

第2回 北海道代協 組織委員会 議事録

- 日 時／平成28年7月29日（金）14:00～17:00
- 会 場／代協事務所
- 出席者／細川委員長（札幌）・※山口副会長（日本代協）・永井（室蘭）・小林（小樽）
松田（苫小牧）・玉山（千歳）・岩間（函館）・益子（釧路）
- 欠席者／海野（旭川）・押切（帯広） ※山口副会長、特別にご参加いただきました。

1. 出席者・資料の確認
2. 委員長挨拶

委員長になり初めての委員会だというのに、台風の影響で道南・道東方面JRがまさかの全面運休!! 早朝から確認のお電話大変申し訳なかったとともに、遠路急ぎよ車でご参加いただき大変ありがとうございました。

組織委員ベテランの方いらっしゃるにもかかわらず委員長を仰せつかり申し訳気持ちでいっぱいです。川口前委員長が全国1位でプレッシャーですが、みなさんとともに一緒に頑張っていきたいと思います。

3. 自己紹介
4. 議事録作成者指名
岩間（函館）

【報告事項】

1. 入会報告・退会報告

入会10店、退会16店

合併が多い、廃業・高齢・亡くなったり、やむをえず退会せざるをえなかったのは、16件中10件あった。自己都合・多忙やお金の関係で辞められたのは6件あった。今回も1件合併で辞めると報告を受けています。こういう事も多くなるのかと思いつつ、増やしていくことを一生懸命やらなければならないんだなとつくづく思いました。2世になって、引き継いでいらっしゃるところはまだまだ活発なのかなと思いますが、その辺も考えながら頑張っていかなければと思います。

2. 国民年金基金

北海道は前年度、今年度ともに0でした。

全国でも120件目標に対して現在27件というところで、浸透していない。

日本代協や色々な所で話を聞いているが、成果に繋がった取組の具体的例としては、まずは訪問先の確保をする事が一番大事。

国民年金に加入されている方じゃないと加入できないので、対象者は整備工場・バイク店・コンビニで自賠を取り扱っているところ、そういうところに狙いを絞って活動したら、成果に繋がったという所もあった様です。

組織委員が国民年金のエキスパートになって、問い合わせの対応が出来る様にする。代協単位で年金委員会の設置を推進する。

本年度より既加入者に1件増口すると0、5件換算とする。増口を勧める中で新規の話も出るようになったという声もあがっている。今年も加入推進をしていきたい。

3. 日本代協組織委員会報告

組織委員全国16人中11人が代わった。組織委員長も山口委員長から木下委員長に代わる。

委員会としても変えていった方が良いことが多数ある、熱と情報を伝えてほしい。

会員の数を増やすのは大変なことです、代協の存在価値を推進していきたい。

今までは保険会社に紹介を依頼して会員を増やしていくスタイルだったが、今は保険会社をお願いする時代ではない。

代協から保険会社に情報を与えたいという事です。それには私たち代理店がスキルアップして保険会社をコーチング出来るようにならなければならない。
損害保険7社会が開催された。そこでも木下委員長が価値ある情報をお伝えしますので、是非情報を聞いていただく時間をくださいとお願いしてきました。
今年度の目標は各代協が自主目標を決めたが、それに対して何名出来たかという管理をするのではなく、どうやって成功したかという事をどしどし発進して、会員増強で悩んでいる所を助けたり、悩みを聞いたりしていきたい。
企画環境委員と協力して、セミナーを企画し、会員を増やすため取り組んでいきましょう。これからは横の繋がりを大切にして実践していきたい。
会員を増やすための好取組事例として、新潟ではミニ賠償セミナーを実施し、参加者の名簿を作成、会員非会員のチェックをし、非会員のデータを作成しアプローチしていき大勢の加入に繋がった。
プロ代理店だけではなく全チャンネルに声をかけているところもある。
会長、理事、組織委員でライングループを作り連絡し合うと、どんな活動をしているのかが分かり、お互い刺激になってより良い関係、より良い繋がりができて同じ方向を向いてうまくいっている所もある。

【審議事項】

1. 議事録作成者の選任

議事録作成者の選任はもちまわりとする。

2. 副委員長の選任

松田（苫小牧）

3. 新入会員お誘いの勧め方

函 館

今年は、来年70周年に向けて、目標100会員（現在87会員）を目指している
今まで通りのやり方だとなかなか難しい。ボウリング大会などレクリエーションを
開催すると、保険会社の支社長はじめ社員も多く参加してくれる。良好な関係に
なっているので、懇親会の中で保険会社社員に紹介を約束させる。

旭川方式をとり、幹事全員でリストアップし進捗管理をしていく。

未加入代理店向け加入案内を各保険会社の代理店ボックスに入れてもらう。

苫小牧

懇親会・新年会などに課支社長は参加している。

小 樽

課支社が2社しかなく、参加は無い。増店もなかなか難しい。

室 蘭

パークゴルフなどのイベントを開催し、東海・あいおい・ジャパン等課支社長も参
加してくれている。

釧 路

イベントには保険会社課支社長は参加している。

釧路は、昨年一昨年くらいからやっている。

千 歳

会員数が少ない中での増店はなかなか厳しいが努力する。

札 幌

- ・セミナーや、今年開催する70周年記念式典等に参加される非会員をチェックし
その知り合いの会員から声掛けしてもらう。

- ・ランチミーティングを積極的に開催し、非会員を誘って参加してもらい、代協の雰囲気を感じてもらおう。

☞山口副会長から

7社懇では、全課支社の業連で15分でいいので時間をください、代理店賠償のセミナーをやらせてくださいと頼んでいる。これは全員でやっていきたいと思う。企画環境委員は全員出来るようにと言っていて、全員にパワーポイントを配布している。何かあったとき保険会社が助けてくれる事は無い。自分たちの身を守るために代理店賠償は必須です。代理店業をやる以上は当然の自覚としてもたなくてはいけない。入っていないというのは考えられないというスタンスでいくべきです。

保険会社の社員だって口に出さなくてもそう思っています。まずは業連会や研修会に行く、そこから始めましょう。各代協、自主的・主体的・計画的に会員増強に努める!!

9月まで30%やるための目標：札幌7店、函館4店、釧路1店、室蘭1店、小樽1店、苫小牧1店、千歳1店、帯広1店、旭川1店。

4. 国民年金基金勧誘について
目標4店、既加入者を確認し増口を勧める。
5. その他
他委員会と連携する。

次回委員会開催：平成28年10月14日（金）