代理店実在数18万6,733店に

損保協会　2017年度損害保険代理店統計

損保協会は、日本に損保代理店を有する国内保険会社27社および外国保険会社12社の2017年度末における代理店実在数および募集従事者数などをまとめた。それによると、代理店実在数は18万6733店で、前年度末より4・7％減少した。その一方、募集従事者数は207万2888人と前年度末より0・4％増加した。

募集従事者は増加
個人代理店の構成割合減少

■代理店実在数

代理店実在数は、前年度末より9310店減少（4・7％減）し、18万6733店となった。2016年度に引き続き減少したことになる。

1998年度の59万3872店に比べると約3割にまで減った。

■募集従事者数

募集従事者数は、前年度末より8623人増加（0・4％増）し、207万2888人となった。

2000年に114万5252人であったが、銀行窓販解禁の影響もあり翌年度には157万5195人と一挙に43万人増えた。その後2007年度に200万人の大台に乗った後は、200万人台をキープしつつ横ばいで推移している。

■募集形態別元受正味保険料の構成比

募集形態別に元受正味保険料の構成比をみると、代理店扱が91・5％、直扱（通信販売など）が7・9％、保険仲立人（保険ブローカー）が0・6％となった。

前年度と比較すると、代理店扱が0・1％減少したのに対し、保険仲立人が0・1％増加した。

■専業・副業別、法人・個人別、専属・乗合別代理店数の構成比

専業・副業別では、専業代理店は18・9％（3万5283店）、副業代理店は81・1％（15万1450店）となった。専業代理店は前年度より0・1％増加した。

次に、法人・個人別では、法人代理店が56・3％（10万5215店）、個人代理店43・7％（8万1518店）となった。個人代理店は前年度より1・9％減少している。

また、専属・乗合別では、専属代理店が76・6％（14万2969店）、乗合代理店が23・4％（4万3764店）となった。前年度に比べ、専属代理店が0・7％増加した。

■保険募集チャネル別代理店数の構成比

自動車関連業（自動車販売店、自動車整備工場）の代理店が51・7％と過半数を占め、以下、保険商品の販売を専門に行う専業代理店が19・0％、不動産業（賃貸住宅取扱会社、住宅販売会社）の代理店が11・8％となった。

前年度と比較すると、不動産業の代理店構成比は変わらないが、自動車関連業の代理店が1・6％増加。一方、保険商品の販売を専門に行う専業代理店は1・8％減少した。

■都道府県別の代理店実在数

全ての都道府県で減少した。

全国で代理店数が一番多いのは東京都の2万0496店で、前年度より1014店、5・5％増加した。

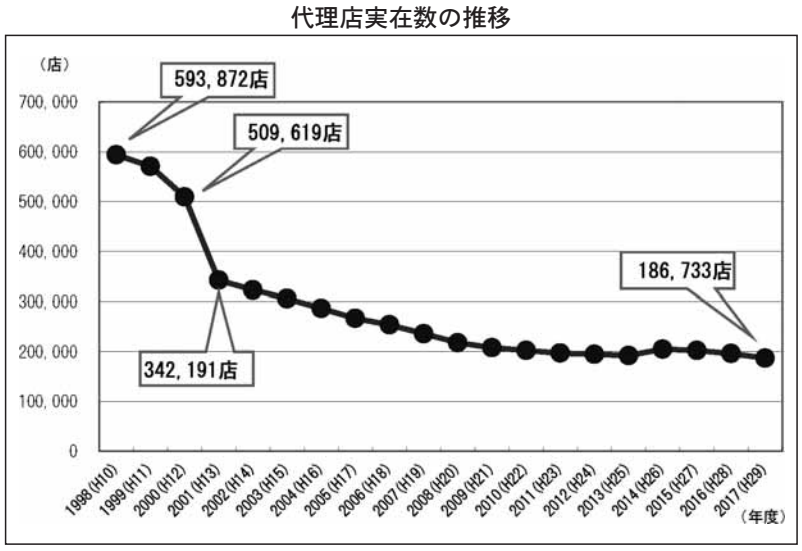
■代理店新設数・廃止数の推移

新設代理店数は1万0108店で、前年度より2191店、17・8％減少した。

他方、廃止代理店数は、1万9418店で、前年度より1014店、5・5％増えた。

新設代理店数は17.8％減

代理店実在数の推移



請求ベース約款等で勉強会

講師はウインライフ　小野氏

大阪代協・和泉支部

大阪代協（池田達哉支部長）は、7月26日午後6時30分から岸和田まどかホールで定例会と勉強会を開催した。勉強会のテーマは「請求ベース約款と事故発生ベース約款」。講師は株式会社ウインライフの小野力氏。

まず、同氏は、請求ベース約款と事故発生ベース約款が問題となり、医師賠償責任保険の保険金支払について争いとなった判例（平成18年東京高裁）を紹介。損保代理店が扱いを間違えた場合には顧客から賠償請求を受ける可能性があると指摘した。

多くの損害保険商品は事故が実際に発生した日を事故日とする「事故発生ベース約款」だが、中小企業PLや医師賠償、雇用慣行賠償などは被害者などからの損害賠償請求日を事故日とする「請求ベース約款」が採用されている。例えば、請求ベース約款である中小企業PLを満期時に事故発生ベースの生産物賠償に切替た場合、保険会社が同じであっても保険金が支払われない事故が起きる可能性がある。

このような「接続問題」を起こさないように『遡及日を合わせる』など代理店として気を付けるべきポイントを4パターンの事例に分けて解説した。

また、最近の傾向として雇用慣行賠償など請求ベース約款の特約が増えており、「遡及日」を合わせることもできなくなっている問題を指摘。業界として対策を考える必要があると述べた。

最後に、代理店賠償も請求ベース約款であり、日本代協の代理店賠償から他社へ切替た場合にも同様の問題が発生するとの説明があった。

参加者からは「日頃あまり意識していなかったが、代理店として注意すべき問題点が解って参考になった」などの感想が出された。

勉強会の様子

大阪経済法科大で9月から「保険論」

9月10日から9月14日までの5日間、大阪経済法科大学八尾駅前キャンパスで寄付講座「保険論」（大学コンソーシアム大阪提供科目）が開催される。東京海上日動、三井住友海上、損保ジャパン日本興亜、㈱ウインライフ、㈱保険工房が講師を派遣するほか、個人で服部元喜氏、大学からは地域総合研究・八頭司彰久客員教授も講師を務める。担当教官は、経済学部・深瀬澄教授。15回の講座内容は次のとおり。

①リスクの基礎知識、②リスクマネジメントの基礎知識、③保険契約の基礎、④保険可能なリスクの分類と保険商品、⑤貿易と保険、⑥保険の歴史、⑦住まいの火災保険の基礎、⑧自動車保険の基礎、⑨アンダーライティングと損害調査、⑩企業のリスクと保険、⑪傷害疾病保険の基礎、⑫パネルディスカッション「地震災害と保険」、⑬保険の構造と特徴、⑭保険の経済分析、⑮総括

初期投資0円でLED照明に切り替えて電気代を大幅削減!
LEDエスコシステム
自己資金で設備投資する時代は終わりました。「LEDエスコシステム」は、設備投資費用（水銀灯および蛍光灯からLED照明に切り替える費用）を、大幅に削減された電気料金削減額からサービス料としてお支払いいただく仕組みです。「LEDエスコシステム」の活用により、初期投資0円ですぐにコスト削減&省エネ効果の高いLED照明化を実現することができます。
1 メリット 初期投資が0円
LED照明への切り替え費用は電気料金削減額からのお支払いとなりますので、資金をご用意いただく必要はありません。
2 メリット 最適なLED照明をオーダーメイド
LED照明は大手家電メーカー工場で、お客さまの環境に最適な照明をオーダーメイドで製作。厳しい品質テストを実施の上、確かな品質の製品をお届けします。
3 メリット 資金活用がしやすい
設備コストはエスコ事業者が負担するため予算化が不要。買取ではなくエスコシステムのため償却も不要。また導入初月からコスト削減が実現し、キャッシュフローが改善します。
4 メリット お支払い金額は削減分から算出
サービス料金は削減された照明用電気料金の内からお支払いいただきます。契約期間終了後は無償譲渡いたしますので、お支払いなしで削減効果が続きます。
日本全国5000施設への導入実績
安心のLED全国ネットワーク　日本全国多業種へ導入し、コスト削減と省エネの推進を実現しています。
日本百貨店協会様が推奨!
日本百貨店協会の環境委員会にて、エスコシステムの活用を推奨いただき、既に全国40施設で実施しております。
株式会社 廣済堂　http://www.kosaido.co.jp
ライフスタイルデザイン事業部
〒105-8318 東京都港区芝浦1-2-3 シーバンスS館 13F　TEL 03-3453-0774
【大阪営業所】
〒550-0002 大阪市西区江戸堀1-9-1 肥後橋センタービル 5F　TEL 06-6444-0066