

## 2021 年度「組織委員会・全国オリエンテーション」議事録

【日 時】 2021 年 7 月 13 日（火） 14:00 ~ 17:30

【会 場】 WEB 会議

【出席者】 \*小俣副会長、\*中島委員長

< 敬称略 >

北海道	*松田	北海道	益子	青森	*北上	岩手	千葉
秋田	小林	宮城	鈴木	やまがた	*大川	福島	宮崎
新潟	恩田	長野	山口	群馬	*小井土	栃木	四反田
茨城	柿崎	埼玉	岡	千葉	*東	神奈川	藤原
山梨	*中村	東京	*藤山	東京	清水	静岡	眞木
愛知	川合	岐阜	*松山	三重	内山	富山	*藤崎
石川	小酒	福井		滋賀	山本	京都	柴田
奈良	高橋	大阪	*辻本	兵庫	先小山	和歌山	角
岡山	*横田	鳥取	梶田	島根	岸	広島	松井
山口	*河島	徳島	大久保	香川	林	愛媛	藤原
高知	*高本	福岡	*沖田	大分	竹内	佐賀	田中
長崎	麓	宮崎	小川	熊本	*川口	鹿児島	栗山
沖縄	下地	近畿ブロック	*是洞				

\* = 組織委員会メンバー

【講師】 大阪代協・山中会長

【オブザーバー】

小田島副会長、下村理事、谷川理事、北島理事、石川理事、廣瀬理事、野原理事

【事務局】 野元専務理事、\*小見常務理事、\*工藤部長、金澤部長

【議事録】 中村委員 【司会】 藤崎委員

高知県代協 2021TVCM30 秒 ver

<https://www.youtube.com/watch?v=a3cAeC2do4o>

### 議 事

#### 1. 金子会長 挨拶

初の試みである全国オリエンテーション全国 47 都道府県の委員が一堂に会することは、大変素晴らしいこと。また、仲間づくりは最重点課題である。なぜ今会員増強が必要なのかを、本日の会議の中で全員が共有してもらいたい。

#### 2. 中島委員長 挨拶

日本代協の存在意義、日本代協の素晴らしい歴史、そしてグループ討論では、皆が抱えている問題点を洗い出し解決につなげてもらいたい。そしてこの企画に参加して「おもしろい時間、良かったと思える時間」にしていきたい。

#### 3. 「代協の存在意義」 大阪代協・山中会長

代協とは？と問われたときにしっかりと答えられることが大切だ。なぜ代協活動が必要なのか。

代協の存在意義とは・・・代理店存続のための情報と経営判断のための交流の場が用意されている。代協は重要な存在である。大切なのは、多くの情報を取り入れた後の保険会社を飛び越えた情報交換、経験交流それに伴う切磋琢磨でありそれが代協の価値であることを認識してもらいたい。現状維持は後退である。

代理店存続のために・・・お客様のために真剣に取り組んでいる代理店が存続できる業界でなければならない。保険会社主導で様々な理由で代理店の統廃合が進んでいる。その中でまじめに取り組んでいる代理店が不幸な状況になっているのなら、健全な業界とは言えない。日本代協の活力研は代理店が感じている諸問題を保険会社にぶつける。間違っていることを間違えたと保険会社に直接物申せるのは、代協しかない。この業界の様々な問題を解決に向かわせる場を持てるのも代協という組織があればこそである。代協の発言に重みを増すのは、仲間づくりに他ならない。組織率を上げることこそが重要であることを組織委員会の皆様には認識してもらいたい。

代協の大義とは・・・人は信頼できる人から保険に入ることによって安心する。代協が地域に根差す代理店の存続に全力を傾けることは 100%正しいことである。ダイレクト保険契約者は増えていない。お客様は我々代理店から保険に入ることによって価値を見出している。我々はお客様からの信頼にこたえて保険のプロとして活躍しなければならない。代協はこの大義に基づいて運営されている。代協は、代理店が信頼される募集人であり続けるために、必要な情報やツールや仕組みをたくさん提供している。代協の仕組みを十分に利用してお客様からの信頼を得てもらいたい。

#### 4. 「代協の歴史」 藤山副委員長

明治初期の損害保険代理店のはじまり～地元の名士などの『信頼の力』で保険の普及。保険会社の乱立～大正の混乱期を経て代理店存続のために尽くした「5人男」の話。太平洋戦争只中において疎開もせず民衆のために尽くした代理店の美談。東京代協の設立、大阪代協の設立、日本代協の設立の歴史。代理店賠償の変遷、政治連盟が設立された背景とその活動など、代理店業界歴史の解説の後、先人たちの苦労と熱い思いと夢が詰まったバトンをしっかりと未来につなげていくために今何ができるのか。代協の目的は、損害保険の普及と保険契約者への利益保護である。大きな視点での確な判断をしていくことにより、新たな施策の発見があるはずである。先人たちの活動から少しでも学ぶことができたなら幸いである。

#### 5. 参加者紹介

- ・各ブロック組織委員、オブザーバー参加者、事務局メンバー紹介を実施

#### 6. 組織委員会諮問事項

- (1) ブロック・代協・支部の強化 中島委員長

組織委員会のミッションは、おもしろい、役に立つ、また来たいの3つ。この3つの条件がそろえば必ず人が集まる。そこを真剣に考えれば仕事も活動も楽しくなる。大切なスキルとしてバランス感覚と傾聴、対話をベースとした運営が大切。また、他の代協の情報を収集し、会員により役に立つ活動を提供することが大切。よって、支部例会は代理店同士の勉強会の延長と位置づけよう。組織率の高い代協はそのほとんどが支部例会を開催している。組織委員会の役割は、会員の皆さんの役に立つことを考えること。おもしろければ人が集まる。行きたくなる行事を考えよう。知恵を絞って考えたことが会社の繁栄にもつながっていく。行事成功のためには、 行事の目的を明確にする セミナーはできる限りオープン化する 情宣時期・方法・集客管理がポイント。「来てよかった、また来たい」と思われるような活動をもっと表に出してもらいたい。

## (2)「仲間づくり(会員増強)」の推進 辻本副委員長

なぜ仲間づくりが必要なのか・・・率と数

率・・・日本代協の「組織率目標」は、各都道府県において組織の核となる専業代理店が過半数を超える組織率となるよう取り組む。本来の目標は「全代理店(約16万店)」を分母に置いた組織率50%超」という水準であることを認識しておく必要がある(この場合、約8万店の会員が必要)。6月末現在、全国47.8%で50%超26代協・未滿21代協。2020年3月末で全国専業代理店数23,439店。さらに、チャンネルの考え方として、代協は「保険募集のプロ」として活動する保険代理店の団体としての役割発揮を目指している。専業・兼業という用語には「プロか否か」という質的概念は含まれていない。また、統計上専業とは「他の事業の収入が全体の50%を超えない」というだけで、専業代理店が100%専業であることを意味しているわけでもない。日本代協の理念と照らし合せた場合、画一的なチャンネル区分で会員資格を縛るのではなく、「保険募集・顧客対応のプロ」としての志と能力を持った代理店であれば、チャンネルを問わず広く仲間として迎え入れ、互いに切磋琢磨しながら発展していくことが重要である。他業界の代理店も幅広く声がけしていこう。

数・・・会員増強は各代協自体の組織問題となっている。組織運営上必要。運営経費を賄える会員数・会費額を念頭において、安定的かつ積極的な代協経営をするために必要となる会員数を確認する必要がある、計画的に会員増強活動を推進する必要がある。代理店の統廃合等が進み代理店の減少が懸念され、会費収入のあり方を考える必要もある。率が少ない、数もない、そんな団体の発言は、何も聞いてもらえなくなってしまう。率も高め・数を増やすのは、代協の発言に重みをもたすために必要である。

### <大阪代協の仲間づくりのための方針>

- ・会員満足度の向上・・・大規模と小規模のオープンセミナーを機動的に開催し、代協理解の輪を広げる。
- ・各保険会社拠点对応・・・各保険会社との友好的な関係を構築し入会代理店への有益な情報提供を行う。
- ・代理店賠償の普及促進

- ・組織委員会・支部の連携強化・・・各支部と組織委員会が未入会リスト作成。新入会員オリエンテーションは、各支部の組織委員と支部役員が連携して速やかに実施。
- ・保険会社社員向け代理店賠償説明会の開催・・・社員にもメリットがある情報と気づいてもらうことにより、代理店の紹介につなげる。

### (3) 代理店賠償の推進 大川副委員長

代賠ムービーの経緯・・・損保ADRセンターに寄せられた事案を収集しプレゼンのためのロープレを行ったが、メンバーのスキルがまちまちのため、ナレーション入りのムービーが完成した。本制度の基本的なスタンスと普及のための取り組みについては、『代協活動の現状と課題』を参照。最近では1億を超える高額賠償事案も起きている。第2回組織委員会から、代理店賠償研究会がスタート。目的は事故を未然に防ぐため。機会があるごとにムービーを見てもらいたい。

### (4) 正会員実態調査の実施 藤山副委員長

- ・目的・・・会員の現状を知る
- ・調査方法・・・前回の反省から無記名式で行う。メールにて発信していく。  
(回答率を上げる工夫を実施)
- ・目標回答率・・・最低60%とする。
- ・実施時期・・・10月中旬に開始予定
- ・設問・・・設立年、業績、体制、日本代協の施策の理解、代理店経営についてなど  
回答データをもとに監督官庁との協議に使用するなど活用していきたいので、回答率アップの協力をお願いしたい。

## 7. グループディスカッション(8グループ)

所属代協の素晴らしい点、問題点を挙げてもらい、どのようにしたらよくなるかをベンチマーク代協中心に討議。

## 8. 小俣副会長 挨拶

代協の存在意義についてさらに認識を深めていただけたと思う。公益性の高い一般社団法人である。業界の資質向上のためには、多くの代理店が参加することが重要である。代協は業界団体の代表として保険会社や当局からも認められている。これをさらに深めるために会員の拡大は重要である。組織委員の皆さんには、本日のオリエンテーションで学んだことを地元代協で、熱く熱く語ってもらいたい。

## 9. 中島委員長 挨拶

大変有意義なオリエンテーションだった。損害保険事業は渋沢栄一をはじめ、名士たちが世の役に立つ事業として始めた。我々はその事業を引き継いで行っていることを再認識したい。そして、仲間づくりのため、おもしろいことを考えてほしい。小さな例会も開催してほしい。とにかくどこの代協に行ってもおもしろいといえるような代協にしてもらいたい。

以上