

大阪代協だより

Web版



INDEPENDENT INSURANCE
AGENTS OF OSAKA INC.



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
- ⑤反社会的勢力との関係遮断

行動規範

- ①商品説明 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

■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

<https://www.osakadaikyo.or.jp/>

スケジュール等はホームページの
トップ画面からご確認いただけます
<https://www.osakadaikyo.or.jp/>

Check!理事会

☆7月理事会のトピックスです☆

●代理店の未来を考えるアンケートを実施中

集まることが難しい環境下、会員の皆様の声を聞かせて下さい。ただ今、全会員へのアンケートを実施中です。
8月10日が締め切りです。

<https://www.osakadaikyo.or.jp/info/5610>

●代理店賠償セミナーを開催します

代理店の賠償額が高額化する傾向にあります。代理店賠償の重要性がますます高まっています。8月24日に代理店賠償 Web セミナーを開催します。ご視聴下さい。

<https://www.osakadaikyo.or.jp/info/5547>

☆☆体制整備情報☆☆

事業継続力強化計画認定サポートツール

新たにツールが提供されました。ご活用下さい！

<https://www.osakadaikyo.or.jp/info/2792>

ワンポイントレッスン

「保険募集管理」：本紙に後掲しています。

Challenge50

7月の新入会員はゼロでした



大阪代協のセミナー情報

みんなで楽しく勉強し研鑽を積みましょう！

8月24日（火）15:00～17:00

代理店賠償セミナー

★ご案内リンク入り口

9月 3日（金）

人材育成研修

（セミナー部分Web配信予定）

★現在HPサイト作成中

10月22日（金）15:30～17:00

都市型震災で何が起るか?!

★ご案内リンク入り口

代理店賠償

うっかりや思い込みの
説明不足、説明誤り
それは
保険業法違反です！

おおさかだいきょう

WEBセミナー

8月24日

15:00～17:00

無料

「日本代協新プラン」

お問合せ先

一般社団法人 大阪損害保険代理業協会

〒530-0001 大阪市北区梅田2-2-1400 大阪駅前第二ビル14階

TEL 06-6341-6085 e-mail info@osakadaikyo.or.jp

HP: <https://www.osakadaikyo.or.jp/>



申込はコチラから！



「体制整備と
代理店の賠償責任」

代理店賠償の説明に併せ
会員の皆様への研修
内容の充実を図ります。



日本代協新プラン
担当講師 杉山 幹久氏

映像に学ぶ
減災のヒント

お申込はQRコードより
簡単に行えます。

講師：木戸崇之（きど たかし）
国土交通省防災センターリサーチ・アドバイザー
大阪府防災センターリサーチ・アドバイザー
大阪府防災センターリサーチ・アドバイザー
大阪府防災センターリサーチ・アドバイザー
大阪府防災センターリサーチ・アドバイザー

開催日 2021年10月22日（金）オンラインで開催!!

15:30～17:00

お問い合わせは大阪代協
06-6341-6085

大阪代協「防災・減災」オンラインセミナー

事前申込
10月15日
まで

～損保各社の中期計画・戦略を分析～

阪神ブロック協議会 Webセミナーを開催

日本代協阪神ブロック協議会は、7月16日（金）午後4時から、Webセミナー「2020決算に見る保険会社の戦略」を開催しました。講師は、福岡大学商学部教授の植村信保氏で、『2020年度の大手損保グループ決算の概要』『各グループの中期経営計画の注目点（主に国内保険市場について）』について解説しました。

まず、『2020年度の大手損保グループ決算の概要』では、全体的に見て、①国内損保市場においては新型コロナウイルスの影響は軽微であった ②経済価値ベースの純資産は大きく増加した ③火災保険の収益改善が課題であるといった3点を挙げました。



新型コロナウイルスの影響としては、2020年度に自動車保険の損害率が大きく下がった点を挙げました。ただ、これは4月から6月にかけての緊急事態宣言に伴う人・物の移動に制限等がかかったことが大きく、その後の各月においては例年ベースの損害率に戻っていることから、2021年度については各社ともに一昨年度並みの損害率を見込んでいるようだと言いました。

損保系生保

- グループ企業価値に大きく貢献する存在に成長

あんしん生命のMCEV	1.2兆円
MSA&MSP生命のEEV	1.5兆円
ひまわり生命のMCEV	1.0兆円
- 生損保クロスセルは安定した業績が見込める
 - 東京海上「超保険」の生保・第三分野の付帯率は26.5%
 - MS&ADグループの生保併売率は17.6% (SOMPOは近年クロスセルの言及なし)
- 生保プロや保険ショップは業績の変動が大きい

また、自動車保険の正味収入保険料を10年前と比較し、東京海上日動が順調にマーケットシェアを高め続ける一方で、損保ジャパンが伸び悩んでいると指摘。これは2014年に2社が合併したときの何かしらの要因が影響しているのかも知れないと推測しました。あいおいニッセイ同和損保はここ2年の伸び率が大きくなったものの、それ以前は最も成長ペースが鈍かったと述べ、これ

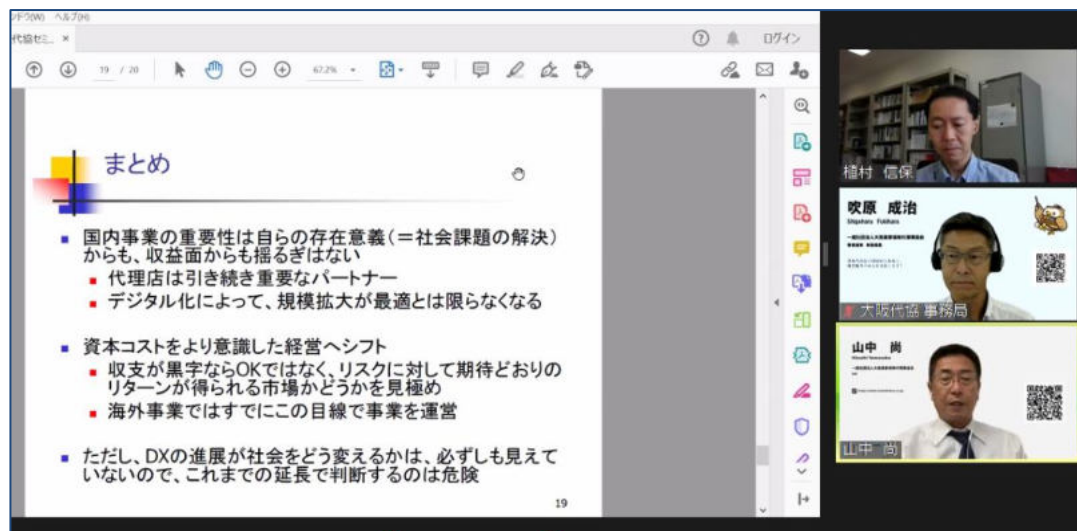
は損害率を低く抑えるために引受けを厳しくしたための結果ではないかとの考えを示しました。

経済価値ベース純資産については、各グループとも総額3～5兆円の中で、この1年間で5千億円～1兆円も伸ばしていると紹介。国内生損保（資産運用）では国内株価、金利の影響を受けやすい中であって、2020年度は共に良好な状況となり、これが各グループの経済価値ベース純資産を相当押し上げた要因となったと話しました。ただ、現状において株価や金利といった市場環境の変化によって3グループの会社価値が大きく左右されるリスクもあると述べました。

国内損保の引受リスクに関しては、国内自然災害による保険金支払い状況に見る再保険回収率（元受保険金のうちの再保険による回収率）から見て、東京海上日動が他社に比べて大きいと指摘。保険金支払いが膨大であった2018年度、2019年度で見ると、東京海上日動の再保険回収率が38%前後であるのに対し、三井住友海上は65%前後、あいおいニッセイ同和損保は50～60%台、損保ジャパンは58～70%となっているのは、東京海上日動の再保険によるカバーが他社に比べて少ないからだとなりました。ただ、これはどちらが良い悪いといった問題でなく、再保険によるリスクカバーに対する取組みの違いの現れであると説明しました。

続いて、『各グループの中期経営計画の注目点』では、①火災保険の収益性改善の急務 ②デジタル活用による業務の効率化の加速 ③成長を見込む分野への取組みを挙げました。具体的には、東京海上グループは、「自動車保険市場における存在感（既存マーケットでの競争力強化）」「新種保険の成長（新たなマーケットの創造）」「火災

保険の収益改善（料率改定、商品の見直し、アンダーライティングの強化、防災・減災等の取組み）」
「コンバインドレシオ改善に向けたイニシアチブ（社内事務を徹底的に削減）」を、MS&ADグループは「火災保険の利益改善に向けた取組みを着実に進め、黒字化を実現」「自動車保険（CSV×DX）をコン



セプトとした商品・サービス提供の展開によるお客様満足度の向上」「カジュアルティ種目の拡大」「事業費率の改善」「ビジネススタイル変革によるコスト削減」を、SOMPOグループは「成長戦略の加速（マーケティング強化、攻めのDX、新事業の収益化など）」「レジリエンスの向上（収益構造改革の完遂、守りのDXなど）」
「事業基盤の強化（基盤システム開発の完遂など）」といったことが注目点であると紹介しました。

また、同氏は、近年引き下げられている代理店手数料についても言及し、「ほとんどの代理店は手数料が引き下げ続けられていると捉えているようだが、過去5年でみると、正味収入保険料に対する代理店手数料の割合は上昇している。一方、人件費や社費といった営業費・一般管理費の割合は減少しており、代理店との認識にギャップがある」と指摘しました。

最後に、同氏は、「今や保険会社は株主を意識せざるを得ない時代である。収支が黒字ならOKではなく、リスクに対して期待通りのリターンを得られる市場かどうかの見極めが重要な時代となっている。そして、保険会社にとって代理店は引き続き重要なパートナーであることに変わりはない」と強調しました。

セミナー後に山中尚ブロック長が「植村先生のお話の中で代理店手数料割合は上がっている点など、代理店としてどう考えていくのか勉強になった。今後論議すべきことがたくさん出たように感じる」と挨拶し、終了となりました。

（記事：新日本保険新聞社）

～地震リスクへの提案は募集人の一丁目一番地～

阪神ブロック協議会・損害保険協会近畿支部共催
「地震保険セミナー」を限定公開

日本代協阪神ブロック協議会と損害保険協会近畿支部が共催し、7月19日（月）～22日（木）の4日間、南海トラフ巨大地震を想定した「地震保険セミナー」をY o u T u b e上に限定公開しました。



開催にあたり、損害保険協会近畿支部委員長の藤原剛氏が、「南海トラフ大地震の発生が高い確率で予想される中、実際に発生した際に代理店としてどう行動するべきか、日ごろから代理店としてどのような備えをしておくべきか、さらに地震保険の100%付帯に向けた取組みがなぜ必要なのかを考えていただき、一人でも多くの方に地震保険に加入していただくようお力添えをいただきたい」と挨拶しました。

セミナーは2つの講演と情報提供の3部構成で行われました。1つ目の講演では、京都大学防災研究所教授の矢守克也氏が「油断していませんか？～熊本地震（2016年）を振り返って地震防災を見直そう～」をテーマに話しました。



同氏は、熊本地震で被災した義理の母の救援に現地を訪れており、その経験から地震防災に対して日ごろから準備しておくべきことについて説明しました。その中で、熊本地震が夜間に発生したこともあり、小型ライトが非常に役立ったと紹介。その理由として、ライトは暗闇の中でも周りの状況を把握でき、安全を確保できること、さらに他人から自分の存在位置を認知させることができ救出されたことを挙げました。

また、地震発生後の対策の重要性についても言及。避難は自宅と避難所との単線的な移動で終わるものではなく、実際には複雑な人の移動があることを義理の母のケースで紹介し、準備としてお薬手帳や障害者手帳などを避難袋に入れておくことにより他所でもストレスなく対処できると述べました。また、熊本地震では死亡した273人のうち直接死は50人で、それ以外はその後の関連死であることから、避難所の改善などを含めた対策を求めました。

そして、「今思うとありがたい偶然でしたが、熊本地震の発生から1年前に、義母を担当する地元の保険代理店が地震保険への加入を勧めてくれて契約した。そのお陰で家財の保険金を満額受け取ることができた。地震被災後

に多くのストレスを抱える中で、地震保険が助けてくれた」と、地震保険が生活や心の支えになったことを強調しました。

その後、同氏が作成した地震に関する備えについて学ぶための教材「クロスロード」を紹介し、最後に「事前にきちんと準備していたことはそれなりに効果があり、逆に手を抜いてしまっていたことは災いとなって降りかかってくる」と、自らの経験を踏まえて準備の重要性を重ねて訴えました。

続く講演では、株式会社三和鑑定事務所代表取締役の藤原昌朗氏が「震災時に求められる代理店の役割、日ごろ



藤原社長

からの準備そして知識」と題し、①地震保険の概要 ②特定修理業者問題 ③地震発生後の新規契約 ④事故報告から現地調査の4点について解説しました。①については、地震保険は実損払いではないこと、地震保険金は4段階に損害を分けて支払う仕組みであること、損害は主要構造部に着目して判断されることを契約者に事前説明すること。②は「保険金が使える」といって勧誘する特定修理業者は地震発生から1か月後くらいから現れる傾向があるため、代理店はその前に契約者に連絡したり、あるいは日ごろ

から注意喚起をしておくことでその介在を防ぐことができること。③については不正請求等に注意が必要であること。④は代理店自らが写真説明すること、建物の平面図を入手できれば損害調査から保険金支払いまでスムーズにいくことなど、代理店への要望を含めてポイントを説明しました。

最後に情報提供として、株式会社トラストワン（和歌山県代協会員）代表取締役の田中雄一郎氏と取締役の西川



田中社長

西川取締役

秀俊氏が「地震リスクへの提案は募集人の一丁目一番地」を話しました。両氏は「地震が発生したときにお客様から『どうして地震保険を勧めてくれなかったのか』といったことのないよう、またお客様の安全・安心を守る代理店として後悔しないよう、地震保険は建物、家財とも火災保険に付けるべきものであるという使命感をもってお客様に勧めている」と、地震保険に対する日ごろからの取組姿勢に

ついて話しました。

セミナー終了後、和歌山県代協、兵庫県代協、大阪代協の各会長が挨拶に立ち、概ね次のように述べました。

■和歌山県代協会長・保田隆紀氏



「今南海トラフ大地震が発生すれば、東日本大震災と同じ光景となるだろう。紀伊半島では震源が近く、津波の到達も早いと考えられる。必ず発生するといわれている南海トラフ大地震に対して、私たちがすべきことは何でしょうか。避けられないこのリスクへの対策は十分でしょうか。本日を機会にもう一度向き合っていていただきたい。和歌山県の地震保険の付保率は67.1%であり、決して十分とは言えない。一層の普及に向けがんばりましょう」

■兵庫県代協会長・塩谷広志氏



「兵庫県民にとって地震といえば阪神淡路大震災である。街が一瞬のうちに壊滅状態となった。これを機に、地震保険が改定され、補償が拡大された。しかし、兵庫県の地震保険付帯率は64.6%にとどまっている。地震直後の代理店はお客様の役に立ちたくても動けなかった。今の私たちは万一のときにお客様の役に立つ地震保険を勧めることができる。これは当たり前のことではなく、過去の悲惨な歴史を持って今に至っていることを忘れないでほしい。保険募集人の使命を果たすべく地震保険の普及に努めましょう」

■大阪代協会長、日本代協阪神ブロック長・山中尚氏



「大阪では3年前に大阪北部地震を経験した。地震規模にかかわらず、震源の深さや発生場所によって私たちの生活に甚大な影響を及ぼす典型的な例だと思う。この国に住んでいる限り、いつ、どこで地震が発生してもおかしくない。しかし全国各地域によって付保率にバラツキがある。これはお勧めする側の意識の問題ではないだろうか。地震保険はお客様の補償の一丁目一番地である。建物だけでなく、家財にも付帯することでお客様の生活再建に大きく貢献できる。地震保険の付帯を募集活動の基本行動としていただきたい」

（記事：新日本保険新聞社）

～コロナ禍でも売れ行き好調の生保商品のおはなし～

阿倍野支部 セミナー&支部会

阿倍野支部では6月23日（水）にオンラインによる支部会を開催いたしました。

阿倍野支部では初めて支部会に参加される会員さんや、代協のことをあまり知らない方にも「何をやってい



る組織なのか？」を理解して頂けるように毎回冒頭に「大阪代協の目的」「大阪代協の事業」を視覚的に確認した上で勉強会を行います。私たち代協は、決して代理店だけの利益を追求しているわけではなく、あくまでも「保険代理業の持続的な発展」と「職業魅力の向上」をめざし、業界全体の発展をその目的としています。

地道な取り組みですが、とても大切なことと感じています。

勉強会の部



今月の勉強会は「コロナ禍でも売れ行き好調の生保商品のおはなし」と題してソニー生命の野中講師にお話し頂きました。

国税庁の通達により節税対策を前面に出した販売手法が困難となった中でも「事業保障」「勇退退職金」「事業承継」「従業員の福利厚生」を切り口に様々なニーズに対応可能な商品の情報を提供頂きました。

生命保険部門は代理店における重要な収益の柱と位置付けられます。損害保険に比べて乗り合いのハードルが低いと言われているので、法人分野に強いソニー生命の乗り合いは検討の余地あるかな、と感じました。

議事の部

最後に議事の部では理事会報告、委員会報告を行いました。



理事会報告では西村がパワーポイントやHPの画面を使用して下記の内容を共有しました。

- ・ 特定修理業者に関する報告書
- ・ 7/1 フリート顧客向け事故削減アプリ
「AI-Contact」説明会実施
- ・ ゆうちょ銀行 損害保険業務取扱開始
- ・ 7/16 阪神ブロック WEB セミナーの案内
- ・ 8/24 代理店賠償セミナーの案内

支部会終了後は30分程度WEBにて交流を行い、次回支部会テーマの「BCP」について情報交換を行いました。

次回支部会も有益な情報をお届けできる内容となっておりますので多数のご参加お待ちしております。

（記事：阿倍野支部 西村支部長）

《体制整備の豆知識Part 6》 2021.7.27
ふうたのワンポイントレッスン Vol. 4 保険募集管理

お疲れ様です。依然としてコロナの感染拡大が止まらず、緊張感漂う日常を送っておられる代協会員の方も多いことと思います。本当にお疲れ様です。ワクチンの円滑で迅速な接種完了が待ち望まれます。

さて、ふうたのワンポイントレッスン No.4 をお送りします。今回は「保険募集管理」です。

保険業法改正により新たな保険募集ルールが法制化され、店主は「保険募集管理規程」（保険会社のルールを準用することが認められていますが、それを自社のルールとして定着させる必要があります。また、自社の PDCA を回すためには保険会社のルールだけでは足りないため、独自ルールの策定を含めたカスタマイズも当然必要になります）を策定して募集人はその規程を遵守し、保険契約者等の利益保護を図る社内体制の構築が求められています。必要なことはあくまでも実態であり、自己点検を行う際には、募集人がルールの本質を理解していることを確認し、実効性を伴う態勢になっているかチェックすることが必要です。以下、順にご説明いたします。

（１）権限明示

要件：お客様に対し、募集人の権限等を適正に明示等しているか。お客さまに、自らが取り扱える保険会社の範囲等、必要な事項を説明するほか、所属保険会社のために保険契約の締結の代理・媒介を行う立場を誤解させるような表示を行っていないか。特に、単に「公平・中立」との表示を行うなど、「お客さまと所属保険会社との間で中立である」とお客さまに誤解を与える表示等を行っていないか。

点検のポイント：保険業法第 294 条では、保険募集を行おうとするときはあらかじめお客様に対し次に掲げる事項を明らかにしなければならぬと規定しています。

- 所属保険会社等の商号、名称または氏名
- 自己が所属保険会社等の代理人として保険契約を締結するか、または保険契約の締結を媒介するかの別
- 募集人の商号、名称または氏名

注意点：代理店監査で募集人ヒヤリングを行うと権限明示について理解が不十分または顧客に口頭説明のみでツールを使用した説明が行われていないケースが散見されます。上記の通り、権限明示は保険業法で定められたミニマムルールであり、説明不十分な場合は法令違反となるので注意が必要です。店主の方は初回面談時の募集の流れをテーマとしたロープレなどを実施し、募集人のプレゼンの実態を把握することが必要です。なお、お奨めは以下の通りです。

- 会社案内を作成し、これに必要な事項を盛り込み、お客さまにもれなく説明しながら提示（手交）できるようにする・・・募集人の方も安心して説明できます
- 代理店としての標準形（説明手順、使用資料等の統一）をつくり、ロープレ等で徹底する

要は、募集人によって説明に粗密が生じないよう、業務品質を統一することです。これは他の取り組みにおいても同様に大事なポイントになります。

（２）意向把握・確認

要件：意向把握・確認を適切に行なっているか。

点検のポイント：最も重要なポイントです。所定の帳票を用いて、適切に意向把握および意向確認を行い、その内容を記録しているか。また、お客さまの意向に沿った保険提案を行うとともに、意向と契約内容が合致していることを確認し記録しているか、確認します。

注意点①：適正に意向把握・確認を行なったことを所定の帳票に記録して自社で定める書類

保管期限ルールにより一定期間保管しなければなりません。代理店実査では保管期限を定めていないケースも散見されます。また、今後のお客様対応に活かすため、成約しなかった契約についても同様に保管し、分析するとワンランク上の取り組みになります。

注意点②：適正にお客様の意向を把握・確認するために、募集人は所定の帳票に当初の意向、意向の変化、最終意向を記録します。店主（もしくは責任者）は契約計上前に意向把握・確認のプロセスが適正に行われているか確認して承認することが必要です。

その場合、単に形式的なチェックでは意味がありません。当初意向と最終意向に変更がない契約ばかりの募集人の場合、適切な意向把握が行われてるか特に注意する必要があります。

また、お客さまの意向が具体的に把握できる言葉で記載されているかチェックが必要です（口語体で書くよう指導している代理店もあります）。契約後にお礼を込めて募集人とは別の担当者がお客様に電話を入れて再度意向を確認する、さらには、証券が届いたらその記載内容に沿って改めて契約内容を説明し、契約内容を再確認する等の取り組みを行っている代理店もあります。これらはベスト・プラクティスの一例となります。

上記にも記載しましたが、保険募集管理は募集人によって対応にバラつきが生じる恐れがあるため、代理店内で標準化を図る必要があります。店主は募集管理体制を整備するために自社に合わせた社内ルールを策定し、それが適正に機能しているか、募集人が正しく理解できているかを検証するための仕組み作りが重要です。（次回に続く）

＜作成：日本創倫株式会社 専務取締役（SEO）オフィサー事業部長 風間利也＞

配信：日本代協事務局