

(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	東関東ブロック	<p>(提言内容) ①ブロック協議会のWEB開催の規定作成 ②人材育成セミナー開催スパンの変更</p> <p>(目的) 新人を育てるため</p> <p>(内容) ①現在、東関東ブロック協議会は毎回、損保会館で開催されております。この開催方法にWEB開催を導入することにより東関東は1回につき約18万円の経費削減につながりますし、委員長の移動による負担軽減にもつながります。 ②現在、2年に1度人材育成セミナーを開催しておりますが東関東ブロック4県で20名(各県5名)が集めるのが難しくなっております。各県で新任理事のオリエンテーションを開催すれば4年に1度でも対応できるものと思います。2年に1度73万円の削減 現在、日本代協は会員数の過減により運営費も減少しており、赤字となっております。収支改善が喫緊の課題だと思います。</p> <p>(その他) 東関東ブロック協議会は4回中、2回ならWEB対応可能かと思います。 (新年度1回目顔合わせ3回目ブロックセミナー開催前はア rilル) 約36万円の経費節減となります。</p>	△	既に多くのブロックにおいて、WEBによるブロック協議会を開催しており、東関東ブロックに置かれても是非年2回のWEB開催をお願いしたい。 人材育成セミナーの開催スパンについては、来年度は従来通りとするが、改めて来年度開催スパンについての検討を行いたい。	対応案通り
2	神奈川代協	<p>(提言内容) 新人教育システムのリリース</p> <p>(目的) 運営経費の節減</p> <p>(内容) 代理店のあり方が変わってきているので、新しく人材を採用することが多くなると思うのでそんなときの為に。 コンサルティングコースの逆。 何も知らない人材に対して順を追って教育出来るようなツール。 有料でOKと思う。 場面別 ①社会人教育 ②基本的な保険の知識 ③やってはいけないこと ④業界知識(周辺を含む)など</p>	×	既に日本代協アカデミーにおいて提言内容に沿ったメニューが提供されており、一層の日本代協アカデミーの活用をお願いしたい。	対応案通り
3	東京代協	<p>(提言内容) 都道府県代協(以下「各代協」)の会員管理システムの構築</p> <p>(目的) 代協会員データの一元化(正会員以外の管理)</p> <p>(内容) 東京代協でも会員資格について検討がなされており一歩ずつ進めておりますが、他代協の正会員で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関し、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。 また情報の共有化の面からも各代協の一般会員管理も視野に入れたシステムの検討を今から始めて行くことも大切です。 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。</p>	○	日本代協事務局で管理しているシステム(Accessをベースとしたもの)は既に20年以上使用しており、リニューアルを考える時期に来ている。 会員管理システムのリニューアルを来年度検討したい。 現在、会員情報については各代協事務局にて個別に管理されており、その内容をメール等で日本代協事務局に連絡いただき、日本代協事務局にて管理しているシステム(Access)に手入力している。 各代協事務局の業務効率化にも資することを念頭に、システムのリニューアルを検討したい。	対応案通り

(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
4	東京代協	<p>(提言内容) 自己点検チェックシートに対する取組み</p> <p>(目的) 会員による自己点検チェックシートへの理解を深めるとともに、支部活動の活性化につなげる。</p> <p>(内容) 「自己点検チェックシート」は、業界不祥事の産物ではあるが、2016年の業法改正にともなう代理店態勢整備ルールを深化させるシートでもある。また、チェックシートの結果は、保険会社「内部監査・内部統制評価資料」として、協会への報告、FSAの検査・ヒアリング対応資料にもなる。「自己点検チェックシート」の意味を正しく理解し、保険会社との対話に活用するためには、われわれ代理店も真剣に取り組む必要がある。チェックシート運用には、多項目、形式的なチェック、現場の理解不足など課題がでくると思われる。今年度は「自己点検チェックシート」についての記載方法などを各委員会でもヒアリングしていると聞いているが、来年度は、各都道府県代協の支部活動でも活用できるような取組みに広げていただきたい。</p>	△	<p>現在各委員会メンバーを中心に、自己点検チェックシートの取組によって気づいた課題等を集約しており、今後各委員会横断で自己点検チェックシート関連した取り組みをどのように展開していくかの検討を行うこととしている。</p> <p>その中で、支部活動に活用できる情報発信が可能かどうか等検討していきたい。</p> <p>尚、損保協会においては『自己点検チェックの取組み』の手引きを改訂して内容を拡充するほか、本協会ホームページ専用サイトに新たに「よくある質問(FAQ)」を掲載する(2026年2月公開予定)。</p> <p>その他、以下の施策が検討されている。</p> <p>◆ 代理店における好取組事例等の情報公開 代理店および保険会社の取組みの参考として、また、広く消費者が代理店の活動を理解することができるよう、適切に情報公開を行う。</p> <p>◆ 制度の理解促進および定着に向けた周知取組み 代理店および保険会社が共通理解を持って取組み推進する環境を整備するため、周知ツールの作成や情報発信を行う。</p> <p>◆ 自己点検チェックの取組み等に関する継続的な意見受付 代理店および保険会社の声を自己点検チェックの取組みの改善検討に活かすため、継続的な意見受付(アンケート実施等)を行う。</p>	対応案通り
5	愛知県代協	<p>(提言内容) 日本代協の広報予算を利用して、全国のホームページを作り運用する</p> <p>(目的) 各都道府県代協のホームページの品質向上とコスト削減</p> <p>(内容) ・代協HPの全国統一化 現在各代協が独自に展開しているHPですが、統一感が無く記載内容もバラバラです。組織として日本代協を頭に県代協がぶら下がるならば全て統一して連携できるHPにする方が効率的ではないかと思います。 各県代協はその利用料を日本代協に払い、作成費用は日本代協が一括して行う。 1. 統一スケジュール管理 2. 各行事の出欠・日程調整ツール 3. 名簿の統一 4. 書庫の連携(議事録問う全て統一閲覧) など同じ組織として統一した方が良いと考えます ・LINEグループの活用 日本代協でLINEグループを構築し各「会員」が利用料を支払う形で参加する ・日本代協LINEで各代理店のお客様を個別にお友達登録をし代理店でのグループLINEにする ※仕組みは日本代協が作るが、あくまでも代理店毎のLINEグループとする ・みなさまの保険情報などをそのLINEグループに配信しやすくしコンタクトを取りやすい関係とする ・万が一の大災害時に安否確認ツールとしての利用や事故報告の連絡先の送付などを大災害時に一括送信が出来る様にする ・みなさまの保険情報をPDF専用の販売とし安価であるが多くの代理店がLINE配信利用できるように拡販する</p> <p>(その他) 愛知県代協では、ホームページのリニューアルを検討中です。そこそこの費用は掛かりますし、LINEを使った情報発信、出欠の確認、アンケートの実施など費用が掛からず、合理的に多くのことが可能です。これを全国で出来れば良いと思います。</p>	△	<p>提言の趣旨として、会員情報の統一や日本代協HPの書庫の統一(会員専用書庫と書庫の統一)等もあるとのことであり、日本代協HPの改定は引き続き広報委員会で検討していく。</p> <p>また会員情報の統一は上記提言3の通り。</p> <p>各代協HPは、これまで各代協が会員とのコミュニケーションをより緊密なものとするべく、工夫を凝らしておられることから、全国で統一で運用することはその是非も含めて検討する必要があるが、まずは上記の通り日本代協HPの改定と会員情報システムの検討を行いたい。</p>	<p>対応案通り</p> <p>対応案通り</p>

(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
6	愛知県代協	(提言内容) 活力研の大手4社の参加部署の拡大化 (法人チャネル、モータースチャネルの参加)  (目的) 近年、多くの不祥事により業界の信用が失墜しており、法改正を含む業界の再編が課題となっております。全チャネルの協力体制を強化する。  (内容) ・毎年行われている活力研について、保険会社側の参加者に、法人チャネル、モータースチャネル、専業チャネルを交え、総合的に業界の在り方や、募集体制の整備について、話し合いたい。日本の保険業界が世界に誇れるような、健全で、平等な募集体制を整えるため、また、本当の顧客本位の業務運営を実現させるため、更には、透明で国民の支持を得られる業界にするためには、チャネルを超えた対話が必要であると考えています。  (その他) 愛知県と損保協会では意見交換会を毎年行っています。	△	最近の活力研の論議テーマは、専業チャネルに特化したテーマではなくってきており、保険会社には活力研の論議内容に関係部署にもしっかり伝えてほしいと依頼している。 色々なラインの責任者を交えることの趣旨はよく理解できるところではあるが、保険会社側の出席者のラインが増えることで、かえって論議のポイントが広がり過ぎて議論が深まらないことも考えられる。 よって、論議テーマによっては、専業以外のラインの責任者の出席を打診することも、今後検討していきたい。 尚、これまでも保険会社によっては、手数料ポイント制度の検討を担う部署の課長が活力研に出席してきたことがある(当方からの要請ではなく、先方から進んで出席してきた)。 活力研は、保険会社にとっても有益な議論の場になることが非常に大切であり、そういう方向性で活力研を運営することが、結果として代協の意見を保険会社がより受け入れることにつながる可能性が高まる。 引き続きその観点で活力研を運営していきたい。	対応案通り
7	京都代協	(提言内容) 会員状況の把握  (目的) 代理店賠償責任保険未加入代理店を無くす  (内容) ・実際の代理店数に疑義がある。 プロ代理店 企業代理店 モーター代理店 不動産代理店 等々をきちんとした数字で把握して分母分子を正しくして欲しい。 保険会社のリアルでの代理店の集まりが無くなって来たので、未加入代理店との接点が無い。	×	提言の趣旨は代理店賠償の加入を促進することと推察する。引き続き組織委員会を中心に加入促進に努める。 尚、各代協において会員のチャネル情報は収集しておらず、チャネルごとの会員数は不明である。	対応案通り
8	大阪代協	(提言内容) 「三冠王制度」対象項目の見直し  (目的) 日本代協アカデミーの普及・促進  (内容) 「トータルプランナー受講者募集」を三冠王対象項目から削除し、日本代協アカデミーを新たに対象項目に加える ＜理由＞ ■現在トータルプランナー資格の位置づけが論議され、代協会員を対象に募集・推奨するというより、損保業界の資格として検討が進んでいる ■募集中の受講者情報が開示されなくなり、各代協での推進が難しい ■日本代協アカデミーは、体制整備上必要な代理店が多いにも関わらず普及実態は極めて低調。このままでは、保険代理店に「学ぶ文化」が定着せず、募集人教育管理の整備、アカデミーの存続が危ぶまれる  (効果) 利用している会員からは「日本代協アカデミーを利用せずして、如何に募集人教育管理を行うのか甚だ疑問」という声が寄せられている。 自己点検チェックへの対応からも日本代協アカデミーは必須である。  (その他) 対象項目とする場合は、単なる数集めではなく利用実態を検証する条件設定は必須であると考えます	×	提言の趣旨はよく理解できるところであるが、アカデミーの普及・促進はこれまでも取り組んできたにも関わらず進んでいない状況であり、現在教育委員会でも種々検討を重ねている。 まずはその検討を継続していくこととする。 また三冠王の対象項目とすることについては、過去対象であったにも関わらず普及が進まなかった事実があることに加え、そもそも表彰制度で普及促進を図ることは本来の目的を見失うおそれがあることから検討しない。	対応案通り

(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
9	福岡県代協	<p>&lt;提言内容&gt; ブロック協議会規則(運営ガイドライン)の改定</p> <p>&lt;目的&gt; ①地域担当理事とブロック長の位置づけを明確にする。 ②開催頻度および出席対象者の見直しを行う。 ③□ブロック対策費の見直しにより、日本代協事業費の削減を図る</p> <p>&lt;具体的提案とその効果&gt; ①地域担当理事とブロック長の役割の明確化 現行の「ブロック協議会規則(運営ガイドライン)」では、「地域担当理事はブロック全体を統括する」・「ブロック長は協議会の運営を行う」と記載されていますが、運営ガイドライン第1項(開催にあたっての準備)および第3項(出席者の役割)について、見直しが必要と考えます。 日本代協の正式な会議体である以上、地域担当理事が統括・運営の主体となるべきです。 現在、一部ブロックでは地域担当理事が来賓扱いとなるなど「魅力研」において意見が交わされており、運営の在り方に一貫性が見られません。 全国的な統一運用を図ることで、会議体としての整合性および効率性が向上すると考えます。</p> <p>②開催頻度および出席対象者の見直し 開催頻度を年4回以上一年2回以上に見直す。 出席対象者を以下の通りとする。 【必須出席者】 地域担当理事、各代協会長、日本代協全国委員会出席委員 【必要に応じた出席候補者】 副会長、専務理事、広報委員会選出委員、選挙対策委員 等 【対象外とする者】 代協各委員長(理由:各委員長は全国一斉Web会議等を通じてタイムリーに情報共有がなされているため) 各代協では理事会・支部長会議等において日本代協理事会報告・委員会報告を実施しており、ブロック協議会で同一内容を繰り返すことへの閉塞感が指摘されています。 各委員会の取り組みについては他代協の好事例や地域課題の情報を共有し、会長が必要な情報を各代協に還元できる体制とすることを提案します。</p> <p>③□ブロック対策費の見直し ブロック対策費については、ブロックごとに開催回数・開催方法・参加者数等が異なるため、現状では予算内での運営が困難な場合が見られ、各代協が追加負担しているケースもあります。 上記②の見直しを実施することで、 開催回数減少による経費削減 出席者数削減による交通費・会場費の軽減が可能となり、結果として日本代協事業費の効率化・削減につながります。</p> <p>&lt;予算が必要な場合、その目安&gt; ブロック協議会運営にかかる費用の大幅な削減が見込まれます。したがって、追加予算は不要であり、むしろ日本代協の事業費削減に寄与します。</p>	△	<p>現行のブロック協議会規則及び運営ガイドラインの定着を図っている段階であり、まずはこの定着を図ることに注力したい。 その過程において、提言いただいた内容についても明確化できる部分は明確化し、そのうえで規則等の改定が必要と判断すれば改定を検討したい。</p>	対応案通り

(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
10	福岡県代協	<p>&lt;提言内容&gt; ビジョン委員会の復活 ー 代協・会員代理店の価値向上と業界の健全な発展に向けた中長期ビジョンの策定 ー</p> <p>&lt;目的&gt; 現在、魅力研(代協の魅力を更に高める研究会)では、代協活動の魅力向上や情報発信などをテーマとした議論が進められておりますが、現状では各論的な課題整理にとどまり、「会員代理店・代協組織・保険業界全体の中長期的な将来像」を総合的に検討する枠組みが十分に整っていない状況にあると考えられます。 保険業界は今まさに構造的な転換期を迎えており、顧客本位の業務運営の深化、デジタル化・AI化への対応、人材・担い手不足など、多様な課題に対し、「代理店業のあるべき姿」および「代協の社会的役割」を明確化することが求められています。 そのため、代協全体として中長期的な視野に立ち、戦略的な方向性を示すビジョン委員会の復活(新設)を提案します。</p> <p>&lt;具体的内容とその効果&gt; 【具体的内容】 1.中長期ビジョンの策定(5年後・10年後を見据えて) ・代理店業界・代協組織のあるべき姿を検討 ・社会変化や消費者ニーズに対応した代理店モデルを提示 2.代協が担うべき新たな役割の検討 ・日本代協が「自主規制機関」としての機能を持つことの可能性を検討 (例:顧客本位の業務運営認定制度、倫理・行動基準の整備、代理店資格・認定制度の運営 等) ・業界全体のガバナンス強化・信頼性向上を支える枠組みづくり 3.現場意見の収集と政策提言の体系化 ・全国代協・ブロックからのアンケートやヒアリングを通じ、課題・期待を集約 ・中間報告を理事会で共有し、透明性ある議論を推進 4.最終報告書のとりまとめ(代協ビジョン2026仮称) ・2026年度内に方向性を示し、翌年度以降の具体施策へと展開</p> <p>【想定される効果】 魅力研では扱いきれない中長期的・構造的課題への議論の場が確立される。 日本代協としての存在意義・社会的信頼の向上に寄与する。 会員代理店が共通目標を持ち、組織としての一体感と発信力の強化が期待される。 自主規制機関としての役割を視野に入れることで、業界の健全な発展と顧客保護の両立を実現する基盤が形成される。</p> <p>&lt;実施する場合の主体&gt; 日本代協(新設委員会)とし、 構成は以下のとおりとすることで、全国的かつ多角的な視点を確保する。 ・日本代協理事 各ブロック長、都道府県代協会長または代表者 必要に応じ、学識経験者・消費者団体・業界関係者などの有識者 本委員会は、単なる「魅力研の延長」ではなく、代協・代理店の社会的価値を高め、業界全体の発展に寄与する中核的シンクタンク機能を担うことを目的とします。</p> <p>&lt;予算が必要な場合その目安&gt; オンラインでの開催を基本とする場合は、大きな費用負担は想定されず、年間数十万円程度での運営が可能と考えられます。</p>	△	提言内容について、2026年度に魅力研及び理事会にて検討したい。 検討に当たっては、今後日本代協として論議・検討すべきことを明確にしたうえで、委員会の新設が必要かどうかを判断したい。	対応案通り

(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
11	長崎県代協	<p>&lt;提言内容&gt; 「専業プロ代理店の自立と公正な業界構造の確立」</p> <p>&lt;目的&gt; 日本代協を「保険会社の補完組織」から脱却させ、 専業プロ代理店が主導する、真に自立した全国組織へ転換する。 顧客本位・公平・透明・質重視を軸に、持続可能な代理店制度を再構築する。</p> <p>&lt;内容&gt; 現状の問題点 財政的・人的に保険会社依存が強く、意思決定の独立性が担保されていない。 役員・アドバイザーに保険会社OBが多く、現場代理店の声が反映されにくい。 各種数値目標・表彰制度が、**「質より量」**の文化を温存している。 「独禁法を理由に団体交渉は不可能」という誤解のもと、交渉権限が放棄されている。 改革の柱と具体的提案 (1) 組織の独立化 保険会社からの「特別会費」「助成金」の段階的縮小。 自主財源(会員会費＋教育事業収益＋研修プログラム)による自立運営。 (2) 役員・理事の選任方法の明確化 現職専業プロ代理店を理事会構成の大多数に。 保険会社OBや社外アドバイザーは助言的立場に限定。 理事・役員の選任基準・任期・再任ルールを明文化し、選任プロセスの透明化を図る。 (3) 三冠王制度・数値目標の廃止 「会員増強」「CSR活動件数」「トータルプランナー受講数」など、 数値至上主義的な目標設定を全て削除。 地域活動・人材育成・資格取得は**“自発的な質的成果”**として評価**。 上記に連動する表彰制度も廃止し、形式的な競争をなくす。 (4) 代協主導の自主点検・品質評価制度 損害保険協会や保険会社作成の自己点検シートではなく、日本代協独自の基準を策定。 「顧客本位・労務管理・DX・リスクマネジメント」などを包含した全国統一版を配布。 保険会社の監査資料としてではなく、代理店経営改善ツールとして活用。 (5) 公正取引委員会見解を活用した団体協議の制度化 2024年公取委見解に基づき、 「情報交換型・任意遵守型の団体協議」を制度化。 保険会社の優越的地位の濫用防止や、手数料ポイント制度の透明化を代協が主導する。 (6) 中小企業マーケット支援とプロ代理店アカデミー構想 中小企業向け賠償・災害・サイバー保険に特化した教育プログラムを構築。 「代協アカデミー」を通じて、 リスクマネジメント・M&amp;A・企業型DC・BCP支援などの専門教育を実施。 自己点検やE－ラーニングも標準化しアカデミーに組みこむ 「地域の企業支援拠点」としての代理店の社会的役割を明確化。</p> <p>&lt;その他&gt; 改革の理念(メッセージ) 「代理店は保険会社の下請けではなく、顧客のリスクを守る専門家である。 日本代協は保険会社から独立し、専業プロ代理店が主導する“自律的経済団体”へと 進化するべきである。」</p>	×	貴重なご意見として承ります。	対応案通り