

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/>

Check!理事会

1月の理事会のトピックスです

- 2022年度本部行事日程が決定しました
4/14に理事内定者オリエンテーション、6/9に委員オリエンテーション、9/2・3に人材育成研修が行われます。
- 2022年度は役員・委員の改選時期です
支部代表の理事、委員会委員の選出をお願いします。
- 阪神ブロック公開講座が開催されます
2/19にヒロツパイオの社長による線虫がん検査「N-NOSE」についてのWebセミナーが開催されます。
<https://www.osakadaikyo.or.jp/info/6955>

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 ☆☆

- 線虫がん検査「N-NOSE」を知る！セミナー開催
2月19日（土）15:00～17:00 Webにて開催します
がん保険ご契約者にも是非ご視聴をお勧め下さい
<https://www.osakadaikyo.or.jp/info/6955>
- 日本代協リスクマネジメント講座開講してます
初級編、中級編開講中です。下記リンクをご覧ください。
<https://www.osakadaikyo.or.jp/info/6747>
- 大阪代協60周年記念行事のスケジュール決定
2022年5月24日（火）14:00～開催いたします
@大阪オーバルホール、ホテルモントレ大阪
<https://www.osakadaikyo.or.jp/info/6863>
- ワンポイントレッスン
テーマは「反社会的勢力排除」です。（後掲してます）

Challenge 50

1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
北摂	きんき保険ステーション	東京海上日動
北摂	中央保険センター	東京海上日動
船場	保険のオーダーメイドプラス	三井住友海上
船場	ロック	三井住友海上

どうぞよろしくお願いいたしますm()m

日本代協 阪神ブロック公開講座

線虫がん検査『N-NOSE[®]』を知る！

たった1滴の尿から
全身のがんリスクを高精度に判定することができたら。
～日々進化する「がん」の一次スクリーニング検査～

簡便	わずかな尿で検査が行える
高精度	がん患者を「がん」と判定する確率は86.3%※1
安価	線虫の飼育コストが安い為、検査料金を抑える事ができる
早期発見	ステージ0、Ⅰの早期がんにも反応する事を臨床研究にて確認
苦痛がない	わずか少量の尿で検査可能。身体的負担がありません。
全身網羅的	一度の検査で全身のがん※2リスクを調べることができ

※1 日本がん予防学会（2019年6月）、日本人癌リスク学会（2019年7月）、日本がん検診・診断学会（2019年8月）における共同研究
結果の発表データより
※2 検査が反応することによってがんリスクが高まる（2019年発表）
胃、大腸、肺、乳、肝臓、膵臓、卵巣、子宮、膀胱、腎臓、膵臓、胆嚢、胆管、口咽、喉頭

日 時 2022年2月19日（土） ①15:00～17:00
14:30よりログインできます。

場 所 Zoomウェビナーにて開催（参加費無料）

締 切 2022年2月16日（水）
※定員（500名）になり次第締切

申 込 右のQRコードよりお申込みください。
※申込手続きが完了しますと、確認メールが送られます。
当日までにセミナー配信URLをメールにてお送りいたします。

株式会社HIROTSUバイオサイエンス 広津 崇亮 氏
＜講師プロフィール＞
東京大学大学院博士課程より、線虫の癌発生に関する研究を開始。
2000年3月、線虫の癌発生メカニズムを解明した論文が英科学誌
「Nature」に掲載される。
2013年5月～線虫ががん特有の匂いを嗅ぎ分けられるかについての
研究を始める。大学教員として勤務を続ける傍ら、癌検・高精度・安価
で早期がんを発見する検査「N-NOSE」の実用化を目指して2016年
に株式会社HIROTSUバイオサイエンスを設立。
2020年1月、N-NOSEを実用化し、これをがんの一次スクリーニ
ング検査として普及させるべく、癌検活動などにも積極的に取り組んで
いる。N-NOSE公式サイトはこちらから（<https://jp.n-nose.com/>）

※N-NOSE[®]は（株）HIROTSUバイオサイエンスの登録商標です
※ライブ配信中の観覧・録画・録音行為につきましては、一切禁止とさせていただきます。
著作権者が有する権利、HIROTSUバイオサイエンスが本講座の開催に必要と認めた方への講演権限を保持
する可能性があります。ご注意ください。

主催 一般社団法人 日本損害保険代理業協会 阪神ブロック協議会
共催 一般社団法人 大阪損害保険代理業協会 TEL：06-6341-6085
一般社団法人 和歌山損害保険代理業協会 TEL：073-460-4761
一般社団法人 兵庫損害保険代理業協会 TEL：078-333-6547

～自律的に勉強できない代理店は時代に淘汰される～

新春オープンセミナー「金融庁検査の着眼点」が開催

大阪代協2022新春オープンセミナーが、1月27日（木）午後3時半から、オンラインで開催されました。元金融庁特別検査官、日本代協アドバイザーの成島康宏氏を講師に迎え、「金融庁検査の着眼点」をテーマに、金融庁の代理店への立ち入り検査の概要を踏まえ、代理店の内部管理体制整備や顧客本位の業務運営の核心に迫りました。



セミナーに先立ち、山中尚会長が「保険代理店がこれからもお客様から必要とされ、発展していくためには行政の動きや考え方をしっかり勉強しておくことが必要不可欠です。代理店の体制整備が法制化されて6年。その対応に迷われている方はいませんか？ そのような観点から

本日のセミナーを企画、開催しました。セミナーの内容を十分ご理解いただき、体制整備にお役立てください」と挨拶するとともに、非会員に向けて代協への参加を呼びかけました。

日本代協専務理事の野元敏昭氏による講師紹介に続いて、成島氏は①当局検査の概要 ②体制整備の必要性 ③改正保険業法への対応 ④顧客本位の業務運営について講義を行いました。



まず、①当局検査の概要について、立入検査は主に各地の財務局の検査官が代理店規模にかかわらず3～5名程度の陣容で、大きな問題が発見されない限り、約1～2週間かけて実施されます。立入検査の1～2週間前に代理店に予告され、その段階でヒアリングが行われます。また、検査官は事前に提出された書類や代理店のホームページなどを見ながら、経営上の重要な問題点やその根本的な原因を念頭に置き仮説を構築した上で、実際の立入検査に臨みます。検査官は監督指針を検査・監督の手引きとしています。そういった意味で、代理店は金融庁のホームページ上で公開されている監督指針を同庁からのメッセージとしてときどき確認し、改正点があれば漏れなく対応することが重要となってきます。

代理店への検査は代理店のみで対応することになります。金融庁では、代理店経営は代理店主の意向が強く反映されると考えており、代理店主を中心にヒアリングを行います。経営方針、内部管理体制、コンプライアンスなどへの考え方や取組みについての確認が行われ、問題事象が発見された場合にはその原因、そして再発防止策などについて回答が求められます。

検査結果は、代理店と検査官が意見交換する講評が行われ、その後、金融庁としての正式な検査結果通知がされます。これには検査で発見された問題点が記載されています。代理店主には、その問題解決をいつまでにどのように行うのかの改善報告書の提出が1か月後に求められ、さらに改善ヒアリングが実施されます。



発行：2022年（令和4年）2月7日

立入検査の中で中心的な役割をするのが実地調査です。一般的には募集人が事務所に集合する曜日の朝会から行われます。その前にはパソコン、机、キャビネット、ごみ箱、自家用車などありとあらゆるところを隈なくチェックされます。それから募集関連資料のチェックをしながら、募集人や管理者にその内容の確認を行います。また、拠点長のヒアリング、募集人のロープレ等々、盛りだくさん行われます。ロープレでは検査官がお客様役を演じ、日ごろ募集

人がお客様にどのように営業活動を行っているのかを1時間程度かけてチェックします。不備事項がある場合、指摘事項一覧にまとめます。

検査では、整理整頓ができていない募集人等、リスクがありそうな募集人や管理者、業務が考慮されます。とくに、体制整備義務、意向把握・確認義務、情報提供義務、比較推奨販売、保険業法、顧客本位の業務運営は重点チェック項目とされています。

②体制整備の必要性、③改正保険業法への対応について、まず、同氏は「自社の体制整備状況をお客様に説明できるかどうか問うてほしい」と述べ、保険募集の業務を健全かつ適切な運営を確保するためには自らがP（管理体制の整備）D（適切な教育・指導）C（自己点検等の監査）A（改善に向けた態勢整備）サイクルを構築し、実行することが不可欠であると説明。とくに規程類に関しては、保険会社から提供されたそのものでなく、代理店の規模や業務特性に応じたものでなければならぬと強調しました。

研修について検査官は、研修範囲、未受講者のフォローはどのようになっているか、実施の頻度は適切か、満点を取るまで理解・定着を促す働きかけをしているか、そして記録を残しているかまで見ています。また、検査官は、意向把握・確認義務や比較推奨について社内規程等が定められているか、その通り説明されているかをチェック。とくに比較推奨に関しては、最終意向が特定商品に偏っているもの、当初意向から最終意向に変化した理由が未掲載のもの、同じような理由のものを検証しています。代理店は、その対応としてなぜ意向が変わったかの記録を保存しておくことが重要だと説明しました。

そのほか、個人情報の管理は小規模代理店においても適切な管理が必要で、個人データ管理台帳や個人データ社外持出管理簿、自己点検シートなど規定や帳票による管理の徹底が求められると述べました。

④顧客本位の業務運営では、今は顧客の利益を増進することに取り組み、常に、顧客から選ばれる（信頼される）代理店であることが求められていると指摘。「保険募集や更新手続きを行うだけではダメで、顧客のおかれている環境を観察し、次なるリスクに備えて保険商品の紹介・提案をできる代理店でなければならない」とし、その取組事例を紹介しました。

最後に、成島氏は、金融庁の立入検査の着眼点を次のようにまとめました。

①募集人を含め、最低限の条文などは覚えること（ルールの本質をしっかり理解する）。

②立入検査は代理店主の責任で対応すること。

- ・検査情報の管理から保険会社の支援はない。
- ・募集人の問題もすべて代理店主の責任である。
- ・「保険会社の指導に基づき実施している」は金融庁検査では通用しない。

③立入検査は、中小規模の代理店も対象である。

④内部管理体制の整備に努めること。

- ・保険会社が何も言っていないから大丈夫というわけではない。
- ・自律的な代理店経営を行うべき。
- ・体制整備に終わりはなく。体制整備にかかるコストは費用ではなく、投資である。

そして、「自律的に勉強できない代理店は時代に淘汰される」と述べた上で、「金融庁は、処分庁から育成庁へと変わりつつあります。代理店経営者は、改善に向けた努力を惜しまず、熱意と行動力をもって取り組んでいただきたい」と締めくくりました。

（記事：新日本保険新聞社）



～ふるさと納税から生保販売へ～

京阪支部1月度支部会を開催しました

1月21日（金）17時より約90分間ZOOM方式で開催しました。

岩本支部長の挨拶に始まり理事会報告、委員会報告を行いました。

★今回のお役立ち情報提供は、ふるさと納税に関わるお話！★

その後、小嶋副支部長より「はじめてのふるさと納税、ふるさと納税から生保販売へ」と題する自前セミナーをしていただきました。当日の参加者は18名でしたが、ふるさと納税経験者は5名と意外に少なく皆さんとても興味深く聞き入っていました。

ふるさと納税は、例えば、納税額にもよりますが実質負担2,000円で、ブランド米が30kg届いたりします。通常5kgが2,000円ほどですから、単純におよそ10,000円がお得という計算になります。

一方、ふるさと納税経験者からは「数カ所に納税したが同時期に大量の食材が届いてしまい困ったことがある」「宮崎県のお肉はお得だからオススメ」「ふるさと納税のサイトにある『簡易版ふるさと納税限度額計算ソフト』だけを信じてふるさと納税をすると納税し過ぎて損をしてしまうケースがあるので気をつけた方がいい」などリアルなご意見もいただきました。

しかし、損！とか得！とかいう言葉には皆さん過敏ですね～（笑）

令和4年2月号

発行：2022年（令和4年）2月7日

小嶋副支部長の会社ではお客様にふるさと納税の情報を独自の資料で提供されており、そこから生命保険販売に繋がっているとのことで、とてもいい情報提供をしていただきました。



今回の参加者は18名で「チャレンジ20（20名以上参加）」には至りませんでした。久しぶりにご参加いただいた会員さんもいて盛り上がりしました。

～2月の支部会はありません。3月2日（水）に京阪支部総会を予定しております。ひとりでも多くの皆様のご参加をお待ちしております～

（記事：京阪支部 中野副支部長）

～各保険会社の1月改定の情報交換～

北摂支部 1月度支部会を開催しました

1月21日（金）1月度北摂支部会を代協事務局およびZoomでハイブリッド開催しました。リアル参加者5名、リモート参加者8名でした。事務局のハイブリッド会議用の設備がかなり増強されており、USBポートとHDMIポートがあるノートPCを持ち込むだけで万全でした。



前段はいつもの理事会報告、ならびに委員会報告。優秀支部表彰では早くから Zoom を取り入れ、コロナ禍でも支部活動を止めず、保険会社ともタイアップして Web セミナーを実施したりしたことが功を奏し、支部活動と仲間づくり推進の2部門で目標達成。残り損害保険大学課程の目標を達成すれば三冠王に手が届く訳ですが大苦戦中です。

2021年度 優秀支部表彰 NEWS

大学課程コンサルコース募集東支部目標達成！

東支部・阿倍野支部が支部活動目標を達成されました！

(1/14現在)

(1/14現在)

(12/31現在)

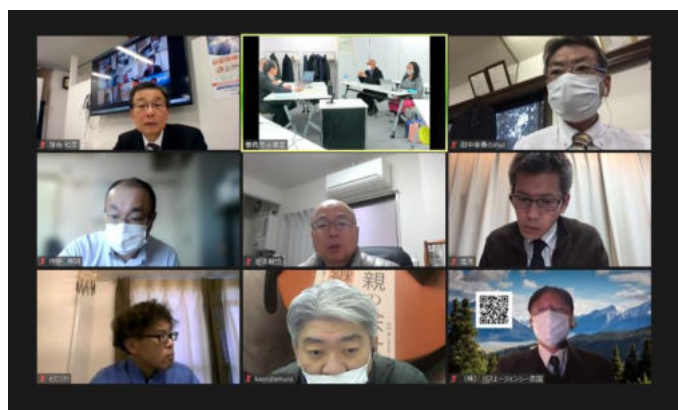
支部	損害保険大学課程			
	暫定目標	成果	達成率	達成
	11	14	127.3%	
	5		0.0%	
北摂	7	1	14.3%	

仲間づくり推進(入会目標)				参考
目標	成果	達成率	順位	退会数 (除特一)
6	3	50.0%	7	0
4	2	50.0%	7	2
6	6		1	1

支部活動 (FBメール発信)	
目標	結果 (詳細別紙)
6	
6	2
6	

今月の情報共有テーマは「各保険会社の1月改定の情報交換」。様々な保険会社の情報が集まる代協ならではの企画でした。本来であれば、各社平等に内容をここに記すべきなのでしょうが、メモが乱筆で報告内容が再現出来ない事態に陥っているため、筆者の印象に残った某社の報告のみ書いときます。自動車に通信車載機を月100円で搭載し、当該車載機がドライバーの急発進、急加速、急ブレーキ等運転者特性をスコア化して、次年度更新後の保険料算出の際に安全運転割引を適用できるというものです。「乱暴な運転の割増もあるんですか？」と質問したところ、それは無いとの回答でしたが、情報通信技術によるリスク細分化の急流を感じた次第です。

オミクロン株による急激な感染再拡大を受けて、2月に実施予定の支部総会に合わせて予定していたセミナーの延期が決定されました。市立豊中病院総長の吉川先生を講師に迎えての「大切なものは目に見えない一幸せに生きる秘訣」。大変楽しみにしていただけに残念です。感染状況が落ち着いたなら是非とも皆でお聞きしたいと思います。



（記事：北摂支部 辻副支部長）

～契約成立可否を問わず積極的に利用してほしい～

南大阪支部 1 月度支部会を開催しました

令和4年1月21日（金）13名が参加し1月度南大阪支部会を開催しました。本来ならリアル開催から新年会へという流れを予定していたのですが、新型コロナウイルス再流行を受け急遽 zoom 開催へと変更になりました。



冒頭の校母木（とがのき）支部長の挨拶の後、【大阪代協の提携事業を学ぶ】として、株式会社 J C M の永井悠樹氏（写真左）に J C M 社のクルマ買取りサービスの強みとメリットを紹介いただきました。

（大阪代協HPのJCM社紹介先リンク）

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

< J C M 社クルマ買取りサービス利用のメリット >

- ① お客様に依頼するのは必要書類の収集のみで、それ以外の引き取りや搬送、名義変更等の煩雑な手続きは J C M 社が全て代行するので負担やストレスが少ない。
 - ② ディーラーの下取り価格と相見積することで顧客メリットにつながる。この相見積効果を顧客サービスとして周知しておけば、代理店は、車両入替情報を事前に入手できる。この仕組みの構築は、ディーラーへの顧客流出を防ぐ有効な手段となる。
 - ③ J C M 社には保険部門がないので保険契約に関しては競合することはない。
 - ④ 紹介時には買取り価格に応じて代理店への紹介料支払い制度もある。
 - ⑤ 顧客本位で模範的な買い取りに務めている。担当者全員が査定士資格を取得していて信頼度が高い。
 - ⑥ 無店舗、無在庫型で展開、広告宣伝無し等のコストカットにより、業界水準より高価買取を実現。
 - ⑦ トラック、二輪等も含めた多種多様な車種でも買い取りに応じる。
- 等、一部抜粋しただけでも様々な利点がありました。

永井氏によると、車両購入時のセカンドオピニオンの利用をされる方も多いとの事で、契約成立可否を問わず積極的に利用してほしいとおっしゃられました。仕事の接点強化の一手段というだけでなく、個人的にも車買い替えの際には比較検討の候補として話を聞いてみたいと思いました。

なお、今はコロナや半導体不足で新車の供給が少ないため、中古車価格が高騰しており、買取り価格は非常に高値となっているそうです。余剰のクルマがあれば是非お問合せ下さい。



その後は理事会、各委員会報告へと続き、教育委員からの日本代協アカデミー、コンサルティングコース受講者募集、組織委員からの新春セミナー告知等が行われ、最後に支部長から今後の動向について次のとおり説明がありました。今年4月より南大阪支部は阿倍野支部と

合併し南支部（仮称）となり、各委員や役職に関して多少の異動もあります。2月の支部総会は2支部合同で、コロナの感染状況を鑑みながらではありますがリアルで開催する予定です。

緊急事態宣言、蔓延防止、時短、人流抑制・・・気分が明るくなる言葉は最近一向に出て来ず正直気が滅入る時もあります。今回の組織変更をさらなる成長に繋がるようなきっかけにするためにも、私たちを取り巻くコロナの状況が好転していくことを願ってやみません。

(記事：南大阪支部 田中記者)

≪体制整備の豆知識Part6≫ 2022.1.26
ふたのワンポイントレッスン Vol. 10 「反社勢力排除」

お疲れ様です。オミクロン株感染の急拡大でまたまた不透明な環境になってしまいました。代協会員の皆様も事業推進にご腐心されておられることと思います。今できることをやるしかないことは自明ですし、ゼロコロナはないことも分かってきましたが、早く落ち着いてくれることを願うばかりです。

ふうたのワンポイントレッスン第 10 号をお届けします。今回は法令等遵守体制の一つとして整備が求められる「反社会的勢力等（以下、反社勢力）に対する業務運営」について解説します。反社勢力との関係遮断は、公共性の高い業務に携わる保険会社、保険代理店にとって大変に重要な管理体制となります。改めてご確認下さい。

《ルール》の目的》

反社勢力との関係遮断のため断固たる対応を行い、社会の秩序や安全を確保する。

《検証の着眼点》

反社勢力との関係遮断に務め、保険契約者、募集人、業務委託先等が反社勢力に該当する場合の対応方針や、所属保険会社の契約引受基準等、所属保険会社の定めるルール等を理解のうえ、適切かつ健全に業務を運営しているか。

また、保険契約者等が反社勢力であることが判明した場合や、保険業務に関して反社勢力から不当・不正な要求を受けた場合には、応じることなく、ただちに所属保険会社に報告・相談しているか。

《対応上の留意点》

- ① 反社の定義：過去に暴力団等であった場合、配偶者の取扱いなども含め、各保険会社がコンプライアンスマニュアルで定義していますので、必ず確認下さい。乗合代理店の場合は、各社の規程に相違がないか、確認しておいてください。
- ② 業務運営上の留意点：代理店にとってのポイントは以下の通りです。
- （ア）反社勢力とは業務上の取引関係を含め、一切の関わりを持たない
- （イ）反社勢力への利益提供を行わない
- （ウ）反社勢力から不当要求等があった場合、断固として拒絶する
- 保険契約（自賠除く）は勿論のこと、団体への加入、会合への出席、賛助金、新聞等の購読、観葉植物のリース、建設工事の委託、融資など一切の関係が対象となります。

- 偽装離脱等も増えており、企業舎弟（フロント企業）なども巷には存在していますが、間接的に反社勢力との関係が疑われる場合も関係を持たないこと、また、配偶者や生計を共にする人物との関係も同様です（保険会社によって対応が異なる場合があるので確認のこと）
- 接近型の不当請求、保険金にからむ不当請求、攻撃型の不当請求など様々なパターンがあります。いずれも断固拒否する必要があります。

《対応のポイント》

反社勢力対応として重要なことは「混入防止策」および「混入時の対応策」です。

（１）混入防止策

- ・ 役職員に対し、反社勢力混入防止をテーマとしたコンプライアンス研修を定期的実施する（保険会社と連携・マニュアルの読み合わせ）
- ・ 反社勢力に対する対応方針を策定し、社内に周知徹底する（前頁記載）
- ・ 来店対応：店頭の顧客が見やすい場所に反社勢力を牽制するポスター、ステッカーを掲示する（警察と連携）
- ・ 訪問対応：募集人が新規顧客に対応する際に、反社勢力に対する対応方針について、トークスクリプトや顧客説明用のツール等を装備する（各代理店独自）

（２）混入時の対応策

反社勢力に該当する者の名義で契約すると、保険会社のデータベースにヒットして未然に契約成立を防止することも可能ですが、配偶者など親族名義で契約が行われると混入する恐れがあります。

新規契約については一次選択の機能を果たしておられると思われませんが、万一混入が判明した際には、代理店単独での対応は行わず、速やかに保険会社に連絡し、連携して対処することが重要です。状況によっては、保険会社の顧問弁護士が対応することも必要となります。

代理店内で重要なことは、担当者が一人で問題を抱えこまず、速やかに店主や上席者に報告することを徹底することです。従業員の皆さんが安心、安全に業務を行うことができ、「会社を守られている」と感じる環境を構築して下さい。

（３）暴排条項（暴力団排除条項）

保険契約においては、反社勢力との関係遮断を進めるため、約款に「暴力団排除条項」が規定されています。保険契約者等が反社勢力と判明した場合、保険会社は同条項に基づき当該契約を解除することができます。

また、保険契約を解除した場合、重大事由（反社勢力）該当後、解除までに発生した事故の保険金は支払われません（自賠責は強制保険のため引受可能です）

いずれにしても・・・

- ① 保険会社のルールをしっかり確認する
- ② 該当事案があればただちに保険会社に連絡する
- ③ 社内でもただちに役職者に連絡することが重要です。この機会に再確認をお願いします。

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