

北海道ブロック人材育成研修会 報告書

平成 21 年 7 月 3 日(金)4 年に一度開催される人材育成研修会が、道内各地よりプロ代理店が集い定山溪ホテルにて二日間に亘り開催される。一般社団法人になって初めての人材育成研修会である。参加者は 52 名。



午後 2 時より、山口専務理事の総合司会により始まった。

寺田実行委員長の挨拶に続き高梨日本代協常任理事の挨拶。

人材育成研修会の目的はプロ代理店の未来を背負って立つ人材育成の研修会である。

午後 2 時 20 分第 1 講義 山中日本代協副会長による「日本代協の現状と課題」についての講義が始まる。

- ・ 代理店と保険会社は、信頼関係で繋がる。
- ・ 保険会社は代理店を社員と勘違いしている。
- ・ 保険会社は代理店への圧力を掛けできている。
- ・ 保険会社は一代理店からの話を聞かないが、一般社団法人の代協からの話は圧力となる。(代協活動の現状と課題 平成 20 年度版 P 28 から参照)
- ・ 同じ仕事をしてても代理店手数料がどんどん下がる。
- ・ 保険会社によっては対応が違う。
- ・ 代理店委託契約書を今一度読み直そう。
- ・ 保険料集金に関して、領収証記載事項を今一度読み直そう。
- ・ 個人代理店継承の登録について(代協活動の現状と課題 P 129 参照)
- ・ 保険会社により財務局への届け出登録短縮をはかっている。

などなど、大変楽しく中身の濃いお話を頂き、質疑応答いただきました。

20 分の休憩を挟み第 2 講義が始まった。

午後 4 時 55 分第 2 講義 向出北海道代協会長による「北海道代協が目指す組織化とは」についての講義が始まる。

- ・ 個人情報保護法施行から仕事がしづらくなり、不払いコンプラなどで確認書により仕事が多くなった。
- ・ 確認書はトラブル上では保険会社の救いとなり、事が起こると代理店や契約者の責任となる。
- ・ 早期更改、キャッシュレス化の偏向はお客様の適合性ではなく、保険会社へと変わって

いる。業界全体が思考停止状態にある。

- ・ 保険業界は護送船団から猿真似軍団になっている。
- ・ ビックバン以降、金融業界が統合しているコングロマリットに移行しつつ、系列化が一層進行している現象と言ってもいいだろう。(銀行、証券、保険、クレジット)
- ・ 顧客に対する満足度、差別化が始まる(リテール戦略のコンセプト)
- ・ 今、業界は常に変化しているが、保険会社の遣りたい放題は認知できない。
- ・ 失われようとしている代理店の存在を北海道代協が一丸となって守る。

皆、仕事を持ちながらのボランティアではあるが、北海道代協の組織を活性化させるために、是非、代協の時間を空けてほしい。

ディスカッションを行なった。進行役 山崎 善仁

事故対応及び代車費用について・・・

- ・ 代車を出すと代理店の損害率に響く、損害率が代理店の手数料に関係するのはなぜか。
- ・ 各社によってまちまちである。損害は代理店のせいではない。事故に対して対応しているのに手数料を下げるのはおかしい。
- ・ 保険会社は何度も同じ事を言わないと話を聞かないところがある。
- ・ 日本代協でも取り組みをしていることでもある。
- ・ 代理店でコントロールできないものを、ポイントに入れるな！

他に・・・

- ・ 代理店がいじめられている。乗り合いしたいがさせてくれないなど、代協未加入代理店からの相談がある。
- ・ 北海道代協が駆け込み寺的な場所になり、処理できない時は日本代協に動いてもらう。
- ・ 保険会社は中核代理店を親衛隊だと勘違いしている。
- ・ 西日本と東日本では事故対応が違う、地域格差である。
- ・ 代理店に大きい小さいは関係ないのだ。
- ・ 委託契約書を再度見直そう！おかしなところが発見できる！

午後6時30分 本日の講義終了

引き続き 懇談夕食会

研修会の為、お酒も控えめで夜が更けていきました。

平成 21 年 7 月 4 日(土)研修会二日目(参会者 36 名)

午前 8 時 30 分 グループ討議

5 グループに別れテーマに沿い進行役、発表者、記録係を決め 2 時間の討議を始めた。

- テーマ ①支部の問題点や悩み
②支部活動の活性化
③北海道代協の在り方
④委員会活動の活性化



午前 10 時 30 分 グループ討議の発表(P3～P6)

午前 11 時 30 分 阿部北海道代協副会長の閉会挨拶で終了した。

第 1 グループ討議 報告

阿部 實(進行)・清水 優(発表)・川口直一(記録)・高橋典男・阿部浩好・澤田憲孝

1 支部の問題点や悩み

- ・ 他支部の情報が入ってこない。
- ・ 古くからいる人と 40 代の人との風通しが悪い。
- ・ セミナー等は役員以外で出席する人が少ない。

2 支部活動の活性化

- ・ 一般会員を増やして、一般会員だけの会合を持つようにしたい。

3 北海道代協の在り方

- ・ 代協と保険会社全社のサービスセンター責任者と話し合いの場を持って、「代車の問題」「代理店が現場写真を撮ったりした場合の手数料の問題」等で全社の統一化を申し入れしていく。
- ・ もう少し保険会社に対して発言力を持ちたい。

4 委員会活動の活性化

- ・ 早期に連絡網を整備する。

第 2 グループ討議 報告

加茂寛介(進行)・寺本朋史(発表)・梅基孝太(記録)山口史朗・本田秀一・山田和樹

①② 支部の問題点や悩みや支部活動の活性化について

釧路……支部の範囲が広い。1 時間の会議の為に 2~3 時間の移動が必要。

帯広……幹事会は10名位集まるが、各委員会は2・3名しか集まらない。

代理店賠償や認定保険代理士が目当てで会員になっている。

札幌……参加率が低い。

全支部共通…一般の会員、市民は日本代協、北海道代協は何をしている団体なのか分からない。

・活動内容によって集まったり集まらなかったりする。

・会員にどう伝えるかが問題。

苫小牧…支部長が一般の会員を一軒一軒回る活動をしている。

③ 北海道代協の在り方について

- ・ 法人立ち上げのスローガン～消費者、会員のための代協
- ・ 認定保険代理士の資質の問題～資質の向上が必要
- ・ 消費者協会とのパイプを強くする

④ 委員会活動の活性化について

(一般の会員からみれば)

代協活動もしていないのに、委員会活動をするのはなぜか
勝手に〇〇委員会に入れられている

釧路……見える化運動を実施

全支部共通…支部間の委員会の交流が必要

第3グループ討議 報告

末原正二(進行)・川田千春(発表)・佐藤裕子(記録)・廣瀬 禎
田代誠治郎・佐藤文紀・五十嵐俊洋

1 支部の問題点や悩み

- ・ 人の集まりが悪い、会合では役員の半数が集まれば良い方だ。
- ・ 全く参加しない役員もいる。
- ・ 特定の場所が無いので、役員が集まらない。
- ・ ボランティアの集まりなので、場所を変えたり、お弁当を出したりと工夫しているが、活動費が少ないので大変だ。
- ・ 情報の伝わりが悪く末端まで降りてこない。

2 支部活動の活性化

- ・ 支部予算的に活動の制限があるので、各支部が共同で活動をして経費を抑える。
- ・ イベントへ参加しアピールする。
- ・ 自賠償、地震保険のビラやティッシュ配りに参加する。
- ・ 新聞広告などを載せる。

- ・ DRP、代理店賠償をPRして会員増加へつなげる。
- ・ DRPを広げて増強を狙い、収入UPへつなげたい。
- ・ 睡眠代理店を起こしたい。

3 北海道代協の在り方

- ・ 道代協より各支部への伝達事項の他に何かないか。
- ・ 各支部の活動内容を他支部へ知らせ、活動が目に見えるものにする。
- ・ 例えば、講師を設定し各支部を廻ってセミナーを行なう。
- ・ 代協加入で何か守られるものをアピールする。

4 委員会活動の活性化

- ・ 受身ではなく各支部からの働きかけをする。
- ・ 各会員が苦情処理等を伝えられる窓口を広げて欲しい。
- ・ 支部活動が中心となるが、予算不足と運営に悩む。会員も巻き込み委員会活動する。
- ・ 若者による活動で活性化を図りたい。

第4グループ討議 報告

坂井徳光(進行)・長谷川広行(発表)・田中 幹(記録)・山崎善仁・土井良治・西明敦郎

1 支部の問題点や悩み

釧路……参加メンバーが同じ。活動している方は1/4位。

札幌……役員のみが活動していて、一般の会員は無関心ようだ。

帯広……会員の横の繋がりは結構強い。あまり悩みはない。

室蘭……会員の合併による減少。催しをやっても決まった人しか参加しない。

※メール登録がまだ 100%ではない。(帯広は 100%)メールで情報も色々流せる。

↳他の情報入手手段(インターネット)があるので必要としていない？

日本代協・北海道代協の働きを知ったら未加入代理店を入れるべきである。

各委員会の働きかけによる連携プレーが大事。

苫小牧……札幌と意見が合わない。(札幌が何でも決めてしまう)

2 支部活動の活性化

釧路……新規入会会員向け勉強会や若い代理店向け勉強会、後継者の会など企画する。

札幌……一般の会員への情報提供によって仲間意識、一体感を持つようにする。

帯広……コミュニケーション作り、ベテランが新人を紹介するなどして早い時期になじませる工夫をする。

室蘭……今年のテーマは「全員参加」→支部長・副支部長が全会員訪問し情報提供。

※大塚教授の講演会決定 9/4 函館、9/7 札幌 (昨年釧路で開催し大成功)

3 北海道代協の在り方

釧路……北海道は広いので、地域によって温度差がある。

札幌中心だけでなくこの地区でも開催できる体制作りが必要ではないか。

札幌……対外的交渉(個々の代理店のバックとして)と会員向けに代協のイメージアップを計る。

帯広……近隣地区で合同の会合、交流会を開催して組織力を強める。

室蘭……委員会活動の行動力を強める。代協会員と非会員との違いを強く打ち出す。

代協会員のメリットをはっきりさせる。

苫小牧……代協の働きによって商工会議所などの募集行為等を抑えて欲しい。

4 委員会活動の活性化

- ・ ほとんど上記の話し合いの中に出ている。
- ・ 支部委員会開催の内容を北海道代協の方へ上げていく。
- ・ 委員数を増やして活動力を強めていく。
- ・ 代協ニュースの工夫によっておもしろく読めるものを作る。

第5グループ討議 報告

伊藤隆人(進行)・古宇田渉(発表)・沼田秀実(記録)・永井正雄・木下裕章
小林日登二・道田好昭

1 支部の問題点や悩み

- ・ 一定の会員しか出てこない。
- ・ 睡眠会員を回って問題を聞く。
- ・ 事業計画をより良くして会員が来てくれるようにする。
- ・ 世代交代が遅い。
- ・ 支部により、会員が保険会社に片寄りがあり、他社情報がない。

2 支部活動の活性化

- ・ 他社情報がある。
- ・ 支部の役員になり、参加してプラスになる。出席して解る事が多い。
- ・ ボランティア等を通じて活動し活性化。
- ・ コマーシャル・パフォーマンスを行うことにより、代協が何を行っているか知らせる。

3 北海道代協の在り方

- ・ 代協に加入していると客に安心感がある事をアピールする。
- ・ 各支部持ち回りでセミナー等を行うことにより北海道代協のアピールと会員増強をする。
- ・ 各委員の名刺に日本代協・北海道代協・代理士を明記してアピールする。

4 委員会活動の活性化

- ・ 5 委員会に各会員を入れて持ち回りでセミナー、会議等に参加させてみる。
- ・ 代理店賠償と保険大学に入っていると各会社のポイント(例えば 10 ポイント)を与えられるとメリットを感じ、会員増強になり活性化する。

以上