

14 広報活動の推進

A：対外的広報活動

■広報活動に対する基本的考え方

損害保険商品を日用品と考える消費者も増えつつある中で、プロの損害保険代理業の認知度は低く、その役割や機能に対する理解は薄いのが実態である。日本代協としては、その現実を踏まえた上で、消費者は勿論のこと、官公庁、政財界、有識者、業界紙等に対し、広く広報活動を行う必要がある。

認知度向上の鍵は、個々の代理店・募集人が、様々な情報提供を行いながらリスクのプロとして本業にしっかり取り組み、草の根で評価を高めていくことにあることは言うまでもない。組織としては、こうした代理店の取り組みを支援する観点からも、広く社会に保険代理店（特にプロの代理店）の存在や役割、並びに、本会の消費者保護活動等の取り組みを伝えていくことが必要である。

■ホームページの活用

(1) 日本代協ホームページ（HP）の全面改定

対外的広報活動の充実のためには、「社会に開かれた組織の窓」であるHPの活用が重要であり、内容充実に取り組むとともに、最新情報が掲載されるよう常時更新を行う必要がある。

日本代協では、1999年11月10日にHPを開設して以来、ディスクロージャーの充実やリニューアルを実施しながら改善を図ってきたが、現状では時代遅れの感が否めないのも事実である。そのため、スマホやタブレットで検索する最近の傾向を考慮し、より見易く、使い勝手の良いもの（動画の活用、バナー配置の工夫、簡単検索機能の搭載など）にリニューアルすることが喫緊の課題と認識し、2018年度広報委員会の諮問事項^(注)としている。（注：2018年度は改定に向けた検討を行う。併せて、書庫の再構築を行う。）

(2) 都道府県代協におけるHPの活用

現状HP自体は全代協で開設されているが、見るべきコンテンツがない、あるいは、更新頻度が極端に少ないなど、組織外に向けた情報発信が不十分な代協も見受けられる。こうした現状を受けて広報委員会においてHPパトロールを実施しており、今後は下記2点の定着を図る方針である。

- ① 「損害保険大学課程」、「代理店賠償」、「国民年金基金」の説明は日本代協HPに誘導
- ② 「各代協の新着情報」は「更新日の記載・月1回以上の更新」を推奨

HPは現代社会における重要な情報提供・入手の手段となっており、また、HPであれば小さな組織でも活用できるため、各代協・各会員にとって有用性は高い。こうした認識のもとで、全ての代協・各会員において、HPや各種SNSなどを有効に活用し、広く社会に対する情宣活動を行っていくことが必要である。

■顧客向け情報紙「みなさまの保険情報」の活用

1998年度から有料提供を始めた「みなさまの保険情報」は、各会員の消費者対応力強化、付加価値提供のためのツールとして企画され、年4回発行している。2004年度からは電子メール（PDF）による提供も始めている。2010年には斡旋価格の引下げを実現し、広報委員会の意欲的な取り組みもあって徐々にではあるが利用会員が拡大している。（2018年3月末の利用者数562会員・42代協/計75,835部）

ダイレクト販売等の進展に対応し、プロ代理店は自らの価値を高めながら、顧客の身近なところで頼り

にされる存在になる必要がある。一方で、消費者からは「保険の更新の時しか来ない、電話だけで更新の時すら来ない、代理店の顔が見えず誰に相談していいかわからない」との声があることも現実である。

既契約者への継続的な情報提供^(注)による接点強化は、他代理店との比較優位を図るためにも有効であり、「みなさまの保険情報」の更なる活用が望まれる。(注：継続的な情報提供を自主的に実施していれば問題ないが、この種の情報紙を、充実した内容で定期的に発刊し続けることは現実的には難しい面があり、本施策は代理店にとって手軽に利用できる価値がある。)

■メディアの活用

「代協の存在」と「代理店は消費者・契約者の保険コンサルタントである」ことのPR、並びに「保険を選ぶ前に代理店を選ぶ」という考え方を普及させるために、本会や各代協において、業界紙や地方紙、地元TV局等のメディアと良好な関係を築き、記事掲載等を通じて社会にアピールする機会を作り出すことが重要である。特に、2016年7月以降は、「損害保険トータルプランナー」の存在を広く消費者に伝え、周知を図る必要があると認識し、実践している。

また、「社会に貢献する代協」の存在をPRするため、ボランティア活動の際には、損保協会や保険会社へも呼びかけて恒例行事となるよう取り組むとともに、地元紙への記事掲載を働きかける必要がある。

(1) 広報委員会における取り組み

広報委員会においては、日本代協の認知度向上、『保険を選ぶ前に代理店を選ぶ、という考え方』の普及、代協における消費者団体との懇談会の側面支援等を目的にメディアの活用を図っている。

また、毎年9月に発刊される週刊東洋経済・臨時増刊号において、会長インタビュー記事と「損害保険トータルプランナー」のPR広告を掲載しており、今後も継続する。

(2) 業界紙との懇談会の開催

2010年8月から、業界紙^(※)の記者と日本代協役員との懇談会を実施し、本会の活動に対する理解を深めてもらう取り組みを進めており、本年度も7月に実施済である。今後も継続的に開催する。

[※業界紙3紙] 保険研究所(インシュアランス)、保険毎日新聞社、新日本保険新聞社

(3) 業界紙掲載の活用

2014年12月から、業界紙に掲載された代協活動の記事を活用するため、新日本保険新聞社と協議の上、該当の掲載記事を毎月日本代協に提供いただき、それを日本代協サイトで翌月初めにHPに掲載し、各代協で利用してもらう取り組みを始めている。

代協HPへのリンクや広報活動・会議等での二次利用(コピーの配布、WEBページへの掲載等)が可能になるため、活用が望まれる。併せて、各代協の活動は、新日本保険新聞に掲載^(注)される可能性もあるため、積極的な投稿が期待される。(注：活動日から1週間以内に日本代協宛に記事原稿・写真を送付。事務局にて確認の後、新日本保険新聞社に送付。なお、掲載を確約するものではない。)

(4) TV媒体の活用

TV媒体は2009年度から活用を始めた。各年度の内容は以下の通りである。

- ① 2009年度：BSジャパンにて、日本代協並びに認定保険代理士の活動ぶりを紹介する30分の特別番組を放映(BS放送を初めて活用)
- ② 2010年度：日本代協並びに認定保険代理士に関する情宣活動として、年末・年始のBS放送にてTVCMを初めて実施(「Mr.D,現る。」)
- ③ 2011年度：BSフジにて、東日本大震災時の被災地代理店の奮闘ぶりや契約者・消費者のために日々

活動を続けている代理店（認定保険代理士）の紹介番組を放映（30分）

- ④ 2012年度：BSフジにて、認定保険代理士を主人公にした3分間のドラマと岡部会長が認定保険代理士をアピールする2分間の情報を組み込んだ広告のセットを4週にわたり放映
 - ⑤ 2013年度：BSフジにて、タレントの松尾貴史氏他と3名の認定保険代理士が損害保険に関する素朴な疑問に答える情報バラエティ番組を放映（30分）
 - ⑥ 2014年度：BSフジにて、松尾貴史氏とフリーアナウンサーの三田佐代子氏の損害保険に関する身近な疑問に対し、2名の代協会員がアドバイスする情報バラエティ番組を放映（日本代協の活動並びに損保大学課程・損保トータルプランナー」の意義について解説）
 - ⑦ 2015年度：BSフジにて、「損害保険トータルプランナー」を第三者から見た印象でまとめ、メッセージ性のある内容で伝えるドキュメンタリー番組を放映（番組名『安心の鍵お持ちですか？』30分）
 - ⑧ 2016年度：各代協会長等へのアンケート結果やスマートフォン等の急激な普及の現状を踏まえ、従来のBS放送からWEBを活用した広報活動を展開することとし、下記2本のメッセージ性の高いショートムービーを制作し、2017年1月1日から配信（YouTube）
 - 「歩んできた道、歩んでいく道」（4分26秒）～かけがえのない絆で結ばれた親子のストーリー～
⇒ 保険代理店自営で仕事一筋の父親と息子の葛藤を、回想シーンを交えて描いた短編物語
 - 「二度と後悔はしたくない」（18分24秒）～震災を経験した保険代理店の誓い～
⇒ 東日本大震災、熊本地震で、自らも被災しながらお客様対応に奔走した代協会員の姿と、被災地の現状を描いたドキュメンタリー番組（配信3か月で12千回のアクセス有り）
 - ⑨ 2017年度：広報の目的（①日本代協の認知度向上、②損保トータルプランナーの名称の認知と役割理解の浸透）を明確にし、一般消費者、特に今後の保険加入者となる若い世代に対してのアプローチを第一に考え、以下の2本立てでYouTubeにて配信を行った。
 - 「繋がりに」～離れていても繋がっている、かけがえのない絆で結ばれている若者達の「ちょっと泣ける、心温まるストーリー」（3分55秒）（感動バズ動画）
 - 「トータルプランナーのいる街」～新しい街での生活、身近にいた損保トータルプランナー～アニメ（ふうた）番組（4分20秒）
- ※ 放映と同時に視聴勧奨も展開した。日本代協HPに特設サイトを登載、各代協から会員への案内や会合等での団体視聴、拡散方法（メール署名欄上へのURL添付、QRコード、ちらし）の情宣、Facebook・Twitterの活用、MarketOne（Web広告枠を活用し宣伝する仕組み）の活用などを行い、再生完了数は目標の11万回を上回る42万回を数えた。

映像媒体の活用には相応の費用はかかるが、ビジュアルな情報は効果的な情報伝達手段であり、本会としても「身の丈」の範囲内で、費用対効果を見極めながら、有効活用を目指していく。

■イメージキャラクター“ふうた”の誕生と活用

日本代協では、かねてからイメージキャラクターの製作を模索していたが、2016年度のPR広告企画の中で、ふくろうをモチーフにした『森の賢者“ふうた”』の提案があり、採用することにした。次頁の5ポーズは各代協・代協会員であれば自由に使用することができるので、広く活用が望まれる。

（商標登録第6019722号：2018年2月16日登録済）

＜ふうたのプロフィール＞

名 前	・森の賢者 ふうた
性 別	・オス
年 齢	・不明
性 格	・正義感が強く勉強熱心 ・周りに困っている人を見るとほっとけない
使 命	・消費者のみなさんに保険の大切さを知ってもらうこと ・代理店のみなさんのさらなる資質向上に努めること
好きな言葉	・安心・安全



B：代協会員向け情報提供活動

■代協会員向け情報提供の基本的な考え方

人口減少や高齢者の増加、自動車のIT化などの社会環境の大きな変化とともに、商品や代手の相次ぐ改定、ダイレクト保険会社の浸透、銀行窓販やショップ店の拡大、異業種の参入、代理店の統廃合の進展、改正保険業法の施行と行政による顧客本位の業務運営の要請等、業界を巡る環境変化は早く、激しい。今後の代理店経営を考える際に、正確な情報をタイムリーに得ることは非常に重要であり、日本代協としては、幅広い情報収集に努め、代理店経営の参考材料となるよう情報発信を続けていく必要がある。

同時に、代理店としても保険会社経由の情報だけではなく、業界紙の定期購読等により自ら「情報を取りに行く」姿勢も求められる。特に、代協には保険会社をまたがる多様な情報があり、様々な会合は「集い、語らう」代協の価値が発揮される場面でもあるため、活発な情報交換が望まれる。

■日本代協ニュースの配信

日本代協ニュースは、本会の活動を伝える情報伝達手段であり、下記の通り配信している。個々の会員に配信できない情報は、代協事務局経由で各会員に伝達（配信）してもらうよう依頼している。

- ① 「日本代協ニュース（定期版）」 ➡ タブロイド版年2回・定期メール配信年8回（計10回）
- ② 「参考情報」 ➡ 各代協宛メールにより随時配信

■「代協活動の現状と課題」の作成・配布

表題の内容をまとめた200頁程の冊子である。毎年9月に全代協会員に直接配布し、日本代協HPにも全文を掲載している。本会の活動状況や課題に対する見解を対外的にもオープンにして透明性を高めるとともに、様々な課題に対する提言を盛り込み、業界関係者に対し制度改善を促している。

15 代協会員向け経営支援策

■代協会員向け経営支援活動

現状では代理店の経営支援が十分に行われている状況ではなく、更なる強化が望まれる分野である。2018年度は、ビジョン委員会、企画環境委員会、教育委員会を中心に以下の視点で取り組みを進める計画である。活用できる施策がまとまり次第、順次展開していく。

- ◇ ビジョン委員会：既存施策（HP構築支援、代理店Web監査、事業承継アドバイザー制度^{（後掲）}など）の情宣・展開、体制整備強化の情報提供
- ◇ 企画環境委員会：・チャンネル間競争力強化の観点からの地域プロ代理店支援策（主に自動車関連）
・募集人のリタイアメントプランの情報提供と留意点の検討
- ◇ 教育委員会：本業の成長に直結する好取組事例の収集・提示

■各専門業者との提携

(1) JCM^{（注）} <マイカー買取り・下取り/カーリースサービス>

JCMとの提携による「マイカー買取り・下取りサービス」は、顧客の車の下取り・廃車・輸送・名義変更代行を専門業者であるJCMに紹介するものであり、成約すれば代協会員並びに代協事務局に、所定の紹介手数料が支払われる。現在、多くの代協が提携を行い、成約台数も年々増加している。

提携の可否は各代協の判断となるが、JCMは企業・団体提携を販売チャネルとしており、個々の代協会員が個別に同社のサービスを利用することはできないため、代協という法人の利用価値がある。

また、本サービスは、クルマのバリューチェーンの中に保険を組み込んでいるディーラーへの対抗策としても有効なため、各代協会員における積極的な取り組みが期待される。

（注：JCMは、一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会（JU中販連）とメガバンク、メガ損保等が出資者となっているJU中販連のグループ会社。防衛省、医師会、税理士会等が主要提携先となっており、信頼と実績ある事業者である。）

現在、日本代協専用プランとして、以下の2つが用意されている。

<コミコミフラット5> …5年契約の個人向け残価設定型カーリース

本プラン利用によるお客様のメリットは以下の通りである。

- メーカーを問わず、好きなクルマを選ぶことができる
- 頭金なしで契約満了時まで、諸費用コミコミの月額定額でクルマに乗ることができる
- 満了後のプランが4つ用意されており、お客様の状況に応じて選ぶことができる
- 基本期間5年の後、2年延長すれば、クルマはお客様のものになる
- 下取り車がある場合は、JCMが無料査定を行い、競争力のある価格で買い取る

また、代協会員のメリットは以下の通りである。

- お客様へのクルマの提供を通して新たな接点が持てる
- 新車ディーラーへの顧客流出を防ぐことができる
- 自動車保険・自賠責保険は代協会員扱いとなり、新規契約獲得につながる
- JCMから既定の紹介手数料が支払われる

<K1プラン> …上記の追加プラン（軽自動車専用）

- リースは仕組みが難しい、低廉な価格であれば紹介しやすいといった代協会員の声に応じて代

協専用商品として開発されたカーリースプラン

- 車種を限定（軽）し、毎月の支払いを1万円の定額にすることで、インパクトがあり、分かりやすい内容になっている

(2) **ハウス・デポ・パートナーズ** <住宅ローン取次店制度>

三井物産のグループ会社ハウス・デポ・パートナーズ（HDP）の「住宅ローン取次店」制度は、顧客に住宅の新築・借換時に住宅ローンのニーズがある場合に、HDPに取り次ぎ、顧客の資金ニーズに応えるとともに、火災保険や生命保険の既存契約の見直しにつなげ、顧客拡大や収益向上策の一つにしようというものである。また、住宅ローンが成約した場合には、所定の手数料が支払われる。

本制度は、貸金業の資格取得や登録の必要がなく、登録費用やランニングコストも不要なため、一般代理店でも活用しやすい仕組みになっている。（注：一定量の事務処理は発生する。また、貸金業並みの体制は不要であるが、それに応じて紹介手数料も低い。）

なお、本制度は、代協との提携の必要はなく、代理店個々に利用できるものであるが、日本代協とHDPとの合意により、代協会員には以下の特典が用意されている。

- 業務を受託する際に必要となる「研修会」は、一般向けには東京・大阪開催であるが、代協会員の場合は、一定の人数を集めることができればそれぞれの地域での開催が可能（20名以上）
- 代協会員には、通常有料斡旋となっている販促グッズ（10,000円相当）を無償で提供

(3) **日本M&Aセンター** <M&Aコーディネーター（CDN）制度>

① 背景

2018年1月、経済産業省が提示したシナリオによれば、日本の企業数の99%を占める中小企業の3社に1社、127万社が2025年に廃業危機を迎える予備軍だという。70歳以上の経営者245万人のうち、約半数が後継者未定の状態であり、このまま廃業問題を放置すると雇用650万人・GDP22兆円が消失してしまい、極めて深刻な事態を迎えるという。

東京商工リサーチによれば、廃業する企業の約半数が経常黒字であり、優良企業が大量に退出してゆく姿は異様にも映る。事業がジリ貧になっているわけではなく、後を受け継ぐ者がいないため、仕方なく廃業を選ぶ経営者が増えているという。

② 国の支援策

国は、こうした中小企業の休廃業の増加に歯止めをかけるため、事業承継の足かせとなっている自社株扱いの税負担を軽減したり、「後継者探しの手助け」の動きを加速させている。このような環境の中、地域のリスクマネージャーを標榜する代理店としても、「地域経済を支える中小企業を守る」ために果たしていく役割がある。

また、代理店経営の面からみても、中小企業の事業承継が代理店に与える影響は大きい。経営者が代わると保険契約の決定権者も代わる蓋然性が高いため、親族内承継だけでなく、M&Aについても知っておく必要がある。さらにM&Aは、売る側の企業としては“後継者探し”であるが、買い手側の企業は成長戦略の一つとしているため、代理店が積極的に関わることで、既存契約の防衛、法人新規契約の拡大、地域における社会的価値の向上にもつながることになる。

③ 現状のM&ACDN制度の概要…日本M&Aセンターの“& Biz”（アンドビズ）事業部と提携

1. 100分間セミナー受講+15分Webテスト30問試験）⇒ 合格
2. 合格者に、登録情報システム利用のためのID/PWを交付⇒システム利用が可能となる

3. CDNは、売買確定後に&Biz経由でアドバイザー成功報酬の約定割合分を受け取る

4. シニアコーディネーター (SDN) は、Webテスト合格+「きんざいM&Aエキスパート認定試験合格」者で約条割合分を受け取る (2018年6月末現在代協会員のCDN111名・SCDN0名)

④ 組織改編と新サービスの提供…Batonz

127万社が廃業の危機を迎える大廃業時代を前に、小規模企業のM&Aの実現は社会的急務であり、日本M&Aセンターは、支援体制の充実を図るため、&Biz事業部を分社化し、新サービス「Batonz」(バトonz)としてM&Aマッチングサイトを運営することとなった。今後の更なる活用が期待される。

<Batonz認定コーディネーター制度の概要>

- ・実際の研修の他に、Webによるセミナー提供を検討する
- ・これまでの30問試験の合格によるCDN制度は継続する
- ・代協会員で111名の登録済&Biz認定CDNは、改定以降、「Batonz認定CDN」と読み替える
- ・合格者にはBatonzロゴデータ提供 (会社案内、名刺、ホームページ等への掲載可能)
- ・紹介料の仕組みを下記の通り変更する。(改定時期案2018年10月1日より)

○売りたい事業者の情報を紹介した時点：紹介料が支払われる

前提：①売主事業者のBatonz掲載許諾 (ノンネーム情報…業種や地域、今後の見込み利益額などのポイントに絞った情報のみを公開)

②事業者名、売主連絡先が分かること

○買いたい方 (経営者に限らず) を紹介し、その方がBatonzに会員登録し、会員として課金された時点：紹介料が支払われる

【参考1：小規模M&Aマーケットの現状と方向性】

- ・年商10億円超の大企業や年商3億円超の中規模企業のM&Aは、大手金融機関、地域金融機関、M&A仲介業者が担ってきているが、年商3億円以下の小規模企業のM&Aの担い手は少なく、国の「事業引継ぎ支援センター」が大きなプレゼンスを占めている。
- ・立て直しを急ぐ国は、この事業引継ぎ支援センターのデータベースをオープンにすることで、顧客先をマッチングできる税理士・会計士等の参画を促進している。2018年6月以降は、地域金融機関も体制を立て直し、積極的に小規模企業M&Aに取り組んでいる。

【参考2：事業承継税制の改定】

- ・経営者が後継者に引き継ぐ自社株の扱いについて、今後10年間に限り、後継者が受け取る株式にかかる税金を全額免除し、承継に伴う相続税や贈与税などの税負担を軽減する。
- ・既に、後継者が引き継ぐ株式の3分の2を上限に、80%まで納税を猶予する制度はあるが、フル活用しても税額全体の53%までしか猶予されず ($66.6\% \times 0.8 = 53\%$)、中途半端感があった。
- ・そこで政府は2019年度から、納税猶予の対象株式を「全株」に、納税猶予の割合を「100%」に拡充し、承継時点の税負担をゼロにすることにした。新制度を使えるのは今後10年以内に実際に会社を引き継ぐ人のみであり、承継の決断を早める狙いがあるとされている。

【参考3：地方に移住して中小企業を継承すると500万円交付】

- ・経産省は地方移住者が後継者不足に悩む中小企業を引き継いだ場合に優先して補助金を交付する方針。

- ・大都市から地方へ1～3年の間住民票と生活拠点を移して働く総務省の「地域おこし協力隊」の若者が事業を承継した場合、経産省が最大500万円を交付する。
- ・18年7月から経産省が公募する事業承継関連の補助金について、協力隊の若者を優先する。経営を引き継ぐと200万円、事業や設備の統廃合を進めると300万円が加算される。
- ・また、これとは別に、総務省で最大100万円の補助金交付を検討している。条件次第では両省から補助金を得られる事例もある見込み。
- ・18年夏から協力隊の参加者と後継者がいない中小企業をマッチングする仕組みも国が作る予定。

16 反社会的勢力への対応

■社会的背景と暴排条例の内容

「暴力団による不当な行為の防止等に関する法律」（略称：暴対法）では警察が暴力団を取り締まることが前提になっている。しかし、一般経済社会の中に暴力団等が巧妙に入り込んで資金獲得活動を行っている現状においては、警察による取り締まりだけでは限界があるのが実態である。そこで、一般市民や事業者が暴力団等との関係を自ら遮断し、社会から締め出していくことを目的として、全都道府県で「暴力団排除条例」（通称：暴排条例）が施行された。（2010年4月の福岡県から始まり2011年10月の東京都、沖縄県で完了）

暴排条例で暴力団等に利益供与を行うことを禁止される主体は「事業者」であるが、この事業者には、会社のみならず社団・財団法人、個人事業主まで広く含まれている。従って、各代協並びに全ての代協会員は、暴排条例を踏まえた組織対応が求められる。また、営利性の有無を問わず、全ての利益供与行為が規制されている。特に、「威力利用目的」の場合は、懲役まで含めた厳しい罰則^(注)が規定されている。本条例の施行により、1963年には約184,100人いた暴力団の構成員も2016年末では約18,100人まで減っており、大きな効果を上げている。

（注：東京都の条例では「自主申告」の規定がある。事業者が自らの条例違反行為に関する報告や資料とともに今後同様の違反を行わない旨の誓約書を提出すれば、当該条例違反行為について勧告を受けることはないとされた。但し、免除されるのは一度だけ。事業者に対する処分は、勧告⇒公表⇒中止命令⇒罰則〔懲役・罰金〕という段階で行われる。）

■金融庁の対応（その1）

2011年12月26日に公表された反社勢力との関係遮断に向けた取り組み策は以下の通りである。

<全金融機関向け監督指針>

1. 反社との取引の未然防止（入口）

○ 暴力団排除条項の導入の徹底

・各金融機関は、提携ローン（四者型）を含め、暴力団排除条項の導入を改めて徹底する。

○ 反社データベースの充実・強化

◇ 各金融機関・業界団体の反社データベースの充実

各金融機関・業界団体において、引き続き反社勢力の情報を積極的に収集・分析して反社データベースの充実を図るとともに、グループ内や業界団体間での共有を進める。

◇ 銀行界と警察庁データベースとの接続の検討加速化

警察庁が保有する暴力団情報について、銀行からオンラインで照会できるシステムを構築するため、金融庁、警察庁及び全国銀行協会の実務担当者の間における、情報漏洩の防止の在り方を含めたシステム構築上の課題の解決に向けた検討を加速する。

○ 提携ローンにおける入口段階の反社チェック強化

提携ローンについて、金融機関自らが事前に反社チェックを行う態勢を整備する。また、各金融機関は、提携先の信販会社における暴力団排除条項の導入状況、反社データベースの整備状況等を検証する。

2. 事後チェックと内部管理（中間管理）

○ 事後的な反社チェック態勢の強化

・各金融機関は、反社データベースの充実・強化、反社チェックの頻度アップ等、既存債権・契約の事後的な反社チェック態勢を強化する。

○ 反社との関係遮断に係る内部管理態勢の徹底

各金融機関は、反社勢力との取引の経営陣への適切な報告や経営陣による適切な関与等、反社との関係遮断に係る内部管理態勢を徹底する。

3. 反社との取引解消（出口）

○ 反社との取引の解消の推進

各金融機関は、警察当局・弁護士等と連携し、反社との取引の解消を推進する。なお、事後に反社取引と判明した案件については、可能な限り回収を図るなど、反社への利益供与にならないよう配慮する。

○ 預金取扱金融機関による、特定回収困難債権の買取制度の活用促進

金融庁及び預金保険機構は、特定回収困難債権の買取制度の運用改善を図るとともに、提携ローンにおいて、信販会社が代位弁済した債権を買い戻した場合も同制度の対象となること等を周知することにより、同制度の活用を促進する。

○ 信販会社・保険会社等による、サービサー（債権管理回収専門業者）としてのRCCの活用

特定回収困難債権の買取制度の対象とならない信販会社・保険会社等の反社債権についてRCC（The Resolution and Collection Corporation整理回収機構）のサービサー機能を活用する。

■金融庁の対応（その2）

2012年2月25日に公表された反社対応の推進策は以下の通りである。

<保険会社向けの総合的な監督指針>

○ 組織としての対応

・担当者や担当部署任せにすることなく経営陣が一体となって組織として対応する。

○ 反社勢力対応部署による一元的な管理態勢の構築

- ・反社対応部署を整備し、情報を収集、分析するとともに一元的に監視したD/Bを構築し適切に更新する。
- ・グループ内で情報の共有化に努め、業界団体から提供された情報を積極的に活用する。
- ・当該情報を取引先の審査や保険会社における株主の属性判断を行う際等に活用する。

○ 適切な事前審査の実施

・反社情報を活用した適切な事前審査に努めるとともに、契約書や約款への暴排条項導入を徹底して反社勢力が取引先となることを防止する。

○ 適切な事後検証の実施

・既存の債権や契約の適切な事後検証を行うために態勢整備、並びに保険金などの支払い審査を適切に行うための態勢整備を行う。

○ 反社勢力との取引解消に向けた取り組み

・反社勢力との取引が判明した場合、対応部署を経由して迅速かつ適切に経営陣に報告され、経営陣の適切な指示・関与のもと対応を行う。

■日本代協としての対応

暴排条例施行に伴う日本代協としての対応は以下の通りであり、整齐と対応して組織としての社会的責任を果たす必要がある。なお、現状、代協会員の家族やその他関係者等にまでチェックの網を広げてはいない。今後も損保協会や保険会社の対応に合わせて随時必要な対応を行っていく方針である。

- ① 「倫理綱領」・「募集規範」改定
- ② 「反社会的勢力への対応に関する基本方針」策定
- ③ 「表明・確約書」新設・取付け（日本代協役員就任用・代協新入会員用）
- ④ 「一般取引用暴排条項」ひな形作成・全代協に提供（無催告で契約解除できる条項）

■損保協会・各保険会社の対応

- ① 委託契約書：暴排条項が織り込まれた委託契約書が使用されている。既委託代理店には通知状送付済。
- ② 約款：2013年10月以降の契約分から各社の約款が改定され対応は終了。なお、反社該当と判明した場合でも、被害者保護の観点から賠償保険金は支払われることになっている。

加入時の反社チェックの有無や反社該当判明時の契約無効解除の対応等、現場では悩ましいケースも起こり得るため、保険会社と連携して対応を行うことが肝要である。そのため、各代理店は、保険会社からの反社対応に関する連絡・通知内容に留意し、その内容を十分に把握しておく必要がある。

■反社対応のポイント

日本では反社組織そのものを違法とする法律はないため、その存在に留めを刺すことはできない。従って、何かあれば、保険会社並びに警察に相談して対応することが肝要である。反社対応の基本原則は以下の通り。

1. 基本的な心構え

- 「暴力団追放三不運動」+ 1 の実践と終始毅然とした対応
…「暴力団を利用しない」・「暴力団を恐れない」・「暴力団に金を出さない」+ 「暴力団と交際しない」
- 不当要求は組織で対応 [組織的危機管理体制]
…応対者任せにしないで常に組織がバックアップ
- 法律や社会のルールに従った対応
…誰でも納得する「土俵の上」で解決・裏取引はしない
- 警察・暴追センターと緊密な連携
…不当要求防止責任者講習の受講奨励

2. 暴力団等との対応要領10か条

- ① 相手を確認する（名刺・所属、車のナンバー・電話番号）
- ② 用件・要求の把握（何をネタに、何を企んできたか）
- ③ 相手より多い人数で対応する（役割分担 [記録・通報等]、対応時間の事前通知と早めの打ち切り）
- ④ 対応場所は自分に有利な場所（暴力団事務所はダメ）
- ⑤ トップに対応させない（不当要求防止責任者が対応）
- ⑥ 書類作成や署名・押印は拒否（念書や名刺裏書等の押印はダメ）
- ⑦ 言動に注意して即答しない（妥協せず筋を通す）
- ⑧ 対応内容を記録する（録音・メモで証拠化）
- ⑨ 警察・暴追センターに相談（一人で悩まず早めに相談）
- ⑩ 法的対抗手段の検討（刑事：勇気をもって被害届、民事：弁護士等への相談）

【参考】

① 警察庁 銀行からの情報照会に応じる新システム運用開始

- ・警察庁では、2018年1月4日より、暴力団の資金源を断つ新たな対策として、暴力団員が銀行から融資を受けられないよう徹底するため、銀行からの情報の照会に応じる新たなシステムの運用を開始した。
- ・具体的には、銀行に新規の個人融資を申し込んできた人に対し、銀行が名前や生年月日などをコンピュータに入力して照会を行うと、預金保険機構を通じて警察庁から暴力団員かどうかなどについて、即座に回答が来ることになっている。従来は、個別に相談を受けて調べていた。
- ・同様の取り組みは、証券業界では2013年から導入されており、暴力団関係者の新規口座開設を拒否している。

② 保険契約 暴排で解除「有効」(2018年5月31日朝日新聞報道)

- ・保険会社が、約款に含まれる暴力団排除条項に基づいて保険契約を解除したことの有効性が問われた訴訟で、広島高裁岡山支部が「解除有効」とする判断を示し、確定した。保険契約での暴排条項の有効性を認めた判決は知られておらず、暴力団排除を後押しする司法判断として注目される。
- ・生保、損保各社では既に暴排条項に基づく解除の実績を積んでいるが、保険法の契約者保護の観点から解除の法的有効性については専門家間で意見が分かれていた。今日の判決は、保険会社の実務を肯定した司法判断が下されたことになる。
- ・一・二審判決によると、訴えを起こしたのは岡山県の建設会社。代表取締役の男性を被保険者、会社を契約者として、生保・損保契約を締結。契約後、男性と暴力団幹部との交友が確認されたことを理由に岡山県が発注工事の指名から除外。生保・損保両社も約款上の暴排条項を根拠に契約を解除した。
- ・建設会社は「暴排条項は、契約者が保険金の不正請求を行う可能性が高い場合などに限って適用されるべきで、関係があるというだけで解除は無効」と主張していた。
- ・2017年8月の一審・岡山地裁判決は保険契約の暴排条項について、「限定的に解釈すべきではない」と指摘。男性と暴力団幹部との交友関係などから暴排条項に基づく解除を有効と認め、建設会社の請求を棄却した。
- ・二審・広島高裁岡山支部は、2018年3月の判決で、男性が知人に「反社勢力との関係を積極的に誇示していた」とし、社会的に非難されるべき関係にあったと認定。解除を有効とし、建設会社の控訴を棄却した。同社は上告しなかったため、保険会社勝訴の判決が確定した。
- ・保険金の不正請求の有無にかかわらず暴排条項の有効性を認めた判決であり、保険業界における暴力団排除の推進につながる事が期待される。

17 「全国損害保険代理業国民年金基金」の運営

■本基金の位置づけ

本基金は日本代協が設立母体となり、募集、運営に関する責任を負うことを約し、1992年9月1日に厚生省（当時）の認可を受けて創設した損害保険代理業者向けの唯一の職能型年金基金^(注)であり、豊かな老後の生活を保障する優れた年金制度である。（注：国内には医師・弁護士などを対象にした25の職能型年金基金があり、本基金もその一つである。他に、都道府県毎に地域型と呼ばれる47の年金基金がある。）

[参考] 国民年金の保険料は月約16,000円であり、受給額は満額の場合で月約65,000円程度である。国民年金だけでは将来的に低年金者を増やし、老後破算につながるリスクもある。そのため、上乘せとなる備えが必要になるが、複数の選択肢の中で加入者にとって最も優れた年金制度が国民年金基金である。

■本基金の現状

(1) 加入者募集の取り組みと現状

代理店総数が年々減少するとともに本基金の対象となる個人代理店（国民年金加入者）が減少し、既加入者も高齢化して加入者から受給者へと移っている。併せて、保険代理業の法人化・組織化が進むにつれて、本基金から厚生年金へ移行する加入者も数多く出ており、本基金を取り巻く環境は極めて厳しい。しかしながら、個人事業主の従業員、その家族並びに既存加入者の増口、更には代協未加盟の個人代理店等、本基金加入が可能な対象者は数多く残されている。これら対象者への情報提供と加入促進を継続して図ることが重要であるとの認識のもとで、2008年度以降は、加入者募集の推進を組織委員会の主管業務に位置付け、日本代協本体における組織的な取り組みを展開してきた。

また、2015年度からは、「会員増強」・「損害保険コンサルティングコース受講者募集」・「国民年金基金加入者募集」の3つの目標を達成した代協・地区を「三冠王」として表彰し、盛り上げを図ってきた。その一環として、「全国一斉『国民年金基金加入推進キャンペーン』」を展開する等、対象者に対する情報提供と加入促進を継続して実施した。

こうした取り組みの結果、2017年度は、京都・奈良・熊本（5年連続）、山梨（4年連続）、富山・岡山・岐阜・三重・滋賀・愛媛の各代協が目標を達成した。しかしながら、全体としては、毎年加入者目標は未達のまま受給者は増え続け、事務局運営（業務経理）は厳しい状況^(注)が続いている。（注：業務経理は厳しい状況であるが、年金自体の支払い（年金経理）が危ないわけではない。）2017年度末の加入状況は以下の通り。

□2018年3月末現在加入員数：394名（前年度末加入員数 503名）

なお、加入員数394名は、全72国民年金基金の中で最少である。

□新規・増口加入：新規16ポイント、増口15ポイント [30名]、合計31ポイント（目標 120ポイント）

□新規受給者等の資格喪失者^(注)：125名（注：加入者側から受給者側もしくは厚生年金等に移った人数）

(2) 運営費削減の取り組み

本会としては、本基金の運営経費削減のため、従来から基金事務局の管理費・運営費は最低限の費用で抑えるべく努力を重ねてきた。2009年11月には本基金の常務理事を日本代協常務理事と兼任（無報酬）とし、人件費の削減を図った。また、2010年5月には、基金事務局を日本代協事務局のスペースに移転し（賃料負

担なし)、管理コストの削減を図っている。更に、2014年3月には事務局職員を削減して担当者1名の体制とし、ギリギリの状態での運営を行いながら、我々の先輩である受給者への年金支払業務に注力してきた。

可能な限りコスト削減を図ることは当然ではあるが、頼みの綱の加入者増は厳しい状況が続いており、これ以上の削減は物理的にも難しい環境になっていた。

■「全国基金」への合流の決断

上記のような状況の中で、国としても産業構造の変化や加入者・受給者の利便性向上の観点から、2016年5月に「改正国民年金法」を成立させた。これにより、従来不可能であった年金基金同士の合併が実現できることとなった。

本改正を受けて、本基金の理事会・代議員会および母体である本会の理事会において審議の結果、全国47都道府県の「地域型」基金と22の「職能型」基金が合併して2019年4月に創設される『全国基金』に完全合流し、本会自体は基金事業から撤退する^(注)決断を行った。(注：その後、2017年9月22日の基金代議員会で最終決定を行った上で、同年10月1日付けで正式に合併の調印を行った。なお、合併に際して加入員の掛け金や受給者の年金を維持することは法改正の大前提となっており、加入者・受給者ともに不利益はないことを確認済み)

〈全国基金に合流する職能型基金〉22団体

- ① 全国基金の支部に転換：医師・土地家屋調査士
- ② 本体が全国基金の業務委託を受けて募集を継続：農業みどり・貨物軽自動車協会・漁業者・建設技能者・電気工事業・公認会計士・歯科技工士・自動車整備
- ③ 全国基金に全面移管し撤退：社会保険労務士・薬剤師・柔道整復師・個人タクシー・左官業・板金業・損害保険代理業・クリーニング業・麺類飲食業・鍼灸マッサージ師・税理士

〈合併せず独立運営を続ける職能型基金〉3団体：歯科医師・司法書士・弁護士

なお、全国基金への完全合流を実現した後に、本業のお客さまのニーズに応じて年金基金を提供したい場合に、本会としてどのような連携ができるのか、現時点では未定である。職能型基金においては、募集対象が「各職業に従事する者」に限られていたが、全国基金では、国民年金に加入している者すべてが基金加入の対象となるため、お客さまから何らかの要望があった際の取り次ぎ等の連携ができないか、引き続き、年金基金連合会との緊密なパイプを維持しながら検討を進める。

■2018年度の取り組み

『全国基金』に完全合流し、基金事業からの撤退を決めたとはいえ、本基金が当面存続する以上、設立母体として加入者募集の手を緩めることはできない。むしろ、新組織のお荷物とならないようにするため、加入者募集を強力に推進して引き継ぐ必要がある。

本年度は基金自主運営の最終年度となるが、組織委員会の主導の下、120ポイント（新規加入者1件1P、増口1件0.5P）獲得を目標に定め、有終の美を飾るべく、組織一体となって加入者募集に取り組む。

特に、長年継続して成果を出している京都、山梨、奈良、熊本、大阪の各代協の取り組み事例の横展開を図り、目標達成に向けて取り組みを進める。

I 政治連盟の意義・活動成果

■政治連盟の意義

日本代協の事業活動を進めるにあたり、保険代理業に係る法制や税制等について政治的な課題が生じることがあるが、日本代協は定款上、政治団体としての活動はできない。（日本代協は、旧民法34条に基づいて旧大蔵省の認可を受けて設立された公益法人であり、政治団体としての活動は制限されていた。）

このため、日本代協の事業遂行に必要な政治活動を行うために、政治資金規正法の適用を受ける政治団体として、1995年に「全国損害保険代理業政治連盟（以下、政治連盟）」を設立、東京都選挙管理委員会に届出し、組織的かつ継続的に活動を行っている。（同選管に毎年会計報告を行っている。）換言すれば、日本代協の事業遂行に必要な政治団体としての活動を担う組織が政治連盟であり、政治活動の部分に関しては日本代協と政治連盟は表裏一体の関係にあるといえる。

なお、政治連盟は、特定の政党や集団や主義主張に与するものではなく、その主たる活動は、損害保険代理業の活性化に向けて、国に対し法改正や税制改正を働きかけることにある。そのためには、業界に対する支援が期待できる国会議員の地元選挙区における関係構築が重要であり、各代協の日頃の取り組みが東京における政治連盟の活動に反映する関係にある。（本政治連盟は、特定政党や政策集団の支援は行わないが、政策実現のためには政権与党の影響力が重要となるため、時の与党中心の活動になるのが実態）

なお、政治資金規正法第21条により、企業・団体からの寄付は禁止されているが、政治連盟は、法に則った個人加入の政治団体であり、他の政治団体や政治家個人への寄付も認められている。（金額制限あり）

■政治連盟の会員

政治連盟の会員は、政連規約第5条に基づき「通常会員」と「協賛会員」によって構成されている。

「通常会員」は、損害保険代理業に携わる「個人」であり、法人代理店の場合には一般的に法人の代表者が個人で会員となっている。（2018年5月末現在通常会員数：7,757名）

「協賛会員」は、通常会員以外で本連盟の目的、事業に賛同する「個人」であり、日本代協事務局、アドバイザーなどが会員となっている。

なお、通常会員・協賛会員ともに会員資格は個人であり、会費も個人負担となる。

■日常活動

政治連盟の日常活動として、昨年度は全国で支援議員の開催するセミナーやパーティーに年間100回参加（東京開催＝36回・地方開催＝57回・顧問対応＝7回）し、併せて、支援議員との個別懇談会等の実施や、各代協の総会・新年会への招致などの活動を重ねてきた。こうした取り組みや選挙応援などの日常の活動が実り、組織としての存在感も向上して各党派との関係も強化されており、2018年4月21日には、安倍首相主催の「桜を観る会」（於：新宿御苑）に4年連続で招待された。

■政治連盟の活動成果

政治連盟では、40年近くにわたり日本代協の事業遂行に必要な政治活動を行っている。「銀行窓販の弊害防止への対応」、「税制改正要望」、「郵政民営化に伴う民業圧迫への対応」等の問題解決のためには、理解ある国会議員の支援・協力が不可欠であり、顧問や保険制度改善推進議員連盟（保険議連）を中心とした支援

議員には、自民党税調、衆参の財政・金融・財務の各委員会、各関係官庁等への働きかけをサポートいただいている。こうした取り組みによる過去10年の主な成果は以下の通りである。

- ・2006年度：「地震保険料控除制度の創設」の実現
- ・2007年度：銀行窓販に関する「監督指針への『公取ガイドラインへの留意』規定」の実現
- ・2009年度：「医療・介護・年金等の社会保障制度を補完する商品に係る保険料控除制度」の創設
「中小企業庁の景気対応緊急保証制度（セーフティネット保証）適用対象業種への保険代理業の追認」の実現
- ・2010年度：国土交通省「政府保障事業の支払い迅速化による目標処理期間の設定」の取付け
- ・2012年度：「銀行窓販弊害防止措置の存置と新たな監督上の措置の追加」の実現
- ・2013年度：（平成26年度税制）消費税簡易課税制度の「みなし仕入率」引下げ時期の繰り延べ実現

Ⅱ 損害保険に関する税制改正要望

■基本方針

業界団体にとって関連税制の動向に留意することは極めて重要であり、日本代協としても継続的に情報収集に努めるとともに、損害保険の普及によって安心・安全な社会を創り上げていくために必要な税制並びに代理店経営上必要な税制があれば、引き続き行政や与党に対して改正要望を行う。

なお、税制は政治の最重要課題の一つであり、損保協会との連携と合せて、政連顧問や税制担当の支援議員を通じた活動を展開する。近年の主な取り組みは、以下の通りである。

■地震保険料控除制度（2006年度）

本会は、1997年以降、「地震保険料控除制度」の創設を求めて長年にわたり要望を行ってきたが、2006年度の税制改正において、ようやく制度創設が認められた。（所得税5万円限度）

政府も、地震保険料の控除制度を創設することが加入率の向上につながり、地震災害に対する国民の自助努力による個人資産の保全^(注)を促進することになるとの判断をしたものであり、本会並びに損保協会の長年にわたる要望活動が実ったものである。（注：地震保険は生活再建のための「自助努力」の一つである）

但し、2006年度の税制改正では、所得税等の定率減税廃止や企業向け減税の縮小など、個人・大企業ともに負担増となる内容となった。これに合せ、政府・与党は、厳しい国家財政の中で、各種控除制度は極力減らす方針とし、地震保険料控除制度を創設する見返りに損害保険料控除制度を廃止^(注)することになり、地震保険料控除制度はこの代替の位置づけとなった。（注：保険の普及が進み、税制で後押しする必要はなくなったとの判断）

■社会保障制度を補完する商品の保険料控除制度（2009年度）

(1) 2007年度の取り組み

2007年度は、超高齢社会の到来を受けて、社会保障制度を補完する商品の保険料控除制度が必要な社会環境であるとの認識から、同制度（控除限度額100,000円・地方税50,000円）創設を求める要望書を金融庁他関係省庁、各政党に提出し、2007年10月には自民党の税制改正に関する財務金融部会、関係団体委員会合同会議に出席するなどして要望活動を行った。

結果的には本件は先送りとなったが、与党の税制改正大綱に「生損保の保険料控除については抜本的な見直しを行う」ことが記載され、実現に含みを持たせることができた。

(2) 2009年度の税制改正

上記を受け、引き続き本会要望の実現に向け、損保協会とともに取り組みを行った。

その結果、2009年の税制改正において、本会・損保協会の共同要望であった「社会保障制度を補完する商品に係る保険料控除制度の創設」が認められ、金額等の一部修正のうえ、2012年1月1日以降締結された契約から後記内容の新制度が適用されることとなった。こうして、「地震保険料控除制度」とともに新たな「高齢化対応の保険料控除制度」の創設が実現した。従前の損害保険料控除制度は廃止になったが、地震多発国であり、また、超高齢社会を迎える我が国に相応しい税制となったものとする。

<新保険料控除制度の概要>

◇ 制度全体の所得控除限度額：所得税12万円・地方税 7万円

- | | | |
|------------------|-------------------|-----------|
| ① 遺族のカテゴリー …………… | 所得税 4万円・地方税 2.8万円 | (一般生命保険料) |
| ② 医療・介護のカテゴリー …… | 所得税 4万円・地方税 2.8万円 | (介護医療保険料) |
| ③ 年金のカテゴリー …………… | 所得税 4万円・地方税 2.8万円 | (個人年金保険料) |

■消費税簡易課税制度の「みなし仕入率」引き下げ時期の繰り延べの実現 (2013年12月)

(1) 背景

消費税制の「みなし仕入率」は、中小事業者の税務事務に係る負担軽減の観点から業種別に設けられている特例措置であるが、全国の税務署の調査で、簡易課税を選択している金融保険業（保険代理業）に益税が発生していることが明らかになり、消費税の引き上げに合わせて消費税法の規定により見直し対象^(注)とされた。(注：本件は税制改正ではなく、消費税法に基づく既定の対応である。これまでも代理店に適用される「みなし仕入率」は、消費税創設時の80%から1991年10月には60%に引き下げられているが、今回それを50%に引き下げる案が示されたもの。なお、保険代理業以外では不動産業の益税が問題視された。)

(2) 本会の対応と結果

益税発生は税務当局の全国調査で判明しており、また、益税は消費税に対する国民の信頼を裏切るものであるため、見直しは避けられない状態であった。しかしながら、引き下げ対策をとる猶予期間もないまま直ちに次年度（2014年度）から適用となると、代理店の経営に影響を与えることにもなるため、本会としては、「適用期間の繰り延べ」要望が妥当と判断し、陳情活動を行った。与党税調には本件動向の注視を要望、併せて、政連顧問、支援議員、金融庁にもサポートを依頼した結果、「2014年度から適用」という当初案が、「2015年4月1日以降に開始する課税期間に繰り延べ」されることとなった。期間限定の適用ではあるが、本会要望が具体的に実現したものである。

■損保協会における税制改正要望 (詳細は損保協会HP参照)

(1) 2018年度税制改正要望

- ① 国際課税ルールの改定においては、損害保険ビジネスの実態を踏まえた手当を行うこと 重点要望
 - ・外国金融子会社等の取扱いについての手当て
 - ・その他の国際課税ルールの見直しの際の留意
- ② 火災保険等に係る異常危険準備金制度の充実

- ・洗替保証率を30%から40%に引き上げること
- ③ 損害保険に係る消費税制上の課題解決に向けて
 - ・税率の引き上げに伴って拡大する損害保険に係る消費税上の課題（「税の累積」「税の中立性の阻害」）を解消する抜本的な対策を検討すること
- ④ 確定拠出年金に係る税制上の措置
 - ・確定拠出年金制度について、個人型年金および企業型年金の積立金を対象とした特別法人税を撤廃すること（2019年度まで課税停止措置・税率1.2%）
- ⑤ 地震保険料控除制度の充実
 - ・地震保険の更なる充実のため、保険料控除制度の充実策について検討すること（所得税50,000円・地方税25,000円）
- ⑥ 完全支配関係のある会社への配当金に対する源泉徴収の廃止
- ⑦ 受取配当等の二重課税の排除（持株比率5%以下の株式について、益金不参入割合は2015年度より20%・保険会社40%）
- ⑧ 損害保険業に係る法人事業税の現行課税方式の継続
 - ・収入金額を課税標準（100%外形標準課税）としている損害保険業の法人事業税を維持すること（標準税率は0.9%）
- ⑨ 消費税上の内外判定基準について
 - ・金融機関の実態を踏まえた制度とすること（外国証券等の譲渡に関する明確化、リバーズチャージ方式について対象取引の拡大が検討される際には金融機関の実務負担に十分留意すること）

Ⅲ 政治連盟の主要取り組み課題（2018年3月通常代議員会にて承認）

【制度案件への対応】

(1) 2018年度の主要取り組み課題

1. 銀行窓販の弊害防止措置の存続
2. 郵便局の保険販売における取扱種目拡大の阻止（既得権配慮）
3. ゆうちょ銀行の損害保険募集業務認可の阻止
4. 税制改正要望の検討（必要な税制改正があれば）

(2) 今後の取り組み

税と社会保障の一体改革の中で今後様々な税制の見直しが予想されるため、情報収集に努める。特に、消費税に関しては、税率引き上げに伴い増加する保険会社の負担軽減が結果的に代理店経営の安定化にもつながるため、損保協会と連携し動向を注視する。

損害保険代理業にとって必要な法制・税制関連事項については、社会的に見て要望に妥当性ありと判断される事案があれば要望を上げる方針である。

また、税制・法制以外の代理店経営上の課題については、基本的に民民の問題となる事案がほとんどであると思われる。従って、安易な政治案件化は会の信頼性を損ない、今後の活動を阻害するおそれもあるため、慎重に判断する。

【制度案件以外の事業計画上の具体的な活動方針】

(1) 支援議員の地元での活動の強化

○ 支援議員が地元で開催するセミナー、会合等への参加と接点強化

支援議員が真の「支援議員」になるためには、各選挙区で行うセミナー、会合等への参加の他、様々な機会を捉えて接点を持つことが重要である。

このため、本年度も地方開催のセミナー、会合等への積極的な参加を進めるとともに、単に会費を払うだけにならないよう、代協総会や新年賀詞交歓会等への出席を要請するなどの取り組みを進める。

こうした日常的な活動を通して支援議員との関係構築を図り、代協の存在を認知してもらうとともに、フリーな論議ができる環境を整える。

(2) 組織課題への対応

① 京都方式の導入推進と会員拡大

政連会費の納入に当たっては、京都方式^(注)の導入を進め、会員拡大を図る。(2018年2月末現在で12代協が未導入) 導入に当たっての個別の課題に対しては、政連役員並びに日本代協地域担当理事が連携して各代議員の支援に当たる。(注：京都方式…代協正会員個人の原則全員加入方式。加入しない場合は通知により除外)

② 会費未納代協への対応支援

過去の様々な経緯等から会費未納が残っている代協があるが、事情はそれぞれ異なるため、該当代議員(代協会長)とともに政連役員ならびに日本代協地域担当理事が連携して課題の把握と対応策の協議を行い、未納対策を進める。(2018年2月末時点で12代協に未納金額あり)

③ 会員資格と経費処理ルールに関する正確な理解の促進

政連は個人加入の団体であり、一代理店で複数名加入したり、合併等で他代理店に合流した場合でも個人加入の資格が失われるわけではない。また、政連は東京都選挙管理委員会届出の正規の団体であり、経費も本部で一括管理する必要がある。こうした点の正確な情宣に務め、合併時の加入確認の徹底や会費・経費等の適正な処理(法人と個人との経費の区分け、本部への速やかな送金手続き等)を進める。

④ 日本代協の事業方針の把握と認識の共有化

政連は日本代協とは別個の独立した主体であるが、日本代協の事業推進に必要な政治活動を行う組織であり、日本代協と表裏一体の関係にある。

従って、政連の取り組みを進めるに当たっては、日本代協の事業計画・事業方針を正確に把握することが必要なため、日本代協理事会との緊密な連携を図るとともに、必要に応じて日本代協役員との意見交換を行う。

■創成期（昭和15年～昭和25年）

- 昭和15年10月 東京火保代理業懇話会設立→職業代理店の再確認と公平な手数料率制定に取り組む
- 昭和18年12月 同懇話会を発展させ、東京損害保険代理業協会を設立
- 昭和23年2月 全国損害保険代理業協会連絡協議会設立→東京、函館、小樽、東海、関西が参加
- 昭和25年5月 同協議会を発展させ、全国損害保険代理業協会連合会（全代連）を設立

■成長期（昭和26年～昭和39年）

- 昭和27年7月 火災保険代理店格付制度創設→全代連はこの制定に大きな役割を果たす
- 昭和39年12月 社団法人全国損害保険代理業協会連合会設立→大蔵省より法人格を認可される

■改革期（昭和40年～昭和55年）

- 昭和46年6月 「保険募集の取締に関する法律の改正について」請願書を大蔵大臣に提出
- 昭和48年4月 ノンマリン代理店制度の制定→前記請願書が導火線となる
- 昭和53年2月 国民金融公庫の代理店向融資実現
- 10月 大蔵メモ受領→保険募集制度及び手数料問題に係る8項目
- 昭和54年2月 「損害保険ノンマリン代理店制度における諸問題に関する答申」→大蔵省に提出
- 7月 太平洋損害保険代理店米国研修（PIAS）の実施
- 昭和55年4月 全代連を発展させ、社団法人日本損害保険代理業協会に改組
- 10月 新ノンマリン代理店制度実施→日本代協の意見が反映される

■発展期（昭和56年～平成12年）

- 昭和57年1月 損害保険代理店学校の開校
- 4月 住宅金融公庫契約取扱の改善がはかられる
- 7月 中小企業金融公庫の代理店向融資実現
- 昭和58年4月 保険料預貯金種類へ定期預金の導入実現
- 昭和60年7月 中小企業信用保険法保証対象業種指定実現
- 昭和61年4月 代理店登録手続の改善
- 7月 損害保険料ローン制度「おおぞら」の開発実施
- 昭和63年8月 オートリースシステム「かがやき」の開発実施
- 平成2年6月 代協創始50周年・日本代協移行10周年記念行事実行
- 平成3年10月 日本代協会長が保険審議会の臨時委員に委嘱される
- 平成4年3月 中小企業新技術体化投資促進税制適用業種指定
- 9月 全国損害保険代理業国民年金基金の設立
- 平成5年11月 日本損害保険代理業振興基金の創設
- 平成6年10月 大蔵省・保険ブローカー制度懇談会へ参加
- 平成7年3月 大蔵省・地震保険制度懇談会へ日本代協会長が参加
- 平成9年3月 保険審議会・基本問題部会において日本代協会長が意見陳述
- 10月 ヨーロッパ損害保険代理店研修（EIAS）の実施
募集規範の制定
- 平成10年10月 日本代協保険大学校の開講

- 平成11年 2月 新しい資格制度の提言
- 12月 新しい代理店制度・代理店手数料に係る要望書の提出
- 平成12年 4月 地球環境問題への取り組みの開始

■第Ⅱの創成期（平成13年～平成19年）

- 平成13年 1月 日本代協認定保険代理士 1期生 1,163名の誕生
- 3月 ノンマリン代理店制度（種別・資格）の廃止
- 4月 各社別の代理店制度・代理店手数料体系の導入（自由化）
- 10月 21世紀委員会の答申・日本代協の組織の見直しの議論始まる
- 平成14年 6月 日本代協総会において保険代理士の国家資格昇格を目指すことを決議
- 7月 代理店賠償・日本代協プランの導入
- 平成15年 4月 代理店手数料の完全自由化
- 7月 日本代協認定保険代理士の更新研修開始
- 平成16年 2月 理事会において「保険代理士の国家資格昇格のための調査研究」採択
- 3月 損保協会販売調査委員会に対し、損害保険募集人（保険代理士を含む）の国家資格化の共同検討を申入れ、共同検討が始まる
- 8月～ 銀行窓販の全面解禁に対する反対運動を展開
- 平成17年 2月 理事会において代理店賠償・日本代協プランと東京代協職業賠償共済の一本化が承認
理事会において収益事業研究会の答申を採択
- 3月 金融庁「保険商品の販売勧誘の在り方に関する検討チーム」へ荻野副会長参画
- 6月 理事会において企画環境委員会の答申「個人情報保護に関する研究」を採択
- 10月 理事会において代協法人化に関する「フォローアップ委員会」の答申を採択
- 12月 銀行窓販第3次解禁、モニタリングの開始
- 平成18年 2月 「募集環境問題ハンドブック」・兵庫代協の「阪神・淡路大震災の教訓」採択
- 6月 理事会において代協法人化に関する標準定款・マニュアルについての「フォローアップ小委員会」答申を採択
金融庁「保険商品の販売勧誘の在り方に関する検討チーム」最終答申
- 10月 理事会において「保険会社の行政処分により消費者が受けた影響の調査」を採択し、金融庁保険課に提出
第11回郵政民営化委員会において日本代協会長が「実施計画」について意見陳述
- 平成19年 2月 企画環境委員会から「公正な募集環境を維持するための研究（中間答申）」および「損害保険の保険金支払いに関するガイドラインについて」を答申
第20回郵政民営化委員会において日本代協会長が意見陳述
- 3月 損保協会の「消費者の声」諮問会議に日本代協会長が出席
- 5～6月 全国11場所において損保協会とブロック・各代協役員がコンプライアンスガイドおよび適合性原則への対応（意向確認書、契約確認書）について意見交換
- 8月 活力ある代理店制度等研究会の設置
- 10月 郵政民営化
金融審議会保険WGにおいて日本代協会長が銀行窓販に関して意見陳述
- 12月 銀行窓販の全面解禁

■第Ⅱの改革期（平成20年～）

- 平成20年 2月 理事会において金融庁監督局保険課長が講演
- 4月 活力ある代理店制度等研究会・平成19年度報告を金融庁に提出
損保協会の「損害保険募集人試験更新制度」スタート（認定保険代理士は免除）
- 4～6月 各代協の通常総会において一般社団法人化の決議
- 6月 理事会において法人化推進特別委員会（小委員会）答申を採択
- 7月 保険大学第11期募集において受講者が累計10,000人を突破
- 10月 郵便局株式会社において自動車保険取扱郵便局が303局となり、全国展開開始
金融庁保険課長との意見交換会開催
- 12月～翌1月 各代協で一般社団法人の認可取得
- 平成21年 2月 理事会において「教育プログラム再構築」・「日本代協認定代理店制度」・「ビジョン委員会答申・答申への追記」・「公正・公平な募集環境整備に向けて」（中間報告）・並びに地震保険キャンペーンの主管変更を承認（組織委員会→CSR委員会）
会員増強のために「全国一斉1支部1店入会運動」実施
- 3月 第50回金融審議会「保険の基本問題に関するWG」において、荻野会長が意見陳述
- 4月 認定保険代理士の認定基準改定
①保険会社社員への資格開放 ②募集実務経験を2年間に短縮
「活力ある代理店制度等研究会・平成20年度報告」を金融庁に報告
- 6月 日本代協HPの全面リニューアル実施（「認定保険代理士のいる店」検索等）
通常総会において、会員資格変更の定款変更を承認
- 7月 郵便局株式会社において自動車保険の取扱局が600局に拡大
- 8月 金融庁に定款変更の認可申請書提出（正会員資格等）し定款変更認可取得（25日）
- 10月15日 臨時総会において公益認定申請を決議
- 10月 国民年金基金加入見込み者550名達成キャンペーン実施
グリーン基金寄付先公募をHP上で実施
- 10月20日 内閣府公益認定等委員会に対し、公益認定申請を実施（電子申請）
- 12月 保険大学の名称を「保険大学校」に変更
- 平成22年 2月1日～12日 全国一斉1支部2店入会運動実施
- 2月 政府「景気対応緊急保証」の対象業種に「損害保険代理業」の追加指定実現
- 2月28日 BSジャパンにおいて、認定保険代理士の活動を紹介する特別番組を放映、日経全国版に10段広告実施（「どう選ぶ？損害保険」）
- 3月12日 臨時総会において、平成22年度事業計画、同予算を承認
- 3月 公益認定申請を一旦取下げ
- 4月 保険法施行
「活力ある代理店制度研究会・平成21年度報告」を金融庁保険課長に報告
第30次記念PIAS実施
- 4月～6月 募集人の認定制度に関する損保協会との合同研究会開催（6月答申）
- 5月10日 理事数削減（30名～60名⇒15名～30名）の定款変更認可取得
- 5月 理事会において、「公益認定申請の一旦取下げ・再申請方針」、「ビジョン委員会第二次答申」、地球環境・社会貢献委員会の名称変更（「CSR委員会」）を承認

- 5月31日 国民年金基金事務局移転（本郷から日本代協事務局内へ）
- 5月～6月 代協正会員実態調査実施
- 6月16日 正会員資格変更後初の通常総会開催・役員改選・金融庁保険課長が講演
- 7月 琉球大学において「損害保険の募集」に関し岡部副会長が講義（損保協会と合同）
- 7月28日 募集人の認定制度に関する損保協会との合同部会スタート
- 8月 公正取引委員会に優越的地位の濫用に関するパブコメ提出
- 10月 損保業界の裁判外紛争解決機関である「そんぽADRセンター」開設
- 12月～翌3月 BSジャパンにて日本代協TVCM「Mr.D、現る」放映
- 平成23年2月 全国一斉「代協正会員250店入会キャンペーン」実施
- 3月11日 臨時総会・東日本大震災発生
- 5月 損保協会から「損害保険大学課程」創設のニュースリリース
銀行窓販に関する副大臣ヒアリングにて岡部会長が意見陳述
- 7月 銀行窓販に関する弊害防止措置見直し内容公表
- 8月7日～10日 正副会長による東日本大震災被災地代協訪問
- 11月 全国一斉国民年金基金キャンペーン月間
- 11月18日～19日 第1回日本代協コンベンション開催（ヤクルトホール他）
- 平成24年1月1日 「社会保障を補完する商品に係る保険料控除制度」適用開始
- 1月 「自動車盗難等の防止に関する官民合同PT」メンバーに新規承認
- 2月 全国一斉代協正会員2月入会キャンペーン実施
金融庁検査入検
BSフジにて認定保険代理士の活動に密着した特別番組放映
- 3月9日 臨時総会・全国会長懇談会開催
- 3月 「損害保険大学課程」教育プログラムの教育機関に指定
東日本大震災発生から1年に合せ、損保業界合同で防災啓発活動実施
東日本大震災特別企画講演会を保険毎日新聞、損保総研と共催で開催
野村総研に協賛して「中国自動車保険セミナー」開催
- 4月 振興基金全件償還終了
- 4月1日 平成23年度見直し後の銀行窓販弊害防止措置施行
- 4月～5月 岡部会長 各保険会社社長訪問実施
- 6月7日 金融審議会「保険の基本問題に関するWG」第1回会合開催（以後16回開催）
- 6月14日～22日 第32次PIAS（太平洋保険学校）実施
- 6月19日 通常総会・全国会長懇談会開催
・公益法人制度改革に関し、一旦一般社団法人へ移行することを承認
・代理店賠償の引受保険会社変更を承認（アリアンツ火災→エース損保）
- 7月 損保8社・損保協会担当部長との懇談会開催
業界紙各紙との懇談会開催
- 8月 郵便局の自動車保険取扱局が1,241局に拡大
- 9月 損保協会「よりわかりやすい募集文書・説明のあり方に関するタスクフォース」開催
（日本代協小平理事・企画環境委員長がメンバーとして参画）
損保協会に83項目の「共通化・標準化」に関する具体的な要望・提言書を提出

- 9月 大同火災・上間社長様の被災地視察を設営（気仙沼・大船渡等視察に事務局同行）
内閣府に対しゆうちょ銀行の損害保険募集業務認可申請の差し止めを求める意見書提出
金融庁小野参事官との意見交換会実施（名誉会長、事務局出席）
- 10月 内閣府第86回郵政民営化委員会に岡部会長出席。ゆうちょ銀行の損害保険募集業務認可申請に対して「断固反対」の意見表明
一般社団法人への移行認可申請書提出（電子申請）エース損保引受初年度となる代理店賠償「日本代協新プラン」スタート
損害保険大学課程「専門コース」第1回教育プログラム開講
- 11月16日～17日 第2回日本代協コンベンション開催（ヤクルトホール他）
日本代協ニュース新年号用特別企画「女性代理店座談会」開催
大同火災役員会にて専業代理店政策の現状と課題をプレゼン（事務局）
国民年金基金加入推進キャンペーン実施
- 12月 損保協会タスクフォース中間報告書とりまとめ（重説プロトタイプ作成）
- 平成25年1月 金融審議会第9回保険WGに損保協会タスクフォース中間報告書提出
損保8社・損保協会担当部長との定期懇談会開催
第13期認定保険代理士誕生（752名）
- 2月 会員増強キャンペーン実施
- 2月～3月 BSフジにて認定保険代理士のPRドラマを放映（4パターンのコント仕立て）
- 3月 臨時総会開催（15日）
一般社団法人への移行認可証受領（4月1日付）

■第Ⅱの発展期（平成25年～平成29年8月）

- 4月 一般社団法人の移行登記完了
損害保険大学課程「コンサルティングコース」第1回教育プログラム開講
- 5月 公益社団法人日本消費生活アドバイザー協会賛助会員として承認
岡部会長 各保険会社社長訪問実施（～6月）
損害保険大学課程に関する損保協会との合同運営会議スタート
- 6月 金融審議会第16回保険WG開催・報告書とりまとめ
第33次PIAS（太平洋保険学校）実施（13日～21日）
RINGの会オープンセミナーに代理店賠償のブース出展
平成25年度通常総会開催（18日）
早稲田大学「保険規制問題研究所」シンポジウム共催開催（岡部会長プレゼン）
- 7月 損保8社・損保協会担当部長との懇談会開催
業界紙3紙との懇談会開催
金財主催「代理店ビジネスの新潮流」セミナーにて基調講演（事務局）
新日本保険新聞社主催「保険関係団体懇談会」に岡部会長出席（日本代協にて）
- 8月 金融庁保険課との意見交換実施
- 10月 結心会パネルディスカッションに岡部会長出席
金融財政事情座談会に荻野名誉会長、栗山アドバイザー出席（日本代協にて開催）
- 11月 金融庁保企室・保険課との意見交換実施（荻野名誉会長、岡部会長）
第3回コンベンション開催（15日～16日・ヤクルトホール他）

- 12月 金融庁保険課との意見交換実施
- 平成26年 1月 金融庁から「保険募集に関する再委託の禁止について」文書交付
消費税の簡易課税に関する「みなし仕入率」引き下げの繰り延べを実現
- 2月 BSフジにおいて、代理店の役割、価値の情宣を図る情報バラエティ番組放映
- 3月 平成25年度臨時総会開催（7日）
「東日本大震災から3年」講演会において宮城県代協・小林副会長が「代理店の使命と役割」について講演（保毎主催）
代理店向けBCP策定ガイドブック「私たち損害保険代理店の事業継続計画」発刊
- 6月 平成26年度通常総会開催（17日）
第34次PIAS実施（19日～27日）
金融庁保険課との意見交換実施
早稲田大学産業研究所アカデミックフォーラムにて栗山アドバイザー講演
- 7月 「損害保険トータルプランナー」認定者誕生
損保8社・損保協会担当部長との懇談会開催（9日）
業界紙3紙との懇談会開催（10日）
「事務局職員研修」実施（18日）
韓国保険代理店協会 孫副会長他訪日団幹部との会談（24日）
- 8月 理事会合宿初開催（8日～9日）
- 9月 JC保険部会主催「国際保険流通会議」に岡部会長出席（20日）
早稲田大学「保険規制問題研究所」シンポジウム共催（26日）
- 10月 阪神ブロックコンベンション開催（8日）
損保3社直資代理店出向者による座談会開催（10日）
自民党税調ヒアリング出席（28日）
保険毎日新聞社主催「代理店が今なすべきことを考える」パネルに岡部会長出席（31日）
- 11月 財務省・秋田県主催「秋田防災塾」を日本代協・秋田県代協後援（8日）
第4回日本代協コンベンション開催（14日～15日）
- 12月 第1回損害保険トータルプランナー認定授与式（イイノホール）
- 平成27年 2月 平成26年度活力研開催（12日）
BSフジにて「暮らしに効き目！かしこい損害保険の選び方教えます！2」放映（28日）
- 3月 平成26年度臨時総会開催（6日）
国連防災世界会議開催（仙台／14日～15日）
ぼうさい探検隊マップコンクール表彰式（日本代協賞「キッズリスクアドバイザー」賞）
- 4月 安倍首相主催「桜を見る会」に日本代協・政連両会長出席（18日招待）
- 6月 平成27年度通常総会開催（16日）
第35次PIAS実施（18日～26日）
- 7月 損保7社・損保協会担当部長との懇談会実施（8日）
業界紙3紙との懇談会実施（9日）
平成27年度第1回活力研開催（22日）
- 8月 損保労連との初めての意見交換会開催（3日）
「東日本大震災による損害保険代理店経営の影響に関する調査」報告書公表

- 10月 代理店賠償審査会開催
金融庁保険課井上課長との意見交換
損保協会「防災・地震フォーラム」開催（札幌他全国11地域）
JC保険部会主催「国際保険流通会議」に岡部会長出席（24日）
- 11月 第5回コンベンション開催（3日～4日）
自民党税調ヒアリング出席
慶應義塾大学保険学会にて東日本大震災における損保代理店経営への影響度調査報告
- 12月 第2回損害保険トータルプランナー認定授与式（イイノホール）
金融庁保険課井上課長 代協会員視察・日本代協事務所来会（7日）
- 平成28年1月 損保総研主催「損保講座」において栗山アドバイザー・野元専務理事講演
ぼうさい探検隊表彰式開催（あいおいニッセイ同和本社）
九州大学経済学部において野元専務理事講義（旧7帝大で初）
BSフジにて損害保険トータルプランナーならびにプロ代理店に関するPR番組放映
- 2月 平成27年度第2回活力研開催（17日）
平成27年度臨時総会開催（4日）
- 3月 損保協会主催「もっと！防災 東日本大震災5年シンポジウム」開催（朝日ホール）
- 4月 安倍首相主催「桜を見る会」に日本代協会長出席（9日招待）
熊本地震発生（震度7）（14日）
- 5月 改正保険業法施行（29日）
- 6月 関東財務局との意見交換（8日）
平成28年度通常総会（14日）・新任会長オリエンテーション（15日）開催
- 7月 損保7社・損保協会担当部長との懇談会開催（7日）
業界紙3紙との懇談会開催（15日）
平成28年度第1回活力研開催（20日）
代理店賠償審査会開催（27日）
- 8月 損保労連との意見交換会開催（3日）
熊本県代協被災会員座談会開催（26日）
- 9月 地震保険制度創設50周年記念フォーラム開催（岡部会長決意表明）（5日）
日本代協阪神ブロックコンベンション開催（30日）
- 10月 Chubb損害保険誕生（エース保険合併・商号変更）（1日）
金融庁代理店ヒアリング実施（体制整備状況等・100代理店）（10月～11月）
日本代協認定講師養成プレゼン研修開催（11日）
日本代協・公益目的支出計画変更認可取得（12日）
自民党団体総局・予算税制政策懇談会出席（27日）
- 11月 第6回日本代協コンベンション開催（4日～5日）
福岡県代協「ユニバーサルマナー検定」研修会・団体開催（8日）
JC主催国際流通会議・岡部会長パネラーとして参加（19日）
- 12月 損害保険大学課程「コンサルティングコース」受講者募集開始（1日～2月17日）
損害保険トータルプランナー認定証授与式（9日）

- 平成29年 1月 金融庁代理店ヒアリング実施（経営理念・顧客本位等・5店）（10日～30日）
平成28年度「ぼうさい探検隊」表彰式（21日）
- 2月 グリーン基金選考委員会開催（3日）
第2回活力研開催（9日）
秋の金融庁ヒアリング結果公表（16日）
- 3月 臨時総会開催（3日）
損保労連創立50周年記念パーティ開催（岡部会長出席・8日）
代理店賠償審査会開催（15日）
- 4月 安倍首相主催「桜を見る会」に岡部会長・大藪政連会長出席（15日・招待）
- 5月 損保労連との意見交換会開催（11日）
金融庁代理店ヒアリング実施（代理店手数料体系・9店）（29日～6月9日）
- 6月 第36次PIAS実施（2日～9日）
金融庁代理店ヒアリング実施（代理店手数料体系・乗合制度等・4店+ α ）
日本代協通常総会開催（16日）
日本代協会長に副会長の金子智明氏就任（16日総会終了後）
日本代協・公益目的支出計画完了報告（内閣府）（30日）
代協事務局経験交流会開催（30日）
- 7月 損保協会・原（新）協会長来会（金子会長挨拶）（3日）
損保7社・損保協会との懇談会開催（6日）
静岡県代協・会員増強取組ヒアリング実施（機関紙編集室・11日）
業界紙懇談会開催（14日）
第1回活力研開催（19日）
ほけんの窓口グループ・キックオフミーティングに金子会長参加・挨拶（26日・招待）
- 8月 代理店賠償審査会開催（7日）
リングの会創立20周年記念セミナー・金子会長参加（25日・招待）
防災経済コンソーシアム参加表明（31日）
- 9月 代理店賠償審査会開催（19日）
金融庁に「現状と課題」説明（21日）
国民年金基金代議員会開催・平成31年創設予定の全国基金への合併を決議
- 10月 阪神ブロックコンベンション開催（4日）
国民年金基金合併調印式（5日）
望月広愛氏アドバイザー就任（13日）
David Blakesley アドバイザー来日（10月30日～11月11日）
- 11月 第7回コンベンション開催（2日～3日）
損保協会創立100周年記念大会開催（6日）
JC国際流通会議開催（金子会長パネラー・18日）
- 12月 損保協会・損害保険プランナー認定授与式（イイノホール・1日）
- 平成30年 1月 AIG損保誕生（1日）
ぼうさいマップコンクール表彰式（損保会館・27日）

- 3月 臨時総会開催（9日）
代理店賠償審査会開催（19日）
「防災経済コンソーシアム」設立総会開催（金子会長・23日）
- 4月 内閣府「総理と桜を観る会」に金子会長出席（21日）
- 5月 損保労連との意見交換会開催（10日）
防災経済コンソーシアム事務部会において日本代協の活動内容をプレゼン（25日）
- 6月 第37次PIAS実施（1日～8日）参加者14名
通常総会開催（14日）
RINGの会オープンセミナーに野元専務理事パネラーとして出席（23日）
- 7月 ほけんの窓口グループ社員大会に金子会長参加（来賓・京都国際ホテル・19日）
活力ある代理店制度研究会開催（25日）
代協事務局職員研修会開催（損保会館・27日）