



代協活動の現状と課題

道徳なき経済は犯罪であり、経済なき道徳は寝言である

～ 顧客本位は成長戦略の羅針盤 ～

2020年度版のポイント



—— 社会に貢献する ——

一般社団法人 **日本損害保険代理業協会**

都道府県損害保険代理業協会

※全国47の各都道府県損害保険代理業協会は全て一般社団法人として活動しています。

I 代協活動と活動状況（P2～21）

- ・金子会長挨拶:2019年度の取り組み結果の報告とお礼、大規模災害、新型コロナウイルス感染拡大とBCPの必要性について、日本代協アカデミーの活用と代理店経営サポートデスクの活用について
- ・中崎アドバイザー特別寄稿:デジタル化の進展とコロナで多様化する代理店のあり方について

1章 日本代協の概要

- ・日本代協の性格、事業目的、事業及び組織の沿革と運営指針について記載
- ・組織概要として会員構成や組織図と共に役員・アドバイザーを紹介
- ・活動状況報告として2020年度の各委員会の取り組みや今までの活動結果と組織の成り立ちについて記載

2章 日本代協の活動状況（2019年度総括・2020年度方針）

- ・2019年度の活動状況として、7項目の特記事項を挙げて、評価・見直しを行い総括
- ・2020年度事業計画のポイントとして、主な活動内容を7項目に分けて列挙し、それぞれの具体的な取組内容について掲載

II 代理店・募集人の資質向上（P22～34）

3章 代理店・募集人の資質向上への取組み

- ・募集人の資質を高めるための本会の基本的な考え方や教育研修事業の歴史及び現在の教育体系を掲載
- ・損害保険大学課程の創設と日本代協の関係や指定教育機関としての役割、充実してきた日本代協アカデミーの教育コンテンツと情報コンテンツの予定を含むリストを掲載
- ・2020年度の教育研修事業計画として、「損害保険大学課程の運営」や「日本代協アカデミーの展開」、「人材育成研修会」や「セミナー活動」、「損害保険トータルプランナー」認知度向上に向けた今後の取り組みを紹介

III 実力で評価される市場の構築に向けた取組み（P35～72）

4-1章 公平・公正な競争環境をつくるために

- ・公平・公正な競争環境を構築する基本方針と共に「活動を進めるにあたっての基本的な行動指針」を掲載
- ・活動に当たっての留意点として、公平・公正な対応を求める側の姿勢について記載
- ・個別事案への対応として、ディーラーの抱き合わせ販売等への対応と主な事例、取り組みの留意点を記載

4-2章 銀行等の保険販売に対する対応

- ・基本的な考え方として銀行窓販の「弊害防止措置」の存置を求め、継続的に注視する方針を明記
- ・銀行窓販に対する現時点の規制内容や弊害防止措置を巡る今後の課題について記載
- ・参考事例として、国民生活センターの注意喚起や金融庁の要望事項、マスコミ報道等を掲載

4-3章 郵政民営化・保険販売への対応

- ・日本郵政の政府保有株が全て市場で売却がされない限り、民間企業と同列の取扱は不可という基本方針を明記し、郵政グループ各社の事業拡大に対する対応方針を明記
- ・日本郵政の損保商品販売参入の経緯と共に、自動車保険の販売状況と本会の対応について記載
- ・参考に日本郵政グループの行政処分や、かんぽ生命の一連の不祥事調査に関する記者会見内容を掲載

4-4章 「活力ある代理店制度等研究会」

- ・「活力研」とは2007年より代理店と保険会社が同じテーブルに着き、環境変化の中で顧客から選ばれる代理店像とそれを実現するための戦略の論議の場であり、その必要性と意義についての考え方が示されている。
- ・活力研の概要と共に、2007年以後の論議内容等を時系列で紹介
- ・2019年度論議「今後の代理店経営を考える」、「代理店の統廃合戦略の現状と課題を考える」の議事録を掲載

Ⅳ 顧客本位の業務運営の実現に向けて（P73～103）

5-1章 保険行政の動向

- ・ルール遵守はミニマム・スタンダードと位置付け、ルールに変えて「顧客本位」というプリンシプルを設定しベストプラクティスを競い合う環境を創ることが必要との認識のもと、新しい時代の検査・監督の姿を記載
- ・「顧客本位の業務運営の原則」の内容と共に、代理店経営に当てはめた場合の留意点について解説
- ・参考として、過去の金融庁と損保協会の意見交換の概要を掲載

5-2章 関東財務局による代理店との対話

- ・2019年10月から実施された関東財務局による代理店との「対話」の狙い・評価・結果の概要について記載
- ・全体総括として『ルールの本質を理解して業務に臨むことの重要性』を繰り返し指摘されていることを解説
- ・参考資料として、対話の結果をまとめた“保険代理店との対話を通じて「見て、聞いて、感じた」こと”を掲載

Ⅴ 関連法規の動向（P104～109）

6章 金融サービス仲介業の創設

- ・金融サービス仲介業の概要、保険領域における既存制度との比較、日本代協としての問題意識を記載
- ・参考資料として、「金融サービスの利用者の利便の向上及び保護を図るための金融商品の販売等に関する法律等の一部を改正する法律案」の説明資料を掲載。

Ⅵ 共通化・標準化（P110～112）

7章 共通化・標準化の推進

- ・保険業界の共通化・標準化の考え方、検討に必要な視点として4項目を明記
- ・過去の取組事例として、損保協会への提言で実現したレジペイ(2018年3月より)の概要等を記載
- ・コロナ禍の影響による非接触型決済の進展等による課題(決済手数料の引下げ)に取り組む必要性を明記

Ⅶ 共益活動（P113～131）

8章 組織力の強化

- ・全代協一丸となって会員増強に取り組む基本方針のもと、会員増強と基盤強化の2つの項目を記載
- ・会員増強は、組織率目標やチャネルの考え方等の基本的な考え方と会員増強の位置付けを示し、2020年度の目標と取組を記載(専業組織率50%超の目標に対し、2020年度は、代協正会員「459店」の「入会」を目標と定めて「仲間づくり推進」を展開)
- ・基盤強化として、人材育成研修会の開催、組織の強化と基盤整備の考え方や各代協・支部の強化策を記載

9章 日本代協コンベンション

- ・全国代協会員が集い、語らう場として、また、行政や各保険会社社長を始めとする業界関係者が一堂に会して情報交換を行う場として、これまでに9回開催されており、その経緯と過去の開催概要を掲載
- ・新型コロナウイルス感染拡大を受け第10回コンベンションは2021年11月5～6日に延期して実施、代協会員懇談会はQ&Aの作成交付にて代替、功労者表彰選考は予定通り実施し、表彰は来年度に行うことを明記

10章 代理店賠償の推進と代理店経営品質向上への取り組み

- ・代理店賠償創設の経緯、引受保険会社の変遷(「Chubb(チャブ)損害保険株式会社」引受けの経緯)
- ・消費者に保険を提案する代理店は、自分の仕事の「万一」のために賠償責任保険を手配し、賠償資力を確保することは必須であり、代協会員100%加入の達成及び非会員にも広く加入を促すスタンスを記載
- ・本制度の健全な普及のための取り組みや代理店賠償の商品内容や昨年度の事件事案の概要を掲載

Ⅷ 社会貢献活動（P132～146）

11章 実効性あるCSR活動の展開

- ・CSR活動の意義と共に、2020年度取り組みの基本方針として、日本代協として取り組む「統一活動」と各代協が自主的に取り組む「代協独自活動」に整理し、主体性・実効性を高める方針を明記
- ・取組目的別活動内容として、地震保険の啓発・普及促進、交通安全や防災・減災、防犯への取組を紹介
- ・2019年度から対策が急務となっているサイバーセキュリティ対策や特定修理業者対策について記載し、地震保険の普及に関する岡部元会長の決意表明や目的別活動を推進するためのチラシ等を掲載

Ⅸ 広報活動・情報提供（P147～185）

12章 広報活動の推進

- ・対外的広報活動については、広く社会に保険代理店の認知度を高めていくという考え方にに基づき、ホームページの活用やみなさまの保険情報、メディアやイメージキャラクター“ふうた”の活用について記載
- ・2020年2月にスマホやタブレット検索を考慮し、ビジュアルで見易くより使い勝手の良いHPへ抜本的に改定
- ・2020年度方針として、東日本大震災から10年経つことを契機に、当時の事実に基づいた再現ムービー他を制作し、特設WEBサイトからTwitter、インフルエンサーを活用した情宣を展開する事を明記
- ・代協会員向け情報提供活動の考え方と共に、「日本代協ニュース」や「代協活動の現状と課題」について記載

13章 代協会員向け経営支援策

- ・「代理店経営サポートデスク」（2019年度から開始した新施策）取り組み内容の紹介
- ・小規模代理店向け「BCP策定支援ツール」の提供（マニュアル類の提供、BCP策定支援セミナーの開催）
- ・「保険代理店経営者のための人事・労務ハンドブック」の提供
- ・親族間継承を前提とした「戦略的事業承継ガイドブック（仮）」の作成、「代理店経営未来塾（仮）」の検討
- ・『代理店経営相談コーナー』の設置（毎週水曜日10時～16時）と「損害保険の基礎」CDの斡旋販売
- ・後掲として、新型コロナウイルス感染拡大に対応するための情報やポイント、対応方針等を掲載
- ・専門業者との提携として、JCMとの提携による「マイカー買取り・下取りサービス」の活用や事業継承支援のためのM&Aコーディネーター制度の展開を紹介

14章 日本代協アドバイザーからの提言

- ・アドバイザー諮問会議を開催し、下記の3つのテーマに関して、土川アドバイザー、栗山アドバイザー、中崎アドバイザーから提言を頂き、正副会長と議論を行った内容を掲載
- ①地域専門代理店の今後の経営のあり方に関する提言
- ②日本代協の今後のあり方（組織・事業内容等）に関する提言
- ③その他、業界の今後の展望を踏まえた各ADの問題意識と提言

X 法人運営・関連組織（P186～191）

15章 全国損害保険代理業政治連盟（政治連盟）

- ・政治連盟は、日本代協の事業推進に必要な政治活動をおこなう組織として、定款上政治活動ができない日本代協と切っても切れない関係であり、その意義と組織概要と共に、過去の活動成果について記載
- ・2020年度の主要取り組み課題として、「制度案件への対応」と「制度案件以外の事業計画上の具体的な活動方針」を記載

XI 年表・参考資料 (P192~238)

16章 日本代協80年の歴史と発展

- ・日本代協の創成期(昭和15年)から現在までのトピックスを年表形式に記載

参考資料編

- ・参考資料1 牧野 司 アドバイザー
コロナ・シンギュラリティ・・・コロナ・シンギュラリティによる自動化・非接触化・遠隔化という変化とその対応、それらを踏まえた代理店の戦略と未来について
- ・参考資料2 土川 尚己 アドバイザー
オンラインシフトによるプロ代理店の可能性とは・・・自称「保険業界のオンラインおじさん」によるコロナショックがもたらす変化と対応、対面の定義や代理店の価値を踏まえたオンラインシフトの啓発・推進について
- ・参考資料3 栗山 泰史 アドバイザー
I 令和2年「四方山(よもやま)話」・・・具体的事例に基づいた、環境変化への対応の必要性や賠償責任保険の難しさの解説、及び顧客に対するリスクマネジメントの必要性と保険の進化について
II 代理店経営を直撃する新時代の「内部監査体制」・・・保険業法の改正と顧客本位の業務運営の視点から見たコンプライアンスとリスク管理について