

「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
<https://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
- 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

Check!理事会

9月の理事会のトピックスです。

- 全会員アンケートの結果を公表しました。
アンケート結果は、保険代理業の発展と会員の皆様の満足度向上に活かしていきたいと考えています。
<https://www.osakadaikyo.or.jp/info/5937>
- BCP ワークショップを拡大して展開しています
今月から対象を全会員に拡大して実施しますのでBCPの策定・見直しを検討されている方は是非ご参加下さい。
- 御堂筋クリーンイベントの中止・大阪マラソンボランティア不参加が決定しました。
団体として人を集める行事は控えるべきとの意見です。
- 損害保険トータルプランナーの更新をお忘れなく
更新を失念すると再度受講する必要があります。
確認方法はHPに掲載しています。⇒[リンク入り口](#)

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/>

☆☆ お知らせ ☆☆

- ABC朝日放送と連携した「防災・減災」Webセミナー
10月22日(金)15:30~17:00
<https://www.osakadaikyo.or.jp/info/5750>
- 大阪府建築防災啓発員資格取得セミナー
11月10日~11月17日 YouTube公開
<https://www.osakadaikyo.or.jp/info/6085>
- 大阪代協全会員アンケート結果公表
<https://www.osakadaikyo.or.jp/info/5937>
- 体制整備の豆知識~重要事項説明~
本紙に掲載しています。ご一読下さい。

Challenge 5 0

9月に迎えた新しい仲間です!

所属支部	代理店名(敬称略)	代申会社
東	(株)ロコポ レートラン	三井住友海上
京阪	(有)小松自動車	東京海上日動
京阪	(有)笹岡保険事務所	損保ジャパン
京阪	(有)京阪コンサルン	AIG
京阪	(株)シエイ ランニング	あいおいニッセイ同和
南大阪	JFKサービス	三井住友海上
堺	(株)千広	三井住友海上
和泉	福井自動車工業(株)	共栄火災

どうぞよろしくお願いたしますm()m

2021年度 大阪府×大阪代協 提携企画



受講期間 11月10日(水)~11月17日(水) 随時受講可

①大阪府において想定される地震と対策について(30分)
②耐震性の必要性と基礎知識(10分) ③感震ブレーカーの必要性(10分) 計50分

※建築防災啓発員とは、南海トラフ巨大地震などの大規模地震に備え、地震保険の普及促進に併せ、府民のみなさんに、大規模地震発生時における住宅の倒壊や密集市街地などにおける火災の発生の危険性を認識していただき、住宅・建築物の耐震化や一定規模以上の地震の揺れを感知すると自動的に通電を遮断する感震ブレーカーの設置の重要性などを普及啓発するため、大阪府が推進している制度です。取得者には大阪府の認定証が発行されます。保険代理店では、東京海上日動の代理店以外では代協会員のみが取得できます。

<実施要領>

①受講者募集：右のQRコードから10月末までにお申し込み下さい。

②認定証発行のご提出：11月10日までに提出をお願いします。(お3名×12.5名)

③セミナー受講：受講期間中に3本の動画を視聴いただけます。

④受講確認兼確認テスト：11月18日にスマホ等で簡単に回答いただける、受講確認兼確認テスト(10問)をメール配信いたします。

⑤認定証の送付：④の合格者には認定証および啓発用のチラシを送付いたします。※啓発用チラシを使用しセミナーの内容をお客様にお伝えいただけますようお願いいたします。

<問合せ先> 大阪代協・事務局

TEL:06-6341-6085 MAIL: info@osakadaikyo.or.jp

セミナー受講、認定証発行に費用は掛かりません



一般社団法人大阪損害保険代理業協会 CSR委員会

～成長や変化のヒントは「困難」の中にある～

阪神ブロック人材育成研修会を開催しました。

9月3日（金）に阪神ブロック人材育成研修会が行われました。今年は、昨年に引き続き新型コロナウイルス感染が拡大しており、緊急事態宣言が発令されておりました関係上、初めてWeb上での研修会開催という運びになりました。

まず、オリンピック出場を目指されておられた元プロ柔道家のMAEMUKI ACTION代表 大野義啓氏より“成長や変化のヒントは「困難」の中にある“というテーマでご講演をいただき、経営者やビジネスマンとしてのマインドの整え方についてご教示いただきました。

これまでの壮絶なご経験から培われた思考習慣を変えるための3つのポイントやなりたいたい自分となりたくない自分（←ココ重要）を設定することなど、すぐ実践できるノウハウを惜しげもなく教えていただきました。



どちらも右側が大野義啓氏です（写真はMaemuki氏より提供）

代理店経営の勉強パートでは、日本代協理事・教育委員長の石川英幸氏よりご自身が経営されていらっしゃる株式会社ミライトの例をご共有いただき、代理店の在り方、会社の在り方、体制整備に対する臨み方などを改めて考える機会を提供していただきました。



日本代協・理事 石川英幸氏

先述の講師2名のセミナーを受けて、「本日のセミナーで感じたこと」というテーマで4～6名程度のグループに分かれて受講者同士で感想の交換を行いました。

その後、グループを変え、「本日のセミナーをどのように行動を活かすか」というテーマでは今日から何をするかということをそれぞれが考え、互いに発表し合いました。

最後に阪神ブロック長の山中尚氏より「なぜ私たちに代協が

必要なのか」というテーマでご講演をいただき、「代協が代理店存続のための情報と経営判断のための交流の場であること」、「人は信頼できる人を介して保険に加入した方が安心し、満足度が高い」これは我々保険代理店が存在する大義であり、代協はその価値を守り続けるための様々な取り組みやツールを提供していることをご説明いただきました。

また、昨今問題となっている各損害保険会社の手数料に関する話題として、山中ブロック長が毎年確認されている各社の事業費率の内訳（代理店手数料が含まれる”諸手数料及び集金費”と”営業費及び一般管理費”の比率）および、その推移について教えていただき、代理店経営を考えるためのデータを共有いただきました。



初めてのWeb開催ということで主催側にも受講者側にも戸惑いがありましたが、通常業務から離れ、自らの代理店の未来について、改めて各々が考える場となりました。

終わりの見えない新型コロナウイルスの感染拡大など、まさに今多くの方が「困難」の中にいますが、そういった渦中で成長や変化のための勇気をいただいた研修会となりました。

（記事：教育委員会 西尾 副委員長）

～保険お悩み相談室が始まりました～

京阪支部 9 月度支部会を開催しました

9月24日（金） 17時より90分間、15名参加にて京阪支部会（ZOOM方式）を開催しました。岩本支部長の挨拶にはじまり各委員会から報告、そのあと次の2つのお題目をしました。

① 岩本支部長による「東京海上日動社のAI保険スタート、今後の戦略とは？」

お客様の情報をお聞きし東京海上日動のシステムに入力するとAIが情報に沿った保険を提案してくれるそうです。岩本支部長によるとお客様と面談した際、「〇〇様の各情報を教えていただき入力した結果、AIはこんな保険をオススメしていますよ」と新しい提案できる点が良いとのこと、介護保険などの成約にも役立っているとのことでした。

② 新企画！DJナカノによる「保険お悩み相談室」が始まりました

中野副支部長がDJナカノに扮して、代理店からいただいた「代理店をしていく中で起こるさまざまな悩み」を発表し、参加しているメンバーである一だこーだとアドバイスするという新企画です。

今回のお悩みは請負賠償や生産物賠償などの支払いが時価ベースとなり、事故相手は時価では納得せずお客様と保険会社の間で我々代理店が苦勞している、というお悩み相談でした。

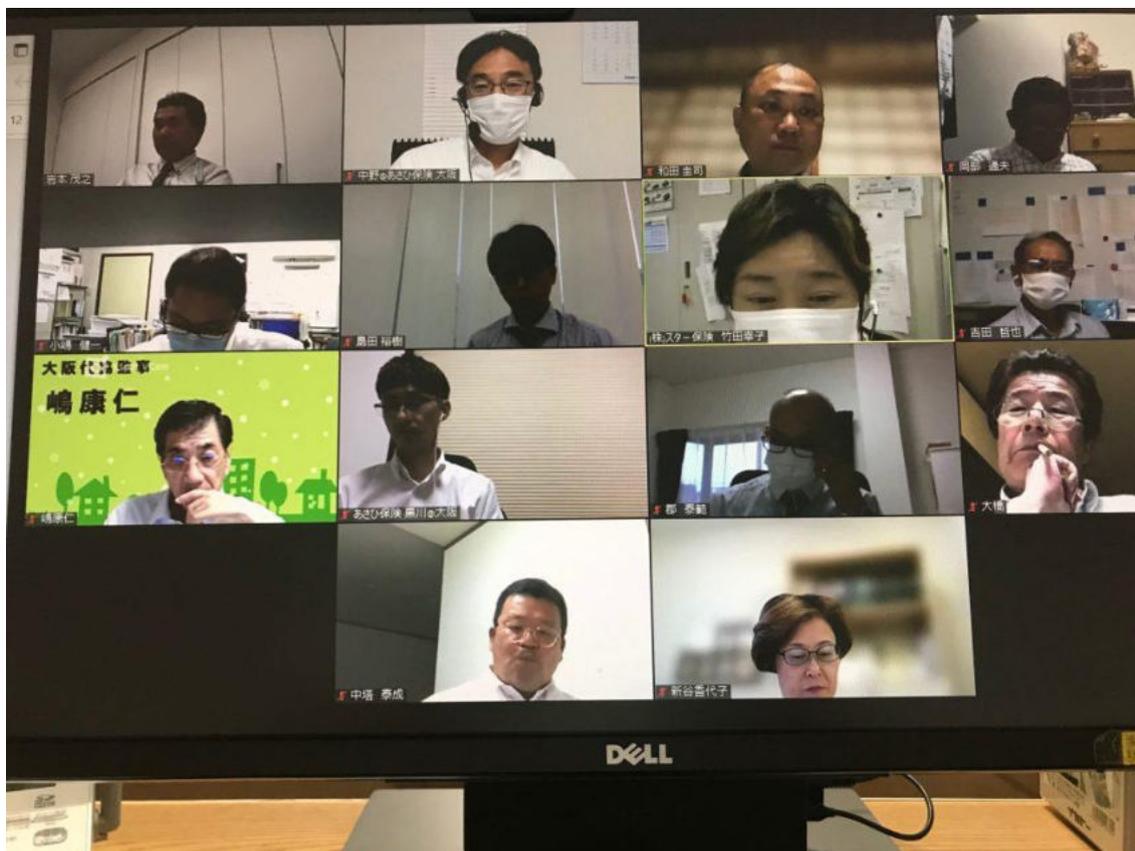
「それはどうしようもないで」「加害者が差額を負担することが多いな・・・」など意見交換で盛り上がりました。

また、あいおいニッセイ同和社からは10月より一般賠償保険でも自動車保険にある対物全損時修理差額特約が新発売されるという情報も発表いただき代協のメリットのひとつでもある情報交換ができました。

締めは新谷副会長にご挨拶していただきました。

京阪支部として会員増強目標5会員に対し現在4会員となっておりますが、もっともっと支部会の参加者を増やす努力をしないといけないと役員一同、また参加者で共有しました。

次回は10月22日(金)17:00～90分間を予定しています。是非ご参加下さい！お待ちしております。



(記事：京阪支部 中野副支部長)

～オオカミ少年でもOKなんです！～

北摂支部 9 月度支部会を開催しました

9月22日（水）、北摂支部 9 月度支部会を開催しました。



今月は代協でも推進している代理店の BCP（事業継続計画）策定について会員の意識を高めるため、この分野に造詣の深い堺支部の大西圭介副支部長に講師をお願いし、45 分間のセミナーをして頂きました。「企業 BCP 策定の

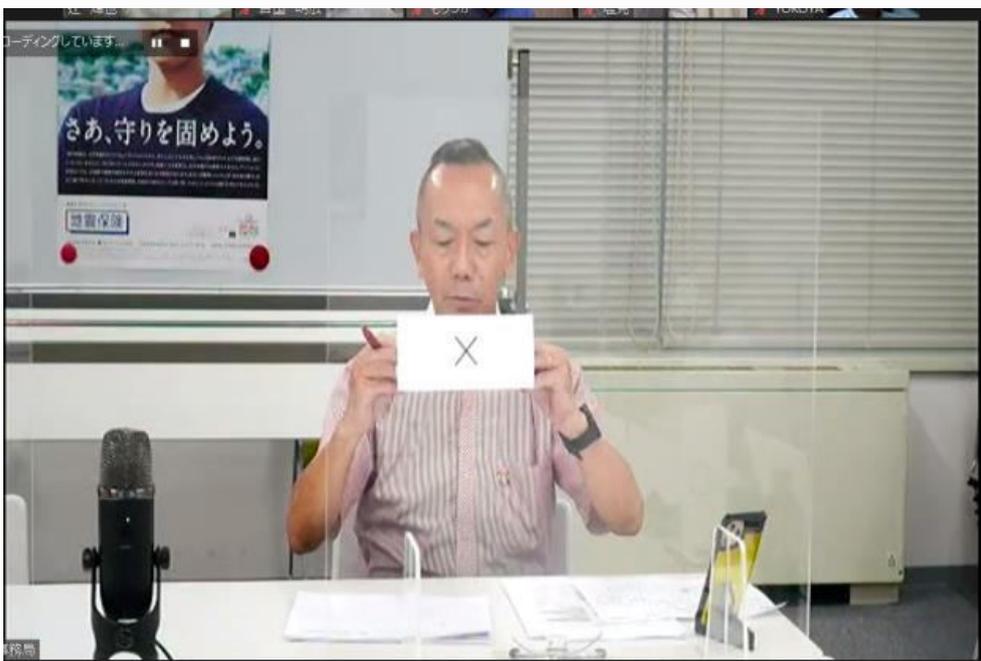


堺支部 大西副支部長

ための根拠が明確になっていますか？」と題したセミナーは豊富な経験と実践的な理論に裏打ちされた、本当に役に立つ実務的なものであり、大変勉強になりました。

大西語録から感銘を受けたものを抜粋し、報告に代えさせていただきます。

- ・防災は減災→災害を防ぐことはできない。
- ・「前提が崩れる」という前提を持つ。
- ・「BCP」は手段であって目的ではない。
- ・短期BCPは？（ゴルフ・通院・法事・セミナー・出産・各種式典・受験等）自然災害以外のBCP発動機会を書き出してみる。
- ・お客様に寄り添った対応とは？364日完璧でもお客様はその他の1日が大切→お客様の知識や理解力を信じない。
- ・代表者有事の際は？代表者の被災・発病等、指揮をとれない場合の権限移譲・機密情報の保管場所とアクセス方法・そのタイミング 代行者の事前指名等。
- ・最後に・・・オオカミ少年たれ！



来月はいよいよ北摂支部主催のオープンセミナーです。事務局からもご案内を頂きましたが、奮ってご視聴頂ければと思います。

『都市型震災で何が起こるか』～映像に学ぶ減災のヒント～

朝日放送テレビに保存されている震災アーカイブを活用し防災・減災を考えていただきます。

講師 木戸崇之氏

ABCテレビ「おはよう朝日です」気象情報デスク

10月22日（金）15:30～17:00

右のリンクから事前登録をお願いします。⇒[リンク入り口](#)

（記事：北摂支部 辻副支部長）

損害保険プランナー、損害保険トータルプランナー 資格更新について

毎年、各保険会社より更新予定者へ案内されます。

なおかつ損害保険協会より更新試験の案内が9か月前、3か月前、当月、1日にメールで案内されますのでご確認ください。（メールアドレスの登録状況などもご確認ください）

各自の資格情報につきましては、損害保険協会のホームページで常時確認・更新申請ができます。手続きサイトのURLは右記のとおりです。 <https://www.sonpo-dairiten.jp/>

The screenshot shows the homepage of the Japanese General Insurance Association (Sonpo). At the top, there is a navigation menu with items like 'Home', 'Insurance Agent Exam Overview', 'General Exam', 'Insurance University Course', 'Exam Application/Result Confirmation', 'Recruitment/Qualification Information System', 'Exam Item Manual', and 'FAQ'. A central banner features a man and a woman with the text 'General Exam is a 5-year renewal system.' Below this, there are several content blocks: 'Important Notices' (with a sub-link 'Important Notices - View All'), 'New Information' (with a sub-link 'New Information - View All'), 'Recruitment and Qualification Information System' (highlighted with a red box and a red arrow), 'Available Time Periods', 'General Exam Online Exam (Renewal Exam Candidates Only)', 'Exam Implementation and Operation Notices', 'Insurance Agent Exam Learning Site', 'Exam Venue Open House', and 'Insurance University Course Textbook Sale'. At the bottom, there are five service icons: 'Apply for Exam', 'Print Exam Ticket', 'Check Exam Results', 'Apply for Certificate', and 'Apply for University Course Certificate'. The footer contains contact information for the association and the Sonpo logo.

ご確認は
こちらから

確認方法の詳細は大阪代協HPをご覧ください ⇒ [リンク入りロ](#)

《体制整備の豆知識Part 6》 2021.9.27
ふうたのワンポイントレッスン Vol.6 重要事項説明

お疲れ様です。新型コロナウイルス感染症の第5波は一定収まりつつあるようですが、第6波襲来の指摘もあり、まだまだ落ち着かない日常が続くようです。

代協会員の皆さま、本当にお疲れ様です。

さて、今月のワンポイント（第6号）は、「情報提供義務」について解説いたします。

《情報提供義務とは・・・》

2016年5月に施行された改正保険業法第294条では、新たな保険募集ルールとして「情報提供義務」が法制化されました。これにより、保険募集人は、保険募集を行う際に、保険契約者等が保険契約の締結または加入の適否を判断するのに必要な情報の提供を行うことが求められます。

これまで、監督指針において「契約概要」「注意喚起情報」（いわゆる重要事項）の提供が求められていましたが、今回の改正で、これらの他に「その他顧客に参考となるべき情報」の提供が法令上の義務として規定されました。これまで業法300条第1項1号において、虚偽説明や重要事項の不実告知等禁止行為に限定されていた募集規制に加え、積極的な顧客対応を求める募集規制として対応を求められることになります。

《1. 情報提供義務の内容》

保険募集を行う際に「契約の締結または加入の適否を判断するのに必要な情報」とは、以下を指します。

(1) 顧客が保険商品の内容を理解するために必要な「契約概要」

保険金の支払条件、保険期間、保険金額等

(2) 顧客に対して注意喚起すべき事項「注意喚起情報」

告知義務の内容、責任開始期、契約の失効、セーフティネット等

(3) その他契約者等に参考となるべき情報

ロードサービス等の主要な付帯サービス、直接支払いサービス等

また、情報提供は、事業者向け保険など一部の例外規定を除き、原則として契約概要や注意喚起情報等を記載した書面等を交付するなど、一律・画一な方法で行う必要があり、このために個人向けの主要な商品には「重要事項説明書」が用意されています。

《2. 契約概要・注意喚起情報の内容》

「契約概要」と「注意喚起情報」は、監督指針（Ⅱ-4-2-2（2））で記載項目が具体的に細かく定められています。

① 契約概要の主な項目

- ・契約概要であることの明示
- ・商品の仕組み
- ・補償内容
- ・特約
- ・保険期間
- ・保険料
- ・保険料払込方法
- ・配当金
- ・解約返戻金

② 注意喚起情報の主な項目

- ・注意喚起情報であることの明示
- ・クーリングオフ
- ・告知義務及び通知義務の内容
- ・責任開始期
- ・免責事由
- ・補償の重複
- ・保険料の払込猶予期間、契約の失効
- ・解約規定と解約返戻金の有無
- ・セーフティネット
- ・ADR 機関
- ・法令要件項目

《3. 具体的な対応》

募集人は、保険募集の際に「契約概要」と「注意喚起情報」を交付し、説明する必要があります。説明しなければならない事項や必要となる対応は以下の通りです。

- ① 当該書面を読むことが重要であること
- ② 主な免責事由等、お客様にとって特に不利益な情報が記載された部分を読むことが重要であること
- ③ 特に乗換、転換の場合はお客様にとって不利益になる可能性があること
- ④ お客様の署名または記名・押印

お客様に「契約概要」「注意喚起情報」の記載事項を理解していただいたことを十分確認したうえで、重要事項説明書(契約概要・注意喚起情報)の受領確認のため、契約申込書にお客様の署名または記名・押印をいただきます。

代理店監査で募集人ヒヤリングを行うと、重要事項説明について説明が不十分と思われる事例が散見されます。また、同じ代理店の募集人の間でも理解、話法にバラツキがみられ、お客様対応に問題が生じています。

重要事項説明を含めて改正保険業法により法令化された新たな募集ルールの周知徹底は、体制整備の中でも最も重要なミニマムルールであり、出来ていなければ法令違反を問われることとなります。代理店店主の責任として、代理店としての説明用ツールの作成やロープレの徹底による募集話法の標準化、適正な話法の定着にお取り組みください。

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