

平成27年度総会にて中崎章夫氏を迎えてセミナーを開催

平成27年5月25日
保険ジャーナリスト
中崎章夫氏による
基調講演が開催
されました。

演題は「保険業
法改正動向を踏ま
えた代理店事業戦
略とは」
始めの40分ほど
は保険業法改正の
経緯、業界の現状
に触れ、いよいよ本
題に入ります。

代理店経営、マ
ネージメントについて・・・

今までは「経営」ではなく「軽営」である部分に触れ、
保険会社ブランドから代理店の自社ブランド化、
対応力、提案力、しっかりお客様に働きかける事など・・・

グイグイひきつけられる内容に耳が傾きます。
今回の保険業法改正で代理店が社保庁のマーケット
になっている話題については
「確かにその通りだな」と視点を変えたご意見にフムフム
とうなずくばかり・・・

そもそもこの改正のきっかけは皆様もご存知の通り、
生保の窓販から問題が生じ、我々損保の方まで派生
しましたが、生保から派生したからといって他人毎では
なく我々も危機意識を持つべきと感じておりました。

私の場合、委託スタッフや社保等の問題はありませ
んでしたが、やはり、先を見越して昨年体制整備した身で
ございます。

中崎さんの講演で特に印象深かったのは・・・
イギリスでは・・・「代理店手数料」ではなく「コンサル
ティングフィー（サービス料）」とよび、「代理店がサービ
ス媒体である」が響きました。

また「全員参加型経営」まさに日本の特に損保代理店
にはこれだなと思いました。

あっているんですよ性格的に1人親方ばかりですから
この業界・・・

コンパクトビジネスモデル・・・私は共感しました。
私も「脱依存型」で今までやってきましたがこれからもこ
れと信じていきたいと思いました。

広報 紅葉

埼玉代協セミナー開催

平成27年8月
7日(金)14:30
より、大宮ソニッ
クシティにて埼玉
代協セミナー
「むち打ちで後
遺障害の認定を
受けるには・・・」
が開催されました。



森会長からの挨拶から始まり、早速公演開催。
今回ご登壇いただきますは・・・
秋葉行政書士事務所 行政書士 秋葉祐二様
過去に保険代理店を営んだ経歴の持ち主です。
課題の「むち打ちで後遺障害認定」・・・

普段なかなか保険会社側に認めてもらえないこの事
案・・・
いくつかの条件を満たすことによって
正当に後遺傷害認定を受ける事ができるそうです。
その部分の詳細をピックアップして今回お話頂きま
した。

いくつかの条件と前記述べましたが、外的症状や痺
れ、MRIによる検査、整形外科医によるリハビリなどと
・・・
ポイントはたくさんあります。

また、事故後の様態の変化について虚偽かどうかの
見極め、はたまた本当に怪我として症状が出ている時の
見極め、いままで、「ムチウチだから・・・」と流していた
点も再度慎重になる必要性を感じました。

広報 紅葉

【埼玉県の高齢者問題と社会・損保の役割を考える】セミナー

平成27年11月4日
(水)午後3時～、大
宮ソニックシティ60
2号室にて一般社団
体法人日本損害保険協
会 北関東支部様と、
埼玉代協と共催セミ
ナーが開かれました。



テーマは、【埼玉県の高齢者問題と社会・損保の役
割を考える】と言う近年、高齢の方が増えていく中で、高
速道路での逆走が社会問題化し、認知症のお客様との
トラブルや事故などの問題についてです。

損害保険協会様の司会と挨拶で始まり、いよいよ講
義と思いきや、プロジェクターが動かなくなるトラブルがあ
りましたが、さいたま市大宮区西部圏域 地域包括支
援センター長 島田美由紀様より認知症について、「認
知症のメカニズム」や「認知症の人への対応の心得」を
教えて頂きました。

終了後には、参加者全員に「埼玉県認知症サポー
ター証」を頂きました。

第2部は、埼玉県警本部・交通部交通企画課・交
通安全対策推進室長の近藤峰彦様の交通安全について
教えて頂きました。

その中に営業でも使えるような一言がありました
「保険に入っているから万全ではない命は保険では
戻ってこない」

交通事故で亡くなった方も戻る保険ならばどんなに
いか・・・と思います。

埼玉県では、この時期の17時～ 17時45分までに事
故が集中する様です。

主に交差点事故が7割を占めるとの事です。
締めには森会長のあいさつで終わりました。

会場は、多くの方が来場し満員でしたが、教育委員
の皆様の間滑る運営により時間通りに事故なく有意義な
セミナーとなりました。

西部支部組織委員 山崎将史

西部支部セミナー「ビジネスマナー・コミュ ニケーション力(りょく)アップ」

平成27年11月19
日(木)16:00より
場所：所沢商工
会議所第2会議室
セミナーテーマ「ビ
ジネスマナー・コミュ
ニケーション力(り
ょく)アップ」



講師：石森千加
先生

今回は見た目の
印象から相手に与
えるイメージ等につ
いてセミナーを開
催、今までとは違っ
た目線で考えました。

まずは山内支部長の挨拶から始まり、司会は鴨井さん
最初の30分は次年度の役員決めと県代協理事を選
出、今回も参加いただいたTAU内野さんのPRタイム
からいよいよセミナーです。

今回、講師をしていたいただきました、石森千加さん、本
庄よりお越しいただきました。

ネイルアーティストをへて「変身コンサルタント・トータル
ビューティーアドバイザー」として活躍中です。

第一印象の重要性、身だしなみのチェック、コミュニケ

ーションのテクニック、などなど、営業職の強い我々代理
店には必要不可欠な内容で進みます。

グループごとに分かれてのディスカッションあり、1分間
で自己紹介し、周りからどう見られているか印象を聞いた
り、身だしなみチェックシートで自己採点したり、終始わい
わいにぎやかな雰囲気でした。

さて、身だしなみと簡単に言いますが、見た目清潔そ
うな方が、意外と口臭が・・・とか、前から見たら普通
だけど後ろに寝癖・・・とか、清楚なご婦人が鼻毛出
てたり・・・とか、結構、気になるんです。

ですので私も日ごろから、体臭、口臭、身なりには非
常に気をつけています。

やはり、保険代理店といえどもお客様と直接お会いし
て接する場面が多いですから、基本中の基本かと思
えます。

また、笑顔と発声方法も気を使います。

誰でも「こんにちは」や「ありがとうございます」や「失
礼します」の一言は笑顔のほうが印象が良いですよ!

また身なりも・・・ヨレヨレで綻びがあるようなスーツは
着ません、ハリッとしたパンツでプレスしたあとがくっきり付
いたものを身に着たいです。

特に足元は一番気を使います。
靴は磨いてきれいなものをはきたいです。

ホコリだらけで色があせた靴は正に足元見られてしま
います!

私はセミナーを通して自分の身だしなみに再確認も出
来ました。

広報 紅葉

中央支部会開催

平成27年12
月2日(水)18:
00～、中央支
部会を開催し
ました。



第一部はソ
シオ・ダイバシ
ティ(株) 保 險
VOS 事 業 部
野村様のプレゼンからです。

代理店システムの案内でしたが、顧客の情報共有とい
う面ではすばらしいと思います。

代理店経営者、事務スタッフは使いこなせればとても
いいシステムだと思います。

1ID 2000円～(ベーシック)と格安なもの魅力かもしれ
ません。

第二部は(南配島自動車工業所ドライブスピット)の配
島社長のパートです。

板金塗装の実例を挙げて細かく丁寧な説明でした。

キズ・へこみの場所によっては簡単に済まない場合
が多いこと、修理代を安くしようと塗装するのにもマスキ
ングのみで仕上げると段差ができてしまい、不具合等が
生じてしまうこと、実例をいくつか挙げていただき説明・
解説して頂きました

我々もお客様の為に日々努力をし、切磋琢磨していかな
ければ生き残れない時代です。

今回の研修も有意義なものとなりました。
野村様、配島社長 ありがとうございます。

<中央支部 岩崎>

編集後記

会社ではない団体等で「役に就く」・・・この「役」とは「名誉」や「地位」ではなく、「人様のお役にたつ」すなわち与えられた職務をこなして全うしなくてはなりません。多種多様な「団体」はございますが、その中で「長」がつく立場にはそれ相応の責任と義務が生じます。故に「何をするか」を決める権利が与えられると考えます。方向性を決めて「会」の趣旨に沿った企画を現実化させる「役」と考えます。そして、「名誉」や「地位」ではないと自分に問いかけをして今回も機関紙編集に携わりました。

埼玉代協広報委員会副委員長 紅葉祐樹

埼玉代協ニュース



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



明けましておめでとうございます。

本年もよろしくお申し上げます。

1996年金融ビッグバンと言われる保
険業法の大幅な改定により、算定会制度の見
直し、生損保相互参入等々が導入されました。

以来20年ぶりに改定が行われ、今年5月
から施行されます。

意向把握、確認、情報提供の義務等は既に
皆様ご承知の通りであります。

今回の改定において最も重要なことは、法
律上、保険会社の社員と代理店は同等の位置
づけにされ、保険会社による代理店を監督と
いう責務は残りますが、保険会社と同じ独立し
た存在として法的に認められたという事です。

保険会社と代理店が知恵を出し合い、保険
業界の発展に寄与しなければならないと思
います。

ダーウィンの進化論の中に「最も強い者、賢
い者が生き残るのではなく、最も変化に敏感
に対応するものが生き残る」とあります。

この言葉を胸に、今年も会
務に励んで参る所存でござ
います。

会員はじめ関係者の
皆様の変わらぬご支援
ご協力を、どうぞよろし
くお願い致します。



2015年度コンサルティングコース修了者

新たな損害保険トータルプランナーが誕生しました!

代理店名	合格者名	代申(略称)	代理店名	合格者名	代申(略称)
(有)クローバー・f・i	平山 智一	損保ジャパン日本興亜	(有)あんしん offer24	田村 吉広	損保ジャパン日本興亜
(有)クローバー・f・i	田中 朋之	損保ジャパン日本興亜	(有)あんしん offer24	松岡 敦彦	損保ジャパン日本興亜
(株)ギャランティーサービス	西村 幹緒	東海日動	埼玉北商事(株)	中川 広宣	三井住友
(株)アディス	小野澤 茂鑑	損保ジャパン日本興亜	(有)アルファ	塩野 忠	三井住友
(有)オートサプライ鈴木	鈴木 曜子	損保ジャパン日本興亜	(有)アルファ	川野辺 純一	三井住友

日本代協東関東ブロック協議会開催 平成27年10月2日(金)～3日(土)

日本代協東関東ブロック協議会が開催されました。初めに協議会と同時に進行したのが・・・

人材育成研修会・・・オリエンテーションから始まり、「代協活動と現状と課題」をテーマに千葉代協栗田会長を講師に迎え受講、続いて「活発な代協活動」をテーマにグループディスカッション。

終了後は大ホールに移動して東関東ブロックセミナー東関東ブロック 飯島会長の挨拶から始まりました。

セミナーの内容は・・・日本代協より岡部会長を講師に迎え「新しい保険募集ルールと代理店のあり方」について講演頂きました。

続きまして、1日目の最後は懇親会に移ります・・・栗田会長の乾杯から盛大に開催されました。

途中、来賓の各保険会社支店長よりご挨拶を頂戴し、今回、人材育成研修会に参加された方々を代表して、数名に感想をお聞きました。

感想発表後は岡部会長を囲んで記念撮影。最後は中締め、栃木代協二十二会長にご登壇いただきましたところ、お心遣い頂き私達運営スタッフも登壇させて頂きました。

セミナー 2日目は・・・日本代協大数理事による、「実践 生保営業-経営と生産性を考える」をテーマに講義をして頂きました。最後は記念撮影。

さて、今回この東関東ブロック大会を運営するに当たり、実行委員会を結成し、1年前より段取りしてきました。

藤井実行委員長を初めとするメンバーはたったの6名、本当に心を一つ、協力なくしてなせぬ技かと感じました。

また、岡部会長より、「かつての日本代協コンベンションプロジェクトチームの面々がこうして運営している事が喜ばしい」旨、お言葉いただいたのもとてもありがたく思いました。実際、本番当日の予定は未定・・・急遽変化に対応できるスキルを持ち合わせないと簡単にはこの少人数では回せる物ではありません。

私自身このチームに参加できて、新たな、そして更に深い絆が生まれたと感じております。

参加頂きました皆様、またご協力頂きました皆様、誠に有難うございました。

＜実行委員メンバー＞
藤井実行委員長 岩崎副委員長 山崎副委員長
染谷委員 木村委員 杠業委員 大堀委員
＜ご協力メンバー＞

セミナー司会 清水副会長 懇親会司会 神林副会長

撮影(広報委員) 舘島委員 根岸委員

本当にお疲れ様でした。そして有難うございました。

埼玉代協 広報・東関東ブロックセミナー
実行委員 紅葉祐樹



代理店賠償責任(日本代協プラン)説明会開催 平成27年9月2日(水)

代理店賠償(日本代協プラン)説明会を開催致しました。

講師にはエース損害保険株式会社(引受保険会社) 損害サービス本部代理店賠償担当部長 黒田朗氏 です。

テーマは「コンプライアンスと代理店の賠償責任」～消費者に信頼される代理店になるために～
今回も大勢の代理店の方々にご参加頂き、代理店賠償の関心がますます高くなってきているのが実感できました。

やはり、来年からの業法改正がありますので、もう少し詳しく聴きたい、最新の情報が知りたいという意欲の高い代理店さんが多いのでしょう。

黒田氏より聴講されている代理店の方に「保険業法」と「保険法」の違いがわかりますか?という問いに、一瞬「??」でした。

「保険業法」→保険業務に関する法律
「保険法」→保険商品に関する法律と、簡単明瞭に説明くださいました。

それから、損保ADRのお話があり最近はお客様から直接クレームがこないで、いきなり損保ADRより呼び出しがっかり「お客様が商品について誤解されているので実際の営業を実演してください!」と言われ、実際の営業のロープレをさせられた、というお話がありました。

つぎの話は保険業283条の話です。

・保険募集委託者は、保険募集受託者等が保険募集について保険契約者に加えた損害を賠償する責任を負う。ただし、当該保険募集委託者が委託をするについて相当の注意をし、かつ、当該保険募集受託者等の行う保険募集について保険契約者に加えた損害の発生の防止に努めたときは、この限りでない。

・第1項の規定は所属保険会社等から保険募集人に対する求償権の行使を妨げず、また、前項の規定は保険募集委託者から保険募集受託者等に対する求償権の行使を妨げない。

抜粋しましたが、代理店のミスは保険会社が肩代わりするけど、保険会社からきっちり代理店に求償するからねってという条項です。

近年クローズアップされているそうです。求償しないしていると、税務調査より利益の操作?といわれたり、株主訴訟にもなりかねいそうです。(保険会社からすれば・・・)

それから、代理店賠償の相談事例の話がいくつかあり、1つ目の例として、「満期日当日の事故」が挙げられるそうです。

他社から切り替えて満期日当日に事故があり、実は・・・

16:00までは切り替える前の保険での適用なので今回の事故では保険が適用できません・・・

2つ目の事例
バイクに任意保険を付保しているお客様がバイクを買って替えて、直接お客様が保険会社の支社へ出向き自賠責の書き換えをしたが・・・

代理店に連絡がいかず任意保険のほうは車両入れ替えをせずに事故が発生

→無責で大クレームへ

まだまだ、皆さんの事例や情報をお話し下さいました。

参加することでお伝えきれない情報も知ることが出来ます。

是非、次回にご参加できなかった代理店の皆様はご参加ください!

＜組織委員 岩崎＞



平成27年度 日本代協コンベンション開催

平成27年11月13日(金)と14日(土)の2日間にわたり、日本代協主催、第5回日本代協コンベンションが開催され、埼玉代協からは18名が参加しました。今年も、場所が新橋のヤクルトホールから、お台場のホテルパシフィックに変更され、ゆりかもめに揺られて現地に着きました。岡部会長のあいさつの後、来賓の金融庁監督局保険課の井上課長と、損保協会の堀専務理事より祝辞を頂きました。

セレモニーの後は、恒例の「代協会員懇談会」です。一時間半近い時間をとったこのコーナーでは、日頃より代協に疑問を持っている点や、業界への要望を発言することができます。事前に質問を提出しているため、回答者の日本代協役員もつつがなく回答していました。その回答にさらに食い下がる場面もございましたが、質問者は各県代協の会長であるだけに、その表情は真剣そのものでした。

20分ほどの休憩をはさんで、いよいよ岡田武史元日本代表監督による基調講演です。

いくつかの「深い言葉」を頂きました。「細部に勝負の神は宿る」=その1メートルの力を抜くな

「今できることをやる」=人間は知恵があるので先のことを心配し、過去を悔やむ

「嫌いなやつにもあいさつをする」=存在を認める
「人生には必要なことが起こる」=無駄なできごとはない

「万事塞翁が馬」=福と災いは順番に因果となる
「リーダーとは」=志高き山に登る背中を見せる

岡田元監督は、とてもユーモアがあり、話しっぶりにも余裕があって、かつ選手にはモラルの面でも厳しい面があったことをチラリと見せてくれました。ロッカールームが汚いチームはダメらしいです。

一日目のラストはこの日全国から集まった代理店500名ほどで盛大に懇親会です。隣の宴会場に移りました。ここでは元財務大臣の藤井民主党顧問や、自民党石原伸晃氏からご挨拶を頂きました。お二人のご挨拶もとても印象に残りました。藤井顧問は、「社会のために国がやることの重点課題の四つ、医療・介護・国民生活・子育てのうちの国民生活、において、国の代わりになってその役割を保険業界が補完してくれている、本当に感謝している」と述べられました。



続いて石原氏は、「岡部会長が防災・減災ということに言及してくれた。コンプライアンスがどうかルールがどうか、もうそういうことは当然として、その上をいっている。頼もしい!」と語ってくれました。国の機能を補完する保険会社とその保険会社を最前線で代理するわれわれ代理店、法改正のタイミングでもあり、国からの期待も上がっているな、と感じました。



続いて壇上には、なんと12社もの損保会社の社長がずらりと勢ぞろい。ご多用の中に会社トップが駆けつけて頂き、会場を埋めた代理店からは割らんばかりの拍手が送られました。その後各社社長と代理店が談笑するというめったにない機会を活かす代理店も多数いました。



二日目の土曜日は、あいにくの雨でしたが、神田にある損保会館と隣にあるホテルジュラク会場に分かれ、分科会を開催。わたしは三井住友海上の函館にある代理店に保険会社社員として出向して店主をやられた方の講演を聞いてきました。保険会社の社員がおこなう代理店経営の姿を垣間見ることができた有意義な時間でした。毎年行われる当コンベンションは代協会員であれば誰でも参加できます。来年はもっと多くの方の参加を期待したいです。

最期になりますが、埼玉代協から当コンベンションの準備に尽力されたプロジェクトチームの宮崎副会長、萩原北部支部長、そして、サポートメンバーになられた清水副会長、藤井副会長、大変お疲れ様でした。

取材 斉藤高士

【秋の埼玉大学寄与講義特集!】

埼玉代協は、開放的で伝統を感じるキャンパスが、紅葉に染まるこの時期に、埼玉大学経済学部にて毎年、寄与講義を行い保険普及に貢献しております。



寄与講義は、2回行われました。

★第一回目は、11月26日(木)2時限目
まずは、森会長の挨拶から始まり



「契約書・約款を読んで考える!～損害保険～」
と言うテーマにて、渋谷教育委員長が講義しました。



講義内容は、損保の王道「自動車保険」と「火災保険」を中心に、補償内容を例えを入れながら、約款内容を分かりやすく説明したり、時折、クイズ番組の様に楽しみながら、学生さんに考えてもらったりと工夫された構成で、後方の席の生徒は真剣に考えてました。

＜ここで問題!!＞

自転車で人をはねてしまった時に、弁償しなければいけないものは?

- ケガをさせてしまった時の治療費
 - ケガで入院している間の働けなかった為に減ってしまった収入
 - 後遺障害で働けなくなってしまった時、その得られたかもしれない収入
 - 通院の為の交通費
 - 介護費用
- 埼玉代協メンバーは、分かりますよね?答えをコメント欄に書きましょう!

分からない、間違えた人は「コンサルティングコース」を受講しましょうね。

★第2回目は、11月30日(月)

清水副会長による「損害保険の販売実務」を熱演。



昼食後の4時限目と言う事もあり、眠い時間があります。ここは、清水副会長持ち前のコミュニケーションで、興味を引き付けます!

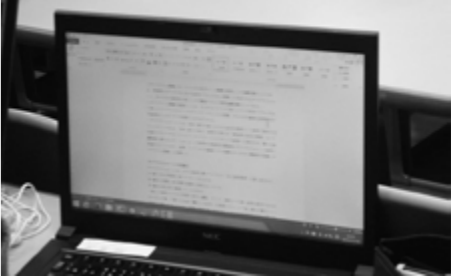
講義内容は、主に「保険業法」を中心とした基本的300条の話や、来年の業法改正について分かりやすく丁寧に説明されました。そして、「損害保険代理店の活動」の内容では、声のトーンもノリノリで、事故現場急行写真や、保険会社との打ち合わせ内容の他、お客様に取ってもらったという営業シーンの写真で、「しっかりと教育を受けている「専門の代理店」から、保険加入する様にと、しっかりと締めて頂きました。しつこいようですが、「コンサルティングコース」未受講の人は受けましょうね。

この2回の講義を取材して、この様な取り組みは非常に貴重な事だと思いました。延べ300人近くの学生の内、何人かが代理店になったり保険会社に就職したりと業界貢献は大切だと思いますし、これからの代理店にセミナースキルは必要だと思います。また、「埼玉大学で講義した」これも他代理店との差別化になると思います。

おまけ：最近の大学生事情?

出席率は、タブレットに学生証を充てて確認!ここでもタブレットが浸透してました。他人の学生証を当てて代返も愛嬌で健在(笑)

授業の資料もダウンロードになっており、ノートパソコンを使用している生徒さんが多中でも驚いたのは、自動音声読み取りしている生徒さんがいる事。



しかしながら、講師マイクが調子悪く使用できず四苦八苦してました(笑)

兎にも角にも、若いという事は良いですね。早く、保険で年齢が補償されると良いな思いました。

学生気分の清水副会長?

＜組織委員 山崎＞

