

代協会員専用

代理店経営サポートデスク

代協会員向け 専用！

全国12,000会員の
代理店経営者の方々の
経営課題や直面する
悩みを一緒に考えて
いきます。

相談料無料の会員向け
サービスです。

代理店主の方 の悩み相談！

地域で活躍し続ける
代理店経営者の悩み
は多様です。

将来の課題・目の前
の課題解決の糸口を
見つけたい！そんな声
にお応えします。

主な相談項目！

- ◇体制整備の取り組みの課題
- ◇内部監査態勢の充実の課題
- ◇お客様との接点強化の課題
- ◇社員採用後の育成の課題
- ◇社員の労務関係の課題
- ◇事業継続のための課題
- ◇事業承継・代理店合併の課題
- ◇専門士業との連携の課題
- ◇自社開催セミナー開催の課題
- ◇同セミナー講師紹介

…他、各種課題のコーディネート

サポートデスクの開設日は？

◇毎週水曜日

◇10時～16時まで

◇日本代協事務局内に設置

※水曜日に不在の際には事務局
での受電後にお電話します。

相談窓口の担当者は？

<代理店経営相談室長>

粕谷 智

(かすや さとる)

・1957年1月23日生まれ

・損保会社にて代理店経営

相談部長（実務・企画）を10年経験

・2019年5月～日本代協アドバイザーに就任



ご相談は電話でもメールでも！

まずはお気軽にお電話を！

<専用電話>

03-6268-0788

<専用メールアドレス>

agsupport@nihondaikyo.or.jp



一般社団法人

日本損害保険代理業協会

INDEPENDENT INSURANCE AGENTS OF JAPAN, INC



以下のようなご相談がありました (2019年7月～9月)

改正保険業法下での代理店合併の際の注意点は？8年前には合併経験はあり、候補はいるが心配がある。

<ご提案> 合併検討企画書提供

事務所所在地である〇〇市内で合併後のポジションをどう確保できるか？相手先との基本理念やビジョン・方向性が一致していることはもちろんですが、自社と相手先の顧客の分布をマッピングでビジュアル化することも、合併後の効率的な営業展開を検討することに役立ちます。

勤務型代理店から社員雇用に移すが、高齢であるので給与体系をどのようにしたら良いか？また完全歩合給は今後、当局から否認されると耳にしているが？

<ご提案> 給与のQ A 抜粋提供

勤務型代理店さんは高齢とのことですが、社員として雇用した以上は、どのような給与体系であろうとも社会保険料は適切に計算・納付しなくてはなりません。

固定給の方が募集人である社員に対する適切な動機付け（FD原則7番）につながりやすいとの認識はありますが、完全歩合給制度が否定されている事はありません。新入社員向けには行動評価と給与をきちんと連動させるなどの準備はしてください。

以前、地元の社労士とともに作成した就業規則を見直したい。

その際、今の代理店事業に特有な注意点を確認したい。

<ご提案> 労務マニュアル提供

藤井社会保険労務士に貴社の就業規則を診断チェックを依頼しました。

アドバイスのポイントは「保険代理店特有の条文」についてで、特に懲戒処分、営業時間・休日・時間外労働、高齢募集人の定年退職・退職後の保有契約の取扱い、給料の支払い基準、手数料不足時の対応他、改正保険業法への対応を踏まえた就業規則の作成が必要となること。

アドバイスを参考にして地元社労士と作りこみするとの後日メールあり。

代理店BCPの作成を保険会社の担当から要請されている。どのような観点で作ればよいのか？

<ご提案> B C P 簡易診断提供

保険会社の支援メニューもあると思いますが自社のBCPに対する意識（経営者・社員全員）を現時点でチェックすることと、火災保険などのご契約者に提供可能となっているハザードマップ（地震・水害・崖崩れなど）を自社の所在地に設定ポイントを当て、どのような自然災害リスクが発生しやすいかも確認してください。

BCP作成支援「みんなでつくるBCP」を制作し、会員の皆様に提供予定です。