- (ア) 代理店経営(生産性向上など)のための教育・啓発・情報発信
 - (イ) 保険募集人に対する教育・研修
 - (ウ) 事務員に対する教育・研修
 - (エ) 地域の代理店間の連携強化
 - (オ) 代理店のブランド向上
 - (カ) 一般消費者への災害リスクや防災に関する普及啓発活動
 - (キ) 一般消費者への保険商品に関する普及啓発活動
 - (ク) 保険会社への提言活動
 - (ケ) 代理店の災害対応力向上のための支援
 - (コ) 災害発生時の代理店支援
 - (サ) 特になし

【Q.8】 自由記載：コロナ対応に関するご意見・ご要望について記載ください。【任意】

2021/8/30 10:00 時点

< 参考 >

代協名称	利用者ID 登録数 (2021/3末) A	利用者ID 登録数 (欄外記載時点) B	利用者ID 純増数 (2021年度) B - A	純増 目標数 (2021年度)	純増 目標 達成率	利用 代理店数 (2021/3末) C	利用 代理店数 (欄外記載時点) In	利用 代理店 増減数 (欄外記載時点) In - C
北海道	328	330	2	100	2.0%	69	68	-1
青森	49	49	0	21	0.0%	13	13	0
岩手	41	41	0	19	0.0%	12	12	0
秋田	38	47	9	18	50.0%	9	10	1
宮城	57	60	3	36	8.3%	18	18	0
山形	37	37	0	28	0.0%	12	12	0
福島	43	40	-3	36	-8.3%	9	9	0
新潟	77	84	7	36	19.4%	16	16	0
長野	736	670	-66	21	-314.3%	100	101	1
群馬	48	48	0	36	0.0%	15	15	0
栃木	46	53	7	23	30.4%	8	9	1
茨城	162	164	2	34	5.9%	15	15	0
埼玉	93	99	6	68	8.8%	16	17	1
千葉	35	38	3	62	4.8%	15	15	0
神奈川	104	115	11	88	12.5%	21	21	0
山梨	74	73	-1	17	-5.9%	16	16	0
東京	336	372	36	202	17.8%	59	62	3
静岡	101	53	-48	49	-98.0%	8	9	1
愛知	125	146	21	79	26.6%	15	17	2
岐阜	62	62	0	37	0.0%	18	18	0
三重	120	123	3	33	9.1%	26	25	-1
富山	24	24	0	21	0.0%	10	10	0
石川	61	62	1	27	3.7%	15	16	1
福井	153	152	-1	14	-7.1%	27	27	0
滋賀	119	120	1	22	4.5%	11	11	0
京都	166	181	15	43	34.9%	33	34	1
奈良	33	41	8	22	36.4%	4	5	1
大阪	1,079	1,035	-44	117	-37.6%	57	58	1
兵庫	125	131	6	52	11.5%	12	12	0
和歌山	42	58	16	26	61.5%	12	14	2
岡山	53	67	14	39	35.9%	18	19	1
鳥取	49	50	1	13	7.7%	17	17	0
島根	59	59	0	8	0.0%	15	15	0
広島	58	60	2	45	4.4%	21	22	1
山口	61	59	-2	33	-6.1%	21	21	0
徳島	17	27	10	22	45.5%	6	7	1
香川	40	38	-2	32	-6.3%	6	6	0
愛媛	158	159	1	24	4.2%	18	18	0
高知	64	64	0	15	0.0%	6	6	0
福岡	1,128	1,135	7	80	8.8%	51	51	0
大分	46	46	0	23	0.0%	9	9	0
佐賀	34	43	9	18	50.0%	6	7	1
長崎	72	72	0	30	0.0%	17	17	0
宮崎	50	59	9	29	31.0%	11	11	0
熊本	130	138	8	36	22.2%	19	18	-1
鹿児島	155	156	1	27	3.7%	24	24	0
沖縄	63	63	0	21	0.0%	16	17	1
合計:	6,751	6,803	52	1,882	2.8%	952	970	18

未入金や団体から退会したものを除く

2021年8月31日
第21-86号(C-14)

都道府県代協会長 様
都道府県代協教育委員 様
(写)日本代協全役員 様
(写)都道府県代協事務局 御中

一般社団法人 日本損害保険代理業協会
会 長 金子 智明
教育委員長 石川 英幸

【日本代協アカデミー】10月更新手続き周知と新規登録推進について

<ポイント>

- ・一昨年10月から本格スタートした「日本代協アカデミー」の登録状況は、登録代理店970店、利用募集人数6,803人(8/30現在)となっている。[昨年度対比で各々2割前後の増加]
- ・本年10月に更新時期を迎えることから、下記のとおり既登録者への更新手続きの案内および未登録者への新規登録の案内を行う。
- ・登録の一層の推進を図るため、登録更新者および新規登録者に、「安心と安全のためのノベルティグッズ」(ステッカー5種類サンプルセット)を無償で提供する。
(また、各代協における新規登録推進を図るため、新しいチラシをPDFで作成中です。)

記

1. 10月の登録更新のご案内について

本年8月31日時点での利用者に、登録更新に係るご案内(添付資料の 、 、)を9月10日頃着予定で郵送予定です。支払期限は、9月30日です。(日企社から直接送付。支払期限に不都合がある場合は、別途、日企社に連絡する。)

添付資料： ご案内(更新用)
 請求書(更新用)
 利用規約
 代協アカデミーご利用ガイド(チラシ:更新用)

2. 新規申込のご案内について

10月以降の新しいコンテンツ企画を盛り込んだ新規登録推進チラシを作成中ですが、それを掲載した登録推進のご案内を、9月10日以降、日本代協事務局から全会員にメール送信予定です。(既存登録者への更新時期案内含む)

3. 「安心と安全のためのノベルティグッズ」の無償提供

登録更新および新規登録の一層の推進のため、今回の登録更新者および新規登録者に「安心と安全のためのノベルティグッズ」(ステッカー5種類サンプルセット、添付資料 ご参照)を無償で提供することにしましたので、ご承知おきください。[入金後に日企社から順次送付予定です。]

4. 各代協における登録推進

各代協におかれましては、教育委員によるアカデミー活用セミナーの実施や、各HPでの盛り上げ策など、既に各種の取組みを推進していただいておりますが、より一層の登録推進を図っていただけますようお願いいたします。

【問い合わせ先】

上記更新登録・新規登録のほか、登録方法、コンテンツの内容照会などは下記にご連絡下さい。

日本代協アカデミー(ネットチャンネル)事務運営会社：株式会社 日企

TEL：03-5209-3771 / メール：support-nda@nikkigp.com

当ネットチャンネルのご利用方法等に関しましては、以下URLの「よくあるご質問」を確認ください。<https://www.nihondaikyo-academy.com/faq/index>

以上

<請求書>

103-0026

東京都中央区日本橋兜町〇-〇

◆◆ビル△階

××保険株式会社

佐藤 一郎 様

2021年9月

請求元（「日本代協アカデミー（ネットチャンネル）」事務運営会社）

株式会社 日企

〒101-0046 東京都千代田区神田多町2-1

神田東山ビル2階

TEL. 03-5209-3771

FAX. 03-3252-1750



伝票番号 : 0000001

会員番号 : 00X0000

平素は「日本代協アカデミー（ネットチャンネル）」をご利用いただき、誠にありがとうございます。
2021年9月30日（木）にて利用期間が終了いたします。

つきましては、継続利用をご希望される場合は、下記払込期限までに下部の払込取扱票にて郵便局からお振込みいただきますようお願い申し上げます。年間利用料金は、利用者数によって、下表のとおりとなりますので、払込取扱票の金額欄に年間利用料金をご記入の上、お振込ください。

払込期限までにお支払いいただけなかった場合は、「日本代協アカデミー（ネットチャンネル）」は、利用停止となりますので、予めご了承ください。

<利用料金体系>

利用者人数	年間利用料金（税込）
・ 1人	5,500円
・ 2人～9人	11,000円
・ 10人～19人	22,000円
・ 20人～29人	33,000円
・ 30人以上	44,000円

メール : support-nda@nikkigp.com

◆払込期限 : 2021年9月30日

貴社経理の都合上10月1日以降のお支払いとなる場合には、事務運営会社宛て事前にメールにてご連絡いただけますようお願い申し上げます。

事務運営会社 株式会社 日企

・本用紙は訂正可能です（訂正印不要）

02 東京		払込取扱票		通常払込料金 加入者負担	
口座記号番号				金額	
00100-1-355777					
加入者名		株式会社 日企		備考	
伝票番号 : 0000001 / 会員番号 : 00X0000					
「日本代協アカデミー・ネットチャンネル利用規約」に同意し、					
利用者人数 <input type="text"/> 人で利用を申し込みます。					
ご利用期間 2021年10月1日～2022年9月30日					
払込期限 2021年9月30日					
ご依頼人		おとこ (電話番号 103-0026)		日附印	
		東京都中央区日本橋兜町〇-〇			
		◆◆ビル△階			
		××保険株式会社			
ご依頼人様、おとこ・おなまえをご記入ください。(承認番号 東 第 57229 号)					
これより下部には何も記入しないでください。					

切り取らないでください。記載事項を訂正した場合は、その箇所を押印してください。

振替払込請求書兼受領証

口座記号番号	00100-1	通常払込 料金加入 者負担
金額	355777	
加入者名	株式会社 日企	
ご依頼人	××保険株式会社	
料金額	日附印	
備考		

日本代協アカデミー

(ネットチャンネル)

「日本代協アカデミー(ネットチャンネル)」は、受講者の学習状況を簡便に管理できるeラーニング形式の学習コンテンツと、事業経営に役立つさまざまな情報コンテンツを配信する、日本代協会員専用のサービスです。



5種類
サンプルセット

安心と安全のための
ノベルティグッズ

安全運転・感染対策ステッカーを **更新の代理店ごとに1セットプレゼント!**

今すぐ
更新!

●同封の請求用紙を使用して、
9月30日 までに
利用料金をお支払いください。



更新料金 (税込価格)

利用者人数	1人	2人～9人	10人～19人	20人～29人	30人以上
年間利用料金	5,500円	11,000円	22,000円	33,000円	44,000円

※ご利用期間は、2021年10月1日～2022年9月30日までです。

※期間途中でご利用を中止される場合には、ご返金はありませんので、あらかじめご了承ください。

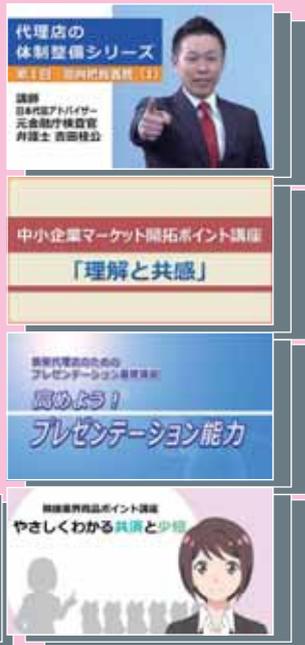
日本代協アカデミーの魅力をご紹介します！

学習コンテンツ

組織力強化

基礎力強化

実践力強化



情報コンテンツ



代理店目線

セカンドオピニオン

業界横断・全国網羅



日本代協アカデミー

利用方法はこちら

申込登録のポイント

<https://www.nihondaikyo.or.jp/guideline01-04>

動画を見ながら
簡単登録!



一般社団法人
日本損害保険代理業協会
INDEPENDENT INSURANCE AGENTS OF JAPAN, INC.

●登録等に関するお問い合わせ先

「日本代協アカデミー・ネットチャンネル」事務運営会社
株式会社 日企 東京都千代田区神田多町2-1 神田東山ビル2F

【電話】03-5209-3771

「代替策提供」に関する現状報告

日本代協教育委員会

7月15日(木)対象者あてメール配信：1,414名あて(2019年度36名、2020年度1,378名)

・コンサルティングコースの修了に関するお知らせ(添付資料2.-1)

損保大学課程コンサルティングコースの「修了」に関するお知らせ URL添付

「コンサルティングコース」代替セミナー選択回答ページのご案内 URL添付

(7月20日(火)時点の回答状況が40.5%(573名/1,414名)と低調であったため)

7月21日(水)リマインドメール配信：841名あて(2019年度21名、2020年度820名)

7月28日(水)回答締切日

8月2日(月)9時30分集計：未回答者193名

未回答者193名に関しては、154名が代協会員の募集人、39名が非会員の募集人。

会員154名には代協ルートで、非会員39名には教育事務センタールートで電話にて回答督促を行う。

8月17日(火)までに「受講者マイページ」から回答いただくよう督促中

退講を選択した88名に対しては、返金手続き(意向確認、振込先確認、振込み等)を開始している。

8月4日(水)代替策の動画等提供メールの配信(選択肢1.2.の既回答者1,091名あて)

・セミナー受講の代替策のご案内(添付資料2.-2)

視聴に当たっての留意点(文面内)、動画・事前配付資料(URL添付)、視聴方法(文面内)

8月6日(金)から定期的に視聴状況の確認を実施：動画アクセス状況(添付資料2.-3)

8月16日(月)未回答者87名 8/13未回答者97名

選択肢回答分類 選択肢1：79.2%、選択肢2：9.8%、選択肢3：4.3%、選択肢4：6.8%

8月31日(火)期限で回答再督促し、未回答の場合は「代替策を希望せず、セミナー受講による修了を目指す=在籍期間延長」を選択したものとみなす旨のメール通知を8/20配信済み。

選択肢内容の変更については、受講者の状況を確認しながら、対応の可否や期限を協議のうえ決定する。

8月23日(月)13時時点で70名が未回答。

受講レポート受付(受講者マイページの機能で提出する仕組み)

毎週月曜～日曜に提出されたレポートを文字数要件チェック後にエクセルデータ化して評価者へ送信

評価者は3～4週間で評価結果を日本代協へ連携、合格者は修了登録を行い、修了番号を交付する。

*想定以上の集中提出があった場合は、週単位取りまとめではなく、週2回とりまとめとする。

*専門資格の有効期限間近や認定制度に影響する等認定を急ぐ受講者のレポートは優先して評価を行う。

*提出が11月末に集中しないよう早めの取組・提出の推奨を行う(全体提出状況のお知らせを定期的に)

*11/30最終提出締切日の間近に提出されたレポートが不合格判定となった場合の再提出の期限設定については、2週間を目安に再提出いただくこととする。

8月18日(水)評価目線すり合わせ：レポート判定基準

8月31日(火)115通のレポート提出あり(評価済73通うち72名合格、1名再提出依頼、42名評価中)

以上

損保大学課程コンサルティングコース教育プログラムの「修了」に関するお知らせ

(対象：2019年4月ならびに2020年4月開講コースの受講者)

新型コロナウイルスの感染拡大により、本教育プログラムの修了要件である集合形式のセミナーが開催できておらず、ご迷惑をおかけしております。

新型コロナウイルス感染拡大の収束が見通せないことから、セミナーに代わる内容(以下「代替策」といいます。内容は下記1.参照)等の受講による修了や返金対応等の選択肢(下記2.参照)を用意することといたしました。つきましては、**7月28日(水)までに、受講者マイページの「お問い合わせ機能」の質問内容プルダウンにある「4つの選択肢」から1つを選択**いただき、**必ずご回答**をお願いいたします。

記

1.「セミナー受講」に代わる「代替策」

次の3つをもってセミナー受講の代替とします。なお、代替策によって修了する場合でも、希望によって2021年度以降に開催予定のセミナーを受講することは可能です。

- (1)セミナー講義動画の視聴
- (2)ディスカッション動画の視聴
- (3)受講レポートの提出

【説明内容】

- ・8月初旬に(1)(2)の動画 URL をメール添付にて提供予定
- ・(1)(2)動画を視聴後に受講者マイページの機能を使用して、受講レポート(1,000~1,500字)を提出いただく
- (テーマ予定：「本セミナーを受講して学んだこと、今後実践したいことについて」
<留意事項>・未受講科目の講師がセミナーで述べた「指定キーワード」に必ず触れる
 - ・文字数は1,000~1,500字の範囲にて作成する
 - ・目指す姿と現状の課題、その具体的な解決策に触れる
- ・提出期間：8月初旬~11/30(火)(予定) 評価結果が不合格の場合、同テーマで再提出
*2021/12月末までの認定取得のためには、9月末までの提出が必要です。
(スケジュール例：9月末提出 10月末評価判定・修了番号交付 11月のCBT試験の申込 11月 CBT試験合格 11月中の認定申請(所定の要件充足) 12月第1週にメールで認定結果を案内)

2. 選択肢

- (1)「代替策」を希望する。(2021年度以降のセミナー受講は希望しない。)
=「セミナー受講」に代わる「代替策」により「修了」を目指す。
今後設営されるセミナー(集合形式またはWeb形式)への参加は希望しない。
- (2)「代替策」を希望する。(2021年度以降のセミナー受講を希望する。)
=「セミナー受講」に代わる「代替策」により「修了」を目指す。
今後設営されるセミナー(集合形式またはWeb形式)への参加を希望する(教材提供、事前課題取組が必要)
- (3)「代替策」を希望せず、教育プログラムの受講を継続する。
=今後設営予定(時期未定)のセミナー(集合形式またはWeb形式)受講により「修了」を目指す。
(教育プログラムの在籍期間が2年を迎える場合は、在籍可能期間を延長予定です)
- (4)「代替策」を希望せず、教育プログラムの受講も継続しない。
=受講料(69,980円)については「全額返金」します。

3. 各種 URL のご案内

(1) 損保大学課程コンサルティングコース教育プログラムの「修了」に関するお知らせ
http://www.sonpo-daigakukatei.jp/Pdf¥Information¥Information_consul_seminarDocument_165.pdf

(2) コンサルティングコース教育プログラム受講者マイページログインはこちら
<https://www.sonpo-daigakukatei.jp/>

(3) コンサルコース代替セミナー選択回答ページのご案内
http://www.sonpo-daigakukatei.jp/Pdf/Information/Information_consul_seminarDocument_166.pdf

2021年7月15日

認定主体：一般社団法人 日本損害保険協会
指定教育機関：一般社団法人 日本損害保険代理業協会
お問い合わせ先：損害保険大学課程 教育事務センター
電話：03-6736-2531

2021年度コンサルティングコース受講者募集目標数(ブロック別)

ブロック	代協	2022/4月開講分目標		参考:2021/4月開講分の募集実績					
		ブロック目標	代協別目標	受講申込者	代協別目標数	達成率	ブロック計	ブロック目標数	達成率
北海道	北海道	40		63	40	158%	63	40	158%
北東北	青森	24		9	9	100%	34	24	142%
	岩手		12	9	133%				
	秋田		13	6	217%				
南東北	宮城	40		18	17	106%	46	40	115%
	やまがた		10	10	100%				
	福島		18	13	138%				
上信越	新潟	47		22	16	138%	61	47	130%
	長野		21	16	131%				
	群馬		18	15	120%				
東関東	栃木	73		25	14	179%	135	73	185%
	茨城		31	19	163%				
	埼玉		44	20	220%				
	千葉		35	20	175%				
南関東	神奈川	50		42	40	105%	59	50	118%
	山梨		17	10	170%				
東京	東京	107		190	107	178%	190	107	178%
東海	静岡	94		22	18	122%	132	94	140%
	愛知		72	46	157%				
	岐阜		19	15	127%				
	三重		19	15	127%				
北陸	富山	30		10	9	111%	38	30	127%
	石川		14	11	127%				
	福井		14	10	140%				
近畿	滋賀	33		9	7	129%	57	33	173%
	京都		32	19	168%				
	奈良		16	7	229%				
阪神	大阪	101		116	68	171%	153	101	151%
	兵庫		28	24	117%				
	和歌山		9	9	100%				
東中国	岡山	27		17	20	85%	26	27	96%
	鳥取		5	4	125%				
	島根		4	3	133%				
西中国	広島	29		35	17	206%	52	29	179%
	山口		17	12	142%				
四国	徳島	32		9	6	150%	44	32	138%
	香川		12	9	133%				
	愛媛		16	10	160%				
	高知		7	7	100%				
九州北	福岡	62		63	35	180%	106	62	171%
	大分		14	10	140%				
	佐賀		13	7	186%				
	長崎		16	10	160%				
九州南	宮崎	51		16	9	178%	88	51	173%
	熊本		24	16	150%				
	鹿児島		26	15	173%				
	沖縄		22	11	200%				
全国計		840		1284	840	153%	1284	840	153%

損害保険大学課程各コースの認定状況等について

1. 「コンサルティングコース」認定取得者数（2014年6月～2021年7月）

全体		1:経過措置無し		2:認定代理士	
前月比		前月比		前月比	
27	17,634	27	8,533	0	9,101

2. 「コンサルティングコース」認定有効者数（2021年7月末時点）

全体		1:経過措置無し		2:認定代理士	
前月比		前月比		前月比	
16	15,288	16	15,288	0	0

3. 「専門コース」認定取得者数（2012年8月～2021年7月）

全体		1:経過措置無し		2:旧法律又は税務		3:旧法律・税務		4:旧特級資格		5:認定代理士	
前月比		前月比		前月比		前月比		前月比		前月比	
248	89,732	248	24,878	0	1,498	0	25,840	0	31,126	0	6,390

・上記はコンサルティングコース認定取得者数も含んでおり、純粋な「専門コース」認定取得者数は累計で72,098人。

4. 「専門コース」認定有効者数（2021年7月末時点）

全体		1:経過措置無し		2:旧法律又は税務		3:旧法律・税務		4:旧特級資格		5:認定代理士	
前月比		前月比		前月比		前月比		前月比		前月比	
35	51,620	62	43,171	-18	387	-2	1,527	-1	1,846	-6	4,689

・上記は「コンサルティングコース」認定有効者数も含んでおり、純粋な「専門コース」認定有効者数は36,332人。

5. 損害保険トータルプランナーがいる代理店検索機能（任意）への登載状況（2021年7月末時点）

登載者数	代理店数
7,266	4,363

6. 認定証発行状況について（2021年7月末時点）

		件数				
		旧デザイン合計 （～2014年6月）	新デザイン			新旧合計
			2014年7月 ～ 2021年6月	2021年7月	合計	
損害保険 トータルプランナー	カード型認定証販売数	-	7,250	31	7,281	7,281
	PDF型認定証ダウンロード数	-	16,041	92	16,133	16,133
損害保険 プランナー	カード型認定証販売数	6,697	7,399	86	7,485	14,182
	PDF型認定証ダウンロード数	25,476	46,908	590	47,498	72,974

7. 認定有効期限について（2021年7月末時点）

認定有効期限	コンサルコース	専門コース
2021年 8月末	7	492
2021年 9月末	2	344
2021年 10月末	59	664
2021年 11月末	53	893
2021年 12月末	471	2,442
2022年 1月末	289	646

6ヵ月後の月末までに有効期限を迎える方の人数

以上

「損害保険トータルプランナーがいる代理店の検索サイト」の掲載状況について(2021年7月末現在)

支部	都道府県名	代理店			募集人(損保TP)		
		検索サイト 登録代理店数	TPがいる代理店数 (2021年6月末時点)	検索サイト 掲載率	検索サイト 登録募集人数	全TP数 (2021年6月末時点)	検索サイト 掲載率
北海道	北海道	214	365	59%	349	693	50%
東北	青森県	57	95	60%	90	160	56%
	岩手県	56	76	74%	108	147	73%
	宮城県	101	158	64%	160	288	56%
	秋田県	45	78	58%	87	144	60%
	山形県	78	116	67%	157	241	65%
	福島県	71	143	50%	113	218	52%
北関東	埼玉県	142	267	53%	240	496	48%
	栃木県	51	93	55%	71	157	45%
	群馬県	83	161	52%	138	304	45%
	長野県	88	145	61%	146	291	50%
	新潟県	83	131	63%	126	220	57%
南関東	東京都	325	838	39%	534	2,061	26%
	神奈川県	163	318	51%	258	565	46%
	千葉県	113	247	46%	179	469	38%
	茨城県	91	148	61%	144	269	54%
	山梨県	65	95	68%	109	178	61%
北陸	富山県	58	97	60%	95	185	51%
	石川県	93	113	82%	149	204	73%
	福井県	77	95	81%	122	194	63%
中部	岐阜県	92	170	54%	169	331	51%
	静岡県	127	213	60%	196	368	53%
	愛知県	165	375	44%	250	793	32%
	三重県	87	127	69%	145	222	65%
近畿	滋賀県	56	75	75%	100	152	66%
	京都府	125	196	64%	202	340	59%
	大阪府	214	535	40%	365	1,125	32%
	兵庫県	107	216	50%	157	390	40%
	奈良県	43	55	78%	83	105	79%
	和歌山県	73	97	75%	122	177	69%
中国	鳥取県	40	50	80%	65	87	75%
	鳥根県	42	41	102%	69	79	87%
	岡山県	180	202	89%	305	355	86%
	広島県	99	154	64%	188	325	58%
	山口県	71	120	59%	116	226	51%
四国	徳島県	44	72	61%	73	121	60%
	香川県	36	66	55%	69	164	42%
	愛媛県	80	119	67%	151	207	73%
	高知県	33	44	75%	63	92	68%
九州	福岡県	198	361	55%	342	771	44%
	佐賀県	45	62	73%	93	126	74%
	長崎県	47	103	46%	75	194	39%
	熊本県	88	154	57%	150	273	55%
	大分県	51	79	65%	83	146	57%
	宮崎県	60	97	62%	108	202	53%
	鹿児島県	62	108	57%	94	220	43%
沖縄	沖縄県	44	138	32%	58	178	33%
合計		4,363	7,808	56%	7,266	15,253	48%

(注1) TPがいる代理店数・都道府県別のTP数について、代理店登録番号を基に集計しているため、実際の数とは異なる可能性があります。
(注2) 都道府県別のTP数の合計については、2021年7月末時点で認定が有効な方(保険会社社員を除く)を代理店登録番号を基に集計しているため、定例報告の認定有効者数(2021年7月末:15,288名)および認定取得者数(2021年7月末:17,634名)とは異なります。
(注3) TPの掲載を行わず検索サイトに掲載を行っている代理店の数は58店です。

以上

あなたの
身近な損害保険
募集人

損害保険

トータルプランナー

をご存知ですか？



どんな補償が
必要？

専門的な
アドバイスが
欲しい。

▶ 損害保険募集人とは？

損害保険を販売することを「保険募集」と呼びます。保険業法等の法令に基づき、保険商品の説明や契約申込みの手続きなど、損害保険会社と消費者を結ぶ役割を担うのが損害保険募集人です。損害保険のご相談は、損害保険募集人にお任せください。



▶ 損害保険トータルプランナーとは？

日本損害保険協会が認定する募集人資格の最高峰に認定された、保険募集のプロフェッショナルです。損害保険に関連する法律・税務等の知識を基に、コンサルティングに関する知識や業務スキルを修得しています。



詳しくは
ウラ面へ
24

損害保険トータルプランナーは

損保協会が
認定する

募集人資格の最高峰です

日本損害保険協会では、保険募集にあたり必要となる募集品質の確保・向上を図ることを目的に、「損害保険募集人一般試験」を実施しています。また、さらなるステップアップを目指す仕組みとして「損害保険大学課程」を実施しています。



損害保険大学課程

コンサルティングコース

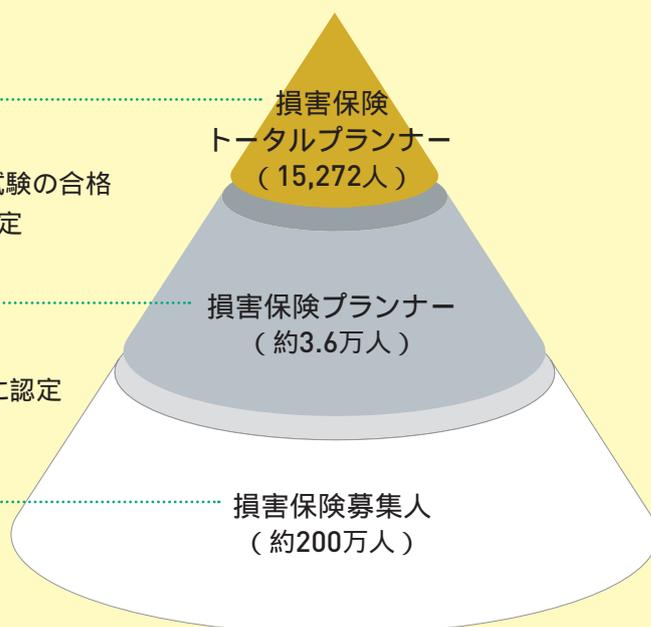
- ・ 保険募集の実践的な知識や業務スキルを修得
- ・ 1年間の教育プログラム(通信教育やセミナー)の修了と試験の合格などの要件を充たすと「損害保険トータルプランナー」に認定

専門コース

- ・ 法律・税務など、保険募集に関連の深い専門知識を修得
- ・ 試験の合格などの要件を充たすと「損害保険プランナー」に認定

損害保険募集人一般試験

- ・ 保険募集の基本的なルールや、保険商品の知識を修得
- ・ 保険募集を行うには、原則として損害保険募集人一般試験の合格が必要



2021年6月末現在



身近な「損害保険トータルプランナーがいる代理店」を 🔍 検索

No.	代理店名	郵便番号	住所	お問い合わせ先
1 (株)		〒000-0000		000-000-0000
2 (株)		〒000-0000		000-000-0000
3 (株)		〒000-0000		000-000-0000
4 (株)		〒000-0000		000-000-0000

アクセス

「損害保険トータルプランナーがいる代理店の検索」ページへアクセスする。



<https://sonpo-totalplanner-ag.jp>

検索

「郵便番号」または「住所」を入力して検索する。

検索結果の表示

損害保険トータルプランナーがいる代理店の名称や電話番号等が表示される。

2021年6月末現在、約4,300店が登録

「コンプライアンスと代理店の賠償責任」

東京代協

Webセミナーを開催



杉山氏

東京代協は6月25日、「コンプライアンスと代理店の賠償責任」をテーマにWebセミナーを開催した。日本代協新プラン委託講師の杉山幹久氏(元チャブ損害保険会社)が、保険代理店のコンプライアンスや法令上の責任、改正保険業法の確認といった基本的ルールの他、非対面募集や近年増加している特定修理業者に関する最新のトラブル事例を紹介した。

日本代協委託講師の杉山氏が講演

新型コロナウイルスの発生が、コンプライアンスと代理店の賠償責任に関する意識を高めた。パンデミックによって昨年からは非接触やリモートワークが普及し、新しい生活様式が定着しつつある。保険募集においても、対面での顧客対応が困難な状況が続き、オンラインなどを活用した非対面

募集が増加した。こうした中、チャブ損害保険の代理店賠償責任のセミナーでは、加入代理店の7・2〜12%(1日3〜5件、年間735〜1225店)から募集行為に関する相談が寄せられている。杉山氏は、「保険代理店は、開業医や士業と同様に、職業上の賠償責任が生じる職業である」と、自社を守るための代理店賠償加入とコンプライアンスに則った業務運営は重要だとした。

近年増加の最新のトラブル事例も紹介

セミナー前半ではコンプライアンスや代理店の法律上の責任について改めて振り返った。基本的な保険募集ルールや改正保険業法で定められた意向把握義務・情報提供義務・体制整備義務の内容、保険会社と代理店の関係、代理店の権利・義務などを確認。この中で同氏は代理店委託契約書を普段から確認している人は少ないと指摘し、「契約書に記載の事項を履行していないとコンプライアンス的にも良くない」と述べ契約書の内容確認を推奨した。また、あり

がちな義務違反として「つい」「うっかり」「うろ覚え」の3点を挙げ、「そのつもりはなくても虚偽説明になる」と注意を促した。チャブ損害保険に寄せられる代理店賠償相談の9割が保険業法第283条(所属保険会社の賠償責任)だという。同氏は「顧客からみれば代理店と保険会社は一体だが、保険会社は代理店へコンプライアンスの徹底を求めており、求償権行使することもある」と近年の傾向を説明。保険商品・サービスWGでも募集人に対する求償権行使の義務付けが議論されたことや、日本代協の見解を紹介した。後半の最新のトラブル事例では、まず、非対面募集による無断契約で代理店手数料引き下げの処分を受けた事例を紹介。募集人は、満期を迎える自動車保険の契約者に申込書控えと重要事項説明書等の書類一式を郵送したものの、契約者と連絡が取れず、契約者の妻に電話で説明、同意を得たものとして契約の計上手続きを完了した。後日、届いた保険証を見た契約者が苦情を申し立て、「無断契約」となったというもの。同氏は非対面募集で損害賠償請求が発生した事例はまだないものの、トラブルは発生しているとし十分な注意を促した。また、今後懸念されるトラブルとして、改正個人情報保護法を挙げた。「2022年4月施行だが、2021年12月から法令違反のペナルティが発生する」とし、保有個人データの範囲、保有個人データ開示請求の開示方法、漏洩時の報告義務の範囲などの変更点を説明。「保険会社は代理店の過失の有無、漏洩情報の質や量、顧客への実害発生の有無等を勘案し、代理店手数料引き下げや委託契約解除等の代理店措置(ペナルティ)を課すというケースもある」と注意を促した。この他、東日本大震災以前から24倍にまで増加した特定修理業者が絡んだトラブルや、高齢者契約、生命保険契約に関する事例などを紹介した。

2021年度 表彰候補者一覧

1. 表彰施行規則第3条第1号（表彰対象候補者）

（受付順）

ブロック（代協） 氏名・年齢 <small>（11/1時点）</small>	九州南ブロック （宮崎県代協）	上信越ブロック （新潟県代協）	東中国ブロック （鳥取県代協）	南関東ブロック （山梨県代協）	東海ブロック （岐阜県代協）	近畿ブロック （京都代協）	南東北ブロック （やまがた代協）	四国ブロック （徳島県代協）	北陸ブロック （石川県代協）
	職・年数	長友 久人 氏 71歳	佐藤 勇 氏 77歳	佐藤 徹 氏 79歳	坂本 靖 氏 75歳	畦地 正治 氏 70歳	藤居 弘憲 氏 67歳	木内 彰 氏 71歳	松崎 達文 氏 66歳
日本代協役員	会長	-	-	-	-	-	-	-	-
	副会長	-	-	-	-	-	-	-	-
	常任理事	-	-	-	-	-	-	-	-
	理事及び監事	-	-	-	2年	-	4年	-	-
	その他	-	-	-	-	-	6年	-	2年
代協役員	会長	4年	8年	5年	4年	4年	4年	4年	-
	副会長	12年	4年	-	4年	4年	8年	-	1年
	理事	-	11年	2年	2年	-	1年	-	7年
	監事・その他	-	-	16年	6年	7年	8年	15年	現在顧問（2016年4月～）
通算年数	16年	23年	23年	18年	15年	17年	29年	10年	15年
備考	表彰基準 通算年数充足	表彰基準 通算年数充足	表彰基準 通算年数充足	表彰基準 通算年数充足	表彰基準 通算年数充足	表彰基準 通算年数充足	表彰基準 通算年数充足	表彰基準 通算年数充足	表彰基準 通算年数充足

ブロック（代協） 氏名・年齢 <small>（11/1時点）</small>	阪神ブロック （和歌山代協）	ブロック （代協）							
	職・年数	門 靖夫 氏 67歳	氏 歳						
日本代協役員	会長	-	-						
	副会長	-	-						
	常任理事	-	-						
	理事及び監事	2年	-						
	その他	2年	-						
代協役員	会長	年	年						
	副会長	10年	年						
	理事	-	年						
	監事・その他	-	年						
通算年数	14年	年							
備考	表彰基準 通算年数充足	表彰基準 通算年数充足							

《表彰基準》日本代協役員：会長1期（2年）、副会長2期（4年）、常任理事3期（6年）、理事4期（8年） 代協役員：5期（10年）

《推薦基準》（1）原則として被表彰者の年齢は65才以上とする。

（2）各ブロックで複数の推薦は行わない。

（3）功績の対象となる本会の下記重要事業につき、具体的に貢献の内容を記載する。

（イ）正会員の増強

（ロ）国民年金基金の加入者の増強（役員の任期中、当該単位代協の国民年金基金の加入者を何名増やしたか。）

（ハ）その他本会の事業目的達成のための具体的な貢献

2. 表彰施行規則第3条第2～5号

推薦なし

第10回コンベンション企画（修正案）

日本代協コンベンション PT 事務局（野元・大谷）

1. 修正の骨子

- ・ 新型コロナ感染の見通しが立たないことから、イベント全体をオンライン配信のみとする。
配信は会場のホテルから行う。ID 数は 3,000 とし、事後録画も提供する。
- ・ 功労者の皆さまは映像（写真）で紹介させていただく。

2. PT 企画案

（1）テーマ案

メインテーマ 「これまでの10年、これからの10年を考える」
サブテーマ ~あなたはどんな一歩を踏み出しますか？~

（2）イベント内容

1 「式典」 = 11月5日（金）12:30-17:30

- 開催形式 ホテルからオンライン配信
会場参加者は協会長（予定）、金融庁（調整中）
功労者表彰挨拶 1 名、正副会長他役員、PT メンバー、最小限の事務局のみ
会場は 9 回目の半分の面積に縮小・講師控室等もキャンセル
- 挨拶 3 名 12:30～12:50
 - ・ 金子会長
 - ・ 船曳損保協会長（三井住友海上社長）12:30～13:00（リアル参加予定）
 - ・ 金融庁 池田保険課長依頼（正式依頼済・リアル参加前提で調整中）
- 功労者表彰 12:50～13:30 全員を映像（写真）とナレーションで紹介
 - ・ 21 名（昨年度 11 名・今年度 10 名）
 - ・ 代表挨拶は 1 名（功労者選考会議・理事会にて決定）

< 功労者表彰対象者対応 >

- ・ 事前に表彰状、記念盾、記念品を現地に送付（9/10 予定）し、会長（あるいはブロック長）から寄贈していただき写真を返信（本人、会社事務所、メンバーの皆さま、趣味等の人柄が分かる写真 4 5 枚）

- 会員懇談会
 - ・ 実施せず。昨年度同様に事前 Q&A に対応（丁寧に文書で回答）
 - ・ 9/10 発信、10 月末期限で提出いただき年内に回答
 - 休憩 13:30～13:45
- プロローグ映像 13:45～14:00（15分程度）
 - ・ これまでの10年を映像&ナレーションで振り返る
 - ・ 9 月末目途で作成完了
 - ・ 1 回目のテーマ、基調講演、分科会～9 回まで（各 1 分程度）最後は次につなげるメッセージ
- 基調講演 14:10～17:25
 - ・ 2 部構成とし、「これからの10年」を考えるパートと「経営の軸をぶらさず変化に対応する」ことを考えるパートの2部構成とする（@90分×2 休憩15分） オンライン配信・録画提供
 - 【講師】 豊嶋 広氏（BS TV 東京）「今後の日本社会の変化と中小企業の価値」仮
 - 【講師】 望月 広愛氏（MAT コンサル）「変化を生き抜く保険代理店」仮

< 補記 >

- ・ 映像配信はインプリメント社に一括依頼、配信数 3000 確保
- ・ MC は小田島副会長（予定） 他

2 「懇談会」 = 中止

3 「分科会」 = 11月12日（金）13:00～17:15

- オンラインで日本代協会議室から配信（配信数 3,000・録画提供）インプリメント社対応
 - ・ 時間割制の3部構成（各75分）とし、各会員のニーズに応じて選択視聴（全編視聴も可）
- 13 05 14 20
- 【講師】 アイ・ステージ 飛松社長（経営品質を軸に組織の質を磨き、働きやすい職場環境つくりに取り組む代理店）愛知県碧南市 東京海上日動代申（愛知県代協）
- 14 30 15 45
- 【講師】 リプラス 櫻井社長（社員と組織の質を高め、独自の能力を向上させ続ける代理店）北海道釧路市 AIG 代申（北海道代協）
- 15 55 17 10
- 【講師】 栗山 泰史アドバイザー
（17 10 17 15）締め挨拶

4 10 回目特別企画「パネルディスカッション」 = 11月19日(金)15:00~17:00

- 開催形式 **秋葉原のレンタルルームからオンライン配信**（配信数 3,000・録画提供）
分科会まで学んで自身が考える企画とするため実施日をさらに翌週とする
- 「あなたはどうか考え、どんな一歩を踏み出しますか」というサブテーマに応える形で、分科会まで視聴して得た気づき、今後の自社のビジョンや夢、実現のための戦略などについて、若手（30～40代）の経営者によるパネルディスカッションを行う
- ・ PTメンバーの中からヘッドを選び、全国から意欲的な取り組みを行っている若手経営者3名に協力いただき、自社の戦略に基づいて論議してもらい、視聴者の気付きにしよう
- ・ 変化に俊敏に対応しながら前を向いて取り組む若手経営者の姿を通して、各会員のチャレンジ精神を刺激する = 「一歩を踏み出す」

コーディネーター 粕谷ドバイザー

【パネラー】 ワイズラボ 豊社長（PTメンバー・神奈川県代協）

【パネラー】 Miriz（ミライズ） 渡辺社長（宮城県代協）

【パネラー】 東京保険サービス 大和社長（日本代協広報委メンバー・東京代協）

【パネラー】 （株）ミライト 石川社長（日本代協教育委員会委員長・三重県代協）

以上

2021 年度第 1 回「活力ある代理店制度等研究会」

議事録

日本代協事務局(大谷)

【日 程】2021 年 7 月 14 日(水) 15:30 ~ 18:00

【場 所】WEB 会議 (Zoom)

【参加者】以下のとおり

損保会社・・・4 名

あいおいニッセイ同和	専業営業開発室長	関野 修司 様
損害保険ジャパン	リテール営業推進室長	川地 邦夫 様
東京海上日動	営業開発部 部長	中挾 直明 様
三井住友海上	営業推進部 部長	小寺 英範 様

日本代協メンバー・・・13 名

< 日本代協 >

会 長	金子 智明
副会長	山口 史朗
副会長	横山 健一郎
副会長	小田島 綾子
副会長	小俣 藤夫
理事・企画環境委員長	松本 一成
アドバイザー	栗山 泰史 様

< 日本代協事務局 >

専務理事	野元 敏昭
常務理事	小見 隆彦
教育兼経理部長	黒田 朗
企画部長	工藤 琢哉
特命部長	金澤 亨
特命部長	大谷 隆

議事録の略語について

「保」: 保険会社サイドの発言

「ア」: アドバイザーの発言

「代」: 日本代協役員の発言

「事」: 日本代協事務局の発言

議事録作成上、実際の発言と記載が前後している箇所や同一内容の発言を集約している箇所があります。

論議で共有されたこと

- ・今回日本代協サイドから提起した保険募集現場の諸問題の改善(見解の相違や会社戦略の観点の明確化を含む)に向けて活力研や個別対話を通して論議を続ける。併せて、今後保険会社サイドで制度改定や対応の変更を行った場合は日本代協と共有する。
- ・諸課題への個別対応にとどまらず、その真因となるコミュニケーションギャップの根本的な背景や原因を明らかにして共有する。
- ・今後も活力研の論議を中心としながら、諸課題の自立的解決に向けて、保険会社と代理店(代協)が現場の実態をベースに連携して取り組む

論議の概要

1. 金子会長 挨拶

- ・コロナ感染拡大の収束が見えない中、リモートで 2021 年度第 1 回目の活力研を開催させていただく。本日は、忙しい中、また、各地の豪雨対応の中、参加いただき感謝申し上げます。
- ・事前に資料を提示しているが、これまで何回も同じことをやっていて、本当に会社中枢に伝わっているのか、それが現場に伝わっているのかという疑問を感じている。国会において名指して「役割を果たしていない」と一方的に批判された時には、心穏やかでなかった。何年も続いているこの活力研だが、無駄だったのではないかと、我々が常に冷静に論理的に論点を提起していたことで保険会社に甘く見られてしまったのではないかと感じている。
- ・代理店の実態を知った上で、施策に取組んでいるのか、しっかりと対話ができているのか、活力研の議論を持ち帰って本当に会社組織として論議していただいているのか、疑問に感じている。今回我々も言わせてもらうことはしっかり言うし、皆さまも言うべきところは言うべきところで言って欲しい。我々はこの活力研を保険会社と真摯に論議ができる大事な場所だと思って取り組んできたが、結果として軽く見られているのかと感じており、会長として情けない思いだ。
- ・冒頭から辛口の意見で恐縮だが、本日の論議は全国の会員が注目している。我々も現場目線で問題提起を行うが、保険会社サイドも、見解の相違やそれぞれの戦略的見地からの反論があると思うので、そうした意見をこの場でははっきりと述べて欲しい。双方の真剣な論議を通して、国民の問題は国民で自立的に解決するサイクルを作り上げていきたいので、よろしくお願い申し上げます。

2. 活力研の論議テーマ

【保険募集現場で代理店が納得感がないと感じる諸問題への対応策の論議】

最初に、事務局から全体に係わる基本的な課題認識の提示を行った。

- ・大きな課題の一つは、「代理店から寄せられる保険募集現場の問題点」の確認である。これから報告する内容はこれまでも繰り返し伝えてきた問題だが、お互いの見解が違う「コミュニケーションギャップが生じる根本的背景は何か」という点について認識を共有し、その上でそのギャップを解消しながら保険会社と代理店の間に消えることなく横たわる諸課題を民間と民間同士で建設的な対話の中で解決していくサイクルをどうやって作っていくのか、そのために業界と代協はどう連携して取り組むかを論議させていただきたいと思い、投げ掛けさせていただいた。
- ・提示した個別の課題は、当方からの一方的な指摘であることは事実であり、保険会社サイドにはそれぞれ意見はあると思うが、まずは、これが現場の代理店の認識であるとの前提で論議させていただきたい。

- ・大事なのは課題の自立的解決に向けた双方の具体的な連携だと考えている。現在外部から指摘されている課題もあるが、これらの内容はこれまでも我々が言ってきたことと変わらない。ただ、それを冷静に論理的に伝えてきた側から見ると、いつまでも何も変わらなかった、改善につながらなかったのではないかとこの忸怩たる思いがある。一方、全然筋が違うところから突然話が飛んでくると、保険会社が慌てて動くという現実を見ると、全く理念を感じず、結局は圧力がかからないと変わらないということかと暗鬱たる気持ちになる。正義はどこにあるのかなとも思うし、一連の動きには違和感がある。問題があれば、その原因を把握し、それが解決すべき課題であれば自ら解決していくのが正に自立した組織のあり方ではないかと考える。
- ・我々としては、外部からの名指しの批判に対しては大きな憤りを感じているが、解決しなければならない諸課題があることは事実であり、保険会社の皆様にもしっかりと論議をお願いしたい。皆様からすると日本代協といっても代理店の一部の意見ではないか、自社の代理店会からは何も指摘は受けていないと思うかもしれないが、各社の代理店会と日本代協とは組織の立ち位置が違うし、少なくとも損害保険を中心とした全国団体は日本代協しかないの、本日は忌憚のない意見をお願いしたい。
- ・事前に配布した「代協会員から寄せられる保険募集現場の問題点」は、4月27日に開催した金融庁保険課長と代協会長の意見交換会で出された意見と、これまで日本代協の企画環境委員会に寄せられている様々な現場の生の声を整理・統合したものである。本日は改めて提示させていただくので内容を共有し、今後の論議につなげていきたい。また、保険会社の方でも、今般代理店の直接相談窓口を設けたと思うので、そこに寄せられる声と、それらが社内論議でどのように解決されているのかを紹介頂きたい。
- ・また、6月10日に開催された金融庁と損保協会との意見交換会における金融庁栗田監督局長の発言内容について資料を添付している。「代理店統廃合・代理店ポイント制度についての問題について一部の代理店から引き続き指摘があることは、両者間のコミュニケーションギャップにより生じており、これをどう受け止めてどう対応するか、業界共通の課題があるのかないのか、各社としても論議を行い必要に応じて日本代協が個々の代理店との対話に繋げるなど、課題解決に向けて一層の取組みをお願いしたい」、という内容になっている。これは監督局長から各社の社長に対し直接提起された問題点であり、各保険会社においては経営陣を巻き込んだ組織論議が求められていることを強く認識する必要があると思う。当局指摘から1ヶ月以上経過しており、本件に関しても各社社長から皆さまのところへ、どういう指示がされて、どういう論議が行われているか、開示いただきたい。

<テーマの背景>

- ・添付した資料は代理店サイドの声を記載したものであり、保険会社の見解を確認したり、独禁法等に関する弁護士見解を確認したのではなく、あくまでも生の声である。それぞれ意見はあるかと思うが、現場からこうした不満の声が継続的に挙がっていること自体、業界として健全な状態ではなく、代理店のやる気を殺ぐ要因になっているのではないかと考えている。
- ・環境が変わっているのだから保険業界として向かうべきベクトルをそろえて、代理店と保険会社が力を合わせてお客さまの支持を維持・向上させるために協働して取り組まないといけないが、その向かうべきベクトルが必ずしも全ての代理店と共有できていないのではないかと、お客さま対応の観点から見ても不幸なことだと感じている。
- ・本来、代理店と保険会社は連携・協力しながら、お客さまに目を向けて、顧客本位の質を高めることで成長につながる事が重要だが、保険会社と代理店の内部問題にばかり時間を割かれ、無駄なエネルギーを取られるのは生産的ではないのではないかと。保険会社と代理店の間にある様々なコミュニケーションギャップの自立的解決に向けて、その原因を共有しながら取り組む必要があると考える。その点が今回の提示の背景の一つである。

テーマ1 : 「代理店から寄せられる保険募集現場の問題点」の確認

- ・繰り返し寄せられている代理店サイドの不満、納得感がないとの声を再確認いただきたい。一つ一つの課題論議は勿論重要だが、まずは現状を認識していただくために全体を一通り説明させていただく。目の前の個別課題を丁寧に対応していくことが明日を創っていくことにつながるの、改善が必要であれば改善していただき、事

実誤認や認識の誤り、見解の相違があれば論点を明確に示し、放置せずに協議することが重要であるとする。一部の代理店の声として切り捨てるのではなく、ひとつ一つにお客さまの声に対応するのと同じ視点で取り組んでいただきたい。

テーマ2 : 「コミュニケーションギャップが生じる根本的背景は何か」

- ・代理店と保険会社双方の認識が共有されていない、相容れないことがあり、想いや方針がずれていて、対話を前提とした共通の土台の共有や納得感のある手順を踏んでいないことで対話になっていないということがあるのではないか。
- ・認識すべき共通の土台は、代理店、保険会社を取り巻く環境の変化の動向を共有できているのか。ひとり一人の代理店が一生をかけて代理店を開業しているのだが、将来に対する夢とかビジョンという代理店サイドの将来展望や経営方針を保険会社と共有できているのか。
- ・一方、今大きな問題となっている合併・統合に関して言えば、保険会社からチャネル戦略、求める代理店像、代理店の役割・価値等が具体的に提示され、その背景も丁寧に説明されている状況の中で、それと照らし合わせたうえで代理店の実態との間でどのような問題があるのかが洗い出されて双方で共有されているか、という点が判然としないまま、保険会社からの一方的な統合・合併要請の話になってしまうので、数合わせなのではないか、結局規模だけで判定するのかという事になっている。
- ・お互いの立場や考え方を共有した上でビジョンの実現に向けて、共通の課題認識と戦略や取り組みの共有が必要だと考える。例えば、今後の環境変化を踏まえて顧客本位の維持・向上に向けて取り組むべきことは何なのか、その環境の中でお客さまと社員を守るために代理店自身がやるべきことは何なのか、これまで通りのやり方では済まないとする、何を变えていく必要があるのか、事業継続のための取り組みをどうするのか、環境変化の中で成長戦略や独自力の明確化・強化の方法をどう考えるか、さらにそれらを実現しようとしたときに、どういう経営の選択肢があるのか、自力自走で行けるのか、自力自走で行けないならばどういう形で実現を目指していくのか、(これらも経営の選択肢の中で出てくる話であって、初めから自力自走を否定するところから話が始まるから対話になっていないのではないかと思うが)、保険会社も一緒になって経営の選択肢の検討と選択のサポートを行い、代理店の成長を後押ししていくことが必要だと考える。
- ・まずは、対話を重ねながら代理店の経営のあり方を一緒に考え、自力自走を目指す店主を支えることが社員の役割であり、店主の考え方を否定するところからスタートしているので、対話が成立しないのだと考える。
- ・合併・統合は経営者にとって重要な選択肢になるが、代理店の経営計画を考慮せずに保険会社の戦略に基づく「答」を一つしか用意せず、決断を迫るプロセスが強引・性急すぎるのが反発を招いているのではないか。
- ・もう一つ個人的な視点だが、代理店経営のあり方にもっと多様性があってもいいのではないか。同じような代理店を同じように配置しようとしている様に感じるが、現場の活力やお客さまの多様なニーズを考えた時には、代理店の経営のあり方にも「多様性」の視点があってもいいのではないかと感じる。守るべきものは顧客本位であって、それを基軸にした上で、地域性、成り立ち、店主の考えはそれぞれ違うわけで、もっと様々な代理店の存在の仕方があった方が活気が生まれるのではないか。例えば生損総合クロスセルが理想だという事はわかっているが、損保が得意な代理店と生保が得意な代理店がタッグを組む、統括機能やマーケティング、デジタル戦略などを束ねたクラスターを構成する、異なるマーケットに優位性を持つ代理店同士が連携する、総代理店が必要だというなら法改正をかけて実現させる、などもっと視野を広げてもいいのではないかと考えるが、これは個人的意見なので今後の論議に譲りたい。

テーマ3 : 「課題の自立的解決に向けて、業界と代協がどう連携して取り組むか」

- ・保険会社と日本代協サイドでそれぞれやらなければいけないことがあると思うが基本は対話の積み重ねだと思う。
- ・日本代協として問題を整理して冷静に伝えるよう留意してきたので、保険会社でも一部の代理店の声としなくて、

そこで提起された問題や課題を受け流すことなく組織論議に持ち込んで、改善が必要だと判断したときは改善していただき、対応した事、対応しないことについては何故対応しないのかを報告いただき、共有しながら一つひとつの課題に決着をつけていく必要があると思っている。

- ・日本代協および代理店サイドに事実誤認や誤解があれば、資料を使って説明いただき、併せて各社内の営業担当者にも正確な情報を伝えていただきたい。代理店の声に対して現場での確な受け答えができないことが代理店の納得感のなさや不満につながっていると思うので、対応をお願いしたい。
- ・このような活力研の場で皆さまから話を伺っていると、妥当な判断をされて戦略を立てていることが分かるが、現場に行くと実態は違うのではないかと感じる事が起こっている。なぜ本社の指示が現場に伝わらないのか、共有できないのか、そこに現場サイドでの悩みがあるのではないかと思う。保険会社サイドでも今一度現場の真の状況を把握いただきたい。
- ・昨年のコンベンションは中止したが、代協会員懇談会での質疑応答は事前Q & Aに変えて全て文書で回答した。今回提示している諸課題についても保険会社には明確な文書での対応をお願いしたい。
- ・日本代協サイドとしても、現場の声の継続的把握と保険会社や行政等への提言を行うのは当然だが、金融行政の動向や今後の社会環境の変化、デジタルの進化の動向など、代理店の経営戦略や将来展望に関する様々な情報を正確に伝えていく必要があると認識している。
- ・代理店の経営課題は様々であり、個別の代理店の課題に応じて具体的な解決の道筋をつけるために 2019 年度から日本代協内に「代理店経営サポートデスク」を設置し電話相談にも応じられる体制を採っている。
- ・また、問題点ばかりでなく、代理店と保険会社との連携による開拓や合併・統合の成功例等の好取組事例の収集と提供をしていくことも必要だと認識している。
- ・保険会社と代理店は立場も置かれている環境も異なり、代理店のあり方も様々であるため、画一的な対応では事は済まない面がある。したがって、個々の経営の実態に寄り添う中にしか答えがないので、現場の営業担当者の負担は大きいと思う。ただ、それが一番重要な事であり、ポイントは、相手の立場に共感した対話の積み重ね、いわゆる共感力であり、その上で本来論議すべきは、顧客本位のためにどのような創意工夫を発揮していくかということを保険会社と代理店が激論を闘わせながら行うことであり、そうした環境の構築は金融行政全体としても望んでいることであるが、何よりもお客さまが望んでいることではないか。
- ・損保契約の 91%はいまだに代理店扱いであり、保険代理業を「働きがい」のある、「働きたくなる」事業にすることが顧客本位実現の本筋である。代理店がお客さまに選ばれて成長することが本当の意味での経営品質の基軸でもあり、それが結局は保険会社の利益にもつながることだと考えている。
- ・活力研は、お互いの論議を通して代理店が「働きがい」のある業界にしていくことが大きな目的である。様々な課題に関する論議を、お互いにこの場限りにせず組織の中に活かしていくようになれば、少しずつでも問題の解決に近づいていくのではないかと考えている。

<代協会員から寄せられる保険募集現場の主な問題点>

- ・(合併・統合) 一方的な統合・合併の指示で代理店の意向は聞いてくれない、規模や高齢というだけで存在を否定されたというようなことを背景に、やり方が強圧的だという声が多い。この点は保険会社サイドでも問題を認識して対応されていると思うが、現場からは依然として同じような声が上がっている。施策や対策案の背景の説明や理由が不十分、代理店の選択肢が最初から一つしかなく代理店の実態を見ておらず画一的である等。
- ・(乗合承認) 改正業法の下での乗合の意味合いを代理店サイドもしっかり考えることは前提だが、会社方針を盾に認めてもらえない、比較推奨にチャレンジして代理店の飛躍的發展を目指すことを経営戦略としたくても認められない、少短の商品を扱うのも駄目だと言われる、法人契約で BID に勝てないので商品の選択肢を増やした

いの拒否される、第三分野の商品は多様であるため乗合が必要なのに認められない等の声が相変わらず出されている。研修生出身代理店の先行投資回収期間は一定年数専属で縛ることは法的には問題ないと思うが、合理的な回収期間を過ぎた場合は基本的に乗合を縛る理由はないはずであり、「研修生出身だから乗合不可」は絶対ではない。また、自社の専属代理店の乗合は拒否する一方で、他社の専属代理店には乗合をアプローチしており戦略が矛盾している等。

- ・(代手ポイント制度)これも繰り返しこの場で問題指摘してきたが、ポイント制度の中身と運用に納得感がないとの声が多い。一方的な通知で改定される、規模ベースで設定されており合併・統合せざるを得ない体系となっている、毎年のように指標や水準が改定され経営戦略が立てられない、改定の理由を社員が説明できない、規模や増収に偏って品質を考慮していない、顧客本位と関係ない指標がある、過度な増収率が求められている、フリー契約の評価が顧客本位ではない、チャンネルにより体系が違う、生保の取扱高が損保のポイントに反映されるのは二重評価、顧客本位の視点で比較推奨を行うと規模代手のポイントが取れない、専属と乗合の差がある、といった声がある。また、一部の企業代理店からは、保険会社の担当社員は不要なのでその分代手ファンドに上乘せたい、また、特代手の適用は制度自体を形骸化させるもので公正性に欠ける等。
- ・(委託契約書)代理店も当事者として調印していることが前提ではあるが、内容が十分に説明されていない、代理店サイドに不利な規定が多い、時代にそぐわないので改定の時期ではないか、規定が片務的で代理店の義務や権利制限のようなことばかり書いてある、代手の規定が別紙であり合意が無くても一方的に改定が出来てしまう等。
- ・(代申制度)保険会社による代理店のコントロール機能のようになっているのではないかな。
- ・(口座振替手数料)負担が課題であり、応分の負担を保険会社に求めたい等。
- ・(コンビニ払収入印紙代負担)委託契約書違反であり、保険会社負担とすべき等。
- ・(保険会社業務の代理店へのシフト)保険会社の効率化により代理店業務にしわ寄せがきており全体的な効率化が実現できていない等。
- ・(ディーラー保険販売)抱き合わせ販売、利益相反チャンネルへの代理店委託、スモールリペアについての問題指摘等。
- ・(銀行等金融機関・ハウビルダー・企業代理店・商工会議所等)摘要根拠が希薄な債務者団体割引、ハウビルダー割引、退職者団体割引、集団扱・団体扱についての意見等。
- ・(特定修理業者)不正請求排除のための対策要望について等(これは業界全体で取り組むべき喫緊かつ重要な課題)。

上記(1)(2)(3)のテーマに対し、参加者の自発的発言に基き意見交換を行った。

保 ・意見の前後に隠されたところは出てきていないので個別の事情は色々あると思うが、こうした個別の諸課題が代協に入っているということは、現場で保険会社とやり取りをした後、或いは現場に相談できないから代協に入ってきているのではないかなと思う。本来コミュニケーションがしっかり取れていれば、こういった諸課題は現場で営業担当者や課支社長、支店長と対話をして解決していく課題であるべきだが、それができていないので代協に相談されているのだと思っている。この点は保険会社も真摯に受け止めて現場では、こういった問題を代理店が抱えきれずに代協に声を寄せているのだという実態をしっかり把握するべきだと認識したい。

- ・資料をいただいた段階で部内に共有し、当社だけに限らず代理店は共通でこういった問題意識を持ってい

るので、それぞれの担当部署において当社としての回答を作ってみようと動いている。

・代理店と保険会社のコミュニケーションギャップが最大の要因だと思っているが、個人的には社員代行の経験があり、現場での代理店の苦労を実感したことで代理店との距離が縮まったということがあった。社員の経験値や代理店との距離感を保険会社社員もしっかり見直すことが必要だと思っている。

・我々は民間企業なので効率化やコスト削減を求められているが、代理店制度が長年続いてきた損保業界の中で、代理店とどう付き合っていくか、現場のひとり一人の社員が認識した上で、言葉だけの対話ではなく、真の対話をしっかりと行えるようにするための研修も必要なのかもしれない。丁寧な対話を行うよう何度も繰り返し指示はしているが、現場でこういった問題が起きていることを一つひとつ丁寧にフィードバックしながら代理店と対話をしていくなかで最後決裂することもやむを得ないことだと思うが、相手に何もしゃべらせずに一方的に要求を突きつけるようなことはあり得ないことであり、形だけでない代理店の思いに寄り添った親身な対話のための研修を行う事で徹底を図っていききたい。

・4月に開設した代理店相談窓口へは、事故相談、給与体系、合併に関する3件の入電があり、それぞれ担当部署に繋いで営業店経由で回答している。

事 ・研修の前提として、営業担当者の役割は何なのか、代理店を担当する意味は何なのか、をもう一度社内でも共有した上での対話につなげていただきたい。

保 ・個人的に一覧表にある問題点については、現場では社員が論議を店主と行ってきていたものだという印象があった。本来代協に相談が入る前に、保険会社との間でやり取りがあってもいいのではないかと、現場でしっかり対話をして解決していく中でお互いの解決点を見出していくことが大事だと感じている。元々何のためにこのビジネスを始めたのか、いまどういう状況で将来どうしていきたいのか等、代理店の歴史をたどることが大切だと思う。30年前に研修生の制度ができて、その第1期生の方は、今のエリアを中心に担っていただいている自負があり、一定の規模もある。そういった方と話しをしていくときは、そこに対し敬意を払っていくことが全てのスタートだと思っている。保険会社の社員は転勤族であり、その地域のことを知ってお客さまにどう報いていくのかを考えると、歴史無くして語れないと痛感している。このような話をしていくと、将来の方向性（継承やリタイヤ）を考えたり、規模拡大や営業スキルを教えたいといった将来への前向きな話が出てきたりしている。様々な価値観に則っていくと、自ずと選択肢も出てくるのではないかと。

・対話研修は確かに必要であり、営業担当者はもちろんのこと支社長や課長クラスの意識強化も大切な要素だと考えている。

・相談窓口については、5件程度の入電がある。代理店対話にかかる質問もあった一方で、合併に関しての経営相談等もあり、担当部署と現場とで相談にのって感謝された事案もあった。その他の苦情・申し入れ・相談事案についても現地における改めての丁寧な対応・対話を実践し、解決に向かっており、改めて現場での対話の重要性を感じた。まさに現場での保険会社社員と代理店との信頼関係の重要性が如実に表れており、大切にしていきたい。

事 ・そういう感覚で動いていただければ多くの問題が納得感を伴う形で合理的に解決していくと思うが、実際にはなかなかそうならなくて、現場では常に様々な問題が起こっている。

・代理店経営サポートデスクには、今報告いただいた何十倍もの入電があるが、どうして担当者とは相談しないのかなと思う案件が相当数ある。自分が言っても相手にされない、相談しても答えてくれそうもない、担当者にその能力がなさそう、忙しそうで対応しにくい等の理由はあるが、これが現場の実態である。我々は、それを拾って一件一件丁寧に対応しているつもりだが、相談者の満足度は総じて高いと認識している。対話ができなくていいとしたら、やり方もあるが、なぜ対話ができいていないのか、本当の理由に切り込んでいく必要があると思う。保険会社の担当者が代理店のスーパーバイザーでありプロデューサーだという位置付けに立つと、代

理店との対話の時間は最優先で取る話であり、そうできないとすると、社員の方が認識している役割が違うのではないかとも思う。

- ・現場から寄せられた声に事前に目を通して、社内関連部でも議論を始めており、過去からの声が改善できてなくて累積している重い課題だと受け止めている。本社に来てから現場の声を聞いていても、なかなか改善できていないことを認識している。統廃合については、これまで社内でも社長含めたミーティングでかなり論議してきており、代理店は当社にとってかけがいのないビジネスパートナーであるということを前提に考えるようにとされている。
- ・自分も担当者時代に代理店ががんを患い3か月間社員代行をして、現場の代理店の苦労を経験できたことがあり、その後直資代理店に出向していた経験もあるので、当社においては代理店に寄り添う気持ちを持っている一人の社員だと思っている。
- ・現場から寄せられた声のなかで、当社として日本代協とのコミュニケーションギャップが無いように、また、声を受けて改善していることを伝えたい。
- ・合併統廃合については、昨年度からそれを目的とした取り組みは行わないことを明確に指示して全社で取り組んでいる。また、代理店の将来像については、過去の反省を踏まえ、担当者任せにせず課支社長が動くようにという指示も出している。代理店の将来像を大前提に一緒に考えて進めることを取り組みのスタート地点にしているので、過去はあったかもしれないが、現状ではそこを踏み外しての対応は行っていない。そのために、現場では代理店アドバイザー制度を設け、要員を配置し、これらが着実に実行されているかという意味も含めて代理店経営相談窓口を他社に先駆けて昨年度から設置しており、昨年度約60件の入電が入っている。統廃合に関する相談は数件程度であり、それ以外は統廃合と関係ない相談で、現地と将来像の共有はしているが改めて本社の意見を聞きたいといった声の主なものだったことから、現場での一方的な取り組みは無くなってきていると認識している。
- ・乗合承認については、代理店から乗合申請を受けた場合は承認するという方針を明確に打ち出している。ただ、承認にあたっては、研修生出身かどうかにかかわらず、代理店と面談の上、乗合に至る経緯や比較推奨ができる体制か否かを確認している。
- ・お客さま本位に向けて、業界としての品位や品性は挙げていきたいと思っており、競争領域はもちろんあるが、非競争領域については業界全体で取組んで、視野を広げて各社と協力していきたい。
- ・コミュニケーションギャップの部分は自分も感じており、目標やあるべき姿等の期待があるからこそ現状との乖離で生まれるものであり、代理店の想いと会社側・担当者の想いを合わせることがスタートラインだと思う。当社としては、代理店の品質を上げるためにこの2年間は、特に体制整備に取り組んできたが、本年4月からモードを変えて代理店の品質も増収も両方取組む方針だ。コロナ禍の影響もあり、コミュニケーションが不足している点がコミュニケーションギャップを生む一つの環境的な要因ではないかと思っている。
- ・今年度からの新中計において、社員の働き甲斐と幸せを前提としてパーパス(存在意義)やミッションを定めており、それを取組むことと、より具体的な行動基準としてSpirit(すべてはお客さまのため)を指針として取り組んでいく。現場において会社の事業計画と代理店の事業計画との整合性が図られているのか、コミュニケーションのスタートラインができているのかについて課題認識を持っている。
- ・昔ながらの営業スタイルで言うと「この人のためなら」「この人に言われたら」という環境がどこまでできているのか、社員の若返りによりジェネレーションギャップがあるのではないかと、という点を踏まえて、営業社員は代理店にとってどうあるべきかどういった支援をすべきかを考えて取組みをして行かないといけないのだろうと思う。現場が正しい姿で行動ができているのかをしっかりと把握し、周知・徹底することが我々の部署としての最大ミッションだと考えている。商品やサービスが出来たとしても、代理店の皆さんに届ける力が弱まって

いると正しく伝えることができない。丁寧な解説書を作成してはいるが、正しく会社の思いが伝え切れているのが課題だと思っており、危機意識を持って改善に向けて一歩、二歩と進めていきたい。

事・合併や統廃合を一切するなというわけではない。それらは経営の選択肢として当然ありえる選択肢の一つであるが、その経営の選択肢を最後は代理店自らの経営判断で選択できるようにサポートしていただきたいということだ。乗合についても、その理由を把握したうえで、顧客本位の視点や代理店の成長を後押しするという判断があれば承認するべきではないかとの趣旨だ。保険会社は業法改正以降も代理店の体制整備を整える義務があり、代理店の規模や能力を検証して新業法下の乗合には耐えられないと判断することを全て否定しているわけではない。

保・代協会員から寄せられる問題点は、毎回活力研の議事録含めて社内の担当役員に上げており、関連部署にも連携している。その中で課題に対して営業第一線で至急対応していかないといけないことは業務連絡として指示を出している。具体的には乗合承認書を受け付けた時の対応、手数料ポイントの改定内容だけでなく背景までしっかり説明すること等を案内している。ただ、それが営業第一線まで100%伝わっているかという点はまだ充分では無い部分もあると認識している。引き続き丁寧に対応していく。

・統廃合については、代理店のあるべき姿と現状の差分を可視化した「代理店対話キット」を作成し、営業担当者や代理店の対話で使用できるように提供している。また、営業第一線の社員は、代理店の特性に合わせた経営戦略と一緒に考えていくのが使命の一つであると認識しており、営業社員向けに「プロ代理店 経営サポートガイド」を作成し代理店と経営に関する対話ができるようなマニュアルを提供している。

・代理店経営に関する相談窓口については、ゴールデンウィーク明けに設置し、これまで9件入電があった。内容は、手数料体系に関する照会・不満、システムに関連する照会、代理店独自システムの照会、労務関係等で、受け付けた相談は一旦相談窓口(本社部門)で丁寧に聴取した後、営業現場に伝えて対話・フォローしており、解決に役立っている。現場での丁寧な対応ができるように本社部門としては営業第一線に伝えていくのが役割と考えており、引き続き対応していく。

事・代理店対話キット、プロ代理店経営サポートガイドを共有いただけるとありがたい。

・統廃合の問題に関しては保険会社によって対応の差があるので、全社共通ではなく温度差があることは当方も認識している。

代・今保険会社の皆さんの話を伺ったが、皆さんまだ現場を本当にはわかっていないというのが率直な意見である。多くの施策が現場で実践されているが、担当者は年度施策で精一杯であり、また、保険会社の業務簡素化により代理店に業務量の負荷が大きくなってきている。本社の皆さんが思っている本来の営業担当者の役割を現場ではやる暇がない、というのが実態である。昔の現場での体験を話していただいたが、昔の現場と今の現場は環境や背景が全く違う。

代・統廃合について、各社の営業戦略はあるだろうが、それがきちんと代理店に伝わっているのか、各社の統廃合に関する戦略・考え方・具体的なものをオープンに現場に下ろして代理店に伝えているか、それを現場で、どう語り、どう対話をしているのかが問題だと思っている。活力研でこれまで何回も論議してきたが、参加した保険会社からは、本社はそのような指示は出していない、現場の暴走なのだ、本社は心ある対話をするようにと言っている、ということを知り、我々も代協会員にそう伝えてきた。でも、現場が暴走する、その原因を分析できているのか、それに対する対策を打ったのか、そういうことについて我々に対してのフォローアップがあったのか、というようなところが課題だと思う。コミュニケーションギャップを埋めていくためには双方の丁寧な情報提供と対話の積み重ねが必要だと思うが、統廃合の問題についていえば、残念ながらそこまで具体的な戦略や情報を保険会社から聞いてはいない。

代・代理店にこうあって欲しいという戦略が各社あると思う。当社の話だが、現在担当者は女性社員となり、事務

所にも来て話をしてくれるが、代協で環境変化に関する正確な情報を迅速に得て一定理解している自分たちだから営業担当者の話にも腹落ちするのではないか。そうではない代理店、情報をとる機会が無く、これまでの価値観やお客さま対応の変化ができない代理店の場合はどうなのだろうか。必要な情報はしっかり代理店に伝えて欲しい。優しくして欲しいとかではなく、今必要な事、こうしなくてはいけない事を数字だけでなく丁寧な情報提供の下で提示してもらうことが必要だと思う。これはビジネスであり、求めるべきことは代理店にもしっかり求めてもらいたい。

代 ・ 当社の話だが、地域戦略の観点で統廃合の受け皿にならないかとの話が保険会社の支社長から来た(本日参加の保険会社以外から)。この地域に核となる代理店がないのでどうしたら良いか、まとめて面倒を見てくれないかとの話であり、最初はお土産持参の乗合営業かと思った。話をよく聞くと、支社長のミッションはこのマーケットを整理することだと言っていたが、私のところに来る前に、その地域の全ての委託先の代理店の考えや経営の方向性を確認するのが先決ではないかと思った。作るだけ作っておいて、今になって困っているから何とかして欲しい、というのはおかしい話だと感じた。

・ 代理店も無茶を言うこともあるが、代理店に対してきちんと指摘すべきことができずにいるから、一方的な対応をしているという不満が出るのではないか。保険会社の手足となって顧客対応を担っているのが代理店であり、保険会社としての方針を示し、そのために代理店にはこうして欲しいという話をすれば、幾分腹落ちしながら保険会社と同じベクトルを定めて向かっていけるようになるのではないかと考える。

代 ・ 顧客本位の業務運営をどう実践していくのが我々のテーマだと思っており、顧客は誰かを考えた時、メーカーである保険会社の場合は、最終的な保険契約者と営業的スタンスから考えた代理店という 2 つの視点があると考えている。我々保険代理店としては、保険を売るのではなくお客さまを守ることに軸足を置いていかなければ顧客本位にはならないので、そこにベクトルを置いていけるのが大きな問題である。営業支援の面からみると、営業担当者は代理店を良くしようと思っているのか、ただ単に代理店を使って数字を上げたいと思っているのかという質と量の優先順位があいまいになっている気がしている。もちろん両面あって致し方ない部分もあるが、顧客本位を軸に置いたときに方針にブレが生じているのではないか。皆さんが言っていることは指示として現場に出していても、諸課題で示した声が上がってきているのは、現場が受け入れる前提となる土壌や組織のあり方、或いは現場の優先順位にギャップが生じているからだと思う。営業担当者の役割が何かという教育がどのように行われているかが分からないが、ある意味リセットが必要な時期になっているのではないかと感じている。

・ 日本代協の企画環境委員会では、チャンネル間競争力をどうつけるかという課題に対し、事業継続力強化計画認定制度の活用や人事労務的なマネジメントのやり方、商品販売からリスマネジメント業への転換等で行っていかうとしている。一方で、保険会社の社員がどこまでこの問題の重要性を認識しているか聞いてみたい。リスクマネジメントについて、今回会員にアンケートを取ったが、リスクマネジメント教育は必要だと考える会員が 95%もいた。一方、実際に研修を受けているかという 90%の会員が何もできていないと回答している。そのため、日本代協としては代協会員を対象とした「リスクマネジメント講座」を開講する予定であるが、代理店が求めていることと、保険会社が求めていることにギャップが生まれている気がするので、個別の現場でもしっかり対応して欲しい。

事 ・ チャンネル間で比較したとき、専門代理店は制度面や代手の面で不利なことが多い。その改善は必要だが、一方でそれはそれとしてチャンネル間競争力をつける必要があるとの認識から、専門プロ代理店に必要なものは何なのかという視点で研修やツールの提供を行っており、今後も取組みを続ける。地域のプロ代理店の能力アップは保険会社としても望ましいことだと思うので、是非協力いただきたい。

ア ・ 本日の問題提起のペーパーに「放置せずに協議」とあったが、協議した結果、納得したものは実現することが大事だと思う。実現するというのを考えた時に、これまで日本代協の活力研としては、参加された各社の部長の皆さんを通じて社内に働きかけ、課題解決につなげていこうとして進めてきた。冒頭の金子会長から

の怒りの言葉に表れているように外部から日本代協に対する批判まで受けているという状況の中で、会員のいら立ちをどうとらえるのかという局面に変わってきている気がする。会員のいら立ちをどう受け止めるかという時に、国会論議を踏まえて金融庁がどのように動いたかを見ることは重要だ。21年6月10日の金融庁と損保協会との意見交換会での栗田局長の発言は、代理店の意見を引用しながらも、金融庁が代理店に対してそれなりの理解を示していることをベースにしていると解釈すべきだろう。この意見交換会での発言は、営業の第一線の社員に対するものではなく、各社の経営トップに対する直接の発言である。そうであるなら、それを受けて、保険会社の経営トップ自身がどうするべきかを真正面から受け止めて動かなければならないはずである。もちろん、その中には反論があってもよい。しかしながら、経営トップが自ら動くわけにはいかなないので、その意向をしっかり受け止めた上で、本日参加されている担当部門の皆さんが第一線に対する施策として対応策を練るという回路になるのではないだろうか。つまり、これまでのように代理店の声を担当部門の皆さんが受け止めて経営トップに報告するのではなく、代理店の声を金融庁が経営トップに伝えたわけなので、これを第一線にどのように施策として落とししていくのかということだ。そして、経営トップを含め保険会社としても納得感があると判断する意見については実現(改善)していくステージになっているのだと考えなければいけないと思う。

・金子会長がこれだけはっきりと本音で発言したのは初めてではないか。日本代協は、これまで保険会社との間の真摯な対話の積み重ねが、いずれかの時点で課題の解決につながるという認識に基づき動いてきた。例えば歴史の中で労働運動を見ると、真正面からぶつかり合うことがある一方で、融和的にやる局面もあって、その両方が絡みながら労使間の課題が解決する形で進んできた実態がある。これまで日本代協は保険会社との間の融和を保ちながら論議を進めてきた。しかし、このまま課題が解決しない状態が続く場合、日本代協は労使で言うと労働者(代理店)の意向を受け止めて使用者(保険会社)と対決するようなステージに入るしかなくなるのかもしれない。金融庁が直接全国の代協会長とWEBで意見交換を行うことはこれまででは考えられない動きである。いくら国会の動きがあったからといって、ここまでやるのは何らかのモチベーションがあるはずであり、日本代協として重く受け止めることが必要だが、保険会社も重く受け止めて欲しい。

・重要な視点の一つは、競争と分配の調和なのではないか。この二つのせめぎ合いの中で経済政策は行われてきたわけで、競争一本では上手くいかないことは歴史が教えるところだ。保険会社は政策を作るときに、競争に対してどこかで穏やかな激変緩和の観点を取り入れていかなければならないのではないかと。規模と特性において様々な代理店が存在する中で、時間軸を設定した上で、弱者を切り捨てるのではなく、競争と分配を頭に入れて戦略を策定することが必要だろうと思う。

・債務者団体割引やハウスピルダ割引については、本日参加されている(地域営業担当の)部長の皆さんからみてもひどい割引だという気持ちであろう。もちろん社内での意見の相違はあるのだが、多くがおかしいと思っていることを解決するには経営トップが命じるしかない。もう一度認識を根本から変えないと、場合によっては日本代協の対応も変質せざるを得ないという方向性も出てくるかもしれない。金融庁も日本代協のそうした動きを支持することがあるかもしれない。保険会社は地域の代理店の苦境から目を背けてきたのではないだろうか。

事 ・栗田局長の発言メモは公表前であるが、いずれ開示されるので活力研で開示しても構わない、この発言を受けた保険会社の対応についても報告して欲しいと言われている。改めて、金融庁の監督局長が各社トップに直接課題認識を伝えた事実を重く受け止めて、組織論議にとなげていただきたい。

・現状維持のまま代理店を存続させる、とか環境変化の中でも店主のやりたいようにやらせろといっているわけではないことは、これまで繰り返し申し上げてきたところである。環境がこれだけ変わっているのに、代理店も保険会社も一緒になって変わっていかなければならない、その変わっていくところをサポートして欲しいと言っているのであって、代理店経営の観点で見た場合、自力自走で進む選択肢もあれば、統合や合併を選んで顧客や社員を守るという選択肢もありえる前提で話をしている。

- ・携帯電話販売会社での販売数量に拘った目標設定により、お客さまに無理に商品売りつけていることが独禁法上の指摘を受けている。保険会社と保険代理店の関係は、携帯電話業界のキャリアと販売店との関係とは異なるのでそのまま当てはまるものではないと思うが、こうした社会的な背景についても幅広い視点で見てもらう必要もあると思う。
- 代 ・コロナの代理店経営に与える影響について、リテール中心の代理店では影響は少ないと思うが、中小企業中心の客層だと相当な打撃を受けている。今はまだ支援金や給付金があり持ちこたえてはいるが、本格的な影響はこれからだと思われ、これに対して保険会社で何らかの支援や特例措置を考えているかを聞かせていただきたい。
- 保 ・昨年度は代理店手数料体系の一つの指標である品質面評価の「対面販売率」については、現下の環境上対面ができないことを考慮して特別措置を行ってきたが、代理店手数料体系の本体に係る規模の評価については、コロナによる要因が明確に出せないので現段階では具体的な対応について申し上げられない。
- 保 ・明確な特例措置は現在ない。
- 保 ・コロナの影響を客観的に把握するのが難しいと考えており、確定しているものはないが、意見として受け止める。
- 保 ・昨年、代理店への融資制度は立ち上げたが、それほど利用はなかった。業績への影響には遅効性があるので今後留意はするが、意見は承った。
- 事 ・結果はともかく、代理店の影響に関するコロナの影響については検討はしていただきたい。
 - ・提示した諸課題については、これまでは、一つひとつの対応結果について確認してこなかったが、各項目については論議しただけで放置した状態にならないよう、会社で自主的に改善したもの、反対に、対応しないものについては、理由をそれぞれ開示いただいた上で双方向の認識共有を行っていくよう対話のステージを上げていく必要があると思う。課題の全てが解決できればいいが、保険会社にも戦略があるわけで、見解や認識が違うものは違うと論理を明確にして意見をいただければ、代協会員へ説明する際にも参考になる。
- 代 ・合併統合について、顧客本位を基準としたというよりも自社のマーケットシェア獲得を目的にしたような取り組みが多くみられる。金融庁と損保協会との意見交換会の後、各社ではどのような指示が出されたのか聞かせていただきたい。
- 保 ・経営から当社にとって代理店は大事なビジネスパートナーであるということは再三言われており、それを受けて動いている。6月10日の発言の件は関連部からも話があり、それも踏まえて討議している。
- 保 ・経営企画部から話が来ており、統廃合、手数料問題等に関する問題についても関係部署と共有されている。
- 保 ・関係部署より連絡は届いている。当社では今中期計画においても「代理店さんとの丁寧な対話」を前提としている。コミュニケーションギャップの課題や業務品質向上の取り組みも同様である。(業務品質向上の取り組みは)今後の代理店手数料ポイント体系においても注視していかなければならないと思量している。また統廃合については期限を切った取り組みは行わないよう社内通達も発信されている。将来を見据えた対話を行う方針は明確であり、その実現に繋がっていくものと思っている。
- 保 ・関係部署から、支店長が軸となって代理店との丁寧な対話を行うよう年初から指示が出ているし、全支店長向けのTV会議の中でも改めて指示が出された。統合・合併については、最終的には代理店主の意思なしで決まることではなく、保険会社にはそれを強制する権限はないと思っている。
- 事 ・代理店は自営業であり、自社のあり方をどうするのかは経営者の判断で決まる、ということは当然なのだが、

問題は、自身の意に反した選択をせざるを得ないように追い込まれているということではないのか。代理店経営サポートデスクに相談があった場合は、10年後の経営ビジョンをどう考え、それをどのような戦略で実現していこうとしているのかを確認した上で相談を行っている。保険会社から合併や統合の話を持ち出された時には、それをしっかり社員に説明するようアドバイスしている。後継者がいない、BCPもない、相互牽制も利かない、デジタル対応もできていないというのでは変化に対応できないので、自社の変革も必要だというアドバイスもしている。仮に結論が統合・合併になったとしても、その結論を代理店主が納得して選択できるように丁寧な対話をしていただきたい。

ア・合併は代理店の独自の判断だが、業法改正で体制整備が定められた以上、一定の量が必要になることは流れであり、量が無くては質も確保できない。これは4年前に金融庁が損保協会の理事会で損保代理店の存続目安の例として収保1億・募集人3名以上という一つの水準を示した通り、一直線の流れである。状況は変わったわけであり、保険会社も「これまでと同じようにやりたい」という代理店には、こうした環境をしっかりと伝えたいといけなく、ということをお忘れとはいけないと思う。

・以前、小規模代理店(ブティック戦略)の記事を書いたが、ブティックは狭いマーケットにおいて特定の強い支持を得ることで堅い経営基盤を作っているというやり方が成り立っている。保険会社が描く絵姿を一律になぞるよう強いるのではなく、多様性を尊重するスタンスは必要ではないか。この記事を読んだ第一線の営業社員から、よく言ってくれた、手数料ポイントの基準を変えてもらえれば生き残る道がある代理店もあるはずだ、との声が多く寄せられた。営業第一線の社員が一番現場のことをわかっていると思うので、その辺も含んで戦略を考えていただきたい。

事・課題はそれぞれあるが、そこは事前に詰めたいうえで、規模は小さくても品質が高く、お客さまのために一生懸命やっている代理店は存続を前提にサポートしていくことも一つの在り方ではないかと思う。例えば、仲間同士のクラスターを形成してお互いを監査しあったり基礎的な社員教育を共通化したり、マーケティングのために資金を出し合っただけでCRMシステムを導入したりすることで、施策の効率化や実効性を高めるというあり方などもあると思う。それぞれの存在を活かしながら、体制整備義務をクリア出来るような知恵も必要ではないか。どうも今の業界は「答えが一つ」になっており、代理店に対しても画一化した答を押し付けているように感じてしまう。だから活力が出ないのであって、もっと多様な主体がそれぞれの独自性を発揮しながら活躍しているような世界ができればいいと思う。

代・合併統合は代理店の判断だと言う話があったが、代理店と保険会社の立ち位置は全く違って、支配権があるのは保険会社だという前提条件がある。保険会社の判断で粗利率が全く変わってしまうが、従業員を抱えている身になると、どれだけ優しく言われても危機感を覚えてしまうことが多分にある。これまで保険会社に依存してきたという弊害があるかもしれないが、立場の違うところからの話であって対話と言っても代理店側は指示を受けていると受け止めてしまうので対等にはなりにくい。保険会社の立場と代理店の立場をもう少し理解して施策に活かしていただきたい。

事・みなさんは地域営業総括の部長であり、当方の方向感と大きなずれはないと思うが、繰り返して恐縮だが、ここでの論議だけで終わらせずに改善した課題あるいは、違ふと判断して対応しなかった課題については情報提供を随時していただいて、問題点の整理もできる限り開示いただきたい。この場限りの論議で終わらせず、民民の問題は活力研を中心とした対話を通して自立的に解決していくサイクルを作っていきたいので引き続き各社の協力をお願いしたい。

3. 金子会長 閉会挨拶

・論議中、きつめな発言があったことはお詫び申し上げます。また、代理店に対するコロナの職域接種対応についてご理解ご尽力いただき深謝申し上げます。次回論議も真摯な対話の場としたいのでご協力をお願いします。

以上

業界団体との意見交換会において金融庁が提起した主な論点 〔令和3年6月10日開催 日本損害保険協会〕

1. 自然災害について

- 令和2年度は台風の上陸がなく、一昨年、昨年と比べて大規模な自然災害は発生していないものの、昨年7月の南九州豪雨や今冬の東北・北陸地方における豪雪、本年2～3月に相次いで発生した福島県沖・宮城県沖を震源とする地震などが発生している。
- このような状況を踏まえ、令和2事務年度においても5月下旬から再保険スキームの更改状況を中心に、各社の自然災害リスク管理態勢についてモニタリングを実施。
- まず、再保険マーケットについては、過去2年の多額の再保険金の発生の影響によりハード化したままであり、今回の更改においても再保険料はさらに引き上げられていると承知。一方で、異常危険準備金の残高については、令和2年度は比較的自然災害が少なく、減少傾向に歯止めがかかったものの、無税枠を上回る積立てを行い準備金残高の回復を図っている社も少なくないと理解している。
- こうした中、今回の再保険更改においては、例えば、再保険コストを抑えるために、自社の保有額を引き上げ、発生頻度の高い下層部分の出再を縮小する一方で、発生頻度の低い上層部分の買増しによりリスク量を抑えるなど、各社とも統合的リスク管理（ERM）の観点に基づいて経営レベルの論議を行い、資本・リスク・リターンのバランスを図るために工夫を凝らした再保険スキームを構築していた。
- 各社におかれては引き続き経営陣が主体となって、ERMに基づく自然災害リスク管理の一層の強化をお願いしたい。
- 金融庁では自然災害の激甚化・頻発化を踏まえ、自然災害に係る業界横断の取組みについて積極的に関与してきたところ。その関連で2点申し上げる。
 - ✓ 火災保険水災料率に関する有識者懇談会について

- ・ 金融庁では、火災保険における水災リスクに応じた料率細分化のあり方について、外部の中立的な意見を取りまとめ、損保料率機構や各社における取り組みの参考としていただくため、日本損害保険協会や損害保険料率算出機構のご協力のもと、有識者懇談会の準備を進めてきた。
 - ・ この度、本年6月25日に第1回目を開催することとなり、災害分野や保険分野の学識経験者、消費者問題専門家、弁護士の有識者にご参加をいただく予定。
 - ・ 今後、数回にわたり会合を重ね、火災保険料率の現状と課題、顧客間の公平性と加入しやすさのバランス、消費者の理解の促進や納得感を得られるための留意点等、幅広く議論いただいたうえで、本年末をメドに意見の取りまとめを目指しているところ。
 - ・ 貴協会にも、オブザーバーとして本懇談会にご参加いただき、様々なご意見を頂きたいと考えている。引き続きご協力をお願いしたい。
- ✓ 自然災害発生時の適正・迅速な保険金支払いに向けた業界共通インフラの整備について
- ・ 貴協会内に設置された「自然災害対応検討PT」において検討を進め、本年3月に空撮画像を活用した浸水深データの共有等を実現していると承知。
 - ・ 同PTでは引き続き、浸水深データの更なる活用や、災害に便乗した不正請求対策のためのインフラ整備などを進めており、金融庁においても当面の整備目標や将来像についての論議や他省庁との意見交換等を通じて、協働してきたところ。
 - ・ 引き続き、連携を密にして取り組んでいきたい。

2. 損害保険代理店への対応に係る諸課題について

- 各社におかれては、損害保険代理店への対応について、「一方的に期限を区切って代理店統廃合を迫られている」「収入保険料の規模だけでなく業務品質の評価項目も踏まえた手数料ポイント制度としてほしい」等の代理店からの意見を踏まえて対応を進めているものと承知。しかしながら、一部の代理店から同様の声が継続的に上がっていることもあり、本年4月に日本

損害保険代理業協会及び傘下の都道府県代理業協会と意見交換を行った。

- 各都道府県代理業協会からは、損害保険各社の主導で、体制整備が図られている代理店と遅れている代理店とが連携して体制整備を進めるなど、損害保険各社と良好な関係を築いているとの声がある一方、以下のような声もあったところ。
 - ・ 代理店の統廃合について、代理店自らが検討し、実行しようとしている合併案に対しては、自主性を尊重してもらいたい。
 - ・ 手数料ポイントについて、収入保険料による評価の割合がまだまだ高いので、業務品質により重きをおいたものにしてほしい、あるいは、改正のサイクルが早いと事業計画を立てにくいので配慮してほしい。
- 損害保険各社と代理店との関係は、多くの代理店は各社と良好な関係を築いている一方、両者間のコミュニケーションギャップによって様々な課題も生じていると認識。こうした代理店からの声を受け止めてどう対応するか、業界共通の課題があるかも含めて各社としても議論を行い、必要に応じて日本損害保険代理業協会や個々の代理店との対話につなげるなど、課題解決に向けた一層の取組みをお願いしたい。

3. 緊急事態宣言後の対応について

- 新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、本年4月に緊急事態宣言が発出され、先般、6月20日までの延長が決定されている。感染拡大防止や、リモート機能等を最大限活用した必要な金融業務の継続など、引き続きよろしくをお願いしたい。

4. 新型コロナウイルス感染症にかかる職域接種について

- 地域の負担を軽減し、更なる接種の加速化を図っていくため、本年6月8日より、専用ウェブにおいて申請受付が開始された。
- 各企業・団体等からの多数の問い合わせに答えるため、厚生労働省にて、職域接種向けの手引きを公表しているほか、近日中にQ & Aも公表される

予定となっているので、ご参照いただきたい。

(注) 2021年6月10日、意見交換会終了後に公表済。

- なお、職域接種については、同じ接種会場において1,000人以上の規模を確保している企業から開始されるとなっている。同じ接種会場で1,000人に満たない企業においても、グループ企業や家族などを合算する、という対応も認められるので、こうした点も踏まえて、1人でも多くの方が接種に至るよう、ご検討をお願いしたい。

5. 役員や管理職への女性の積極的な登用について

- 「すべての女性が輝く社会づくり本部・男女共同参画推進本部合同会議」(本年3月9日開催)において、内閣総理大臣より、女性の登用・採用目標の達成などを盛り込んだ「第5次男女共同参画基本計画」を強力に推進するよう指示があった。
- 令和の時代に輝ける男女共同参画を実現するため、役員や管理職への女性の積極的な登用をお願いしたい。

6. 成年年齢引下げを見据えた取組みについて

- 令和4年4月の成年年齢引下げを見据え、令和3年度は関係省庁(消費者庁、文部科学省、法務省、金融庁)が連携して、若年者に対する消費者教育の取組みを一層強化していく。
- 消費者教育の取組みにおいては、官民様々な関係者のご協力も不可欠であり、金融機関の皆様におかれても、情報発信のほか、若年者との契約を行う際に、若年者が契約の内容を適切に理解できるよう情報提供や確認を行うなど、若年者への配慮にご協力をお願いしたい。

7. 書面・押印・対面手続きの見直しについて

(書面・押印・対面手続を求める規制について)

- 令和2年12月、当局が金融機関等から受け付ける申請・届出等について押印等を不要とするため内閣府令・監督指針等を改正。
- 本年4月、民間同士の手続や当局が行う許認可等の通知等のうち、金融庁所管の法令や監督指針等で書面・押印・対面を求めている手続について幅広く必要な見直しを行うための市中協議を実施し、今月末の公布・施行を目指している。

(金融庁電子申請・届出システムについて)

- 金融機関等から受け付ける申請・届出等について、オンラインの提出が可能となるシステムを、本年6月末から運用開始する予定。
- 各社におかれては利用に当たって「gBizID」が必要となるため、アカウントの取得をお願いしたい。また、オンライン化によって事務フローが変わることもあり、金融庁や財務局と連携の上、準備をお願いしたい。

(民民の書面・押印・対面手続の見直し)

- 金融庁ではオンライン化の推進に向けて環境整備に努めてきたところであるが、各社におかれても、引き続き、書面・押印等の見直しを進めていただきたい。昨年秋に続き、本年秋メドでフォローアップアンケートの実施を貴協会にお願いしたいと考えており、金融庁としても進捗状況をフォローしつつ、必要な支援を行ってまいりたい。

8. 顧客本位の業務運営の「見える化」について

- 昨年8月の金融審議会市場ワーキング報告書を踏まえ、本年1月に「顧客本位の業務運営に関する原則」が改訂された。同報告書では、金融庁において、顧客にとってわかりやすい情報発信を行う観点から、原則の項目毎に金融事業者の取組み比較を行うこと及び好事例と不芳事例を比較分析することが提言されている。
- これを受け、本年4月12日、原則を採択する金融事業者から金融庁への

新たな報告様式とともに、金融庁における好事例の分析に当たってのポイントを公表（初回集計の報告期限は6月末）。

- 今後、金融庁HPの事業者リストには、原則の項目毎の取組方針が明確であることが確認できた金融事業者のみ掲載。

9. 東京 2020 大会を見据えたサイバー攻撃対策の点検について

- 過去のオリパラ大会では多くのサイバー攻撃が発生。東京 2020 大会においても、大会関係者のみならず、金融機関も攻撃される可能性がある。
- 各社においては、改めて、大会前に、安定的な金融サービス確保の観点から、外部委託先（ベンダー等）を含めたインシデント対応体制の確認や、監視態勢の強化をお願いしたい。

10. ランサムウェア攻撃の活発化について

- ランサムウェアによるサイバー攻撃が活発化。国内外の重要インフラにおいても被害が発生しており、NISC が注意喚起を行っている。
- 重要なインフラ機能が停止し、復旧が長期化した場合、顧客への影響は甚大になりかねない。各社においては、ネットワーク機器に脆弱性がないかチェックするなど、今一度、ランサムウェア感染防止策が十分か確認していただきたい。

11. 「金融機関のシステム障害に関する分析レポート」について

- 令和2年度のシステム障害について、「障害発生タイミング」に着目して、原因と課題を分析中（本年6月末公表予定）。
 - ① システムの統合・更改
新システム稼働時に断続的に障害（振込遅延等）が発生。
 - ② プログラム更新等の不定期作業
作業影響の検討不足や設定ミス等によって、ATM等の周辺システムにも影

響が波及。

③ 日常の運用・保守

外部委託先での障害や、本番機の障害時に予備機への切り替えに失敗。

④ サイバー攻撃や不正アクセス

本人認証設計の不備（一要素認証）による不正出金やクラウドサービスのアクセス権限の設定不備による情報漏洩が発生。

- 本レポートも参考としてシステムリスク管理態勢を点検し、一層の態勢強化に取り組んでいただきたい。

12. マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策について

- モニタリングを通じて把握した事項等を踏まえ、金融機関の実効的な態勢整備の取組みを一層促進するため、本年2月に「マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策に関するガイドライン」を改正し、3月には「よくある質問（FAQ）」を公表。
- 4月28日、各業界団体あてに文書を発出し、改正ガイドラインの「対応が求められる事項」について、令和6年3月末までに態勢整備を完了するよう要請。今後は、金融庁へ提出いただいた態勢整備の対応計画に基づいて、適切な進捗管理の下、着実な実行をお願いしたい。

13. サステナブルファイナンス有識者会議について

- 2050年カーボンニュートラルの実現に向け、金融機関や金融資本市場が適切に機能を発揮することが重要。そのための課題や対応策を検討するため2020年12月に有識者会議を設置し、議論を進めてきた。
- 2021年5月28日の会議において報告書（案）が示され、今後、企業開示の充実、市場機能の発揮のほか、金融機関における投融資先支援とシナリオ分析の活用を含めたリスク管理について、提言のとりまとめを予定。
- 金融庁において報告書の提言を踏まえた施策の具体化を検討していくの

で、引き続きご協力をお願いしたい。

14. G7の動向について

- 2021年6月4日から5日にかけて、ロンドンにてG7財務大臣会議が開催された。金融関係の議題についても議論され、会議終了後にはG7財務大臣・中央銀行総裁の共同声明が発出された。
- G7議長国の英国は気候変動への対応を最重要課題の一つに掲げており、今回の会議でも、主要な議題の一つとして気候ファイナンスが取り上げられた。特に、気候関連開示は英国が非常に力を入れているテーマでもあり、声明でも多くの言及がなされた。
- 国際的には気候変動にとどまらず、生物多様性損失など、より広く自然に関するリスクについても注目が集まりつつある。こうした流れの中、今回の共同声明では、「自然関連財務情報開示タスクフォース（TNFD）」設立への期待が示された。「気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）」のように、TNFDは自然リスクや機会に関する開示枠組みの策定を目指している。こうした議論はまだ始まったばかりであるものの、動きは非常に速いため、よく注視していく必要がある。

15. IFRS財団によるサステナビリティ報告に係る市中協議結果のフィードバック文書及び新基準設定主体設置の定款改定案の公表について

- 昨年来、国際会計基準（IFRS）の設定主体であるIFRS財団は、企業のサステナビリティに関する国際的な報告基準を策定すべく、新たな基準設定主体の設置に向けた取組みを進めている。
- そうした中、本年3月、IFRS財団は、新たな基準設定主体の戦略的方向性として、投資家の判断に重要な情報に焦点を当て、TCFD等の既存の枠組み・作業等をベースとし、まずは気候関連の報告に注力すること等を表明している。また、本年4月末には、新たな基準設定主体の構成等を定めた同財団の定款改訂案を公表、市中協議を開始したところ。

- 当庁としては、IFRS 財団におけるサステナビリティ報告基準の策定に積極的に参画していく必要があると考えており、IFRS 財団に対しては、全銀協を含む国内関係者と連携し、意見発信を行うなどの取組みを進めてきたところ。今回の定款改訂に関する市中協議に対しても、日本としてのワンボイスでの意見発信を考えており、今後ともご協力を賜れば幸い。

16. 保険監督者国際機構における国際資本基準（ICS Version 2.0）の モニタリング期間中の作業の進捗状況について

- 保険監督者国際機構（IAIS）では、国際資本基準（ICS Version 2.0）について、2020年より5年間のモニタリング期間が設けている。
- IAIS は、モニタリング期間の第1年目を振り返り、2021年3月8日に、「2020年の作業上の困難にもかかわらず、多くの保険グループによる参加の下、モニタリング期間の第1年目を終えた。2024年の採択に向けて作業を続けていく」旨の声明を公表した。
- 従前よりボランティアグループとして参加いただいている大手社におかれては、データの提供及び個別論点に関する意見の提出にご協力いただき感謝申し上げます。
- また、IAIS では、米国主導で開発されているグループベースの資本計算手法である合算手法（Aggregation Method）について、ICSと比較可能かどうかを同モニタリング期間中に評価することとなっている。本件手法の比較可能性に関する定義及びハイレベル原則が、2020年11月から2021年1月にかけて行われた市中協議を経て2021年5月4日に最終化されており、今後、IAIS は2021年後半にかけて合算手法の比較可能性の評価基準の市中協議に向けた作業を行う予定。
- 引き続き、各社とも密接に意見交換・情報交換をさせていただきながら、IAISにおける議論に参画していきたいと考えているので、ご協力をよろしくお願いしたい。

17. 保険監督者国際機構における追加的なガイダンスの作成について（マネーロンダリング・テロ資金対策及び気候関連リスク）

- IAIS において、足許までに新たに公表された2つのガイダンスについて紹介する。
- 1つ目は、「マネーロンダリング・テロ資金対策に係るアプリケーションペーパー」改訂版の市中協議である。本ペーパーは2013年に公表されたものであるが、近年のFATF勧告の更新や、2018年に改訂された「生命保険セクターにおけるリスク・ベース・アプローチのためのFATFガイダンス」の公表を受けて、用語の統一やFATF勧告との整合性を確保するための更新に加え、新たなガイダンスを含む改訂を行おうとするものである。本市中協議にご意見があれば、是非ご提出いただきたい。
- 2つ目は、2021年5月25日にIAISが、国連が主催する「持続可能な保険フォーラム（SIF）」と共同で公表した「保険セクターにおける気候関連リスク監督に係るアプリケーションペーパー」である。本ペーパーは、保険監督当局が気候変動によるリスクの評価と対応の取り組みをより一層強化するための具体的なツールを提供するとともに、IAISの保険コア・プリンシプル（ICP）に沿った推奨事項や好事例を示している。
- これらのアプリケーションペーパーは、新たな基準や監督上の期待を設定するものではなく、追加的ガイダンスや好取組事例を示すものであるが、ご参考としていただきたい。

18. 国連安保理決議の着実な履行について

- 2021年3月31日、国連安全保障理事会の北朝鮮制裁委員会の専門家パネルが、2020年8月から2021年2月にかけての加盟国による北朝鮮制裁の履行状況等の調査結果と加盟国への勧告を取りまとめた最終報告書を公表。
- また、同報告書に記載・言及のある企業・個人については、安保理決議の実効性を確保していく観点から、各金融機関において、
 - ・ 当該企業・個人に対する融資や付保などの取引が存在するかどうか

関する確認

- ・ 取引がある場合には、同報告書で指摘されている事案に係る当該企業・個人への調査・ヒアリング

など、しっかりとご対応いただく必要があると考えている。

- 同報告書への掲載そのものは、当該企業・個人が制裁対象と認定されたものではない点に留意していただくとともに、上記の確認や調査結果を踏まえ、適切に顧客対応をお願いしたい。

19. マイナンバーカードの積極的な取得と利活用の促進について

- 令和元年6月4日、デジタル・ガバメント閣僚会議で決定された「マイナンバーカードの普及とマイナンバーの利活用の促進に関する方針」に基づき、マイナンバーカードの積極的な取得と利活用の促進の呼びかけを行ってきたところ。
- 令和3年3月、マイナンバーカードの普及と健康保険証利用に関する関係府省庁会議において、業種別マイナンバーカード取得状況等調査（第2回）の結果が公表され、保険業界は「取得した又は取得申請中」の割合が50%であり、前回調査よりも16.4ポイント上昇。しかしながら、依然として全業種の平均を下回っているほか、例えば銀行業の58.3%と比べても低い状況であった。
- 各社の従業員の方々への周知など、引き続きその普及へのご協力をお願いしたい。

(以 上)

2021年度

代理店経営サポートデスク対応事案(03)

NO	入電日	質問概要と回答
20	6.18	BCPセミナーを受講したのでBCP策定に取り組むので支援依頼 BCPシート(A3)の作成をしていくが、セミナーで提供された資料はPDF版なので入力加工ができない。入力できるシートはあるか：BCPシートは2019年2月に簡単作成ガイド(PDF)とともにエクセル版ですでに各県事務局に配信済み。セミナーにおいては今後エクセル版を事前配信を行う。本件は個別にエクセルシートを提供。
21	6.24	退職する73歳の募集人の担当契約維持に関するトラブル防止 8月末で退職する社員がいるが、担当していた契約に関しては他の代理店に移管することで合意はしているものの当社に残す団体扱い契約への退職後のアプローチが懸念されるので、良い防衛策はないか：退職時に法的な拘束力はないものの、けん制効果としての競業禁止に関する覚書を交わす(期間・地域限定などの条件必要)。現在就業規則はないので今後の社員に対するけん制の意味でも就業規則の策定は必要。なお、自社HPも作成検討。
22	6.24	金融庁の新FD宣言に対する対応方法について 現在もFD宣言を金融庁HPに掲載しているが、6月末の申請となっている新たな基準に対する考え方を教えて欲しい。手数料の明確化はしたら良いか：本件は野元専務にて対応(今期は様子見で次回申請に備える方が無難 現状分析と1年度の分析はかなり厳格さが求められるため)
23	6.30	代理店BCPは策定済みなので事業継続力強化計画認定申請も行いたい 中小企業庁の事業継続力強化系かつ認定申請に役立つガイドブックなどがあると聞いたので提供してほしい：認定申請チェックシート 同エクセルシート BCPツール集 認定申請書き方ガイド(策定中)を提供
24	7.1	今般保険会社の同意のもとで高齢個人代理店の契約を買取り金額と契約内容 病気のため廃止予定の社長知り合いの個人代理店から契約を買取るが本人は入院中で判断力も無くなっている模様。妻と長男がからんでいるので本人とだけの営業権譲渡に関する契約行為に心配がある。また買取り金額についての考え方を知りたい：買取り契約に関しては法的なエビデンスがあった方が良いので、保険会社を通じて成年後見人が必要なのか一般的な委任状で妻又は長男が受任者で良いか確認必要。直視代理店の算定方法提供。
25	7.1	BCPを策定し、認定申請を行うところまで来ているので申請方法等教えて欲しい 代協BCPセミナーに参加してBCPシートはほぼ完成している。認定申請はどのような手順で行えばよいのか：認定申請においては自社を取り自然災害リスク(地震・洪水など)をハザードマップからまずは判別することが必要。申請ガイドやハザードマップなど一式提供。申請書作成後は代理店経営サポートデスクの申請前チェック可能。
26	7.14	金融庁に提出したFD宣言で宣言4「手数料」部分未記入でペンディング 従来よりFD宣言を行い、今回6月30日締め切りの申請も行ったが宣言4をblankで提出したところ、未記入のままでは受付ができないとペンディングが発生した。この項目はどのような記載が適切かを知りたい。：宣言4については「当社は金融機関ではない保険代理店のため非該当」の一文を記載してペンディング対応をアドバイス。結果は共有依頼。
27	7.14	廃業個人代理店の契約を移管受けしたが紹介料の支払いは必要か 3~400万円程度の保有契約の個人代理店が廃業のため当社に契約が移管された(7月1日付け)。今後契約更新が行われる際に廃業店に対して紹介料を支払うことを考えているがいかがなものか。：契約移管は保険会社にて実施済みであるので、スタンスは無償譲渡されたとして紹介料等の支払いは不要。元店主は無資格者なので紹介関連行為者とすることもできるが紹介行為に関する管理が必要となるので、金銭的な要求が発生するのであれば、昨年度手数料の50%程度の金額で買取りとする方が良い。契約明細は支社から取り寄せて個々の契約内容の精査は必要とアドバイス。
28	7.22	社労士認証制度の宣言実施済みであるが今後の労務課題について相談 連携している社労士からハラスメント相談窓口を外部に設置することの提案あり。また残業管理が事態即しておらず、特に営業社員の時間管理はどのようにしたらよいのか。残業代の設定も20時間分はみなし残業代を支払っている。：ハラスメント相談は外部でなくとも問題ないが社内で適切な役職者がいるのか含めて検討。時間管理は営業開始時間と終了時間会社が管理し総残業代支払いを行うための整備は必須。適合企業への課題は多い。
29	7.28	ISO9001認証取得の一環で社員教育のコンテンツを整備したい SJグループ認証制度に今年度エントリーしているが、社員教育についての体系的なコンテンツと教育内容とともに階層別の年間教育スケジュールひな形も併せて紹介して欲しい。：日本代協アカデミーの会員であれば教育メニューはこちらを活用することが内容とコスト面で最適と考える。また階層別の学習ガイドもHP内にアップされているので活用可能。

2021年度

代理店経営サポートデスク対応事案(04)

30	8.4	<p>スマホの電話帳に個人名・法人フルネーム記載が不可であり不便。代替策はあるか</p> <p>携帯電話の電話帳には個人の姓名フルネームや法人名をフルで保存してはいけないという指導であるが、災害発生時には連絡先が一部略称では速やかな判別ができない。この取扱いは正しいのか：保険会社の代理店ハンドブック業務規定では同様の情報セキュリティを実施することあり、ルールに従った運用が必要ではある。しかし実務の運用では不便さもあるのでW E B電話の活用が提示されている。本件外部事業者と検討開始。</p>
31	8.4	<p>長年契約してきたフリート契約が他社に移行した。挽回策はあるか</p> <p>建設業者の団体傷害保険が保険料比較で切り替わり、次にフリート契約まで他社に移行した。フリート規程違反も見受けられるのでどのように対処したらよいか：フリート規程違反については断定できない段階では保険会社同士の確認を依頼することが得策。代理店としては次年度に向けて社有車の事故削減の提言で貢献すること。(AI-Contact取扱い)</p>
32	8.18	<p>BCP策定済みであり、認定申請を行う事前チェックの依頼</p> <p>山梨県代協として9月27日に会員向けのBCPセミナーを開催する。同時に中企庁の認定申請書の書き方実務も含めている。今般自社でも先行して認定申請を行うので申請書チェックお願いしたい。：20日申請望であったため一次チェックを即日実施した。記載内容で大きな修正点はなかったが、一次チェックアドバイス、二次チェックアドバイスを実施。</p>
33	8.19	<p>策定済みのBCP規程に従ってBCP訓練を9月中に実施する。訓練関連資料の提供依頼</p> <p>以前策定したBCP規程の改善点も含めてBCP訓練、特にシミュレーション訓練を実施したい。訓練素材となる資料はあるか？関連資料含めて提供してほしい：2021年2月開示済みで「BCP訓練ヒント集」他先行して実施しているBCPシミュレーション訓練資料を提供。(船橋保険)。本相談に絡み、アカデミー情報番組4回目の取材素材として検討。</p>
34		
35		
36		
37		
38		
39		
40		

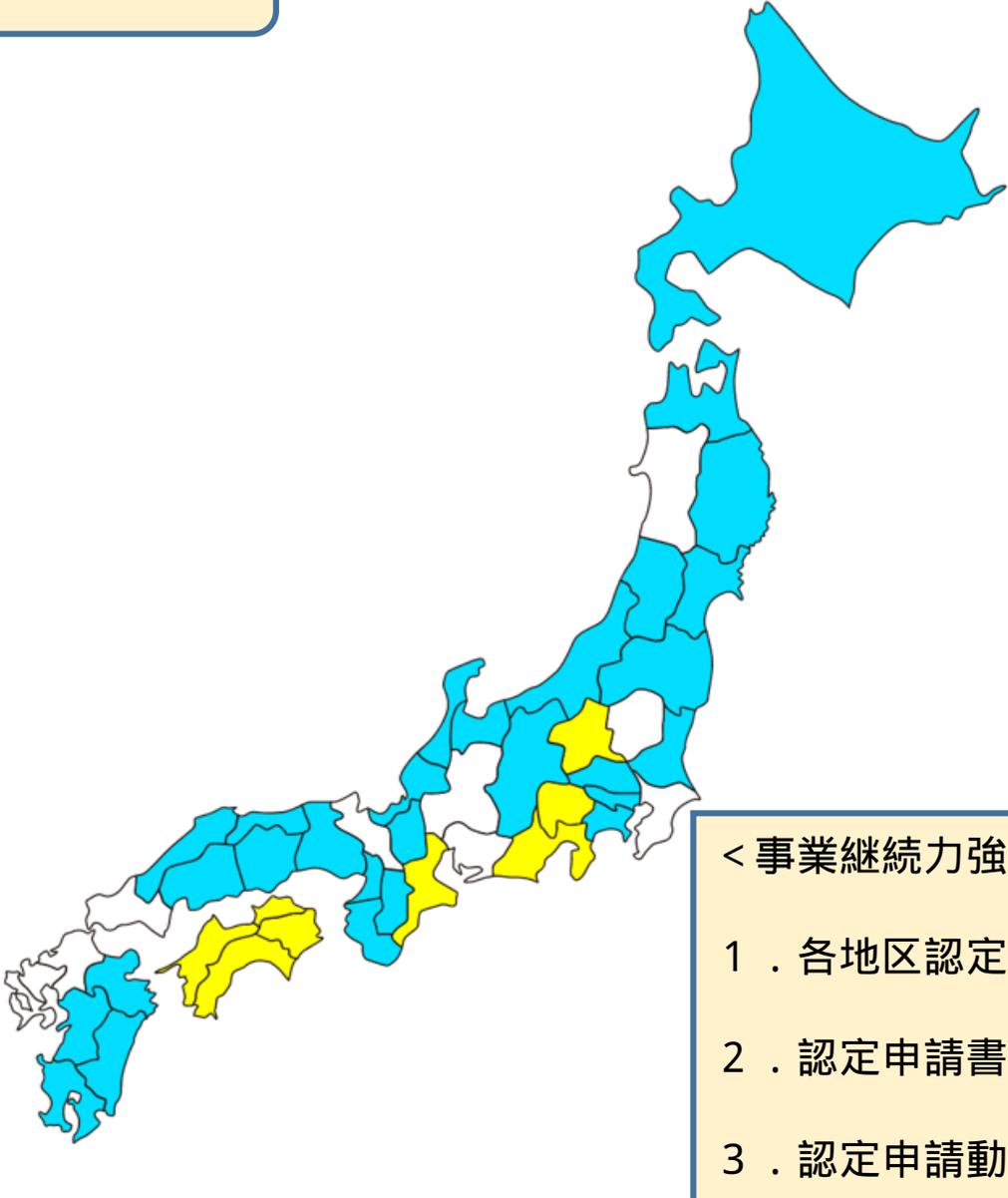
BCPセミナー2020, 2021年度開催状況

■	開催済み	29地区
■	開催予定	8地区
□	未開催	10地区

【未実施・未定地域】
秋田・栃木・千葉・愛知・岐阜
京都・山口・福岡・佐賀・長崎

【BCPセミナー開催費用】

- ・講師費用は一律3万円で各県代協負担
- ・講師交通費は日本代協負担
オンライン型の場合には不要
- ・講師は代理店経営サポートデスク
経営相談室長 粕谷智氏



< 事業継続力強化計画認定申請支援 >

1. 各地区認定支援セミナー開催
2. 認定申請書の事前チェック
3. 認定申請動画の配信(企画環境)

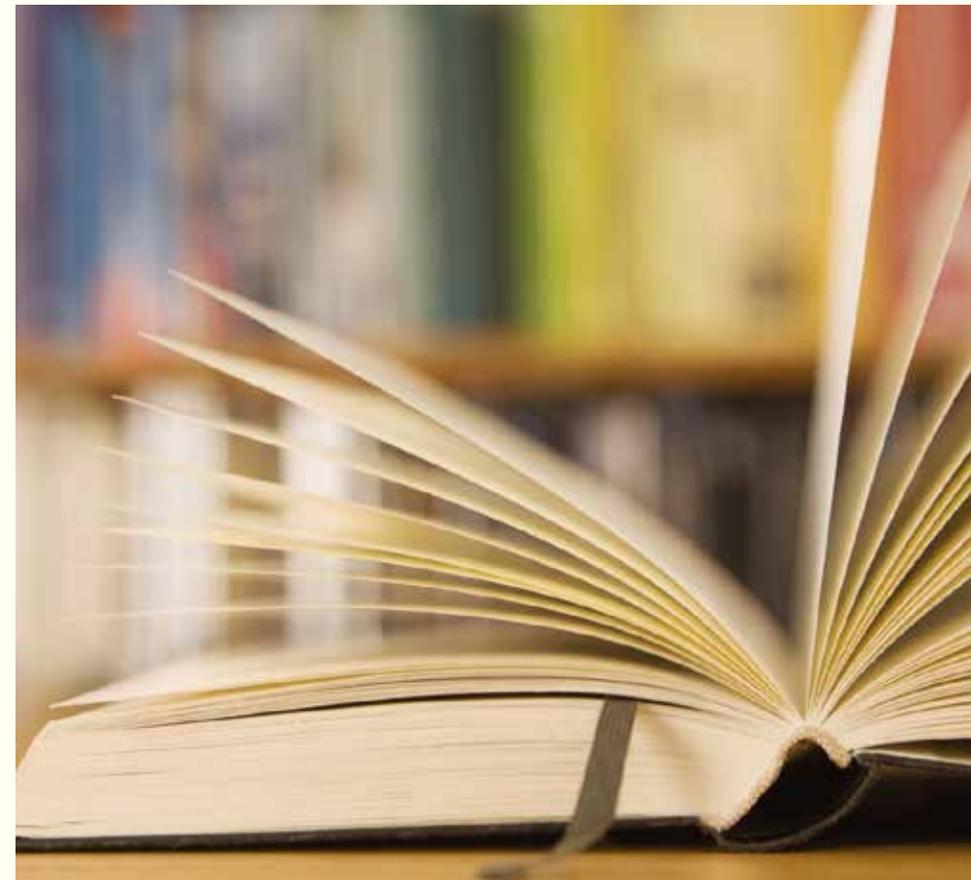
日本代協アカデミー
特別カリキュラム

「代理店経営未来塾」開校

後継者の養成と事業承継の準備を万全にする
～ 代理店経営の基本を学ぶ 6ヶ月特別講座 ～

一般社団法人

日本損害保険代理業協会
代理店経営サポートデスク



変革の時代に、未来に向けて代理店の事業承継を「経営の柱づくり」でサポート

事業承継は代理店経営の持続と発展において欠かせない経営課題です。

スムーズな事業承継には通常3年から7年の歳月を要します。現経営者は未来に向けて承継がしっかりと実施できる「経営体制づくり」を、後継者は経営を学び、独自の事業モデルを構築できる「経営能力」を身につけることが必要です。

しかし、日常は顧客、社内業務、社員、保険会社など様々な課題への対応で忙しい毎日です。

「いつか、何とかなる」は、変革の時代の中で生き残りをかけた代理店経営においては通用しません。

今こそ、経営の基本をしっかりと学び、学びをガイドラインにして、自社のあり方を見直し・改善することが、未来あるいは、すぐ目の前に迫る事業承継に向けて、現経営者と後継者が成すべき最優先事項です。

今年度開校の「日本代協未来塾」では、不確実・変革の時代にあっても事業承継における揺るぎない、自社「経営の柱」を確立する事を目的とし、体系的・総合的に経営を学ぶことができるオンライン参加型講座をシリーズで実施いたします。

今後、変革の時代に成長と発展を成し遂げ、保険代理店業界の未来を牽引する、経営者・後継者の積極的なご参加をお待ちしています

未来塾 塾長 ○○ ○○

社会全体の環境変化の再確認

人口動態の変化

少子化 + 超高齢社会
デジタルネイティブ世代の台頭

日本経済の成熟化

国内市場縮小・生産性向上の要請

デジタルの急速な進化

自動運転・AI代替
無人・無料・オンタイム

自然災害の激甚化・施設の老朽化
大規模自然災害がなくても赤字構造

加速させた！

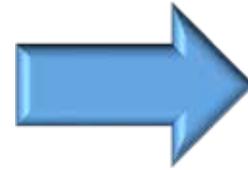
新型コロナ感染拡大

遠隔・自動・非接触
リモートワーク・事業転換

社会インフラの変化
消費者の意識・行動・価値観の変化
企業のあり方の変化

環境変化対応に必要な資質の保有

社会全体の環境変化



社会インフラの変化
意識・行動・価値観の変化への対応
企業のあり方の変化への対応

インプット

持続成長する代理店経営において
必要なことは「経営のセオリー」を
学び、実践し、自前化すること

アウトプット

< 変化が読めない時代の保険代理店の役割と目指すべき経営課題 >

1. 「地域の安心と安全の追求」を常に視野に入れた、確固たる経営理念と将来ビジョンを明確にしていること
2. 社会課題の解決が本業である保険代理店としての経営の軸を定めた組織体制が構築されていること
3. 企業の財産である「ヒト」「モノ」「カネ」「情報」への投資バランスが適切であること

2021年度 代理店経営未来塾 (6カ月特別講座)

代理店経営の二つの変革キーワード

代理店 価値の強化 = 未来につなぐ確かな価値づくりと承継

脱属人経営にシフト = "永続"する代理店の仕組みづくり

Chapter1

11月 「代理店の「理念・ミッション」」
～経営の軸を固め「企業価値」の高め方を学ぶ～

Chapter3

1月 「生き残りのブランド価値」
～独自のブランド力を高め、ファンづくりを学ぶ～

Chapter5

3月 「未来に向けた強い組織づくり」
～未来に向けた組織づくりの3大ポイントを学ぶ～

Chapter2

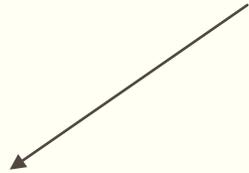
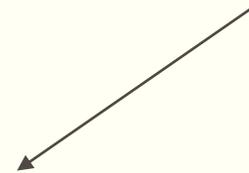
12月 「顧客から選ばれ続ける」
～脱属人の営業 マーケティングサイクルを学ぶ～

Chapter4

2月 「チームパフォーマンスの最大化」
～任せて成果を高めるチームの仕掛けづくりを学ぶ～

Chapter6

4月 「情報共有と経営の見える化」
～「誰でもできる仕組み経営」への変革を学ぶ～





「代理店経営未来塾」専任講師のご紹介とメッセージ



< 講師プロフィール >

全国 中小企業 経営者向け講座「社長の学校」
プレジデントアカデミー講師として経営者育成を支援
損保ジャンプロ代理店向け経営講座講師・あいおい
ニッセイ同和損保代理店向け経営講座講師など保険代
理店向け経営者研修を担当。M&A後の保険代理店幹部
育成などの支援も実施する。保険代理店向けの経営変
革プログラムを提供。新日本保険新聞で代理店経営者
向けコラムを連載中。

< 勝ち残る・価値ある代理店経営に向けて >

経済環境・社会環境の大きな潮目の時代にあって、保険代理店業界全体も個々の代理店も、経営の考え方とやり方の変革が求められています。

代理店経営の二つの変革キーワードは、代理店の「価値の強化」と「脱属人経営にシフト」です

未来に向けて継続・発展する保険代理店像を描き、現経営者も後継者も何かしなければと思いながら、昨日と変わらない業務をこなす毎日という現実があります。

学びと実践を通じて未来を変える準備をしなければ、生き残ることは容易ではありません。

今こそ、代理店経営未来塾で体系的・総合的な経営の柱を座標軸に定め、経営の基本を整え、独自の企業価値を未来に向けて高め「勝ち残る・価値ある代理店」づくりに踏み出しましょう



11月講座

Chapter1 代理店の「理念・ミッション」
～経営の軸を固め「企業価値」の高め方を学ぶ～

【講座の目的】

自社の経営理念・ミッションの「明文化」また「伝わる武器」にブラッシュアップ顧客・市場に共感されるための実践活用など顧客本位の経営態勢に向けた土台づくりを学びます。また、社内・社員への経営理念の浸透を通じて、揺るぎない「企業文化」をどのように醸成していくべきか その秘訣について学びます。

【講座の3つのポイント】

- 1．経営理念・ミッションの「明文化」とそのブラッシュアップ術
- 2．働く社員全員のベクトルが整えば、強い組織の基礎づくりとなります
- 3．お客様・市場から共感と評価を高める、自社の存在価値を見直します

【期待される効果】

自社の考えや想いが、お客様や社員に対して「明文化され」「伝わり」「共感される」状態を目指します。理念・ミッションを代理店価値の中心に据えて、独自力の武器として活用できるように磨きましょう



12月講座

Chapter2

「顧客から選ばれ続ける」

～脱属人の営業 マーケティングサイクルを学ぶ～

【講座の目的】

保険代理店にありがちな、属人営業から脱却し、営業活動をマーケティングサイクルに乗せる「販売の仕組みづくり」を社内に定着させるためのノウハウを学びます。

【講座の3つのポイント】

- 1．4ステップマーケティングサイクルを知る
- 2．見込み客フォローとサイレントセールスを設計する
- 3．生涯顧客価値の最大化 アンバサダーづくりに向けて

【期待される効果】

属人的になりがちな保険代理店の営業活動を、マーケティングサイクルの視点から見直すことで営業の仕組みづくりとヒューマンタッチの属人営業部分の最適化を実現することができます。

保険代理店として、お客様から得られる生涯顧客価値の最大化をゴールに置き、営業スタイルを未来に向けて変革しましょう。



1 月講座

Chapter3

「生き残りのブランド価値」

～独自のブランド力を高め、ファンづくりを学ぶ～

【講座の目的】

保険代理店が扱う保険商品は、誰が売っても商品価値の正味に違いはありません。

しかし、誰からどのように買うのが良いか その「認知価値 = ブランド」は顧客に大きな意味をもたらし、保険代理店には、顧客関係性を永続させる重要な価値要素となります。

自社のブランドを見直し、さらに磨くためのノウハウを学びます。

【講座の3つのポイント】

- 1 . ブランドづくりの3ステップ
- 2 . 忘れられない代理店のブランドを磨く
- 3 . 未来に向けて取り組む代理店のリ・ブランディング

【期待される効果】

お客様次第、営業担当次第となっていたこれまでの認知価値 = ブランドをもう一度見直して、自社の価値をどう打ち出していくのか 新しく知って欲しい価値部分は何か など未来に向けたリ・ブランディングに取り組むことで、顧客関係性と営業活動の成果に大きな変化が現れます。

【講座の目的】

保険代理店が持つ資源の中で、一番の強みとしたい「人材力」。

しかし、組織として人材力が引き出されないまま、個々人の技能やつながりに頼る活動が保険代理店の脱属人化を妨げています。

チームでパフォーマンスを最大化するための仕掛けづくりを学びます。

【講座の3つのポイント】

- 1．チーム力を高める3つのポイント
- 2．任せて成果を高める仕掛けとは
- 3．チーム最適化とパフォーマンスの最大化に向けて

【期待される効果】

より高いパフォーマンスを継続するために、個人戦からチーム戦へのシフトチェンジにチャレンジしましょう。シフトチェンジの過程で、業務の効率化や人材力の高め方について、新しいアプローチ方法が見えてきます。

【講座の目的】

組織づくりに必要な「人材の採用」「人材の育成」「人材を失わないメンテナンス」この3つの大きな組織づくりのポイントを、代理店としてどう整備していくべきか、見直し改善のアプローチ方法を学びます。

【受講の3つのポイント】

- 1．強い組織づくりにリーダーの覚悟!
- 2．組織づくりの3大ポイント!
- 3．3大ポイントの実践!

【期待される効果】

組織を継続的に強くしていくには、「お客様に選ばれる人材」の確保だけでなく、長期的・体系的に組織づくりに必要な仕組みを整備していく必要があります。ヒトの課題で悩み続ける理由は、個別のヒトではなく、会社の組織づくりのやり方に課題があります。学びと実践により、強い組織を作る土壌が醸成されます。



4月講座

Chapter6 「情報共有と経営の見える化」
～「誰でもできる仕組み経営」への変革を学ぶ～

【講座の目的】

保険代理店の経営力の差は、仕組み経営ができているかどうかによっても過言ではありません。脱属人経営を目指し、代理店価値を高めて、自社の経営力を変革していこうと考えたときに、情報共有と経営の見える化は外せません。誰でもできる「仕組み経営」へ変革するポイントを学びます。

【受講の3つのポイント】

- 1．情報共有と良い組織づくりに向けて!
- 2．仕組みづくりの重要ポイント!
- 3．本当のDX革命と見える化に向けて!

【期待される効果】

DXやITの導入が目的ではありません。情報共有と見える化を実現するプロセスにこそ、代理店経営の脱属人化と重要な顧客情報（資産価値）の有効活用に向けたヒントがあります。

仕組み経営に向けて考え方と土台をしっかりと習得しましょう。これからのITツール導入やDX投資を価値あるモノにしてくれます。

各講座の受講方法とフォローについて

受講希望会員においては、日本代協アカデミーの視聴者ID登録が必要となります。

また、受講者は未来塾運営事務局にWebによる受講申請が必要となります。

登録名簿は受講履歴の管理と受講後のフォロー用として使用いたします。

受講費用 日本代協アカデミーの登録費用とは別に、名・1期〇万円の受講費用が発生します。

開催時期 毎年度11月から4月までの6カ月間を1期とします。

受講人数 セミナー効果を最大限発揮するために、受講人数は1期ごとに30名以内とします。

受講方法 原則としてZoomによるオンラインセミナーとします。

なお、受講者向けの下記「サマースクール特別セミナー」企画は現在検討中です。

受講前 「経営理念と将来ビジョン」が記載された直近年度の事業計画書(経営計画書)を提出してください。

受講後 受講後には講師よりフォローアップ情報を提供いたします。

受講期ごとのサマースクール(翌年7or8月に予定)を開講します。(検討中)

未来塾6講座すべての受講完了者には塾長より卒業証書をお渡しいたします。

サマースクール特別セミナー(検討中)

- ・「PDCAサイクルで成長エンジンを創り上げる」
- ・「ベストプラクティス代理店に学ぶ理念経営の浸透」
- ・「企業文化を社員と共有するための実践演習」
- ・「異業種に学ぶシリーズ 小さな会社の成長体験」

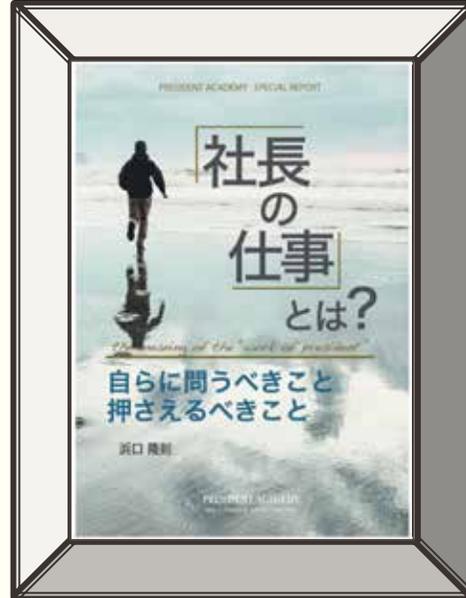


「代理店経営未来塾」受講検討者向けプレセミナーの開催

【保険代理店の事業承継支援】

現経営者・後継者が知っておくべき
「社長の仕事とは」【**無料セミナー**】

開催スケジュール 2021年10月〇日 時～ 時
 2021年10月〇日 時～ 時
別途ご案内するURLまたはQRコードでのお申込みとなります。



本講座登録会員への
プレゼント小冊子です！
プレセミナーに参加し、
本講座受講に登録
された皆様が対象です。

代理店経営未来塾は6カ月間の受講をもって代理店経営のセオリーを学んでいただくシリーズセミナーです。どんな内容なのか、長期で学ぶことへの不安などお持ちになると思われます。そんな皆様に特別なカリキュラム「社長の仕事とは」をプレセミナーとして、11月からの本講座に先立ち開講いたします。zoomウェビナー方式ですので最大500名の方が同時にご参加できます。ストレスを無くしてから本講座へとお進みください。



＜プレセミナー講師プロフィール＞
全国中小企業経営者向け講座
「社長の学校」プレジデントアカデミーの講師として経営者育成を支援。損保ジャパンプロ代理店向け経営講座講師・あいおいニッセイ同和損害保険代理店向け経営講座講師など保険代理店向け経営者研修を担当。M&A後の保険代理店幹部育成などの支援も実施する。保険代理店向けの経営変革プログラムを提供。新日本保険新聞で保険代理店経営者向けコラム連載中。

実践! 代理店経営に
変革を起こせ!

株式会社ビジネスバンクグループ
コンサルタント 滝澤 雅隆
https://www.bbanc.jp/

社長の仕事とは?

【無料特別プレゼント】
「社長の仕事とは?」電子ブックをプレゼント
※申し込みの受付は7/26(月)まで

「社長の仕事とは?」電子ブックの内容は、社長の役割や責任、経営戦略の立案、組織の構築と運営、顧客との関係構築、危機管理の対応などについて詳しく解説しています。また、最新の経営トレンドや成功事例も紹介されています。

「社長の仕事とは?」電子ブックフォーム
(QRコードをタップして、Webブラウザで開く)
または、下記のURLを入力して開く
https://secure-link.jp/aff/77330479

経営における全責任は最終的には社長にある

経営者としての責任は、最終的には社長にある。これは、経営の本質である。経営者は、組織の方向性を定め、資源を配分し、結果を担う。その責任は、誰にも代われない。経営者は、常に最新の経営トレンドや成功事例を学び、自らの経営に活かす必要がある。

未来に向けて代理店経営の経営者意識を高める「社長の仕事」の重要性

代理店経営の経営者意識を高めるためには、「社長の仕事」の重要性を理解することが不可欠である。経営者は、組織の方向性を定め、資源を配分し、結果を担う。その責任は、誰にも代われない。経営者は、常に最新の経営トレンドや成功事例を学び、自らの経営に活かす必要がある。

実践! 代理店経営に
変革を起こせ!

株式会社ビジネスバンクグループ
コンサルタント 滝澤 雅隆
https://www.bbanc.jp/

社長の仕事とは?

【無料特別プレゼント】
「社長の仕事とは?」電子ブックをプレゼント
※申し込みの受付は7/26(月)まで

徹して、現実の中、経営者は耳を塞ぎ目を塞いではいけない

経営者は、徹して現実の中、経営者は耳を塞ぎ目を塞いではいけない。経営者は、常に最新の経営トレンドや成功事例を学び、自らの経営に活かす必要がある。

「社長の仕事とは?」電子ブックフォーム
(QRコードをタップして、Webブラウザで開く)
または、下記のURLを入力して開く
https://secure-link.jp/aff/77330479

大抵の「成功」は偶然であり提供する「価値」は必ず劣化する

大抵の「成功」は偶然であり提供する「価値」は必ず劣化する。経営者は、常に最新の経営トレンドや成功事例を学び、自らの経営に活かす必要がある。

未来に向けて代理店経営の経営者意識を高める「社長の仕事」の重要性

代理店経営の経営者意識を高めるためには、「社長の仕事」の重要性を理解することが不可欠である。経営者は、組織の方向性を定め、資源を配分し、結果を担う。その責任は、誰にも代われない。経営者は、常に最新の経営トレンドや成功事例を学び、自らの経営に活かす必要がある。

事業継続力強化計画認定制度オンラインセミナー

本年度より事業継続力強化計画が3冠王の自主取組事項の一つとなり、日本代協全体として積極的に取り組む事になりましたが、その理由は以下の通りです。

- 1) 有事の際に地域社会を守る役割を担う保険代理店として必要不可欠な取組である
- 2) 地域社会において本制度を推進する事が地域社会を守るという本業に繋がります。
- 3) 事業継続力強化計画の作成を通して企業に対して最適な提案が可能になります。
- 4) 認定を受ける事で税制優遇や金融支援、補助金の加点等の支援が受けられます。
- 5) 上記を実践する事がチャネル間競争力や社会的ステータスの向上に繋がります。

保険代理店として顧客本位を追求し、地域社会を守る事で、業界の信用やステータスの更なる向上を図るために、会員一丸となって取り組んでいきましょう。

日 時 : 2021年8月31日(火)

15:00~16:00 (14:30からウエビナーに入室出来ます)

参加者 : 日本代協理事・各代協役員・全国の企画環境委員

参加費 : 無料

内 容 : 第1部 事業継続力強化計画と代理店の役割 (20分)

講師 中小企業庁 経営安定対策室長 下出 政樹 氏

第2部 事業継続力強化計画作成のポイントについて (35分)

講師 粕谷企画 粕谷 智 氏

第3部 日本代協としての今後の取組について (5分)

日本代協 企画環境委員長 松本 一成 氏



お申込みは下記の URL または QR コードよりお願い致します。



<https://pro.form-mailer.jp/fms/9659af85232477>



お問い合わせ 日本代協事務局 TEL 03-3201-2745

【個人情報のお取り扱いについて】申込書に記載いただきましたお客さまの情報は、主催・共催のセミナーや商品・サービスに関するご案内に使用することがあります。

都道府県代協会長 様
 (写) 事務局 様 (*各代協会員の皆さまに情宣下さい)
 全役員 様

一般社団法人 日本損害保険代理業協会
 会長 金子 智明
 (担当:企画環境委員会・代理店経営サポートデスク)

事業継続力強化計画認定「申請支援マニュアル」・「書き方ガイド」のご提供

<ポイント>

- 事業継続力強化計画認定申請の代協会員専用サポートツール 2 種類を提供
- 「申請支援マニュアル」はBCPとの相違点や制度の理解、事前診断のためのツール
- 「書き方ガイド」は申請書の各記載項目のポイントや参考記載例を掲載

1. 代協会員の「事業継続力強化計画認定申請」をサポートするツール類の提供

- ・本年度、企画環境委員会において代協会員のチャンネル間競争力強化策の一環として事業継続力強化計画認定申請(以下、認定申請)に取り組んでいますが、そのサポートツールとして、「申請支援マニュアル」と「書き方ガイド」をご提供します。
- ・本ツールは、主に中小規模の代理店をイメージして作成していますが、基本的な考え方は代理店の規模に関わらず共通となりますので、参考資料としてご活用下さい。
- ・認定申請はBCP策定の前段階の取り組みとして中小企業庁が推進する国の制度です。一方、損保代理店においては、いざという時にその社会的役割や機能を確実に発揮するためにはBCPの策定・定着は必須の要件となります。そこで、日本代協としては認定申請→BCP 策定とステップを刻むのではなく、BCP 策定と同時に認定申請を行う方針で取り組みを進めています。
- ・認定申請に関しては、現在、代理店経営サポートデスク(粕谷室長)が実務部隊としてミニセミナーの開催や個別相談への対応を行っています。本サポートツールのご提供を始め、今後も実践的な支援に務めてまいりますので、ご活用をお願いいたします。

2. 「申請支援マニュアル(自然災害編)」と「書き方ガイド」の概要

- ・「申請支援マニュアル(自然災害編)」:認定申請とBCPとの違い、制度の概要、申請のための事前診断チェックシート(BCP策定兼用)などを掲載しています。申請書を書く前に検討を要する事項を確認するためのツールです。経営者と社員の認識のずれなどを確認することもできます。
- ・「書き方ガイド」:認定申請書の記載項目ごとに中企庁の「策定の手引き」(同庁 HP 掲載)とのリンクを明示し、記載時のポイントや参考記載例を掲載しています。ただし、記載例はあくまでサンプルであり、転記は不可です。各会員の実態に合わせた記載をお願いします。

3. 個別相談のご案内と本ツール改定提言のお願い

- ・認定申請に関する個別のご相談は、下記「代理店経営サポートデスク」までお寄せ下さい。
- ・本ツール類は、専門家のアドバイスも踏まえて作成していますが、皆さまの声を反映しながらより実践的な内容に改定していきたいと考えております。記載内容に関するご意見・ご要望等がある場合は、個別のご相談と併せて、下記までお願いいたします。

【相談窓口】日本代協「代理店経営サポートデスク」粕谷(かすや)室長

※ 毎週水・木曜日 10時～16時 電話による直接相談に対応 (メールは随時受付中)

➤ Tel : 03-6268-0788 / Fax : 03-3201-4639 / E-mail : agsupport@nihondaikyo.or.jp
 [日本代協事務局(野元) Tel : 03-3201-2745 / E-mail : nomoto@nihondaikyo.or.jp]

以上

特定修理業者に関する報告書

____年 ____月 ____日

報告先：一般社団法人 損害保険代理業協会（担当：企画環境委員会）

FAX:

E mail:

住宅修理やリフォームに関し「保険金が使える」と言ってお誘された等、契約者から相談を受けたり、電子メールやインターネット・SNS等を通じて保険金の不正請求を助長する情報や注意喚起情報を見つけた際にはご報告下さい。

報告者： 所属支部 _____ 支部

代理店名 _____ 氏名 _____

連絡先 TEL _____ FAX _____

E-mail _____

該当先 <' _____ を入れて下さい>

- 契約者 個人・法人 (_____)
- 電子メールによるメールマガジン等
- インターネット広告 新聞 雑誌 その他メディア媒体
- SNS媒体 LINE フェイスブック ツイッター YouTube Instagram その他

該当案件：なるべく具体的に

(1)いつ _____ 年 ____月 ____日

(2)どこで _____

(3)どのように<思い当たる所に' _____ を入れて下さい>

- 「保険金を使えば無料で修理できますよ。保険申請も代行します。」等とお誘された。
- 飛び込みによる訪問で十分な説明もないまま強引に住宅修理の契約をさせられた。
- 電話によるアポイントセールスにより訪問を受け強引に修理の契約をさせられた。
- うその理由により保険金請求をするように勧められた。
- 「火災保険を使わないと損ですよ。」等と業界団体からメールマガジン等を送信してきた。
- インターネットやSNSを利用して消費者が誤認するような広告を掲載しているのを見つけた。
- 住宅修理に保険金が使える等の情報に対し注意喚起が掲載された記事を見つけた。
- その他(_____)

上記補足説明 添付資料 あり なし

損保協会作成「地震保険普及等に係るテレビ番組」のご案内

損保協会は昨年に続き、地震保険普及等に係るテレビ番組を制作し、ホームページに掲載しています。

ご視聴、ご活用をお願いいたします。

BS 日テレでのテレビ番組について、損保協会のホームページで掲載しています。

https://www.sonpo.or.jp/news/notice/2021/2108_03.html

番組名：「みんなの防災 スイッチ ON！～あなたの備えで 安心安全な未来へ～」

日時：8月21日～9月25日の期間で全6回・毎週土曜日 20時54分～21時00分
(予定)

10月2日(土) 17:00～17:30に、全6回のミニ番組を再編集した30分番組を
放送予定

放送局：BS日テレ

また、BS日テレでの公式ホームページでも、告知が開始されております。

<https://www.bs4.jp/minnanobosai/>

なお、番組は、熊本県代協(株)グランディール総合保険研究所様
および岩手県代協(株)谷地保険事務所様に協力いただき完成したものです。

以上

水災害への備え、 本当に大丈夫ですか？



出典：国土地理院

Research & Check



ハザードマップで**自分のまちの危険**を知りましょう！



国土交通省
「わがまちハザードマップ」
& 重ねるハザードマップ

自分のまちの
ハザードマップを
Webで
確認できます！



ハザードマップを見て**チェック**しましょう！

☑ 確認したらチェック！	ここからは実際に避難場所まで歩いて、なるべく以下のようなところがない道を選びましょう
あなたの住んでいる家に 印をつけましょう	水があふれたら気づかないような溝
家のまわりはどれくらい浸水しますか？()cm	浮き上がりそうなマンホール
避難場所はどこですか()	地下道 電車や道路の高架下など)
避難場所まで行く道のりに赤い線を引きましょう	土砂崩れがおきそうながけ
	小さな川の横の道
	下り坂やまわりよりくぼんだところ

ハザードマップの読み方は、
日本損害保険協会のツールで
確認できます！



リーフレット



動画

👉 具体的に何を備えればいいのか？

裏面もご覧ください！

水災害から命を守るために！

マイ・タイムライン()で自分と家族のための避難計画を作ろう！

() 住民一人ひとりのタイムライン(防災行動計画)であり、台風等の接近による大雨によって河川の水位が上昇する時に、自分自身がとる標準的な防災行動を時系列的に整理し、自ら考え命を守る避難行動のための一助とするものです。

台風の接近 5~3日前 **時間**

1 早期注意情報
1 大雨注意報・洪水注意報
1 大雨警報・洪水警報

1 暴風警報
1 氾濫警戒情報
2 高齢者等避難
2 避難指示
2 氾濫危険情報

氾濫発生情報

警戒レベル3 警戒レベル4 全員避難

洪水時に得られる情報

マイ・タイムラインでの行動

台風情報です
この台風上陸するのかな？
川の水位をチェックしておくよ
マイ・タイムラインでは持ち物を確認することしていたわね
避難所はここだね
マイ・タイムラインでは避難開始ね！
足元に注意だよおちついて！
歩けるうちに避難できたね。
よかった！

薬がもうないから今のうちに病院に行かないと！

1 気象庁が発表する大雨注意報等の発表時間はイメージで記載しています。
2 避難勧告等のタイミングは市町村によって異なります。市町村のタイムラインを確認して下さい。

国土交通省「逃げキッド」
マイ・タイムラインを作ることができます！

内閣府チラシ
2021年5月20日より変更となった避難情報を確認しましょう！

水災害から家を守るために！

水災害によって、家にはこんな被害が起こります。

家具の被害

壁・床の被害

浸水が深く、流れが早い場合は、家が水に流されるケースも

風災・水災・雪災等を補償する損害保険

住宅等の被災への備えには損害保険が有効です。現在ご契約されている火災保険等が水災等を補償しているか確認しましょう！

生活を守る！防災・減災情報(豪雨)

家屋の老朽改修や土のうの準備など、今できることから備えましょう！

地震への備え、 本当に大丈夫ですか？



Research & Check

ハザードマップで自分のまちの危険を知りましょう！



国土交通省

「わがまちハザードマップ」
& 重ねるハザードマップ」

自分のまちの
ハザードマップを
Webで
確認できます！



ハザードマップを見てチェックしましょう！

<input checked="" type="checkbox"/> 確認したらチェック！	ここからは実際に避難場所まで歩いて、以下のようなところがない道を選びましょう
あなたの住んでいる家に 印をつけましょう	ブロック塀に囲まれた路地
家のまわりの震度はいくつですか？ 震度()	自動販売機、落ちそうな看板
のこぎり、パール、ジャッキなどの工具のある場所はありますか？	崖や倒壊しそうな家に挟まれた道
避難場所はどこですか？()	火事になったら逃げにくい狭い路地
避難場所まで行く道に赤い線を引きましょう	津波がすぐに来そうな道や橋
消火用の水が確保できそうな場所はありますか？	高压電線が横切っている道
津波ハザードマップの場合	
あなたの家のまわりの津波の高さはどのくらいですか？()m	避難できる高い場所や建物に印をつけましょう

ハザードマップの読み方は、
日本損害保険協会のツールで
確認できます！



リーフレット



動画

具体的に何を備えればいいのか？

裏面もご覧ください！

地震から命を守るために！

揺れから身を守る方法を家族で確認しましょう！

覚えておこう 3つの姿勢

1 身を低くして頭を守る

大きなゆれで転倒しないように身を低くして、手のひらを内側に向けて頭を守る。



2 カバンで頭を守る

頭から10cmくらい離してカバンで頭を守る。手はできるだけカバンの下へ入れる。



3 机などの下にもぐる

じょうぶな机などの下にもぐり頭を守る。机の脚をしっかりと握る。



避難場所を家族で確認しましょう！

日本損害保険協会

ぼくとわたしの安全シート(地震)

家族と一緒に地震から身を守るための方法を確認できます！



1 避難する場所を決めておく

あらかじめ家族で避難する場所を決めておき、自宅から避難するときは避難先を書いたメモを玄関に残す。



2 困ったときは助けを求めろ

近所にいる親戚や、顔見知りの人がいるときは助けを求めろ。



3 災害用伝言ダイヤル・災害用伝言板などを利用する

通話やメールができない時に、無事かどうか登録できる。そして、登録された家族のメッセージを確認できる。

災害用伝言ダイヤル
(電話番号171)

携帯・スマートフォン
など声で登録、確認



災害用伝言板

携帯・スマートフォン
など文字で登録、確認



地震から家を守るために！

地震で住宅が被災すると、再建費用は大きなものとなり、行政の支援金などだけでは不足する場合があります！

東日本大震災で全壊被害に遭った住宅のケース

住宅再建に必要な費用

公助・共助で受け取れる金額

東日本大震災の一例です

住宅新築費用
約2,500万円

不足する金額
約2,100万円

約100万円 義援金
300万円 被災者生活再建支援金

内閣府パンフレット「保険・共済加入のすすめ」より



備えて安心
地震保険の話

住宅等の被災の備えとして「地震保険」が有効です。火災保険では地震による被災は補償されませんので、備えの一つとして「地震保険」をご検討ください。



生活を守る！
防災・減災情報(地震)

住宅の耐震診断や家具の転倒防止など、今できることから備えましょう！

