

2020年度 第1回企画環境委員会 議事録

日時 2020年4月10日(金) 13:00~15:20

会場 Web会議

出席者 20名

(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	濱中 公也	東京	井上 泰弘	西中国	五十川 学
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: 大谷 隆(記)

:委員長、 :副委員長

<委員会での決定事項>

- ・各損保会社の本社と現場の乖離につき情報を広く集め都度、委員会に報告する。
- ・討議した「共通化・標準化」については事務局で再精査し損保協会に提言する。

議 事

挨拶

1. 木下委員長挨拶

- ・初めてWeb会議という形で行いご不便掛けますが、事情をお察しいただき参加願います。
- ・2年間皆様にご尽力いただき最終回を迎えることができた、本来であれば盛大に打ち上げを行いたかったが、今後は皆様との友情を温めながら頑張っていきたいと思います。
- ・皆様にお役立ちいただける様々な情報等をこれまで論議してきたが、今日最終で確認いただきたいのが、損保協会に提案する「共通化・標準化」です。
- ・神林副委員長と平田副委員長に小グループを作っていただいてまとめていただいたので本日よりと結論を出してまいります。

2. 司会進行・議事録作成者の指名

- ・司会進行に木下委員長、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

- ・配信済みの議事録にて内容を確認した。

2. 2020年度日本代協事業計画

- ・前年度と変更ある箇所と提言頂いた内容ををマーカーしているので読んでください。
- ・「業界の共通化・標準化の提言」について、皆様から要望を頂いた関連するものを事業計画の中に

取り入れており2020年度も引き続き提言していきます。

- ・「商品規定・料率体系等の改善要望」についても損保協会の方へしっかりと提言していきます。
- ・「活力ある代理店制度の構築」につき「改正保険業法対応の支援」については当委員会に関連するところであり金融庁にしっかりとプラス・マイナスの面を含めた様々な声を提言していきます。
- ・「代理店賠償の普及と経営品質向上」につき、お陰様で加入率が84%までふやすことができました、本当にありがとうございました。とはいえこの業界に従事する方へ広く提案できていないのでしっかりと対応していきます。
- ・「代協活動の現状と課題」(冊子)は次年度も企画環境委員会に担当していただくことになります。
- ・補足として新しく理事になるメンバーについては年2回重点的に勉強会を実施し情報の落とし込み・理解・共通のベースを作っていただきたい
- ・山口副会長より現状と課題と活力研について企画環境委員会のメンバーは熟読ししっかりと身に付けて欲しい、特に活力研については新しいホームページの会員専用書庫に議事録が載っているので精読していただきたいとの補足があった。
- ・引継ぎについて質問があり、は事業計画書だけでなく過去の議事録含めて説明して欲しいと委員長より回答した。

3. ブロック活動報

各ブロックより活動報告があった。

・(九州南)

沖縄で賠償セミナーが好評だった。スモールリペアの報告があったが、現状では抗いようがないと回答している。

・(九州北)

ブロック協議会事態中止となってしまったが、不公正事案については問合せが有るので報告していきます。

・(四国)

賠償セミナー実施してきたが責任者が参加していないことが多くタブレットで動画を見せて声掛けできる体制をとっている。徳島は積極的にセミナー開催するも高知、愛媛は遅れている。

・(西中国)

賠償セミナーはあいおい社がプロ会等の場で積極的に開催していた。

・(東中国)

セミナー開催は大きな動きはなかったが、加入率は90%は超えている。修理工場・ディーラーによる新価特約の悪用事例が見られ自動車保険の販売を規制した方がいいのではないかの意見があった。

・(阪神)

音声不能の為別途報告

・(近畿)

2か月間ブロック中心となっており大きな進展はない。スモールリペアの件では以前に比べガラスだけでなくスマートキーの紛失等範囲が広がっているので次回以降検証願いたい。

・(北陸)

賠償セミナー年間3回実施、共栄社が積極的に場を提供してくれたが終了後のフォローに課題が

残った。不公正事案についてはあまり意見が上がってきてないので次の委員にしっかり引き継ぎたい。

・(東海)

コロナの影響のため縮小開催となり、各県からの報告が上がっていません。愛知での2020年度企画として川上憲伸をゲストに迎え代理店賠償セミナー開催予定していたが中止となってしまった。また、三重と岐阜が70周年であるがどうなるかわからない状況です。

・(東京)

学生総合に関連する不公正募集、特定業者による勧誘(相談)チラシの報告があった。代理店賠償についてはチャブ保険参加により年2回開催し直近では4名の新規会員の入会があった。

・(南関東)

ブロック会議は開催されていない。山梨では県の消費者センターと懇談会が行われ継続的な取り組みとしていきたい。

・(東関東)

ブロック会議は中止で連絡が取れていない。茨城でディーラーとのトラブル事案あり。

・(上信越)

ブロック協議会は会長のみ参加であり、企画環境としての動きが取れてない。セミナーも動画を作成したが十分活用できておらずしっかり引き継ぎたい。

・(南東北)

ブロック協議会は中止であり委員会共有できてない。スモールリペアがタイヤ等広範囲になっており代協として契約者に対しメリットのあるものを提供できなければ対抗できないと思うし、公正取引委員会にも問い合わせをしたが、具体例が無いとどうしようもないとの回答であった。

・(北東北)

ブロック協議会は会長、委員会のみで報告だけだった。

・(北海道)

ジャパン所属の代理店が4月14日店退会の報告があったが、トラブルとかはないとのこと。

4. 共通化・標準化の推進

全国から報告のあった案件につき神林グループと平田グループで分けて取り纏め報告があった。

(神林副委員長より)

- ・ 前回の委員会で途中まで精査し、最終神林副委員長が纏めメンバーに確認した後に委員長へ報告した内容が資料P3～P4に記載している。
- ・ とりわけ、消費者・代理店・保険会社にとっての利便性が一つでも欠けた案件は削除した。
- ・ 今難しいが、出しておいた方がいいという案件は代理店システムの共通化についてであり残している。

(平田副委員長より)

- ・ たくさんの項目があったが、3者にとってメリットがあるものを中心に纏めた。
- ・ 共通化・標準化することにより独禁法に触れないかが疑問である。

(井上さんより)

- ・早期に解決しないといけない課題は、大型台風等による大規模災害時の全損失効時の救済措置の標準化と履行保証システムの標準化だと思いますので討議してもらいたい。
- ・本項目については提言項目として挙げているので提言していくことを確認した。

木下委員長より、今回論議の中心となっているのは約款・商品・保険会社の体制そのものであり、代理店だからこそ見えてくる問題点をしっかり提案していく。

5. チャネル競争力強化策について(代理店の価値)

- ・今持っている施策、新しい施策を委員会で作り出すことができなかつたので引き継いでいく

6. 2019 年度第 2 回活力研

- ・木下委員長より活力研の報告があり、内容は資料を読んでもらえれば理解できると思うが、各社本部と現場との温度差が激しいことを感じたのでその改善要望をしたとの報告があった。

(山口副会長より)

- ・今回は非常に激しいやり取りがあった
- ・本社は代理店との対話を共通に挙げているが本社が現場の実態を把握していないことがよく分かつたので本社に指示・把握の徹底を強く要望した。
- ・本社の指示ではないのに現場が勝手に暴走するという事例が各地で見られており現場の忖度が行われていることが分かつた。
- ・本社と現場の乖離が代理店合併統合にかかわる問題で大きな影響を与えているのが分かつたし、本社への申し入れと同時に本社から現場への指示・徹底、我々としても対話・確認が必要であると感じた。

- ・小見常務より 2/28 に個別に依頼しているが本社と現場の乖離が本当はないのかを改めて確認して欲しいとのことで以下確認した。

(九州南)

東京海上社は 24 年までに 3 億 (TQ3 レベル)、損保ジャパン社は来年 3 月末までに 2 億未満は今後の方向性を考えてくれと言っている(ホラーシナリオを支店単位で持ってきている)。

(九州北)

保険会社からの提案は特にない。

(西中国)

ドラスティックな動きは見えてこない

(東中国)

東京海上社は 5 億のバーを考えている、損保ジャパン社は 2 億で考えている。

(四国)

香川において新しい役員体制において損保ジャパン社の代理店が理事も脱退するという事態になっており、何か動いてるのではないか？

(近畿)

三井住友社は大きな動きが無い、日新火災社は3月末までに100万単位の代理店は淘汰する、損保ジャパン社は3億(PA3)を抜粋、これらの話は内々でのことでありはっきり聞こえてこない。

(北陸)

特にないが、5~6千万の代理店については個別に話に行っている(損保ジャパン社)。

(東海)

東京海上社は専属の代理店同士の合併が強力なハンドリングが行われている。

(東京)

本社ひざ元なので本社と現場の乖離があまり感じない(ただ支店長・支社長の個人マターが大きいのでは)。

(南関東)

特に動きはない

(東関東)

規模小さい代理店は会社誘導で合併が勧められている。

(上信越)

新潟はドラスティックではない(あいおい社)、東京海上パートナーズが市町村レベルで立ち上がっている。

(南東北)

東京海上社は現場単位では大きく動いていないが、支社長レベルでトーンが違う(バーは3億)。

(北東北)

損保ジャパン社は3億未満には強制的に話をしている、東京海上社はパートナーズへの誘導、三井住友社は大きな動きなし、あいおい社は動き始めた。

(北海道)

あいおい社は小さな代理店でもマーケット・品質を見ている。

(阪神)

損保ジャパン社は支社長を中心に代理店統合の話がある規模だけでなく品質も求められている。

今後も引き続き具体的事案につき目を光らせて欲しい。

・報告事項・情報共有事項

1. 理事会・臨時総会・ブロック長懇談会報告
・事前配布の資料にて内容を確認した。

・その他・閉会

1. 情報提供
事務局より以下情報提供があった。
・関東財務局のヒアリング集約が4/24に公表されることになっているので、皆さんに連携します。
・コロナ対策のマニュアルを出しているので参考にしてください。

- ・討議頂いた共通化・標準化については事務局で精査した上で損保協会に提出します
- ・大規模災害については対応を独禁法の適用除外にしようと動いています。

2. 山口副会長挨拶

- ・2年間お疲れ様でした。卒業される方、残られる方いますが、この経験を今後の代協活動また、代理店経営に活かしていただきたい。
- ・現状と課題、活力研は代協活動の真髄はここにあるのでこれからも目を光らせて欲しい。
- ・企画環境委員会でやってきたことは代協にも代理店にも業界にも非常に大切なミッションであるので企画環境委員会の動きにも目を光らせていただきたい。
- ・2年間本当にお疲れ様でした

以上

次回開催日 2020年月日(金) 調整中