

2025年度事業計画: 提言への対応案

2024年12月5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	神奈川県代協 (代協マッチングサポート)	(目的) 集い語らわずとも高め合える環境  (具体的内容) 代協には解決策や他代理店との交流の場など、数多くあるがその場ではなかなか具体的な話ができないこともある。 悩み事/困り事/M&Aしたいされたい等々を登録できる場があると話がし易い。そのサポートを代協が担ってくれたらありがたい。	△	悩み事、困り事の相談については、代理店経営サポートデスクを是非活用いただきたくお願い致します。 M&A関係のニーズについては、そもそもそういったことを業としている法人もある中で、日本代協として情報を登録できる仕組み等を作ることは容易なことではないと考えます。尚、小規模企業におけるM&A関係についても代理店経営サポートデスクに一定の情報はありますので、必要に応じてご相談いただきたくお願い致します。	対応案通り
2	神奈川県代協 (人材採用)	(目的) 次世代の業界を任せられる募集人の確保  (具体的内容) 人材採用に苦慮している。各媒体を使っても集まらない。 代協が募集をかけて、集まった人材の面接を希望代理店が行う。 企業の合同就職説明会/面接会のような感じ。 代協会員特典の一つ。 「保険を選ぶ前に代理店を選ぶ。その代理店を選ぶ際に代協の会員か調べるという考え方」 「保険売るなら代協加入の会員代理店で！」	×	代理店の人材採用は大きな問題であり、ご提言の趣旨はよく理解できます。一方で合同就職説明会は職業紹介事業とみなされる可能性があり、職業紹介事業を行うためには無償であっても厚生労働大臣の許可が必要になる等、留意すべき点もあります。 また、本件も上記1同様、実施するとしても都道府県代協単位で開催になると考えられますので、日本代協としての実施は見送りとさせていただきます。現地で実施を検討される場合は地元の労働局等にご相談いただき、法令違反に留意して実施いただきたくお願い致します。 ご提案の趣旨の中には、保険会社に頼るのではなく代協独自で取り組むということもあろうかと思いますが、各保険会社とも様々な代理店の人材採用支援メニューを用意していますので、代協独自で取り組むためにも一度情報収集いただくことも良いのではないかと思います。	対応案通り
3	東京代協 (都道府県代協(以下「各代協」)の正会員管理システムの構築)	(目的) 会員制度見直しに伴う会員情報の共有合理化  (具体的内容) 東京代協でも会員資格について検討していますが、他代協の正会員あれば一般会員になれるような運用がされている各代協も存在します。 各代協の正会員の管理に、それぞれの代協からアクセスできデータを一元化できる会員管理システムの構築が必要であると考えます。 構築実現に向けて日本代協主導で検討をしていくことが求められるとして事業計画として提言いたします。	△	ご提言の内容は、①会員資格の問題、②会員管理システムの構築、の2つに区分できるものと思います。 ①の会員資格の問題は、今後ますます各代協でも検討を要する問題になっていくものと思われます。日本代協としても魅力研での検討等、何らかの動きを始めていく必要性を認識しているところです。 一方で②の会員管理システムの問題は、各代協の会員情報を参照できることは(別の社団法人の会員情報を参照できてしまうこと(是非)の検討に加えて、各代協の現状確認及びコスト(恐らく各代協にも応分の負担をお願いすることになると思われます)の見積もり等、少なくとも短期的に回答が出せるものではないと考えます。 よってまずは、①から着手していきたいと思えます。	対応案通り
4	静岡県代協 (金融庁との意見交換について)	(目的) 保険の普及について本当の顧客本位とは、を考えた業会全体(保険会社 金融庁 代理店)が一致団結して行えるようにしていくため  (具体的内容) 金融庁が認可をおこなっている商品の改定等について 例1 自動車保険の改定について 保険料の改定は意見は言えないが商品改定については 毎年ではなく2年おきぐらいにしてほしい。毎年改定によって社員だけでなく保険会社SCについてもついていけない状態があるため 例2 手数料の改定 手数料を引き下げられるのは理解はあるが 代理店としての収入に関わることであり パブリックコメント等代理店の意見も聞いて慎重に行ってほしい このように実務を行っている代理店の意見を取り入れてほしい	△	商品改定及び手数料の改定とも保険会社マターの話であり、金融庁に直接要請するものではないと考えますが、ご指摘のような状況については、毎年開催している金融庁との意見交換会においてご提言いただくことで、金融庁にも実態を認識いただく機会にしたいと思えます。	対応案通り

2025年度事業計画：提言への対応案

2024年12月5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
5	静岡県代協 (損害保険料控除の拡充 (火災保険部分への控除拡充))	(目的) 火災保険の普及 (水災部分を含む)  (具体的内容) 想定外と言われる災害が多発し、保険料が高くなってきており、保険離れが心配になってきております。社会のインフラとして自分の家は自分で守るという考えを浸透してもらうためにも 損害保険料控除は必要と考えます。	○	2023年事業計画への提言にもいただいているご意見であり、損保協会とも認識は共有しています。また、政連でも支援議員に対する要望事項としてプロテクションギャップを挙げているところであり、引き続き要望していきたいと思っております。	対応案通り
6	京都代協 (代協から明確なメッセージを世間に伝える必要性について)	(目的) 世間一般から、損保業界自体が不信任を抱かれている(消費者目線では保険会社も代理店も一緒)それを払しょくする必要があるのではないかと？  (具体的内容) ●報道機関、新聞などで保険会社の問題が取りざたされるなか、我々代理店も巻き込まれているのは間違いがない。保険会社は代理店に対し、顧客本位の業務運営(フィデューシャリー・デューティー)を厳しく求めるが、保険会社自体といえば個人情報の漏洩など、消費者に不信任をあたえるような経営状況が日々明るみになっていく中で、先日も、日経新聞が保険会社の非常識性を訴えていた。 ●もちろん、持ちつ持たれつの関係性であることに間違いはないが、メーカーと小売りという一線を引かなければ、業界全体が信用できないと消費者から思われているのではないかと？ ●震災や災害でいろんな代協会員が活躍しているのにBMの件も含めて消費者からの不信任を払しょくするためにも代協から、保険会社や世間に対し、代協は正しいメッセージを出さないといけない。 ●京都代協は特に小さな代理店が多い。地方の代協も同じようなものだと思う。そんな代理店がお客様のために一生懸命頑張っているということをもっと伝える必要があるのではないかと？ ●保険会社より先に代協が業界を良くしていくと宣言することが代協の役割ではないかと？ ●いまこの時期を逃すと見えなくなっていくのではないかと？	×	問題発生以降、日本代協は金融庁や保険会社に対して、我々のスタンスを丁寧かつ冷静に示してきました。有識者会議やWGの中でも、委員から真面目に仕事をしている小規模代理店に対する配慮の発言がなされており、ご提言の目的は既に一定程度達せられているものと考えます。損保協会とも密接に連携をとってきたことにより、今後の保険会社による信頼回復に向けた施策の実施においても、日本代協として意見表明ができる素地はできつつあります。よって、現在の方向性を継続することが、ご提言の目的にもさらに叶うことになるものと考えます。	対応案通り
7	大阪代協 (代理店ベンチマーク研修への費用補助)	(目的) ◆保険会社の枠を超えた代協の強みが発揮できる取組を推奨する ◆若手会員経営者を育成し、代協組織を活性化させる  (具体的内容) 代理店ベンチマーク研修の要件を下記とし、実施した代協には年1回に限り費用の一部を補助する。 (要件1)ベンチマーク先代理店の資料により、参加者に事前質問を考えさせ提出させる (要件2)研修終了後、参加者から参加レポートを提出させる (要件3)研修終了後、HP等に実施報告を作成する  <効果>参加者が、セミナーではない生の経営を学べるとともに、代協のすばらしさを体感する。参加者同士の一体感が醸成され、代協を運営する活力が生まれる。若手会員の育成に最適な取組み。  (予算) 1回5万円程度の補助を行い、実施を奨励する	○	既に実施されていて現場で効果を実感されている取組であり、各地での同様の取り組みを促進するための予算措置を行いたいと思います。 予算は、1回あたりの実施につき10万円限度で実費を補助し、日本代協として5回分の予算(総額50万円)を用意し、予算がなくなり次第、補助は終了とします。	取組み自体は推進していくが、費用補助の実施については引き続き検討する

2025年度事業計画：提言への対応案

2024年12月5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
8	兵庫県代協 （「ぼうさい国体」のPRプ ースの屋外展示スペース確 保）	<p>(目的) 「ぼうさい探検隊」を広く普及させ認知度を上げる。</p> <p>(具体的内容) 屋外展示ブースは必ず確保できるわけではなく屋内の狭いブースしか確保できない場合もあります。また2日間の開催ですので前日からの準備を含めると3日間は必要で、展示できてかなりの労働力が必要になります。損保協会と日本代協が協力して屋外展示ブースを確保する。出展は各都道府県の代協が準備・展示運営する。費用は日本代協が補助し人員も不足している代協には他府県やブロックから手伝いを出す。</p> <p>(効果) ぼうさい国体は来場者数1万人以上オンライン視聴も1万人以上の国内最大規模の防災イベントです。しかも防災のみのイベントですので、来場者のほとんどが防災に興味がある方です。ここで「ぼうさい探検隊」を幅広く宣伝できれば認知度もあがり取組んでいただける子供達も増えます。</p>	×	<p>提言の趣旨はごもっともではありますが、ぼうさい国体のPRブースは抽選で決定されるため、屋外スペースの確保が必ずできるという状況にはありません。また当日の天候等のことを考えると、必ずしも屋外スペースが望ましいとも言えない可能性もあり、現状の制約の中で盛り上げを図っていきたいと思います。</p>	対応案通り
9	日本代協事務局 （ブロック長懇談会の復活）	<p>本件は魅力研の論議の中で出た意見である。</p> <p>(目的) 日本代協の組織運営、事業推進におけるブロック長の役割、ブロック協議会のあり方について改めて認識を揃え、共有し、情報伝達の改善の一助とする。</p> <p>(具体的内容) 1. 提案の具体的内容 (1)以前は、ブロック長懇談会と会長懇談会を年2回ずつ開催し、コロナ禍以降は会長懇談会のみ年4回開催(内2回はオンライン開催)としている。 (2)その理由は、オンライン開催によって会長懇談会を年4回、都道府県の会長へ直接情報を伝達することが可能となるためであった。そのメリットは現在でも失われていないものの、一方で各ブロック協議会の運営方法、討議内容や、位置づけがあいまいになってきているきらいがある。 (2)そこで、来年度からコロナ禍以前と同様、ブロック長懇談会と会長懇談会を年2回ずつに戻すことを提案したい。ブロック長懇談会はリアルとオンライン各1回ずつの開催とし、時期は春季、冬季で検討する。 (3)会長懇談会は、総会開催に合わせて3月と6月に実施する。</p> <p>2. 提案の効果 ブロック長懇談会を復活させることで、以下が期待できる。 (1)改めてブロック協議会の目的とあり方、運営方法について認識を共有することが可能となる。</p> <p>※ブロック協議会は、単なるブロック内の各代協の会合ではなく、各代協における事業推進のために日本代協が設置するものである(ブロック協議会規則第1条、第2条)。</p> <p>(2)全国の会員へ日本代協からの情報を正しく伝達するためには、ブロック協議会における情報伝達が極めて重要である。ブロック協議会における各代協役員とブロック長及び地域担当理事間の意見交換を通じて、日本代協が行う事業や施策の意義・目的の一層の浸透が期待できる(ブロッカー各代協一支部一会員)。</p> <p>(予算の目安) 120万円(年1回リアル開催する場合の交通費及び会議室代) ※損保協会会議室を借用する場合、半日で約5万円</p> <p>概ね年7回実施している理事会のうち、最低年1回はオンライン開催とすることで、予算の一部を捻出することとした。 ※1回の理事会開催に要する交通費総額は、約70万円である。</p>	○	<p>左記の通り、ブロック長懇談会を復活させたいと思います。</p>	対応案通り
10	福岡県代協 （全会員へのアンケートの 実施）	<p>(目的) ①会員が抱える課題を探る ②日本代協へ期待している事を明確化する ③日本代協の取組を情宣し、事業計画の推進を図る</p> <p>(提案の具体的内容とその効果) アンケートを実施することで、日本代協及び保険会社の施策に対する会員の考えが把握できる。 また、そこから課題を抽出し、具体的解決策を立案することで、今後の事業計画策定に活かせる。</p>		<p>申し訳ありません。いただいていた提言を見落としておりました。 来年2月の理事会で改めて審議のうえ、対応策を決定させていただきます。</p>	