

2021 年 委員オリエンテーション（原田副会長パート）

（挨拶）

私からは、この大阪代協に「なぜ委員会が必要なのか？」についてお話ししたいと思います。

さきほど山中会長から、私たちに代協が必要な理由・目的についてお話がありました。
重要なポイントは次の4つだったと思います。

① 情報の共有と活用、会員同士の交流

⇒代協だからこそ得られる情報、現場で起きている最新の情報が 있습니다。それらを共有し、交流の中で様々な意見交換ができます。

② お客様に寄り添う代理店が報われる保険業界にしよう

⇒まちがっていることを、率直に前向きな意見として上げて行く必要があります

そして私たちの声が伝わるように

③ 保険代理店を代表する団体としての立場の確立しよう

⇒私たち代協の組織としての力をさらに保険業界の中で高める必要があります

④ 保険を「人が販売する価値」の追求

⇒私たちは、お客様への想いを保険という形にします。想いを深めるためには、常に勉強し専門性を磨き、ネットワークを広げ、さらにお客様から必要とされる存在にならなければいけません。その情報を代協が提供しています。

皆さんも改めて代協の必要性を認識されたのではないのでしょうか。

大阪代協の委員会は、これらの重要なポイントを前に進め、代協の目的に向かって取組みを
実践するために、大阪代協の理事会により設置が決定されています。

委員会には、毎年、山中会長から「諮問事項」が言い渡されます。

即ち、山中会長が、大阪代協が目指すゴールに近づくために、やろうと思う事を決めて、専門機関である各委員会に意見を求めているということです。

委員会は専門機関の位置づけです。是非、委員会の取組みの目的や、具体的な内容について一緒に勉強して行きましょう。

委員会では、諮問された事項について、調査や実践など具体的に取組んで、その結果を意見にまとめて理事会に報告する必要があります。

2021年度の各委員会への諮問事項を確認しておきましょう。

企画環境委員会は、

主として「お客様に寄り添う代理店が報われる保険業界にしよう」という部分を実践してもらっています。

もし、金融機関が融資の条件として保険の加入や切り替えを強要したらコンプライアンス違反です。自動車ディーラーが、車両価格の値引きを、保険募集のツールとして利用したら保険業法違反です。代理店・募集人が実力で勝負できる公平・公正な募集環境を作れるように、モニタリングが必要です。

さらに広い視点で考えると、保険会社の諸施策に対して代理店の目線から見た様々な問題点を意見として取りまとめることも大切な役割です。

今年度は、「会員の声、思いを収集する取組み」という新たな諮問が加わりました。表に出て来ないで埋れているいろいろな問題があると思います。是非積極的に声を拾い上げ双方向のコミュニケーションを実現して欲しいと思います。

教育委員会は、

主として「お客様からもっと必要とされる存在になろう」という部分を担ってもらっています。

人材育成研修は、代協の組織力強化の側面がありますが、必ず代理店の経営や保険本業に役立つコンテンツを用意しています。

トータルプランナーを増やすことは、人である募集人の価値を高めることに他なりません。日本代協アカデミーは、お客様により多くの価値を提供するために、代理店・募集人が最新の知識や情報を身につける優れたツールです。

私たち、代理店が勉強し、専門性を身につけ、お客様から「保険の事はやはり代理店から直接説明を聞かないとね」という関係を続けていかないと保険代理店の未来はない、ということです。

組織委員会は、

「代協が保険代理店を代表する団体としての立場を確立しよう」、ということが主たるミッションです。

私たち代協が「保険業界の中で存在感を示す」ことは、すべての代協活動の根幹に位置する、極めて重要な課題です。ここができていないと、何を言っても、何をやっても、意味をなしません。では、どうしたら存在感を示すことができるのでしょうか？

それには、「社会の共感」と「数の力」が必要です。

残念ながら、今はまだ保険代理店＝代協会員という状況にはなっていません。専業代理店に限ってみても同様です。まだまだ非会員代理店はたくさんあります。私たちの声をしっかりと保険会社や金融庁に伝えて行くためには、まずは仲間を増やし、保険代理店における代協会員の割合、これを組織率といいます、その組織率を高められるよう取組んで行かなければ

ばなりません。

また、代協会員を増やすためには、会そのものが魅力的である必要があります。参加して役に立つ、メリットが感じられる支部運営へのサポートもよろしくお願いいたしますと思います。

C S R 委員会は、

社会貢献を通じて大阪代協の社会的認知を広げるという意味では「保険代理店を代表する団体としての立場を確立しよう」という目的を支えてもらっています。また、地域に恩返しをして、地域の皆さんとのつながりを強めることは、「お客様からもっと必要とされる存在になろう」という部分を担ってもらっています。

C S R 委員会は、社会貢献を通じて保険代理店・募集人という職業が、そして大阪代協が良き社会市民としてこの大阪の地で広く認知されるように取り組んでもらっています。

私たちは地域のおかげで仕事ができているのですから、地域に恩返しをして地域とともに発展して行かなければなりません。代理店が一店一店、それぞれでできる社会貢献ももちろん必要ですが、代協という組織だからこそ可能となる社会貢献活動を追求して欲しいと思います。

近年、S D G s と言われる社会的課題が重要視されています。重要なキーワードですので是非とも委員会活動の中に取り入れていただきたいと思います。

事業活性化委員会は、

代協の組織を横断的に包括している、重要な委員会です。

各委員会が取り組んでいる事業が、縦割りにとどまらないよう、組織全体にひろがるようサポーターの役割をお願いしています。

また、組織活性化の観点から支部横断的なイベントも、このコロナ禍の中で何ができるのか考えることも重要かもしれません。

もう一つの切り口では、提携事業の開発とプロモーションを担当してもらっています。これは代協が目指すところの「お客様からもっと必要とされる存在になろう」という部分に通じると考えます。

保険代理店が、保険本業以外でもお客様のお役に立ち、提供できる価値・サービスの質を高め、総合力を発揮できる仕組みを構築して欲しいと思います。そして、その情報が会員全体に行き渡るように周知徹底をお願いしたいと思います。

このように委員会は、「なぜ私たちに代協が必要なのか？」という、私たちにとっての代協の価値を、よりレベルアップするために具体的な活動をお願いしています。

要は、委員の皆さん一人ひとりの活動が、大阪代協にとって欠かすことのできない要素になっています。

是非ともこの点を理解・納得していただき、今日からの委員会活動に活かしてもらえれば大変ありがたいと考えます。

この後、委員会ごとのブレイクアウトルームに分かれて、それぞれの委員会の今年度の事業計画について委員の皆様の理解と納得を深めていただきたいと思います。

それでは進行を事務局にお戻しいたします。