日本代協ニュース
INDEPENDENT INSURANCE AGENTS OF JAPAN INC.
第307号
発行者（一社）日本損害保険代理業協会
会長 金子智明
東京都千代田区有楽町1-12-1（新有楽町ビル）
☎ 03（3201）2745 FAX 03（3201）4639
ホームページ http://www.nihondaikyo.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重要事項の説明　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

常に消費者の視点で考え、変化に迅速・的確な対応

2018年度 通常総会開催

日本代協は6月14日（木）2018年度通常総会を開催し、2017年度（第54期）事業報告案など計3議案を付議、全議案が決議承認されました。開会に先立ち、金子智明会長は「代理店を取り巻く環境はますます多様化・高度化し、大変厳しい状況が続く中、われわれ損害保険代理店は、常に消費者の視点で考え、変化に迅速・的確に対応することが求められる」と述べました。

挨拶する金子会長

通常総会は、金子会長の挨拶で始まりました。重点施策の三冠王（会員増強・国民年金基金・コンサルティングコース）、社会貢献活動に触れた後、日本代協の主な取り組みなどについて以下の通り所信を述べました。

「三冠王では、山梨、熊本、奈良、京都代協が4年連続、滋賀代協が2年連続、三重、愛媛代協も奮闘し、計7代協が見事に達成され、近畿ブロックにおいては3代協が全て達成されて全国をリードいただきました。

特に、コンサルティングコースの受講勧奨については、46代協が目標を達成され過去最高の2235名が申し込みされました。

会員増強では、14年連続達成の福岡をはじめ11代協が目標達成し、全体でも52店の増店となり1万2267会員となりました。これに伴い組織率も、6年前は60％超が岡山、和歌山の2代協のみで全国平均組織率も36・3％だったのが、昨年度末においては75・2％の香川をはじめ13代協が60％を超え、全国平均組織率も44・1％に上がって中期的な目標である50％に近づいてきました。

社会貢献活動についても、本業に直結する地震保険の普及や無保険車追放キャンペーンをはじめ幅広い分野にわたる活動を展開しました。これらは地域に根ざす代理店だからこそできる活動であり、地域社会におけるリスクの専門家として着実に信認度が高まっていると思う。各代協の熱意あるお取り組みに改めて深く敬意を表す」と述べました。

日本代協の主な取り組みでは、「①損害保険大学課程、②社会貢献活動、③代理店賠償責任保険「日本代協新プラン」の周知と加入促進―を事業の柱に据えて活動を展開するとともに、会員増強と国民年金基金の加入者募集については、日本代協の内部の最重要課題として取り組む」と指摘しました。

損害保険大学課程の展開では、「改正保険業法でも代理店内の教育が強く問われているが、法が求める以前に、主体的に自社の社内規則の中に必須取得資格として組み入れていただき、代理店全体の業務レベルを引き上げていただきたい。そして、本制度で培った能力をお客様対応の場面で発揮しながら、業界の信頼を高めたていきたい」と述べました。

社会貢献活動では、「代協組織としては損保協会とも連携しながら事故防止や防犯・減災に資する活動等を展開し、地域社会におけるリスクアドバイザーとしてお役に立てるよう取り組む。併せて、清掃や植林活動等を通して地球環境保護活動にも積極的に取り組みを進めていく」と指摘しました。

代理店賠責「日本代協新プラン」の周知と加入促進では、「市場での競争が進めば進むほどお客様の満足を得るには高い次元の仕事が求められる。代理店にとって極めて重要な備えが、残念ながらまだまだ周知されていない現状がある。本プランは日本代協の一番の会員サービスと言っても過言ではない。セミナー開催や説明会を通して広く未加入代理店に声かけし、周知と加入拡大を図っていくので協力をお願いしたい」と呼びかけました。

会員増強については、「奇手妙手はなく、多くの会員の地道な活

（2頁へつづく）

〈2018年度　各委員会への諮問・推進事項〉

委員会	諮問・推進事項
企画環境委員会 （木下委員長）	・募集実態のモニタリングと具体的対応の実施 ・代理店賠責の推進と募集上の留意点の情宣 ・デイーラー対抗策の検討・提供 ・高齢募集人等のハッピーリタイヤメントプランの検討・提言
教育委員会 （石川委員長）	・損害保険大学課程の運営・検証・改善 ・日本代協アカデミーのメニュー構築と展開 ・代理店の収益向上・体制整備強化に資する好取組事例の収集と展開
組織委員会 （中島委員長）	・情報と熱が伝わる組織作りの推進 ・代協正会員増強の推進 ・国民年金基金加入者募集の推進
ＣＳＲ委員会 （小田島委員長）	・ＣＳＲ活動の抜本的見直し ・実効性向上のための取り組み方法の検討・情宣 ・代協独自活動の情報収集と情宣
広報委員会 （野原委員長）	・日本代協ＨＰの抜本的改定の検討 ・日本代協及び損害保険トータルプランナーのブランド向上に向けたＰＲ施策の検討・実施 ・「みなさまの保険情報」の活用推進
ビジョン委員会 （高橋委員長）	・代協正会員、一般会員、賛助会員資格のあり方の検討 ・大規模災害時の鑑定補助制度創設に向けた検討 ・代協ならびに代理店経営に資する支援施策の検討と推進
機関紙編集室 （吉原委員長）	・日本代協ニュースの発行による代協加盟代理店への情報提供
コンベンションPT （吉冨裕馬リーダー）	・2018年度コンベンション開催に向けたアクションプランの策定・実行と当日の運営

（1頁からつづく）

動しかない。そのためにも、支部活動の活性化・活発化が不可欠だ。代協活動の魅力、面白みを高め、全国の支部活動の活性化・活発化に向けて、支部長をしっかりサポートするようお願いしたい」と述べました。国民年金基金に関しては、全国基金への円滑な合流を実現するためにも引き続きの取り組みを要請しました。

最後に、「今後も引き続き日本代協の信認度向上に向かって精一杯走っていきたい」と新年度の抱負を結びました。

議事に入り、第1号議案「２０１７年度（第54期）事業報告案承認の件」、第２号議案「２０１７年度（第54期）貸借対照表、正味財産増減計算書、財産目録の件」、第３号議案「全役員任期満了に伴う役員選任の件」などを審議し、原案どおり承認されました。

通常総会後、２０１８年度第２回理事会と第１回全国会長懇談会が開催されました。

２０１８年度　第２回理事会

［審議事項］

1　会長・副会長・専務理事・常務理事の選定、相談役の委嘱

▽会長（代表理事）
金子智明

▽副会長
小平髙義
山口史朗
横山健一郎

▽専務理事
野元敏昭

▽常務理事
小見隆彦

▽相談役
小出富晴

2　各委員会委員長の選出および地区担当理事の担当割

［各委員会委員長］

▽企画環境委員会
木下幸太郎（福井）再任

▽教育委員会
石川英幸（三重）新任

▽組織委員会
中島克海（福岡）新任

▽ＣＳＲ委員会
小田島綾子（新潟）新任

▽財務委員会
小平髙義（東京）新任

▽広報委員会
野原早織（沖縄）新任

▽機関紙編集委員会
吉原　剛（神奈川）新任

▽ビジョン委員会
髙橋克之（東京）新任

［地域担当理事の担当ブロック］

▽北海道、南・北東北
丸山邦夫（宮城）再任

▽上信越、東・南関東、東京
小俣藤夫（山梨）新任

▽東海、北陸

津田文雄（石川）再任
▽近畿、阪神
黒石光寿（大阪）新任
▽東・西中国、四国
小澤正志（高知）再任
▽九州北・南
井上浩一（熊本）新任

3　各委員会への諮問・推進事項（2ページ表参照）

4　副会長の担当業務（2018年度）（左表参照）

5　委員会委員の変更等

ブロック推薦のCSR委員会委員の交代ならびに理事会推薦の機関紙編集室委員の新規推薦について承認。

【報告事項】

事務局から①2018年度「代協正会員増強運動」の実施5月分の報告、②「国民年金基金の運営」および2019年4月に開設される予定の「全国国民年金基金」に関する情報、③損害保険大学課程の各コースの運営状況・認定状況、コンサルティングコースの受講料改定などについて報告がありました。

〈2018年度　副会長の担当業務〉

	小平 副会長	山口 副会長	横山 副会長
共　通	● 会長補佐（事業推進に関するアドバイス・会長代理機能） ● 損保協会、保険会社、諸団体、有識者等との関係構築 ● 政治対応支援 ● 地域担当理事のサポート		
委員会サポート	広報委員会	企画環境委員会	組織委員会
	ビジョン委員会	教育委員会	ＣＳＲ委員会
	財務委員会		

2018年度 第1回 全国会長懇談会

第1回全国会長懇談会では、①2018年度事業計画の推進について事務局から報告があり、②「ブロック協議会の運営方法の再確認および各代協の現状と課題の認識に基づいた任期中の抱負」をテーマに6地区単位の分散会が行われました。

また、のぞみ法律事務所弁護士・公認不正検査士の吉田桂公氏を講師に迎えて、「金融当局の保険代理店モニタリングの目線を踏まえた態勢上の留意点」と題するセミナーを聴講しました。

2017年度各種取り組み表彰では各部門で以下の代協が表彰されました。

1　年金基金

・（キャンペーン入賞）山梨、富山、京都、岡山、熊本
・（キャンペーン後、年度目標達成）岐阜、三重、滋賀、奈良、愛媛
・会長特別表彰：〔V4〕山梨、〔V5〕京都・奈良・熊本

2　会員増強

・福岡……基準Ⅰ目標達成＋会長特別表彰〔V14〕
・三重……基準Ⅱ目標達成
・山梨、滋賀、京都、奈良、徳島、愛媛、高知、長崎、熊本……基準Ⅲ達成
・会長特別表彰：V14達成の福岡、V6達成の高知、V5達成の滋賀、V4達成の山梨・京都・奈良・長崎・熊本
・連Q稼働達成：山梨、三重、奈良、徳島、福岡

3　2月会員増強キャンペーン表彰

・入賞代協は、山梨、滋賀、福岡、熊本

4　三冠王

・山梨、熊本、奈良、滋賀、三重、京都、愛媛・山梨・熊本・奈良・京都は4連覇、滋賀は2連覇、三重・愛媛は初受賞

“日本代協新プラン” 2018年度　関連情報

■同保険の引き受け保険会社は**「Chubbチャブ損害保険会社」**です。

■昨年同様の補償内容で、**保険料も据え置き**です。

代理店賠償責任保険・受託財物保険・施設賠償責任保険

⇒1請求につき　支払限度額：1億円　免責金額：5万円

〈今年度の契約方式は…〉

代協正会員を対象とした代理店賠責“日本代協新プラン”は、来る10月1日が満期となります。
○8月10日以降、Ｃｈｕｂｂチャブ損害保険より、一式書類（新規用・継続用）を全正会員に一括送付
○最終申し込み締切日＝２０１８年９月４日（火）
○必要事項を記入の上、専用「郵便振替用紙」にて、保険料払い込みください。
○10月中旬以降、Ｃｈｕｂｂチャブ損害保険より加入者証が送付されます。

来賓挨拶

体制不十分な代理店へのモニタリング強化

金融庁監督局保険課長　岡田　大氏

日本損害保険代理業協会および会員の皆様には日頃から金融行政に深いご理解を賜るとともに、保険代理店・募集人に対する教育・研修活動をはじめ保険契約者保護にご尽力頂いていることを承知して居ります。この場を借りて敬意と感謝を申し上げます。

■ 一昨年5月施行の保険業法改正以降

改正保険業法は、平成28年5月に施行され2年が経ちました。金融庁および各財務局では、一昨年10月から12月にかけて全国の100の保険代理店に対してヒアリングを行い、お話を伺いました。このときのテーマは、改正保険業法の実施状況等でした。各地域で頑張っている保険代理店の皆様の素晴らしい取り組みが詳らかになったため、それらを踏まえて昨年2月にヒアリング結果を公表しました。その後、こうした大々的なヒアリングは行っていませんが、様々な機会を捉えて保険代理店の皆様の取り組みや悩み事についてお話しを伺い理解に役立てています。日本代協の皆様は、募集実務や代理店・募集人の使命と役割といったカリキュラムで教育研修に取り組んでいますが、引き続き協会内の好事例や意見交換等について情報発信していただき、保険募集の一層の向上に努めて頂きたいと思います。

改正保険業法施行後、金融庁と各財務局では検査を実施しています。保険代理店の皆様は改正保険業法施行後、体制整備を推し進めて来られました。検査事例の一端を申し上げると、個々の保険募集人が顧客の意向、あるいは提案した商品に納得していないなど、事後的にそうした内容を確認したり、把握できない事例がありました。

また、不適切な募集等の発見の端緒となる早期失効の事例を分析していないとか、募集人の研修について営業拠点長まかせになっていて、募集人の研修が不足しているなど、いわゆる基本的な体制が不十分なケースが散見されます。

金融庁および各財務局では今夏以降も、保険代理店への検査は引き続き行っていきたいと思っています。皆様も引き続き、募集適正を確保するための体制整備等にも尽力して頂きたいと思います。

■ 顧客本位の業務運営の確立と定着

保険会社および保険代理店の皆様は、顧客の真の利益に適う保険募集の提供を通じて、社会全体として損害保険が持つ不測の事態に備える機能を発揮され、経済成長や一人ひとりの国民生活の安定に貢献することが期待されています。金融庁としては引き続き、顧客ニーズや知識、経験、財産、条件に見合った保険商品の提供や販売が行われているか、また顧客の立場に立った保険商品の説明等が行われているかの観点で、前向きな保険募集が行われることを期待しています。これらは、単に金融庁が規制やルールを作るにとどまらず、現場の募集人の方たちが取り組まなければ実現不可能なものです。ぜひ肝に銘じて頂きたいと思います。

■ 代理店手数料ポイントと乗合承認問題

最近の話題としては、代理店の手数料ポイント制度や代理店の乗り合い承認に対する損保会社の対応が挙げられます。この二つは、基本的に保険会社と代理店における、いわば「民・民における契約問題」です。保険業法には規定がなく、保険業法における顧客保護や契約者保護とは一線を画す事案です。残念ながら、金融庁には直接的な行政権限が及ばない事案でもあります。ただ、保険代理店の皆様から寄せられる声も聞いておりますので、損害保険各社には伝えるとともに、課題として投げかけています。

地域における顧客接点は、保険代理店が担っています。特に日本代協会員の皆様には地域に根差した保険業界の更なる発展と契約者保護に貢献して頂きたいと思います。

2018年度
第8回 日本代協コンベンションのご案内

2018年 11月30日（金）：グランドニッコー東京　台場（予定）
（東京都港区台場2-6-1）

12月 1日（土）：損保会館　近隣ホテル会場（予定）
（東京都千代田区淡路町2-9）

第37次ＰＩＡＳ／太平洋保険学校 帰国報告（参加者14名）

6月1日～8日

　太平洋保険学校（ＰＩＡＳ）は、日本代協の教育研修事業の一環として１９７９年に第1次研修団を送り出して以降、毎年意欲的な方々に多数ご参加いただき今日に至っています。本年で延べ参加者数は７４６名となり、業界で唯一の横断的な海外研修制度となっています。今回で37回目となりましたが、会員・非会員を問わず、保険会社社員も含め、全国各地から意欲溢れる14名（女性1名）の参加者を得て、６月１日～８日までの８日間にわたり実施いたしました。

　出発に先立ち、成田空港にて結団式を実施しました。団長の前田和博氏（大阪代協）、副団長の澤田亮氏（東京代協）、小野和江氏（東京代協）の心強いメッセージを受けて参加者全員で研修の成果を誓い合い、サンフランシスコに向けて出発しました。

　同地では、時差ぼけのまま東京海上日動社駐在員横山様、小野様のオリエンテーションから始ったプログラムでしたが、メインであるＣＰＣＵ主催の３日間のセミナーを含め、大変有意義な気づきを得ることができました。特に、実際にブローカーや代理店事務所を訪問した際には、「電話が全く鳴らない」ことを実感でき、楽しいながらも有意義なものでした。また、シリコンバレーやＵＣバークレーの視察、全員で渡辺さんの誕生日をお祝いしたステーキディナー、ＣＰＣＵとのワインレセプション、ホットドッグでの大リーグ観戦など、様々な場所で得難い経験ができました。

アリアント社での研修風景

ジョイントパワー協会での卒業式

　研修初日は、市内中心部にあるアリアント社の会議室をお借りし、アンドリーニ＆カンパニー社のリチャード氏によるセミナーを受講しました。午前中は米国損保市場の現状に関する講義、午後は保険募集の実態やマーケティングについて、最新トレンドを織り込みながら解説されました。講義後は、近隣のレストランでＣＰＣＵ主催のワインレセプションが開かれ、今更ながらに英会話能力のなさに後悔しながらも、ＣＰＣＵメンバーのブローカーや代理店の方々と懇親を深めることができました。

　２日目は、朝サンホセに向かい、ブローカーのＮＦＰ社を訪問。カリフォルニアの責任者であるディーン氏から、経営全般に関する詳細な解説をしていただきました。終了後はサンタクララにあるファーマーズ社の専属代理店であるリチャード氏の事務所を訪問しました。スーパーの２階にある事務所で代理店経営の実態をお聞きし、大手ブローカーとの業務内容や顧客対応の違いを改めて感じるとともに、リテール営業のあり方自体には彼我の差はないことも確認しました。その後、サンホセに戻り、ファーマーズ社の地区オフィスにおいて、保険会社から委託を受けて募集人の採用・教育・指導を行う地区マネージャーのデーブ氏から職務内容や指導要領等のレクチャーを受けた後、同社専属代理店で地区オフィスに席をおく日本人の有沢氏から、日本語で営業の実態やファーマーズ社の指導内容について説明いただきました。講義後は全員でＡＴ＆Ｔパークに向かい、ＭＬＢの本場の雰囲気を堪能しました。

　３日目は、朝バーリンガムに向かい、全米上位のブローカーグループを構成するヘイズ社を訪問。グループ化のメリットや顧客本位の企業理念、新規開拓手法等に関するお話を伺いました。質疑応答中心だったこともあり、活発な意見交換が行われ、より理解が深まる機会となりました。

　こうして、３日間に亘る研修プログラムが修了し、ファーマーズ社カリフォルニア支店で写真撮影を行った後、ジョイントパワー協会で開かれた昼食会兼卒業式に臨みました。ＣＰＣＵ支部から各受講者に修了証を授与していただき、実り多い研修を終えることができました。卒業式の後には、通訳の野田氏とデイビッド氏によるＱ＆Ａタイムがあり、研修への理解を更に深めることができました。

　保険業界にとっては１００年に一度の変革期と言われる激動の時代ですが、ブローカーや代理店におけるＩＴ活用がもの凄いスピードで進行していること、専門家との提携やクラスターなどのグループ化、アウトソーシングの活用など、生産性と価値の向上を両立させる取り組みが行われていることを実感することができました。自家保険を含め、顧客の立場で必要な対策をアドバイスするリスクマネジメントの考え方が定着していることも痛感しました。人と人の信頼関係が基点という顧客サービスの原点は日米間での差はないものの、その接点のあり方には様々な違いがあることも感じました。

　この経験をどう生かすか、受講者の意識と行動に期待したいと思います。

　最後に、セミナー運営にご尽力いただいたアドバイザーのデイビッドさん、ＣＰＣＵサンフランシスコ支部の皆様、東京海上日動社駐在員の皆様、そしてケイライントラベル㈱と尾越様に深く感謝申し上げます。（日本代協・事務局）

第37次ＰＩＡＳ研修参加者の声

敬称略 順不同

◎前田和博（㈱山中保険事務所）

日本の5～10年先を行っている米国損保市場を見るために参加したが、実際は100年に一度の岐路に立たされたマーケットであった。お客様からの要求の変化に応えるべく米国損保業界は5年先を見据え、デジタル化に向けた人材の確保、専門分野への特化等、着実に手を打っている。日本の業界もグローバル化とデジタル化にもっとシフトすべきであると痛感した。

◎渡辺眞一（㈱岡山保険センター）

3年ぶり通算5回目の参加。毎回新しい発見があるが、今回特に気になったのは手数料水準の上昇である。従来は個人契約15%～20%、法人契約10%だったが、今回は個人契約20%～25%、法人契約13%だった。安売りをせず、相応の利潤を得る方向に変化していることが分かった。一方、若手人材が不足していることも確認できた。意外なことだった。

◎田中順也（セキスイ保険サービス㈱）

米国保険業界も日本同様に顧客優先を掲げているが、その様は日本と少々異なる。ネットやメールを多用しているようで、訪問先の事務所で電話の音がしないのである。当たり前と思って行っていることが、実は生産性が悪く顧客の期待に応えていないかもしれない。ＩＴが進んだ米国だからというのはもはや言い訳なのだろう。改めて顧客本位とは何かを考えさせられた。

◎梅沢由隆（日本製紙総合開発㈱）

米国保険事情を知る良い機会であった。州毎に付保規制や過失割合の考え方が違うことや、ＩＴを活用した経営・募集方法等、米国の実態が理解できた。一方で、顧客重視の販売・商品設計に関する考え方や個人情報保護の問題等は、日米共通の課題であることが確認出来た。優れている所・進んでいる所を分析し、自社の業務に活かしていきたい。

◎武末裕樹（Ｃｈｕｂｂ損害保険㈱名古屋支店）

想像以上に刺激を受け、考えさせられる密度の濃い1週間だった。ＵＳＡにおけるＡＩや最新テクノロジー活用などInsurTechの最新動向と今後の保険業界トレンド、また、それらがダイナミックに進むＵＳＡの社会的・文化的背景を感じ取れた。その一方、専属代理店訪問を通して顧客とのFace To Faceのrelationも顧客満足の観点からは必要だと感じた。

◎丹羽謙一郎（㈱クイックサポート）

折角の機会なので事前に色々調べていたのだが、実際に現地で直接話を聞くと、米国の保険業界の現状を肌で感じることができ、百聞は一見に如かずとはよく言ったものだとしみじみ感じた。また普段は接する事の少ない企業代理店の方など、同行した方々からも大いに刺激を受け、自分のいる世界以外の保険業界を垣間見る事ができた1週間であった。

◎松尾武典（日商保険コンサルティング㈱）

かつてない興奮を覚えた研修だった。見据えている方向性は変わらないが、そこに向き合う人達の姿勢や熱量に大きな差を感じ、強い衝撃を受けた。「ＩＴ革命」「顧客中心主義」等に今後どれほどの情熱を注ぎ、どう向き合うのか。多くの課題を突き付けられた。また、現地のブローカーが自信を持って保険業界の在り方を論じ、顧客本位を語る姿に世界基準を見た。この興奮を確固たる情熱に変えたい。

◎澤田 亮（㈱第一成和事務所）

研修に参加し、日常業務では習得しえない多くのことを学んだ。1人あたりの獲得収保の多さ、業務分担、アウトソーシング、ＩＴのフル活用等々彼我の差を感じた。すぐに導入することは難しいものもあるが、100年に1度の変革時期を迎えている米国保険業界を踏まえ、今後5年間で環境が変わり、挑戦が必要な時に今回学んだことを活かしたい。

◎小野和江（㈲総和保険センター）

ブローカー、乗合代理店、専業代理店を訪問しテクノロジー・ＩＴを駆使した代理店経営、営業手法を再認識するとともに非常に感銘を受けた。また、自動運転化等、既存のリスクの質が変化していく時代において、更なる顧客ニーズの追及は不可欠である。顧客ニーズに寄り添い、きめ細やかな顧客対応を目指す一方で、合理化・効率化を推し進める難しさを痛感する。

◎保坂雄大（㈱ジェイアール東日本商事）

米国の保険業界におけるテクノロジーやマーケティングデータ活用による効率的な手法に非常に感銘を受けた。また、迅速に動かないと駆逐、淘汰されるシビアな世界だと実感できた。非常に有意義な研修であったため、この経験を他者に伝え今後に活かすことが責務であると考える。

◎佐藤徳宣（㈱モリーフ）

保険業界の数十年先を見たくて参加したが、良い意味で多くの思い違いがあった。先ずは同行したメンバーの日々の仕事ぶりを聞き自らの視野の狭さを反省し、そして米国で見た保険業界は、想像していたものとは違った。徹底した効率化と自己責任観点でのリスク管理社会が成熟している。肌で感じたものを必ず日本で形にすると心に誓った。同行した仲間に感謝したい。

◎室屋功一（三井住友海上火災㈱ 福井支店）

米国における乗合代理店・ブローカー募集実務、及び専属代理店の代理店育成体系を実際に見聞きすることができ大変参考になった。特に、乗合代理店では全く電話が鳴っておらず、Ｂｏｔの活用による電話自動応答やメールによる契約締結など、募集実務ではInsurTechの活用により高い生産性を実現しており、本邦損保業界も見習うべき点が多いと感じた。

◎砂生貴光（㈱日企）

日米の保険サービスを取り巻く状況は異なるが、ビジネスにおける人材戦略やInsurTechと呼ばれるＩＴ活用の迅速化等、日米共通する課題に対する生の声は大変興味深かった。ビジネスを効率化する道具（ＩＴ／アウトソーシング）のメリットを良く理解した上で活用している効率化への高い意識など、参加しなければ得られなかったノウハウを今後に活かしていきたい。

◎野元敏昭（㈳日本損害保険代理業協会）

リスクマネジメントの定着とＩＴ活用による業務効率化やマーケティングによる生産性の向上が今後の課題であることを痛感した。また、今後の生き残りの鍵は顧客本位の業務運営の定着にあるが、そのポイントは企業文化であるとの指摘には共感した。一方で、若手人材の確保に苦労していることには危機感も感じた。事務局としては参加された皆さんに感謝したい。

日本代協役員・都道府県代協会長

日本代協役員

・会　長

金子 智明

・副会長

小平 髙義

山口 史朗

横山 健一郎

・理　事

丸山 邦夫

小俣 藤夫

津田 文雄

黒石 光寿

小澤 正志

井上 浩一

木下 幸太郎

石川 英幸

中島 克海

小田島 綾子

野原 早織

高橋 克之

・専務理事

野元 敏昭

・常務理事

小見 隆彦

・監　事

杉本 恭三

渡辺 眞一

吉川 正幸

・名誉会長

岡部 繁樹

・顧　問

荻野 明廣

佐藤 貞一朗

・相談役

小出 富晴

都道府県代協会長

・北海道

佐々木 雅之

・青森県

五戸 安行

・岩手県

遠藤 真喜男

・秋田県

塩田 聡

・宮城県

小林 良昭

・やまがた

中野 伸二

都道府県代協会長

・福島県　・新潟県　・長野県　・群馬県　・栃木県　・茨城県

古谷野 進介　西 勝弘　荒井 英和　阪本 善彦　二十二 修　島根 昌明

・埼玉県　・千葉県　・神奈川県　・山梨県　・東京　・静岡県

清水 克俊　小口 泰伸　雨宮 豊　小野 嘉一郎　磯 利二　菊池 勝男

・愛知県　・岐阜県　・三重県　・富山県　・石川県　・福井県

金子 紀代志　畦地 正治　田中 義彦　高木 正博　浜上 洋之　下村 文則

・滋賀県　・京都　・奈良県　・大阪　・兵庫県　・和歌山県

西 智弘　小橋 信彦　服部 典正　山中 尚　塩谷 広志　中村 利雄

・岡山県　・鳥取県　・島根県　・広島県　・山口県　・徳島県

歳森 宏　重親 弘志　佐々木 常人　川向 満典　中村 俊明　山本 高弘

・香川県　・愛媛県　・高知県　・福岡県　・大分県　・佐賀県

樫原 貴仁　齋藤 隆宏　西村 方志　北島 香代子　町田 直子　吉岡 勝美

・長崎県　・宮崎県　・熊本県　・鹿児島県　・沖縄県

甲山 智親　中原 公一　中村 文治　庄司 教克　藤川 尚久