

# 日本代協 2021年度(第58期)事業計画

**黄色**：改定・新規部分

**空色**：提言反映分

2021年3月

一般社団法人 日本損害保険代理業協会

\*\*\* 日本代協事業計画目次 \*\*\*

事業計画のポイント	( P . 2 )	
2021年度の事業活動に当たっての留意点		
代理店・募集人の資質向上	( P . 4 )	
1 . 基本方針	2 . 損害保険大学課程の運営	3 . 日本代協アカデミーの展開
4 . 日本代協セミナーの開催	5 . PIAS 中止	6 . 代協・支部セミナーの実施
公正な市場環境の構築・提言活動	( P . 5 )	
1 . コンプライアンスの徹底	2 . 公平・公正な募集環境の整備	
3 . 業界の共通化・標準化に向けた検討・提言	4 . チャンネル間競争力強化策の検討・提示	
実効性ある CSR 活動の展開	( P . 7 )	
1 . 取り組み方針	2 . 統一活動	3 . ハザードマップの情宣・普及
4 . 学校教育への取り組み	5 . 代協独自活動	
組織力の強化	( P . 8 )	
1 . ブロック・代協・支部の強化	2 . 代協正会員の増強	3 . 人材育成研修会の実施
4 . 代理店賠償の普及と経営品質向上	5 . 「代協正会員実態調査」の実施	
活力ある代理店制度の構築	( P . 1 1 )	
1 . 活力研の開催	2 . 環境変化対応の支援	
広報活動の展開	( P . 1 2 )	
1 . ホームページの活用	2 . メディアの活用	3 . WEB 媒体等の活用
4 . 「みなさまの保険情報」の活用		
代協会員の経営支援・情報の提供	( P . 1 2 )	
1 . 代理店経営支援策の検討・提供		
2 . 代理店経営サポートデスクによる支援メニューの提供・展開		
3 . 情報提供の推進	4 . タスクフォースの設置	
コンベンション	( P . 1 4 )	
法人運営	( P . 1 4 )	
1 . 一般社団法人としての体制整備と運営	2 . 代協事務局職員研修の実施	
【別表】 2021年度日本代協各委員会への諮問事項	( P . 1 5 )	

## \* 日本代協 2021 年度(第 58 期)事業計画 \*

### 事業計画のポイント

#### 2021 年度の事業活動に当たっての留意点

感染防止対策（検温・マスク・換気・除菌・手洗い・密防止）を徹底する

取り組みに当たっては、背景・目的、スローガンではない具体的な取り組みを分かりやすく明確に伝え、認識の共有化を図る。

WEB 会議・打ち合わせを基本としながらリアル開催を組み合わせ、コスト対効果が高い運営スタイルに移行していく。

行政、損保協会、各保険会社等との関係強化を図り、外部環境を整える。

定款自治を前提に、理事会が責任と自覚と覚悟を持って運営に当たる。

各議事録には主な意見を付記して論議の透明性を高め、報告は期日厳守で行う。

#### 1：教育・研修事業

損害保険大学課程の円滑な運営とカリキュラムの充実と魅力度向上に取り組む

（テキスト・セミナーのオンライン転換の検討、動画活用を含む）を開始する。

コンサルティングコースの受講者募集に主体的に取り組む

損害保険トータルプランナーの認知度を高め、魅力度の向上を図る

日本代協アカデミーの価値を情宣し、カリキュラムの拡充を図り、利用者を増やす

日本代協主催オンラインセミナーを配信する

・有識者

・日本代協アドバイザー

各代協・ブロック主催のオンラインセミナーの相互活用の仕組みを作り、提供する

第 39 回 PIAS（太平洋保険学校）の開催は中止する。併せて、継続開催の可否を検討する

#### 2：公正な市場環境の構築・提言活動

ディーラーを中心に保険販売のモニタリングを継続する

銀行窓販の弊害防止措置の維持を図る

郵便局の保険事業を注視し、なし崩し的な拡大を阻止する

共通化・標準化要望をとりまとめ、損保協会に提言を行う（家計商品約款共通化・解釈標準化を含む）

#### 3：実効性ある CSR 活動の展開

防災・減災に資する具体的な取り組みを検討・提示するとともに、継続活動を展開する

地震保険の情宣に努め、普及を図る

「ぼうさい探検隊・マップコンクール」への参加団体の募集活動を行う

ハザードマップの普及に務め、お客さまの身の回りのリスク認識を支援する

#### 4：組織力の強化

支部・代協・ブロック協議会の活性化を図り、情報と熱が伝わる組織作りに取り組む

各代協のオンライン環境整備・セミナー開催をノウハウ面・資金面で支援する

チャンネル区分に囚われず「プロの志を有した代理店」を代協会員に取り込む

各代協は中期増強計画に基づき会員増強を図る

日本代協は「入会数 533 店」を目標とする

「会員増強（入会ベース）」・「トータルプランナー受講者募集」＋「各代協の自主的取り組み項目」で構成する「目指せ、三冠王！」表彰制度を継続実施する  
人材育成研修会を開催する  
代理店賠償の普及と信頼度向上に取り組む  
「代協正会員実態調査」を実施する（WEB方式）

## 5：活力ある代理店制度の構築

### 【活力研】

「活力研」を通して険会社との対話を継続し、代理店が抱える課題の解決につなげる

### 【環境変化対応】

金融行政の動向、デジタルを中心とした市場環境変化、業界動向等に関する正確な情報を収集し、WEB配信を含め迅速に提供する  
金融サービス仲介業の動向を注視し、規制の整合性を求める

## 6：広報活動の展開

代協の存在意義、代理店の価値、代理店を選ぶことの重要性を伝えるPR動画を作成し、配信する  
（代協会員がお客さま面談時に活用できる動画作成を含む）

「みなさまの保険情報」の活用率を5%超に高める

「みなさまの保険情報の活用案内」の動画を作成し、YouTubeで配信する。

## 7：代協会員の経営支援・情報の提供

現場の声を踏まえた代理店経営支援策の検討・提供を行う

### 【サポートデスクによる支援メニューの提供】

代理店経営サポートデスクの情宣に務め、活用を促す

会員自身のBCP策定のために計画的なセミナーを開催する

事業継続力強化計画認定申請を支援する（顧客への情報提供を含む）

後継者育成のための「代理店経営未来塾」（仮称）を開講する

組織運営の重要な要件となっている「心理的安全性」を考えるセミナー等を提供する

全国社会保険労務士会連合会と提携し、「社労士診断認証制度」を展開する

### 【情報提供】

「日本代協ニュース」のタブロイド判を廃止し、ダイレクトメールで配信する

業界動向をまとめた「情報版」を配信する

「代協活動の現状と課題」を配信する

### 【タスクフォース】

代理店の存在価値を高める「リスクマネジメント講座」（仮称）を開講する

リタイアメントプランの整理と事例提供を行う

## 8：コンベンション

第10回日本代協コンベンションを東京（ホテルニッコーランド東京 台場）にて開催する

## 9：法人運営

「代協事務局職員研修」をテーマ毎にオンラインで開催する

運営に当たっては外部も含めオンラインを活用する

リアル開催の日程は年度初めに決めて共有する

会議・委員会開催に当たってはペーパーレスを徹底する

上記を踏まえた具体的な取り組みは、次頁以下の通り。

## ． 代理店・募集人の資質向上

### 1． 基本方針

日本代協の最大の使命は、損害保険の普及と保険契約者の利益保護を図るため、「損害保険代理店の資質を高め、その業務の適切な運営を確保すること」にある。従って、人材育成のための教育研修事業は、本会の最も重要な事業である。

- 代協会員は、常に自己研鑽に努めるとともに、損害保険大学課程や「日本代協アカデミー」、様々なセミナーを柱とした教育・研修の機会を活用して全関係者（**経営陣・募集人・事務スタッフ・業務提携先**）の質的能力を向上させて日々の業務に活用し、消費者・契約者の信頼に応える。
- 改正保険業法が示す方向性や消費者自身の意識は、損害保険代理店に対して一層の業務品質と**マネジメント力の向上**を求めており、代協会員は、こうした社会的要請に応え、「お客様の信頼と業務の品質において業界を代表する存在」となるよう研鑽を深める。

### 2． 「損害保険大学課程」の運営

#### （1） 指定教育機関としての役割発揮・**内容充実・制度改善**：

日本代協は本課程の指定教育機関であり、教育委員会において損保協会とともに企画・運営に当たる。損保協会との「定例合同運営会議」（年4回開催）における論議を通し、カリキュラムの充実と制度改善並びに受講者募集推進策の検討を進める。

**コロナ禍の影響により延期したリアル集合形式のセミナーについて、損保協会と連携し、再開する。併せて、感染状況を確認しながら、代替策（オンライン形式セミナーや動画視聴等）ならびにテキスト自体のデジタル化（動画解説を含む）の検討も並行して進める。**

#### （2） 「損害保険大学課程」コンサルティングコース受講生の募集推進：

損保協会、各損保会社と連携して取り組みを進める。特に、保険会社に対しては、損害保険トータルプランナーの認定取得を代手ポイントに織り込む、または代理店認定要件のマスト項目とする、もしくは代理店内の認定者率や認定者実数を取り入れるよう要望を続ける。（2021年1月時点導入済：損保ジャパン、東京海上日動、三井住友海上、AIG、あいおいニッセイ同和...要件引き上げを要請する）

日本代協として主体的に受講者募集に取り組む。（自主目標 840名）

#### （3） 「損害保険大学課程」の認知度向上の取り組み：

損保協会、損保各社と連携して本制度の認知度向上を図り、募集人のチャレンジを促していく。

#### （4） 「損害保険トータルプランナー」の**認知度・魅力度**の向上：

社会的信認度向上：

- a. まずは認定者自身が、日々の活動の中でお客様本位の業務運営を展開する。
- b. トータルプランナーの認知度向上のため、各代協会員は、下記の「3つの基本行動」を実施する。
  - ・ 代理店事務所に「損害保険トータルプランナーポスター」並びに「認定証」を掲示するとともに、募集時に「損害保険トータルプランナー認定バッジ」を着用し、「カード型認定証」を提示する。
  - ・ 損保協会のHPにリンクする「損害保険トータルプランナーがいる代理店」の登録を完了させる。
  - ・ 契約者に「損害保険トータルプランナーチラシ（損保協会作成）」を手交する。
- c. 損保協会との合同運営会議の論議を通し、消費者に対し、損害保険トータルプランナーの存在とその役割を周知させるための取り組みを進める。

「損害保険トータルプランナー」の魅力を高める施策の検討：

損保協会とともに資格保有のメリット策を検討し、出来るものから実施する。

（ex. 募集人資格試験「基礎単位」の免除、損保協会等主催セミナーの受講料割引 等）

### 3. 日本代協アカデミーの展開

#### (1) 基本方針：

「日本代協アカデミー」は、顧客本位の業務運営を基軸として積極的に経営努力を重ねる代協会員を支える日本代協独自の教育制度であり、その仕組みや活用事例の情宣、並びにコンテンツの拡充・内容の充実を図る。

#### (2) 目指すところ：

コンプライアンスや商品研修のみならず、ベストプラクティスの取り込みや実践的なロープレ研修等も代理店自身の年間教育・研修計画に組み入れて資質向上を図る代協会員を輩出し、継続的に学ぶ風土を代理店全体に広げる。

#### (3) 運営：

- ・教育委員会（アカデミー教育コンテンツ PT・アカデミー情報提供コンテンツ PT・アカデミー推進 PT・損保大学課程カリキュラム PT）を中心に、各委員会やブロック協議会、ならびに代理店経営相談サポートデスクと連携し、好取組事例や業界最新情報の収集、研修メニュー等に関する要望等のヒアリングを行い、コンテンツに反映させる。
- ・利用者\_ID\_数を「目指せ、三冠王！」の項目に組み込み、利用者拡大を図る。（重点取り組み項目）
- ・保険会社社員（特別会員）も利用できるように改定し、コンテンツを共有する。

### 4. 日本代協セミナーの開催

有識者によるオンラインセミナーの配信（下期）

日本代協アドバイザーによるオンラインセミナーの配信（下期）

### 5. PIAS 中止

世界的なコロナ禍の拡大状況を踏まえ、第39次PIAS（太平洋保険学校）の開催を中止する。今後の事業のあり方（継続開催の可否）を検討する。

### 6. 代協・支部セミナーの実施

代協会員が集い、語らい、気付きを得る場は代協活動の原点であり、各代協・支部において定期的にセミナーを開催する。（他代協との共催等を含む）

各代協・支部・ブロック主催のオンラインセミナーの相互活用の仕組みを作り、提供する

## 公正な市場環境の構築・提言活動

### 1. コンプライアンスの徹底

コンプライアンスは事業運営の大前提であり、成長の基軸である。

何よりも代協会員自身が個社として徹底し、「不正を許さない企業文化」を作り上げ、「顧客本位の業務運営」を実践する。

問題事案が発生した場合は、原因分析を行い、再発防止策を講じ、定着状況をフォローする。

代理店経営における労働関係法規上の問題事案を情宣し、適正対応を促す。（サポートデスク）

### 2. 公平・公正な募集環境の整備

#### (1) ディーラーを中心としたモニタリング：

○ 不適切な販売事例が多く報告されているディーラーによる保険販売を中心にモニタリングを継

続き、事案に応じて必要な対応を行う。

(2) 銀行等による保険販売：

モニタリングを通して実態把握に努め、弊害防止措置の見直し論議に反映させて同措置の維持に取り組む。

契約募集の際には、弊害防止措置の内容を周知する「イエローカードチラシ」を活用し、契約者・消費者に対する情報提供を行う。

(3) 日本郵政グループにおける保険販売への対応：

郵便局による自動車保険販売についてモニタリングを継続し、問題事案があれば企画環境委員会に情報を集約し、日本郵便本社、保険会社へ改善対応を申し入れる。

日本郵政グループの保険事業拡大の動向を注視し、必要に応じて政連と連携のうえ意見表明を行う。

(4) 団体契約・集団扱・団体扱割引の適正な適用：

消費者の利益保護の観点から現場の運用をモニタリングし、問題事案があれば保険会社、関係機関に伝え、改善を求める。

保険会社に対し適正・厳格な割引の適用・運用を求め、未然防止に努める。

(5) その他不適正募集等のモニタリング：

募集現場において個別の問題事案があれば企画環境委員会に報告の上、該当代協において早急に対処する。制度的な課題については日本代協から保険会社、金融庁に改善を要望する。

自動車販売店の不適正募集の改善に向けて「レッドカードチラシ」の活用を図る。

代理店の統合等を巡る保険会社の対応が一方的で圧力的な場合は、当該保険会社に真摯な対話の実施を要請する。

収集した事案はデータベース化し、疑義事案の整理・分析を行い、対応方法の標準化を図る。

(企画環境委員会)

### 3. 業界の共通化・標準化に向けた検討・提言

業界ベースで共通化・標準化を行うことが消費者にとって有益であると考えられる事案があれば、企画環境委員会において集約し、損保協会に提言を行う。検討の視点は以下の通り。

- ・消費者（契約者）にとっての分かりやすさ
- ・消費者（契約者）の利便性向上
- ・代理店（募集人）の業務効率化
- ・保険会社の業務効率化（帳票、事務処理ルール、約款解釈、保険金支払基準、商品内容、取扱規定等）  
家計分野の商品約款・解釈標準化に関する研究・提言
- ・企画環境委員会において、家計分野商品（住宅火災、個人自動車保険など）の商品約款・解釈の標準化の消費者にとっての有効性を研究し、必要があれば損保協会に対し提言を行う。（独禁法上の問題はあがるが、まずは上記視点で検討する。また、検討にあたっては、東京代協の協力を得る）

### 4. チャンネル間競争力強化策の検討・提示

保険募集のプロ集団として、他のチャンネルとの競争力（存在価値）の源泉を明らかにし、提示する。

サポートデスクと連携し、「リスクマネジメント講座」開講を優先検討する

## ・実効性ある CSR 活動の展開

### 1. 取り組み方針

本業（リスクの専門家）に関連した取り組み並びに地域の課題解決につながる取り組みを主体とする。

日本代協として取り組む「統一活動」（全国または地域選定）と各代協が自主的に取り組む「代協独自活動」ともに、多くの会員が参加しやすいよう配慮する。（ex.活動毎に会員を振り分ける）

前例に拘らず、より効果的な日程、場所、方法を選択し、実効性を高める。

実施の際には、損保協会、各保険会社等にも案内を行い、業界全体で取り組む風土作りを行う。

各代協ならではの「恒例行事」を作る。

CSR 委員会は、諮問事項推進に関し、以下の取り組みを行う。

- ・各地の活動情報を収集し、今後の施策の検討に活かす。
- ・好取組事例を収集・整理し、各代協に提供する。

## 2. 統一活動

### A：全国（代協・ブロック）ベースの取り組み

#### 【独自継続活動】

#### （1）防災・減災の具体的な取り組みの検討・推進

・地域における防災・減災に資する具体的な取り組み内容を検討し、推進する。

#### （2）地震保険の普及促進・付帯率アップ：

- ・地震国日本における代理店の社会的責務を果たすため、「地震保険啓発・普及キャンペーン」を実施する。（原則 10 月実施・時期、場所等は各代協の環境に応じて判断・**コロナ禍の場合は街頭情宣中止**）
- ・代協会員は、日々のお客様対応を通して地震保険の付帯率アップに取り組む。（建物・家財）

#### （3）「子ども 110 番の保険代理店」の推進：

- ・学校や警察が行っている「子ども 110 番の家」に登録された代理店の追認を日本代協として行い、代協専用ステッカーを交付する。
- ・「代協専用マニュアル」に沿って「子ども 110 番の保険代理店」の登録推進を図る。
- ・警察に働きかけて共同取り組みに持ち込む。（ex.共同取り組みの締結式実施など）

#### （4）サイバーセキュリティ対策に関する啓発活動の推進：

- ・代協会員は「損保クラウド」等のソフトを活用して自社の対策を**徹底した上で、顧客企業に対するリスク情報の提供を行ない**、対策を促す。（最終的には「サイバー保険」の提案先とする）

#### （5）無保険車追放運動：

- ・自賠償広報協議会の「自賠償制度PRキャンペーン」に合わせ、9月に国土交通省と共同で「無保険車追放キャンペーン」を実施する。（**コロナ禍の場合は街頭情宣中止**）

#### 【損保協会連携活動】

「ぼうさい探検隊」マップコンクールへの参画：（三冠王自主取組項目）

・損保協会が主催する同コンクールに協力し、小学生の防災意識向上に貢献する。

各代協稼働を最低目標とし、「三冠王」達成を目指しながら、1団体でも多くの参加を働きかける。

・タブレット活用、小集団での取り組みを推奨する。

### B：地域限定の取り組み

#### ○ 盗難防止キャンペーンへの参画：

- ・「自動車盗難等の防止に関する官民合同プロジェクトチーム」のメンバーとして損保協会に協力し、「盗難の日（10月7日）」キャンペーンに参加する。（実施地域は損保協会が指定）

## 3. ハザードマップの情宣・普及

- 地域の災害リスクを消費者に認識してもらうことを目的として、「ハザードマップ活用基本ガイド」



等を活用し、代協会員が日常行動の中で消費者・契約者にハザードマップを提示し、対話を行う取り組みを推進する。

#### 4. 学校教育への取り組み

損保協会が大学で行う損害保険講座の「保険募集」の講義を日本代協が担当し、保険の役割とプロ代理店の存在の周知を図る。(オンライン講座を含む)

講師育成のため、代協会員対象の「プレゼンテーションスキルアップ研修」を10月に開催し、修了者に「日本代協認定講師」の名称を付与し、講師役を担ってもらう。(教育委員会・オンライン研修も可)

#### 5. 代協独自活動

○ 上記以外の活動に関しては、各代協で地域の事情に応じ、取り組む。

日本代協のCSR委員会は全国の活動情報を収集し、情宣をおこなう。

(各代協の取り組み事例)

- ・一般消費者向け公開講座
- ・ユニバーサルマナー検定の団体実施
- ・高齢者事故防止対応(専用チラシと反射板の配布)
- ・高校生に対する出前授業の実施(「三冠王」自主取り組み項目)
- ・自転車事故賠償対応(特約付帯推進、団体制度案内、地方自治体への働きかけ) など
- ・消費者団体との意見交換会の開催...日本代協は、東京ブロックと共催で、全国消費生活相談員協会(全相協)との懇談会を実施する。(11月予定)

### 組織力の強化

#### 1. ブロック・代協・支部の強化

(1) 会員情報の収集・整理:

- ・各代協においては、自代協の組織運営上必要な会員情報をリスト化し、収集する。

(2) 支部活動の強化:

支部活動は代協活動の原点である。「集い、語り、高め合う」代協の基本精神に則り、定期的な意見交換の実施やセミナーを開催し、支部メンバーの参画を促す。

運営上留意点

・オンライン会議を活用する(好取組事例の共有と活用スキル向上をやってみる、触ってみる)

- ・定期的な顔合わせの機会を設ける
- ・全会員が支部の活動に参加できるように仕組む
- ・イベントは参加者目標を掲げ、声をかける
- ・地域の各団体との関係構築を図る

組織委員会: 好取組事例の情報収集を行い、発信する。

代協会長: 支部長の悩みを聴き、相談に応じ、活性化を支援する。

(3) 各代協の会員資格と会費モデルの検証:(三冠王自主取り組み項目)

代協活動の基盤となる会員資格(正会員・一般会員・賛助会員)と各々の会費の状況を確認し、旧ビジョン委員会策定のガイドラインに沿って持続的な組織運営を目指し、必要に応じて改定する。

地域担当理事が代協会長と協議しながら進める。組織委員会は情報を共有し、連携して取り組む。

(4) 代協内における認識・情報の共有化:

代協会員に対する情報発信(会報、SNS、メール等)を行い、日本代協の方針や活動の状況、各代協の取り組み状況、業界関連動向等に関する情報の共有化を図る。

(5) 若手会員・女性会員の育成・登用:

将来のリーダー育成と組織の活性化のため、若手や女性会員を登用し、**世代交代を図る。**

(ex.人数目標を定める等)

(6) 「新入会員オリエンテーション」の実施：

- ・新入会員の参画意欲向上のため、各代協において原則第一四半期にオリエンテーションを実施する。可能な限り「フォローアップ研修」も実施する。
- ・新入会員が活動に参加しやすい仕組みをつくり、参画を促す。(ex.全会員を委員会やPT、イベント担当等に割り振る等)

(7) 組織運営のガバナンス確保：

各代協：関連法規を遵守し、「一般社団法人運営マニュアル」を参考に組織運営を行う。

特に、**代協事務局職員に対する**労働関係法規遵守に留意する。(代協版各種ひな型参照)

日本代協本部：各代協の運営に資する情報収集と知識習得に努め、専門家(弁護士、会計士、社労士)のネットワークを活用しながら、各代協の個別問題解決をサポートする。

(8) ブロック協議会の活動の強化：

各ブロック協議会は年4回会合を開催して情報共有を行い、相互の活性化を図る。

ブロック協議会の役割・運営については、「運営ガイドライン」を参照する。

ブロック協議会の開催費用は日本代協負担とし、その額は実態を踏まえて適宜見直す。

(9) 代協事務局職員への出張支援：

- 代協事務局職員の交代等で新職員に対する業務支援が必要な場合、日本代協職員が直接現地に赴き、現物に基づき具体的な支援を実施する。(年3場所程度を想定)

(10) 代協のオンライン環境整備：

- **セミナー開催を含め、ノウハウ面・資金面で支援する**

## 2. 代協正会員の増強

(1) 基本方針：

代協正会員の増強は各代協の経営課題であるが、全代協の取り組みを後押しする観点から、**引き続き**日本代協全体で取り組む。

将来的には全代理店の加入、長期的にはその前提としての過半数の加入(約8万店)を目標とする。

そのステップとして、**専門代理店換算組織率全代協50%超**を中期目標において取り組みを進める。

加入勧奨に当たっては、チャネル区分に関係なく、保険代理業を本業の一つに位置付け、**顧客本位の志を高く掲げ**、取り組んでいる有力代理店に幅広く加入を働きかけていく。

各代協は、「安定的かつ積極的な運営を行うために必要な会員数」を目標として純増を図る。日本代協全体の取組みにおいては、増強運動の盛り上げを図るため「入会ベース」の目標を定めて取り組む。

(2) 本年度目標：

**：日本代協**

- ・前記(1)の基本方針に則り、日本代協としては「**533店**」の入会を本年度目標とする。

- ・上記目標達成のため、各代協の入会数目標ガイドラインを以下の手順で定める。

組織委員会：組織率に応じた下記アップ率を設定し、2021年2月理事会で承認された目標ガイドラインを各代協に提示する。

換算専門組織率：70%以上：1.0% / 60%以上：1.5% / 50%以上：2.0%

40%以上：2.5% / 30%以上：3.0% / 30%未満：3.5%

全体組織率：分母を全代理店総数とした場合の組織率

**10.0%以上：+2店 / 9.0%以上：+3店 / 8.0%以上：+4店**

7.0%以上：+5店 / 6.0%以上：+6店 / 5.0%以上：+7店  
4.0%以上：+8店 を加算

：各代協

組織の安定的かつ積極的な運営に必要な会員数・会費額を検証したうえで、中期増強計画を策定し、毎年増強（会員増）に取り組む。

上記ガイドラインは「入会数のミニマム基準」とした上で、2021年度の「増強目標数」を事業計画に定め、各代協の総会にて組織決定し、取り組む。

（組織率50%達成済みの代協は、独自の目標設定を行い、増強計画を策定）

### （3）仲間づくり推進（代協正会員増強）のための取り組み：

各代協における仲間づくり推進は年間を通して推進する。中間ラップの状況によっては、下期の特定期間において、日本代協全体で入会キャンペーンの実施を検討する。

「仲間づくり推進（入会数基準）」と「トータルプランナー受講者募集」を必達項目とした上で、「代協独自取組み項目<sup>[\*]</sup>」を加えた『三冠王』制度を継続し、目標達成代協・ブロックを表彰する。

\*\*\*\*\*

〔\*代協独自取組み項目の選択肢〕

○ 各代協は、以下の選択肢の中から一つ以上を選び、「三冠王」の目標の一つに位置付ける。

1. 日本代協アカデミーの本登録ID数：ミニマム表彰基準 = 2020年度の取組結果を検証し、設定する。

2. ぼうさい探検隊マップコンクール：ミニマム表彰基準 = 3団体（マップ数ではなく団体数）

但し正会員数500名以上の5代協は5団体 ... 東京、大阪、北海道、福岡、愛知

3. BCP策定済会員数：代協正会員数の30%（申告ベース）

4. 事業継続力強化計画認定取得会員数：代協正会員数の20%（認定通知ベース）

5. 出前講座の実施：ミニマム表彰基準 = 5校（レジュメを含む実施報告書の提出）

6. 代協の会費体系の見直し：表彰基準 = 各総会で議決を得ること（ビジョン委員会作成の「会員資格・会費の考え方」参照）

\* 具体的な運用や表彰基準等については理事会より案内を行う。

\*\*\*\*\*

「紹介の仕組み作り」を行い、組織一体となった取組を推進する。（組織委員会任せにしない）

・既存会員に紹介を依頼する（ex. 1会員年間1紹介の依頼など）。

・保険会社に協力を依頼する。（「保険会社にとっての代協加入のメリット」を伝える）

代理店賠償、情報入手、経験交流の他、代協加入のメリットを明確化し、情宣を行う。（組織委員会）  
退会理由を確認し、会員減の防止に役立てる。

<参考マニュアル等> 「正会員増強マニュアル」・「非会員向けPRリーフレット」

・「保険代理店の賠償責任（10分版・音声入）」・「You Tube 動画 PR企画」

### （4）各保険会社研修生の勧誘：

日本代協：各社の独立型研修生制度卒業代理店に対し、損保各社の協力を得て入会関係書類の配布を行い、会社としての推奨を要請する。

### （5）損保各社との連携強化：

各代協：損保各社との面談、共同企画の実施等を通して協力体制構築に取り組む。

（総会、賀詞交歓会、各セミナー、社会貢献活動等のイベント 等）

日本代協：損保7社との懇談会・個別アテンドを実施し、会員増強やアカデミー活用の協力を求める。

（7月全体会合・1月各社個別アテンド）

## 3. 人材育成研修会の実施

代協活動の次代のリーダー育成のため、2年1回のサイクルで下記の通り開催する。

2021年度：北東北、上信越、東関東、東京、近畿、阪神、四国、九州南

2022年度：北海道、南東北、南関東、東海、北陸、東中国、西中国、九州北

2020年度未開催のブロックは2021年度内に実施することができる。

#### 4. 代理店賠償の普及と経営品質向上

##### (1) 基本方針：

- ・代理店経営のプロテクターとなる代理店賠償加入を推進する。別個登録会員・AIG社契約等を除き、代協正会員100%加入を実現する。(2020年10月1日時点：加入店数9,877店、加入率85.7%)
- ・契約内容は2020年度と同様とする。補償内容、加入方法等の改善には継続的に取り組む。  
(特に、雇用慣行リスク等の労務関連トラブルに関する補償の充実を要望する)

##### (2) 加入促進、制度の健全な運営確保のための施策：

チャブ保険において「代理店賠償セミナー」を開催し、本制度の理解促進と普及を図る。(1代協年1回/前年度未開催 or 間隔が空いた代協は優先的に実施・保険会社社員にも案内・オンライン開催可)

- ・資料：「保険代理業の損害賠償責任について」(企画環境委員会作成10分版PPT)

事故例集「他山の石」(チャブ保険作成)

・講師：チャブ損保業務委託：杉山講師(チャブ損保OB)・山本講師(日本代協事務局OB)

3月開催の全国会長懇談会において「経営品質向上委員会」を開催し、事故報告状況、保険金請求事案、訴訟事案、消費者からの苦情事案等を中心に具体的なフィードバックを行う。(チャブ保険)

「代理店賠償責任保険審査会」を年2回(上・下期)開催し、複雑事案等の審議を行うとともに、本制度の信頼度向上を図る。(事案によっては臨時開催もあり・オンライン開催あり)

#### 5. 「代協正会員実態調査」の実施

○ 代協会員の実態把握のため、5年程度の間隔で行っている実態調査をWEBで実施する。

#### ・活力ある代理店制度の構築

##### 1. 活力研の開催

- ・「活力ある代理店制度等研究会」(活力研)を年2回開催し、代理店制度上の諸問題、募集環境の整備、生産性向上、経営支援策の検討に向けて真摯な対話を継続し、課題改善につなげる。
- ・論議テーマは参加保険会社と事前協議し、選定する。  
( 将来展望、在りたい姿、代手ポイント、品質評価の方法、顧客本位の業務運営、組織型代理店の課題、体制整備、合併・統合・M&A、事業承継 等 )
- ・議事録を作成し、論議内容の共有と透明性を高める。

##### 2. 環境変化対応の支援

日本代協事務局において、改正保険業法を踏まえた体制整備義務等の履行のためのサポートを行う。  
(情報の収集、好取組事例の横展開、セミナー開催、支援ツールの提供など)

環境変化に関する様々な情報収集と分析を行い、代協会員に提供するとともに、必要に応じて関係省庁、損保協会等に対し提言を行なう。

金融サービス仲介業者の動向を注視し、必要に応じて当局に対し規制内容の整合性を求める。

#### ・広報活動の展開

##### 1. ホームページの活用

日本代協・各代協ともに HP を活用した情報発信に努める。

代協における取り組みに当たっては、SNS や動画の活用を含め、広報委員会で支援を行う。

SNS 活用ルールを策定する。

## 2. メディアの活用

業界紙を中心に、広報活動を積極的に展開する。

「代協の存在」と「代理店は消費者・契約者のリスクコンサルタントである」こと、「損害保険トータルプランナーの存在と価値」を PR し、『保険を選ぶ前に代理店を選ぶ、という考え方。』を広く社会に浸透させていく。

業界紙（3紙）との懇談会を開催する。（7月）

各種イベント開催の際には、地元マスコミへの記事掲載につなげ、消費者の認知度を高める。

業界紙にも記事を送り、掲載を働きかける。

各メディアと良好な関係を保ち（先方依頼に積極対応し）、様々な機会を活用して日本代協の意見のアピールに努める。

## 3. WEB 媒体等の活用

代協の存在意義、代理店の価値、代理店を選ぶことの重要性（上記2.）を伝える動画を制作し、YouTube の代協チャンネル等を使って情宣を行う。

代協会員がお客さま対応の場で利用しやすい動画作成をビッドの要件に加え、提案に基づき検討する。

広報委員会において、「日本代協 You Tube チャンネル」の登録数増を図る。

代協の魅力伝えるツール類の活用を推進する。

## 4. 「みなさまの保険情報」の活用

損害保険代理業は「情報提供業」であり、定期的な情報提供の一助として「みなさまの保険情報」の活用推進を図る。

2021年1月現在利用部数：52,135部（前年60,405部） / 利用会員数：439店（前年475店）

… 事務局分を除く・他に PDF 購入 52 店

「みなさまの保険情報」の活用案内の動画を作成し、YouTube で配信する。（広報委員会）

「みなさまの保険情報」活用事例を定期的に情宣し、会員数対比 5% 超の利用を目標とする。（同上）

## 代協会員の経営支援・情報の提供

### 1. 代理店経営支援策の検討・提供

代理店経営上必要な支援策を理事会、各委員会ならびに代理店経営サポートデスクに寄せられた相談事案等を踏まえて検討し、代理店経営をサポートする施策やツール等を一元管理しながら構築・提供する。

（サポートデスク、各委員会、事務局）

チャネル間競争力強化策並びに消費者・契約者に代理店の価値を伝える施策を検討、提示する。

（企画環境委員会・サポートデスク・タスクフォース）

本業に直結するベストプラクティスを収集し、提示する。（教育委員会・サポートデスク）

### 2. 代理店経営サポートデスクによる支援メニューの提供・展開

○ サポートデスクの周知を図り、活用を促すとともに、代協会員から寄せられる相談内容等を踏まえ、現場のニーズを洗い出し、支援策の検討・提供に努める。

#### 小規模代理店における BCP 策定支援（三冠王自主取り組み項目）

○ 前年度サポートデスクで作成した「BCP 策定簡単ガイド」並びに「事業継続力強化計画認定制度の申請サポート資料」等を基にした代協会員向けのセミナーを開催し、代協会員の個別取り組みを後押しする。

○ 各代協においては、BCP 策定済み会員数比率 30%を努力目標として情宣に取り組む。（申告ベース）

##### a. BCP 策定支援セミナーの開催

- ・実施回数：30 代協を想定（希望代協順に日程調整し順次開催）・オンライン開催可
- ・必要時間：ワークセッションを含め、最低 2 時間・基本 2.5 時間・推奨 3 時間
- ・開催費用：各代協 … 一律 30,000 円（講師料）・会場手配  
交通費・宿泊費 … 日本代協負担
- ・講師：サポートデスク粕谷室長メイン、他 SONPO ビジネスソリューションズ岸氏、柿沼氏も可

##### b. 「BCP 訓練ヒント集」の提供

- ・BCP の実効性を高めるために重要な定期的訓練の実施に役立つヒント集を提供する。（電子媒体）

##### c. 事業継続力強化計画認定申請サポート（三冠王自主取り組み項目）

- ・BCP 策定済会員には「事業継続力強化計画」の認定申請を促し、申請書作成を含めアドバイスを行う。  
学んだ知識・ノウハウを顧客企業への情報提供、アドバイスに活用する。
- ・各代協においては認定取得代理店比率 20%を努力目標として取り組む。（認定通知ベース）  
（中企庁との連携の可能性を検討中<未定>）

#### 新支援メニューの提供

- ・後継者育成のための「代理店経営未来塾（仮称）」を開講する。  
（日本代協アカデミーのカリキュラムに位置づけ、オンライン配信を前提に、企業経営者として必要最低限の知識やノウハウを学ぶ場を提供する。研修効果を高めるため、受講者数を限定し、受講料を求める検討する）
- ・代理店の存在価値を高める「リスクマネジメント講座」（仮称）を開講する。（研究会）  
基礎編は全代協会員対象に提供し、より高度な研修を望む会員向けに上位コースを設ける。  
上位コース受講者には受講料を徴収する。
- ・組織運営の重要な要件となっている「心理的安全性」を考えるセミナー等を提供する
- ・代協会員のホームページによるブランド構築を支援するために「代理店ホームページ活用基本ガイド」を作成・提供する
- ・全国社会保険労務士会連合会と提携し、「社労士診断認証制度」を推進する。  
労働関係法規の遵守や職場環境改善へに積極的に取り組み、企業経営の健全化を進める企業を社会保険労務士が診断・認証する同制度を活用し、代理店の企業としての魅力度を高める。

### 3. 情報提供の推進

#### (1) 基本方針：

- 各委員会・事務局においては、定期的またタイムリーに必要な情報・取り組み内容を配信する。  
配信文書は、原則として A 4・1 枚とし、冒頭にポイントを明示して簡潔に分かりやすく伝える。

#### (2) 媒体：

##### ① 「日本代協ニュース」（定期版）

- ・タブロイド判を廃止し、ダイレクトメールを定期的に配信する。（タブロイド版掲載内容の再検討を含む）
- ・掲載内容は、代協活動や代理店経営に係る最新動向を主とし、会議報告等はポイントのみに絞る。

## 2] タイムリーな情報提供

- ・迅速に伝達すべき情報については、各代協経由でメールにより行う。（送付範囲の案内を行う）
- ・業界動向をまとめた「情報版」を不定期（A4・3枚程度の分量の都度）で配信する。

## 3] 「代協活動の現状と課題」（冊子）

- ・9月中に全会員に配布する。正確な情報を記載するとともに、日本代協の立ち位置を明確にする。内容はHPに掲載し、意見公表としても活用する。
- ・企画環境委員会において、ダイジェスト版を作成・提供する。
- ・各代協に紙媒体廃止の可否についてアンケート調査を行い、2022年度から反映する。
- ・日本代協理事会メンバーは、「現状と課題」の記載内容の背景や日本代協の思い等の理解に努め、ブロック協議会や人材育成研修会等の場で熱を持って情報を伝えられるよう準備を行う。そのために、理事メンバーによる勉強会を年2回（10月・2月予定）オンラインで開催する。

## 4. タスクフォース

- ・下記テーマを手始めに小集団のタスクフォースを会長直轄で設置し、検討を進める。
- ・必要あれば臨機応変に組成し、迅速な施策提供に努める。
- ・会合はオンラインとし、地域代協の若手会員の登用を進める。
- ・「リスクマネジメント講座」（仮称）の開講（下期にリテラシー編から開始）
- ・リタイアメントプランの整理・事例提供（教育委員会にて収集した事例を活用）

## ・コンベンション

第10回日本代協コンベンションを下記日程で開催する。（7月に実施の可否、実施内容を判断する）

Ⅴ 日 時：2021年11月5日（金）～6日（土） 於：グランドニッコー東京 台場・損保会館 他  
アクションプランの策定・準備・運営は、首都圏代協若手メンバーによるプロジェクトチームが行う。

## !j. 法人運営

### 1. 一般社団法人としての体制整備と運営

「定款自治」を前提に、関連法規・諸規則に沿った運営を行う。

正確な情報と熱の伝達のため、重要事項については理事会・委員会経由の他、直接代協会長に伝える。

全国会長懇談会・ブロック長懇談会は、意見交換中心の運営を行い、取り組み事例の共有を通して活動の底上げを図る。（会長懇談会はワールドカフェ方式を併用）

総会・代協会長懇談会・ブロック長懇談会はリアル開催、理事会はオンラインとリアルの併用（半々）

委員会はリアル2回・オンライン随時開催とし、コスト削減を図りながら機動力を高める。

会議資料の配信、委員会の連絡等はオンライン配信とし、資料閲覧もタブレットを使用する。

100万円以上の案件の原則BIDの実施、旅費・宿泊費の宿泊パック利用等、経費節減を図る。

日本代協アドバイザー候補をリサーチし、適任者がいれば委嘱を検討する。（行政OBを含む）

事務局のデジタル化を進める。まずはチャットボットを活用し、照会応答業務の削減を図る

### 2. 代協事務局職員研修の実施

テーマ毎に時間を限ってオンラインで研修・情報交換を実施する（出席者の日当は日本代協負担）

以上

**【別表】** 2021 年度日本代協各委員会への諮問・推進事項

1 **諮問に当たっての共通確認事項**

- (1) 2020 年度「事業報告」・「現状と課題」、2021 年度「事業計画」を通読し、担当以外の取り組みに関しても課題の背景と現状、今後の方向性を理解する
- (2) 課題毎にタスクブレイクダウンと担当・役割・スケジュールの明確化を行う
- (3) 「定款・規則集」に即した運営を行い、連絡、報告等の締め切り期日を遵守する
- (4) 会議等の場では自らの意見を明確に発言し、賛否を明らかにするが、決定には従い、行動する
- (5) オンライン会議システムを優先活用する（定例委員会以外の臨時ミーティングを含む）
- (6) 各代協（役員・事務局）に対する迅速、かつ分かりやすい情報提供を行う

2 **各委員会諮問・推進事項**

下記は「主要諮問事項」であり、事業計画記載のその他の取組みも引き続き推進する

委員会	委員長	諮問・推進事項
企画環境	松本 一成	1 共通化・標準化の検討（オンライン面談、リモートワーク、商品・料率規定等を含む） 2 募集実態のモニタリングと対応策の実施 3 チャンネル間競争力強化策の検討・提示（リスクマネジメント講座はTFと連携）
教育	石川 英幸	1 日本代協アカデミーの展開（コンテンツ作成・利用促進・好取組事例の収集・展開） 2 損害保険大学課程の運営・検証・改善（オンライン活用含む） 3 損害保険トータルプランナーの魅力度向上
組織	中島 克海	1 <b>ブロック</b> ・代協・支部の強化 2 「仲間づくり（ <b>会員増強</b> ）」の推進 3 代理店賠償の推進（セミナー用 PPT の改定を含む） 4 <b>正会員実態調査の実施</b>
C S R	廣瀬 城児	1 防災・減災の具体的取り組みの検討・推進 2 <b>継続活動の効果的展開の検討（地震保険、子ども110番、無保険車、サイバーセキュリティ対策）</b> 3 「ぼうさい探検隊」の積極推進 4 <b>ハザードマップの情宣と普及・BCP 策定の推進（セミナー企画・策定状況の情報収集）</b>
広報	野原 早織	1 日本代協並びに損害保険トータルプランナーのブランド力向上に向けた PR 施策の検討・実施 2 日本代協・各代協の HP の活用と対外広報活動の企画・推進 3 「みなさまの保険情報」の利用拡大に向けた具体的推進 4 「代協の魅力伝える <b>ツール類</b> 」の活用推進 5 <b>SNS 活用ルール</b> の策定
委員会	委員長	諮問・推進事項
<b>タスク フォース</b>	<b>都度指名 （役員限定せず）</b>	1 「 <b>リスクマネジメント講座</b> 」の検討・開講 2 「 <b>リタイアメントプラン</b> 」の整理・事例提供

3 **機関紙・サポートデスク諮問・推進事項**

	室長	諮問・推進事項
<b>機関紙</b>	<b>吉原 剛</b>	1 日本代協ニュース（定期版・情報版）の作成・配信 2 <b>タブロイド判のオンライン配信に伴う掲載内容の再検討</b>
<b>サポート デスク</b>	<b>粕谷 智 事務局</b>	1 <b>BCP 策定の支援（セミナー開催・訓練ヒント集の提供）</b> <b>事業継続力強化計画認定申請のサポート</b> 2 「代理店経営未来塾（仮称）」の検討・開講 3 「代理店 HP 活用基本ガイド」の作成・提供 4 <b>社労士診断認証制度の情宣・普及</b> 5 <b>電話相談コーナーの情宣・利用促進</b> 6 <b>代理店経営支援策・ツールの開発・提供</b>
<b>コンベンションPT</b>	<b>5月決定</b>	<b>2021 年度コンベンション開催に向けたアクションプランの策定・実行・運営</b>

以上