

## 2021年度 第1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 2021年 6月11日(金) 10:00～ 通常総会  
13:00～14:00 政治連盟臨時代議員会  
14:00～17:00 全国会長懇談会  
17:15～18:00 セミナー・情報提供

会 場 日本代協会議室(ハイブリッド出席型バーチャル会議)  
東京都千代田区有楽町 1-12-1 新有楽町ビル 321 区  
電話 東京(03)3201-2745

6 / 11 通常総会・政治連盟代議員会・会長懇談会・セミナーWEB 会議室のご案内  
Zoom ミーティングに参加する  
<https://zoom.us/j/91968814018>  
ミーティング ID: 919 6881 4018  
パスコード: 097755

2021年度通常総会・理事会・全国会長懇談会・政連通常代議員会  
出席予定

ブロック	氏名	所属代協	日本代協役職	通常総会	理事会	会長懇談会	政連代議員会
					(含むオブザーブ)		
北海道	佐々木雅之	北海道	正会員代表		-		
北東北	五戸安行	青森	正会員代表		-		
	舘洞直人	岩手	正会員代表		-		
	塩田聡	秋田	正会員代表		-		
南東北	峯岸勇人	宮城	正会員代表		-		
	中野伸二	やまがた	正会員代表		-		
	古谷野進介	福島	正会員代表		-		
上信越	西勝弘	新潟	正会員代表		-		
	福嶋利行	長野	正会員代表		-		
	阪本善彦	群馬	正会員代表		-		
東関東	村田泰章	栃木	正会員代表		-		
	仁平光男	茨城	正会員代表		-		
	塩野忠	埼玉	正会員代表		-		
	小口泰伸	千葉	正会員代表		-		
南関東	三ヶ尻明広	神奈川	正会員代表		-		
	土屋契	山梨	正会員代表		-		
東京	磯利二	東京	正会員代表				
東海	菊地勝男	静岡	正会員代表		-		
	橘恭浩	愛知	正会員代表		-		
	遠藤昌克	岐阜	正会員代表		-		
	田中義彦	三重	正会員代表		-		
北陸	高木正博	富山	正会員代表		-		
	浜上洋之	石川	正会員代表		-		
	木下幸太郎	福井	正会員代表		-		
近畿	山口裕貴	滋賀	正会員代表		-		
	小橋信彦	京都	正会員代表		-		
	服部典正	奈良	正会員代表		-		
阪神	山中尚	大阪	正会員代表				
	塩谷広志	兵庫	正会員代表		-		
	保田隆紀	和歌山	正会員代表		-		
東中国	歳森宏	岡山	正会員代表		-		
	石倉和文	鳥取	正会員代表		-		
	佐々木常人	島根	正会員代表		-		
西中国	川向満典	広島	正会員代表		-		
	中村俊明	山口	正会員代表		-		
四国	三好亘	徳島	正会員代表		-		
	安富良	香川	正会員代表		-		
	齋藤隆宏	愛媛	正会員代表		-		
	岡本和秀	高知	正会員代表		-		
九州北	占部雅志	福岡	正会員代表		-		
	町田直子	大分	正会員代表		-		
	吉岡勝美	佐賀	正会員代表		-		
	横田清孝	長崎	正会員代表		-		
九州南	小野正芳	宮崎	正会員代表		-		
	郡英宏	熊本	正会員代表		-		
	井立田眞里子	鹿児島	正会員代表		-		
	藤川尚久	沖縄	正会員代表		-		

ブロック	氏名	所属代協	日本代協 役職	通常 総会	理事会	会長懇談会	政連代議員会
					(含むオブザーブ)		
正副 会長	金子 智明	東京	理事・会長				
	山口 史朗	北海道	理事・副会長				
	横山 健一郎	埼玉	理事・副会長				
	小田島 綾子	新潟	理事・副会長				
	小俣 藤夫	山梨	理事・副会長				
理事	春日 靖	秋田	理事				
	雨宮 豊	神奈川	理事				
	下村 文則	福井	理事				
	黒石 光寿	大阪	理事			○	
	谷川 明義	岡山	理事				
	北島 香代子	福岡	理事				
	松本 一成	東京	理事 企画環境委員長				
	石川 英幸	三重	理事 教育委員長				
	中島 克海	福岡	理事 組織委員長				
	廣瀬 城児	東京	理事 CSR委員長				
野原 早織	沖縄	理事 広報委員長					
監事	杉本 恭三	東京	監事		×	×	
	津田 文雄	石川	監事				
	白石 雅一	東京	監事候補者			×	
名誉会長 顧問 相談役	岡部 繁樹	岐阜	名誉会長				
	佐藤 貞一郎	東京	顧問			×	
	小平 高義	東京	相談役				
政治連盟	小平 高義	東京	政連会長	-			
	小澤 正志	高知	政連副会長		-		
	大塚 昭彦	福岡	理事選対長		-		
事務局	野元 敏昭		専務理事				
	小見 隆彦		常務理事				
	黒田 朗		教育・経理部長				
	工藤 琢哉		企画部長				
	金澤 亨		特命部長				
	大谷 隆		特命部長				
	猪股 義夫	東京	事務局長				
	大島 康志	東京	事務局次長				
吹原 成治	大阪	事務局長					

## 2021年度 第1回全国会長懇談会

2021年6月11日 14:00～17:00

日本代協会議室 WEB ハイブリッド開催の予定

### 1. 2020年度仲間づくり推進（代協正会員増強運動）の表彰

年間自主目標達成代協の表彰（基準：+20店7万、基準：+10店5万、基準：目標達成3万）

・北海道、岩手、長野、山梨、三重、富山、石川、福井、滋賀、京都、奈良、大阪、和歌山、山口、徳島、香川、愛媛、福岡、佐賀、長崎、宮崎、熊本、沖縄 ……基準 目標達成（3万）

・会長特別表彰（連覇加算V4以上）：V17福岡（+14万）、V8滋賀（+5万）、  
V7山梨・京都・奈良・長崎・熊本（+4万）、V5徳島（+2万）

・年間連Q稼働達成（全区間クリア）：長野、山梨、福井、京都、大阪、福岡、佐賀、長崎（+1万）

仲間づくり「入会・増強Wキャンペーン」の表彰

入賞した以下の21代協を全国会長懇談会の場にて表彰（表彰状授与）する。

期間入会目標達成：北海道、岩手、長野、静岡、三重、富山、石川、福井、滋賀、京都、奈良、大阪、和歌山、山口、徳島、香川、愛媛、宮崎、熊本、鹿児島、沖縄 ……（+1万）

年間減少脱却達成：岩手、長野、三重、滋賀、山口、愛媛、沖縄 ……（+2万）

### 2. 三冠王の表彰 三冠王を達成した以下の21代協に対して、表彰状+賞金を贈呈（ダイヤモンド三冠、プラチナ三冠は該当なし）

ゴールド三冠：大阪・福井・三重・京都・滋賀・福岡・鹿児島・奈良・岩手・石川・和歌山・熊本・長野（4万）

三冠王：長崎・山梨・宮崎・山口・北海道・徳島・愛媛・沖縄（3万）

連覇加算：大阪・山梨・福井・三重・京都・滋賀・宮崎・福岡・鹿児島・奈良・山口・北海道・石川・徳島・和歌山・愛媛・熊本・沖縄（+2万）

### 3. 好取組発表

入賞の数代協から、取組のポイントを発表いただく

### 4. 2020年度 事業計画の推進等

<日本代協からの報告事項>

- (1) 代協正会員の仲間づくり推進
- (2) 損害保険大学課程の現状と今後の取り組み
- (3) 日本代協アカデミーの登録状況ならびに今後の周知徹底
- (4) 代理店経営サポートデスク
- (5) 第10回日本代協コンベンション
- (6) 業界最新情報
- (7) 委員会報告、その他情報提供

### 5. 意見交換

以上

## 今後のスケジュール

### 2021年06月～2021年12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	6月10日(木)	10:30～12:00 13:00～17:00	正副会長打合せ 第2回理事会 テーマ:総会運営、会長懇談会運営、通常議題	日本代協 会議室 WEB会議Zoom開催
	6月11日(金)	10:00～12:00 13:00～17:00 17:15～18:00	通常総会 政連臨時代議員会・第1回全国会長懇談会 セミナー(AI-Contact情報提供、説明)	日本代協会議室 WEB会議Zoom出席型開催
	7月2日(金)	15:30～17:30 17:45～20:00	業界紙懇談会(会長、広報担当副会長、広報委員長) 懇親会(リアル又はWEB)	リアル:日本代協 会議室 又はWEB会議Zoom開催
	7月8日(木)	13:00～15:00 15:00～15:30 16:00～17:30 17:45～20:00	正副会長と全理事との意見交換会 (7社懇 事前打合せ:正副会長、教育・組織委員長) 損保7社懇談会(正副会長、教育・組織委員長) 懇親会(リアル又はWEB)	WEB会議Zoom開催 リアル:日本代協 会議室 又はWEB会議Zoom開催
	7月9日(金)	10:30～12:00 13:00～17:00	正副会長打ち合わせ 第3回理事会 テーマ:通常議題	リアル:日本代協 会議室 又はWEB会議Zoom開催
	7月14日(水)	15:30～18:00 18:15～20:30	活力研(正副会長、企画環境委員長) 懇親会(リアル又はWEB)	リアル:日本代協 会議室 又はWEB会議Zoom開催
	9月9日(木)	10:30～12:00 13:00～17:00	正副会長打合せ 第4回理事会 テーマ:通常議題	リアル:日本代協 会議室 又はWEB会議Zoom開催
	9月10日(金)	11:00～17:00 17:00～18:00 18:20～19:30	第1回ブロック長懇談会 特別セミナー 同上懇親会(有志・会費制)	損保会館 大会議室 会場 未定
	10月8日(金)	9:30～10:45 11:00～17:00 18:00～	正副会長打ち合わせ 第5回理事会 テーマ:通常議題 損保協会との懇談会(損保協会主催)(正副会長と2理事)	日本代協 会議室 会場 未定
	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
	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	損保会館、ホテルジュラク他
	12月15日(水)	10:30～12:00 13:00～17:00	正副会長打合せ 第6回理事会 テーマ:通常議題	日本代協 会議室
	12月16日(木)	11:00～17:00 17:00～18:00 18:10～19:30	第2回ブロック長懇談会 セミナー 同上懇親会(有志・会費制)	損保会館 大会議室 会場 未定

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	2020.3.31現在	2020年度末	2020年度末	入会目標	2021年度実績(2021年4~5月)					目標まで あと何店	連クォーター稼働			
	2021.3.31現在 実在数 正会員数	(2021.3.31現在) 正会員数	組織率 (暫定)		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	1,163	601	51.7%	15	4	12	(8)	593	51.0%	11	27%			
<北海道計>	1,163	601	51.7%	15	4	12	(8)	593	51.0%	11	27%			
青森	333	133	39.9%	11	1	1	(1)	133	39.9%	10	9%			
岩手	275	119	43.3%	9	1	1	(0)	119	43.3%	8	11%			
秋田	234	90	38.5%	11	0	0	(0)	90	38.5%	11	0%			
<北東北計>	842	342	40.6%	31	2	2	(1)	342	40.6%	29	6%			
宮城	533	228	42.8%	14	1	2	(2)	227	42.6%	13	7%			
やまがた	232	146	62.9%	6	0	0	(0)	146	62.9%	6	0%			
福島	461	233	50.5%	10	2	3	(2)	232	50.3%	8	20%			
<南東北計>	1,226	607	49.5%	30	3	5	(4)	605	49.3%	27	10%			
新潟	419	184	43.9%	13	2	1	(1)	185	44.2%	11	15%			
長野	440	215	48.9%	12	0	4	(3)	211	48.0%	12	0%			
群馬	454	213	46.9%	12	0	1	(1)	212	46.7%	12	0%			
<上信越計>	1,313	612	46.6%	37	2	6	(5)	608	46.3%	35	5%			
栃木	442	135	30.5%	18	1	4	(4)	132	29.9%	17	6%			
茨城	604	210	34.8%	20	0	6	(6)	204	33.8%	20	0%			
埼玉	1,008	370	36.7%	27	1	7	(5)	364	36.1%	26	4%			
千葉	1,020	352	34.5%	27	2	0	(0)	354	34.7%	25	7%			
<東関東計>	3,074	1,067	34.7%	92	4	17	(15)	1,054	34.3%	88	4%			
神奈川	1,095	457	41.7%	22	3	2	(2)	458	41.8%	19	14%			
山梨	199	127	63.8%	4	0	2	(2)	125	62.8%	4	0%			
<南関東計>	1,294	584	45.1%	26	3	4	(4)	583	45.1%	23	12%			
東京	2,339	874	37.4%	50	5	17	(16)	862	36.9%	45	10%			
<東京計>	2,339	874	37.4%	50	5	17	(16)	862	36.9%	45	10%			
静岡	817	292	35.7%	23	3	3	(3)	292	35.7%	20	13%			
愛知	1,259	497	39.5%	26	3	9	(9)	491	39.0%	23	12%			
岐阜	458	223	48.7%	12	1	4	(4)	220	48.0%	11	8%			
三重	442	234	52.9%	10	1	2	(2)	233	52.7%	9	10%			
<東海計>	2,976	1,246	41.9%	71	8	18	(18)	1,236	41.5%	63	11%			
富山	230	122	53.0%	7	0	2	(1)	120	52.2%	7	0%			
石川	232	155	66.8%	6	2	1	(0)	156	67.2%	4	33%			
福井	191	126	66.0%	3	0	0	(0)	126	66.0%	3	0%			
<北陸計>	653	403	61.7%	16	2	3	(1)	402	61.6%	14	13%			
滋賀	194	139	71.6%	5	1	3	(2)	137	70.6%	4	20%			
京都	447	356	79.6%	3	3	0	(0)	359	80.3%	0	100%			
奈良	199	143	71.9%	4	3	4	(3)	142	71.4%	1	75%			
<近畿計>	840	638	76.0%	12	7	7	(5)	638	76.0%	5	58%			
大阪	1,370	848	61.9%	12	4	10	(10)	842	61.5%	8	33%			
兵庫	808	301	37.3%	24	1	7	(6)	295	36.5%	23	4%			
和歌山	251	165	65.7%	4	0	2	(1)	163	64.9%	4	0%			
<阪神計>	2,429	1,314	54.1%	40	5	19	(17)	1,300	53.5%	35	13%			
岡山	434	296	68.2%	4	0	1	(1)	295	68.0%	4	0%			
鳥取	133	94	70.7%	3	0	0	(1)	94	70.7%	3	0%			
島根	119	50	42.0%	8	0	1	(0)	49	41.2%	8	0%			
<東中国計>	686	440	64.1%	15	0	2	(2)	438	63.8%	15	0%			
広島	491	220	44.8%	14	3	4	(2)	219	44.6%	11	21%			
山口	266	165	62.0%	4	2	1	(0)	166	62.4%	2	50%			
<西中国計>	757	385	50.9%	18	5	5	(2)	385	50.9%	13	28%			
徳島	163	116	71.2%	5	0	0	(0)	116	71.2%	5	0%			
香川	168	132	78.6%	5	2	1	(0)	133	79.2%	3	40%			
愛媛	309	147	47.6%	11	0	0	(0)	147	47.6%	11	0%			
高知	153	112	73.2%	3	0	3	(3)	109	71.2%	3	0%			
<四国計>	793	507	63.9%	24	2	4	(3)	505	63.7%	22	8%			
福岡	1,100	583	53.0%	13	2	2	(2)	583	53.0%	11	15%			
大分	251	125	49.8%	7	2	3	(1)	124	49.4%	5	29%			
佐賀	169	102	60.4%	5	0	4	(1)	98	58.0%	5	0%			
長崎	262	176	67.2%	5	1	9	(7)	168	64.1%	4	20%			
<九州北計>	1,782	986	55.3%	30	5	18	(11)	973	54.6%	25	17%			
宮崎	249	143	57.4%	4	0	2	(1)	141	56.6%	4	0%			
熊本	364	237	65.1%	6	2	4	(1)	235	64.6%	4	33%			
鹿児島	335	185	55.2%	8	1	3	(3)	183	54.6%	7	13%			
沖縄	324	173	53.4%	8	2	6	(4)	169	52.2%	6	25%			
<九州南計>	1,272	738	58.0%	26	5	15	(9)	728	57.2%	21	19%			
全国計	23,439	11,344	48.4%	533	62	154	(121)	11,252	48.0%	471	12%			

## 代申会社別 正会員数増減表

令和3年4月1日 ~ 令和3年5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	1,609	8	20	▲12	1,597
共栄	352	3	1	2	354
セコム	32	0	0	0	32
損害保険ジャパン	3,447	20	54	▲34	3,413
大同	118	2	3	▲1	117
東京海上日動	2,531	15	40	▲25	2,506
日新	639	2	4	▲2	637
AIG	653	3	9	▲6	647
三井住友	1,832	8	21	▲13	1,819
楽天	52	0	2	▲2	50
Chubb	65	0	0	0	65
ジェイアイ	0	0	0	0	0
その他	14	1	0	1	15
<b>合計</b>	<b>11,344</b>	<b>62</b>	<b>154</b>	<b>▲92</b>	<b>11,252</b>

2021/06/03

(注) ▲は減少を示す。

一般社団法人 日本損害保険代理業協会

## 損保大学課程コンサルセミナー（2020年度受講者）の代替策等について

1. 代替策の取扱いと留意点

## (1) 取扱い

- ・新型コロナウイルスの感染拡大状況を踏まえ、2020年度受講者について、損害保険大学課程「教育プログラム」実施要領に定める2つの修了基準（「通信教育の受講」、「セミナーの受講」）のうち、「セミナーの受講」を別の内容に変更して修了することを認める。
- ・ただし、変更により実施する内容（以下、「代替策」という）については、(2)に留意した内容とする。

## (2) 留意点

- ・通常のプログラムによる修了者との公平性に留意すること
- ・損保大学課程は、募集人の業務品質向上を目的としている点を踏まえ、一定の実効性のある代替策とすること
- ・2022年3月末までにトータルプランナーの認定取得が可能となるような代替策とすること

2. 代替策（案）について

以下の(1)から(3)の内容をもって代替策とする。

## (1) セミナー講義動画の配信

- ・セミナーの講義動画を配信する。

## (2) ディスカッション動画の配信

- ・講師と数名の日本代協委員で実施するディスカッション動画を配信する。  
(ディスカッションの意義である、自身以外の意見を知る機会を与えることを狙う)

## (3) 受講レポートの提出

- ・1,200文字程度(1,000文字以上、最大1,500文字まで)のレポートを課す。
- ・提出されたレポートは、日本代協において内容を確認する(文字数や内容が著しく欠けるレポートになっていないかどうかを確認する)。
- ・テーマは、セミナーの講義動画およびディスカッション動画を視聴したうえで作成する必要がある内容に設定し、受講者自身の考え方を論拠とともに述べる形式のものとする。なお、具体的な内容は日本代協において検討する。
- ・受講レポートの内容が著しく欠ける等により修了できない場合は、レポートの再提出の機会を設ける(再提出がない場合は、修了とはしない)。

3. 代替策の実施に伴い必要な対応

## (1) セミナー受講の権利の付与

- ・代替策をもって修了した受講者については、2021年度分以降のセミナーの受講権利を付与する。
- ・受講は任意とし、受講期限については新型コロナの収束状況等を踏まえながら、別途定める。



(2) 返金対応

- ・代替策については、あらかじめ募集要項に記載していない内容のため、セミナーの受講および代替策のいずれも希望しない受講者については、返金対応を行う。
- ・返金金額は、受講料（69,980円）の全額とする。
- ・返金対応を選択する場合、教育プログラムの受講キャンセルとして扱う（2022年度以降の教育プログラムの受講申込を行う場合は、全てのカリキュラムを再度受講することとなる。）。

(3) 在籍期間の延長等

- ・セミナー受講による正規の修了を希望する受講者（代替策をもって修了することを希望しない受講者）に対して、2021年度分以降のセミナーの受講を可能とする。
- ・仮に今後もセミナー（検討中のWebセミナーを含む）が実施できない状況が続いた場合で、正規の修了を希望する受講者の教育プログラムの在籍期間が2年を迎えた場合は、在籍可能期間を延長する。

以 上

## 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

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リアル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。

コロナウイルス感染拡大の収束見込みが立たない状況にあることから、関係各所との調整を行い、本教育プログラムの「修了」に関しまして、以下の選択肢をご提案することとなりましたので、ご検討のうえ選択してください。

### 1. 年度内の認定が可能となる「修了」を希望する

= 「セミナー受講」に代わる「代替策」を選択する

(なお、2022年度分以降のセミナーの受講権利を付与する[任意])

### 2. 正規の「修了」を希望する(感染拡大の収束を踏まえて設営するリアル集合形式のセミナーまたは検討中のWebセミナーの受講を経て「修了」となる：提供時期は未定)

= 今後設営予定の「セミナー(含む:検討中のWebセミナー)受講」を選択する

(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する)

### 3. 「代替策」および「セミナーの受講」のいずれも希望しない

= 「受講料(69,980円)の全額返金」を選択する(代替策については、あらかじめ募集要項に記載していない内容のため、全額返金する)

(再度、受講申込を行う場合は、全てのカリキュラムを再度受講することとなる)

#### 「セミナー受講」に代わる「代替策」

(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(1,000~1,500文字程度で、テーマは、(1)(2)の動画を視聴したうえで作成する必要がある内容で、受講者自身の考え方を論拠とともに述べる形式とします)

提供方法、時期、レポート回答・提出方法、期限などの詳細は追ってご連絡します。

(参考) 認定主体である損保協会の承認内容

- ・2020年度受講者について、損害保険大学課程「教育プログラム」実施要領に定める2つの修了基準(「通信教育の受講」、「セミナーの受講」)のうち、「セミナーの受講」を別の内容に変更して修了することを認める。

以上

<コンサルセミナーWeb化検討資料(5/21業者プレゼンより)>

当方参加者:教育委員会 石川委員長、両宮副委員長、丹野副委員長、中村リーダー、古瀬リーダー 日本代協事務局:小見常務、黒田部長

依頼内容等:オンライン開催、参加受講生1200名程度(@60名程度×40セットにてブレイクアウトセッションあり)、プレゼン時間は各社1時間程度

2021/5/24

会社名プレゼン順 会社HP 企画書等	(株)日立ドキュメントソリューションズ[日立DS] <a href="https://www.hitachi-document.co.jp/company/outline/index.html">https://www.hitachi-document.co.jp/company/outline/index.html</a> 専用企画書	(株)ネクプロ <a href="https://nex-pro.com/company/">https://nex-pro.com/company/</a> 汎用企画書	(株)マーケティング・エッセンシャルズ <a href="https://www.marketing-essentials.jp/company/">https://www.marketing-essentials.jp/company/</a> 見積もり書	(株)インソース <a href="https://www.insource.co.jp/gaiyo/gaiyo.html">https://www.insource.co.jp/gaiyo/gaiyo.html</a> 専用企画書
1. 概要(依頼内容以外)	・本企画を個別検討[類似体験少] ・オンデマンド収録による講義動画を視聴した後で、グループワークを3回行う。 ・その3回を1セットとして、5か月程度で対応する(延べ40セット)。	・既存の仕組みに本企画を当てはめ ・生配信か疑似ライブ(事前収録)、期間限定のオンデマンド動画もありうる。 ・実際に見ないと分からないキーワードを埋め込んだの視聴確認可。 ・チャットは可能だが、 <b>ネクプロの仕組みではディスカッションはできない。</b>	・既存の仕組みに本企画を当てはめ[類似体験多少あり] ・ホスト業務代行(入室管理等) ・ブレイクアウトルーム管理。 ・運用サポート保証	・既存の仕組みに本企画を当てはめ[類似体験多数あり] ・ <b>会場レンタルサービス(専用スタジオ多数あり)。</b> ・オペレーター派遣サービス(Zoom対応)。
2. 見積費用 (40回開催の場合)	41,140,000円 (=1,028,500円×40セット) [会場などの費用は別途]	・初期費用107,800円 ・3か月分基本費用684,200円 [上記は基本費用であり、各種費用(会場、録画、スタッフ派遣など)が上乗せになる]	13,024,000円 (=325,600円×40セット) [会場、および録画などの費用は別途]	5,148,000円～ (オペレーター1名49,500円+会場レンタル1回44,000円+事後アンケート1回11,000円、接続テストやリハーサル費用など) [会場、配信などの費用は込み]
(52回開催の場合)	53,482,000円		16,931,200円	6,402,000円
3. 開催時期	2021年後半開始	(比較的早期に対応可能?)	準備期間は2か月程度は必要	(比較的早期に対応可能?)
4. 機材等	(1)先方側 講師用配信スタジオ、撮影・配信機材 (2)当方側 特になし	各種個別対応必要?	配信機材一式 会場準備	配信機材一式、会場設営 特になし
5. 担当者数	(1)先方側 10名程度(カメラマン2名、Zoom2名含む) (2)当方側 当日待機 +ディスカッションサポート5-6名	各種費用上乗せ次第 当日対応 +ディスカッションサポート5-6名	サポートスタッフ1名(名古屋から出張) 当日対応 +ディスカッションサポート5-6名	サポートスタッフ1名(=上記オペレーターが、会場に張り付き) 当日待機 +ディスカッションサポート5-6名
6. その他特記事項	・価格は、予算に応じ要相談と。 ・接続マニュアルは+20-30万円程度と。 ・ネクプロのシステムとZoomを利用と。	・ <b>ディスカッションは、Zoomへの切り替えにて対応することになるが、システムに弱い方は少しリスクかもと。</b>	・本社が名古屋のため、物理的な移動等は必要と。 ・価格は、予算に応じ要相談可と。 ・接続マニュアルも対応可能と。	・コロナ禍で、真っ先にオンライン研修実現に向け取り組んだ会社の一つと。 ・都内に専用スタジオ(52部屋)を持ち、一元対応しているが、BCPとして都内および全国にもスタジオを保有と。

※V-cube社は、サポート費用見積もり提出のみ:ディレクションスタッフ2名@200,000円×40セット=8,000,000円、機材貸出@100,000円×40セット=4,000,000円、マネジメント800,000円 合計12,800,000円

Zoomアカウント契約料、スタジオ・会議室借用料は別途必要。

(参考)2020年度予算(26会場×2回):①講師交通費・宿泊費合計=4,667,400円、②セミナー会場借費用=4,145,200円 合計8,812,600円

根幹課題:安定的配信による理解度向上や気づき・共感の体験(クリアな画像・音声の提供、円滑なオペレート[全体-BOS]、受講者IT環境・騒音対策、事前課題取組確認法、ファンリテーターの充実、質疑応答)

関連課題:受講マニュアル(推奨環境・PC等)、事前接続テスト、ヘルプデスク設置、ログ管理(本人確認、受講確認・離席確認)、当日の緊急対応、受講者データの連携(Agrex-配信業者)、アンケート回答・集計

# 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4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
17,549	31	8,448	31	9,101	0

## 2. 「コンサルティングコース」認定有効者数（2021年4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
15,269	0	15,269	0	0	0

## 3. 「専門コース」認定取得者数（2012年8月～2021年4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
89,030	217	24,176	217	1,498	0	25,841	0	31,127	0	6,388	0

・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70,787人。

## 4. 「専門コース」認定有効者数（2021年4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
52,499	-251	43,960	-220	440	-14	1,533	2	1,855	-7	4,711	-12

・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37,465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4月末時点）

登載者数	代理店数
7,201	4,330

## 6. 認定証発行状況について（2021年4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3月	2021年4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	-	7,186	20	7,206	7,206
	PDF型認定証ダウンロード数	-	15,806	82	15,888	15,888
損害保険 プランナー	カード型認定証販売数	6,697	7,229	58	7,287	13,984
	PDF型認定証ダウンロード数	25,476	45,355	474	45,829	71,305

## 7. 認定有効期限について（2021年4月末時点）

認定有効期限	コンサルコース	専門コース
2021年 5月末	6	900
2021年 6月末	6	1,964
2021年 7月末	8	552
2021年 8月末	7	492
2021年 9月末	2	344
2021年 10月末	59	664

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4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4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4月末時点)	検索サイト 掲載率
北海道	北海道	213	371	57%	350	713	49%
東北	青森県	57	96	59%	89	162	55%
	岩手県	56	77	73%	108	151	72%
	宮城県	100	162	62%	160	292	55%
	秋田県	45	80	56%	87	146	60%
	山形県	78	119	66%	157	247	64%
	福島県	73	145	50%	115	225	51%
北関東	埼玉県	143	270	53%	239	516	46%
	栃木県	51	92	55%	72	161	45%
	群馬県	84	162	52%	138	306	45%
	長野県	88	146	60%	146	300	49%
	新潟県	82	132	62%	125	225	56%
南関東	東京都	321	843	38%	527	2,068	25%
	神奈川県	160	316	51%	246	569	43%
	千葉県	110	249	44%	175	467	37%
	茨城県	91	152	60%	143	274	52%
	山梨県	65	95	68%	110	180	61%
北陸	富山県	57	96	59%	95	183	52%
	石川県	91	114	80%	147	199	74%
	福井県	76	96	79%	121	189	64%
中部	岐阜県	92	173	53%	170	339	50%
	静岡県	125	217	58%	194	375	52%
	愛知県	158	379	42%	241	809	30%
	三重県	87	127	69%	145	223	65%
近畿	滋賀県	55	75	73%	98	152	64%
	京都府	122	197	62%	199	349	57%
	大阪府	213	536	40%	367	1,145	32%
	兵庫県	105	218	48%	151	407	37%
	奈良県	43	55	78%	83	105	79%
	和歌山県	73	96	76%	122	180	68%
中国	鳥取県	40	50	80%	65	90	72%
	鳥根県	42	41	102%	69	78	88%
	岡山県	179	207	86%	300	378	79%
	広島県	99	155	64%	184	330	56%
	山口県	71	124	57%	114	232	49%
四国	徳島県	45	73	62%	72	129	56%
	香川県	36	67	54%	69	150	46%
	愛媛県	79	123	64%	150	220	68%
	高知県	33	45	73%	63	99	64%
九州	福岡県	197	364	54%	339	748	45%
	佐賀県	45	62	73%	93	133	70%
	長崎県	45	105	43%	71	203	35%
	熊本県	88	156	56%	152	284	54%
	大分県	51	81	63%	85	159	53%
	宮崎県	59	99	60%	102	208	49%
	鹿児島県	62	109	57%	94	227	41%
沖縄	沖縄県	45	137	33%	59	174	34%
合計		4,330	7,884	55%	7,201	15,499	46%

(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4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、定期報告の認定有効者数(2021年4月末:15,269名)および認定取得者数(2021年4月末:17,549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57店です。

以上

## 都道府県別 (2021年度)

2021/5/28 10:00 時点

&lt; 参考 &gt;

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	335	7	100	7.0%	69	69	0
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	38	0	18	0.0%	9	9	0
宮城	57	57	0	36	0.0%	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	77	0	36	0.0%	16	16	0
長野	736	671	-65	21	-309.5%	100	100	0
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	162	0	34	0.0%	15	15	0
埼玉	93	93	0	68	0.0%	16	16	0
千葉	35	36	1	62	1.6%	15	15	0
神奈川	104	104	0	88	0.0%	21	21	0
山梨	74	74	0	17	0.0%	16	16	0
東京	336	346	10	202	5.0%	59	60	1
静岡	101	47	-54	49	-110.2%	8	8	0
愛知	125	138	13	79	16.5%	15	15	0
岐阜	62	61	-1	37	-2.7%	18	18	0
三重	120	123	3	33	9.1%	26	26	0
富山	24	24	0	21	0.0%	10	10	0
石川	61	61	0	27	0.0%	15	15	0
福井	153	154	1	14	7.1%	27	27	0
滋賀	119	122	3	22	13.6%	11	11	0
京都	166	167	1	43	2.3%	33	33	0
奈良	33	33	0	22	0.0%	4	4	0
大阪	1,079	1,095	16	117	13.7%	57	57	0
兵庫	125	130	5	52	9.6%	12	12	0
和歌山	42	57	15	26	57.7%	12	14	2
岡山	53	64	11	39	28.2%	18	18	0
鳥取	49	49	0	13	0.0%	17	17	0
島根	59	59	0	8	0.0%	15	15	0
広島	58	59	1	45	2.2%	21	21	0
山口	61	59	-2	33	-6.1%	21	21	0
徳島	17	17	0	22	0.0%	6	6	0
香川	40	39	-1	32	-3.1%	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	42	8	18	44.4%	6	7	1
長崎	72	72	0	30	0.0%	17	17	0
宮崎	50	49	-1	29	-3.4%	11	11	0
熊本	130	141	11	36	30.6%	19	19	0
鹿児島	155	169	14	27	51.9%	24	25	1
沖縄	63	62	-1	21	-4.8%	16	16	0
合計:	6,751	6,758	7	1,882	0.4%	952	958	6

未入金や団体から退会したものを除く

2021年度 代理店経営サポートデスク相談内容分類 ( 11件 除セミナー開催相談)

2021.5.20現在

大分類	元番号	相談項目1 (セミナー開催関連除く) 2021年6月末	元番号	相談項目2 (セミナー開催関連除く) 2021年9月末	元番号	相談項目3 (セミナー開催関連除く) 2021年10月
代理店労務管理 (a) 件	1	7	社員1名から給与の引き上げを要求されている。社労士の紹介をして欲しい			
	2	10	当社はPAミドルクラスだが今後の昇給昇格テーブルを構築したい			
	3					
	4					
	5					
	6					
	7					
	8					
	9					
	10					
体制整備/FD宣言/KPI (b) 件	1	1	満期落ちになった契約のデータ管理方法について			
	2	3	企業代理店が税理士・弁護士と提携し契約見込み者の紹介制度検討している			
	3	4	保険会社から顧客対応の履歴データを1年で廃棄と指示されたが本当か			
代理店合併/事業承継 (c) 件	1	6	同一市内同士で合併を検討している。合併後の規模は4.3億となるが注意事項は			
	2	8	高齢代理店との2社合併を検討している。戦略的合併ガイドが欲しい			
代理店BCP/事業継続力強化 (d) 件	1	2	自然災害のBCPシートで夜間休日用と感染症用はあるか			
他代理店経営全般 (e) 件	1	5	新潟県のSDGs取り組みについてガイドをして欲しい			
	2	9	ISO9001の認証取得を目指しているが紹介してもらえる認定機関はあるか			
	3	11	県代協のホームページを見てHP作成ガイドを知った。資料を提供してほしい。			

2021年度

代理店経営サポートデスク対応事案(01)

NO	入電日	質問概要と回答
1	4.2	<p><b>満期落ちになった契約のデータ管理方法について</b></p> <p>保険会社のコンプライアンスマニュアルに従って後日トラブル防止の観点から、確認日・確認相手・落ち理由・確認手段を満期一覧表や満期管理画面等に記録するとあるが、当社では更改申込書に手書きしスキャナーで保管している。保険会社では公開申込書が作成されなくなってきたが、どのような管理をすべきか：日本創倫山本社長よりアドバイス。新規、更改共に満期一覧への消込と申込書への記載内容をデータ化して保存必要。</p>
2	4.7	<p><b>自然災害のBCPシートで夜間休日用と感染症用はあるか</b></p> <p>自社でBCP策定中のため：BCP自然災害編のガイドとシート中に夜間・休日の対応項目記載があることを説明。感染症対策編もすでに開示済みであるが、PDFデータを送信。</p>
3	4.6	<p><b>企業代理店が税理士・弁護士と提携し契約見込み者の紹介制度検討している</b></p> <p>上記の士業から、クライアントを保険営業提案先として紹介を得るスキームを検討している。士業は代理店ではないので紹介手数料を支払うことは問題ないか。また紹介料水準や提携契約書のひな形はあるか：募集関連行為としての管理が重要であるが、商道德上程度の紹介料支払いは可能。但し、高額は募集行為と同様と疑義を生むか可能性が高まる。</p>
4	4.14	<p><b>保険会社から顧客対応の履歴データを1年で廃棄と指示されたが本当か？</b></p> <p>保険会社の担当者から顧客対応履歴データの保管期限は1年であり、紙ベース・データベース共に長期保有は不可と指導された。コンタクト履歴は代理店の財産であり、長期保存をすべきと考えている：小職と日本創倫からの回答を行った。代理店独自で保管期限と廃棄ルール等を決めて運用すれば長期保管は可能。後日、保険会社本社の販売制度部門からも同様の見解を得たとの報告あり。</p>
5	4.14	<p><b>新潟県のSDGs取り組みについてガイドをして欲しい</b></p> <p>代理店としても地域貢献の目線でSDGsの取組を掲げ具体的な活動を行いたい。その際に行政との連携が重要と思われるので、新潟県他の同取組内容をシェア願いたい。：新潟市でのSDGs都市宣言と取組み概要を提供。地域企業と同様に代理店も同賛助会員となれる。(一口1万円の協賛を行ったとのこと)</p>
6	4.21	<p><b>同一市内同士で合併を検討している。合併後の規模は4.3億となるが注意事項は</b></p> <p>当方は1.8億、先方は2.5億で合併後はTQ3を視野に入れることが可能となる。合併において重要な項目やシナジー効果をどこに見出すかを考えている。今後は担当支社を交えた合併検討会を行っていく：2020.12リリースの合併基本ガイドを提供した。双方の顧客分布路マッピングすることは重要であり、後日関連事業者（UPWARD）とテスト展開検討する。</p>
7	4.21	<p><b>社員1名から給与の引き上げを要求されている。社労士の紹介をして欲しい</b></p> <p>営業社員1名は69%の労働分配率であるがさらに上げて欲しいとの申し入れがあった。賃金規定や評価規定を新たに作りたい。社会保険とうの諸経費で現時点でも会社の収益は無い状態。営業経費は自分持ちとしている。：社労士との相談より前に営業社員の活動量や生産性を見て教育指導が必要。現時点では販売強化、生保クロスセルなど課題あり。</p>
8	4.28	<p><b>高齢代理店との2社合併を検討している。戦略的合併ガイドが欲しい</b></p> <p>当方のポイントは100Pで先方は64Pで合流後には2年ほどで勇退を考えている店主である。合併を進めるにあたり基本的な注意事項は何か教えて欲しい：合併基本ガイドPDF版を提供。合併後に高齢代理店事務所を支店にするなど管理面での問題がないようにすべきであり、合併による規模メリットだけでなく損害率や業務指標などのデメリットも検討</p>
9	5.6	<p><b>ISO9001の認証取得を目指しているが紹介してもらえる認定機関はあるか</b></p> <p>保険会社のグループ認証制度も検討しているが、現時点では対象規模(社員数と業績など)で充足していないため対象とならない。手数料Pを大幅に上げていくためにはPAのQL2を獲得する必要があり、その必須要件がISO9001の認証となっている：単独認証機関はあるが保険会社系列であればリスク社が適当と考える。但し、グループ認証取得とランニングコストは数倍の費用負担が必要であり、現時点ではグループ認証対象を目指すべき。</p>
10	5.12	<p><b>当社はPAミドルクラスだが今後の昇給昇格テーブルを構築したい</b></p> <p>社長含め6名の人員体制(営業4名、事務2名)だが1名の営業社員の事務スキルが低く改善指導にも耳を貸さない。営業力はあるので評価基準を決めて数字だけでなく内部事務のスキルなども組み合わせた昇給・昇格制度を作りたい。社員の頑張りやモチベーションを評価し、モチベーションを上げていきたい：BSSの労務コンサル、内部事務コンサルを提案しと連携済。</p>

2021年度



代理店経営サポートデスク対応事案(02)

11	5.13	<p>県代協のホームページを見てHP作成ガイドを知った。資料を提供してほしい。</p> <p>自前でHPを作成し運用できるのか、費用はどの程度かが知りたい。作ってはみたが放置ではいけないと考えているので簡単でコストの安いシステムであれば採用したい：日本代協推奨のHP[V-HoPe]の会員向けチラシを送信したが、6月からプランの見直しがあることを補足した。コストは3万円程度であることに安心された。V-HoPeには本件連携済み。</p>
12		
14		
15		
16		
17		
18		
19		
20		

■日時 2021年5月12日(水) 16:00~18:00

■会場 Web 会議

■出席者 12名(欠席: ) (敬称略)

代 協		PTメンバー	代 協		PTメンバー	事務局	
埼 玉		中島 竜二	神奈川		豊 純光	東 京	大島 康志
埼 玉		宮川 伸善	神奈川		早 順平	日本代協	野元 敏昭
千 葉		山田 悦孝	東 京		高橋 健太郎	日本代協	金澤 亨
千 葉		大塚 俊典	東 京		廣田 隆之	日本代協	大谷 隆

議 事

I. 自己紹介・リーダー指名

- ・事務局・PTメンバー
- ・PTリーダーの指名及び挨拶

II. 野元専務理事挨拶

- ・日本代協 PTメンバーの役割・目標・期待

III. 報告・確認事項

- ・第10回コンベンション企画案

IV. 議題

1. 開催形式検討

- ・会員懇談会
- ・功労者表彰
- ・基調講演
- ・懇親会
- ・分科会

2. 年間活動スケジュール

- ・原則、毎月1回開催
- ・式典会場のグランドニッコー東京 台場下見 ※7月 日予

3. 第10回コンベンションテーマ(コンセプト)

4. 式典・基調講演

- ・基調講演の講師絞込み

5. 懇親会

- ・MC 選出
- ・オープニングのアトラクション

6. 分科会

- ・分科会講師

V. その他

- ・コンベンション当日(11/5)の宿泊確認(喫煙・禁煙)
- ・本日の到達点、次回までの確認事項等

次回開催日: 2021年6月17日(木) 16:00 ~ 18:00

以上

2021年5月12日

## 日本代協コンベンションPTメンバーの役割・期待

日本代協事務局

### 1. 役割

- 日本代協最大のイベントであり、業界においても恒例行事となっている第10回日本代協コンベンションのアクションプランを策定・遂行し、当日の円滑な運営を担い、次につなぐ
  - ・ 日程、場所は理事会・総会にて決定済み
  - ・ コンセプト、テーマは未定（理事会決議要）

### 2. 目標

- 参加者にテーマに沿った“気づき”を得ていただき、それぞれの代理店経営（マネジメント・成長戦略）に活かしてもらう
- “参加して良かった”と思ってもらい、各代協に戻って、学びや思いを他会員にも伝えてもらう

### 3. 心構え

- 限られたメンバーで役割分担を行い、プロジェクトを遂行するため、それぞれが自らの責務を果たすとともに、それ以外のことであっても誰かがやると思わずに自発的に動き、対応する
- 前例に拘らず問題意識を持って参画し、よりよい企画に育てていく

### 4. コンベンションを通じての期待

- 時間、ロードを無にしないよう、自らの知識、経験の向上につなげる
- 人脈、ネットワークを広げる

以上

## 第10回コンベンション企画案

日本代協事務局

### 1. 現状の課題と対応策

- ❖ 本年度のコンベンションは第10回目記念の会になるが、コロナ禍の影響でPT会議がWEBのみとなっており、日程的に極めて厳しい状況になっている。(PTは新メンバーで構成するため、最初からWEBでの深い論議は難しい)
- ❖ 7月には各代協宛に案内を出す必要があり、それまでに講師等の確保を行っておく関係で、早急に企画案を固め、動き出す必要がある。
- ❖ ついては、以下の内容を会長判断・理事会追認で進めさせていただきたい。

### 2. コンベンション企画案(概要)

#### (1) テーマ:

テーマ: 「歴史的な大変化の中で代理店の持続的成長を考える」

サブ: ～ポストコロナにおける代理店の新たな価値の創造～

#### (2) 構成:

- ・全体の構成は、“10年一区切り”の観点から従来の規模、スタイルを踏襲する。
- ・記念として10周年を振り返る映像を作成し、オープニングで流す。
- ・元々の社会環境の大きな変化の流れにコロナ禍が加わり、今後の社会のあり方も大きく変化していくことが予想される。代理店としても覚悟を決めて臨む必要があり、お祭りのではなく、今後の社会の変化と事業者としての展望を冷静に考える機会としたい。
- ・ただし、単に危機感を煽るのではなく、参加者のチャレンジを促し、持続的成長につながる行動を起こす契機となるよう盛り上げを図る。

#### (3) 会員懇談会:

- ・今回(※)はQ&Aの事前配布で対応し、当日の論議は無しとする。
- 質問等には事務局サイドにて事後的に対応し、回答内容を全代協に提示する。
- (※ 来年のコンベンションでは再開予定)

#### (4) 基調講演:

- ・上記(3)で確保できる時間を活用し、以下の二部構成とする。

**基調講演①**：保険業界が対象であることを前提としつつ、大きな視点で今後の社会構造、消費者意識、事業者のあり方なの変化の全体像や対応の方向感を知る。  
(1時間15分)

⇒ BSテレビ東京解説委員・日本経済新聞社編集局キャスター

豊嶋 広 様 (現在「日経モーニングプラス FT キャスター」)

※長く日経新聞記者として保険業界を担当し、特に損保業界の知見あり。ジャーナリストらしい冷静な分析と信頼感が高く、分かりやすい解説には定評がある。声も聴き取りやすい。

**基調講演②**：上記①を受けて、代理店の価値創造の観点から、サブテーマに沿って話を絞りこみ、今後の経営のポイントを伝えてもらう。(1時間15分)

⇒ 栗山泰史アドバイザー ※歴史から紐解いて次の時代の変化対応を語れるのは今業界で栗山さん以外にいない。

(5) アドバイザー挨拶：基調講演の前に、6月に就任いただいた元金融庁検査官の  
成島 康宏 氏にご挨拶をいただく。(未調整・予定)

(6) 分科会：例年通り4つのゼミを開催

- ① 中崎 章夫 氏 (保険ジャーナリスト) … 固定客があり、外せない
- ② 櫻井 英裕 氏 (株式会社リプラス代表取締役) … 前回高評価、組織マネジメント力・成長力・AIG 経営品質トップ代理店
- ③ 牧野 司 氏 (フューチャリスト・東大非常勤講師) … 前回高評価
- ④ 岡 哲也 氏 (コンサルタント・株式会社インビクタス社長) … 「営業を科学する」… 属人的な営業から組織的な営業への転換を提唱する

### 3. その他

❖ ご当地 PR：阪神ブロック…山中ブロック長お伝え済み

❖ 懇親会：アトラクション

①SAMURAI PERFORMERS

②阿波踊り(東京代協)

MC (master of ceremony) …名越さん

※ 今後、新型コロナの感染拡大状況によっては開催キャンセルもありえるので、ご了承ください。

※ 実施可否の最終判断は9月中に行うことにするが、状況によってはそれ以前 or 直前のキャンセルもあり得る。

以上

2021年5月12日(水)  
日本代協事務局

## 第10回日本代協コンベンション 年間活動スケジュール(通常開催案)

日 程 2021年11月5日(金) 13:00~17:30(式典・基調講演等)、18:00~20:00(懇親会)\*19:45中締め  
2021年11月6日(土) 10:00~12:00(分科会)

場 所 2021年11月5日(金) グランドニッコー東京 台場 (港区台場2-6-1)  
2021年11月6日(土) 損保会館、お茶の水ホテルジュラク

開催日		主な論議テーマ
5月	7日	第1回理事会
5月	12日	・オリエンテーション(前回までのコンベンション概要、アンケート結果) ・現在の検討状況共有(コンベンションテーマ・コンセプト) ・基調講演、分科会講師選出 ・懇親会アトラクション
6月	10日	第2回理事会
6月	17日	・実施要綱の確定 ・MC、分科会の講師仮決定⇒事務局にて交渉
7月	9日	第3回理事会
7月	19日	・PT会議 日本代協事務局 14:30~16:30 ・理事会報告と確認 ・全体スケジュール(案)の確認(1日目)
		・グランドニッコー東京 台場 下見 17:00~18:00
8月	20日	・全体スケジュールの確認(1日目確定) ・分科会の内容確定(担当振分け)
9月	9日	第4回理事会
9月	15日	・全体スケジュールの決定(1日目、2日目) ・スタッフマニュアル(初稿)の確認(後日directにて共有)
10月	8日	第5回理事会
10月	15日	・全体スケジュール最終確認 ・スタッフマニュアル最終確認 ※変更がある場合、当日差替え ※10月 日コンベンション出席者報告締切り予定 ・集合写真撮影(プログラム掲載用)
11月 11月	5日 6日	第10回日本代協コンベンション
2月	日	・解散式:コンベンション総括 ・出席者アンケート結果の報告 ・次年度コンベンションPTメンバーへの送り事項等

※原則16:00~18:00開催(ホテル下見時は14:30~)、PT会議終了後、懇親会を予定(任意参加)  
※PT会議の冒頭に進捗状況、最後に業界関連情報を事務局から報告  
※11月5日のPTメンバー宿泊先:お茶の水ホテルジュラク(千代田区神田淡路町2-9:TEL03-3251-7222)

### 【その他】

※第11回日本代協コンベンションは、現在未定

都道府県代協会長 様・全役員 様  
各代協事務局 御中 (\*各会員の皆さまにも配信下さい)

一般社団法人 日本損害保険代理業協会  
会長 金子 智明  
企画環境委員長 松本 一成

## 〈情報提供〉代協会員の労働環境整備に向けた「社労士診断認証制度」活用のご案内

### 〈ポイント〉

- 代協会員の労働環境の整備と中小企業顧客への情報提供による経営支援力強化を目的として、社労士会が推進する「社労士診断認証制度」を活用
- 「全国社会保険労務士会連合会(連合会)」と当会で覚書を締結し、協力関係を構築
- 「宣言」→「診断」→「適合」のステップで環境整備を図り、企業顧客へも情報提供

### 1. 「社労士診断認証制度」の活用 (※添付②PDFパンフ参照)

- ・「社労士診断認証制度」は、中小企業の労働社会保険関係諸法令の遵守状況や職場環境改善、企業経営健全化の取り組みを、社労士が毎年確認・診断するもので、認証結果は連合会が運営するサイトに掲載され、「人を大切にする企業」であることをアピールすることができる仕組みです。
- ・認証は以下の3段階で構成され、ステップアップしながら体制整備を図っていく仕組みとなっています。Ⅰは無料で、WEBサイトから申請、取得できます。

「宣言」し、「診断」し、「改善」し、「適合」を目指す実践的で取り組みやすい制度になっています。

Ⅰ 「職場環境改善宣言企業」: 確認シートで現状チェックの上、改善を宣言する最初のステージ

Ⅱ 「経営労務診断実施企業」: 所定の項目について社労士の診断を受けた企業のステージ

Ⅲ 「経営労務診断適合企業」: 必須項目の全てが適正と認められた企業のステージ(ゴール)

### 2. 認証を受ける4つのメリットと連合会との協力関係の構築 (※添付②パンフ・資料③参照)

- ・認証のメリットは以下の通りであり、自社の取り組みを対外的にPRできる仕組みとなります。
  - 人を大切にする企業としての信頼性向上
  - 優良人材のリクルートのアピール
  - 労務コンプライアンスの見える化
  - 企業顧客への人事労務提案の品質向上
- また、ステージ毎に付与される「認証マーク」は自社サイトや名刺等で使用できます。
- ・保険代理店は”人が全て”の”モノがない”産業ですから、お客様に対し、様々な形で「信頼や品質のてがかり」を提示する必要があります。本認証制度は、労働環境の面で「てがかり」の一つとなる有効な仕組みであり、さらには、企業顧客への提案品質の向上につながるものと考えられますので、今般、連合会と当会の間で本制度推進に関わる覚書を締結し、協力関係を構築したものです。

### 3. 代協会員でお取り組みいただきたいファーストステップ

- ・まず、添付パンフの「確認シート」の各項目をチェックします。(現状を把握します)
- 次に、添付パンフのQRコードから専用ページにアクセスし、「セルフチェック登録専用フォーム」のボタンを押して、企業情報と「確認シート」のチェック内容を入力し、送信(申請)してください。
- ・申請から約1週間で「連合会専用サイトへの企業情報掲載」と「認証マークの発行」が行われます。その後は、各代理店の課題に応じた対策を進め、ステップアップを図っていただくことになります。

### 4. 今後の対応

- ・企画環境委員会でフォローしながら、社労士会と連携したセミナー開催や社労士紹介など、現地ベースの協力関係のもとで代協会員の労働環境整備につなげ、「働く人にとって魅力ある代理店」作りをサポートしていきます。

〈各社労士会連絡先〉 <https://www.shakaihokenroumushi.jp/organization/tabid/238/Default.aspx>

- ・さらに、各代協会員は、その情報や経験を企業顧客に伝え、各社の経営を労務面からサポートすることで自社の競争力強化につなげることが出来ますので、本制度の積極的活用をご検討下さい。

【本件照会先】 日本代協事務局 (野元・小見)

TEL : 03-3201-2745 ・ Fax : 03-3201-4639 / E-mail : daikyo@nihondaikyo.or.jp

以上

# 新日本保険新聞

(損保版)

第1~4月曜日発行  
発行所 新日本保険新聞社  
大阪市西区本町1丁目5-15  
(郵便番号550-0004)  
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 2021

Shurihandoku

www.shinnihon-ins.co.jp

購読者専用バックナンバー  
閲覧パスワード

Shurihandoku

※掲載月の第一月曜日よりごとに更新

日本代協(金子智明会長)と全国社会保険労務士会連合会(大野実会長)は5月11日、社労士診断認定制度を活用した労働環境の整備と業務基盤の確立に向けた提携の覚書を締結した。全国社労士連合会が運営する社労士診断認定制度を、日本代協の会員代理店やその法人顧客に活用することで、企業の労務管理面の改善を支援することが主たる目的。全国社労士連合会が今回の趣旨で全国規模の業界団体との提携を図るのは日本代協が初めて。

## 社労士診断認定制度を活用 会員代理店の2割は改善宣言を

社労士診断認定制度は、主に中小企業を対象に労働社会保険諸法令の遵守状況や職場環境改善の取り組み、企業経営の健全化の取り組みについて社労士が毎年、確認・診断するもので、昨年4月から制度実施した。認定企業は全国社労士連合会が運営するウェブサイトに掲載するなど、認定企業の認知向上のための支援も図る。

認定までの流れは、職場環境改善の宣言、経営労務診断の実施、経営労務診断の適合の3ステップを経る。まず、「職場環境改善宣言企業確認シート」の項目を確認し、職場環境の改善に取り組むことを宣言すること。この確認シートは、就業規則や労働時間管理、賃金といった労務コンプライアンス面と雇用形態にかかわらない公正な待遇の確保や女性活躍推進、高齢者雇用といった働き方の多様化対応面から計20項目で構成されており、セルフチェックで実施することもできる。

職場環境改善宣言を行った後、社労士に経営労務診断を依頼(うえ労務環境改善に取り組むこと)で「経営労務診断実施企業」としての認定を得る。その後取り組みを進め、すべての経営労務診断基準に適合することで、最後のステップである「経営労務診断適合企業」の



金子会長(左)と大野会長

損保ジャパンと(株)DeNA SOMPO Mobilityは、DeNA (普通・小型・軽四輪) SOMPO Mobilityが運営するカーシェアサービス「Anyc a」(エニカ)において、新たにカーシェアカーや商用バンなどを登録できるようにした。これまで損保ジャパン

対象企業を会員代理店の法人顧客にも広げていく考えだ。

5月11日には東京・中央区の社会保険労務士会館で両団体の会長が覚書を締結。診断認定制度について大野会長は「社労士は労務管理の国家資格を有する唯一の専門家としての活動をしている。こうした中、全国社労士連合会では、昨年4月から社労士診断認定制度をスタートさせ、中小企業の非財務指標である働き方改革や労務管理といった視点から企業経営の健全化の支援に努めている」と説明。今回の日本代協との提携の意義につ

## 春秋

NHKの朝ドラ「おちよん」が終わった。前作の「エル」に比べると視聴率が落ちたらしい。小生は関西人で浪花千栄子にもなじみがあるから、時には涙しながら観ることができた。

「おちよん」にも「エル」にも太平洋戦争の時代が描かれている。そこにはいつも一つのステロタイプが登場する。それは個性を徹底的に圧殺する近所や職場にいる普通の「おばさん」である。おちよんでもトランペットを敵視する普通の主婦がおり、エルでも戦意高揚の歌以外に認めようとした

## 「悪の陳腐さ」

女性教員が出てきた。ドラマでは憎まれ役だが当時の日常においては紛れもない真面目な愛国者である。「悪の陳腐さ」という言葉がある。ドイツの哲学者ハンナ・アレントの著書「エルサレムのアイヒマン」の副題「悪の陳腐さ」についての報告

に使われた言葉だ。ユダヤ人虐殺計画において六百万人を「処理」するための効率的なシステムの構築と運営を主導したのがアドルフ・アイヒマンである。どんな悪の権化なのか、裁判で明らかになった彼の真像は、ただ純粋にナチス党で出世するため

## 日本金融サービス仲介業協会に加盟

SBI損保は、金融サービス仲介業の健全な発展に尽力していくため、4月に設立された日本金融サービス仲介業協会に加盟することとした。

SBI損保は、金融サービス仲介業の健全な発展に尽力していくため、4月に設立された日本金融サービス仲介業協会に加盟することとした。

「悪」では決してない。(知定)

## 損保ジャパンなど2社

### カーシェアサービスの登録車種を拡大

損保ジャパンと(株)DeNA SOMPO Mobilityは、DeNA (普通・小型・軽四輪) SOMPO Mobilityが運営するカーシェアサービス「Anyc a」(エニカ)において、新たにカーシェアカーや商用バンなどを登録できるようにした。これまで損保ジャパン

1. Anyc aでこれまで登録可能な主なクルマの条件(※1)

- ① 家用車(普通・小型・軽四輪)
- ② ナンバープレートの分類番号が3/5/7のいずれかである車両
- ③ ナンバープレートの中心に「わ」の記号が記されている車両
- ④ 購入時の走行距離が10万キロを超えていない車両

2. Anyc aで現在登録可能な主なクルマの条件(※2)

- ① 家用車(普通・小型・軽四輪)
- ② ナンバープレートの分類番号が1/3/4/5/6/7/8のいずれかである車両
- ③ ナンバープレートの中心に「わ」の記号が記されている車両
- ④ 購入時の走行距離が10万キロを超えていない車両

3. Anyc aで現在登録可能なクルマの条件(※3)

- ① 家用普通乗用車、家用軽四輪乗用車、家用軽四輪貨物車、家用普通貨物車(最大積載量0.5トン以下)、家用普通貨物車(最大積載量0.5超2トン以下)および特種用途自動車(カーシェアリング車)をいう。
- ② 最大積載量が5トンを超えない車両で、タンク装置を備えないもの。

4. Anyc aで現在登録可能なクルマの条件(※4)

- ① 最大積載量が5トンを超えない車両で、タンク装置を備えないもの。

お知らせ  
次週5月31日は第5月曜日となりますので、本紙の発行はありません。



社労連第 295 号  
令和 3 年 5 月 20 日

都道府県社会保険労務士会会長 殿

全国社会保険労務士会連合会  
会 長 大 野 実  
( 公 印 省 略 )

**「社労士診断認証制度」を活用した労働環境の整備と業務基盤の確立に向けた一般社団法人日本損害保険代理業協会との連携について**

謹啓 平素は当連合会の事業運営に格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

さて、標記の件に関しましては、当会において令和 3 年 5 月 11 日に一般社団法人日本損害保険代理業協会と別添のとおり覚書を締結いたしましたので、ご報告申し上げます。

つきましては、貴職におかれましては、業務ご多端の折、誠に恐縮ですが、本件について、貴会会員にご周知いただくとともに、今後、47 都道府県にある下記の都道府県損害保険代理業協会から本件に関する協力要請等があった際には、ご協力等ご対応を賜りますようお願い申し上げます。

謹白

(担当：業務部企画・広報課 企画係)

記

○一般社団法人日本損害保険代理業協会について

一般社団法人日本損害保険代理業協会HP：<https://www.nihondaikyo.or.jp/>

都道府県損害保険代理業協会一覧：<https://www.nihondaikyo.or.jp/links>

以上

## 損害保険代理店及びその法人顧客の労働環境の整備と 業務基盤の確立に向けた連携に関する覚書

一般社団法人日本損害保険代理業協会(以下「甲」という。)と全国社会保険労務士会連  
合会(以下、「乙」という。)とは、乙の運営する「社労士診断認証制度」を活用するにあ  
たり、次のとおり、覚書を締結する。

### (目的)

第1条 この覚書は、甲の会員代理店及びその法人顧客の事業継続及び労働環境改善に向  
けた取り組みの一環として、乙の会員である都道府県社会保険労務士会に所属する社会  
保険労務士が「社労士診断認証制度」に基づく診断を行うことにより、甲の会員代理店  
及びその法人顧客の労働環境の整備と業務基盤の確立に向けて協力していくことを目的  
とする。

### (連携の内容)

第2条 甲の会員代理店及びその法人顧客への「社労士診断認証制度」の普及・周知を進  
めること。  
2 甲の会員代理店及びその法人顧客への労務管理に関する総合的な支援・アドバイスを  
共に行なっていくこと。  
3 現場における本活動の推進に当たっては、甲の正会員である各都道府県の損害保険代  
理業協会及び地域の社会保険労務士会が相互に連携を図るための支援を行うこと。

### (内容の改定)

第3条 本覚書の内容に関し、事情の変更があったとき又は特別な事情が生じたときは、  
甲乙協議の上、この内容を改定することができる。

### (信義則)

第4条 甲及び乙は、信義を重んじ、誠実にこの覚書を履行しなければならない。

### (協議)

第5条 この覚書に関し疑義が生じたときまたはこの覚書に定めのない事項については、  
その都度甲乙協議のうえ定めるものとする。'

令和3年5月11日

乙 東京都中央区日本橋本石町 3-2-12 社会保険労務士会館  
全国社会保険労務士会連合会

会長 大野 実

甲 東京都千代田区有楽町 1-12-1 新有楽町ビル 321 区  
一般社団法人 日本損害保険代理業協会

会長 金子 智明

WEBから  
認証申請が  
できる!

## 認証を受けるメリット

### 1 人を大切にする企業としての信頼性向上

社労士診断認証制度は「人を大切にする企業」であることを認証するものです。職場環境をよりよく改善し、従業員の皆さんが働きやすい企業を目指すことをアピールすることができます。

### 2 優良人材のリクルートへのアピール

認証を受け診断結果を公表することで企業情報に高い信頼性が生まれます。求職者にとって診断結果を確認できることは、企業実態の貴重な情報源となります。

### 3 労務コンプライアンスの見える化

全国社会保険労務士会連合会が作成した「経営労務診断基準」に基づき診断するため、人事労務管理に関する問題点を正しく把握することができ、さらに企業が自発的に診断を受けている高いコンプライアンス意識があることを証明できます。

### 4 女性活躍推進指標の公表

診断の数値情報は2020年6月に改正施行される女性活躍指針に対応しているため、診断結果を公表することで、法令の公表義務を充足することができます。

## おすすめの活用方法

#### リクルートサイトへの貼付



公式サイトのリクルートページやリクルート専用サイトへの認証マーク貼り付けにより、求職者へ積極的なアピールができます。

#### 会社案内・名刺への掲載



会社案内や名刺、商品パンフレットの企業紹介のコーナーなどに認証マークを掲載することで企業への関心と安心感を与えます。

#### 求人広告への記載



様々な求人媒体の募集要項に記載し、積極的なアピールに活用。優良人材の応募へも強い影響力があると考えられます。

#### 認証マークの取得・経営労務診断のお申し込みは



社労士診断認証制度の公式サイト

経営労務診断のひろば

経営労務診断のひろば  
https://www.sr-shindan.jp/



社労士による経営労務診断<sup>TM</sup>の認証マーク制度

# 社労士診断認証制度

認証を受けて「人を大切にする企業」をアピール

企業の信頼度アップ

優良人材のリクルート

## 社労士診断認証制度とは!?

御社の労働社会保険諸法令の遵守状況や職場環境改善の積極的な取り組み、企業経営の健全化の取り組みを社労士が毎年確認・診断し、その認証結果を全国社会保険労務士会連合会が運営するウェブサイトに掲載します。御社が「人を大切にする企業」であることをPRできるとともに、認証マークにより自社サイトや名刺でもPRできます。



「職場環境改善宣言企業」確認シートの項目を確認していただき、職場環境改善に一層力を入れることを宣言いただければ、全国社会保険労務士会連合会よりマークを付与し、認証企業として掲載をします。



「職場環境改善宣言」を行なった上で、「経営労務診断基準」に基づき所定の項目について社労士の確認を受けた企業に全国社会保険労務士会連合会よりマークを付与し、企業情報サイトにマーク情報を掲載します。



「職場環境改善宣言」を行なった上で、所定の項目について社労士の確認を受け、「経営労務診断基準」に基づき必須項目のすべてが適正と認められた企業に、全国社会保険労務士会連合会よりマークを付与し、企業情報サイトにマーク情報と各項目の調査結果を掲載します。

※このマークは全国社会保険労務士会連合会にて商標登録申請中です



全国社会保険労務士会連合会  
JAPAN FEDERATION OF LABOR AND SOCIAL SECURITY ATTORNEYS' ASSOCIATIONS



事業者名	確認日	年 月 日
法人番号 (個人事業の場合は不要)	担当社労士	

このシートにご記入していただき、「経営労務診断のひろば」サイトの「職場環境改善宣言のセルフチェック登録」から申し込みをしていただく、宣言企業として「経営労務診断のひろば」に掲載することができ、「職場環境改善宣言企業」のマークが付与されます。

※回答欄の該当に☐を入れてください。 ※対象外の項目は記入不要

項目	No.	内容	回答	
1.就業規則	1	働くことに関連するルールを定めている	<input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> 現在、策定中です	
	2	育児・介護休業法に関する取扱いについての定めがある	<input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> 現在、策定中です	
	3	ハラスメントに関する対応ルールを定めている	<input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> 現在、策定中です	
2.労働時間管理	4	始業・終業の時間管理を行っている	<input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> 現在、行方準備をしています	
	5	時間外勤務や休日出勤を命じるために必要な労使協定(36協定)を締結し、労働基準監督署へ届け出ている	<input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> 現在、36協定を締結・届け出するための準備を行っています	
	6	人員配置や業務分担の見直し、「ノー残業デー」を設ける等、長時間労働とならないような取組みを行っている	<input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> 現在、準備を進めています	
3.年次有給休暇	7	年次有給休暇を、対象者に付与している	<input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> 現在、確認中です	
	8	従業員が、自分の付与日数と残日数を知っている	<input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> 現在、知らせる仕組み作りをしています	
4.賃金	9	基本給・手当金額等の基準が定められている	<input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> 現在、基準を設ける検討を行っています	
	10	勤務時間のすべてについて、正しく支給している	<input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> 現在、不備の解消を図っています	
5.健康診断	11	雇入時健康診断を実施している	<input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> 現在、実施する体制を整えています	
	12	定期健康診断を実施している	<input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> 現在、実施する体制を整えています	
	13	健診結果に所見があった従業員を把握している	<input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> 現在、把握に向けた取組みをしています	
6.労働条件	14	労働条件や労働契約内容を書面などで明示している	<input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> 現在、明示する体制を整えています	
働き方の多様化対応	7.仕事と治療の両立	15	介護や治療等と両立しながら勤務できる定めがある	<input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> 現在、定めを設ける取組みをしています
	8.雇用形態にかかわらず い公正な待遇の確保	16	従業員の勤務態度や能力等を評価する仕組みがある	<input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> 現在、制度を構築しています
		17	正規従業員とそれ以外の従業員の間、不合理な待遇差や差別的取扱いはない	<input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> 現在、確認しています
	9.女性活躍推進	18	女性管理職がいる ※管理職⇒課長級以上	<input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> 対象外です
10.高齢者雇用	19	65歳以降も働きたい従業員のため、働ける制度がある	<input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> 対象外です	
11.外国人雇用	20	外国人を雇用しており、在留資格は適正である	<input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> 対象外です	

職場環境改善宣言／法令等を遵守し、働き方改革を進め、職場環境の改善に努めます。  はい

★診断結果

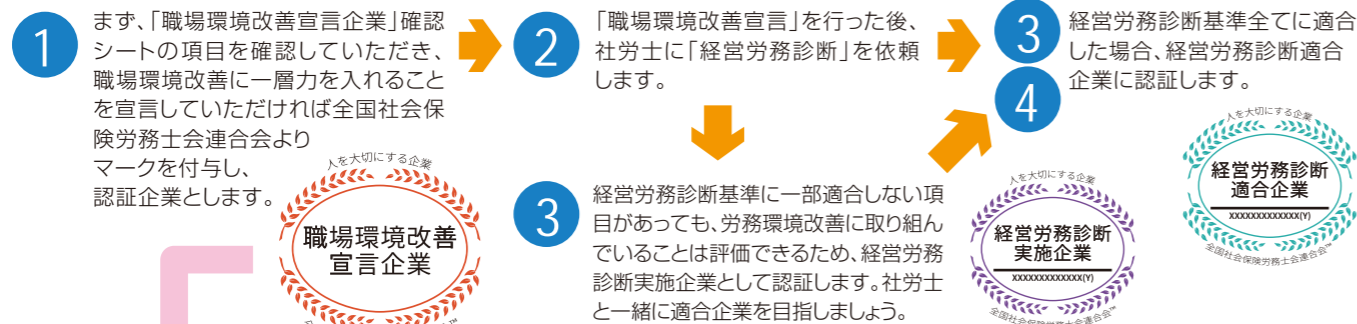
「はい」が15個以上	法令遵守や働き方改革を進めている姿勢が評価できます。社労士による「経営労務診断」を受けてみませんか。
「はい」が11個以上	職場改善が着実に進んでいます。現在検討中のルールについて今一度整理してみましょう。社労士による「経営労務診断」を受けてみませんか。
「はい」が6～10個	労働関連法規や法改正の情報について、今一度調べてみてください。
「はい」が5個まで	働くルールについて、確認する機会を設けてください。



など思ったことはありませんか？

優良な労務や職場環境改善の取り組みを対外的にPRするのが **社労士診断認証制度** です!!

「社労士診断認証制度」の認証の流れ



「働き方改革への取り組み」、社労士診断認証制度のファーストステップ  
まずは「**職場環境改善宣言**」の認証取得から

認証登録掲載料・認証マーク  
発行費用は一切かかりません。

認証の取得方法は？

社労士に依頼する場合

委託している社労士にご相談ください。担当社労士と一緒に「職場環境改善宣言」の確認項目をチェックし、社労士が確認・登録手続きを行います。認証後、社労士より認証マークが発行されます。  
※社労士の手続き費用については個別に社労士にご確認ください。※委託社労士がいない場合は「経営労務診断のひろば」の社労士リストをご活用ください。

セルフチェックで取得する場合

社労士に依頼しないで認証取得する場合は、全国社会保険労務士会連合会運営の「経営労務診断のひろば」サイトより認証のお手続きが可能です。詳しい手続き方法は「経営労務診断のひろば」サイトで掲載中です。 ※認証費用はかかりません。

セルフチェックで認証の申請をする場合は？

- 右ページの確認シートに記入してください。
- 専用ページにアクセスしてください。  
経営労務診断のひろば  
<https://www.sr-shindan.jp/>
- 専用ページ内の「セルフチェック登録専用フォーム」ボタンを押して、専用フォームに企業情報と、「記載した確認シート(右面)」のとおり入力して送信してください。



申請から約1週間で「専用サイトへの企業情報掲載」と「認証マークの発行」を行います。

保険代理店専門

# ホームページ制作 1万円～

日本代協  
推奨



- ✓ ホームページを作りたいけど、どこに頼むべきか？
- ✓ **最低限**のコストでまずは運用してみたい。
- ✓ **コンプライアンス**チェックもしてほしい。
- ✓ 開設後は**自分で**情報を**更新**したい。
- ✓ ホームページで地域のお客様を**集客**したい。
- ✓ **サポート**もしっかりしてもらいたい。
- ✓ **記事**や**動画**など、コンテンツも**制作**を依頼できる？

おまかせ  
ください！

業界に精通している  
からできる  
「保険代理店専用」HP

募集文書申請の事前チェックや、コンプライアンスチェックなど幅広く対応。制作した後も安心運営できます。

独自開発の  
テンプレートで  
低価格を実現

詳しくは裏面をご覧ください

シンプルプラン

**10,000円**

(税込11,000円)

利用料10,000円/年  
(税込11,000円)

スタンダードプラン

**25,000円**

(税込27,500円)

利用料25,000円/年  
(税込27,500円)

ビジネスプラン

**30,000円**

(税込33,000円)

利用料30,000円/年  
(税込33,000円)

オリジナルプラン

**150,000円**

(税込165,000円)

利用料30,000円/年  
(税込33,000円)

やさしく  
プラスワン

Softly + 1

<https://softlyone.com>

HoYPe

ファイホープ  
V-HoPe 株式会社

お気軽になんでもご相談ください

TEL **03-3520-9954**

【受付時間】 平日 10:00～17:00

〒104-0054 東京都中央区勝どき 3-15-3

やさしくプラスワン



## 納得の料金プラン

PC タブレット スマホ 対応

プラン	シンプル	スタンダード	ビジネス	オリジナル
	とりあえずHP公開プラン	おすすめプラン	積極活用プラン	独自の自由な表現プラン
制作費	10,000円 (税込11,000円)	25,000円 (税込27,500円)	30,000円 (税込33,000円)	150,000円 (税込165,000円)
利用料 (年額)	10,000円/年 (税込11,000円)	25,000円/年 (税込27,500円)	30,000円/年 (税込33,000円)	30,000円/年 (税込33,000円)
レイアウト変更	×	×	×	●
カスタマイズ	×	×	● <sup>※</sup>	●
カラー	3色より	3色より	フリー	フリー
デザイン選択	スタンダード	選択可	選択可	選択可
オンライン相談 申し込みフォーム	×	●	●	●
電話サポート	×	×	●	●
オプション	×	×	● <sup>※</sup>	●
プランについて	用意したテンプレートを元に不慣れでもとりあえずHPを導入したい方向けプラン ・必要最小限のテンプレート ・3つのカラー選択が可能 ・雛形に沿って入稿すれば出来上がり	用意したテンプレートを元にHPをどんどん更新し、お客様の問合せをWebで予約・面談する積極的活用プラン ・ブログを使って積極的に発信したい ・非対面で顧客と面談したい	用意したテンプレートを元にカスタマイズも可能で、多くの追加機能(有料)も搭載可能なマルチなプラン ・SNSとの連携 ・お役立ちマップで地域連携 ・弊社によるサポート充実	代理店として必要なコンテンツをオリジナルのデザインや機能でブランディングを図るプラン ・自社のオリジナリティを表現 ・代理店としての実情にあった機能をご相談に応じて組み立てます。
別途費用	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンプライアンス検証: 1年目10,000円(税込11,000円)。2年目以降 5,000円(税込5,500円)/年</li> <li>・サーバー管理料: 2,500円(税込2,750円)/1年毎更新</li> <li>・ドメイン使用料: ドメイン管理会社により約1,000~10,000円(税込1,100円~11,000円)/年</li> <li>・レンタルサーバ使用料: 約6,000円(税込6,600円)/年</li> </ul>			

新機能

スタンダード以上のプランで標準搭載

オプション



**SNSとの連携**  
FacebookやTwitterと連携して、ホームページへ誘導できます。



**お役立ちマップ**  
近所のお役立ちマップを掲載して、地域連携!



**メールマガジン**  
メールマガジンを発行してお客様との接点を強化!



**記事・動画  
コンテンツ制作**  
コンテンツ制作もお任せください!



**オンライン相談  
申し込みフォーム**

申し込みフォーム、ZOOM面談機能を追加できます。

## よくいただく質問

### なぜこんなに低価格なの?

保険代理店用ホームページとして事前にコンプライアンスチェックされた「テンプレート」を使用・編集。基本設計の構築費用を省きサーバー会社の直接契約で中間マージンをカット。また、マニュアルでの自作業でコストの削減を実現しました!

### ホームページでなにを発信していけばいいの?

全プランに「お知らせ機能」が付き、スタンダードプランとビジネスプランには「ブログ機能」が付いています。ホームページ更新は、御社の周知や営業活動の大きな武器に。またホームページ更新をすることで、集客・見込み客の獲得などのメリットも!

### コンプライアンス検証って?

保険代理店監査業務を行っている「日本創倫株式会社」が募集文書申請やホームページ審査の事前チェック等を行います。コンプライアンス検証が完了したホームページには検証マークが掲載されます。

(検証は日本創倫(株)に業務委託)



他にもイラスト作成、動画の撮影・編集などのオプションやメール設定なども承ります。お気軽にお問い合わせください。

2021年4月26日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ゆ う ち ょ 銀 行  
代 表 者 名 取 締 役 兼 代 表 執 行 役 社 長 池 田 憲 人  
(コード番号 7182 東証第一部)

### 新規業務開始に関するお知らせ

株式会社ゆうちょ銀行（東京都千代田区、取締役兼代表執行役社長 池田 憲人、以下「ゆうちょ銀行」）は、口座貸越による貸付業務、個人向け住宅融資業務（フラット 35）及び損害保険募集業務について、2021年5月6日（木）から取扱いを開始することといたしましたので、お知らせいたします。

（※） 新規業務の認可取得については、2021年4月9日開示「新規業務に関する認可取得」参照。

#### 【取扱いを開始する業務】

1 口座貸越による貸付業務

顧客の急な出費や一時的な資金ニーズに対応する、口座貸越による貸付業務を実施。

2 個人向け住宅融資業務（フラット 35）

独立行政法人住宅金融支援機構の証券化支援事業等を利用した個人向け住宅融資業務（フラット 35）を実施。

3 損害保険募集業務

損害保険代理店として、フラット 35 契約者向けに住宅ローン長期火災保険の募集業務を実施。

※新規業務の概要は、別紙参照。

（サービスの詳細については、2021年5月6日にゆうちょ銀行 Web サイトでお知らせいたします。）

（取扱店舗数）

	ゆうちょ銀行	郵便局
口座貸越による貸付業務	233 店舗	約 2 万局 (簡易郵便局を除く)
個人向け住宅融資業務 (フラット 35)	41 店舗	取扱無し
損害保険募集業務	41 店舗	取扱無し

本件の、ゆうちょ銀行の業績に与える影響は軽微であると見込んでおりますが、今後、業績予想修正の必要性及び公表すべき事項が生じた場合には、速やかに開示いたします。

ゆうちょ銀行といたしましては、中長期的には、これらの業務等は、お客さまの利便性向上、ゆうちょ銀行の経営の安定等の観点から必要であると考えております。

## 新規業務の概要

## 1 口座貸越による貸付業務

## (1) 概要

口座残高を超える払戻し等の際、不足額を通常貯金口座を経由して自動的に貸し付けをするサービス。毎月一定額を約定弁済。任意の金額を返済する随時返済も可能。

## (2) 主な商品性\*

取扱店舗	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ゆうちょ銀行の直営店</li> <li>・ 郵便局（簡易郵便局での申込受付、随時返済、解約は行わない）</li> </ul>
融資対象者	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 満 20 歳以上 70 歳以下で、通常貯金口座を保有している個人のお客さま</li> <li>・ ゆうちょ銀行が指定する保証会社の保証を受けられる方</li> </ul>
極度額（上限）	30 万円
貸出金利	年率 14%

※商品性については、変更になる場合があります。

## 2 個人向け住宅融資業務（フラット 35）

## (1) 概要

2019 年度に取扱を開始した住宅ローン媒介業務（ソニー銀行、新生銀行）に加え、住宅金融支援機構の証券化支援事業を利用した住宅ローン商品「フラット 35」を直接取扱う。

民間金融機関と住宅金融支援機構が提携し提供される長期固定金利タイプの住宅ローン。

## (2) 主な商品性

取扱店舗	ゆうちょ銀行の直営店 41 店舗（ローンサービス部設置店）
取扱商品	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ フラット 35（買取型）</li> <li>・ フラット 35S</li> </ul>

## 3 損害保険募集業務

## (1) 概要

フラット 35 契約者向けに損害保険代理店として、住宅ローン長期火災保険を取扱い。

※火災保険の申込先（取扱代理店）は、ゆうちょ銀行以外を含めお客さまが自由に選択可能。

## (2) 主な商品性

取扱店	ゆうちょ銀行の直営店 41 店舗（ローンサービス部設置店）	
保険種類	住宅ローン長期火災保険および付帯する地震保険	
引受保険会社	三井住友海上火災保険株式会社	損害保険ジャパン株式会社
ペットネーム (下段は商品名)	『GK すまいの保険 (ローン団体扱用)』	『THE すまいの保険 (債務者集団扱特約付)』
	団体扱（ローン利用者）特約付 すまいの保険	債務者集団扱特約付 個人用火災総合保険

以上



# 「顧客本位の業務運営に関する原則」改訂の下で 代理店手数料の開示にどう対応すべきか①

栗山 泰史

日本損害保険代理業協会アドバイザー

金融庁では、改訂「顧客本位の業務運営に関する原則」を採択する金融業者に対して、原則として示されている内容に取組方針等をおける記載内容との対応関係の報告を求めている。採択金融業者リストへの掲載を希望する事業者は、6月30日までに報告を提出しなければならぬ。そこで保険代理店にとって問題となるのが手数料の「明確化」だ。栗山泰史氏(日本代協アドバイザー)がこの点に関して自身の見解を本紙に寄せた。本日と24日付の2回にわたって掲載する。

## 1. はじめに… 足下での動き

「原則」を採択した金融業者のうち、「金融業者リスト」への掲載を希望する事業者は、EBCの報告様式に必要な事項を記載し、2021年6月30日(水)17:00までに、総合政策局リスク分析総括課メールアドレス「提出ください」提出いただく。上記の文中、「金融業者リスト」について、は、次のように説明されている。

### ■金融庁への報告

「金融庁は、金融業者からの提出された報告内容に基づいて確認等を行っている。原則として、対応している内容毎に、対応した取組方針等を明確に示している金融業者を、順次金融業者リストに掲載してまいります」

## 2. 代理店手数料の開示を巡る経緯

「原則」の改訂によって、変額個人年金保険や外貨建保険など、特定保険契約と称される保険に、事実上、手数料開示が必要になった。そうなる特定保険契約以外の一般の保険についてはどう対応すべきかという悩ましい問題が生じる。

### ■改訂前の状況

代理店の中については、保険においても代理店手数料開示が行われるの(1)との動機が生じている。しかし、必ずしも「直線」にそのなるわけではない。この報告書では、手数料の開示について「現時点において一律にこれを求める必要はない」とした上で、今後の展開において「手数料の多寡を原因として不適切な比較販売が行われる事例が判明した場合は、手数料開示の義務づけの要件について、改めて検討を行う」との結論を出している。ここに至ったのは、業法改正による比較販売を行う乗合保険の体制整備義務が法定されたこと、保険商品の比較販売において一定の適切な体制が整備・確保されることとの認識があったからだ。そして、業法改正を受けた金融庁の監督指針において「形式的には客観的な商品の比較が、提示・推奨を伴いながら、実質的には、例えば代理店の受け取る手数料水準の高い商品に誘導するために商品の絞り込みの提示・推奨を行っている」と指摘されている。

### ■改訂後の状況

「改訂後の状況」は、16年の保険業法改正のベースになった報告書に、読者の皆さまにもなじみ深いものと思われる。この報告書では、手数料の開示について「現時点において一律にこれを求める必要はない」とした上で、今後の展開において「手数料の多寡を原因として不適切な比較販売が行われる事例が判明した場合は、手数料開示の義務づけの要件について、改めて検討を行う」との結論を出している。ここに至ったのは、業法改正による比較販売を行う乗合保険の体制整備義務が法定されたこと、保険商品の比較販売において一定の適切な体制が整備・確保されることとの認識があったからだ。そして、業法改正を受けた金融庁の監督指針において「形式的には客観的な商品の比較が、提示・推奨を伴いながら、実質的には、例えば代理店の受け取る手数料水準の高い商品に誘導するために商品の絞り込みの提示・推奨を行っている」と指摘されている。

## 「顧客本位の業務運営に関する原則」改訂の下で 代理店手数料の開示にどう対応すべきか②

栗山 泰史

金融業者では、改訂「顧客本位の業務運営に関する原則」を採択する金融業者に対して、原則として示されている内容に取組方針等をおける記載内容との対応関係の報告を求めている。採択金融業者リストへの掲載を希望する事業者は、6月30日までに報告を提出しなければならぬ。そこで保険代理店にとって問題となるのが手数料の「明確化」だ。栗山泰史氏(日本代協アドバイザー)がこの点に関して自身の見解を本紙に寄せた。本日と24日付の2回にわたって掲載する。

## 1. はじめに… 足下での動き

「原則」を採択した金融業者のうち、「金融業者リスト」への掲載を希望する事業者は、EBCの報告様式に必要な事項を記載し、2021年6月30日(水)17:00までに、総合政策局リスク分析総括課メールアドレス「提出ください」提出いただく。上記の文中、「金融業者リスト」について、は、次のように説明されている。

### ■金融庁への報告

「金融庁は、金融業者からの提出された報告内容に基づいて確認等を行っている。原則として、対応している内容毎に、対応した取組方針等を明確に示している金融業者を、順次金融業者リストに掲載してまいります」

## 2. 代理店手数料の開示を巡る経緯

「原則」の改訂によって、変額個人年金保険や外貨建保険など、特定保険契約と称される保険に、事実上、手数料開示が必要になった。そうなる特定保険契約以外の一般の保険についてはどう対応すべきかという悩ましい問題が生じる。

### ■改訂前の状況

代理店の中については、保険においても代理店手数料開示が行われるの(1)との動機が生じている。しかし、必ずしも「直線」にそのなるわけではない。この報告書では、手数料の開示について「現時点において一律にこれを求める必要はない」とした上で、今後の展開において「手数料の多寡を原因として不適切な比較販売が行われる事例が判明した場合は、手数料開示の義務づけの要件について、改めて検討を行う」との結論を出している。ここに至ったのは、業法改正による比較販売を行う乗合保険の体制整備義務が法定されたこと、保険商品の比較販売において一定の適切な体制が整備・確保されることとの認識があったからだ。そして、業法改正を受けた金融庁の監督指針において「形式的には客観的な商品の比較が、提示・推奨を伴いながら、実質的には、例えば代理店の受け取る手数料水準の高い商品に誘導するために商品の絞り込みの提示・推奨を行っている」と指摘されている。

### ■改訂後の状況

「改訂後の状況」は、16年の保険業法改正のベースになった報告書に、読者の皆さまにもなじみ深いものと思われる。この報告書では、手数料の開示について「現時点において一律にこれを求める必要はない」とした上で、今後の展開において「手数料の多寡を原因として不適切な比較販売が行われる事例が判明した場合は、手数料開示の義務づけの要件について、改めて検討を行う」との結論を出している。ここに至ったのは、業法改正による比較販売を行う乗合保険の体制整備義務が法定されたこと、保険商品の比較販売において一定の適切な体制が整備・確保されることとの認識があったからだ。そして、業法改正を受けた金融庁の監督指針において「形式的には客観的な商品の比較が、提示・推奨を伴いながら、実質的には、例えば代理店の受け取る手数料水準の高い商品に誘導するために商品の絞り込みの提示・推奨を行っている」と指摘されている。

(4面からつづく)  
 「うちからつづく」  
 感がある。  
 一般の保険の場合、手数料が開示されていなければならぬ理由がある。だから、金融審議会も議論の結果、開示を求めた。仮に「特定保険契約」における手数料開示が実現するとしても、それは金融商品における手数料開示の環境として行われるものと捉えざるべきで、保険全体の手数料開示の前提と捉えるのは必ずしも適切な認識とは言えないわけだ。

ちなみに、生命保険協会は、16年9月1日付で「市場リスクを有する生命保険の販売手数料を開示するにあたって特に留意すべき事項」と題する見解を公表している。これは、生保会社や代理店を拘束するものではないが、特定保険契約の手数料開示に関するガイドラインになっている。  
 ■「特定保険契約」と「一般の保険」とは異なる  
 「特定保険契約」と「一般の保険」とは異なる。特定保険契約とは、

「特定保険契約」と「一般の保険」とは異なる。特定保険契約とは、

「特定保険契約」と「一般の保険」とは異なる。特定保険契約とは、

「特定保険契約」と「一般の保険」とは異なる。特定保険契約とは、

「特定保険契約」と「一般の保険」とは異なる。特定保険契約とは、

「特定保険契約」と「一般の保険」とは異なる。特定保険契約とは、



【栗山泰生(へい)やま やすし】氏のプロフィール

栗山泰生(へい)やま やすし  
 1970年、京都大学法学部卒業後、安田火災海上保険(株)に入社。2007年(株)損害保険ジャパン(常務執行役員)09年日本損害保険協会専務理事を歴任。11年の東日本大震災時は日本損害保険協会中央対策本部事務局長を務め、政治、行政、マスコミ、業界対応業務に従事した。13年から日本損害保険代理業協会アドバイザー。11年の東日本大震災時は日本損害保険協会中央対策本部事務局長を務め、政治、行政、マスコミ、業界対応業務に従事した。13年から日本損害保険代理業協会アドバイザー。11年の東日本大震災時は日本損害保険協会中央対策本部事務局長を務め、政治、行政、マスコミ、業界対応業務に従事した。13年から日本損害保険代理業協会アドバイザー。

「事業費をどう配分するか」という問題にすぎない。つまり、保険における手数料はどのような位置づけになるのだろうか。保険料は、純保険料と事業費に分けられる。事業費はどのように保険会社の社費(代理店の手数料)に振り分けられる。ここで確認しておきたいのは、手数料が高いとそれが配分されるのは事業者内部の問題だということだ。「お客のいい代理店」である保険会社は、手数料を高くして自社の利益を確保し、自社の利益を多く支払うことになる。ところが代理店も、手数料が高かろうが低かろうが、支払われる保険金に差は生じない。これが「特定保険契約」と「一般の保険」の最大の違いだ。

「顧客本位の業務運営」の原則4の「手数料の明確化」は金融商品において当然開示を含まれるものである。しかし、保険の場合は、手数料が金融商品とは異なる位置づけになることを忘れてはならない。つまり、代理店が

### 金融商品である特定保険契約は開示求められる

「一方、その逆の場合には社費を厚くして手数料を減らすことになる。担保の場合、手数料がインセンティブによって代理店手数料が保たれる。これは保険会社(代理店)が事業費をどのように配分するかを決める「ものごと」についてどうよわわわだ。もちろん、代理店が

「一方、その逆の場合には社費を厚くして手数料を減らすことになる。担保の場合、手数料がインセンティブによって代理店手数料が保たれる。これは保険会社(代理店)が事業費をどのように配分するかを決める「ものごと」についてどうよわわわだ。もちろん、代理店が

「一方、その逆の場合には社費を厚くして手数料を減らすことになる。担保の場合、手数料がインセンティブによって代理店手数料が保たれる。これは保険会社(代理店)が事業費をどのように配分するかを決める「ものごと」についてどうよわわわだ。もちろん、代理店が

「一方、その逆の場合には社費を厚くして手数料を減らすことになる。担保の場合、手数料がインセンティブによって代理店手数料が保たれる。これは保険会社(代理店)が事業費をどのように配分するかを決める「ものごと」についてどうよわわわだ。もちろん、代理店が

「一方、その逆の場合には社費を厚くして手数料を減らすことになる。担保の場合、手数料がインセンティブによって代理店手数料が保たれる。これは保険会社(代理店)が事業費をどのように配分するかを決める「ものごと」についてどうよわわわだ。もちろん、代理店が

「一方、その逆の場合には社費を厚くして手数料を減らすことになる。担保の場合、手数料がインセンティブによって代理店手数料が保たれる。これは保険会社(代理店)が事業費をどのように配分するかを決める「ものごと」についてどうよわわわだ。もちろん、代理店が

「一方、その逆の場合には社費を厚くして手数料を減らすことになる。担保の場合、手数料がインセンティブによって代理店手数料が保たれる。これは保険会社(代理店)が事業費をどのように配分するかを決める「ものごと」についてどうよわわわだ。もちろん、代理店が

「一方、その逆の場合には社費を厚くして手数料を減らすことになる。担保の場合、手数料がインセンティブによって代理店手数料が保たれる。これは保険会社(代理店)が事業費をどのように配分するかを決める「ものごと」についてどうよわわわだ。もちろん、代理店が

「一方、その逆の場合には社費を厚くして手数料を減らすことになる。担保の場合、手数料がインセンティブによって代理店手数料が保たれる。これは保険会社(代理店)が事業費をどのように配分するかを決める「ものごと」についてどうよわわわだ。もちろん、代理店が

「一方、その逆の場合には社費を厚くして手数料を減らすことになる。担保の場合、手数料がインセンティブによって代理店手数料が保たれる。これは保険会社(代理店)が事業費をどのように配分するかを決める「ものごと」についてどうよわわわだ。もちろん、代理店が

「一方、その逆の場合には社費を厚くして手数料を減らすことになる。担保の場合、手数料がインセンティブによって代理店手数料が保たれる。これは保険会社(代理店)が事業費をどのように配分するかを決める「ものごと」についてどうよわわわだ。もちろん、代理店が

「一方、その逆の場合には社費を厚くして手数料を減らすことになる。担保の場合、手数料がインセンティブによって代理店手数料が保たれる。これは保険会社(代理店)が事業費をどのように配分するかを決める「ものごと」についてどうよわわわだ。もちろん、代理店が

「一方、その逆の場合には社費を厚くして手数料を減らすことになる。担保の場合、手数料がインセンティブによって代理店手数料が保たれる。これは保険会社(代理店)が事業費をどのように配分するかを決める「ものごと」についてどうよわわわだ。もちろん、代理店が

「一方、その逆の場合には社費を厚くして手数料を減らすことになる。担保の場合、手数料がインセンティブによって代理店手数料が保たれる。これは保険会社(代理店)が事業費をどのように配分するかを決める「ものごと」についてどうよわわわだ。もちろん、代理店が

「一方、その逆の場合には社費を厚くして手数料を減らすことになる。担保の場合、手数料がインセンティブによって代理店手数料が保たれる。これは保険会社(代理店)が事業費をどのように配分するかを決める「ものごと」についてどうよわわわだ。もちろん、代理店が

「一方、その逆の場合には社費を厚くして手数料を減らすことになる。担保の場合、手数料がインセンティブによって代理店手数料が保たれる。これは保険会社(代理店)が事業費をどのように配分するかを決める「ものごと」についてどうよわわわだ。もちろん、代理店が

「一方、その逆の場合には社費を厚くして手数料を減らすことになる。担保の場合、手数料がインセンティブによって代理店手数料が保たれる。これは保険会社(代理店)が事業費をどのように配分するかを決める「ものごと」についてどうよわわわだ。もちろん、代理店が

「一方、その逆の場合には社費を厚くして手数料を減らすことになる。担保の場合、手数料がインセンティブによって代理店手数料が保たれる。これは保険会社(代理店)が事業費をどのように配分するかを決める「ものごと」についてどうよわわわだ。もちろん、代理店が

「一方、その逆の場合には社費を厚くして手数料を減らすことになる。担保の場合、手数料がインセンティブによって代理店手数料が保たれる。これは保険会社(代理店)が事業費をどのように配分するかを決める「ものごと」についてどうよわわわだ。もちろん、代理店が

代協会の皆さま、お疲れ様です。ワクチン接種の順番が待ち遠しい今日この頃です。

さて、先月からお送りしている Part 6 では、自己点検について改めて解説しています。多くの代理店においては、体制整備を構築するために必要となる PDCA サイクルの C の主体は自己点検だと思います。

本来求められているのは「内部監査」ですが、規模的に難しいので自己点検に代えることは許容されています。ここで大事なことは形式ではなく実態です。どんな規模の代理店であっても、「合理的で実効性ある」監査を行うことは大前提です。

従って、自己点検を「営業とは関係ない余計な事」だから「なるべく時間をかけず感覚的に〇”にしておけばいい」程度の認識で取り組んでいると、大きな間違いを起こすことになります。自己点検は PDCA の起点であり、最も本質的な態勢整備の軸になります。形だけの点検でなく、深度の有る点検が必要となりますので、従業員全員での再認識とチェック方法等の周知徹底をお願いします。

上記認識の上で、第 2 回は「体制整備の実施状況」をテーマとします。改正保険業法が施行されて早 5 年となりますが、代理店主には体制整備が義務として法制化されました。体制整備（形）から態勢整備（実効性）に進めるためには PDCA サイクルを回すという表現が使われますが、今回はその実効性の観点から解説いたします。

### （ 1 ）社内規則等の策定（Plan）

#### 観点 社内規則等を適切に策定しているか

##### 【点検のポイント】

- ・自社で全ての規定を策定することは当然 OK ですが、実際には保険会社作成の社内規程を自社の規定に置き換えておられる会員の方が多いと思います。これでも法的な問題はありませんが、保険会社の規定だけで自社の運営ができるはずはありませんので、自社の実態に合わせたカスタマイズや追加作成も必要になります。自社を適正に運営するために必要な規則と認識した上で、代理店の実態を踏まえて検討する必要があります。
- ・また、乗合代理店の場合は、各社の規定を束ねて自社規定に置き換えることは OK ですが、各社の規定には違いがあるはずで、単に「持ちよった」だけでは「態勢」にはなりません。各社の規定内容を確認の上、相違表を作成し、社内でも共有することが必要です。
- ・規定は頻繁に変わります。常に最新の内容に更新しておく必要があります。確実に実施するために担

当者を定め、その実施状況を点検項目にしておくことも有効です。

- ・ 規定類は従業員がいつでも閲覧できる状況になっていることが必要です。紙ベースでもいいのですが電子データに取り込んで、いつでも、どこからでも閲覧できるようにすることが有効です。

## ( 2 ) 適正な教育・管理・指導 ( Do )

**観点** 募集人の資格取得状況および資格の有効期限を適切に管理しているか

【点検のポイント】

- ・ 募集人単位の資格取得計画が年初に策定されていますか
  - ・ 資格管理のデータは最新状態に更新されていますか
- その前提として、各募集人の資格取得状況、更新日、更新結果等が代理店内で管理されていますか 資格の管理は保険会社任せでは×です。必ず自社で管理してください。

**観点** 募集人に対して教育・管理・指導を適切に行っているか

【点検のポイント】 日本代協アカデミーの活用が有効です

- ・ 年初に募集人ごとの能力・特性に応じた自社の研修計画が策定されていますか  
( 個々の強み・弱みが分かっていないと実効性ある教育はできません。また、新人は勿論ですが、ベテランの募集人ほど新たな取り組みができていないことが多いので注意が必要です )
- ・ 研修の行程管理は行われていますか 記録は取っていますか
- ・ 研修実施後に理解度確認テストを実施して募集人ごとの強み・弱みを把握していますか  
確認テストは 100 点取れるまで実施していますか
- ・ 欠席者への補講が確実に実施されていますか ( 誰が行いますか 記録はありますか )
- ・ 乗合代理店で推奨販売・比較説明を行っている場合、募集人は自社の販売方針 ( パターン ) を理解していますか ロープレで確認していますか ( 金融庁検査ではその場でロープレが要求されます )

## ( 3 ) 自己点検等の監査 ( Check )

**観点** 自店で定めた社内規則等に沿って適切業務を運営しているか

【点検のポイント】

- ・ 募集人の自己点検は現物を確認しながら時間をかけて実施されているか  
( 実効性を高めるためには、担当者同士の相互チェック方式も有効です )
- ・ 全項目に「○」がついていないか 「○」した根拠はあるか 記録はあるか  
( 改善が必要なことは多いはずですが、「○」を付けることが目的になっては本末転倒です。自社と募集人自身のレベルアップのために日々の改善を繰り返すサイクルを作って下さい )

- ・ 自己点検は年複数回実施されているか
- ・ チェックリストは管理者による精査、フィードバックが行われているか 管理者は書面等の現物を確認しているか (○× だけみも無意味です)
- ・ 経営者自身のチェックは行われているか  
自己点検では募集人等が主体となりますが、監査で本当に大事なことは「経営者のチェック」です。経営者自身がルールを破っていることもありえますので、弁護士に見てもらい、ベテランの業務責任者に見てもらい、社員に評価してもらおうといった取り組みが必要です。良くも悪くも小企業の場合は経営者が全てですので、チェックリストに基づく事務・業務点検以外に、「経営者自身のあり方をチェックする」目が必要です。
- ・ 補足ですが、整理整頓ができていない従業員は、ルールに沿った運営が疎かになっているおそれがあるので、要チェックです。

**観点** 苦情の対応・管理を適切に行なっているか

【点検のポイント】

- ・ 募集人は苦情等のお客さまの声の定義と報告ルートを正しく理解しているか 報告漏れはないか 記録・工程管理は適切か
- ・ 保険会社に報告が必要なお客さまの声は漏れることなく、適切に報告、連携できているか
- ・ お客さまの声が社内で共有されているか そのためにどのような取組みが行われているか

**(4) 改善に向けた態勢整備 (Action)**

**観点** 自己点検や苦情等で判明した不備の原因を把握のうえ、改善策・再発防止策等を策定して実施するなど、問題点の改善に向けた態勢を整備しているか

【点検のポイント】

- ・ 改善計画書などを用いて、点検で把握された是正項目を見える化し、行程を把握しているか
- ・ 点検で把握された自社の課題を社内会議などで共有しているか
- ・ 改善した具体的な事例はあるか 記録はあるか 改善の効果は出ているか

主なものを列挙しました。自社の規模や業務の特性に応じて、それぞれの PDCA サイクルを作り上げ、日々の改善を繰り返しながらレベルを引き上げて下さい。「自社の取り組み」ですから、答えは皆さんの中にあります。どうぞよろしくお願いいたします。

[ 作成 日本創倫株式会社 専務取締役 (SEO) オフィサー事業部長 風間利也 ]

[ 配信 日本代協事務局 ]

日本代協事務局 (野元)

## ○ 東京海上「減災」寄付 自己負担なしの火災保険発売 (21/4/13 日経朝)

- ・ 7月から契約者が自己負担なしで「減災」向けの慈善団体に寄付できる火災保険を販売  
契約内容確認書類や約款をWEB化し、書類郵送費の削減分を寄付  
「社会福祉法人 中央共同募金会」を寄付先に 寄付額総額は年間数千万円を見込む
- ・ 自然災害増で火災保険の収支は悪化しており、寄付を通じて「減災」の一助とする  
SDGs 関連施策と位置付け

## ○ 金融庁「真の顧客本位」を促す (21/4/13 日経朝)

- ・ 金融庁は各金融機関の顧客本位の取り組みを比較しやすい仕組みをつくる  
取り組み状況を客観的に測れる指標等の具体的情報の開示を要請 6月末が期限  
顧客本位をスローガンにかかげながら実体の伴わない「言いつばなし」「口だけ」を防ぐ
- ・ 顧客本位の業務運営の7原則 (実質6原則) の評価ポイントは以下の通り
  - 顧客の最善の利益の追求 ...実現状況を確認するための指標を示している
  - 利益相反の適切な管理 ...対応方針を明確に示している
  - 手数料等の明確化 ...設定の考え方を具体的に示している
  - 重要情報の開示 ...説明方法を具体的に示している
  - 顧客にふさわしいサービス提供 ...サービス提供のために把握する情報を具体的に示している
  - 従業員への適切な動機付け ...評価フォローアップの内容を示している

- ・ 原則に対応をした取り組みを明確に示した事業者は金融庁のリストに掲載、特に優れたものは  
好事例として同庁HPなどで紹介

- ・ 事業者間の競争を促し、優良な事業者に顧客が集まり、収益につながる好循環を目指す

金融庁は不適切取り扱いの監視も強め、顧客本位の業務運営の実効性を高める

(注 上記は主資産運用を担う金融機関が対象ですが、生保の投資性商品を販売する代理店は当然対象になります。また、顧客本位の事業運営の要請は損保代理店を含む全ての金融事業者に求められている金融行政の重要な規範であり、保険代理店も背景や趣旨、具体的な要請の内容をしっかりと把握し、自社に応じた顧客本位を (スローガンや意気込みではなく) 具体的に、見える形で徹底していく必要があります)

(注 損保代理店としては、上記のうち、「手数料の明確化」のエクスプレイン = ”非該当とする説明”が課題となります。この点の考え方等については、日本代協において検討の上、来月中旬をめぐりに会員の皆さまに提示させていただきます)

### ○ 東京海上 HD 米国生保買収 (21/4/16 日経夕)

- ・ 東京海上は今夏に米「スタンダード・セキュリティ・ライフ・インシュアランス」を買収  
収保 13 億円、買収金額 200 億円
- ・ 従業員が家族の介護などで休暇を取得した場合の収入減を補償する商品が主力

### ○ 生保協会 生保営業職員の管理指針 導入見送りへ (21/4/18 朝日朝)

- ・ 第一生命営職の巨額不祥事件を受けて生保協会は加盟各社にアンケートを実施  
その結果「ほとんどの会社で基本的な態勢整備は出来ている」と総括 今回の件は個社の個別事  
案と位置付け、一時検討していた管理や指導に関する協会ベースの指針導入は見送りの方向
- ・ 成績が優秀な職員の管理の甘さを問題視したが、大半の会社が成績によって管理や教育・研修に  
差を設けていないことが確認されたため、管理指針策定は見送りに
- ・ ただし、成績優秀者が他の営業職員と同じように管理されているか、社内のコンプライアンス部門で  
は確認していないとの回答も数社あり、今後は各社の取り組み事例を数多く共有することで自社の  
取り組みの高度化につなげていく方針

### ○ 朝日生命 「なないる生命」設立 (保毎)

- ・ 4 月 1 日開業、10 月 1 日から販売開始 朝日生命 100%子会社 (本社 四谷)  
乗合代理店、直販用に第 3 分野商品を販売

### ○ キリン 直営店での「飲み放題」廃止 (21/4/21 日経朝)

- ・ 直営ビアレストラン 27 店 (キリンシティなど) で「飲み放題プラン」を終了  
過度な飲酒や高アルコール飲料に対する社会的批判の高まりに対応 投資家の理解も求める  
ESG (環境・社会・企業統治) の観点からメーカーとして過度な飲酒を呼び掛ける姿勢を転換
- ・ キリンは 2017 年から「スロードリンク」を掲げ、適量飲酒を提唱 過度な飲酒は社会的批判の対象  
になっており、オリオンビールは高アルコール耐ハイの生産を停止、アサヒはアルコール度数 0.5%の  
「アサヒビアリー」を販売 政府はアルコール分量を 25 年度末までに容器に記載することを決定
- ・ 海外は過度な飲酒への規制で先行 英国は既に飲み放題は禁止されており、米国でも種類を安く  
飲める「ハッピーアワー」を禁止する州も出てきている

### ○ 損保ジャパン 通販サイト障害に保険 (21/4/21 日経朝)

- ・ システム障害で通販サイトがダウンした際に出店企業の売上減少を補償する保険を年内に発売  
物理的被害を補償してきた企業向けサービスが変化 デジタル時代に対応するサービスは今後も拡  
大し、企業向け保険の補償内容やサービスは大きく変わる
- ・ イスラエルの「パラメトリクス」と提携 DX の活用で自動的に障害を検知し、契約者からの請求がなく  
ても保険金の支払いを進める 売上 10 億円規模で年間保険料数万円程度

- ・システム停止に備える保険は英ロイズが東京海上参加のキルンなどと20年9月からイスラエルで発売、米国でも販売を計画中 システム障害はこの5年で3倍に増加 補償ニーズは高まっている
- ・17年にZOZOTOWNが26時間止まった際の単純逸失利益は約6億円

#### ○ EU AIに包括規制導入(21/4/22 日経朝)

- ・EUは人工知能AIの規制に乗り出す 顔認証などの利用で事実上の事前審査制を導入 違反すれば最大39億円か世界売上高の6%の罰金を課す 成立までに数年かかる見込み 個人の自由や権利とイノベーションのバランスが課題に 進化する技術のリスクを抑え、経済・社会の利益につなげられるかが問われる
- ・AIのリスクを4つに分類 禁止・高リスク・限定的なリスク・最小限のリスクに分けて制限
- ・規制の背景にあるのは少数民族やウイグル族の監視にAIを多用している中国の存在 個人情報を広く収集・分析し、市民の監視・追跡に使うことはEUとしては断じて容認できない 指針や原則に止まる現行規制からの大転換であり、他国に影響する可能性あり 日本は既存の法令活用が前提で、AI規制は「時期尚早」の立場

#### ○ 郵政民営化委員会 金融 2 社株処分の工程表提示の意見書公表(21/4/23 日経朝)

- ・政府の郵政民営化委員会はゆうちょ銀行とかんぽ生命に対する日本郵政の出資比率について、「全株処分のロードマップ(工程表)を明らかにする取り組みが求められる」との意見書を公表
  - ・郵政は今後5年間で両社への出資比率を5割以下に下げの方針を示しているが、具体的な工程表は示されていないことに対して菅総理に意見した
  - ・岩田委員長は2026年度以降が完全民営化(郵政株全株売却)のエポックメイキングの時期になることを期待
- (注 この点については、本年2月4日開催の郵政民営化委員会において、金子会長が強く主張したこともあり、民営化委員会としては郵政株売却の道筋を示すことは”正論”と認めた形です)

#### ○ 工場火災、全国で多発(21/4/23 日経朝)

- ・全国で工場火災が多発 厳しいコスト競争にさらされるメーカーで安全への投資が後手に 国内では工場火災が相次ぎ、消防庁統計では19年の火災発生件数は1,803件で15年から増加傾向が続いている MS&ADでは「設備が老朽化し、安全検査に関する技能が十分に伝承されていない」と分析 様々なBCP対策が急務になっている
- 3月火災を起こしたルネサスの那珂工場は20年前の建設で対応ができていなかった、との指摘も
- (注 この情報版でもお伝えしましたが、現在、火災保険は大規模自然災害がない年でも恒常的な赤字が続く異常な状態になっており、その原因の一端が、特定工場の事故が多発していることにあると言われています。このままの状態が続くと、火災保険保険料の更なる上昇は避けられず、代理店手数料率にも大きな影響が及ぶことも考えられます。火災保険の料率算出自体のあり方が問われる時代になっていることは認識しておく必要があります。併せて、BCP対策も重要です) (以上)



日本代協事務局 (野元)

○ **節税指南か 保険勧誘資料 (21/4/22 朝日朝)**

- ・ 問題になっているのは「逡増定期保険」の一部 マニユライフやエヌエヌ、明安などが扱う  
企業が加入し、役員の死亡時などに保険金を受け取る 税金を抑えて会社の資産を個人に「お得」  
に移せる「名義変更プラン」が横行 国税庁が課税逃れのような利用法の阻止に動いたが販売する  
外資系生保が節税を指南する内部資料を作成していた
- ・ マニユライフ生命は「研修終了後、要回収」、「顧客および代理店への配布厳禁」と表記して法人か  
ら個人へ名義変更した場合の振込額や課税額を記載した内部資料の存在について、「ノーコメント」
- ・ 金融庁は問題を把握し、同社から事情を聞いている 今後の対応が注目される

○ **損保ジャパン 自動車保険 支払い漏れ 1100 件 (21/4/27 日経朝)**

- ・ 車両同士の事故で自己負担なしの特約を付帯した顧客に対し、自己負担を除いて保険金を支払い  
該当件数 1100 件・5500 万円 セゾンでも 6 件・30 万円

○ **三井住友海上 再生エネルギー100%保険で支援 (21.4.27 日経朝)**

- ・ 「グリーン電力証書」発行事業者を対象に、火災等で電力調達できなかった場合に他の再生エネ  
ルギー発電所への切り替えで生じる追加コスト分を保険でカバー 代替調達先を確保しやすくする  
商品名は「グリーン電力証書安定供給支援保険」 補償額上限は 1kW 時あたり 2 円  
3 年後に年間 1 億円の保険料を見込む 「脱炭素」に向けたグリーン電力発行市場拡大を後押し  
( \* 企業グリーン電力証書を発行すると CO2 排出削減と見做される。世界的な「脱炭素」の  
流れの中で、発行市場は拡大を続けており、国内の 4 - 12 月の発行額は 4.4 億キロワットとなり、  
過去最高を記録 )

○ **携帯電話販売店の従業員 4 割が高額プラン勧誘 総務省発表 (21/4/27 日経朝)**

- ・ 4 割の従業員が顧客のニーズや意向を確認せず、上位の料金プランを勧誘と総務省が公表
- ・ 通信大手の営業目標を満たすことで代理店が手数料を得る体系が、高い料金プランを顧客に勧め  
る一因と総務省はみている 消費者保護の観点から手数料設定のあり方が問われる

○ **日新火災 火災保険「修理業者紹介制度」を開始 (保毎)**

- ・ 日新火災は災害時の復旧支援と特定修理業者とのトラブルから顧客を守ることを目的として株式  
会社ローカルワークスと提携、業者紹介制度を 4 月からスタート
- ・ ローカルワークスは全国約 5,000 社の業者とのネットワークがある

契約者は地元の業者だけでなく近隣業者の利用も可能に

- ・ ローカルワークスは、業者の過去の法令違反の有無や施工実績を、第三者機関を含めて確認  
一定の品質基準を満たした業者のみによるネットワークを構築  
(注 悪質業者対策に一定の効果はあると思いますが悪質業者に先に顧客と接触されるとトラブルにつながる可能性も高くなるので、お客様に対する日頃からの情報提供・注意喚起と併せて、災害の際には保険会社・代理店に先ず連絡が入るよう取り組んでおくことが重要になります。)

#### ○ 損保ジャパン スマホ完結・実費補償型医療保険発売へ(保毎・既報)

- ・ 6月から「スマホでピタッと充実保険」発売 22年3月末までに20万件目標  
パンフレット等のバーコードからアクセスし、5分で手続き終了  
「自動損害調査 AI システム」を導入 病院発行の領収書の撮影・送信で最短30分以内に支払う
- ・ 1万人を超える顧客調査を行い、ヒアリングを実施 その悩みを解決することをコンセプトに開発  
入院実費だけでなく看病する家族の負担を軽減する補償も充実  
保険料は1歳刻みで 20歳 1,390円、30歳 2,290円

#### ○ SOMPO ホールディングス 来週の体調予測(21/4/29日経朝・既報)

- ・ 高齢化を逆手にとり、米データ解析大手パランティアと組んで介護現場のデジタル化に取り組む
- ・ センサーで利用者の健康状態を600種類のデータで取得、体調変化にすぐに対応  
1週間後の病気発症リスクの予測システムも開発中  
職員の生産性は2倍に高まり、慢性的な人手不足に陥っている介護施設の課題解決に貢献  
DXで少ない人数でも高品質のサービス提供を可能にする  
高齢化大国日本ならではのデータ解析を行い、ホールディングス全体で共有して病気の予防や早期治療を促す「予防ビジネス」へ参入し、さらには世界展開を視野に入れる  
( \* SOMPO ID は、子会社の SOMPO ケアで介護付き有料老人ホーム 40 施設を展開  
15,000 人の入居者を支え、介護事業では最大手の一角になっています )

#### ○ 一般財団法人 保険代理店サービス品質管理機構 設立 JSA 企画認証(保毎)

- ・ 日本規格協会発行の JSA 規格「JSA-1003 保険代理店サービス品質管理態勢の指針」の審査・認証を行う団体として3月に発足 11月に審査・認証を開始予定  
理事長は、東京経済大学(一橋大学名誉教授)の米山高生教授(保険ビジネスに精通)  
高い品質でお客様本位を徹底するために同規格の基準充足を目指す保険代理店をサポート
- ・ 同団体では、保険代理店経営の「ベストプラクティスの継続的創出」と、消費者が保険加入を検討する際の「保険代理店評価の環境作り」の2つの視点で保険代理店のサービス品質管理態勢を評価し、審査を通過した代理店に認定証とロゴを付与 審査は3年ごとに見直し
- ・ 今後、同規格の審査・認証の他、教育、出版、セミナー、啓発活動、人材育成、調査研究、防

災・減災、BCP、助成金・補助金事業などを展開予定

### ○ 損保ジャパン 銀行窓販 ネットで完結（21/5/10 日経夕）

- ・ 住宅ローン長火契約者の契約手続きを、対面の有無に関わらずネットで完結  
顧客と代理店（銀行）双方の手続きを簡略化 保険販売を拡大 全国 70 行に展開
- ・ 金融機関サイドは支店長決済を必須化し、行内で契約内容を共有  
顧客が理解しやすいよう特約や顧客属性に応じた 20 種類の動画を用意 職員の対応品質のバラツキを解消し（属人性を排し）サービス水準を底上げ 今後対象商品の拡充を検討

### ○ 避難情報「指示」に一本化 政府（21/5/10 日経夕）

- ・ 台風や集中豪雨などの災害時に自治体が発表する避難情報について、20 日から運用見直し  
「警戒レベル 4」の際の情報を「避難指示」に一本化、「避難勧告」を廃止  
勧告と指示の併存で分かりにくいとの声に対応 住民目線で分かりやすく改定（下記に整理）
- ・ 災害弱者ひとり一人の状況に応じた避難方法を事前に決めておく「個別計画」（マイタイムライン）  
の策定を市町村の努力義務にする規定も新設

< 警戒レベル	状況	< 現在 >	< 20 日以降 >
5	災害発生または切迫	災害発生情報	緊急安全確保
4	災害恐れ高い	避難指示（緊急）または避難勧告	避難指示
3	災害恐れあり	避難準備・高齢者等避難開始	高齢者等避難
2	気象状況悪化	大雨・洪水・高潮注意報（気象庁）	（変更なし）
1	今後悪化おそれ	早期注意情報（気象庁）	（変更なし）

（注 ハザードマップの周知とともに平時から避難の想定をしておく必要があります。水害の場合は避難が必要な住民は同じ住所でも建物の状況などによって異なりますので、家族・個人単位で警戒レベルに応じたタイムライン＝マイタイムラインをまとめておくことが非常に重要です。）

### ○ JR 東「みどりの窓口」7 割減 25 年までに（21/5/12 日経朝）

- ・ 対面販売の窓口を 440 から 140 に減らし、チケットレス化を進め、人件費を削減  
長距離の切符購入動向は 2010 年の 5 割から 20 年度は 2 割まで減少
- ・ 今後はネット購入のシステム強化の他、オペレーターと会話できる券売機（リモート対面）の導入を進める

（注 JR 限らず、各企業は人件費削減と効率化のため、デジタルを活用した同様の取り組みを推進してきますね。ワクチン接種予約もそうですが、ネット難民や低所得者層などデジタルを軸にした社会の動きに対応しきれない人たちの生活をどう支えるか、これから社会全体の大きな課題だと感じます。）

以上

日本代協事務局 (野元)

## ○ 個人情報 アプリ会社 6 割が海外移転 (21/5/13 日経朝)

- ・ 主なアプリ会社の状況は以下の通り  
国名明示 ドコモケー、フェイスブック、グーグル、LINE  
国名非開示 楽天マルチ、MaC (法律違反ではない)  
国内保有 セブン&アイ、ローソン、ユニクロ、KDDI、PayPay
- ・ 海外移転や海外からのアクセスが可能なこと自体に違法性はないが、個人情報保護法上は海外委託先の保護体制の管理責任あり 今後ルール遵守 (「利用者の同意取り付け」) だけでなく、利用者を納得させる丁寧な説明が必要  
(注 日本の個人情報保護法は欧州に比して曖昧な部分が多く、移転先の国名明示は現在の法律では問題ありません。ただ、2022 年に施行される改正個人情報保護法では欧州の一般データ保護規制 (GDPR) と同様に、移転先の国が日本と同水準の保護体制が無い場合、国名明示が求められることとなります)

## ○ 三井住友トラスト HD 持合い株式全株売却へ (21/5/13 日経朝)

- ・ 三井住友信託を傘下に持つ同 HD は政策保有株 1 兆 4000 億円をゼロにする方針を固めた  
先ず 23 年 3 月までに 2500 億円売却 企業統治改革の動きに対応  
保有先にはグループ親密先も多く、反発も予想される  
(注 こうした動きは日本の「非常識」と言われていた金融機関の政策保有株のあり方が大きく変わる段階に入ることを示しています。政策保有株は一般的に会社提案に反対することがなく「議決権の空洞化」につながることから経営者の株主軽視につながると指摘されており、削減が進まなければ株主総会で機関投資家から取締役選任決議に反対票を投じられる可能性があります。)

## ○ 車のナンバー交換 次の車検まで猶予 引っ越し時 (21/5/12 朝日朝)

- ・ 来年 1 月からオンライン申請を条件に、引っ越しに伴う自動車のナンバープレート交換の時期を次回車検まで猶予する規制緩和を実施
- ・ 道路運送車両法では、住所や使用拠点を変えた場合、車検証の変更が必要とされており、それに伴い運輸支局の管轄区域が変更になった場合、15 日以内にナンバープレートの変更が義務付けられている
- ・ 検査登録や保管場所の変更はオンラインでできるが、ナンバープレートの交換は運輸支局に出向く必要があり、今回の緩和で、オンライン申請に限り、書面上は新しい番号が付与されるが、プレートの交換は次回車検時まで可となった

(注 どの程度徹底されているか承知していませんが、管轄区域ごとに管理する体制を改めた方がいいようにも思います)

### ○ サイバー攻撃 身代金 5 億円支払い (21/5/14 日経夕)

- ・ 犯罪集団「ダークサイド」によるランサムウェア攻撃を受けた米パイプライン会社「コロニアル・パイプライン」が 500 万ドル (5 億 5 千万円) 近い身代金を追跡不可能な暗号資産で支払い
- ・ 米政府は犯罪集団の活動を助長するため身代金支払いに否定的  
一方で、早期に業務を開始するためには支払い応じるべきとの意見も
- ・ 同社は身代金支払いに備えて 1500 万ドル (16 億 5 千万円) の保険に加入

### ○ かんぽ生命 自社株買い実施 郵政出資 5 割以下に (21/5/18 日経朝)

- ・ かんぽ生命は日本郵政からの出資比率を 5 割以下に引き下げるため、自社株買いを実施  
日本郵政がこれに応じて保有株の一部を売却 日本郵政の出資比率は現行の 64.48% から 50.04% まで低下 今後、49.9% まで引き下げ  
(注 本会他全民間金融機関が求めている国策銀行 (ゆうちょ銀行)、「国策生保 (かんぽ生命)」から民間事業者への転換の一步となります。本会としては、引き続き、日本郵政株の全株売却、もしくは、その道筋の明確化と着実な実行を求めています。)

### ○ サイバー攻撃 サブスクで容易に 広がる闇ビジネス (21/5/18 日経朝)

- ・ サイバー攻撃用のソフトウェアをサブスクで簡易に提供する闇ビジネスが拡大  
100 ドルで一か月が使い放題、250 ドル出せば 3 か月使える  
知名度の低い組織は 5 ドルでも販売している一方、自治体攻撃用のハイレベルなソフトは月 1,000 ドル超に設定 「口コミ」で集客が広がっている  
契約すれば技術に詳しくなくても簡単にクラウド経由でハッカーになれる
- ・ 5 月に米パイプラインを襲って身代金を得た「ダークサイド」もこの手のサービスを使った  
開発したマルウェア (悪意のあるプログラム) をハッカーに貸し出し、身代金を得られれば 10% ~ 25% を得るビジネスモデルだった
- ・ こうしたサービスの成熟を受けて、サイバー攻撃は悪質性、量ともに拡大 20 年度は前年比 6 割増  
身代金の平均支払額は 31.2 万ドル 近年は相手の弱点などを狙った標的型が増加
- ・ 各国には犯罪集団との経済取引を禁止する法規制があり、身代金支払いは法に抵触する可能性があるが、実際に支払ったかどうかの検知は難しく、実効性は薄い  
アクサ保険は、フランス国内の顧客が犯罪集団に支払った身代金を補償するサイバー保険の販売を打ち切り
- ・ 今やあらゆる企業が攻撃対象になりえるため、侵入を検知した場合のネットワーク遮断など、万が一を想定したルールを定めておくことが必要

## ○ 三井住友フィナンシャルグループ 従業員 7,000 人減 (21/5/19 日経朝)

- ・ 三井住友 FG は、デジタル化等に伴う業務量削減効果で 22 年度末従業員数を 7,000 人削減して 96,000 人に 当初 6,000 人減の計画を 1,000 人程度上回る
- ・ コストも、店舗配置の見直しや本部業務効率化で 1,000 億円の削減を見込んでいたが、デジタル化に伴い 100 億～200 億円削減額を上乗せ

## ○ 公務員と会社員の年収比較 (21/5/19 日経朝 囲み記事)

- ・ 2019 年度 国家公務員平均 630 万円  
民間会社員平均 436 万円 (男性 540 万円・女性 296 万円)
- ・ 会社員の給与は 1990 年代後半の金融危機やその後のリーマンショックから落ち込み、未だに回復していない一方で、公務員給与は毎年上昇
- ・ 一方で、官僚トップで最難関の事務次官の平均年収は 2,347 万円  
東証一部上場企業の社長年収の中央値は 5,551 万円、平取締役で 2,160 万円  
公務員は幹部官僚の給与が民間より抑えられ、一般公務員の給与は民間より高くなっている

## ○ 改正銀行法成立 事業会社への出資緩和 (21/5/19 日経夕)

- ・ 銀行に人材派遣やシステム販売などを認める改正銀行法が成立  
事業会社への出資上限規制 (現行 5%・HD は 15%) を緩和、地域経済に寄与する非上場企業に 100% 出資も可能に 銀行の収益機会を拡大
- ・ 地域金融機関の合併や統合を後押しするために補助金を交付する改正金融機能強化法も成立、システム統合や店舗統廃合の初期費用を支援

## ○ 火災保険 個人 1 割引き上げ (21/5/20 日経朝)

- ・ 算出機構の「参考純率」が 1 割上がるため 2022 年に各社引上げ 値上げは 4 年で 3 度目  
火災保険の保険期間も最長 10 年から 5 年に リスクの変動を保険料に反映させやすくするが、消費者の負担はまた増えるため、保険料に向けられる目は厳しくなる

## ○ 三井住友海上 車のサイバー対策強化 (21/5/20 日経朝)

- ・ イスラエルの「アップストリームセキュリティ社」に 39 億円出資 同社第 3 位の株主に  
コネクテッドカーや自動運転の普及をにらみ、クルマのサイバー対策のノウハウを取り込む  
クラウド型なので車載端末に依存せずに利用できる
- ・ サイバー攻撃の原因分析により保険加入者の被害を防いだり、コネクテッドカー普及時の事故発生リスクを算定したりして必要な保険料を算出する  
(注 自動車の進化に伴う保険会社にとって最大のリスクはサイバーリスクとなりますので、各社ともに  
自動車のサイバー攻撃対策には最優先で注力するものと思われます) 以上

日本代協事務局 (野元)

## ○ 東京海上 データ解析で稼ぐ (21/5/20 日経朝)

- ・ 東京海上 HD がデータ解析事業に参入 個人の生体データを基に疾病や労災リスクを検知する等、データ解析事業を活かしたサービスを展開 保険収益の先細りが予想されるなか、稼ぎ方の変革を図る 損保もデジタル領域が収益の鍵を握る構図が鮮明に
- ・ 傘下の東京海上リスクコンサルティングを「東京海上ディーアール (dR)」と改称、データ事業の中核会社と位置付ける 企業のリスク削減を支援するコンサルティング事業を展開してきたが、今後はデータを活用したサービスの手数料ビジネスに転換
- ・ データを活用した疾病や建設現場の熱中症予防、水害による海外工場の供給途絶リスクの検知、生産への影響軽減策などを示す また、商用車の走行データをもとに燃費削減方策を提示することなどを検討 スマートシティの機能運営も担う計画
- ・ 短期間で検証・改善を繰り返す「アジャイル開発」のための人材を 23 年度末までに 7 割増 銀座にデジタル人材専用の拠点も設置

## ○ 三井住友海上 MS1Brain フィリピンで展開 (21/5/20 日経朝)

- ・ フィリピンの大手銀行 BPI が MS1Brain を導入 顧客データを分析し、BPI のアプリからシームレスで保険加入を可能に 4 月から傷害保険と医療保険の販売開始  
「データ分析に裏打ちされた損害保険の非対面フルデジタル販売」というビジネスモデルを実現  
当時デジタル担当責任者だった現社長の舩曳氏が現地で BPI と会談したことが発端となり、多国籍にまたがったシステム開発、オンラインを活用したプロジェクト開発、アジャイルスクラムアプローチによる迅速、柔軟な開発を主導して実現
- ・ ポイントは 2 つ。 BPI の顧客 900 万人のデータを分析 保険を必要とする顧客や最適なニーズ、勧めるタイミングなどを導き出す 販売チャネル DX で保険販売のためのアプリを開発して銀行アプリに連結し、API 連携による顧客情報の自動引き込み、リアルタイムでの口座引落し、e 証券の自動発行などによりシームレスな保険加入を実現 本年度は検証やシステム改修などを行った上で、来年度以降に本格販売を開始

(注 代理店システムが戦略のブランドになっているの驚きです。同社の DX 戦略は他社とは視点がそもそも違うのではないかと感じます)

## ○ フィンプラネット 保険選びをロボットが提案 (21/5/24 日経夕)

- ・ オンラインで資産運用をアドバイスするロボットアドバイザー開発のフィンプラネットがウェブサービスを開始 小売りやネット企業との連携、企業の社員向け福利厚生サービスとして提供

個人向けのロボアドは国内初 6社 100種類の生命保険、医療保険を扱う 保険会社は順次追加 本年中には契約手続きもウェブ上で完了できるようにする

- ・ 導入する企業から手数料を得るモデルのため、利用者個人は料金なしで利用
- ・ 株や債券による運用をアドバイスするロボアドサービスが相次いでいるが、「金融仲介サービス業」が登場する中で、今後は保険分野においても同様のサービスが台頭する可能性あり

#### ○ SOMPO 介護や防災でサブスクリプション (21/5/26 日経朝)

- ・ SOMPO ホールディングスはデジタル事業を柱と位置づけ、介護や防災等でサブスク型サービス開始 米ユニコーンのパランティア・テクノロジーズと協力 年間 1,000 億円の売上を目指す 保険収益先細りの中、データ解析事業を活用したサービス基盤を構築 保険分野の増収分などと合わせてデジタル事業への戦略投資に回す
- ・ 防災分野では、米ワン・コンサーンと共同で、AI で自然災害を予測し、災害発生時のリスクを減らす サービスを提供 将来は自治体から利用料を得るサービスも検討
- ・ 保険業法が一部改正され、保険会社にも顧客などから集めたデータの外部提供が認められたことも後押し

#### ○ あんしん生命 介護保険、健康なら 70 歳で全額返金 (21/5/27 日経朝)

- ・ 8 月新発売の「あんしんねんきん介護 R」 70 歳までに要介護 2 以上の認定を受けなければ保険料を 70 歳時に全額還付 一旦返金後も続ける場合はそれまでの保険料と同額とし、同年齢で新規加入するよりも割安な保険料に設定 70 歳以上は空け捨てとなる
- ・ 介護保険で保険料を還付する仕組みは業界初 介護への関心が低い 20 代 ~ 40 代の長期的備えを後押し

#### ○ 損保各社 自然災害多発を再保険で補えず Cat.Bond 急増 (21/5/28 日経朝)

- ・ 自然災害多発に伴い、世界の損保会社がリスク分散を多様化 再保険で補いきれず、投資家が災害リスクを引き受ける「大災害債 (キャタストロフィー・ボンド = 通称、キャットボンド)」の発行残高が 10 年で 3 兆円を超え 2.5 倍に 再保険価格の高騰に伴い、災害リスクを低コストで分散する手法としてキャットボンドが急増 保険のあり方が変わりつつある
- ・ キャットボンドは対象となる災害が償還期限までに発生しなければ投資家は元本と高い利息を得られる仕組み 発行主体は保険会社に止まらない 米アルファベットは CA 州にある自社施設の地震毀損に備え、3 億ドル以上のキャットボンドを発行
- ・ キャットボンドは保険リスクを証券化した「保険リスク証券 (ILS)」を専門に扱うファンドが購入 ILS には政府系ファンドや年金基金など機関投資家が投資 受け皿が広い
- ・ キャットボンドは英領バミューダやケイマン諸島に SPC を設立して発行するケースが多いが、近年はシンガポールや香港などのアジアの国際金融都市が補助金制度などを充実させて覇権を争う



- ・日本の風水災の再保険料は21年に前年比1割上昇、災害大国日本でもキャットボンドが増加  
SOMPOは3月末に日本の風水害に2億ドル、米国の地震に2億ドル、計4億ドルのキャットボンドを発行 金利は日本が2.25%、米国の4% 両方をカバーすれば災害が起きていない地域の債券金利は6.25%に上がる仕組み

#### ○ JTB 赤字 1,000 億円超 店舗型の厳しさ鮮明に (21/5/29 日経朝)

- ・コロナ禍で利用急減 赤字は過去最大 人員削減計7,200人、賞与ゼロに 店舗25%削減
- ・もともと JTB などの国内旅行業者の事業モデルは店舗型の固定費の高さ、ネットの利便性による OTA (オンライン専門旅行会社) の躍進などにより厳しさを増していた

(注 1年 オンライン43.6%、店舗型56.3%)

HIS … 国内100拠点、海外拠点3割削減 社員1500人社外出向

KNT … 国内店舗を1/3に 1400人希望退職 近鉄HDから400億円調達

日本旅行 … 店舗半減 社員3割削減 いずれも苦境に立たされています)

- ・欧米では老舗旅行会社は次々倒産 (トーマス・クックなど) オンライン対応できなかったことが原因 店舗型ビジネスモデルの旅行会社は抜本的な構造改革が急務
- ・JTBが今後OTAに転換し、生き残りをかけても、既にエクスペディアなど海外大手の存在感は高く、収益化は難しいとの専門家の意見 オンラインも駆使した新サービス開発が喫緊の課題

#### ○ 代理店の不適切販売助長なら 携帯大手に業務改善命令方針 (21/5/29 日経朝)

- ・総務省は携帯大手が販売代理店に支払う手数料が不適切な営業を助長していると判断した場合、携帯大手に業務改善命令を出す 必要以上に高い料金プランを薦めるなど消費者トラブルの背景に過大な営業目標や販売制約があるとみて、販売店の不正を防ぐ責任を携帯大手に求める
- ・総務省調査では、利用者ニーズを確認せず、高い料金プランを勧誘した経験のある代理店従業員は4割強 携帯大手の手数料設定が消費者保護に反した不適切な営業を生んでいるとみて改善に乗り出す

(注 この内容は、金融機関に要請されている「顧客本位の業務運営原則」の7「従業員に対する適切な動機付けの枠組み」と一見同じように見えますが、理念が異なります。上記事例はあくまで「顧客保護」の話であり、これは事業を営む者の最低条件に過ぎません。「顧客保護」が出来れば市場から退場してもらうことが必然です。

真に重要なことは「顧客本位」であり、これは「顧客の利益の増進」に貢献することです。保険会社は手数料体系や認定制度、キャンペーンなどの他、社員評価の内容なども含めた営業戦略全体が、代理店も営業方針や給与の算定基準、昇格・業務評価制度などが顧客本位に適しているか、顧客の利益の増進に貢献する行動を起こそうとする動機付けになっているか、しっかりと検証する必要があります。「顧客保護」と「顧客本位」はステージが異なることを認識しておく必要があります。)

以上

ブロック長 様  
(写)全役員 様  
事務局 様

一般社団法人 日本損害保険代理業協会  
会長 金子 智明

## 2021年度『功労者表彰』候補者選出のお願い

### <ポイント>

日本代協や地域活動等で功績をたたえるに相応しい正会員、代協・支部等をブロックから選出  
表彰者選考会議、理事会で功労者を決定し、2021年度日本代協コンベンションで表彰  
候補者報告期日:7月30日(金) 日本代協事務局宛送付

### 1. 『功労者表彰』の種類および選出の注意点

・日本代協では、損害保険代理業の職務を果たし、日本代協の活動に功労のあった会員、地域の活動で優れた業績や事業に大きく貢献した会員、代協・支部等を表彰することとしています。

【表彰の種類】

第3条1号	本会役員及び都道府県代協役員の表彰
第3条2号	前号以外の代協会員に対する特別の表彰
第3条3号	人命救助に関する表彰
第3条4号	公共奉仕に関する表彰
第3条5号	都道府県代協又は都道府県代協の支部、委員会、事務局等に関する表彰

・各ブロックで『功労者表彰』の候補者を選出するに当たっては、「表彰施行規則」、「表彰者選考会議の選考基準」に則り、年功的な要素ではなく、真に顕著な功績を残し、その功績をたたえるに相応しい会員、代協・支部等を選出してください。 表彰施行規則…[別紙1](#) 貢献例…[参考](#)

【表彰者選考会議の選考基準】…2014年9月理事会制定

- |   |
|---|
| (1) 原則として、功労者の年齢は65歳以上とし、各ブロックからの推薦は1名までとする。  |
| (2) 功績の対象となる本会の下記重要事業につき、数値など具体的に貢献の内容を記載する。<br>(イ) 正会員増強、(ロ) 国民年金基金加入者の増強(過去) 役員任期中の具体的な増強数を記載<br>(ハ) その他本会の事業目的達成のための具体的な貢献 |

### 2. 必要書類

・表彰の種類に応じた必要書類を報告期日までに提出ください。

第3条1号または2号に該当	別紙2 - ~ およびその他必要な資料
第3条3号または4号に該当	別紙2 - 、 および証憑書類(写)
第3条5号に該当	別紙2 - 、 および必要な資料

「功労者表彰」の推薦に関する必要書類(2018年度事業計画にて、年号表記を西暦に統一することとしましたので、和暦西暦早見表等を活用の上、ご協力ください)…[別紙2](#)

### 3. 報告期日・表彰式

・『功労者表彰』候補者の報告期日: 2021年7月30日(金) 日本代協事務局宛

・表彰式: 2021年11月5日(金) 第10回日本代協コンベンション(於: グランドニッコー東京 台場) 予定  
開催に当たってはコロナによる不確定要素がありますが、7月理事会で開催方法や表彰方法など固めた後、速やかにブロック長宛に連絡しますので、功労者へのご案内をお願いします。(2020年度表彰と合同開催)

【照会・報告先】 日本代協 事務局 大谷

Tel: 03-3201-2745、Fax: 03-3201-4639、E-mail: otani@nihondaikyoo.or.jp

以上