

新入会員オリエンテーションガイド

日本代協創設以来、毎年度会員増強は大きな目標であり、永遠のテーマでもあります。昨今は「代理店賠償加入」や「損害保険大学課程」をきっかけに入会される会員が多い中、代理店の合併・統廃合等により退会者が増加している現状です。

昨年度の状況では、全国会員目標数増強プラス300店を掲げて、正会員増強活動を推進してまいりました。残念ながら目標は到達できませんでしたが、6年間連続で増店することができました。この結果、2018年3月末の**正会員数は12,267店**となり、増強数**52店(入会者数556店 /退会者数504店)**の実績を挙げることができました。

折角入会しても代協活動に積極的に参加せず、メリットも認識しないまま退会するケースが散見されます。どのようにしたら退会者を少なくできるのか？

新入会員に積極的に代協を活用してもらうにはどのような工夫が必要なのか？

その対応策として「新入会員オリエンテーション」を全都道府県代協で実施することになっています。組織委員会が下記のガイドを作成いたしましたので、各都道府県代協での実施に向けてご活用ください。

1. 目的

新入会員が代協の組織及び活動の理解を深め、積極的に参加し、代協を活用していける知識を身につける事を目的とする。

社団法人の社会的役割の理解

代協組織と行政、保険会社との関わりの意味と位置付けの理解

日本代協の歴史と成果を理解し、今後の課題を把握する。

都道府県代協の現状の理解と活用

2. 対象者

- ・都道府県代協 入会后1年以内の会員（未受講の場合は入会后2年以内まで拡大）

3. 実施と頻度

- ・原則として半日程度で実施。（2～3時間程度のセミナー形式）
- ・最低年1回以上開催

4. 開催場所(会場)

- ・都道府県代協内で交通の便の良い所。
- ・会場は、開催形態により適時決定する。

5. 主催

- ・主催は都道府県代協

6. 講師

- ・都道府県代協 役職者

7. 運営方法

- ・都道府県代協 組織委員会において検討し、独自に行う。
- ・実施後は速やかに必ず所定のフォーム(報告用紙)に従い、都道府県代協事務局から日本代協事務局に報告を行う。

8. 主なテーマ

(1) 日本代協とは

- 組織構成(協会運営規)
- 日本代協79年の歴史と発展
- 現在の募集環境に関わる活動内容

(2) 行政や保険会社との関わり

- 損害保険協会との連携(損害保険大学課程の運営、ぼうさい探検隊)
- 活力ある代理店制度等研究会

(3) 日本代協の歴史と現状

- 教育研修事業(損害保険大学課程、トータルプランナー、PIAS海外研修会)
- CSR活動(地球環境保護活動、地域社会貢献運動)
- 経営支援事業(代理店賠償、国民年金基金、みなさまの保険情報ほか)
- 対外広報活動(BSジャパン放映番組など)
- 正会員増強と組織強化、募集秩序の維持・募集環境の整備

(4) シンボルマーク・バッジについて

(5) 全国損害保険代理業国民年金基金について

(6) 全国損害保険代理業政治連盟について

(7) 都道府県代協の現状 について

(8) 都道府県代協 提携事業の活用について

9. 資料

- (1) 日本代協作成各種パンフレット
- (2) 「代協活動の現状と課題」(最新版)
- (3) 都道府県代協 独自資料 等

講師の必携資料は、上記のほか「定款・規則集」、「事業活動および財産状況等報告書」が必要。

なお、組織委員会では講師説明用ツールとして「新入会員オリエンテーション説明用ツール」(パワーポイント)を作成しました。各都道府県代協で加工の上、ノートパソコン、プロジェクターとスクリーンを使用し、「スライドショー」形式で説明されることをおすすめします。