

# 2023 年度 第 3 回組織委員会 議事録

【日 時】 2023 年 9 月 8 日 (金) 13:00 ~ 17:00

【会 場】 日本代協事務局 Web 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	中島	南関東	豊	東京	佐藤	東海	眞木
北陸	飯嶋	近畿	高橋(範)	阪神	山口	東中国	梶田
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

【司会】 豊副委員長

【事務局】 坂常務、出口部長

【議事録】 事務局

## < 委員会要旨 確認・決定事項 >

### 1. 8 月末仲間づくり達成状況

目標達成代協：福井、京都、奈良、徳島

全体目標達成率：34% (前年度対比+6%)

### 2. 倫理綱領の再確認

業界を発展させていく代協の役割を果たすために、日本代協「倫理綱領」を再確認した。

### 3. 3 本の矢

代理店賠償、日本代協アカデミー、企画環境委員会企画 (リスクマネジメント講座、社労士診断等) を 3 本の矢として、未加入代理店に対し、代協の魅力をアピールする。

## 議 事

### 1. 中島副会長 挨拶

- ・急遽 Zoom 会議となったが、しっかり議論し、よりよい代協にしていきたい。
- ・BM、カルテルの問題等がでているが、われわれは慌てることなく、できることやっていきたい。

### 2. 藤山委員長 挨拶

#### < 仲間づくりの現状 >

- ・8 月末の代協別仲間づくりの達成状況を確認。
- ・全体の目標達成率は 34%、昨年度の同時期 28% に比べ、プラス 6% の進捗状況。
- ・退会会員 229 店のうち、退会理由 1~4 (合併等やむを得ない事情) が 151 店、それ以外の理由 (代協にメリットを感じない等) が 78 店あり 34% を占める。昨年度の割合 27% と比べ悪化。この点を意識して取り組んでもらいたい。

#### < 倫理綱領 >

- ・保険会社の BM、カルテル問題等が起きているが、できることやっていくことが我々の姿勢。保険会社に文句をいうのではなく、業界を発展させていくことが代協の大きな役割であるため、倫理綱領をこの場で再確認したい。
- ・特に 4 番目に、損害保険会社及びその団体との関係で「友誼的關係」と記述されているが、3 番目にある同業者相互間 (代理店間) の「友好的關係」と明確に分けている。「友誼的關係」は「友好的關係」よりもっと深い仲を意味している。

- ・保険会社に敵対することなく、誹謗中傷はしない。苦言を呈するが、反乱するものではない。一人ひとりの考えは否定しないが、日本代協の倫理綱領に沿って活動することを理解してほしい。

### 3. 日本代協アカデミーについて

< 石川教育委員長から日本代協アカデミーについて説明 >

- ・2019年に本格スタート。代協活動の柱であるが、まだ浸透していない。
- ・代理店賠償と日本代協アカデミーは特に未加入代理店との相性もよく、未加入代理店から「代協にはいいものがあるね」という反応をもらうことが多い。
- ・日本アカデミーがなぜ必要なのか、日本代協の目的、事業、マーケット動向、正会員の動向を通じ、腹落ちしていただき、その上で、実際の画面を見ながら、代協アカデミーの説明をしたい。

< 以下、資料、日本代協アカデミーポータルサイトにログインしながら説明 >

【使ってもらいたいコンテンツ】

- ・コンプライアンス[2023年度版]・・・毎月1単元、動画を見て、確認テスト
- ・公的保険のポイント・・・毎月1単元、動画を見て、確認テスト  
12回完了すると「やさしくわかる公的保険」(前半・後半)が入手可能
- ・個社商品問題(代協独自コンテンツ)・・・1か月ごとにリリース、保険会社5社の商品内容確認テスト
- ・代理店経営者コンテンツ・・・動画(ブレインマークス安東社長他)がメイン

【管理者画面】

- ・募集人の進捗状況を確認(進捗率を把握)
- ・データをダウンロードして学習履歴の保存が可能

【ポータルサイト】

- ・ポータルサイトで動画など使いながらアカデミーの内容のプレゼンが可能
- ・学習計画表サンプルがダウンロード可能
- ・料金は、代協会員の大多数を占める利用人数(2 - 9名)でわずか年間12,000円
- ・申込方法はサイトから簡単に申込可能

### 4. 各ブロック取組発表

< テーマ:「一押し取組」 > 主な取り組み以下のとおり

- ・賠償セミナーを4会場に分けてサテライト開催。1部はチャブ、2部は代理店賠償を使った代理店2名から実体験の発表とした2部構成で開催。
- ・保険会社に企業代理店、モーター関連代理店の紹介依頼。
- ・支部会に未加入代理店にオブザーブ参加いただき、懇親会でアプローチ。
- ・女性部会で小田島会長を招いて開催。
- ・保険会社の会議室を借りて、サテライト形式でセミナーを開催。保険会社の社員が多数参加。
- ・生保会社を巻き込み、相続セミナーを開催し、生保に加え損保を扱っている代理店に声掛け。
- ・代協会長に対し、仲間づくりは理事の仕事ではとお願い。
- ・普段代理店に出入りしている仲のいい営業担当者に未加入代理店を紹介依頼。
- ・ここ7年に入会した会員に対する会員研修会で未加入代理店への声掛けを依頼。
- ・支部会の活性化のため、組織委員会と教育委員会の合同で開催。
- ・入社5年未満の保険会社の社員を招待し、藤山委員長から「なぜ今、代協が必要なのか」について語ってもらった。会員より保険会社の新入社員の方が反応はよかった。
- ・サイバー保険の勉強会をハイブリッドで開催。
- ・AD社の会議室を借りて代理店賠償セミナーをハイブリッド開催。
- ・4県合同で社員に多く参加してもらうというコンセプトでセミナーを企画。今後も本日の石川委員長からの説明のようなアカデミーを前面に打ち出した4県合同のセミナーを開催したい。
- ・教育委員会と合同で成島セミナーを開催。
- ・仲間づくりを「人と人とのつながり編(代理店から代理店を紹介)」と「保険会社の紹介編(保険会社の新入社員の声掛け)」に分け取り組んでいる。
- ・支部ごとにファイルを作成し、だれがどこに声かけし、その経過について支部長経由で組織委員長に報告するしくみをつくった。

- ・代協会長と一緒に保険会社の支店長を訪問し、AD 社常務と石川教育委員長が講師となるセミナー(各県 3 か所のサテライト形式)の案内し、未加入代理店の紹介を依頼。
- ・損保会の 6 社の支店長に代理店担当者の紹介依頼をし、代理店担当者同席のもと、未加入代理店の紹介依頼を実施。
- ・AD 社のセミナーを各県で開催し、保険会社支店長に未加入代理店のリストをもらい、参加への働きかけを依頼。
- ・ブロックの人材育成セミナーで日本代協金澤専務理事に講演いただき、その後、組織委員長が集まり、今後の会員増強に向けた取組みについて話し合う予定。
- ・代替わりしたところ、合併したところ、数年前に退会してところに再度声かけをする。代理店賠償だけでなく、アカデミーも代協の魅力の一つとしてアピールしていきたい。
- ・代理店賠償セミナーと成島さんセミナーをサテライト形式で Web 開催する予定。その後、各会場で懇親会を開催し、保険会社には未加入代理店を連れてきてもらうよう依頼。

#### < 藤山委員長 >

- ・おもしろいと思ったことは持ち帰って、他の県で連携、共有してほしい。
- ・代理店賠償を使ったことがある人をセミナー講師として紹介してほしいとの依頼が日本代協にあるが、コンプライアンス違反をしている可能性もあるので、紹介はできない。個人的なつながりで、その方に承知いただいてやることは構わない。

### 5. グループ討議(3 グループ)

#### < テーマ >

- ・日本代協アカデミーをどのように活用していくのか、
- ・代協から何を学んで、自分自身店主または募集人としてどうあるべきなのか
- ・自社の発展にどのように日本代協を寄与させるのか

#### < 発表 >

##### 第 1 グループ( 蘆田委員)

- ・アカデミーの必要性について自分自身に落とし込めておらず、未導入の会員に声かけできない。
- ・中島副会長はお風呂で 20 分間アカデミーの画面をみていると聞いて参考となった。
- ・保険会社の e ラーニングはこなしている感があるが、アカデミーは楽しいコンテンツもあるので、関心あるものを選別して使える。未加入代理店にこの先を見たいというところで止めて見せるようなコンテンツがあればすすめやすい。
- ・代協の意義については、保険を売る意味、保険の社会的貢献度を皆さんに伝える、自分自身も知ることが代協の大切さであり、他社の情報が得られる、愚痴も言い合えることが代協のよさではないか。

##### 第 2 グループ( 佐藤委員)

- ・代協から何を学んで、自分がどう行動すべきかについて討議。
- ・代協に加入することにより、「井の中の蛙」から情報を得ることができる大きな場所に身を置くことができる。会員に有益な情報をどのように提供していくのが課題。
- ・代協では、経営の方法やアカデミーの活用により募集人として「できる営業マン」を育てる方法、の 2 つを学ぶことができる。
- ・アカデミーなど文字、動画で学べる環境、代協の理事等の役員になることで経営者としての学びができることが代協のメリットである。

##### 第 3 グループ( 千葉委員)

- ・自社の代理店で代協活動を活かすことについて討議。
- ・今回のアカデミーの勉強会で、操作方法を学ぶことができたので、自分自身で取り組んでみたいし、社員にも使わせたい。
- ・代理店賠償を通じて、各保険会社の特約を含め、知らないことがあるのはいけない時代であると認識できるだけでも、代協のよさと言えるのではないか。

- ・会員ながら代協アカデミーを活用していないので、まず自分自身で活用し、会員や未加入代理店に伝えることが必要。
- ・支部活動の中でブレインマークス安東社長の動画を視聴したうえで、これをテーマに開催する旨を案内すると、より多くの会員が集まる傾向にある。
- ・支部活動にオブザーブ参加した未加入代理店にアカデミーを体験してもらうなどして、仲間づくりに活用している。
- ・教育委員会との連携において、組織委員会は保険会社に代協アカデミーの必要性をアピールし、未導入の会員、未加入代理店には教育委員会に協力いただくことが有効ではないか。

#### < 石川委員長 >

- ・教育委員会としてアカデミーを活用していない全国の会員と未加入代理店にアカデミーの魅力を伝えるために組織委員会と連携して取り組んでいきたい。
- ・アカデミーに関して情宣するツールやWeb環境もあるので、アカデミーに関する説明会があれば、参加するので、声をかけてほしい。

#### < 藤山委員長 >

- ・アカデミーについては直接的な代理店ポイントへの加点はないが、TQ、PA、HGA の認定制度の教育に関する評価項目には入っている。
- ・アカデミーの足りないことは補うには、数が必要。未加入代理店やアカデミーを活用していない会員にアカデミーの活用をすすめ、利用者数を増やさなければならない。

#### < 中島副会長 >

- ・アカデミーは経営者と社員が勉強する場である。

#### 6. 日本代協情報提供及び連絡事項

- ・三冠王のニュースの改定について
- ・9/14 理事会、9/15 会長懇談会について

#### 7. 中島副会長 挨拶

- ・組織委員会は組織を維持するために、仲間づくりをしなければならない。皆さんの代協のために日本代協の活動に取り組んでほしい。
- ・人は面白いところ、楽しいところに集まる。面白いこと、楽しいこと、役立つこと、学びたいことを組織委員会に持ち寄り、そして発信し、各代協に落とし込んでいただきたい。

#### 8. 藤山委員長 挨拶

- ・次回の委員会も石川教育委員長に参加してもらい、アカデミーに関する意見交換を継続したい。
- ・年度最後の委員会は松本企画環境委員長に参加してもらい、リスクマネジメント講座、社労士診断制度などの企画環境員会で取り組んでいるものについて意見交換したい。
- ・代理店賠償、日本代協セミナー、リスクマネジメントセミナーの3本の矢を通じて、魅力的な代協となり、皆さまが面白いと感じることをしっかり伝えていく、未加入代理店に参加したいと思わせていく、このスパイラルをつくるのが最も大事なこと。
- ・次回の委員会までに皆さんが感じたこと、よかったと思ったこと、伝えたいと思ったことをブロックの組織委員会で伝えてほしい。
- ・ブロック組織委員会には、副委員長も担当ブロックに参加してほしい。自分も時間の許す限り参加する。特にZoomでの開催の場合は委員長、副委員長も参加していきたい。
- ・次回11/8の委員会は翌週に日本代協のコンベンションが開催されるため、ハイブリッド開催とする。

\* 第3回委員会開催日:2023年11月8日(水) 13:00~17:00

以上