

「事務所内で閲覧しましょう」

大阪代協だより

Web版



INDEPENDENT INSURANCE AGENTS OF OSAKA INC.

■発行者
 一般社団法人 大阪損害保険代理業協会
 会長 山中尚
 大阪市北区梅田1丁目2番2-1400
 大阪駅前第二ビル14-1-2
 TEL06-6341-6085

■大阪代協ホームページ
<http://www.osakadaikyo.or.jp>



われわれは、次の募集規範を遵守し、消費者の利益に貢献します。

- 倫理規範 ①社会性・公共性の自覚 ②自己研鑽 ③信義・誠実性 ④信用の維持
- 行動規範 ①重要事項の説明 ②最適アドバイス
 ③アフターサービス・アフターフォロー ④顧客情報の守秘 ⑤法令の遵守

理事会だより

～2月度の理事会における報告事項です～

① 今年度のトータルプランナー受講者募集、 国民年金基金の目標が達成できました。

皆様のご協力に心より感謝を申し上げます。

② 5月23日の会員大会セミナー内容が決まりました。

- ・セミナーテーマ 「万博の招致と大阪の今後の展望」(仮題)
- ・セミナー講師 2025年日本国際博覧会協会
総務部長 芳本 竜一氏

55年ぶりの万博開催に向けて大阪の街がどのように変貌し、発展するのかが是非お聴き下さい。皆で大阪の街を盛り上げましょう。

③ 日本代協アカデミーが開始されました。

代協の教育・研修事業の柱と位置づけられる「日本代協アカデミー」の無料お試し期間が3月4日から始まっています。6月末までが無料お試し期間です。まずは登録いただき内容を確認して下さい。会員の皆さん全ての方に登録をお願いします。(記事ご参照下さい)

メールアドレスをお持ちの従業員の方も登録が可能です。

④ 2019年度は国民年金基金の取次ぎが可能になる 予定です。

国民年金に入っている人であれば、誰でも(保険代理店に限らず)紹介することができ、紹介料も発生します。代理店としてFPの武器がひとつ増えることになります。(記事：吹原事務局長)

3月・4月の予定

6日(水)	組織委員会	(大阪代協 会議室)
11日(月)	CSR委員会	(大阪代協 会議室)
13日(水)	無料法律相談	(大阪代協 会議室)
14日(木)	地震・津波リスク	(損保会館 講堂)
14日(木)	阪神ブロック協議会	(大阪代協 会議室)
20日(水)	理事会	(大阪代協 会議室)
26日(火)	企画環境委員会	(大阪代協 会議室)

※各支部会については大阪代協 HP からご確認ください。

[大阪代協](#) [検索](#)

はばたけ 1,000 への道

2月度ご入会の会員です。

どうぞ宜しくお願いします。

所属支部	代理店名(敬称略)	代申会社
北大阪	(株)J I N X	日新火災
京阪東	(株)グラント	日新火災
京阪東	(株)ミタケモーターズ	S J N K
京阪東	(株)c a l m	東海日動
船場	日本物流事業(協)	S J N K

2月はSJK社、東海日動社、日新火災社で社員様向けに代理店賠償説明会を開催しました。代理店賠償は代理店になくてはならない補償です。賠償未加入の代理店には是非お声かけ下さい

☆☆ 今後のセミナー情報 ☆☆

みんなで勉強し、研鑽を積みましょう!

◆3月14日(木)10:00～ 「地震・津波リスク」セミナー
@損保会館 問合せ先：事務局

◆5月23日(木)15:00～ 大阪代協会員大会
「万博の招致と大阪の今後の展望」
@損保会館 問合せ先：事務局

☆☆ 体制整備情報 ☆☆

「森の賢者 ふうたのワンポイントレッスン Part3」Vol.11が配信されました。今回は事業計画についてです。次年度に向けて計画中的の方も多いと存じます。是非ご一読下さい。

～廃業を余儀なくされた顧客をプロ代理店が救う～

中小企業事業継承セミナーを開催しました

2月4日(月)午後3時から、「百年続く保険代理店を目指して～中小企業の事業承継支援におけるプロ代理店の役割とは～」をテーマにした中小企業事業承継支援セミナーを、大阪駅前第二ビル15階イオンコンパスF会議室で開催しました。講師を務めた損保ジャパン日本興亜リテール営業推進室代理店業務開発部長の粕谷智氏、アンドビズ(株)アドバイザーサポート課の星野創氏は、地域の中小企業に寄り添うプロ代理店としてどうあるべきかを熱弁。参加した56名は熱心に耳を傾けました。

講演に先立ち、山中尚会長(写真右)が「今日は、粕谷様と星野様に中小企業の事業承継支援等について代理店としてどう関わって行くかについてお話いただきます。セミナー最後には、バトonz認定コーディネーター資格取得の講習を設けています。今日はぜひとも皆様に資格取得者となって帰っていただき、今後の活動に役立ててほしい」と挨拶しました。



第1部では、粕谷氏(写真左)が「『地域の中小企業に寄り添うプロ代理店を目指して』～中小企業者・中小企業の事業承継における保険代理店の役割～」と題して講演を行いました。

中小企業は、2025年には経営者が70歳以上の企業が64%、後継者不在の企業が127万社、廃業を余儀なくされる企業が83万社になるといわれています(2025年問題)。現状でも廃業は年間約3万社にも及び、しかもその5割が黒字企業であり、そこには事業承継の問題が大きく関わっています。同氏は、「地域の中小企業にとって、事業承継は経営継続要素として非常に重要な問題となっている」と述べ、その上で「代理店がこの問題に関わっていくことは代理店経営にとっても非常に重要です。放置していると後継者との関係構

築が図られず、既存契約が事業承継後に肩代わりされるリスクがあります。また、廃業や他者を通じてのM&Aとなれば契約の消滅あるいは乗換えのリスクもあります。代理店が積極的に関与し適切に支援していくことで企業経営継続が可能になれば、こうしたリスクは軽減されます。ある調査研究によると、4割近くの経営者は相談相手がいないと答えています。

そういった意味でも代理店の役割は大きい」と訴えました。

また、「現在は代理店にとって中小企業開拓の好機である」と強調。国は事業承継問題対策を重要視し、昨年4月から中小企業の非上場株式(自社株)に係る相続税・贈与税の特例事業承継税制を施行し、今年から個人事業主にも同様の税制措置を設けるなど、様々な対策を図っていることを挙げました。「税理士をはじめ、事業承継ビジネスに取り組む各セクターの活動は活発になっています。特に特例税制を受けるための事業承継計画の提出期限は2023年3月末だけに早期の対応が求められます。一方、この問題に取り



組んでいる代理店はまだまだ少ないのが現状です。今真剣に取り組めば自社のポジションを上げられる状況にあります。第 2 部で紹介するバトonzの活用もその 1 つです。代理店が M&A コーディネーターとして M&A アドバイザーに情報をつなげば紹介料や保険契約獲得といったビジネスにもなります。これは地方創生への貢献にもつながります」と積極的な取組みを促しました。

そして最後に「地域の中小企業サポーター、事業承継相談実績 No. 1 などをキャッチフレーズに掲げる代理店として、新たな『自社の強み』を発信してほしい」と締めくくりました。

第 2 部では、星野氏(写真右)が「『廃業を余儀なくされる顧客をプロ代理店が救う方法』～バトonzであとつぎ革命～」をテーマに講演しました。同氏は、事業承継を救う手段として M&A があり、最近では Web 上で企業が売り出されている時代であることを紹介。アンドビズ社が運営するバトonz (B a t o n z) について説明し、「認定コーディネーターを名乗り、「廃業する必要はない」という認知度向上を図っていきましょう」と呼びかけました。



第 3 部では、参加者全員がバトonz認定コーディネーター資格問題に挑戦し、全員が合格、資格を取得しました。

(記事：新日本保険新聞社)

～僧侶にも退職金制度を～

北摂東支部 オープンセミナーを開催しました

2019年2月21日(木)茨木市立男女共生センター ローズWAM 5階502にて北摂東支部の支部総会后にオープンセミナーが開かれた。

テーマは「僧侶だからわかるお寺の経営 生命保険を利用した寺院退職金制度」。講師は寺サポート (TERA-SUPPORT) Be-Create 合同会社 代表 大野 雅仁氏。

大野氏は大谷派寺院の次男として生まれ、得度の後、大谷大学・大学院を卒業。30歳から某生命保険会社で保険営業マンを13年間経験し、現在、寺院専門のコンサルタントとして活躍されている。



セミナーでは、お寺の住職さんは一般の会社で言えば経営者にあたるが、経営については関心のない方が多い現状を話された。寺院経営の悩みについて、僧侶同士だからこそ本音を話してもらえると、主に退職金制度の整備の必要性を住職さんに伝える事で感謝されていると、実例を交えわかりやすく説明があった。

セミナー参加者は17名。会員以外は5名だった。支部会に参加されない会員代理店の募集人の方から、保険会社の営業社員さんにチラシをもらったと問い合わせがあり、セミナーに加え、総会、懇親会にも参加された。



今回の総会、セミナーは初めての参加者もあり、一定の成果があった。良かった点としては

＊準備を早くした事。11月から始め、講師の選定、会場手配、インターネットでのチラシデザインの準備等、1月初めにはチラシ500枚の印刷も完了した。

＊保険会社4社へチラシ配布を依頼したり、会員の知り合いにも呼びかけた事。

そのため「支部会はずいぶんメンバーだけ」から少し脱却でき、懇親会の雰囲気も変わり新鮮だった。

今後も代理店にとって魅力がある内容を心がけ、人がたくさん集まる、楽しい支部会の開催を目指していきたい。

(記事：北摂東支部 落合副支部長)

～とても怖い「賠償責任保険の契約切替え」～

南大阪支部 セミナーを開催しました

2月22日(金)、南大阪支部では仕事に役立つ協セミナー『保険の深掘りシリーズ 賠償保険 請求ベース約款と事故発生ベース約款』を、株式会社ウィンライフの小野力氏(写真右)を講師に迎え開催し18名が参加しました。

冒頭から実際の証券をサンプルとして契約内容を確認する際の注意点をクイズ形式で問うなど、参加型の講義が展開されました。

高額な賠償請求に至ったが保険では免責になった事例とともに、お客様はほとんどご存じ無い『請求ベース』と『事故発生ベース』の約款の違いについて解説がありました。

賠償責任保険を他社から切り替えて更新する際に、賠償請求が発生した日と、過去に遡って事故が発生していた日、つまり『遡及日』を意識して説明をしておかないと、契約者にとって思わぬ『保障期間の空白』が発生することがあり、販売した代理店としての責任を問われる事態にもなりかねません。

補償範囲が小さい分、保険料は請求ベース約款商品の方が安く設定されております。目先の保険料競争だけに踊らされず、本当のお客様の意向に沿った商品の提供が必要であり、それを的確に把握するための研鑽が必要だと改めて感じました。



事故の際に本当にお客様を守ることが出来る保険になっているか、出席者それぞれがお客様の顔を思い浮かべながら傾聴しており、日々の業務に直結する実のあるセミナーでした。

セミナーの後は懇親会となりました。焼肉を味わいながら、今年度の労をねぎらい、皆、身(胃)も心も大いに満たされました。

(記事：南大阪支部 内川記者)

～ときめき★の片付け体験～

北大阪支部 セミナーを開催しました

北大阪支部では2月27日(水)に支部総会セミナーとして日本ときめき片付け協会認定コンサルタントの石丸香子氏(写真右)を招き「ときめき片付け体験セミナー」を開催しました。18名が参加し、熱心に耳を傾けました。

まず「片付け」は作業であって必ず終わりがあるという話から始まり、「片付け」とは使ったら「元の位置に戻す」という行為で、全ての持ち物に定位置を決めれば、後は日々それを繰り返すだけで快適な環境が維持できる、ということです。とても分かりやすく、そんな「シンプル」なことだったんだ!と驚きでした。

片付けをする上で最も肝心なのは「ノウハウ」ではなく「マインド」です。その「マインド」を起こして維持するためには、まず片付けることで自分が得るもの、「例えば時間であったり、夢や理想の暮らしなどをきちんと思い描く事が大事」だ、と教えていただきました。

毎日の生活の中で中々探し物が見つからないストレスや、掃除するたび捨てたり片付けたりを繰り返す労力を考えれば、一度「片付け祭り」と称して、全ての持ち物を見直して定位置を決め直すことを勧めていただきました。この持ち物を見直す作業で、必要なものと不要なものを見極める際のキーワードが「ときめき」でした。手に持って「ときめく」ものは残し、「ときめかない」ものは手放す。そうやって作業を行うと、実に持ち物が半分以下になった例も少なくないそうです。「ときめき」の無い不要なものが片付けられない原因なのですね。

「片付け祭り」をやりきれば、綺麗に整った空間でゆっくりとくつろげる毎日が手に入る上に、自由な時間も増えるという、まさに「ときめき」に囲まれた日常が満喫できるようになるとのことでした。

具体的に衣類の畳み方も教えて頂いたし、家だけでなく事務所内でも即実行したくなる、とても役立つセミナーでした。是非皆さんの支部でも一度お聴きになっては如何でしょうか。

(記事：北大阪支部 有澤副支部長)



損害保険トータルプランナー P R 動画(大阪Ver.)

ねづっちと女子アナウンサーによる損害保険トータルプランナー P R 動画

大阪バージョンが 2 月 22 日にリリースされました。

既に 1000 を超える視聴をいただき大好評です。

最後にひょっこりはんが現れ、ねづっちさんのあのなぞかけが・・・是非ご覧下さい！



← 大阪代協の動画へはこのQRコードを読み込んでくださいね。

全国で活躍する損害保険トータルプランナー出演！

47の都道府県に



47の顔があり
それぞれの**安心**がある。

47の都道府県に

47の
なぞかけ
がある。

47都道府県47本の、地元損害保険トータルプランナー&ねづっち&女子アナウンサーの共演ムービー

 **YouTube** チャンネル
「一般社団法人 日本損害保険代理業協会」にアクセス
既に公開された動画もYouTubeチャンネルでご覧いただけます！
<https://goo.gl/vbqz3o>

YouTubeで好評連続配信中! 

あなたの暮らすそれぞれの場所に、それぞれのリスク。
損害保険トータルプランナーは、保険のプロとして、あなたの近くで日々の安心のために活躍しています。
「保険を選ぶ前に代理店を選ぶ、という考え方」の大切さを知っていただくために
日本損害保険代理業協会(日本代協)加盟代理店の**損害保険トータルプランナー**がそれぞれの場所の3つの
リスクとそれをサポートする保険について解説いたします。

47都道府県それぞれは、リスクだけではなく、ご当地それぞれの自慢の名物や名所をねづっちが「なぞかけ」でご紹介。
あなたの暮らす場所のねづっち流なぞかけをお楽しみください。

 一般社団法人 日本損害保険代理業協会 保険を選ぶ前に代理店を選ぶという考え方。 
<https://www.nihondohkai.co.jp/>

日本代協アカデミー無料お試し期間が開始しました

代協の教育・研修事業の柱と位置づけられる、日本代協アカデミーの無料お試し期間が 3 月 4 日から開始いたしました。

皆様へは、2 月 21 日に無料お試し用の ID・パスワードが登録方法のご説明と併せてメールにて配信されています。上記配信に先立ち、「日本代協アカデミーネットチャンネルガイド」という冊子を皆様のところへお届けしております。是非ご一読いただきますようお願いいたします。

日本代協アカデミーは、代協が提供する「体制整備義務」に対するソリューションのひとつです。このシステムを利用いただくと、ご経営に関する情報収集、従業員教育の計画的な遂行とその証跡を残せること、保険会社の枠を超えたベストプラクティスの共有が可能になります。

無料お試し期間は、3 月 4 日から 6 月末日までです。まずは無料お試し登録をいただき、内容を確認して下さい。どうぞよろしくお願いいたします。



← ご紹介の動画へはこの QR コードを読み込んでください。

損害保険代理店を取り巻く環境は、大きく変化している
▶▶▶
だから今、日本代協アカデミー

● 代理店は、今何をすべきか・・・

損害保険代理店を取り巻く環境は、大きく変化しています。代理店経営も、消費者の時代から事業者の時代へと変わり、損害保険のマーケットも成長市場から成熟市場に移りつつあります。

みなさまご存知のように、新法発効主体の時代は、お客様をどんどん開拓して行けばよかったのですが、市場が飽和し、集客主体のビジネスモデルとなった今日では、すぐれた営業人職人の力量だけでなく、更次時のお客様対応の対応の良さなども競合の鍵となるわけで、事業担当も密着した組織的な活動が業績に影響を及ぼすこととなります。

また、組織的な活動を強化する必要性は、「改正保険業法」でも求められており、体制整備の義務や POC A を促す制約の定着にも個人での経営では限界があります。進捗やヒアリング事例等からも学習できるのですが、これからの代理店経営は、「組織力」を構築し、地域に定着し、顧客本位の業務運営を行い、社員満足を目指す仕組みを取り込み、その結果、持続的発展を実現することがポイントとなります。

体制整備

顧客本位の業務運営のさらなる推進のために、「専業主婦の教育のエビデンス（証跡）」や「ベストプラクティス（好取組）事例の共有」には、**どういった取り組みをされていますか？**

これは、個々の代理店に取り組みとしても、なかなか難しく、日本代協が組織的に取り組むことで解決できると考えています。

日本代協アカデミーは、このような時代のニーズがまるまる「組織として対応しお客さまを守り抜く代理店」であるために、「日本代協アカデミーの3つの柱」である研修を「スピード感」をもって、かつ「専業主婦の教育のエビデンス」を確保するために、eラーニングの仕組みを利用した日本代協アカデミーネットチャンネルを活用し、情報配信と従業員教育を行うしくみを構築しています。

代理店経営

創業者の時代 → 後継者の時代へ
成長市場 → 成熟市場

専業主婦のビジネスモデル

専業主婦の教育エビデンス + 専業主婦の教育エビデンス = 業績

改正保険業法

- 体制整備の義務
- POC A を促す制約の定着
- 個人の経営では限界

これからの代理店経営

- 組織力を発揮
- 地域に定着
- 顧客本位の業務運営
- 社員満足を目指す仕組み

持続的発展を実現

日本代協アカデミーとは？

日本代協会員の皆さまのスキルアップのために、インターネット上で教育コンテンツと事業経営に役立つ情報提供コンテンツをご活用いただけるサービスです。

学習コンテンツ