



一般社団法人
日本損害保険代理業協会
会長 金子 智明

B C P 策定ツールを開発
万一の際に代理店の
責務果たすために

あけましておめでとう
と、厳しい環境の中
で契約対応に尽力され
ている代理店の皆さまに
深く敬意を表します。
近年の被害の大きさを
見るにつけ、最後の皆と
なる保険の普及を担う私
たち代理店の役割はま
ず大きくなっているこ
とを痛感します。お客さ
まのリスクの実態に応じ
た保険を的確にご提案
し、不安解消を図って
いくことは、地域を良く
する代理店の責務であり、
ハザードマップなどを活
用した防災・減災の情報
提供と併せ、お客さまへ
の思いを具体的な行動に
変えて取り組んでまい
る所存です。

幾多の環境変化を乗り越えて
支えてきた代理店
必要な存在であるために
組織と人の品質を磨き続ける

〈BCPを普及させる〉
同時に、万一の際に代
理店としての責務を果た
すためには、BCPの策
定と平時の訓練が必要で
す。残念ながら我が国で
は、中小企業を中心にB
CPの普及が遅れてお
り、私たちの業界も例外
ではありません。そこで、
この度日本代協では、比

較的規模の小さな代理店
を想定した「BCP策定
ツール」を開発し、近日
中に代協会員の皆さまに
提供を行う予定です。

本ツールを活
用しながら、地
域の代理店にお
けるBCPの普
及に取り組む、
いざという時
に、日本の隅々で、その
役割と価値をしっかりと
発揮できる体制を整えて
いきたいと考えておりま
す。

経験の時代を迎えます。
「非連続」の変化などが
言われると不安になるの
は当然ですが、私は代理
店の将来に悲観はしてい
ません。私たち代理店は、
長い歴史を通し、幾多の
環境変化を乗り越えなが
ら日本の人々を支えてき
ました。自由化から20年
以上経った現在でも国内
損保契約の91%以上は代
理店扱であり、この歴史
的な重みは大きいと思っ
ています。

ただ、今後環境が劇的
に変わる中で、自らの変
革を遂げ、顧客本位の実
現に向けた品質向上の努
力を怠れば、直ちに淘汰
される時代になったこと
も明らかです。ノスタル
ジーに浸っている暇はな
いのです。

どんな時代であっても
お客さまに必要な存在と
代理店の品質に懸かって
いる。損
理店の品質向上と成長力
強化をサポートし、持続
する経営を後押ししてま
いたします。

「学び続け
る」
こうした
思いを実現
するため
に、昨年10
月1日から
日本代協独
自のWEB
教育システ
ムである
「日本代協
アカデミ
ー」を開講
しました。損
保業界の品質はひとえに
強化をサポートし、持続
する経営を後押ししてま
いたします。

独自のWEB教育システム
「日本代協アカデミー」開講
代理店の品質向上と成長力強化をサポート



努力ながら様
々な教育コン
テンツや好取
組事例等の提
供を行い、代
客本位の実現に向けて歩
みを進める所存です。

私のモ
ットローは
「明るく、
楽しく、
元気よ
く、仕事
は本気
で、誠実

「非連続」の激しい環境です
が、厳しい時こそ本当の
実力、すなわち経営力が
問われる
ことにな
ります。
だからこそ
その頑張り
がいがある
のだと思
います。

おり、私たち代理店は自
らを磨く努力を止めるこ
とができません。
生まれたは
かりのアカデ
ミーですが、
今後力リキ
ラムの拡充に
実力、すなわち経営力が
問われる
ことにな
ります。
だからこそ
その頑張り
がいがある
のだと思
います。

お客さまへの思いを
具体的な行動に変え

保険は被災時の最後の砦
大きくなる代理店の役割