

2019年度 第4回企画環境委員会 議事録

日 時 2020年1月21日(火) 13:00~17:00

会 場 日本代協 会議室

出席者 20名(西中国ブロックは代理出席)

(敬称略)

ブロック	委員名	ブロック	委員名	ブロック	委員名
北 陸	木下 幸太郎	南関東	丹沢 悟	東中国	清水 浩史郎
北海道	瀧中 公也	東 京	井上 泰弘	西中国	宮下 香津恵
北東北	佐々木 正志	東 海	橘 恭浩	四 国	安富 良
南東北	大川 淳	北 陸	平田 進	九州北	石井 将史
上信越	神林 英樹	近 畿	西山 裕次	九州南	廣重 真
東関東	大徳 和人	阪 神	先小山 剛		

<担当副会長> 山口 史朗 <事務局> 常務理事: 小見 隆彦、特命部長: 小出 鋭(記)

:委員長、 :副委員長

<委員会での決定事項>

- ・代理店賠償情宣チラシを全代協へ提供
- ・共通化・標準化の提言内容の委員会案を提出(2/21目標)

議 事

.挨拶

1. 木下委員長挨拶

- ・新しい年を迎え、2020年もよろしくお願ひしたい。
- ・今年の干支は子(ねずみ)である。ねずみはたくさんの子を産むことから繁栄の象徴とされ、子年は縁起のいい年と言われている。
- ・オリンピックイヤーでもあり、様々な活動に取り組む契機としていただきたい。
- ・先日、ヤマト運輸とセブンイレブンのビジネスモデルが限界にきているとの新聞記事を目にした。両社は消費者の利便性を追求し、業界大手に成長してきた企業であるが、お客様の価値基準の変化への対応が遅れ、苦境に立たされている。
- ・保険業界にも同様なことが起きており、その根本的解決に向けた手段を講じるのが企画環境委員会の役割と考える。
- ・残り2回の委員会で諮問事項に対する答えを出して、会員にしっかり伝えることが重要である。積み残していること、遣り切れていないことに総力を結集していただきたい。
- ・また、次期メンバーへ我々の2年間の軌跡を引き継ぐことを理解いただきたい。
- ・本日も長時間の論議となるが、よろしくお願ひしたい。

2. 司会進行・議事録作成者の指名

- ・司会進行に神林副委員長、議事録作成者に事務局が指名された。

.審議事項

1. 前回委員会の振り返り

- ・前回の企画環境委員会の論議内容、決定事項等を議事録で確認した。

2. ブロック活動報告

(1) 代理店賠償セミナー報告

- ・今年度の代理店賠償セミナーの開催状況について確認し、報告ベース全体で 24 回(兵庫県代協 20 回・やまがた代協 2 回・広島県代協 1 回・香川県代協 1 回)という実態であった。
- ・兵庫県代協は保険会社の社員向けセミナー開催に集中的に取り組む、新入会員の紹介にも繋がるなど、一定の成果が出ている。
- ・また、募集人数 80 名規模の共済別働体の会員が代協経由で代理店賠償の情報を入手し、加入に至った事例が報告され、保険会社の社員の認識が薄い感があるのではとの意見が出された。
- ・保険会社の業務連絡会開催方法が集合方式から Web 方式へ移行されてきており、今後工夫が必要であることを共有した。

(2) 個別事案

- ・前回委員会以降の具体的な個別事案は 4 件のみで、ディーラーの自動車保険の中途更改案件等に加え、かんぼ生命の不適正募集疑義案件が報告された。
- ・解約の不利益を告げずに自動車保険の中途更改を行ったディーラーの社長宛に、代協会長名で注意喚起文書を送付した事例が報告された。送付して数日後の早いタイミングで、当該ディーラーから引受保険会社へ相談があり、当該保険会社から代協役員へ照会があり、一定の牽制効果はあったと補足した。
- ・木下委員長より、不適正募集モニタリングの目的や個別事案の守秘義務について改めて説明した。
- ・かんぼ生命関連で、健康状態告知有り引受不可の案件で、被保険者を配偶者に変更し、無面接で手続きしたと思われる事例が報告された。最近、契約調査協力の郵便が届いたとのことで、事実関係をありのままに記入するようアドバイスをした。
- ・詳細確認中との前提で、以下の報告があった。契約時点では併用住宅で、その後空き家となった建物に火災共済を付保していたが、台風被害で 150 万円程度の損害が発生し、共済金請求をした際、損害調査する中で用途変更未了につき支払不可と案内されたとのことである。損害額 30 万円程度であれば損害調査不要と案内され、金額を修正した見積書を提出し、共済金 30 万円を受領したとのことである。
- ・ハウスメーカーの賃貸住宅オーナー向け火災保険のパンフレットの中で、住宅購入者割引を適用することで「他の代理店で保険に加入する場合と比較して保険料が安くなる」との記載があり、当該保険会社の現地支店に質問書を送付した事例が報告された。当初は不適切文言を修正するとの回答であったが、その後は社内審査をパスして問題無し、と回答が変遷した。回答内容の矛盾を質したところ、開き直った態度を示し、対応に苦慮しているとのことである。
- ・前回セミナー受講した独禁法の理解促進に向け、木下委員長より分かりやすい資料を連携するとの提案があった。
- ・事務局より、顧客 ID(会員)を使用してペーパーレス申込で契約するとポイント付与される自動車保険について、Web 活用による募集経費の削減効果等を会員に還元する仕組みで、ノベルティではないと整理されて認可されたと説明した。「ポイント」という表現を使用していて紛らわしいので注意が必要。
- ・各地で頻発する自然災害に付け込んだ特定修理業者の横行事案が報告された。チラシ配布によるアプローチに加え、テレアポ方式も増えているとのことである。
- ・ドローンを活用して適正な損害調査を実施する業者も増えつつあるが、航空法の規制に留意することを共有した。
- ・保険会社による大型合併誘導、ディーラーとの提携提案等の報告が出されたが、次月開催の活力研で保険会社の公式見解を確認の上、必要に応じて対応することとした。

3. 代理店賠償の推進

- ・島根県代協が代理店賠償セミナーの案内時に使用する目的で独自作成し、チャブ保険承認済みの代理店賠償情宣チラシを共有した。
- ・印字された QR コードから本委員会で制作した説明用動画を視聴できる仕様となっており、代協名の部分を変更して全代協で活用できるよう、案内することとした。

4. 共通化・標準化の推進

- ・木下委員長にて前回委員会までに出された91の提言を分類し、その後東京代協からの17の提言を追加し、神林・平田両副委員長をリーダーとする2班に分かれて、約60分内容を精査した。
- ・各リーダーの責任下で、提言する・しないを選別し、1ヶ月以内に委員会案を取り纏めることとした。
- ・木下委員長より、2020年度日本代協事業計画で各代協からの提言内容(企画環境委員会関連)の対応案を説明し、商品規定・料率体系等の改善要望の検討を行う方向であると補足した。

5. チャンネル競争力強化策について(代理店の価値)

- ・木下委員長の発案で、現在日本代協アカデミーの情報コンテンツ内で公開されている橘委員が講師を務めたセミナー「代理店の悩みの全てを超越する組織化のすすめ」の結びの部分「保険代理店の未来展望」(約9分)を全員で視聴した。
- ・橘委員より、セミナーで触れていない部分も含め、以下の通り自社の状況を包み隠さず披露いただいた。
- ・チームでお客様を守ることを基本に、メンバー全員で考え、行動する指針を掲げている。
- ・人・組織・未来をキーワードとして、「採用と育成」で計画を達成することを念頭に、地域のハブ(hub)としての役割を目指し、保険代理業を若者が憧れる職業にしたいと常々考えている。
- ・2010年から新卒採用を開始し、2020年4月は4名が入社予定である。インターンシップを積極的に受け入れ、毎週3名程度の応募がある。実際の営業現場へ同行させて職業体験することでアンケートの評価も上々である。新卒営業職の配属先は、5部門(営業・FP・住宅ローン・CS・不動産)の選択肢を設けている。採用活動には、リクルート動画の制作・専用サイトの開設・就活ブースへの出店等で年間数百万円を投じている。現在の全社員数は80名で、40名が固定給(うち19名が新卒)である。
- ・高齢募集人も受け入れており、自前で規定を策定し、70歳を目途に毎年2~3名が引退している。
- ・社員教育は自社独自体系で実施している。社員のモチベーションを維持するため、人事評価は階層別の成長シートを導入し、自己評価・上司評価・会社決定評価で翌年の昇給・昇格が決定する仕組みで、評価基準を明確にしている。現在28歳の部長職が在籍している。賞与はチーム毎の予算達成状況で評価している。自身の後継者候補も順調に育っている。
- ・会社創設時から契約募集には関与せず、会社経営に特化しながら保険を中心に金融関連の事業に投資し、成功と失敗を繰り返してきた。経営者として心掛けていることは、立案した計画は即実行に移し、半年間集中投資し、継続可否を見極めことである。
- ・木下委員長より、経営者としての覚悟がブレないことで事業拡大やしっかりした組織作りで会社が成長しているとの感想を述べた。また、チャンネル競争力の根底にある代理店経営者としての姿勢を会員に伝える必要があることを共有した。

6. 活力研に向けて

- ・木下委員長より、2/18に開催される第2回活力研のテーマ「保険会社のチャンネル戦略と代理店の対応について」を説明し、各社からの公式見解に基づく論議を行い、代協側の思いを伝える考えを示した。
- ・山口副会長より、保険会社主導の代理店統廃合に関し、噂レベルの話に右往左往するのではなく、活力研で論議された内容を議事録にて確認するよう補足した。

・報告事項・情報共有事項

1. 理事会・ブロック長懇談会報告

- ・事務局より、配布した三冠王関連資料、日本代協ニュース、理事会議事録・ブロック長懇談会次第の内容に沿って説明が行われ、以下の補足をした。
- ・三冠王の直近状況を説明し、1代協が三冠王確定と報告した。
- ・仲間づくり推進入会 Active キャンペーンの2つの表彰基準を説明した。
- ・2020年12月までの日本代協公式行事の日程等を共有した。

・その他・閉会

1. 情報提供

- ・事務局より、1月1日にスタートした47代協+日本代協のリレー形式の動画企画の概要を説明し、日本代協 YouTube チャンネルへの登録を要請した。
- ・次に、国民年金基金のメリットを記載したチラシを配布し、自営業者への情報提供ツールとして活用するよう案内した。
- ・日本代協アカデミーのID登録数の現況を共有し、保険会社のコンプラ・商品研修の先にある顧客本位の業務運営の実践には、日本代協アカデミーの活用が必須であることを説明した。階層別の社員教育モデルプランのシートを提供するので、参考とするよう紹介した。
- ・続いて、自社のサイバーセキュリティ対策に関して各保険会社が損保クラウドを推奨していると説明し、対策に遅れが生じないよう改めて要請した。PCのウィルス感染を監視・分析するサービスも出始めており、一例を紹介した。

2. 山口副会長挨拶

- ・長時間の論議、お疲れ様と申し上げたい。
- ・保険代理店のサイバーセキュリティ対策と所属募集人の社会保険加入は、近い将来委託条件になる可能性もあり、個々に対策を打つべきと考える。
- ・このメンバーでの委員会もいよいよ第4コーナーを回り、ラストパートの段階であることを意識していただきたい。
- ・共通化・標準化の推進に関しては、各グループで真剣に論議いただき、感謝申し上げます。提言したこと全てを実現させることが理想ではあるが、実際は実現可能なものと困難なもの等があり、その中で委員会としての哲学を示していただきたい。
- ・我々の業界としてあるべき姿の具体案として提言いただきたい。最終的な提言に至るまで一汗二汗かいていただくこととなるが、皆さんの思いを込めて取組みことが重要と考える。
- ・昨年7月に橘委員のセミナーを直に聴講したが、経営者としての覚悟や腹の括り方に関して大いに共感し、学ぶべき点が多かった。
- ・また、人材育成にかける思いや保険業界に対する愛情と熱を感じることができるセミナーであった。
- ・次回が現メンバーで最後の委員会となるが、6月の任期満了まで職務を全ういただきたい。

以上

次回開催日 2020年4月10日(金) 13:00-17:00