

大分類		元番号	相談項目1（セミナー開催関連除く）2020年3月末	元番号	相談項目2（セミナー開催関連除く）2020年4月～9月	元番号	相談項目3（セミナー開催関連除く）2020年10月～
代理店労務管理 (a) 18件	1	3	過去に作成した就業規則の見直し（社員のES向上にも踏まえて）	4	女性パート社員の(営業)の研修方法について	25	役員を増員するが募集には一切従事しない、使用人雇の必要性有無
	2	4	兼務役員の広域代理店への移籍に伴う保有契約の管理（無償・有償譲渡）	10	退職した高齢社員による契約の他社流出、契約移管の再発	28	テレワークに際しての在宅勤務規定のひな形希望
	3	9	現在、委託型募集人の給与が完全歩合給であるが運用上の留意点は	14	事務所スタッフ内のトラブル解消方法(ともに営業社員)	29	生保中心の募集人の給与体系が固定給と成果給である募集人の個人事業の形態の可否
	4	15	2年前に採用した退職高齢募集人とのトラブル案件（保有契約の切り替え行為）			37	福岡東支部模擬相談①代理店社員の人事評価制度導入の考え方・やり方他
	5	19	代理店合併の際の社員給与のあり方について、双方の整合性などの考え方			38	福岡東支部模擬相談②代理店がテレワークを導入する際の留意点
	6	23	一般的な損保代理店の営業社員の給与基準について			47	旧委託型使用人を雇用転換したが、生産性と賃金バランスが取れていない
	7	32	旧委託型社員（歩合）とプロパー採用社員（若手・事務）との給与体系格差是正				
	8	34	代理店がテレワークを導入する際の留意点と保険会社のスタンスは				
	9	36	20203月末退職予定の兼務役員の競業禁止について				
	10	37	昨年6月定年での退職済みの元募集人の他代理店への契約紹介疑義対応				
体制整備/FD宣言/KPI (b) 9件	1	10	自社で推奨規定は策定しているが不安がある。内容の確認と修正アドバイス	17	代理店としてFD宣言しているが、内部監査についても専門育成計画について	23	保険会社の代理店手数料P認定で外部監査が必要となったので事業者の紹介依頼
	2	12	意向把握義務は生保と損保での違いはあるのか				
	3	13	社員が契約情報をカバンで社外に持ち出しているケースがあるが適切な管理方法は				
	4	25	顧客本位の業務運営（FD宣言）の先行代理店の事例紹介				
	5	26	損保商品における意向把握・確認プロセスシートの現物チェック				
	6	30	FD宣言とKPIを策定するための雛形・ヒントが欲しい				
	7	35	FD宣言のサンプル希望（宣言済み代理店のホームページ等参考にしたい）				
代理店合併／事業承継 (c) 20件+18件	1	2	現在一般4億円の代理店だが、体制整備下での戦略的合併準備と留意点	6	代理店合併における一本登録と別個登録の違いについてと兼合の考え方	番外	事業承継ガイド掲載の4種類ツール希望（8会員）※個別シート記載なし
	2	5	今後の戦略的な合併と合併後の代理店BCPのあり方について	8	代理店合併を支社を交えて1年前から検討していたが、とん挫した、対処方法はあるか	31	代理店合併における総合的な相談(営業権の査定・リース違約金・借入金・諸費用)
	3	11	企業代理店の営業権譲渡による株式構成の留意点は	11	個人代理店(3社差兼合)店主が進路選択を迫られていることへの対処方法	番外	合併基本ガイドのデータ希望（10会員）※個別シート記載なし
	4	14	代理店合併と出向方式（被継承代理店側）の課題と是非について	18	高齢代理店主の廃業に伴う代理店合併の基本的な考え方	32	12月末廃業の高齢個人代理店の保有契約移転に伴う買い取り金額の目安
	5	16	合併後の高齢役員のスムーズな引き継ぎと優遇準備について	19	代申社、兼合社と同じくする廃業代理店の契約移管手続きと買取り方法	33	2020年度末での直資計代理店が推薦する専属大型プロへの移籍関連
	6	17	夫婦二人の法人代理店の契約移管と売買金額の査定基準について	20	後継者指名含みの合併による事業承継を具体化していきたい	34	異なる保険会社間の専属代理店の吸収合併の基本的な考え方や手続き
	7					35	生保メインの自社と損保メインの代理店とのホールディングス化、グループ化
						43	代理店の法人化が直資系代理店への合流かの選択にあたり
						44	廃業代理店社長と社員の保有契約移転と短期雇用の注意点
	8					45	甥を後継者にしたいが研修制度の活用ができない、良い世代交代手段はないか。
代理店BCP/事業継続力強化 (d) 12件+15件+2件+1件+2件	1	8	全社員でBCPに取り組む際の雛形などの提供依頼	1	B C P策定済み会員からの事業継続力強化計画認定申請のサポート	26	B C Pセミナーを受講した。事業継続力認定申請を行いたい
	2	22	保険会社が作成した災害に備える動画の代理店でのご2次使用について	15	不動産事業者のハザードマップ説明義務化対応（県単位で勉強希望）	27	全国に店舗を配置している薬局の別働隊より、感染症対策の相談
	3	24	保険会社からの指導もありB C P策定するが、着手方法・ひな形が欲しい	16	ハザードマップの代理店社内での活用を促進のための研修資料一式希望(8代理店)	30	代理店BCPのガイドはどこに掲載されているのか。活用したい(2会員)
	4	27	BCP策定済みであり、事業継続力強化計画認定申請のサポート①			番外	感染症BCPのガイドとシート希望（1会員）※個別シート記載なし
	5	29	BCP策定済みであり、事業継続力強化計画認定申請のサポート②			番外	トライアル版ハザードマップ活用ガイド希望（7会員）訓練ヒント集希望(2会員)※同上
	6	39	BCP策定済みであり、事業継続力強化計画認定申請のサポート③			41	大地震に遭遇した際の電源確保や携帯・メールの活用方法
	7					42	すでに認定申請取得済みだが、社員との意識差など細部の確認をしたい。
他代理店経営全般 (e) 18件	1	6	手数料収益の税務上の計上時期についての類型と会計原則の確認	2	専属代理店であるが、社兼合を認めてもらえないことへの対処法	21	金融サービス仲介事業者になりたい。必要な資格制度や受験方法
	2	7	今後の地域での専業代理店のあり方について（直資系・広域展開・高品質）	3	I S O 9 0 0 1グループ認証導入前の社内準備について	24	兼合2保険会社と大口法人契約の継続と新規扱いでトラブルあり
	3	20	親企業機関代理店としての独自の損保増収対策について（中小企業開拓）	5	廃業予定の保険代理店のM & A（買収）について	36	企業別働隊代理店として新型コロナ禍の中で全国の法人客との対応方法
	4	28	社外からの不正メールに対する社員宛てランダムメールで注意喚起をしたい	7	保険代理店の業務でのL I N E 活用の可否と情報管理	39	自動車保険の契約者更新対応について
	5	31	複数損保兼合いたが手数料ポイントの高いC社へ代申会社変更の是非	12	企業代理店からの代理店買収仲介業者(代理店M & A)の紹介依頼	40	個人代理店として2年程度はこのままで存続できないのか
	6	38	（会員外）生保主体の全国ネット代理店としての募集人教育と代理店賠償責任	13	三者間スキーム代理店主からの保険会社に対する感情的な不満	46	ワーキングシェアに関する保険手配と免責金額の自家保険

2020年度

代理店経営サポートデスク対応事案(01)

NO	入電日	質問概要と回答
1	20200408	BCP策定済み会員からの事業継続力強化計画認定申請サポート 自社BCP策定済みであったため認定申請を当室支援で行い無事に認定された。については自社の法人顧客にも申請するように働きかけたい：一般企業向けの支援ツール一式をメールにて送信。 ①見開きパンフ②認定申請ひな形③大阪府商工労働部BCPツール。 代理店における活用のポイント3点提示。特に火災保険他の補償見直しの実施は必須。
2	20200408	某社専属代理店であるが、他社乗合申請を認めてもらえないことへの対処法 社員4名、一般挙績1.4億のTN専属代理店であるが法人顧客社長からのMS取引要請があり申請したが認められないとの返事あり、打開方法はあるか：TN社との日常的な関係も良好ではないと感じるが、乗合検討要件として①顧客対応への不安②中・長期事業計画が未策定③全国展開の計画性がない。との提示は一定の理由があるとアドバイス。事業計画策定は乗合問題とは離れても必要、内部監査の実施も重要と説明。代理店HPなし。
3	20200513	ISO9001の導入(グループ認証) 前の準備について 保険会社の認定基準にチャレンジ中であり、来年度にグループ認証にエントリーする予定がある。現時点での準備は必要か？：エントリー後には個別支援が得られるのでまずはエントリー基準を満たすことが優先のこと。但し、個別にISO9001の導入の意義などを社員に落とし込む事は必要なので、支社を通じて支援チームに関連資料の確認を提案。 2020.5.20追加支援：新日本保険新聞掲載シリーズ「ISO9001代理店奮闘記」コピー送付。
4	20200520	1. 女性パート募集人の研修方法について 2. 乗合に対する保険会社への苦情 法人代理店であるが、現在女性募集人をパートで採用している。研修制度には馴染まないことに対する研修方法の打診。小規模専属代理店であるが乗合が認められない不満：社員研修については日本代協アカデミーの登録・受講をお勧めした。詳細は県代協に確認と助言。乗合に関してはまずは自社の将来戦略を中期事業計画書で明確にすることも必要。
5	20200602	廃業予定の保険代理店のM&Aについて M&A事業者からの情報を得て代理店買収は可能か？付随した課題の質問(合併他) 相談内容は自社株買い取り方式のM&Aではなく、営業権譲渡・合併による規模の拡大を視野に入れたもの。合併の基本的な考え方や営業権譲渡の際の留意点などをWEBにてレクチャー。以後必要に応じてサポートデスクの業務範囲で支援することは可能。
6	20200603	代理店合併における一本登録と登録の違い、乗合の考えかた 最近よく話に出るのが代理店合併の際の乗合問題と別個登録の関係。一本登録との違いやメリデメ等について教えて欲しい：代理店の支店登録方法としての違いではあるが、現在はガバナンスや業務品質を均一化して向上させていく方向がトレンドであり、その際には別個登録は垂流であり一本登録をしていくべき。合併で乗合は慎重な経営判断が必要。
7	20200617	保険代理店の業務でのLINE活用可否と情報管理 近時、代理店もLINE@（現在はLINE公式アプリ）で事故現場写真や免許証写真を入手することがあるようだ。個人情報の面から問題はないか。：LINEを活用している代理店の多くは情報発信ツールとしているはず。東日本大震災時にも活躍したLINEはBCP運用の面では有効に活用できる。質問のような個人情報の入手にはセキュリティー面から適さない。
8	20200617	代理店合併を支社を交えて1年前から検討していたがとん挫した。 合併先の代理店主も同意していたが支社からの協力が得られなくなっている。他の1億以上の代理店との合併に先方が誘導されているのでどうしたらよいのか：10年先までのビジョンを再度明確にして、新支社長に理解してもらえるよう経営方針書を策定してはどうか？品質を維持・強化するにも一定規模以上は必要との支社判断は有りうる（継続支援）
9	20200624	担当するブロック内での県会長に代協の魅力を伝えたい 代協の魅力が十分に理解されていないので、WEB方式でのセミナーをブロックとして開催したいので協力願いたい。代理店経営サポートデスクの活用も活性化したい。：本件は日本代協アドバイザーとして一肌脱ぐ必要ありとしてセミナー・座談会方式での参加を承諾。今後細部を詰めていくこととなった。
10	20200708	2020年3月11日相談の継続相談（退職社員による契約の他代理店移管再発） 前回から相談している高齢募集人の退職に伴い、特定契約が契約者への先行案内が継続している。競争避止での対抗がダメなので損害賠償請求も考えている。：水面下での記憶に基づく元担当契約者への紹介行為のみであれば募集行為ではないが、照会先代理店との募集類似行為の関する管理がされていることが管理上必要。支社との協議を継続。

2020年度

代理店経営サポートデスク対応事例(02)

NO	入電日	質問概要と回答
11	20200708	個人代理店(3社乗合) 店主が進路選択を迫られていることへの対応方法 先代社長は保険会社退職後に乗合個人代理店を開業し20年前に承継。各3社の扱いは同等金額で顧客以降もあり短期間では専属にはなれない中で、保険会社直資系代理店への年度内での移籍を2月ごろから強く言われている：ヒアリングした上での経営課題と提案書をPPで作成し提供。(7月15日発信)
12	20200714	企業代理店からの代理店買収仲介業者の紹介依頼(野元専務経由) 全国展開している企業代理店別働体の代理店買収案件の仲介業者紹介依頼：ストライク社の会社概要や金融機関向け研修資料など参考資料を提供。ストライク社とは相談者が直接コンタクトを予定。
13	20200715	三者間スキーム代理店主からの保険会社に対する感情的な不満 本件は経営相談の範疇にはない、自動車保険移動手続きにおける自らの誤認と不備解消のやり取りの中での支社からの連絡内容と発言に対する感情的な不満と怒り：保険会社直資代理店支店長との本件不満を共有のこと。体制整備場の義務の理解を理解する事も助言
14	20200715	事務所営業スタッフ内のトラブル解消方法(パワハラ系) 2名の営業社員の間で起こった些細な口論からのメンタル不調社員対応の相談：お互いの不満が募ったことにも一因はあるが、今後は女性営業スタッフの心のケアが必要。双方の関係改善には一定の時間が必要であるため、新型コロナ感染対策第二波を糧にした、事務所運営体制の変更を検討し、全員に告知する。診療内科への紹介も視野に入れること。
15	20200729	不動産事業者のハザードマップ説明義務化対応(県単位企画) 8月28日より上記義務が施行されるため、保険代理店としての準備や社員教育についてのヒントについて：地元不動産事業者との関係強化の面でも同義務の適切な履行支援は重要なので、ハザードマップ活用ガイドセミナー(代理店講師)と代理店内のマップ活用率を上げていくためのスキルアップ研修ガイドを提供。
16	20200805	ハザードマップの代理店内活用のための研修資料提供 国土交通省の不動産事業者からの説明義務化を受けて、自社社員のスキル平準化や不動産事業者とのアライアンスに向けて検討したい：代理店内勉強資料、不動産事業者アライアンス他全13種類の関連資料を整備した。沖縄、福岡、広島、大阪、福井、長野の会員からの個別要請に対して、適宜資料を提供。※PP資料ネームは粕谷企画として作成。
17	20200805	代理店としてFD宣言しているが内部監査についても自律化したい オリジナルHP(V-Hope)作成し、FDも掲載しているが、今後は内部監査についても専任担当者を配置して管理をしていきたい：自己点検の形骸化防止が大前提とし、社内教育や専任者を育成していく事は重要だがステップを踏んだ社内体制の構築が望ましい。そのためにも社外目線で支援を受けることも視野に提案。(BS S、日本創倫DSC)
18	20200909	高齢代理店主の廃業に伴う代理店合併の基本的な考え方 当方は社員4名(うち事務スタッフ2名)の法人代理店であるが、旧知の代理店主が廃業を検討している。当社も移管先の候補であるが買取り資金など知りたい：初めての代理店合併のため、合併に関する基本的な考え方と注意点を記したPP資料を提供した。特に契約移管後のメンテナンス体制、人員、契約買い取り金額算定の方法についてアドバイス。
19	20200916	代申社、乗合社を同じくする専業代理店の契約移管手続きと買取り方法 他代理店の廃業に伴い当社が契約移管を受けるが、買い取り金額の算定や支払い方法・期間などについて教えて欲しい：代理店からの契約移管は営業権譲渡(のれん代)として計上することができるので税務上の処理詳細は税理士に相談をすること。買い取り金額については保険会社直資代理店の算定方法を参考にしようサンプル作成し提示。
20	20200917	後継者指名含みの合併による事業承継を具体化していきたい(セミナー後アンケート) 代協セミナーで事業承継の重要性を痛感し、現在検討しているプランを含めて改めて合併のあり方や事業承継を視野に入れた具体的なスケジュールを考えたい：事業承継の一般的な考え方や計画の策定の重要性等基本事項を説明。今後、合併候補代理店との関係も含めて具体化する都度、適宜相談対応を行う。

2020年度

代理店経営サポートデスク対応事案(03)

NO	入電日	質問概要と回答
21	20201012	金融サービス仲介事業者になりたい。必要な資格制度や受験方法は？ 日本代協からの何らかの連絡文章で同資格の制定を知った。自身も取り組んでいきたいが、どのような制度内容で販売者となるための資格制度を知りたい：日本代協経由での資格取得の流れはないが、今後具体的な内容は金融庁で決まってくるはずなので注視はしていく。同制度の概要については吉田弁護士のセミナー資料該当部分を提供した。
22	20201014	支部セミナーを開催予定。オンライン化対応の講師を紹介してほしい 新型コロナ禍により保険会社もオンライン営業やリモート環境を整備している。代理店としても早急にオンライン相談やセミナーを活用していかなくてはならないという問題意識を持っている：北海道代協等で講演実績のある、日本代協アドバイザーでもある名案企画の土川氏を紹介。費用面では20万以上必要との情報も提供。セミナー開催の際には個別に連絡できるように情報提供。
23	20201029	保険会社の代理店手数料P認定で外部監査が必要となったので事業者の紹介依頼 11月末までに自社の内部監査を完了させて、監査報告書を提出する必要がある。残り1カ月しかないが外部事業者の紹介をしてもらえないか：日本代協アドバイザーの日本創倫のWEB監査の概要を説明し、時間的には訪問監査は無理なのでWEB監査前提で日本創倫につないだ。その後、風間専務より相談者にコンタクトあり。
24	20201111	乗合2保険会社と大口法人契約の継続と新規扱いでトラブルあり 大口法人契約の扱いで自社がコンプライアンス面での不備を指摘されている。当方には認識もないことで攻められている。また正式な調査結果の報告もなく穏やかな業務ができなくなっている。何か解決方法はないか？：弁護士の活用も視野に入れているとのことであったが、時間と費用面、保険会社との今後の関係で良しとは言えないと回答。今後のコンプライアンス充実・強化において外部監査でエビデンスを取ることも必要と提案。
25	20201111	役員を増員するが募集には一切従事しない、使用人雇の必要性有無 実の妹を役員とするが、保険募集行為には一切かわらない。このような場合の使用人雇の必要性はあるのか：使用人雇は保険資格を持ち、募集をする者が必要であり、相談内容のケースでは使用人雇は必要ではない。但し、役員報酬を一定程度支払っていくためには、知り合いの税理士や社労士と相談し、適正な支払いとなる必要がある。
26	20201118	BCPセミナーを受講した。事業継続力認定申請を行いたい 県主催のBCP策定支援セミナーを受講し、大変参考になった。セミナー後に自社の認定申請がまだであった。ぜひ申請チャレンジをしていないので関連資料が欲しい：代理店経営サポートデスクではBCP策定代理店さんへの追加支援として、認定支援マニュアルや30問チェックリストなどを準備している。パンフ類と共に一式メールにて提供。
27	20201118	全国に店舗を配置している薬局の別動体より、感染症対策の相談 数年前から新型インフルエンザのパンデミック対策としてBCPも策定しているが、新型コロナ感染対策用にはなっていない。参考となる資料などはあるか：全国配置の支店の人員は10名から20名程度とのことであうので、10名以下の保険代理店向けのBCP(感染症対策編)は会員にリリースしている。ガイドとシート、BCPのまとめサイトを紹介。
28	20201209	テレワークに際しての在宅勤務規定のひな形希望 新型コロナ化対応としてリモートワークの実施に伴う就業規則の改定を検討している。在宅勤務規定のサンプルがあれば提供してほしい：当方で保管している厚生労働省、梅谷社労士のひな形とテレワーク実施の各種資料(厚労省ガイド・梅谷社労士記事PDF他)をメールにて提供。
29	20201209	生保中心の募集人の給与体系が固定給と成果給であり個人事業の形態の可否 生保系代理店の募集人の給与体系が損保系代理店と違いがある情報を入手した。成果給部分を個人事業収入として扱っているようであり、事業継続給付金も受給している様子。今後の代理店合併の際の課題ともなっている。：雇用の大前提であり、個人事業主としての委託は違反行為。他税務解釈、社会保険加入の解釈についてアドバイス。12月11日Tel 固定給が望ましいが歩合給との併用は可能だが他の営業社員との不公平感はなくすこと。
30	20201210	代理店BCPのガイドはどこに掲載されているのか。活用したい 代協会員向けのBCP策定支援があると聞いた。BCPのガイドを活用して策定したいので資料を探している：自然災害編は本年2月、感染症編は本年9月に事務局配信されていることを説明。各会員へはメール配信されているとは思いますが、サポートデスクより自然災害編のガイドとシートを送信した。

2020年度

代理店経営サポートデスク対応事案(04)

NO	入電日	質問概要と回答
31	20201216	代理店合併における総合的な相談(営業権の査定・リース違約金・借入金・諸費用) 2020年3月1日での合併を保険会社関与で進めている。先方からは対応合併を前提として営業権譲渡、役職員3名の移籍の依頼(報酬・旧体系もスライド)。合併前に債務が発生するので負担をできないかとの打診内容の確認: 営業権譲渡費用のみの支払いで個社で発生する費用関係は負担すべきではない。(税理士見解と同様) 譲渡金の査定で工夫要する。
32	20201222	12月末廃業の高齢個人代理店の保有契約移転に伴う買い取り金額の目安 先方業績は400万円ほどであるが、保険会社では契約の移行手続き中。先方への営業権買取費用についてどのような査定をしたらよいか。支払い方法は分割も可能か: 買取金額は一般手続には前年1年分の手数料(自賠責・長期契約・スポット除く)。譲渡契約書を交わしたのちに買取金額の50%程度を前金とし、契約移行が完了した段階で清算も可能。 ※自社の税理士とはのれん代としての償却方法について打ち合わせをすること。
33	20201223	2020年度末での直営計代理店が推薦する専属大型プロへの移籍関連 2020年度末で移籍を強く打診されており、決断の時期になっている。勤務型での提案であるが分担割合が現状維持ができないので他の乗合代理店も視野に入れている。最善の補法は何か: 現在個人で2名、事務社員での体制はお客さまへのサービス品質は厳しいと判断また、今からの体制構築は時間的にも厳しいので、子息だけを正社員で他の代理店に移籍、自身は引退時期を決めて勤務型として分担する方法を保険会社に打診要請。
34	20210106	異なる保険会社間の専属代理店の吸収合併の基本的な考え方や手続き 高齢個人代理店の契約を本人共々受け入れる形式の合併において注意すべき点は何か? 高齢店主の契約受け入れのために一定期間は乗合を行い、数年後には専属に戻る予定: 高齢代理店の保有契約内容を精査するなどして、契約移管後のデメリットを極小化すること。 乗合に関しては承認が得られるとのことであるが契約の移行段階の理解が得られるか。
35	20210122	生保メインの自社と損保メインの代理店とのホールディングス化、グループ化 両社の特徴を活かしながら独立性を持たせるための代理店同志のHD化を検討している。双方乗合のため保険会社への相談は躊躇しているが、実現への課題は何か: 合併基本ガイドのHD化については保険会社との十分な事前協議が必要との記載項目からの相談。HD化の過去の事例をベースに管理の難しさを説明。双方株式持ち合い方式のグループ化も提案。
36	20210126	企業別動体代理店として新型コロナ禍の中で全国の法人客との対応方法 合併基本ガイドの送信希望後の電話相談として、新型コロナ禍において、全国各地の法人契約者への今後のコンタクトを地域の専業代理店との連携を視野に入れている。事業承継のガイドも希望。どのような連携が可能か: 事業承継ガイド・様式4種類送信。地域の専業代理店とは合併等ではなく、代理店分担方式を視野に法人に強い代理店選定も一つ。
37	20210128	福岡東支部模擬相談①代理店社員の人事評価制度導入の考え方・やり方他 社員6名の2代目であるが社員の評価体系ができていない。今後の事業拡大を視野にした一般的な代理店の給与体系と営業・事務社員のバランスなどを知りたい: 給与体系と評価は就業規則とともに専門家の指導を経て作成するものだが、毎年の決算での利益目標も重要なファクター。また、以降には数年かける必要があるが、生産性の向上も欠かせない。
38	20210128	福岡東支部模擬相談②代理店がテレワークを導入する際の留意点 新型コロナ禍の中で社員のテレワークの本格化を考えている。営業社員と事務社員のテレワークについての一般的な取組み課題と解消方法を知りたい: テレワークに関しては総務省からのガイドや社労士などの専門家からの労務関係のアドバイス、コンサルタントの情報セキュティーアドバイスを整理してある。代協では代理店労務QAも配布している。
39	20210203	自動車保険の契約者更新対応について 火災保険からの契約から自動車保険契約を2年前に契約となったが、細かな質問が多いので契約更新を当方から辞めることはできるのか: 体制整備で求められているのは意向把握・情報提供・意向確認であり、その一環としての対応はしていくべき。単純な理由で更新拒否は苦情となる恐れもある。今年度は書面でのやり取りなどでエビデンス残すこと。
40	20210203	個人代理店として2年程度はこのままで存続できないのか 保険会社からは今年度末で直営系代理店への移行を促されているが、パートナーとして他の代理店を希望するが他の代理店の紹介はなくなっている。4月以降も個人代理店として継続し、2年後には契約譲渡を希望: 自身の考え方は明確に保険会社に示すべきであり、同時に保険漁法の求める体制整備は社外の目でも見ても問題ないという状況とすること。

2020年度

代理店経営サポートデスク対応事案(05)

NO	入電日	質問概要と回答
41	20210210	大地震に遭遇した際の電源確保や携帯・メールの活用方法 地震により広域で電力がブラックアウトし、非常用電源の確保を感じた。また電力復旧後もネットが寸断されて業務不能状態となった。携帯電話など通信手段確保の備えは：各種連絡方法は複数ラインを準備しておく必要がある。社員間・顧客・保険会社の3つの観点から平時からのコンテツ活用と周知は効果的。代理店公式LINE資料などの情報提供。
42	20210212	すでに認定申請取得済みだが、社員との意識差など細部の確認をしたい BCPセミナーに参加したが基礎編で案内された、代理店経営サポートデスクで作成した認定申請マニュアルと30問チェックシートが欲しい。チェックリストで経営側と社員側が考えている課題と取り組みに関する意識差を確認したい：2020年4月完成のマニュアルとエクセルシートをメールにて提供。相談者は2020年11月に認定取得のため、同シート活用の結果と感想を依頼。
43	20210224	代理店の法人化か直資系代理店への合流かの選択にあたり メインの保険会社から個人事業形態から法人化するか直資系代理店に合流するかかの選択を迫られている。以前法人であったが個人事業にした経緯あり。現在社員は3名だが直資代理店の詳細も教えて欲しい：社会保険の関係から個人事業へと転換しているが、社員や顧客のことを考えて法人化を再度検討すべきでは。直資合流の際には諸条件確認必要。
44	20210226	廃業代理店社長と社員の保有契約移転と短期雇用の注意点 廃業代理店の契約の移管とともに高齢代表者と社員2名の受け入れを検討している。契約買い取りの一時金や入社後短期での退職時の一時金などの目安を教えて欲しい：契約買い取りではないので他の代理店にのれん代として一時金支払いではなく、採用後の給与金額と退職時の一時金の検討を提案。短期雇用のため他の社員の手前から退職金ではなく高給金を支払う方法と税務処理について税理士を交えての詳細検討の提案を実施。
45	20210303	ワーキングシェアに関する保険手配と免責金額の自家保険 アプリを活用したワーキングシェア事業の賠償保障制度に関する質問。シェアリング件数が増加した段階で、免責金額部分の自家保険と売り上げへの算入は保険業法・税法上問題ないか：本件はIT進展に伴う新たなビジネスモデルの中での保険制度との兼ね合いであり、保険会社の保険を活用することを前提にし、収益モデルは以後研究し、共有。
46	20210305	甥を後継者にしたいが研修制度の活用ができない、良い世代交代手段はないか。 世代交代を考えており、ディーラー勤務の甥っ子を保険会社の研修生制度を活用して後継者育成を考えたが、保険会社の採用基準に満たなかった。他に良い方法はないか：手数料収入が700万で社長とパート2名の運営は甥っ子への継承は厳しい環境。自社への多額の店主貸しを解消する事が現時点での最大の課題。その上での他の代理店との連携も視野。
47	20210324	旧委託型使用人を雇用転換したが、生産性と賃金バランスが取れていない 旧委託型使用人が雇用型社員として雇用契約をしているが、賃金は完全歩合でパート方式で支払っている。生産性が極めて低く、最低賃金や会社の利益貢献が見いだせない：他の社員との別の雇用契約を締結すると同時に各位の生産性を上げていくことを指導・教育すべき。日報の形骸化（賃金基礎の時間給換算目安）は避けるため毎日の管理が必要。