

日本代協 ニュース

<発行者> 一般社団法人 日本損害保険代理業協会 会長 金子智明
東京都千代田区有楽町 1-12-1-321 TEL 03(3201)2745
日本代協ホームページ(URL)http://www.nihondaikyoo.or.jp

INDEPENDENT INSURANCE
AGENT OF JAPAN INC.



静岡県代協＝会員増強取組みが評価

<平成 28 年度> 事業活動貢献賞 受賞！！

<第300回記念：日本代協ニュース/静岡県代協特集号>



◆受賞理由＝会員増店 42 店と日本代協全体の増店数 168 店の 25%を占有する大きな成果を残しましたことが高く評価された。

◆7月11日(火)
機関紙編集室3名が静岡県代協を取材(左は菊地会長)

□ 菊地会長ご挨拶

本日は機関紙委員の皆様には遠方よりお越しいただき、感謝申し上げます。自分自身を振り返ると、損保の代理店を始めすぐに代協に加入した。メリットなどは解からなかったが、先輩から誘われ加入した。要は、仲間を呼んで、加入してもらうことが先である。加入後、様々な活動や情報等を通じて良かったと感じてもらえば良い。昨年度は自主的な目標を立てて全員で頑張った。

<機関紙編集室メンバーで取材に行きました>

日 時：平成 29 年 7 月 11 日(火) 15：00～
場 所：三井住友海上静岡ビル 会議室
参加者：<静岡県代協> 菊地会長・堀江副会長・友廣副会長・大畑専務理事・佐藤専務理事・福村常務理事・松下事務局長<日本代協機関紙編集室>武内室長・吉原委員・山本企画推進部長



□ 好取組みの内容

静岡県代協は数年前から法人として赤字が続いていたので、解決するためには会員を増やすしかないとの信念で昨年度から独自キャンペーンをスタートさせた。「**会員ファースト**」の理念の下、財務体質の改善の観点から現在の会員増強の取組みをスタートさせた。代協の組織作りのために静岡県代協の**3大方針(組織力・財務力・政治力)**を立て、理事と委員が一丸となって実行してきた。保険会社にも協力いただき、業務連絡会で20回以上代理店賠償セミナーを実施した。個々の取組みでは具体的な事故例を提示し、**代理店賠償一本で勧誘**してきた。今後は、損保協会とも更に関係を強化していきたい。



～静岡県代協・会員増強42店、その秘訣を聞きました～

□ 取材内容のまとめ

- ❖ 財務体質の改善が急務であったことが、代協の組織を改革するきっかけであった。
- ❖ 会長が、正会員増強による組織改革が最優先であるとの方針を明確に打ち出した。
- ❖ 「魅力ある会員ファーストの代協」を作りたいという会長の熱意に役員全員が賛同した。
- ❖ 役員が会長方針を理解・納得し、共通認識ができ、自らのノルマを立てて活動した。
- ❖ 会長が代協の社長として代協組織を経営したことで、組織の力が一体となった。
- ❖ 独自キャンペーン実施(組織拡大増強プロジェクト会議の活用)で更に意識共有を図った。
- ❖ 保険会社の社員も含め、具体的な事故例を示し、代理店賠償1点集中で招致活動をした。
- ❖ 会長及び役員、委員が全幅の信頼を寄せる事務局が、自主的に目標達成に向けたタイムリーかつ適切な情報伝達を実行した。
- ❖ 会長自らが、「会員拡大増強戦略プロジェクト」の本部長と

なって総指揮をとり本気度を示した。県下を東中西の三地区に分け、地区の責任者が各々の地区や支部の実情にあった戦略プログラムを立て活動に当たった。

- ❖ 組織委員長が参謀となって、各地区、支部の成果集計をとり、月一回のプロジェクト会議にて公表し、各々の更なるアクションプランの PDCA サイクルを推進した。

<菊地会長のコメント>

会員拡大増強という一つの活動を目玉として、役員、理事、委員、事務局が、目標達成に向かって、一丸となる共通認識を持つことの経験が得られた。これからの県代協活動の礎が出来たと思う。これが、当初の狙いであり、一番の成果であったと思う。

**平成 29 年度 第 3 回理事会 (7/7) 開催
～金融庁人事異動・損保協会新体制など情報提供**

<会長挨拶骨子>

- ❖ 日本代協通常総会で岡部会長から引き継ぎ、日本代協会長に就任しました金子です。本日は、会長としての理事会でのデビュー戦となります。よろしくお祈りします。
- ❖ 7/3 損保協会の原新協会長(三井住友海上火災社社長)が来会され、挨拶をいただきました。
- ❖ 6/30 配信の協会長ステートメントに「一年間の取組み」が記載されているので内容を確認してほしい。その中の具体的な取組みの最初の項目に、「当協会が認定する募集人資格の最高峰である『損害保険トータルプランナー』を増加させるための取組み」が掲げられています。
- ❖ 自社で取り組んでいることですが、組織を充実させる取組みにおいて、大学課程コンサルティングコースのテキストは本当に活用できます。自社の教育プログラムとして教える側の立場に立って活用してみたいかがでしょう。保険の仕組み、代理店・募集人の役割・使命、職業倫理など改めて代理店・募集人の原点の確認ができます。ぜひ活用を考えてみてください。
- ❖ トータルプランナーの認定取得に関しても、手数料ポイントを維持、向上させるためということだけではなく、組織としての募集品質の向上のための教育プログラムとして活用することをお勧めします。

<主要な議事内容>

- ❖ 森長官、岡田保険課長の留任などの金融庁の人事異動や本年度の損保協会新体制等の情報提供があり、また、表彰者選考会議構成員の委嘱と PIAS の現地受入れ責任者である David N Blakesley (デービッド・ブレイクスリー) 氏に日本代協アドバイザーを委嘱すること等について、審議・承認された。

11月2日(木)～11月3日(金)
第7回 コンベンション実施要領決定!!

1. 開催目的

- ・都道府県代協の会員が“集い・語らう場”として開催し、テーマに沿った基調講演・分科会を通じて、代理店の経営の気づきを提示するとともに損害保険代理業の更なる発展に向けた意思結集を図る。
- ・併せて業界関係者を含めた情報交換と経験交流により、代協・会員間の結束を高める。

2. 開催概要

日程	平成 29 年 11 月 2 日 (木) 13:00～20:00 3 日 (祝) 10:00～12:00
テーマ	『お客さまに必要とされる代理店考える～顧客・社員と事業の発展～』
会場	【第 1 部】 式典(功労者表彰)・代協会員懇談会・基調講演 11 月 2 日 (木) 13:00～17:30 ○グランドニッコー東京 台場パレロワイヤル A・B(港区台場 2-6-1)
	【第 2 部】 懇親会 11 月 2 日 (木) 18:00～20:00 ○グランドニッコー東京 台場パレロワイヤル C・D(港区台場 2-6-1)
	【第 3 部】 分科会 11 月 3 日 (祝) 10:00～12:00 ○損保会館(千代田区神田淡路町 2-9) ○お茶の水ホテルジュラク(損保会館隣接) ○三井住友海上駿河台新館 (千代田区駿河台 3-11-1)
基調講演	講師: 二宮生憲様 (株)さくら住宅 代表取締役
分科会	テーマ別に4つの分科会を設定 (中崎ゼミ、尾籠ゼミ、鈴木ゼミ、生島ゼミ)

**代理店賠償「日本代協新プラン」の募集開始
～基本補償プランの補償内容・保険料は昨年同様～**

- ❖ 「代理店賠償責任保険・日本代協新プラン」が、10 月 1 日に満期を迎えます。本年度の募集要領については下記の通り。本年 6 月末に加入者 1 万店を突破し、加入率も過去最高の 85.8%となりました。「代理店経営のプロテクター」として、代協加入の最大のメリットであり、低廉な保険料で幅広い補償内容を備えた代協正会員専用の団体保険でありますので、未加入者への働きかけをお願いいたします。
- 保険期間:平成 29 年 10 月 1 日(日)～1年間
- 募集期間:平成 29 年 8 月 12 日(土)～9 月 1 日(金)
- 引受保険会社:Chubb(チャブ)損害保険株式会社
- 募集スケジュール:8 月 10 日= 加入案内送付
- ❖ 3 月 15 日(水)日本代協会議室にて、平成 28 年度「代理店賠償責任保険下期本審査会」(会長=大塚英明/早稲田大学教授・審査会メンバー=8名)が開催された。個別事案の検討に加え、今般の業法改正で代理店賠償の概念がどう変化するかなどの論議が行われた。