

2024年度 第2回企画環境委員会 議事録

【日 時】 2024年6月24日(月) 13:30 ~ 17:00

【会 場】 日本代協 事務局

【出席者】 松本委員長

| | | | | | | | |
|-----|----|-----|----|-----|----|-----|-----|
| 北海道 | 松浦 | 北東北 | 北上 | 南東北 | 小野 | 上信越 | 田中 |
| 東関東 | 武井 | 南関東 | 安藤 | 東京 | 深澤 | 東海 | 田地川 |
| 北陸 | 小幡 | 近畿 | 是洞 | 阪神 | 原田 | 東中国 | 阿部 |
| 西中国 | 村松 | 四国 | 小松 | 九州北 | 石井 | 九州南 | 高田 |

【事務局】大谷部長 【司会】村松副委員長 【議事録】事務局

【委員会の要旨(確認、決定したこと)】

1. 副委員長は是洞委員(滋賀)、阿部委員(島根)、村松委員(広島)に決定。
2. 価値向上策それぞれに目標数字を設定(2ヵ年)するが1年目は周知徹底と情報収集に優先順位を置いて活動する。
3. 価値向上策のセミナーを開催する。
4. 全国一斉 Zoom ミーティングを9/9(月)開催する。

議 事

.挨拶

1. 小田島会長挨拶

- ・6月13日、全国の会長の皆様に承認いただき新たな日本代協がスタートした。その総会において今、あらゆる業界がさまざまな課題に直面しつつも成長する持続可能な社会への転換に向かい主体的に提供する価値や業務品質を向上させる努力を続けている。このような複雑なリスクに取り巻かれた時代において我々も保険を通じて安心を求めお客さまの意向を的確にとらえ、いかに仕事に結び付けていくか、環境変化を新たな挑戦の機会と捉えて代理店がお客さまと保険会社の間で重要な役割を果たせるように活路を切り開いていきたい、と伝えた。
- ・ご存じの通り、金融庁有識者会議では顧客本位の業務運営の徹底や保険募集人の募集品質向上について多くの議論があった。損害保険の正しい普及と消費者の利益保護を図るため、代理店・募集人の資質を高め、事業の健全な発展に寄与するといったこれまで多くの先輩方が築かれてきた日本代協の組織目的・事業目的の考え方は我々の精神と行動の支えとなっている。これが社会の信頼につながることを改めて考え、会員の皆様と共に取り組んで行きたい。企画環境委員会の役割として、今後もこの議論を深め、より広げていくための活動を推進し、松本委員長を筆頭に全国にこの考え方と具体的な戦略が広がっていくことを期待している。
- ・新しい委員会がスタートするにあたり皆さんがどんな気持ちで集まっているのかを想像している。例えば、ゴールを共有し楽しみながら大きな成果を共に達成したいと思っている方、個人では難しい目標に挑戦したいと思っている方、そしてこの委員会活動を通じて成長や貢献を期待する方々がいるのではないだろうか。日本代協の事業には教育・組織・CSR・広報委員会があるが、委員会間の横ぐしを刺して効果的な活動を促進し、連携を深めるためにも皆さんの協力をお願いしたいと考えている。

2. 松本委員長挨拶

- ・本日皆さんとお会いするのを楽しみにしていたが、一緒に何ができるのかを考えワクワクしている。企画環境委員長として3期目に入るが1期目はコロナ禍のスタートの時であり結局誰とも一度も会う事なく終わってしまったので、実質は前期が初年度であった感じている。その中で多くの方々にご協力頂き今期があるのだが、今期は皆さんと一緒に大きく業界を変えていくような波を作りたいと考えており、現状、業界がそのような環境下にあるということを踏まえてしっかり活動していきたいと思っているのでよろしくお願ひしたい。今日はこれから皆さんが地域で活動するにあたり、私が企画環境委員長としてここに座っている2つの理由について話したいと思う。
- ・一つ目は、私が本気で業界のレベルとステイタスを高め、より魅力的な業界にしたいと強く思っているからだと考えている。私自身もこの思いだけは誰よりも強く持っていると思います。私は銀行員時代に、阪神淡路大震災を経験したことからFPを学び、保険であれば困っている人を助けられるのではないかと思い、この業界に足を踏み込んだ。しかし、研修生として自由が利かず、保険を売れば良いという文化になじめず、お客様を守りたいという一心から社会保険労務士の資格を取り、リスクマネジメント等にも取り組んできたが、銀行員や社会保険労務士と保険代理店の扱いのギャップに愕然とし、もっともっとレベルとステイタスの高い魅力的な業界になるべきだと強く思い、その思いから神戸から東京に出て来て17年目になります。
- ・二つ目は、保険業界をより良い業界にしたいと思い、代協に入る前に先んじて様々な活動を行っており、そこで多くの代協役員やアドバイザーの方々のご縁を頂き、企画環境委員長として声を掛けて頂いた。具体的には、日本青年会議所(日本JC)の保険部会の部会長を務めさせて頂いたり、ブレインマークスの安東さんと保険業界向けの団体を運営したり、代協と関係が深いところでは「保険代理業者クレド」の作成委員会などでも活動をしていました。現在の企画環境委員会の取組についても、私がNPO法人で行ってきたリスクマネジャーの養成の活動や、社労士やリスクコンサルタントとしてやってきた活動、JSA-S1003の作成委員長としての活動等の延長線上にあります。それ故に、自分の利益やメリット等の為に代協活動を行っているのではという誤解が一部で生じているということも聞き及んでいる。しかし、決して個人の利益やメリットの為にやっているのではなく、本当に業界を変えたいという思いを持ってこの席に座らせていただいているので、是非信じて頂きたい。また、大変申し訳ないが、そのような声が聞こえてきたら皆さんからもはっきりと否定して頂き、事業を推進していただきたい。
- ・過去2期の間で推進事項が進まなかった反省は沢山あるが、その反省を踏まえ今期は、ぐっと前に押し進めるような委員会にしていきたいと思っている。

3. 自己紹介

各委員が自己紹介を行った。

4. 司会進行・議事録作成者の指名

- ・松本委員長が是洞委員(滋賀)、阿部委員(島根)、村松委員(広島)を指名し、委員全員の承認を得た。
- ・是洞副委員長は不公正募集関連、阿部副委員長は社労士診断・ジギョケイ推進、村松副委員長はリスクマネジメント講座・JSA S1003 推進を担当する。
- ・司会進行に村松副委員長、議事録作成者に事務局が指名された。

・報告事項

1. 2024年度 企画環境委員会諮問事項

松本委員長が2024年度 企画環境委員会の諮問事項について説明し補足をした。

企画委員会諮問事項は2項目

- 代理店の価値向上策の定着と積極的な推進
- 募集環境の実態のモニタリングと対応策の実施
(顧客本位の業務運営の妨げになると思われる事案も含めて)

「代理店の価値向上策の定着と積極的な推進」

- ・代理店の価値向上に取り組む意義は、環境変化への対応、ガバナンス態勢の構築、保険代理店の品質向上の3点である。
- ・価値向上には防災士の取得や情報管理等あるが2024年度企画環境委員会ではリスクマネジメント講座の推進、ジギョケイの認定取得、社労士診断認証制度の認証取得、JSA-S1003保険代理店サービス品質管理態勢の指針に取り組んでいく。これらは日本代協HPのトップページにバナーを貼ってあるのでそこから情報を取得することができる。また、それぞれの動機付け動画を日本代協チャンネル(YouTube)に掲載しているので視聴いただきたい。
- ・ジギョケイ、社労士診断、JSA-S1003 どれも基礎となっているのはリスクマネジメントの考え方であり、委員の皆さんにはリスクマネジメント講座の初級編、中級編を受講していただき改善点があれば意見をいただきたい。
- ・ジギョケイ推進について昨年度、中小企業庁から申請にあたっての注意喚起(実態に即した申請がされていないケースが散見される)を受けたので、今年度は好取り組み事例の収集をメインにしたいと考えている。推進ツールは富士フィルムと連携した顧客向けDM(有料)を作成しているので活用していただきたい。
- ・社労士診断認証制度の職場環境改善セルフチェック項目は保険提案に関連しているので顧客価値につなげることが可能である。
- ・JSA-S1003について、昨年度は周知を中心に行ったが今年度は具体的な取り組みを推進していきたいと考えている。
- ・後ほど価値向上策の目標設定とセミナー開催(過去セミナーは日本代協HP書庫から受講可能)について意見を聞きたい。

「募集環境の実態のモニタリングと対応策の実施」

- ・不公正募集のモニタリングは、消費者保護、不公正な競争の撲滅、顧客本位の実践のための必要不可欠な取組である。
 - ・具体的な取り組みは「不適正募集・特定修理業者対策」「顧客本位の業務運営を妨げる事案」「共通化・標準化」の情報や課題を募集現場から収集していただきたい。個別の事案については現場で対応いただき、収集いただいた情報は集約して金融庁、損保協会、保険会社(活力研参加している)に情報共有している。
 - ・日本代協アカデミーの教材として「公平・公正な競争環境の創造のために」を作成しているので視聴していただきたい。
- ・保険代理店の価値を高めていくためには、様々な環境変化に柔軟に対応し、変化することが求められており、企画環境委員会の活動を通して、会員代理店が環境変化に対応し、持続可能な代理店経営を実践することを目指していく。

・審議事項

1. 募集現場の実態のモニタリング

募集現場の実態のモニタリング

- ・1件の不公正募集案件(金融機関)を共有した。

(是洞副委員長より補足)

- ・不公正と思われる保険募集等の情報は、現場で対応していただいたうえで金融庁、損保協会、保険会社に情報提供している。数が集まらないと影響も少ないので改めて情報収集していただきたい。

2. 代理店の価値向上策の推進

松本委員長が「損害保険業の構造的課題と競争のあり方に関する有識者会議」について報告書(案)に基づいて説明を行った。会議の主な論点は以下の通り。

「顧客本位の業務運営の徹底」

- ・大規模代理店に対する指導等の実効性の確保

- ・代理店手数料ポイント制度
- ・保険会社による代理店等への過度の便宜供与等の制限
- ・乗合代理店における適切な比較推奨販売の確保
- ・代理店の兼業と保険金等支払管理部門の独立性確保等

「健全な競争環境の実現」

- ・競争環境の歪みの是正
- ・損保会社における態勢の確保
- ・企業内代理店のあり方

「その他の論点」

- ・特別利益の提供の禁止
- ・個人の保険契約者に対するリスクマネジメントのインセンティブ付け
- ・企業のリスクマネジメント意識の向上

(松本委員長)

- ・環境が急速に変化する中で、企画環境委員会が推進する価値向上策がますます重要性を増している可能性があり、業界が良い方向に進んでいく中で企画環境委員会がその牽引役になると考えている。
- ・この後の時間は、この価値向上策をどのように推進していくべきかについての意見を聞かせていただきたい。まずは、価値向上策に目標を設定するかについて、目標を設定することは大事だと思い案を提示させていただいたが、昨年のように数字だけを追いかけるのではなく、取り組みの必要性を一人一人が認識することが大事だと思っている。

(主な意見)

- ・目標値がないと頑張れないので設定は必要だと思う。ただ、ジギョケイも認定数だと思っていたが、好取組事例の件数設定だったので驚いている。
- ・数字だけ追いかけると、お願いだけで終わってしまうので内容を伴った活動を意識する必要があると思う。周知徹底する意味で広報委員会との連携も重要になってくるのではないかな。
- ・目標があると役員だけが数値を追って会員までに行き届かないと思うので、目標は無くても良いと思う。しっかり会員に取組の意義を周知徹底することが重要ではないかな。
- ・ジギョケイの取り組みにより本業で成果が出た事例が出ているので、好取組事例を共有することで意義を理解することができると思う。もう一度価値向上策のセミナーを開催し、事例紹介などで各代協がどの取り組みを行うかを決めてもらうのが良いと思う。
- ・推進チラシに好取組事例(成果が出た事例)を掲載して発信すると会員の理解も深まると思う。
- ・目的と手段を明確にした方が良い。例えば、リスクマネジメントについて自前でできる代理店ならばすでに取り組んでいるので、自前で取組めない代理店が取り組みやすいようにする必要があると思う。
- ・件数を追うことでその先に何があるのかが見えていない。自社のブランディングになるという事を分かってもらえるように好取組事例を代協のホームページに掲載して自主的に活動できるような情宣活動をした方が良いと思う。
- ・具体的な数値目標は設定する必要があると思う。委員会に参加されている方は自発的に行動する必要性を認識しているが、ブロックに持ち帰ったときに数値目標がなければ、やらなくてもいいやと思う会員が出てくる。そこをしっかりと押さえておかないと空中分解する恐れがあるのではないかな。我々が良かれと思って価値向上策の話をしてもらえない人は一切やらないが、業界全体の向上のためにはこの取り組みが不可欠であると感じている。
- ・ジギョケイも社労士診断もすでに何年も前から推進しており、一通り取り組みができていてと思っているので目標に関しては、実際にその取り組みを実施し、成果や反応を確認することが重要ではないかな。実際はまだ登録しているだけで、それを積極的にお客様に提案することが品質向上につながると信じている。
- ・ジギョケイや社労士診断は、確かに一定浸透しているので取組事例でも良いと思うが、リスク

マネジメントや JSA-S1003 はまだまだ取組結果は出ないのではないか。

(松本委員長)

- ・継続的に議論していくことなので、今回の会議で全てを決める必要はないと考えている。過去のさまざまなアンケート結果では、リスクマネジメントの重要性は認識されているが、実際にそれを実施しているのは2%程度である。その他の価値向上策についても、その認識と実施のギャップを埋めるために今後の議論が重要だと思っている。
- ・本日、皆さんの意見を聞いた中では目標設定はあった方が良いのではないか。ただその目標は単年度ではなく、例えば2年間での目標を設定し、特に1年目は周知徹底を重要視して、地域での具体的な事例や経験から得られた情報を共有し、皆さんに必要性を理解していただくことが第一歩だと考えているので、周知徹底の方法の一つとしてセミナー開催を企画する。そして、いただいた意見にもあったようにチラシに好取組事例を掲載していきたいと思う。

(主な意見)

- ・セミナーを開催するとなると会員を集めるにハードルが高いのではないか。
過去に開催したセミナーは当日だけでなく、オンデマンドで後日視聴できるようにしている
ので動員目標は設定していない。

具体的なことについては次回(8/6)の委員会で決めていくが価値向上策の数値目標設定とセミナー開催することを決定した。

・その他情報提供・閉会

1. 事務局から下記情報提供があった。
 - ・活力研を 7/30、7/31 に開催する。論議テーマは、有識者会議を受けて「顧客本位の業務運営の観点から見た業務品質とは何か」「どのように代理店手数料ポイントに組み込んでいくか」を予定している。次回の委員会では論議内容を紹介できると思う。
2. 閉会挨拶
 - ・特に新任の方々は朝からの参加で大変だったと思うが、長時間お疲れ様でした。各々の考え方や地域性の違いがある中で一つの目標に向かって進むのは難しい側面もあるが、これまでの議論を踏まえて前進していきたいと思っているので本日の委員会では話し合えなかったことや、伝えたいことがあれば積極的に direct を活用して意見いただければと思っている。話しにくいことも含めて、皆で共有しながら進めていける委員会にしたいと考えている。

以上

次回開催日

第3回企画環境委員会 2024年 8月 6日(火) 13:30~17:00 (リアル)

全国一斉 Zoom ミーティング 2024年 9月 9日(月)13:30~17:00(WEB)