

2019 年度 第 1 回教育委員会議事録

日 時 2019 年 4 月 19 日(金) 10:30 ~ 17:00

会 場 日本代協 会議室

出席者 石川委員長

(敬称略)

ブロック	委員名	ブロック	委員名	ブロック	委員名	ブロック	委員名
北海道	伊藤	北東北	西村	南東北	庄司	上信越	古瀬
東関東	村田	南関東	丹野	東京	雨宮	東海	松山
北陸	中村	近畿	関西	阪神	門口	東中国	藤原
西中国	井手	四国	渡部	九州北	坪口	九州南	玉城

事務局: 山口副会長、小見常務、鈴木部長、工藤部長

〔配布資料〕

- ・ (資料1) 損保大学課程コンサルティングコース受講申込状況(日報)
- ・ (資料2) 損害保険大学課程・合同運営会議(2018-4)資料抜粋
- ・ (資料3) セミナー講師との意見交換会資料抜粋
- ・ (資料4) 2019 年度コンサルティングコースセミナー開催日程・会場一覧表
- ・ (資料5) 損保大学課程教育プログラム実施要領の改訂
- ・ (資料6) 無料視聴期間利用者登録状況
- ・ (資料7) ネットチャンネル案内メール、FAX
- ・ (資料8) 日本代協アカデミーネットチャンネル覚書
- ・ (資料9) 情報収集ヒアリングシート(別紙)
- ・ (資料10) 大学講座講師派遣大学一覧
- ・ (資料11) 損害保険大学課程各コースの認定状況等
- ・ (資料12) 目指せ! 三冠王
- ・ (資料)

決定事項

雨宮委員が副委員長に就任

3PT「アカデミーPT」「情報収集 PT」「テキストカリキュラム PT」のメンバー決定

5 月末までに都道府県代協役員(支部役員を含む)の全員登録を目指すこととした。

・継続検討事項

1. 日本代協アカデミーの今後の展開
2. 情報収集の今後の展開

議 事

(進行) 石川委員長 (書記) 中村委員

1. 議事録作成者の指名、出席者の確認

教育委員 16 名、山口副会長、事務局 小見常務、鈴木部長、工藤部長

2. 石川委員長挨拶

コンサルティングコース受講者募集結果は一昨年に迫る総数 2,055 名の申込があり、全ての都道府県が

目標を達成することができた。一方で日本代協アカデミーがはじまり、現在試聴期間利用者登録の段階である。日本代協独自の教育システムの箱が漸くできたという状況で、これから教育委員が一丸となって活きたコンテンツをつくり、徐々に浸透させていきたい。今の時点では賛否両論あり皆様は不安を感じることもあるかと思うが、決して不安視する必要はない。コンサルティングコースについても 10 年近くかけて、漸く認知され一定の評価を得ているという事実がある。教育の仕組みやシステムも直ぐに評価されるとは思わない。平成最後に産声をあげて、おそらく認知されるのが令和 5 年とか、また必要とされ評価されるのが令和 10 年とかになるかもしれない。それらを踏まえて真剣に日本代協アカデミーを創っていくことについて、本日は時間をかけて建設的な議論をしていきたい。

3. 山口副会長挨拶

ある委員会で、委員から「日本代協アカデミーについての必要性がわからない」という話がでた。保険会社の e ラーニングで充分じゃないかという意見である。それが日本代協アカデミーの現状なのかなという部分もありながら、「いやそうじゃないよ」という話をした。

保険会社の e ラーニングで事足りる部分も確かにあるが、でも「これから我々が代理店として勝ち残っていくため・業界全体に対するお客様の満足度向上に繋げる」ためには、日本代協アカデミーが必須の教育システムになるという教育委員会の中で信念としてのコンセンサスを持って欲しいと思う。

仮に保険会社の e ラーニングがあったとしても保険会社目線の教育システムであって、代理店目線のシステムとして、将来を見据えて自分たちでつくっていくことを基本的な考えとして持ち、そのような姿勢で取り組むことが必要である。その結晶として日本代協アカデミーが出来上がっていくのかなと想像している。

その委員会で日本代協アカデミーについては、「主管は教育委員会ですが、これは会員皆で作りに上げていくもので、中身に関しては知恵を出し合いより良いものにして行く事が必要である」と伝えた。

まずは視聴期間の利用者登録をこれから 1 件でも増やしていくために教育委員の皆さんが幅広く声かけをしていただき、日本代協アカデミーの発展に力を注いでもらいたい。

4. 委員会役員人事、PTメンバー変更

石川委員長の指名で雨宮委員が副委員長として就任した。

なお、鈴木部長が 6 月末で退職することになり、後任に工藤部長が就任することになった。(4 月 1 日付で三井住友海上から日本代協に出向)

【PTメンバー変更】

アカデミーPT(7名) 石川委員長 渡部 庄司 村田 中村 門口 玉城

情報収集PT(6名) 丹野副委員長 坪口 伊藤 松山 関西 井手

テキストカリキュラムPT(4名) 雨宮副委員長 藤原 西村 古瀬

【PT開催日程】

アカデミーPT・情報収集PTを合同開催 5月11日土曜日 10:30~17:00

アカデミーPT・情報収集PT・テキストカリキュラムPTを合同開催 6月5日水曜日 10:30~17:00

5. 損害保険大学課程の運営

(1) 2018年度受講生募集結果(報告)

丹野副委員長より資料に基づき、募集結果がSJNK, AIG社を筆頭に2,055名となった旨説明された。

(2) 合同運営会議報告(報告)

雨宮副委員長より資料に基づき説明された。

【主な内容・意見等】

・セミナーアンケートでは「大いに役立った」「役立った」という回答がほぼ 9 割以上となっており、内容につ

いてほぼ不満はないと考えられる。

・事前課題に取り組んで来ない受講者が少なからずいる。

マイページやセミナー開催メールに記載されているが、見ない人がいるので、機会あるごとにアナウンスをしていく必要がある。上期セミナーのトークスクリプトに文言を予定である。

・セミナー欠席者も一定の割合でいるので、やはり機会あるごとに声掛けが必要。

(3) セミナー講師との意見交換会(報告)

雨宮副委員長より資料に基づき説明された。

【主な内容・意見等】

・セミナー前の講師との事前打ち合わせについて、講師からメールの返信がこなかった場合、念のため電話で確認すること。またその旨事務局にも連絡のこと。

・ディスカッション終盤に雑談をしている受講者がいる。講師が全ての受講者をみることはできないので、教育委員が受講生の周りを歩くと雑談対策となる。

(4) 2019年度コンサルティングコースセミナー実施スケジュール(報告・確認)

雨宮副委員長より資料に基づき説明された。第2回分で開催通知書未提出のブロックは至急報告のこと。

(5) 損保大学課程教育プログラム実施要領の改訂について

小見常務より資料に基づき、損保協会の委員会に諮られ承認された旨説明された。

6. 各PT検討状況

(1) 募集推進(報告)丹野副委員長

今年度の募集目標は、「前年同様 840 名(各都道府県別も同数値)を考えている」と説明された。

【主な内容・意見等】

・募集に際し、トータルプランナーの専業代理店の取得者の数を知りたい。

損保協会から教えてもらうことはできない。代理店毎のトータルプランナー数を把握するためには、福岡のような会員リストを作っていく必要がある。鹿児島や熊本が会員増強の取組で始めたようにリストを作成し、積み上げ方式でコツコツ作っていく必要がある。

・トータルプランナーの更新について、昨年までで更新勧奨は終了したが、第14期認定保険代理士で年度跨ぎで認定された方が7名いるので、対象の方へ更新勧奨は個別に実施していく。

(2) 日本代協アカデミー(報告・審議)

無料視聴期間利用者登録状況 石川委員長

直近の状況で代理店数が443店・利用者数が1,124名と低調な状況である。

ここから日企社関社長を交えた論議を実施した。

・新コンテンツについて、持参されたリストを基に説明された。

都道府県代協訪問シリーズ、代理店経営実践シリーズ、代理店体制整備シリーズについて解説された。

教育委員の方には是非新コンテンツの要望をいただきたい。

これに対し、石川委員長より、PTで魅力ある日本代協独自のコンテンツ考えていく。日本代協主体でコンテンツを開発して行きたいので、今後日企社でコンテンツをアップする場合は事前協議をお願いしたい。

事前協議については、例えば正副委員長や各委員に視聴版を渡し、問題の有無の確認後に進めるなどの方法を検討する。

・視聴期間の登録方法が良くわからないという質問が多い。

これに対しては、日企社でわかり易い登録方法の動画を用意する。

・利用料の値下げを検討できないか。

現在システム開発にかなりの金額を要している。今後利用者数の推移を見ながら、利用者が増えて行けば割引、値下げなども考えていく。保険会社に情報コンテンツなどの利用を可能にすれば、利用料は増えて行くと思われる。

・仮登録から本登録についての手順と本登録をしない方の手順を確認したい。

6月の月上旬に本登録に関する案内を日本代協に登録されているアドレスにメールを送る。このメールにあるURL から申し込みとクレジットカード決済の処理をしていく流れである。これもメールだけでは不安なので、動画も用意する。なお、本登録については、何もしなかったら本登録はされない。試聴期間に仮登録した方が、自動的に本登録されることはない。利用料の支払いはクレジットカード決済のみである。

・福岡に代理店本部とは別に支店も複数あり募集人が400名ほどいる代理店があるが、そういう場合に登録するのは大変だが、どうしたらいいか。

日本代協に登録されているメールアドレス単位に管理者IDがいくので、例えば直資代理店のように拠点の支部等で日本代協に登録さえしていれば支部単位で管理者IDが発行できる。そうでない場合で登録する募集人数が多い組織では通常ならIT専門部署があると思うが、数が多ければ日企社が協力する。

課題と今後の展開

石川委員長より日本代協アカデミーに関し、我々教育委員は共通の認識を持たなければならない。それは現段階では日本代協アカデミーネットチャンネルという箱ができた状況であり、完成形ではないし、これから育て、創り上げていくものである。コンテンツも会員の要望などを踏まえ、我々が創っていくものである。現場で代理店活動をし、状況をよく理解している我々主導でシステムを構築していかなければならないということである。

こうした認識を念頭に、現状の課題、今後の展開について検討していきたい。

【現状の課題】(各委員からの意見)

- ・登録の仕方がわからない。仮登録から本登録に自動移行されるのではと心配。
- ・利用料が高い。
- ・各種会合で説明しているが、仮登録の増加に結び付いていない。
- ・コンテンツが少ない、2月から増えていない。
- ・いろいろな会議で説明しているが、盛り上がりを感じられない。どう情宣していくかが課題。
- ・結果として情宣が足りない。
- ・丹野副委員長より、ここで意見を集約すると一番の問題点はコンテンツである。次に案内方法や説明方法がわからない・不足している。次に利用料となると思う。利用料に関してはそれぞれの言い分があるが、日企の話のとおりだと思う。コンテンツについては魅力あるものを用意しなければならない。案内方法については登録の説明をどう解消していくかということを検証すればいいのではと思う。

【今後の展開】

石川委員長より400店位登録しているが、この代理店は意識が高いと思う。体制整備にしても取組はしっかりされている若しくは取り組まれているところだと思う。エビデンスの重要性の認識、マニュアルも保険会社からもらったものをそのまま使わず自社のものを準備しているなどプラスアルファが加えられていて、PDCAを回すことを重要視しているところだと思う。一方で全くメールを見ていない・全く関心がない会員もいて、メールアドレスが募集人全員にない代理店も居てなぜかと聞くと必要ないからと答えたりされている。それくらい2極化している。そのリテラシーの差を埋めるのも教育委員の一つのテーマだと思う。

では具体的にどうすればいいのかというと今の状況で登録数を増やしていくためには、皆さんのお膝元の少なくとも影響力のある役員に対しては一人一人登録を願い、その間にコンテンツが充実していけば、その影響力のある役員達はその募集人に進める。とそのような方向でまずは進めていく方法がいいと思うが、皆さんの意見を聞きたい。

(各委員からの意見)

- ・地元で身近な有名代理店が出演するコンテンツができれば、登録数が増えることに繋がらないか。
 - ・都道府県代協の委員会で皆 PC 端末を持参しそこで登録していったらどうか。
 - ・日本代協アカデミーの募集と中身のコンテンツについては切り離して別に考えないとダメだと思う。長年の努力の結晶を増やさないといけない。教育委員会が威信をかけて勧めないといけない。
- 7月から課金されるので、課金前のこの4月・5月くらいが勝負だと思う。一旦は強力に呼びかけてメンバーの半分くらいを登録させる動きをせざるを得ないのではないかと。4月・5月までにしっかりと見てもらったメンバーが課金に入ってもらおうという様にならないと大変なことになるように感じる。ブロックに1人いる教育委員だけではなく都道府県代協会長や理事にも強力に推進・情宣してもらわないと限界がある。
- また登録状況の名簿を開示することはダメなのか。その情報を基に電話等で勧奨したい。名簿は出来れば direct で毎週送ってもらいたい。
- ・会長・ブロック長と連携し三冠王を睨んで仮登録数を増やしていくことも大切である。

(結論)

- ・5月末までに都道府県代協役員(支部役員を含む)の全員登録を目指すこととした。
- ・ツールとして毎週火曜日に教育委員宛てに direct で登録者情報を取扱注意で送信する。

(3) 情報収集(報告・審議)

ヒアリング実施状況

丹野副委員長より、今回実施したヒアリングに関し、問題点等、感想も含めて聞かせていただきたい。

(各委員からの意見)

- ・対象代理店は噂通りというか流石だなということであった。終わって文字だけではもったいない、写真だとか動画などを利用すればもっと伝え易いなと思った。今後は写真・動画があった方がいい。
- ・感じたのはお客様中心に物事を考えて動いているということ。
- ・私1人だけが聞いてももったいないなと思った。
- ・お客さん本位で生損保のバランス、体制整備ができていところで、増収率も大きいところ。社長が50歳で代理店として仕上がったところであった。
- ・お客さん目線以外にも体制整備ができていところであった。
- ・地元の大きな代理店で、近いところで済ましてしまい和気藹々としすぎて3~4時間かかってしまい收拾がつかなかった。あまり知らない代理店にアポって行くべきだったのかもしれない。
- ・問題なくスムーズにできた。京都で2店舗保険クリニックFCもやられているところに行ってきた。他に独自の取り組みでネットを使用した海外旅行傷害保険、クラシックカーの自動車保険もネットで引き受けしているところで、体制整備もしっかり対応している代理店であった。
- ・大阪で規模的にもぴったりだったこともあり、過去に教育委員だった代理店へ行ってきた。問題はなかった。
- ・研修生を経て20年以上やられていて、先々のことを考えてBCP対策もしっかりやっている、小規模だけど真面目で且つ確実に営業されているところだった。
- ・リングの会を立ち上げた代理店で、生命保険の手数料が高く、病院関係など得意分野がある代理店に行ってきた。
- ・社歴も長く3代目社長のところにヒアリングさせてもらった。数少ない東海TQの老舗代理店であった。
- ・あいおいニッセイ同和損保の日本生命と共同募集をされている代理店で、熊本県のイオンタウンに来店型店舗を構えているところであった。
- ・熊本県の代理店が沖縄訪問の際にお願いして後日記載したものを送ってもらった。
- ・東京は正副の会長に相談して進めた。ある程度整ったところということで自分の代理店をやればいいでしょうということを言われ、自店でヒアリングシートを作成した。会長にチェックをしていただき推奨理由も書

いてもらった。

・神奈川は南関東ブロック内で会長へ相談し、趣旨が明確でなかったこともあり、規模的に合致した東海のTQ代理店にヒアリングしてきた。これでよかったのかという疑問は残った。

今後の展開

丹野副委員長

今回は情報収集ということで、元々金融庁から代協が好取組事例を所有しているという話から始まったとのことだが、好取組事例というのは、そもそもどういったものを指しているか確認したい。

小見常務

2016年秋に金融庁の100店ヒアリング、その後5店ヒアリングが実施された。その中で何を見ていたかという業法改正を施行するだけではなかなか浸透しないと考え、プリンシプルベースの業務運営基準「顧客本位の業務運営」という枠を設け、その中でどんどん高みを目指してほしいと考えた。代表者が地域密着で経営理念をしっかりとっていて、その従業員とどう想いを共有してやっているか、浸透のためにどうしているかが一番多い質問であった。詳細項目ごとにどのように取り組んでいるか。顧客情報・対応履歴はどう記録しているかということが重要なようであった。会社の仕組みとして従業員とどのようにやり取りしているか。日報・週報や朝礼・会議などという開催方法か。その結果お客さんの対応はどうか。そして成績はどうなったか。また経営理念にあわない社員はどうしているか。回答する方も大変であるが、ヒアリングシートをもっと細かくした方がいいと思う。いざモニタリングがあれば、そういうことを聞かれるので。

補足・提案になるが、代理店単位でヒアリングよりも、テーマ単位でも考えてみてはどうか。例えば日報はどうやっているか。高齢者対応・BCPはどうなっているか。スピード感を考えれば、モニタリングの項目でも悩んでいることでもいいし、テーマを基準にしたら早く集まるのではないかと。聞くタイミングとスケジューリングが重要になる。Web会議も利用して推進いただきたい。

丹野副委員長

そもそも最初のヒアリングシートの設定が甘かったように思う。動画作成や取材も含め情報収集PTの中で議論して決めていきたいと思う。ヒアリングについては一部を除いて、皆さん割とスムーズにできたようであるが、今後はこれを更に広げていく必要がある。アカデミーと同じように、情報収集の方法をブロックで都道府県代協まで広げていくため、情報収集PTで検討して行く。

(4) 大学等における講義・授業等の講師育成(報告) 石川委員長

今年度も大学講座講師プレゼンテーションスキルアップ研修も10月に予定している。

講師:角田講師(東京海上日動HRA)

なお、7月9日琉球大学にて教育委員長として講師をしてくる。

7. 損害保険トータルプランナー社会的信認度向上策(報告・審議) 鈴木部長

(1) 12/6(金)トータルプランナー認定授与式・交流会(報告)

今年度も12/6(金)に飯野ホールで開催される。

(2) トータルプランナーの人数、認定証発行状況(報告)

有効な認定者数は2月末現在で12,380名となっている。取得者総数が13,968名なので1割強が資格を失っていることになる。認定証発行状況はカード型の枚数は6,160枚発行される。

(3) トータルプランナーのいる代理店登録状況(報告)

代理店の検索サイトへの登録は53%となっている。

8. その他

(1) Web会議に向けた事前準備 鈴木部長

正副委員長と試しにWeb会議を実施した。

Web 会議用のアプリ登録関係資料を作成し配布する予定であるので、それに沿ってアプリの登録を願いたい。

石川委員長

V-CUBE のアプリを入れることになるが、そこは問題ないと思う。iPad が理想である。スマホを利用すると途中で電話がかかってくると中断されてしまうので。また使用時は個室がいいと思う。業務をやっている人が周りにいると気になってしまうので。

(2) PR 企画 各代協 PR 企画の視聴状況 小見常務

都道府県で再生回数に差がでている。富山が 10,000 回を超えていて、沖縄も 8,000 回を超えている。栃木もすごく頑張っている。見た人がチャンネル登録すればそこから更に拡散する。YouTube のいいツールができたと思って PR 動画を利用してほしい。これはアカデミーの宣伝にも繋がるので横連携で推進してほしい。

(3) 国民年金基金の「取次業務」の取扱いについて 小見常務

国民年金基金の「取次業務」に関しては 3 月 15 日に都道府県代協の会長名でレターを出している。

都道府県代協と全国基金が契約することができるようになり、契約をすれば皆さんのお客様で国民年金基金に加入したい場合は、紹介・取次ができるということである。本日 4 月 19 日が日本代協宛報告締めとなっているが、申込があったのは 20 代協ほどである。

〔次回開催〕 2019年6月21日(金) 10:30～17:00

以 上