

## 2022年度 第3回組織委員会 議事録

【日 時】 2022年9月13日（火） 13:00 ~ 17:00

【会 場】 Zoom 開催

【出席者】 藤山委員長

北海道	松田	北東北	千葉	南東北	蘆田	上信越	高橋(貞)
東関東	四反田	南関東	豊	東 京	佐藤	東 海	眞木
北 陸	河野	近 畿	高橋(範)	阪 神	山口	東中国	栴田
西中国	松井	四 国	高本	九州北	沖田	九州南	下地

オブザーブ：中島副会長

【事務局】 小見常務、坂特命部長      【議事録】 事務局      【司会】 四反田副委員長

### < 委員会要旨 確認・決定事項 >

- ・モデルの定着をはかり、具体項目とスケジュールを整理し、他ブロック、他代協の取組み事例から役立つ内容を徹底して真似ること。
- ・その背景を踏まえ、本年度内の全国一斉ミーティングを開催しないこととした。23年4月に開催し、正しい活動内容を理解いただき、スタートダッシュに結び付けること。
- ・退会理由（欄外参考）の ~ に着目する（ 会費が高い      メリットがない  
経費削減      多忙      活動不参加      その他）  
22年度4月からの退会総数は208会員である。その中で ~ 理由は63会員30%となっている。この退会理由を減少させるためには、支部活動を通じた正しい情報とメリットを訴求することが必要である。
- ・それぞれの地域事情はあるが、活動の中心は支部であり、その活性化のための材料は何かに着目し、様々な活動事例を共有して行くこと。

\*参考 「退会理由」      死亡      廃業      合併      高齢・病気

## 議 事

1. 中島副会長 挨拶
  - ・会の活性が仲間づくりにつながる
  - ・半歩リードしよう 変化を楽しもう
2. 藤山委員長 本日の委員会に際して  
本年度は全国一斉ミーティングを開催しない。モデルプランの定着が鍵であり、今後もブロック組織委員会に参加して丁寧に話をしていきたい。次年度4月には全国の委員長と一斉ミーティングを開催しスタートダッシュを行ないたい。仲間づくりの一件一件の積み上げの重要性と共に退会理由の ~ に着目している。全国累計208件の退会のうち30%の63件が ~ 理由となっている。代協が取り組んでこることが伝わり切れず退会されることに対処しないと正にざる状態になってしまう。なんとかしてここを押さえて行きたい。21年度も28%が ~ の退会理由であり、一定の傾向値となっている。この対策の中心は支部活動であると考え、どのような内容で支部活動を盛り上げていくか、様々な話題が多くあるので活用してもらいたい。

### 3. 「仲間づくり推進の好取組発表」

保険会社社員の大量動員につながる対応として仲間づくりの活用ツールである代理店賠償セミナーの実例を共有した。すでに開催された大阪代協と福岡県代協の実例を単なる大量動員数ではなく、そこに至る仕掛けと工夫した内容を中心に、阪神ブロック山口委員長と九州北沖田委員長から説明を受け、質疑応答で深堀共有し今後の活動に活かすこととした。

#### (1) 大阪代協賠償セミナー(8/25) 山口委員長より説明を実施した

##### ・開催方式と動員

大阪、和歌山代協による合同開催にて保険会社社員200名を動員した。

##### ・目標設定と動員対象

保険会社の社員動員目標を設定し、リテールだけでなく企業系代理店に対しても相對部署への案内を実施した。

##### ・早期準備

5月の大阪代協60周年記念式典に保険会社全支店長を招集し、大阪代協会長から御礼と今後の方針を披露し、8月代理店賠償セミナーを予告した。

6月にチラシメールを配信し、一工夫として保険会社支店長から管下社員に対して案内しやすく「ひな形」を添付したこと。会員向けにも配信用「ひな形」を添付。

##### ・案内における着目点

保険業法283条第4項(求償行使)をもとに「身近な代理店に求償できますか？」との投げかけを実施

##### ・セミナーならではの利点

具体事例、トラブル情報などを提供出来ること

\* 保険会社支店長宛のメールの共有 山口委員長から direct で委員会共有

#### (2) 福岡県代協代理店賠償オンラインセミナー(9/2) 沖田委員長より説明を実施した

##### ・セミナー主旨の明確化

Web開催の利点を生かし、セミナー主旨を「代理店スタッフ全員で学ぼう」とした。リアル開催では店主か店主代理しか参加しないケースが多く、スタッフにも聞いてもらえる機会として展開したものの。

##### ・二部構成内容

代理店賠償だけでなく教育委員会石川委員長に登壇いただき、「社員教育」実施と業務管理責任者の業務削減に通じる日本代協アカデミーの活用について説明いただいた。賠償と態勢整備を包含した「代理店の経営リスク管理」として訴求した。

##### ・事前アンケートの工夫

保険会社とそれ以外の参加者を区分けした事前アンケートを実施した。

保険会社向けの内容には「担当代理店に知らせないといけくないですか？やばくないですか？」との踏み込んだ内容とした。

##### ・動員方法

大阪と同様にメール電話を駆使するとともに中島副会長、各理事、各支部全員で動く重層対応を実践した。

##### ・未加入リスト

新たな情報と共に集約したデータを消し込み、アプローチを継続することで次年度

以降の取組効果につなげている。

\* TNet での案内見本を欲しい 即共有済

#### 4. 各ブロック発表

各ブロックの活動状況について九州南ブロック下地委員長から順に報告し、適宜質疑応答を行なった。各種意見があり代表事例を記載する。

- ・ 保険会社窓口担当を支店長支社長以外で設定する。(多忙を理由とする対応拒否を排除するため)
- ・ 保険会社にメリットのある勉強会を検討し、開催後その結果を共有する < 沖縄 >
- ・ モデルをきちんと策定し、継続対応することに注力する
- ・ 損保協会との地震セミナーを開催し、大学教授と鑑定会社からの説明を行なったところ鑑定講師に興味をもった保険会社からの参加が増えた。 < 高知 >
- ・ 9月以降のブロック運営では4委員会合同開催方式を実施する < 四国 >
- ・ 賠償セミナーをブロック開催した場合、開催県以外からの動員が少なくなる課題が残る。(分散開催とのメリデメ整理が必要)
- ・ 支部単位での保険会社とのオリエンテーション(意見交換会)の実例を参考に従来未実施であった支部においても初の意見交換会を実施できた。 < 兵庫 >
- ・ 新入会員オリエンテーションに紹介会員と新入会員が参加し、そこに代申社に参加してもらうなどの工夫を行なった < 奈良 >
- ・ あいおいニッセイ同和との共催セミナーの実績共有  
三重(会員59名/非会員34名) 愛知(会員115名/非会員118名) 岐阜(会員99名/非会員64名) 今後静岡でも開催。あいおいニッセイ同和が動員、代協はその後をしっかりと追いかける展開となっている。 < 東海 >
- ・ 二段階セミナーの開催についての具体事例紹介があった。第一弾として11月成島ADセミナー 第二弾として12月代理店賠償説明会を実施する < 東京 >
- ・ 福島では組織委員会だけでなく、他委員会共同で各委員会テーマを包含したアンケートを実施した。山形ではそれを徹底的に真似て展開している < 南東北 >
- ・ 広域9支部の活性化をはかり、退会理由 - の減少に取り組んでいる。セミナー開催は、支部単独開催が出来ない場合は合同開催を実施する。代理店賠償に対する認識が弱い保険会社、担当者にはしっかり説明し理解してもらってから未加入代理店の紹介活動につなげる。 < 北海道 >

#### 5. 代理店賠償勉強会

Chubb 社鈴木部長と共に勉強会を開催した。

第2回組織委員会に続く勉強会として、「他社代理店賠償との比較」をテーマとし、日本代協新プランの優位性を改めて確認した。

#### 6. グループ討議 「テーマ：仲間づくり目標達成に向けて下期に何をすべきか」

ブロック組織委員会単位での共有討議を行った。4ブロック単位での少人数対話となり、全体会議での発表質疑と共に、より身近でアドバイス受けることが可能となっ

た。オブザーバーとして参加した中島副会長と藤山委員長からの確なアドバイスを受けることが出来た。

松田副委員長（北海道松田・北東北千葉・南東北蘆田・九州南下地）  
四反田副委員長（東関東四反田・四国高本・九州北沖田・西中国松井）  
豊副委員長（南関東豊・東中国榎田・上信越高橋・北陸河野）  
山口副委員長（阪神山口・東京佐藤・東海真木・近畿高橋）

・グループ代表者からの発表を行なった

7. 日本代協情報提供及び連絡事項

小見常務から9月8日全国理事会の審議事項について説明があった。

またインボイス制度の概要についての情報提供があった。

8. 中島副会長 挨拶

9. 藤山委員長 挨拶

\* 第4回委員会開催日：2022年11月11日(金)13:00~17:00 Web開催

以上