

西部支部会開催

平成 25 年 11 月 29 日 (金) 15:30 より川越は三井住友海上火災保険(株)川越支店 8 階会議室にて西部支部支部会及び支部セミナーを開催いたしました。支部会では次年度運営委員・役員の説明や各委員会からの報告事項等を行いセミナーへ。今回のセミナーは、親子で代理店を営んでいたもの昨年急遽お父様がお亡くなりになられた事により事業継承を余儀無くされた(株)マル仲保険事務所の小田さんより、ディスカッション方式でお話を伺いました。



突然の事業継承での苦労したところ、生前お父様と取り組んだ事、しておけばよかった事、お客様に対して、経理に関して等、とても有意義なお話でした。セミナー後は支部の忘年会を開催、会場を移して大変盛り上がりしました。

北部支部 地震保険拡大と原付自賠未付保ゼロキャンペーン

平成 25 年 11 月 17 日(日)、18 日(月)と 2 日間にわたって熊谷アリーナにて開催された熊谷産業祭に、北部支部有志は地震保険の拡大と原付自転車の自賠責保険未付保ゼロキャンペーンを行うために参加してまいりました。気温こそ低く肌寒い日ではありましたが事前に心配された雨も降らず、会員全員で一丸となって用意したティッシュ入り案内チラシを道行くお客さんに配布致しました。チラシを受け取られる方がいるたびに「原付お持ちですか?」「地震保険にご加入されていますか?」と声をかけました。地震保険に未加入の方には会員が懇切丁寧に地震保険の制度を説明し、地震保険は生活保障保険であることを訴えておりました。昨年の大震災の経験を経てもまだまだ地震保険の加入率が低い水準にあることに、業界のそして我々代理店の PR 不足、説明不足を実感致しました。会員の熱心な活動の甲斐あって予定のチラシは 1 時までには配布を完了。来年以降も参加し、地震保険拡大および自賠責保険未付保ゼロ運動をますます推進していきたいと思っております。



日本代協コンベンションに参加、運営も

平成 25 年 11 月 15 日(金)16 日(土)の二日間にわたり、東京にて第 3 回日本代協コンベンションが開催されました。今年は運営スタッフとして、埼玉代協の藤井委員長、西部支部の山崎さん、紅葉さんが重要な役割をにない、大会運営を支えました。



大会テーマは「『魅力ある企業』として代理店を考える」。新橋ヤクルトホールでの第一部は、記念式典(会長挨拶、来賓挨拶、功労者表彰)で始まりました。わが埼玉代協からは、昨年の長野顧問にひきつづき、関根顧問が日本代協の 6 名の功労者の一人として表彰されました。

第一部の最後は基調講演で、「成果の出る組織と出ない組織の違い」というタイトルで、静鉄ストア代表取締役会長の望月広愛氏が講演しました。望月氏は、スーパーマーケット業界のお助け人として有名。個人の販売・募集能力だけでなく、組織をまとめあげていく力をつけなさい、ということでした。スーパーマーケット業界と比べ、価格競争があまりない保険業界の現状がうらやましいと述べられていました。第二部は、場所を第一ホテル東京に移して盛大に懇親会を行いました。石原衆議院議員や、藤井元大臣も駆けつけてくれました。

第三部は分科会で、翌日に神田の損保会館にて行われました。4 つのテーマは、①若手経営者に聞く「夢を持てる保険代理業とするために」(コーディネーターは埼玉代協西部支部の紅葉さん) ②個性ある代理店、出でよ専業代理店の Small Business モデルを考える(保険ジャーナリストの中崎章夫氏) ③魅力ある企業としての代理店を考える地域に根ざすオンリーワンの取り組み ④業績を伸ばし続ける代理店に共通する 5 つのセオリー プロ代理店が「家業」から「企業」になる方法 (ブレインマークス安東氏)で構成され、埼玉代協からは 19 名が聴講しました。来年も大勢で参加しましょう!

日本代協機関紙の座談会に中央支部岩崎さんが参加

平成 25 年 10 月 18 日(金)、有楽町の日本代協会議室にて、機関紙新年号の記事となる座談会に中央支部の岩崎さんが出席いたしました。テーマは「二世代理店大いに語る～若い人が活き活きと働ける企業を目指して」。全国から選ばれた 4 代理店の若手経営者が参加し、二代目として事業承継のむずかしさ、成功談や失敗談などを熱く語り合いました。詳細は 1 月発行の「日本代協ニュース新年号 (郵送タブロイド判)」をご覧ください!



衆議院議員の村井英樹議員と勉強会

平成 25 年 8 月 27 日(火)18:00 より、With You さいたま 4F セミナー室におきまして、衆議院議員の村井英樹先生をお呼びし、保険代理店の置かれた現状について勉強会を開催いたしました。テキストとして「代協活動の現状と課題」を読み合わせをし、政治家の視点から意見をいただき、有意義な勉強会となりました。今後の保険代理業界は、代協を通じて立法院に働きかけることも重要だと認識させられました。



埼玉大学経済学部で渋谷専務が講義

平成 25 年 12 月 2 日(月)、さいたま市にあります埼玉大学経済学部へ。損保協会が提供するゼミの一環である「損害保険概論～リスク管理と損害保険～損害保険の販売実務」をテーマにした内容で埼玉代協より講師の派遣を行いました。三回目となる今年度の講師は、渋谷昇専務理事が担当いたしました。ゼミの方は始まりまして・・・さすが専務理事!学生さんたちとの言葉のキャッチボールから始まりまして、解りやすく聞きやすい言葉で丁寧に講義を進められ、みなさん専務の説明に聞き入っています。講師自ら壇上から降り生徒さんの側まで行っては質問をし、丁寧に聞き取り。時にはスクリーンを使って、時にはミニカーを使って、時価額と過失割合の説明を駆使したり、実際に募集行為に使用する書類を使って説明したりと、とても解りやすく考えられた内容になっておりました。



編集後記

昨年半ばより、保険代理店業界を取り巻く環境は、「自立と自律」へ大きく舵を切った感がありますね。言葉はきれいですが、「自立と自律」(ただし独立はだめよ)という() 付なのが、日本の保険代理業かと思えます。米国の独立代理店制度なども勉強せねばならないかと思えます。また、昨年は埼玉代協初の試みとして衆議院議員との勉強会も開催しました。個々の代理店では力のおよばない分野でも、代協なら活動できる分野があると感じる一年でした。

広報委員 紅葉

広報委員長 斉藤

埼玉代協ニュース

第 3 号 平成 26 年 1 月 17 日発行

発行者 一般社団法人埼玉県損害保険代理業協会
会長 町田安弘
埼玉県さいたま市大宮区桜木町 4-82-1
電話 048-645-1981
FAX 048-642-3444
ホームページ http://saitamadaikyo.com



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。



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



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顧客の情報の守秘 ⑤法令の遵守

平成 26 年 年頭所感

一般社団法人 埼玉県損害保険代理業協会
会長 町田 安弘



明けましておめでとうございます。

本年が皆様にとって平和で穏やかな年になりますよう祈念をいたします。また、日頃より代協活動にご理解、ご協力を賜り誠にありがとうございます。

さて、昨年公表された金融審議会ワーキンググループの報告にあったように、保険契約者への情報提供義務などが新たに法制化されることとなりました。また、今までは保険会社だけに課せられていた体制整備義務が、全ての代理店に課せられることが示されました。保険募集をめぐる環境は、抜本的に変わろうとしています。すなわち、「自立」と「自律」を求めるものであり、保険会社依存の甘えの構造からの脱却を求められることとなります。

一方、見方を変えれば、ようやく代理店も大人として認知をするということです。自社の体制を見直し、社会が求める組織に変化していくチャンスととらえて行きましょう。いつやるの?今でしょう!

埼玉代協は、教育(会員資質の向上)、企画(募集環境整備、他団体との連絡・調整)、組織(会員増強、代理店賠償

保険・国民年金基金普及)、親睦(会員相互の交流)、広報(ホームページ、広報誌)の 5 つの委員会と、東・西・南・北・中央の 5 支部からなりますが、今後は若手や後継者の力も総動員し、さらなる活性化を図りたいと考えております。

昨年秋の日本代協コンベンションにおけるセミナーでは、経営理念の大切さを勉強させていただきました。“勝手産業”(時間の使い方が自分中心)、“どんぶり勘定”、“とってつけた企業理念の押しつけ”・・・などなど、いろいろと代理業にたずさわる者として耳に痛い指摘もありました。

私は、今年から変わろうと思います。自分を変えるチャンスが来たのです。その先には、「この代理店で働きたい!」という若人が集まる代理店の姿が見えます。みなさん、ともに頑張りましょう!



平成 25 年度 第 14 期 認定保険代理士試験合格者

新たな認定保険代理士が誕生しました!

代理店名	合格者名	代申(略称)	代理店名	合格者名	代申(略称)
ミサワ保険サービス(株)	山川 卓也	日本興亜	(株)ティエス	佐藤 力	東海日動
(株)あいおい保険サービス代理店	荻野 二郎	あいおいニッセイ同和	(株)ライフアップ	野本 孝緒	あいおいニッセイ同和
(株)あいおい保険サービス代理店	村松 理恵	あいおいニッセイ同和	(有)FIL マネジメント	菅原 みゆき	三井住友
(有)石田保険事務所	塚田 智史	損保ジャパン	あいおい保険イースト	飯田 信幸	あいおいニッセイ同和
マンモス・アイコンサルティング	柳沢 賢次	三井住友	(株)ライフアップ	絹村 智	あいおいニッセイ同和
(株)マルマンコンサルティング	坂本 貢一	東海日動	加藤自動車整備	加藤 博朗	損保ジャパン
(有)ミカミコーポレーション	三上 等	あいおいニッセイ同和	(有)寄居総合保険	岩田 桂	あいおいニッセイ同和

代理店賠償保険セミナー開催!

平成25年8月22日、浦和パルコ内9階の浦和コミュニティセンターにて

平成25年8月22日、浦和パルコ内9階の浦和コミュニティセンター会議室にて、代理店賠償保険の引き受け会社であるエース損害保険株式会社より査定部門統括の黒田氏をお呼びしてセミナーを開催しました。今回は県代協の全体セミナーとし、代理店業を法的に見つめなおす内容の濃いものとなりました。テーマは、「コンプライアンスと代理店の賠償責任」です。

主な内容としては、

1. 損保代理店におけるコンプライアンス：保険業法の監督指針が2007年4月に変更になったのを機に厳しくなった。→契約者は最適な商品の推奨を販売者に期待してもよい存在とされた。保険業の特性は①契約者は商品をよく知らない②オーダーメイドで提供③広く一般に提供、の三つの特性がありこれは医者、弁護士士の活動特性と似ている。
2. 損保代理店に対する三つの法による位置づけ
 - 1 保険業法第2条：保険会社から委託を受けその保険会社のために保険契約の締結の代理・媒介をする
 - 2 会社法第16条：代理店は代理商(会社のためにその平常事業の取引の代理・媒介をし、その会社の使用人でないもの)である。→営業主と代理商は継続的信頼関係が必要であり、下記三つの条項がある。
 - (2.1) 代理・媒介取引の遅滞なき通知
 - (2.2) 競業禁止(自己または第三者のための、会社と同類の事業の取引や同種事業を行う他社の取締役、執行役、社員となるには会社の許可が必要)
 - (2.3) 解除(双方とも二か月前までの予告による解除ができる、やむをえない事由では即刻解除)
 - 3 民法第99条：代理とはある人が本人に代わって第三者に対し意思表示をし、または意思表示を受け、その法律効果がすべて直接本人に帰属すること

ただし、上記の会社法と民法の規定は任意規定のため、代理店委託契約書の内容が優先される。→ここで、黒田氏からは委託契約書の重要性を指摘され、ここ数年で読んだことがある人の挙手が求められましたが、少数の代理店の手が挙がったのみでした。保険会社まかせの実態が浮き彫りになってしまいました。

セミナーの後半は代理店の法的責任についてで、右記のような内容でした。

代理店名	代表名	支部	代申(略称)
㈨ハローモーターズ	原田高昌	西部	損保ジャパン
㈨ディーリングライフ	竹内豊	西部	日新火災
ほげんのなかじま	中島竜二	北部	三井住友
㈨むさし保険	山田健太	中央	損保ジャパン
㈨オートサプライ鈴木	鈴木政明	中央	損保ジャパン
㈨トラス	奈良明英	南部	東海日動
㈨ギヤランティサービス	西村幹緒	南部	東海日動
㈨アリーヴィオ	黒田達也	南部	東海日動
合同会社Agスキ	鈴木明	南部	あいびいマゼイ岡和
近藤自動車工業㈨	近藤剛志	南部	共栄火災
㈨プロドライブコンサルティング	山本裕之	南部	東海日動
㈨アルファ	塩野忠	西部	三井住友
㈨サンライズクリエイト	佐藤直介	西部	三井住友
㈨グリーンステーション	椎野興三郎	西部	あいびいマゼイ岡和
㈨ポテイワックス・フルサワ	古沢治	西部	あいびいマゼイ岡和
㈨トオクモリシステムセンター	竹内英了	西部	東海日動
㈨よこやま保険事務所	横山中雄	北部	三井住友
㈨秩父損保センター	島崎俊行	北部	日本興亜
あいおい保険ワイルド㈨	西日貴洋	東部	あいびいマゼイ岡和
㈨ポテイシヨブ榎田	榎田貴造	東部	東海日動
㈨プライム・ワン	石塚歩	東部	三井住友
㈨コーデリアル	黒田佳功	東部	日本興亜
オネスト	藤田正直	東部	日本興亜
レインズ	石井英次	中央	東海日動
㈨ブラウド	成田研一	中央	損保ジャパン
㈨ファーストジャパン	曾根原康人	南部	日本興亜

新入会員の紹介!
平成25年1月以降に入会された仲間です。組織委員会の尽力で続々と仲間が増えています。



黒田氏

セミナーの様子

1. 代理店賠償の対象になるのは、民法上の責任で、
 - 2 不法行為責任(過失。間違えて説明したなど)
 - ②債務不履行責任(やるべきことをやらなかった)
 - ③信義則の原則(満期連絡モレなど)
2. 代理店賠償の対象外となるのは、刑罰(懲役・罰金など)、行政処分(業務停止など)

また、保険会社との責任割合も重要であり、これはなぜ代理店賠償が必要なのか?という問いのもととなっている法律、保険業法第283条が関係してきます。それは、

- 1 募集人が保険募集につき契約者に与えた損害は、保険会社が賠償せねばならない
- 2 ただし、委託時に相当の注意をし、かつ代理店の保険募集につき契約者の損害発生防止に努めたときは責任を問われない
- 3 保険会社から募集人に対して求償ができる

上記の②と③があるために、代理店賠償保険への加入が必要なのです。黒田氏によると実務上、代理店の責任割合は25%や50%が多いようですが、100%の求償事例もあるとのことでした。またこの283条は、民法715条の「使用者責任」の条文とそっくりであり、この部分だけを取り出すと、保険代理店は保険会社の被使用者的な位置づけという見方もできます。しかしもちろん会社法上も代理店は保険会社の被使用者ではなく社外の代理商であり、責任割合にや求償について、代理店賠償保険での対策が必要となるわけです。

セミナーの最後に、前橋2：8裁判などの事例を紹介いただきました。満期通知モレや、更改したものの保険料未収の放置、などが代理店の責任2割として判決が出ています。日本代協の代理店賠償の書面での事故報告は年間平均約100件にもなり、電話相談も入れるとその2倍から3倍の数になります。支払件数は、平成15年の制度開始から平成23年度までの合計が159件となっています。

「保険会社から分離してゆく保険代理店」

平成25年9月12日(木)18時より、浦和パルコ内9階会議室にて

平成25年9月12日(木)18時より、浦和パルコ内9階会議室にて早稲田大学の塚教授によるセミナーを開催しました。埼玉代協の会員80名弱と、東京海上日動埼玉中央支店長を始めとした保険会社社員の皆様方にもご出席を頂きました。塚教授からは、金融庁ワーキンググループが1年間かけて保険募集のあり方について議論してきた結果につき、講義いただきました。タイトルは、「金融審の答申から考える これからの代理店」です。

塚教授もちまへのジョークを交えながらの2時間となりました。

セミナーは大きく2部に分かれ、第1部のポイントは、

「保険会社から分離してゆく保険代理店」という方向性がテーマで、まずは、

- ①製販(製募)分離・・・保険会社にだけ課していた募集体制整備を代理店にも課す
- ②企業としての代理店経営をしていく・・・自律し独立した企業主として認識(業法だけでなく、会社法も適用)
- ③結果として金融庁の監督が代理店に直接およびというもので、募集現場の重視という流れがあるようです。

④として、乗合の今後に触れ、金融庁は原則的には合理的乗合を推進していきたいようです。金融庁は、「代理店に大きくなってほしい」という意識があるようで、乗合して大きくなって募集体制が整備され、金融庁の管理の簡易化が図れる、とみているようです。

⑤として、④を原則としながらも、金融庁の本音は、大型乗合代理店によって盛んに行われている「比較推奨販売」の適正化があるのでは?と語られました。ネットによる消費者の知識向上があり、募集現場のコントロールを、保険会社に間に挟まずに行いたいようです。これは保険会社による大型乗合代理店のコントロールが効きにくくなっていることの裏返しかもしれません。

10分の休憩を挟んで第2部がはじまりました。意向把握についてです。下記のようなポイントを話されました。

①金融商品取引法第40条で、適合性の原則(株取引などにおいて、顧客の知識、経験、財産の状況、目的に照らして適正な勧誘を行う原則)があるが、投資商品だけでなく、保険など保証商品にも当てはまってしまう。金融庁はこれを保険業法に入れたがっている

②として、となるとこれまで詳細に記載された保険会社作成の募文を渡すだけだったのが、代理店が詳細説明せねばなくなる

③しかも、25年4月4日のワーキンググループ事務局の説明資料には、「保険募集は本来、募集人が顧客の(潜在的ニーズも含めた)意向を把握し、(中略)顧客自身が自身の意向に沿っているものを認識した上で保険契約が締結される必要がある」と書いてある。

潜在的なニーズとは、たとえば年齢が10歳の娘がいるのを募集人が知っていたら、8年後18歳になる、18歳なら自動車の免許を取るだろう、取るなら運転するだろう、親は自動車保険の年齢条件を変更したいという潜在的な思いがあるだろう、と類推して顧客のニーズ



塚教授セミナーの様子

を把握すべき、ということらしいです。

これまでは、平成10年にコンプライアンスの大合唱のもと、保険会社と金融庁が一緒になって意向確認の帳票を作りました。実際は代理店が意向確認をするのですが、法的には保険会社がやるべきことであり、保険会社がやったことになっています。これが実際には保険会社が書類を作って終わり、になっていたことがわかってきて、今後は法的に代理店に主体を移してやるべきことにするようです。どのような「形」でこれを代理店がやるのか?大変な責任と作業だと思います。

④は、同じく4月4日資料の次の部分に注目されました。「保険募集は、・・・当該意向に沿った商品を提案、説明し、顧客自身が自分の意向に沿っているものと認識した上で保険契約が締結されている必要がある」

となると、専属代理店は1社の商品に限られているためにそもそも意向に完全に沿うことは無理なのでは?とのことでした。

⑤として、更改の案内不備による判例を上げていただきました。有名な前橋2割判決では、更改時期を通知するだけでは足りず、信義則上、更新意志の有無の確認をする義務があるとなっています。

最後に、⑤を踏まえ、塚教授独自法案?をご披露いただきました。

「日ごろ契約者と身近に接し、各種保険の手続きを代行したり、保険料を徴収等の事務を担っている保険代理店としては、信義則上、その過程で知り得た情報に基づいた保険内容を実現するように努めるべき義務を有している」よって、契約者の意向に沿っていたなら支払われたはずの保険金と、実際の保険金との差額を損害とし、代理店は契約者にその損害を賠償する責がある、とむすばれました。なかなか厳しい「塚教授案」・・・ですね。