一般社団法人福岡県損害保険代理業協会　福岡南支部

代協だより 福岡南

第５号

発行 2013年３月

福岡南支部・支部長
月見 博幸
［株式会社フィットライフ］

祝 1/24 認定保険代理士の認定証授与式

日本代協の保険大学校第１３期生から、福岡県内で２７名（福岡南支部で7名）の認定保険代理士が誕生しました。おめでとうございます！

新しい資格制度もスタートしていますが、これまでの資格の方も、これからの方も、もっと多くの仲間が誇りと自信を持ってお客様に最適な保険のご提案と安心のサポートができるよう、頑張っていきましょう！

（会場：KKRホテル博多）

鶴田 哲也さん
福岡実業保険

立谷 元光さん
(有)アフェクト

石橋 康平さん
(株)九州あいおいサービス

佐竹 春樹さん
(有)ケイ・アイ・エー

北野 和博さん
福岡日昇

松田 和則さん
エフ・プランニング(株)

堀部 元伸さん
エフ・プランニング(株)

2013年 2/21 福岡南 支部例会

月に一度の定例会です。
博多区雑餉隈の『一品香 雑餉隈店』にて情報交換を行っています。

（教育委員より）

日本代協の「認定保険代理士」から、損保協会認定の「損害保険プランナー」への資格移行手続きがまだ完了していない方がいます。まだの方は方法を直接ご案内しますので、お気軽に教育委員にご連絡ください。

４月に開講する損害保険大学課程の『コンサルティングコース』の受講申込は、福岡県で 27 名。全国では 800 名を超え、予定通りです。

（組織財務委員より）

福岡県代協の今年度の大きなテーマである【会員増強】、「９年連続正会員増強目標達成：V9」に取組んでいます。
今年度の目標は、３月末までに“26 名”の入会です。
現会員の皆様おひとりおひとりのご協力なくては達成できない目標です。
お知り合いの代理店で、代協未加入の方がいらっしゃいましたら、ぜひぜひお誘いください！

福岡県代協、会員増強 V9 を目指して！

福岡県の川添委員長と南支部の大迫委員。
皆様のご協力のもと、３月末まで諦めずに頑張ります！

川添委員長と月見支部長。
支部を挙げて会員増強の目標達成に向けて協力していきます！

４／１１(木曜)は支部総会です。 詳細は別紙をご覧ください。

（広報委員より）

DRP ネットワークとの提携について、現在までの登録代理店は 95 店。未登録の方はぜひ登録してください。
昨年秋の自動車保険改訂により「保険を使いたくない」というお客様がこれから増えていきます。DRP 加盟の修理工場では、できるだけ保険を使わずに修理できる部分はご協力いただけるそうなので、ぜひ登録してご利用ください。

（CSR 委員より）

福岡県代協の社会貢献活動の一環として、「NPO 法人・筑後川流域連携倶楽部」に寄付を行いました。

保険毎日新聞

２月 19 日の保険毎日新聞より。
金融審議会の『第 10 回保険商品・サービスの在り方ワーキンググループ』にて、一部の乗合代理店が掲げている「公平・中立」の表示についての規制が議論されています。
この表示の是非をめぐって各委員やオブザーバーで意見が分かれて活発な議論となり、次回以降に審議は継続されるようです。

認定保険代理士がテレビドラマに！

１話完結型で、毎回異なるテーマで認定保険代理士が主役となって活躍する、３分間のドラマです。
日本代協・岡部会長のインフォマーシャルも入り、４週連続で放送。

【BS フジ】
2/9、2/16、2/23、3/2、
土曜日の 22:25～22:30。

１／２４ 新春セミナー
『損保業界の最近の動向』

＜セミナー内容＞
1、ゆうちょ銀行　損保募集業務認可申請への対応
2、金融審議会の審議の動向
3、損保協会における「共通化・標準化」の取り組み
4、地震保険制度、消費税、TPP
5、乗合承認手続き
6、『損害保険大学課程』の創設
7、反社対応（委託契約書・約款改定）
8、2013 年業界主要動向

業界の最新、そして最前線の情報をお話いただきました。

日本代協　専務理事
野元 敏昭氏

1、ゆうちょ銀行　損保募集業務認可申請への対応

日本郵政が、住宅ローン参入への認可とあわせて、顧客の利便性向上・収益源多様化・収益構造改善の観点から、損害保険募集業務の認可を送っている。これに対して日本代協は 9/25 付で内閣府郵政民営化委員会に『反対』の趣旨でパブリックコメントを提出。10/25 に開かれた同委員会に岡部会長が出席し、断固反対を表明。が、同委員会は『容認』の意見書を政府に提出している。

2、金融審議会の審議の動向

金融審議会「我が国金融業の中長期的な在り方に関する WG」報告書によると、現在の金融業界の課題は、
・顧客サイドに立った営業や深度あるマーケティングに基づく商品設計や営業手法の向上を通じて、個人顧客に求められる価値を想像する態勢
であることが分かる。その課題克服に向けて、
①利用者が多様な保険の中から安心して選択できる商品募集の在り方
②募集・販売時規制の適用範囲
③利用者目線に立って必要な情報を提供する保険募集の在り方
が、ニーズに合った保険サービスの選択を容易にするための取り組みと考えられている。そのなかでも、規制の決め方によっては代理店全体に大きな影響が及ぶものと予想される。

3、損保協会における「共通化・標準化」の取り組み

消費者の利便性向上と業務効率化による収益改善のために、中期計画の重点課題と位置づけられている。
損保協会は「よりわかりやすい募集文書・説明の在り方に関する作業部会」を設置し、2013 年２月の中間報告で検討内容を提言し、プロトタイプやガイドラインを参考に各社にて帳票改訂に着手している。
日本代協は会員へのアンケート・サンプル評価による意見を損保協会に提出し、作業部会を通して記載内容の大幅な見直しと帳票デザインの改善に反映させている。重要事項説明書とパンフレットの一体化も求めている。

4、地震保険制度、消費税、TPP

地震保険制度改定の目的は「被災者の生活の安定に寄与する」ことであり、住宅建替えではないことを確認。これまでに蓄積された保険料は、東日本大震災で全て保険金として支払われており、今後も大規模地震が想定されている中で急務を要する大問題となっている。
消費税増税により保険会社の負担は大きくなるため、それによる代理店への影響が懸念されている。
TPP による米国の狙いは「かんぽ生命」である。国内損保にとってはアジア進出の追い風として収益基盤拡大がを期待。

5、乗合承認手続き

日本代協からは乗合承認ルールの提言を行っているが、現実にはなかなか難しい課題である。
損保業界でもルール改定は行われており、代理店からの乗合申請があった場合の対応には一歩前進が見られる。

6、『損害保険大学課程』の創設

新設された「専門コース」2012 年７月の受験者の合格率は、法務 23.5%、税務 37.5% と厳しいものになっている。
2013 年４月開講の「コンサルティングコース」の申込者は 1/21 時点で 417 名。制度周知が不十分で、日本代協側の当事者意識の後退もその要因と考えられる。
「認定保険代理士」から「損害保険プランナー」への移行申請も未完了(約 42.8%)。県代協単位での取り組みに差。

7、反社対応（委託契約書・約款改定）

代理店委託契約書は、2012 年７月に損保協会からひな形提示。既存代理店には通知・覚書により既に対応。
約款は、損保協会からのモデルを約款提示を受けて各社で対応。2014 年から導入を開始し、2015 年度中に完了方針。

8、2013 年業界主要動向

＜1～3 月＞保険募集の再委託施行。保険契約の移転に関する規制の見直し。あんしん生命のメディカル Kit R 発売。
＜4 月＞ゆうちょ銀行の住宅ローン事業参入、損害保険取扱開始の可能性。AIG グループの展開。自賠責保険料引き上げ。
＜６月＞金融審議会「保険の基本問題に関する WG」中間報告。
＜7 月？＞損保ジャパンと日本興亜が合併。
＜10 月＞自動車保険改訂。
＜その他＞地震保険改訂。

※詳細は、配布資料を参照。