

阪神・近畿ブロック  
代協会員の皆さまへ

# 「代協活動の現状と課題」 解説WEBセミナー

2020年12月17日  
日本代協事務局 野元敏昭



# オーダー 1：意図

- 目的① … 環境変化対応
  - 代協活動の現状と課題を知ってもらう
  - 業界の**現在・過去・未来**を冷静に理解してもらう ⇒ 「存在するものには理由がある」
  - 環境変化の「**本質**」を理解し、自社の「**ビジョン**」・「**あるべき姿**」を考えてもらう
- 目的② … 代理店経営支援
  - 損害保険代理店の経営力向上に役立ててもらおう
  - お客さま接点の対応力向上・社員の働く環境の改善に役立ててもらおう
- 目的③ … 代理店の役割と価値の情宣
  - 本冊子を配布・HP掲載することで**代理店を選ぶことの大切さ**を伝えていく
  - “**個社の信頼なくして業界の信頼なし・業界の信頼なくして個社の信頼なし**”
- 目的④ … 法律・販売制度、業態間課題、保険会社戦略等に対する意見表明
  - 立ち位置を公表・逃げない・ごまかさない・嘘をつかない ⇒ 「**万機公論に決すべし**」

# オーダー 1 : 想い・メッセージ

- 想い … 仕事は「想い」を「熱」を持って伝えること
  - 働く社員の方の幸せ、お客さまの幸せ、取引先の幸せのために
  - 経営者目線ではなく、**お客さま目線、働く人の目線、業界関係者の目線**で
  - 地域で地道にお客さまのニーズに応える代理店の皆さんが、お客さまから信頼され、選ばれて、この先も着実に持続・成長していけるように
- **メッセージ** … 地域の代理店の経営者の皆さんに
  - 現状維持は後退 ⇒ “年を重ねると人は過去に生きる” ⇒ **「今を生きる」**
  - 企業経営者に対する**「自立」と「自律」・「覚悟」と「本気度」**の要請
  - **独自の強み** = 限られた環境で生きるために大事なことは他人と**「ずれる」**こと
  - 保険代理業から**リスク・マネジメント業**へ
  - 業績 + ビジョン・理念・姿勢 + 人・礼儀・品格 ⇒ **“品質に人格が宿る”**
  - 保険会社をまたがる経験交流・情報交換・切磋琢磨の重要性 ⇒ **「代協の神髄」**

# オーダー 1 : 作成の観点 … 220頁の制限あり

## ● 環境変化の最新情報

- 金融行政の動向
- 社会環境の変化
- 消費者の意識・行動の変化
- 保険会社の販売戦略の動向

これらの動向を踏まえながら、より代理店にとって関心が高く、時代の潮流と思われる内容を選んで掲載

## ● 代理店経営の方向性に対するメッセージ性

- 自立と自律・危機感と行動 ⇒ “一歩前へ”
- 経営品質（顧客本位・従業員重視・独自力・社会との調和）
- Light a Fire ⇒ ホラーシナリオにはしない

## ● 読んで分かる内容

- ポンチ絵ではなく「文章」⇒ 主語・述語を意識して言葉で記載
- 長文、6文字連続単語、英語、句読点、修飾語、体言止めなどに留意

# オーダー 2 : 80年の歴史

## ● 役割（公益性）

- 損保代理業唯一の全国団体として、顧客接点を担う立場から、行政・保険会社に対し、**現場目線の提言**を行う
- 法律・制度面の **ルール形成に関与**し、意見を反映させる
- **募集人教育**を通して顧客対応力を高め、「顧客本位の業務運営」に貢献する
- CSR活動を通し、リスクに関する**社会課題の解決に貢献**する

## ● 役割（共益性）

- 行政・損保各社・マスコミ等に近い立場から、**最新・正確な情報**を発信する
- 代理店を取り巻く様々な**課題解決**に取り組む
- 「**保険を選ぶ前に、代理店を選ぶ**」という考え方を情宣する  
⇒ 顧客にとっての**代理店の役割・価値を浸透**させる
- **代理店経営**に資する施策を提供するとともに、**個別相談**に対応する
- 仲間とともに「**集い・語らい・高め合う**」場を提供する

経営サポートデスク  
電話相談コーナー

## オーダー 2 : 提言・意見表明 (1)

- 平成3年 保険審議会臨時委員 (会長)
- 平成6年 大蔵省「保険ブローカー制度懇談会」に参加 (会長)
- 平成7年 大蔵省「地震保険制度懇談会」に出席 (副会長)
- 平成9年 保険審議会・基本問題部会において銀行窓販に対する意見陳述 (会長)
- 平成17年～金融庁「保険商品の販売勧誘のあり方に関する検討チーム」委員 (副会長)
- 平成18年 内閣府「郵政民営化委員会」において意見陳述 (会長)
- 平成19年 損保協会「消費者の声諮問会議」に出席 (会長)
- 平成19年 内閣府「郵政民営化委員会」において意見陳述 (会長)
- 平成19年 金融審議会「保険の基本問題に関するWG」において銀行窓販に関し意見陳述 (会長)
- 平成21年 金融審議会「保険の基本問題に関するWG」に参考人として意見陳述 (会長)
- 平成22年 公正取引委員会に対し優越的地位の濫用に関するパブリック・コメント提出
- 平成23年5月 「銀行等による保険募集に関する金融庁副大臣ヒアリング」にて意見陳述 (会長)
- 平成24年6月 金融審議会「保険の基本問題に関するWG」実務者委員就任 (名誉会長)
- 平成24年9月 損保協会「よりわかりやすい募集文書・説明のあり方に関するタスクフォース」委員
- 平成24年9月 内閣府に対し「ゆうちょ銀行損害保険募集業務認可申請反対」の意見書提出

業界を代表する存在  
として認知してもらう

## オーダー 2 : 提言・意見表明 (2)

認知された立場を活かす

- 平成24年10月 内閣府「第86回郵政民営化委員会」において意見陳述 (会長)
- 平成25年 6月 早稲田大学保険規制問題研究所シンポジウムにて意見陳述 (会長)
- 平成26年 2月～金融庁保険課において代理店の募集実務に関するプレゼン実施 (事務局・会員)
- 平成27年 3月 金融庁に対し改正保険業法の政省令・監督指針に関するパブリック・コメント提出
- 平成28年 5月 公正取引委員会に独禁法対応に関するアンケート提出
- 平成29年 1月 金融庁による代理店直接ヒアリングサポート (経営理念・顧客本位／事務局)
- 平成29年 2月 金融庁「代理店手数料体系・代理店認定の品質指標説明会」開催 (事務局)
- 平成29年 5月 金融庁による代理店直接ヒアリングサポート (代手体系・乗合制度／事務局)
- 平成31年 7月 関東財務局「生損保代理店に対する直接ヒアリング」サポート (体制整備)
- 平成31年 9月 関東財務局による台風被害時の代理店の対応実態ヒアリング実現 (千葉県代協)
- 同 関東財務局「代理店の現状と課題勉強会」講師 (事務局)

今回の業法改正  
による変化

## オーダー 2：制度関連（1）

- 昭和41年度 地震保険制度の創設
- 昭和48年度 ノンマリン代理店制度の改定
- 昭和53年度 国民金融公庫の代理店向け融資の実現
- 昭和55年度 地震保険制度の大幅改定（現行制度のベース）
- 昭和57年度 住宅金融公庫の契約取扱規定の改善
- 昭和57年度 中小企業金融公庫の代理店向け融資の実現
- 昭和58年度 別途保管口座の預金種類に定期預金の追加実現
- 昭和60年度 中小企業信用保険法保証対象業種への指定実現
- 昭和61年度 代理店登録手続きの改善
- 平成 4 年度 中小企業新技術体化投資促進税制適用業種の指定実現
- 平成 5 年度 全国損害保険代理業国民年金基金の創設
- 平成 9 年度 「銀行窓販弊害防止措置」の導入決定

保険代理業を一つの「業種」として  
公的に位置付けてもらう取り組み

## オーダー 2 : 制度関連 (2)

消費者利益・消費者保護  
の観点からの取り組み

- 平成18年度 「地震保険料控除制度の創設」の実現
- 平成19年度 銀行窓販に関する「監督指針への『公取ガイドラインへの留意』規定」の実現
- 平成21年度 「医療・介護・年金等の社会保障制度を補完する商品に係る保険料控除制度」の創設
- 同上 「中小企業庁の景気対応緊急保証制度（セーフティネット保証）適用対象業種への保険代理業の追認」の実現
- 平成22年度 政府「景気対応緊急保証」の対象業種に損害保険代理業の追加実現
- 平成24年度 代理店乗合承認制度の改善（回答方法・期限明示等）
- 同上 「銀行窓販弊害防止措置の存置と新たな監督上の措置の追加」の実現
- 平成25年度 消費税簡易課税制度に関する「みなし仕入率」引き下げ時期の繰り延べを実現
- 平成26年度 乗合代理店における推奨販売方針の一つとして「募集人毎指定」の追加を実現
- 平成28年度 「改正国民年金法」成立（損保国年基金の全国基金への合併が実現）
- 平成30年度 火災保険に係る異常危険準備金積立率の引き上げを実現（5%から6%へ）

# オーダー 3 : 業界内の立ち位置

## ● 行政との関係の変化

- 保険業法改正 ⇒ 金融庁による代理店の**直接監督**



- 損保業界で唯一の全国規模の代理店の団体
- 当局との直接対話（保険会社経由せず）⇔ 直接対話
- **民・民間の課題と「公」の壁** ⇔ **「顧客本位」と「論理性」 + 人間性**

## ● 関東財務局関連

- 1年前から事前**相談**（実施の可否、対象代理店、質問項目、当方からの依頼等）
- 財務局監督幹部・監督官・検査官11名に対する事前**勉強会**の実施
- 結果公表前の事前**報告**・代協における解説セミナー・金融庁ヒアリング
- 他財務局への波及

# オーダー 3 : 活力研 (1)

## • 位置づけ・意味

- 問題意識 … 環境変化対応と地域型代理店のあり方・成長戦略・生産性向上  
⇒ 損保会社も同じ認識 … 代理店を「**負の遺産**」にしない  
代理店は**人の産業**… 働く人がやりがいと評価を感じる「**活力ある職場**」
- 代理店と保険会社が同じテーブルに着き、相互理解を前提とした対話を継続  
⇒ 「**冷静で論理的な心ある対話**」  
代理店の状況・思いを「**頭**」で理解し、「**心**」で感じ取り、各社の施策に反映してもらおう ⇒ **生きた施策**につながる
- 言い続けることが大事  
⇒ 保険会社は日本代協の特別会員 ⇒ 代手ポイントの論議などでもできる
- 代理店サイドの**危機感**とそれに対する**ステップ**を刻んだ**取り組み**も重要

# オーダー 3 : 活力研 (2)

## ● 論議内容

### ➤ 「4-4章」参照 (議事録添付)

- ・ 代理店の現状と課題 / 販売構造変革の**将来展望**
- ・ **目指すべき代理店像** / プロ代理店の**存在価値**・将来展望 / 直資代理店の今後
- ・ **成長戦略** / 事業拡大の取り組み
- ・ 一人当たり**生産性向上策**
- ・ **代手ポイント制度** / **代手体系** / 業務品質評価 / 業法改正対応と代手
- ・ **代理店の規模** / **統廃合の動向** / **高齢代理店・募集人対応**
- ・ **委託契約書** / **乗合承認問題**
- ・ 自動車新等級制度 …

### ➤ 保険会社と代理店の課題認識の違い ⇔ 事前協議が必要

- ・ 4社部長は**地域営推担当** ⇒ 社内ではディーラー等との利害調整
- ・ 地域でも代理店によって**意見が異なる**・各社代理店会の動向

# オーダー 3 : 活力研 (3)

## ● 論議内容 (2)

- 相互理解の場・継続論議の場の構築 ⇔ お互いに聞く耳を持つことにつながる
- 議事録の公表 ⇒ 金融庁報告を毎年実施 (保険課長)
- 方針・施策改善につながった事例もある
  - ・ 代手ポイント … 改定頻度・減点から加点へ・激変緩和措置の導入  
体系的のシンプル化・規模水準の抑制・品質基準の割合向上…
  - ・ 乗合 … 対話による合意形成の努力 ⇔ 改正業法の趣旨の理解

## ● 今後の課題

- デジタルの時代の保険会社・代理店の将来展望
- 小規模代理店 (10名未満) の将来像・体制整備の取り組み方  
地域型代理店の要員・規模のイメージ・委託維持基準…保険会社の考え方
- 「顧客本位の業務運営」の浸透・定着
- 組織型代理店の内部統制・経営管理
- (ハッピー) リタイアメントプラン
- 事業承継・後継者育成・人材採用・人材教育
- リスクマネジメント業への転換
- 成長戦略 等

# オーダー4：環境変化に対する提言

- 「金融サービス仲介業」参入 ⇒ 金融庁折衝・損保協会連携
  - 取扱い種目制限
  - 契約者からの手数料受領時の問題点
  - 代手開示の動向
  - 登録制度
  - 自主規制機関 など
- 共通化・標準化要望 ⇒ 損保協会も課題認識
  - お客さまの視点（わかりやすさ・無駄なロード排除・非接触…）
  - 代理店の業務効率化
  - 業界全体の経費削減
  - デジタル化対応 … オンライン募集、リモートワーク など
- 自然災害時の損害サービス対応 ⇒ 提言提出
  - 「特定修理業者」対策の連携
  - 水災時の代理店の役割拡大・地震時の自己申告サポート制度拡大

先方ビジネスモデル??  
守りと攻め

総論賛成・各論反対  
競争領域と非競争領域

代理店の社会的価値

# オーダー 5 : 期待する読み方

- お勧めする読み方

- 日頃の**問題意識**

- ⇒ 日頃の疑問点・自社の内部的要因の分析と対策

- 関心項目の**現在・過去を知り、未来への道筋を考える材料にする**

- 自分だったらこう考える・打開する ⇒ 評論家ではなく**実務家**

- **是非ここを読んで欲しい (20年度版)**

- ・ 5-1 保険行政の動向 / 金融庁と損保協会の意見交換概要

- ・ 5-2 関東財務局「代理店との対話」公表内容

- ・ 13 代理店経営支援策

- ・ 14 アドバイザー諮問会議提言

- ・ 15 政連

- ・ 巻末資料 (AD論考) ・ テーマ (道徳なき経済は犯罪であり、経済なき道徳は寝言である)

# <参考> 代理店の社会的使命

成長の差は「**経営力の差**」

使命と  
付加価値

③ 将来にわたってお客さま・社員を守る

経営戦略  
成長戦略  
事業承継

② どんな時もお客さま・社員を  
守る

組織化・要員団体・内部統制  
BCP・サイバー攻撃防御

① お客さまに  
安心を提供する

最適な保険提案や事故対応を通じ、お客さまに最高の安心と満足を提供する

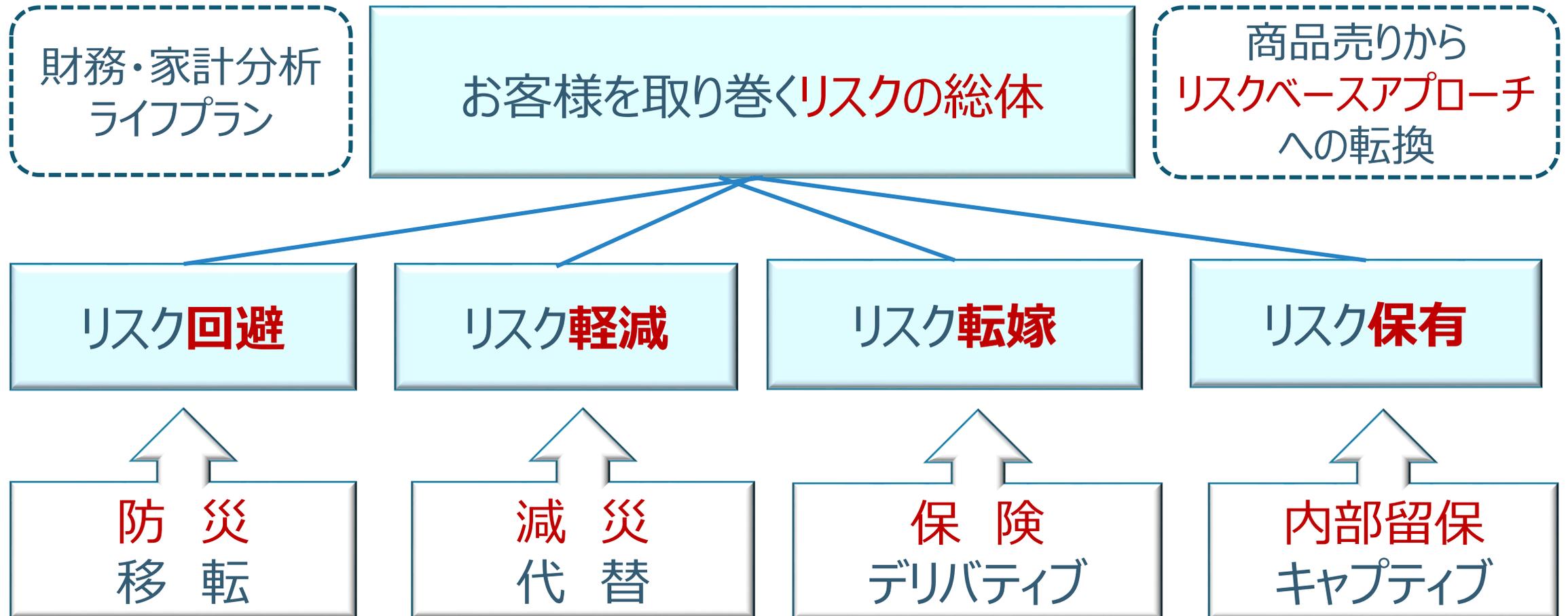
接点の  
募集品質  
事故対応力  
人間力



標準化

時間軸

# <参考> 代理業から リスクマネジメント業への転換



## 阪神・近畿ブロック 代協会員の皆さまへ

日頃から代協活動にご理解とご尽力をいただき、深く感謝いたします。  
厳しい環境の中で、地道にお客さまに最善のサービス提供をし続けてこられた皆さまが  
笑顔で働ける環境を目指し、これからも努力します。

そのためにも、代理店経営を取り巻く今後の環境変化に対して健全な危機感を持ち、  
10年先のビジョン（ありたい姿・なりたい姿）をイメージし、今できること・  
やるべきことから、ステップを刻んで取り組んでいくことが必要であり、  
日本代協としても全力でサポートをさせていただきます。

### 変化の時代の優れた企業のキーワード = 「しなやかな会社」

- し … 消費者目線（顧客本位）
- な … なくてはならない（独自力・強み）
- や … 役割分担（組織化）
- か … 変わり身の早さ（変化対応のアジリティ）
- な … 長く稼げる安定収益モデル（顧客基盤と成長戦略）

最後までご参加いただき、  
ありがとうございました！

