

日本代協 ニュース

INDEPENDENT INSURANCE

AGENTS OF JAPAN INC.

発行者 (社)日本損害保険代理業協会 会長 岡部繁樹 東京都千代田区有楽町 1-12-1-321 TEL 03(3201)2745 FAX 03(3201)4639
日本代協ホームページ (URL) <http://www.nihondaikyo.or.jp>

第 1 回日本代協コンベンションを開催 ～ テーマ：代理店の価値を考える ～

11 月 18 日(金)・19 日(土)の両日に渡り、『代理店の価値を考える』とのテーマで、第 1 回コンベンションが開催されました。

今回の催しは、日本代協の組織改編(各県代協の一般社団法人化により日本代協の会員は各県代協となった)に伴ない日本代協の総会の在り方が変更された為、従来の総会後に実施されていた「各代協会員が一堂に会する場」を再現するために、新しい試みとして企画されたものです。

18 日(金)は新橋・ヤクルトホールを会場として、12 時 30 分から第 1 部の記念式典、代協会員懇談会、東日本大震災被災地代理店 5 氏によるパネルディスカッション～大震災を教訓として代理店の価値を考える～が開かれ、その内容の一部は USTREAM (<http://www.ustream.tv/recorded/18586459>) を利用してインターネットライブ配信でも実況中継されました。

主催者挨拶として岡部会長は「初の試みとして、全国の代協会員の経験交流と相互研鑽、並びに業界関係者との懇談を目的に開催した」と述べられ、さらに、「今回の大震災で損保協会・保険会社・代理店が一丸となって取組んだ結果、保険金を早期に被災者に届けることができ、各方面から高く評価され、損害保険の社会的使命並びに地域に根差した代理店の存在価値が見直されることとなった」と指摘し、「こうした状況を踏まえ、今回のテーマを『代理店の価値を考える』とし、「消費者の保護」「資質の向上」「地域社会への貢献」という 3 つの座標軸を定め、全国の仲間と力を合わせ、消費者に信頼され支持される業界となるよう取組んでいく」との言がありました。

この後、ご来賓祝辞として小原広之様(金融庁監督局保険課長)ならびに浅野広視様(日本損害保険協会専務理事)よりご挨拶を賜りました。

午後 3 時 30 分からのパネルディスカッションでは「大震災を教訓として代理店の価値を考える」をテーマに、岡部会長のコーディネートで藤原真琴氏(岩手県代協 副会長、MS 岩手)、小林良昭氏(宮城県代協 副会長、地震対策委員長、I.S.ハート)、尾形京平氏(宮城県代協、東海あんしんサポート)、石塚健二氏(福島県代協、S・BC)、山本恵一氏(福島県代協、ハート&ハート)の 5 氏をパネリストに「被災地代理店としての被災状況」「顧客への対応の実情」「代理店としてのどのような役割が期待されているか」「プロ代理店の存在価値はどこにあるのか」について現場実践を踏まえた貴重な話が披露されました。

第 2 部の懇親会は、会場を新橋：第一ホテル東京に移し、午後 6 時から開催され、代協会員のほか、藤井裕久様(民主党税制調査会長)、石原伸晃様(自由民主党幹事長)をはじめ、損保協

会、外国損保協会、生損保業界および各社からトップを含む役員など約 450 名の参加がありました。

19 日(土)はお茶の水：損保会館を会場として、10 時から第 3 部の分科会を開催。最初に、栗山泰史氏(損保協会常務理事)より「損保代理業の明日を考える～代理店の存在価値はどこにあるのか～」をテーマとして基調講演があり、その後 4 つの分科会場に分かれて実施されました。

基調講演では、明日を考えるには、まず「過去の正しい総括」が必要であるとして、保険自由化がもたらしたものについて(保険会社、代理店にとって) グローバル化に伴う変化(株主重視の経営) 保険金支払い漏れ問題をどうとらえるか、について解説。次に「現状の正しい認識」として、保険マーケットの現状 保険販売の高度化と多様性、について論点整理がありました。引き続き「代理店の明日、あるいは存在価値」について、顧客の気持ち、保険会社の気持ちになって考える 顧客が代理店に期待することは何か 代理店としてのブランドを構築する、と問題提起をして基調講演の結論とされました。

この基調講演を受けて、午後 1 時から 4 つの分科会を開催、これには 300 名の会員がそれぞれ選択した分科会場に分かれて参加しました。野崎ゼミでは「ハザードマップを活用した防災・減災活動～地域のリスクマネージャーとして」のテーマで野崎洋之氏(野村総研・金融コンサルティング部・上級コンサルタント)が、北村ゼミでは「やりがいの持てる職場環境とは～現代社会と労働」のテーマで北村勉氏(府中心理相談室・臨床心理士・精神医学博士)が、土川ゼミでは「インターネットを活用した地域密着型保険経営のヒント～次のターゲットは団塊ジュニア世代」のテーマで土川尚己氏(名案企画(株)代表取締役)が、中崎ゼミでは「お客様目線の事業承継を考える～幸せな合併・統合」のテーマで中崎章夫氏((有)ナガキ・アンド・カンパニー代表取締役、保険ジャーナリスト)から、それぞれ講演ならびに問題提起がありました。

全国で地震保険普及キャンペーンを展開 ～ 47 都道府県で 10 月 21 日(金)一斉～

新潟県中越地震が発生した平成 16 年 10 月 23 日を契機に、毎年 10 月に展開しているもので、7 回目となる今回は全国で 5 万 5 千セットのチラシとポケットティッシュを配布し、道行く人に地震保険加入の必要性を呼び掛けました。

東日本大震災以降、地震保険への関心が高まってはいるものの、全国世帯加入率は平成 23 年 3 月末で 23.7%に止まっており、地震保険料控除の認知度も低い状況にあるため、消費者への理解を深め、地震保険加入率の向上に寄与すべく実施されました。

全国一斉「国民年金基金加入推進 C/P」実施中 ～ 11 月 28 日(月)現在の達成状況～

現在、新規加入者増強キャンペーンを 11 月単月の期間限定で全国一斉に実施中ですが、目標には大きく不足している状況です。今一層の盛上げをお願いします。

【11 月・加入者獲得代協】 14 代協 15 名

北海道(2)岩手(1)新潟(1)千葉(1)東京(1)岐阜(1)京都(1)奈良(1)兵庫(1)和歌山(1)岡山(1)鳥取(1)山口(1)高知(1)

【4～10 月・加入者獲得代協】 6 代協 6 名

静岡(1)、京都(1)、大阪(1)、岡山(1)、鳥取(1)、沖縄(1)

【目標達成代協】 6 代協

静岡(1)、岐阜(1)、京都(2)、兵庫(1)、和歌山(1)、鳥取(1)

東北財務局・損保業界「市民大学講座」開催 ～ 大震災からの教訓・今こそ考えるわが家の防災

東北財務局「市民大学講座」の一環として、東北財務局秋田事務所と秋田県代協、損保協会東北支部/秋田損保会の主催により、「東日本大震災からの教訓～今こそ考えるわが家の防災」が、会場：秋田市民交流プラザ・アルヴェに於いて、11 月 26 日(土)に開催されました。

震災の記憶も新しい今、いつ再び起こるかも知れない震災に対して、今回の学びを基に、如何にして備えるか、そして如何に実践するかを考える機会として、「東日本大震災と秋田経済への影響」(講師：東北財務局・秋田財務事務所長 力石祐穂 氏) 「今から備える自助・共助・公助～被災後の生活の安定のために(地震保険)」(講師：日本損害保険協会・常務理事 栗山泰史 氏) 「あなたにもできる耐震診断～地震からわが家を守るために」(講師：秋田県建築士協会・広報委員 中村公一 氏)の 3 つのテーマで 120 名の参加を得て、盛況裡に終了いたしました。

自然災害多発で損害率大幅上昇 ～ 損保主要 8 社・2011 年度中間決算～

損保主要 8 社の中間決算が出揃い、保険事業の収支を示す保険引受利益(保険引受収益から保険引受費用と保険引受に係る営業費・一般管理費を控除し、その他収支を加減)が、5 社(損保ジャパン、三井住友、日新火災、富士火災、日本興亜)で損失を計上、また、国内外の自然災害や運用環境悪化の影響を受けて 3 社(損保では通期の業績予想について当期純利益などを下方修正しました。なお、タイの洪水に係る発生保険金は MS&AD・HD が約 1,300 億円、東京海上 HD が約 1,000 億円、NKSJ・HD が約 300 億円を見込んでいます。

正味収入保険料は 5 社で増収、3 社で減収(あいおいニッセイ同和、富士火災、共栄火災)となり、損害率は東日本大震災や 2 つの大型台風など自然災害の多発の影響により全社で前年同期に比べ大幅に上昇、この結果、コンパインド・レシオは全社で 110%を超え、中間純利益は 2 社で赤字(損保ジャパン、日新火災)となりました。

新制度認定取得者の呼称、更新時期が確定 ～ 損害保険大学課程・検討状況の中間報告～

「損害保険大学課程の創設」については、本年 5 月に損保協会からニュースリリースされていますが、この度「新制度認定取得者の呼称」「一斉移行認定後の更新時期」が確定しましたので、その概要につき、お知らせいたします。

(1)日本代協の位置づけ……認定主体である損保協会の指定教育機関として、教育プログラムを運営

(2)認定の種類と認定取得者の呼称

「専門コース」

～ 保険募集に関連の深い知識を専門的に修得

(社)日本損害保険協会認定「損害保険プランナー」

「コンサルティングコース」

～ お客様に対する高いコンサルティング能力・スキルを修得

(社)日本損害保険協会認定「損害保険トータルプランナー」

(3)日本代協認定保険代理士の移行認定時期と移行認定のための基本的要件……認定保険代理士は原則として新制度の認定取得者として、一斉に読替移行認定(除く：データ提供不同意、移行認定を希望しない代理士)

損害保険プランナーへの移行～2012(平成 24)年 9 月

損保一般試験「基礎単位」、「商品単位 1 単位以上」の取得が認定要件

損害保険トータルプランナーへの移行～2014(平成 26)年 8 月

損保一般試験「基礎単位」、「商品単位 3 単位すべて」を取得の上、「専門コース」が認定されていることが要件

詳細については、10/25 代理士サイトに掲載済

資格取得状況の入念なチェックが必要で、データ交換に関する意向確認の回答締切期限は 12/31

(4)一斉読替移行認定後の次回更新時期について

・認定保険代理士の認定期間

認定試験、更新試験合格の翌年 1 月から 3 年間

・損害保険大学課程の更新……5 年間

3・6・9・12 期の標準スケジュール認定者

2016(平成 28)年 6 月に更新試験を受け申請

1・4・7・10・13 期の標準スケジュール認定者

2017(平成 29)年 6 月に更新試験を受け申請

2・5・8・11・14 期の標準スケジュール認定者

2018(平成 30)年 6 月に更新試験を受け申請

(5)新制度の運営について

日本代協の基本的スタンス…認定主体は損保協会ではあるが、教育プログラム運営は日本代協。消費者利益の保護のため募集人の品質向上は必須であり、従来以上に受講者の募集にも積極的に関わっていく。教育プログラムのテキストや検証問題の作成からセミナー運営等も教育委員会を中心に運営していく。

募集期間…専門コースのスタートが 2012(平成 24)年 10 月となるため、2012(平成 24)年 4 月～7 月になる予定

受講料…コンサルティングコースの教育内容を詰めており、教材冊数、セミナー回数等を確定した上で決定の予定

日本代協 保険大学校・損保協会 損害保険大学課程 更新時期 (その1)

年・月 区分	平成24年度 (2012年度)					平成25年度 (2013年度)					平成26年度 (2014年度)					平成27年度 (2015年度)				
	平成24年 (2012年)					平成25年 (2013年)					平成26年 (2014年)					平成27年 (2015年)				
	1月	4月	7月	8月	9月	1月	4月	7月	8月	9月	1月	4月	7月	8月	9月	1月	4月	7月	8月	9月
日本代協 認定保険代理士 (各期標準工程認定者の場合)	3期					3年更新														
	6期															旧				
	9期															更新認定				
	12期	認定																		
	1期																			
	4期																			
	7期																			
	10期																			
	2期																			
	5期																			
	8期																			
11期																				
保険大学校	第13期	保険大学校			試験															
	第14期	保険大学校			試験															
損害保険 大学課程	専門コース																			
	コンサル ティング コース																			
	コンサル ティング コース																			
	コンサル ティング コース																			

日本代協 保険大学校・損保協会 損害保険大学課程 更新時期 (その2)

年・月	平成28年度 (2016年度)				平成29年度 (2017年度)				平成30年度 (2018年度)				平成31年度 (2019年度)				平成32年度 (2020年度)				H33 2021				
	平成28年 (2016年)				平成29年 (2017年)				平成30年 (2018年)				平成31年 (2019年)				平成32年 (2020年)								
	4月	7月	8月	9月	1月	4月	7月	8月	9月	1月	4月	7月	8月	9月	1月	4月	7月	8月	9月	1月		4月	7月	8月	9月
日本代協 認定保険代理士 (各期標準 工程認定者の場合)	3期																								
	6期																								
	9期																								
	12期																								
	1期																								
	4期																								
	7期																								
	10期																								
	2期																								
	5期																								
	8期																								
11期																									
保険大学校	第13期																								
	第14期																								
損害保険課程	専門コース																								
	コンサルティングコース																								
	コンサルティングコース																								
	コンサルティングコース																								