

2023年度事業計画: 提言への対応案

2022年12月8日

(添付提言本紙参照)		○実施する・×実施しない・△その他			
No	項目・提言代協・ブロック	内容	対応案	検討内容	12月理事会審議結果
1	静岡県代協 (非会員をメイン対象とした代理店賠償セミナーの実施)	◆非会員をメイン対象とした代理店賠償『日本代協新プラン』セミナーの実施	×今しばらくは各代協もしくはブロックでの開催を中心とする	◆会員拡大と代理店賠償の更なる普及のためには、保険会社も巻き込み取り組みを進めていくことが重要と思います。昨今は保険会社の社員に対して代理店賠償セミナーへの参加を呼びかけるケースが出始めており、各場所でのような動きをすることが、提言に記載いただいた「目的」の達成には必要と思います。 ◆webで毎月セミナーを開催する場合は、日本代協事務局サイドで企画することになると思いますが、そうすると現地におけるセミナー開催の「当事者意識」がとすると薄れてしまう恐れがあると考えます。将来的には、ご提言のような開催方法に切り替える選択肢もあり得ると思いますが、現段階では各地でセミナーを開催いただき、その集客及びフォローを現地で「熱を持って」取り組んでいただきたいと思います。	△今しばらくは各代協もしくはブロックでの開催を中心とする
2	静岡県代協 (損害保険料控除(火災保険料部分)の新設)	◆損害保険料控除(火災保険料部分)の新設	○損保協会と連携し、新設の可能性を模索していく	◆熱海の土石流による災害等、水災に対する保険の備えの重要性は日ごとに増しており、保険料控除の新設は水災リスクへの備えを促す一助になるものと考えます。 ◆地震保険料控除新設の際に旧損害保険料控除を廃止した経緯があり、また損保協会では地震保険料控除の更なる充実を毎年の税制改正の要望として上げている現状を考えますと、火災保険料控除の復活はかなりハードルが高い状況ではありますが、日本損害保険協会とも連携のうえ今後の導入可能性を模索していきたいと思えます。 ◆また、実現に向けては政連による支援議員への働きかけも行っています。	左記対応案の通り
3	阪神ブロック (3冠王の運用)	①取組み項目の削減 ②報告のためのロードの削減 ③虫質を評価する方法の導入	△趣旨を踏まえ対応する	※3、4. はほぼ同じ趣旨の提言と思えますので、一括回答とさせていただきます。 ◆ご提言内容はもともとであり、理事会を待たずに理事間にて意見交換を行いました。 ◆ご提言を採用すべきという意見と、ご提言の趣旨は十分理解しながらも、各取組み項目の目的・意義をもう一度各代協の皆様にご伝え、単なる数字合わせで終わらない取り組みをすべきという意見に大きく分かれたが、結論としては理事全員が来年度「覚悟をもって」取り組み意義を伝える努力を行うこととしたうえで、3冠王の運用については従来通りとしたいと思えます。 ◆項目が増えた経緯としては、世の中の環境変化から取り組むべき項目が増えたことではありますが、各代協で取組み項目を選択できるようにすることで3冠王を獲得しやすくなるという狙いもありました。 ◆また、日本代協が業界をリードする団体であり続けるには、トップ層の代理店に対しても価値提供できる団体であることが必要です。経営の高度化がますます求められる中、新たな施策やメニューの提供は行いながらも、取り組みや施策の本質的な意義をお伝えしながら、目標達成のための取り組みとの両立を図っていくよう取り組んでいきたいと思えます。 ◆3冠王については、仲間づくりとコンサルティングコースは必須ですが、もう1項目は各代協で選択することができるようになっていきます。日本代協として、すべての代協ですべての項目に取り組むことを求めているわけではありませんので、各代協に置かれましても取組み項目の優先順位を付けていただいたうえで、選択した項目について着実に進捗を図るような運営をお願いしたいと思います。 ◆各種数字の報告につきましては、お手数をおかけしていることは認識しております。数字の把握作業自体を劇的に改善する方法がないのですが、各代協で優先順位を付けた項目だけご報告いただければ結構です。何卒ご理解賜りたくお願い致します。	左記対応案の通り
4	東京代協 (各種事業の精査)	◆日本代協施策を遂行する都道府県代協の負担軽減と実効性の担保			
5	阪神ブロック (入会申込書フォームの改定)	◆入会申込書と反社でないことの確約書の一体化、A4サイズへの変更等	○概ね実施する	◆現在日本代協HP書庫に掲載している入会申込書は、約10年前に各代協が一般社団法人化したのち、独自申込書を作成したいとの声の一部出てきたことから、日本代協への会員報告フォームを兼ねる形で作成したものです。また、HP書庫に掲載している「正会員管理事務処理マニュアル」に記載している通り、申込書フォームには日本代協としてデータ管理をしていない項目もあり、そこはプランクのままでも結構です。 ◆サイズについては、反社の確約書と併せてA4サイズのままPDFでお送りいただいて結構です。 ◆パンフレット記載の加入申込書フォームについては、来年日本代協事務局の移転による住所変更に伴いパンフレットの改定が必要になりますので、その際にご意見も踏まえて変更を検討します。	左記対応案の通り

2023年度事業計画:提言への対応案

2022年12月8日

6	<p>東京代協 (銀行窓販モニタリングの継続および効果的なPRについて)</p>	<p>◆銀行窓販に対する継続的なモニタリングが必要性と対外的にPR ◆全国から集まったモニタリング結果の会員へのフィードバック方法についての工夫</p>	<p>△趣旨を踏まえ対応する</p>	<p>◆銀行窓販については、弊害防止措置の存続を政連でも働きかけ続けているところであり、他チャネルに対するモニタリングともし異なる観点の重要性があります。ご提言はその点も踏まえてのことと推察致します。 ◆今後も企画環境委員会を中心にモニタリングを継続していきますが、銀行窓販に対するモニタリングを行う背景、弊害防止措置との関連、政連活動とも密接に関係していること等の全体像を改めて各代協の皆様にご理解いただくことが必要と考えます。 ◆モニタリング結果のフィードバックについては、報告したことに対して具体的な改善が見えにくいということかと思えます。個別事案に対する解決を日本代協として働きかけることはできませんので、フィードバックが難しい側面はご理解いただいたうえで、個別事案であれば企画環境委員会と連携しつつ各エリアでの改善申し入れ等をお願いしたいと思います。日本代協としては、収集された事案を元に必要に応じて保険会社へ問題提起するといったことをこれまでも行ってきましたが、そういう働きかけをした際には従来以上に会員の皆様にその旨の報告をしっかりと行うよう留意していきたいと思えます。</p>	<p>左記対応案の通り</p>
7	<p>東京代協 (魅力ある保険代理業の継続的な周知について)</p>	<p>◆若手人材確保を主眼とした損害保険代理業のPR</p>	<p>△趣旨を踏まえ対応する</p>	<p>◆ご提言の通り、若手人材に対して保険代理業で働く事の魅力を社会に伝えていくことは非常に大切です。昨年実施した正会員実態調査では、代理店主、従業員の年齢層とも、5年前の調査と比較して約5年上昇していることがうかがえる内容であり、ご提言も踏まえて今後の広報活動をどのように展開していくか、検討していきたいと思えます。 ◆一方で、若手人材が当業界に入ってくるためにはPR活動だけで解決できるわけではなく、代理店で働くことそのものの魅力を上げていく必要があります。損害保険業界における代理店による保険販売の位置づけを益々上げること、そして何よりも若手人材が働きたいと思える環境を代理店として整えることが必須です。 ◆給与体系や労働環境整備は当然のこと、人材育成ができる社内体制の構築、心理的安全性のある企業文化の醸成等、中小企業が直面している課題を我々もクリアしていかなければなりません。企画環境委員会が推進している社労士診断認証制度等は、この観点からも重要な取り組みといえます。 ◆代理店経営サポートデスクを始め、代理店経営に必要な情報を提供できるような取り組みをさらに推進していきたいと思えます。</p>	<p>左記対応案の通り</p>