

2020年度 第6回組織委員会 議事録

【日 時】 2021年2月18日(木) 13:00 ~ 17:00

【会 場】 WEB会議

【出席者】 小俣副会長、中島委員長

北海道	松田	北東北	北上	南東北	大川	上信越	小井土
東関東	東	南関東	中村	東京	藤山	東海	松山
北陸	藤崎	近畿	是洞	阪神	辻本	東中国	横田
西中国	河島	四国	高本	九州北	沖田	九州南	川口

【事務局】 小見常務、工藤部長 【議事録】 事務局

【委員会の要旨(確認、決定したこと)】

1. 年度末「仲間づくり推進目標達成」に向けて、あきらめずに頑張る。
2. 各ブロック内の組織委員間で「オンライン組織委員会」を、2~3月中に必ず実施する(北海道、東京は支部間で実施)。スケジュールが確定したら組織委員会 direct で連絡する。
3. 「代協正会員実態調査」の2021年度実施に向けて、前倒しの準備を進める。
4. 組織委員会メンバーは、自らが「事業継続力強化計画」認定取得に向けて一歩を踏み出す。
5. 各都道府県・ブロックで実施するセミナーについては、案内状が完成した段階で組織委員会 direct にアップし情報共有を図る。

議 事

1. 小俣副会長 挨拶

今年度も残り1カ月半。事業完遂に向けご尽力いただき感謝。「コンサルティングコース受講申込」は完了したので、三冠王達成に向けて残る必須項目は「仲間づくり推進」。組織委員会に課せられた使命は重い。厳しい環境下、7代協は目標達成済。「あきらめずに最後まで、どうしたらできるのか」を考えることを会議の到達点としたい。

2. 中島委員長 挨拶

地震、爆弾低気圧など自然災害が発生。災害対応は、我々代理店の一番の見せどころ。何かあれば、みんなで協力していく。「仲間づくり推進」は最後の詰めに入ってきたので、本日はしっかりと詰めていきたい。

3. 日本代協 2021年度「事業計画」(案) <2/5 理事会承認済案>

中島委員長より、2021年度「事業計画」(案)の組織委員会関連事項について説明。

< 組織委員会・諮問事項 >

- ・ブロック / 代協 / 支部の強化 ・「仲間づくり 会員増強」の推進
- ・代理店賠償の推進（セミナー用 PPT の改定を含む） ・正会員実態調査の実施

4 . 「事業継続力強化計画」認定取得について

認定取得について、中小企業庁は損保代理店に推進役を担ってもらいたいという考えを持っている。保険会社にも、その動きがある。動きが大きくなった時に、優先的に役割を担えるよう自らが認定を取得してもらいたい。ハザードマップを含めた「自社のBCP」、「家族のBCP」を策定し、お客様のBCP策定のお手伝いができるようになる第一歩を踏み出してほしい。

5 . 各ブロック取組み

< 北海道 >

2月にBCPセミナーを実施（80名参加）。リアル行事中止予算で、新聞・雑誌・ラジオを活用して、北海道代協・代協会員紹介等のPRを実施。仲間づくりはベテラン会員の力も借りて地道な活動を実施。中古車代理店へのアプローチも増えている。

< 北東北 >

秋田代協がエフエム秋田に出演。12月「教えて損保」、2月「教えて先生」というコーナーに出演し代協のPRを実施した。仲間づくりは代理店賠償セミナーを活用。

< 南東北 >

各支部の組織委員を訪問し、仲間づくりに向けたプレゼン方法に向けたレクチャーを実施。ブロック内で活動を共有化し、標準化を図る。

< 上信越 >

1月にブロック公開セミナーをWEBで実施（演題：代理店監査と教育研修による態勢整備～顧客本位の新たな保険募集スタイル）。98名参加。

< 東関東 >

Trello アプリを活用し、未加入代理店へのアプローチから加入サポートまでプロセスを作り実践中。会員資格と会費モデルの見直しについては、各代協で検討を実施。

< 南関東 >

神奈川で3部作セミナー（コロナBCP、金融庁、代理店賠償）を実施。山梨では「10年後の代理店経営を考える」セミナーを開催（132名参加）。仲間づくりは、新規開業者、生保メイン代理店もターゲットにして取り組んでいる。

< 東京 >

支部ごとにWEB活用についてパラツキが発生。対策として、インプリメント・木村社長を講師として、支部幹事に対する勉強会を開催予定。同社長によるセミナーも2月実施済。3月には応用編セミナーを開催する。

< 東海 >

東海・北陸ブロック合同で、「金融庁検査の着眼点」セミナーを3月に開催予定。保険会社、非会員にも呼びかけ、仲間づくりにつなげる。代理店賠償セミナーも活用。

< 北陸 >

上記セミナー以外に、各県で各種セミナー（ドラレコ、地震保険、代理店賠償、等）を実施。保険会社社員との対話にもつながっている。セミナーを代理店スタッフも対象にしていたことで、分離独立した募集人代理店が代協に加入してくれた。

< 近畿 >

B C Pセミナーを企画。事前収録して、インプリメント・木村社長に編集を依頼。ライブ感はないが失敗のおそれがないため、WEBに不安がある場合にオススメ。京都で1月に全会員向けに各委員会活動紹介レターを配布した。

< 阪神 >

オンラインセミナーに力を入れ、代協ホームページに掲載。1月は「金融サービス仲介業の解説と対策」、「オンラインシフトによる保険代理店の可能性とは」を開催した。支部でもWEBセミナーを開催している。

< 東中国 >

代協役員向けにZoom勉強会を実施。今後、積極的なセミナー等への活用を図る。島根で、次世代部会との連携も検討し、未加入代理店向けセミナーを企画中。

< 西中国 >

広島でB C Pセミナーを実施。コンプライアンス、体制整備、代理店賠償、アカデミー等のパッケージ化・テンプレート化は順調に進んでいる。仲間づくり目標は、支部におろしている（広島：6支部×2会員、山口：6支部×1会員）。

< 四国 >

仲間づくりは、代理店リストを作成して推進。地銀別動体代理店が代協に加入したため、信金関連代理店にアプローチ中。一人代理店、モーターチャネルもターゲット。

< 九州北 >

九州北・九州南ブロック共催で、「金融庁検査の着眼点」セミナーを1月に開催。保険会社から「代理店受講は義務」という形で代協未加入代理店にも案内してもらい、850名が参加。ブロック拠点として、福岡県代協事務局のWEB対応強化を進めた。

< 九州南 >

支部長との連携強化を継続的に実施。支部会の中で、態勢整備の勉強会を継続的にWEBで実施するなど、支部におけるZoom活用も進んできている。上記、ブロックセミナー以外も、各県・各支部でWEBセミナーを開催。

6. グループ討議

グループ 北海道、北東北、南東北、上信越、九州北

グループ 南関東、東海、北陸、阪神、西中国、四国

グループ 東関東、東京、近畿、東中国、九州南

< テーマ >

- ・キャンペーン年度末目標達成に向けて
- ・各ブロック内組織委員との情報共有・落とし込み（WEB会議の実施）

< 主な意見 >

- ・リスト化して進捗を管理、保険会社代理店会リストの活用

- ・長期、短期の計画を立てて活動、次回までにやるべきことを具体的に提示
- ・Line グループ活用による活動の見える化
- ・紹介者、支部長に対する御礼の徹底
- ・入会経緯をヒアリングして次に生かす
- ・各支部の WEB 会議に組織委員が参加
- ・シンプルでわかりやすいツールを作る
- ・セミナー案内は、保険会社の支店長に話をする
- ・保険会社の指定修理工場にアプローチ

7. 代協正会員実態調査（2015 年度・実施内容）

- ・2021 年度に実施する（3/5 総会で決議）
- ・3 月に組織委員会正副委員長と事務局で方向性を打ち合わせ後、PT を組成。
- ・質問内容、調査方法等を立案し、7 月の理事会に諮るスケジュールで進める。
- ・回収率 60%以上を目指す（前回 47.3%）

8. 日本代協情報提供

- ・日本代協ホームページ内に [AI チャットボット](#) を設置。
- ・代理店賠償(2019 年 10 月 1 日～2020 年 10 月 1 日契約)の事故状況について説明。
種目別事故件数では、新種、火災、自動車(昨年度 = 自動車、新種、火災)の順となり、新種・火災 = 増加、自動車 = 減少という傾向になった。

9. 中島委員長 挨拶

下記 3 項目について依頼。

- ・各地で素晴らしいセミナーを実施しているので、セミナー案内状が完成した段階で組織委員会 direct にアップし情報共有を図る。
- ・各ブロック内の組織委員間で「オンライン組織委員会」を、2～3 月中に必ず実施する。北海道、東京は、支部間で実施する。スケジュールが確定したら組織委員会 direct で連絡する（状況に応じて、組織委員会正副委員長の誰かが参加）
- ・「事業継続力強化計画」認定取得に向けて一步を踏み出す。BCP が完成してから動くのではなく、策定途中で認定取得に向けて動く方がアドバイスももらえるので、結果的に早く取得できる。

10. 小俣副会長 挨拶

今年度はリアルで一度も開催できなかったが、WEB で 6 回開催することができた。三冠王達成を期待するとともに、皆様の頑張りに感謝。あと 1 カ月半、社業の締めとともに代協の事業もしっかりと仕上げてもらいたい。来年度は、代協正会員実態調査を実施する計画なので、よろしくお願ひしたい。

○第 1 回委員会開催日：2021 年 4 月 22 日（木）13：00～17：00 WEB 会議

以 上