

# 日本代協 ニュース

INDEPENDENT INSURANCE

AGENT OF JAPAN INC.

発行者 (社)日本損害保険代理業協会 会長 岡部繁樹 東京都千代田区有楽町 1-12-1-321 TEL 03(3201)2745 FAX 03(3201)4639  
日本代協ホームページ(URL)http://www.nihondaikyo.or.jp

## 事業計画推進状況などを審議 ～平成 24 年度 第 5 回理事会～

10 月 12 日(金)に本年度第 5 回理事会が開催され、下記事項が報告・審議されました。概要は次のとおり。

- ・一般社団法人認可申請の状況  
一般社団法人への移行認可の申請状況(監事の指摘点を修正し10/9金融庁に事前報告済。10/12理事会報告のうへ、10/20申請、2013年4月1日付移行を目指す)について、事務局より報告されました。
- ・共通化・標準化に向けた提言の損保協会への提出  
共通化・標準化に向けた提言を15分類84項目について集約し、損保協会へ提出したことが報告されました。
- ・平成 24 年度「代理店賠償・日本代協新プラン」募集結果  
本年度の更改については、引受保険会社の変更(アリオン火災社からエース損保社)があったが、加入件数は微増、保険料もやや増となったことが報告されました。  
(被保険者数)9,073 店(継続 8,719 店・新規 354 店)  
(継続率)97.3%(更改対象 8,960 店、+1.3%)  
(加入率)80.4%(+240 店、+2.6%)  
(保険料)165,741 千円(+5,946 千円)
- ・損害保険大学課程コンサルティングコース申込状況  
10/1 受付開始の申込状況(10/11 現在申込 73 名「会員 56 名・非会員 17 名」)が報告され、目標 814 名(定員 1,330 名)に対し大きく乖離、このため保険会社・損保協会と一体となった制度周知活動が要請されました。
- ・第 2 回コンパニオンでの会員懇談会・懇親会のアトラクション  
11 月 16～17 日開催予定のコンパニオンでの「会員懇談会の質問事項は有意義な質疑応答の為に事前受付とする」「懇親会アトラクションでの地域 PR のブランド品紹介はレジャー方式とし、南九州ブロックから出展する」ことが報告されました。
- ・国民年金基金 平成 23 年度決算等の報告  
「平成 23 年度事業報告・決算の概要」「理事長・監事の交代」「代議員の任期・要件等」「年金基金制度の現状(国民年金基金制度の適用拡大に関する要望書)」について資料に基づき報告がありました。

なお、この他に「平成 24 年度・第 1 回活力研の内容」「平成 24 年度・代協正会員増強運動・9 月末状況」「ゆうちょ銀行ローン長火ハブコ対応、郵政民営化委員会ヒヤリング」

「東京代協・企業系大型会員意見交換会」「第 4 回金融審議会ワーキンググループ」の論議内容」「平成 25 年度日本代協事業計画に関する提言依頼」「国立大学・損害保険講座への講師派遣(11/26 埼玉大学、12/18 高知大学、1/22 福島大学)」が報告され、異議なく全てが了承されました。

次に、下記の審議事項が審議・意見交換されました。

- ・表彰施行規則の変更  
「役員でなくても実際に会員増強に貢献した会員を表彰する等の選考基準をより強く表現した規定とすべき」「周知期間、表彰の連続性を考慮」等の意見を踏まえ、表彰施行規則の改定案を検討し、年度内の理事会に諮ることが提案され、異議なく承認されました。
- ・平成 24 年度認定保険代理士審査委員の選任  
認定保険代理士の資格審査にあたる 5 名の審査委員候補者が提案され、委員会の開催日程と併せて審議され、異議なく承認されました。
- ・平成 24 年度事業計画推進についての意見交換  
ビジョン委員会・企画環境委員会・教育委員会・組織委員会・CSR 委員会・広報委員会の各委員長、並びに地域担当常任理事より事業計画の推進状況と今後の取組が報告され情報交換・意見交換の後、異議なく承認されました。
- ・その他  
「臨時総会時(3/15)の外部講師によるセミナー-実施(琉球大学・牛窪教授によるマーケティングセミナー)の提案」「ブロック長会議のあり方についての提案(ブロック長懇談会への名称改定 理事会とブロック長会議の分離運営)」「年金基金キャンペーン推進策としての日本代協ニュース・年金基金特集号発刊の提案」「よりわかりやすい募集文書のあり方・タスクフォースの中間報告(重要事項説明書の簡素化へ向けた評価・分析・意見交換)」が審議され、全てが異議なく承認されました。

## 「活力ある代理店制度等研究会」の開催 ～これからの代理店の成長・発展を考える～

10 月 3 日(水)に本年度第 1 回「活力研」が開催され、代理店の成長・発展を考えていくための共通認識を持つために、損保協会・栗山常務理事に基調報告として「今後の業界展望を踏まえ、代理店の明日を考える」をテーマに業界としてのあり姿(共通化・標準化への取組を含め)、損

保各社への期待等につき提言をいただきました。

第2回は12月6日(木)開催予定でソフィアブレイン社・小坂常務に「若手代理店に聞く『成長・発展に向けた取組、若い人が働きたくなる職場づくり、保険会社に求めること(仮)』と云うテーマで提言をいただきます。

#### 第4回金融審議会 W・G 開催報告 ～乗合と仲立人の募集のあり方など議論～

9月27日(木)に開催された金融審議会「保険商品・サービスの提供等の在り方に関するワーキンググループ」第4回会合において、保険仲立人協会、保険代理店協議会、国民生活センターから「乗合代理店と保険仲立人の商品募集のあり方」などが議論されました。

金融庁が示した検討項目は下記のとおり。

<保険募集・販売ルールのあり方に係る検討項目について>

・利用者に分かり易い募集文書のあり方

利用者にとってよりわかりやすい募集文書のあり方

・利用者が多様な保険の中から安心して選択できる商品募集のあり方

保険仲立人が活発に利用されるための方策

募集にあたり複数商品の比較を行う場合の行為規制のあり方

乗合代理店に対する監督の実効性を確保するための方策

・募集・販売時規制の適用範囲

「募集」の概念の考え方

業務アウトソーシングする際に求められる措置

#### 全国一斉「国民年金基金加入推進C/P」

～11月1日から11月30日、目標270名～

「全国損害保険代理業国民年金基金」の推進を図るため、新規加入者の増強キャンペーンを、下記の要領で、全国一斉に展開することになりました。

#### キャンペーン期間

平成24年11月1日～11月30日の1ヶ月間  
(9月20日～10月末日までは加入推進の準備期間)

#### カウント方法

国民年金基金事務局で受付けた「新規加入申出書」をカウントします。

#### 国民年金基金の対象者

損害保険代理業に従事する国民年金第1号被保険者(店主のほか家族、従業員、委任型募集人も対象)

代協会員以外の方も加入できます。

#### 表彰について

新規加入を受付け、成立後も掛金の払込がなされた件数に応じ、平成25年3月全国会長会議にて目標達成代協を表彰します。

#### 必達目標数(各支部1名)

【北海道(9)】北海道(9) 【北東北(14)】青森(6)岩手(5)秋田(3) 【南東北(20)】宮城(9)やまがた(5)福島(6) 【上信越(18)】新潟(6)長野(6)群馬(6) 【東関東(21)】栃木(3)茨城(4)埼玉(5)千葉(9) 【南関東(12)】神奈川(9)山梨(3) 【東京(8)】東京(8) 【東海(32)】静岡(10)愛知(10)岐阜(5)三重(7) 【北陸(9)】富山(3)石川(3)福井(3) 【近畿(13)】滋賀(3)京都(7)奈良(3) 【阪神(23)】大阪(13)兵庫(3)和歌山(7) 【東中国(13)】岡山(6)鳥取(3)島根(4) 【西中国(12)】広島(6)山口(6) 【四国(13)】徳島(3)香川(3)愛媛(4)高知(3) 【九州北(23)】福岡(7)大分(6)佐賀(7)長崎(3) 【九州南(30)】宮崎(8)熊本(11)鹿児島(8)沖縄(3) の全国合計270名

#### 第2回 日本代協コンベンションの開催 ～地域における代理店のブランドを考える～

「全国の代協会員が集い語らう場」として、業界関係者を含めた情報交換と経験交流を目的に、『地域における代理店のブランドを考える』をテーマとして第2回コンベンションを開催いたします。

(1) 第1部: 式典・代協会員懇談会 (開場: 11時30分)

【11月16日(金)12時30分～17時 於: ヤクルトホール】

記念式典(会長挨拶、来賓挨拶、功労者表彰等)

代協会員懇談会

基調講演:

静岡県立大学・経営情報学部教授: 岩崎 邦彦

～小が大を超えるマーケティングの法則～

(2) 第2部: 懇親会 (開場: 17時30分)

【11月16日(金)18時～20時 於: 第一ホテル東京】

(3) 第3部: 分科会 (開場: 9時30分)

【11月17日(土)10時～12時 於: 損保会館・会議室】

テーマ別分科会(4テーマ)

事前登録制によるテーマ別分科会(1名1分科会)

実践者に聞く

「地域に認知される代理店のあり方とは、

不況下でも躍進する代理店に学ぶ

「これからの専業代理店の事業のあり方」

ITを活用したブランド作りとマーケティングについて

「効果的・効率的な営業のためのIT活用」

ファンを増やすための代理店経営について

「自らの価値を正しく伝えるために」