

日本代協 2022 年度(第 59 期)事業計画

黄色：改定・新規部分

空色：提言反映分

2022 年 3 月

一般社団法人 日本損害保険代理業協会

*** 日本代協 2022 年度事業計画目次 ***

．事業計画のポイント	(P . 2)
2022 年度の事業活動に当たっての留意点・主要課題	
．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・代理店価値向上策の推進	(P . 5)
1．個社における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． 代理店価値向上策の推進	
．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．学校教育への取り組み 4．代協独自活動	
．組織力の強化	(P . 9)
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	
．活力ある代理店制度の構築	(P . 1 2)
1．活力研の開催 2．金融庁と代協会長との意見交換会の開催 3．環境変化対応の支援	
．広報活動の展開	(P . 1
3)	
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 3)
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	
．コンベンション	(P . 1
5)	
．法人運営	(P . 1 5)
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】 2022 年度日本代協各委員会への諮問事項	(P . 1 6)

* 日本代協 2022 年度(第 59 期)事業計画 *

・事業計画のポイント

2022 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、「何故？」（Why）と「何のために？」（What）の理解を深め、「具体的な取り組み」（How）とそのゴールを共有しながら進める。

オンラインとリアルを組み合わせながら、効率的で効果が高い運営を行う。

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する等、論議と組織運営の透明性を高める。

行政、損保協会、各保険会社等との信頼関係構築を図り、対話ができる環境を整える。

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・魅力度向上に取り組む

（WEB とリアルのセミナーの棲み分け、テキストのデジタル化の検討を行う）

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

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）は中止する

2：公正な市場環境の構築・代理店価値向上策の推進

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

特定修理業者の排除に向けて損保協会と連携して取り組む

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

保険会社の代理店戦略の展開状況を注視し、問題事案があれば改善を申し入れる

共通化・標準化要望をとりまとめ、損保協会に提言を行う

代理店の価値向上策を推進する（サポートデスクと連携）

・「リスクマネジメント講座」

・「事業継続力強化計画認定申請」

・BCP 策定

・「社労士診断認証制度」

3：実効性ある CSR 活動の展開

防災・減災に資する具体的な活動を展開する

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」参加団体の募集活動を行う

継続活動を着実に展開する

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

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「会員純増」を図る・日本代協は「入会数411店」を目標とする
「仲間づくり（入会ベース）」・「トータルプランナー受講者募集」+「各代協独自取組み項目」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
各代協の会員資格と会費体系の検証を行なう
各代協のオンライン環境整備・セミナー開催をノウハウ・資金面で支援する
代理店賠償の普及と代協会員の品質改善に取り組む

5：活力ある代理店制度の構築

【活力研】

保険会社との対話を通し、代理店が抱える課題解決のための自立的サイクルをつくる

【環境変化対応】

金融行政の動向、市場環境の変化、保険会社他の動向等に関する正確な情報を収集、提供する

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
「みなさまの保険情報」の活用率を5%超に高める

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を提供する

【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

新たな施策（ツール、研修等）を提供する

・オンライン相談日新設 ・自己点検レベルアップ研修 ・代協事務局用BCP策定ガイド
・SWOT分析基本ガイド ・小規模企業共済等活用基本ガイド

継続施策を展開する

・事業継続力強化計画認定支援 ・代理店経営未来塾」（第2期開講・第1期フォローアップ）
・BCP策定支援（セミナーは動画に移行）

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」をダイレクトメールで配信する（定期）

業界動向をまとめた「情報版」を配信する（随時）

「代協活動の現状と課題」を配布する

【タスクフォース】

「リスクマネジメント講座」TF ... 講座内容の検討・検証

「リタイアメントプランTF」... 事例提供

8：コンベンション

第11回日本代協コンベンションを東京で開催する

9：法人運営

「代協事務局職員研修」をテーマ別にオンラインで開催する
運営に当たっては、ペーパーレス・オンライン活用を進める
会合日程は年度初めに決定し、共有する

日本代協事務局業務のデジタル化を進め、業務効率化・生産性向上に資する仕組みを構築する
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

- 日本代協の使命は、損害保険の普及と顧客の保護並びに顧客の最善の利益の追求を図るため、「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、自己研鑽に努めるとともに、損害保険大学課程、「日本代協アカデミー」、各種セミナー等の教育・研修の機会を活用し、経営者・社員ともに能力向上に努める。
- 修得した知識やノウハウを日々の業務で実践し、顧客の信頼に応える。
- 金融行政が示す方向性や消費者の意識は、損害保険代理店に対し、一層の業務品質向上と組織としての「自律と自立」を求めている。代協会員は、こうした社会的要請に応え、高い専門性と業務品質に裏打ちされた「顧客に信頼され、選ばれ続ける存在」となるよう不断の努力を積み重ね、資質向上に努める。

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：

損保協会と緊密な連携を図りながら、企画・運営に当たる。(教育委員会)

セミナー運営に当たっては、教育委員会任せとせず、組織全体で対応する。

運営に当たる代協会員のITスキルアップ向上をサポートする。

損保協会との「定例合同運営会議」(年4回開催)を軸に、カリキュラムの充実・制度改善・受講者募集推進策の検討を進める。

コロナ禍の影響で未開催となっているリアルセミナーとWEBセミナーの棲み分け、テキストのデジタル化(動画解説を含む)について、損保協会と検討を進める。

(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、主体的に取り組む。

保険会社に対しては以下の要望を続ける。(C・Dは直資代理店の必須取り組みとして要請する)

- A) 損害保険トータルプランナー認定取得の大手ポイント制度における評価指標化・水準引き上げ
- B) 代理店認定要件のマスト項目化・水準引き上げ
- C) 代理店内の認定者率や認定者実数の要件化・水準引き上げ
- D) 代理店内の教育研修計画への織り込み

日本代協自主目標 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す。

損保各社内において、本課程の位置づけと活用方針を明確に徹底するよう働きかける。

(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) 認定者自身がお客様本位の業務運営を実践する。
- B) 代協会員は、下記の「3つの基本行動」に取り組む。
 - ・ 代理店事務所に「トータルプランナーポスター」・「認定証」を掲示する。
募集時には「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」の登録を行う。
 - ・ 契約者に「トータルプランナーチラシ(損保協会作成)」を手交し、PR動画(22年1月配信供)の上映、QRコードの提供を行う。

「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：

損保協会と連携して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. 顔写真入りカード型認定証の発行、募集人資格試験「基礎単位」の免除 等)

3. 日本代協アカデミーの展開

(1) 基本方針：

- ・日本代協独自の教育制度として、代理店の役に立つコンテンツの充実を図る。
- ・制度の周知と計画的な活用を働きかけ、代協会員の持続的な品質向上を支援する。

(2) 目指すところ：

- ・コンプライアンスや商品研修に止まらず、好取組事例の取り込みやロープレ研修等も自社の年間教育・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、「学ぶ風土」を組織全体に広げる。

(3) 運営：

- ・教育委員会（各 PT）を中心に、他の委員会やブロック協議会、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を把握し、学習コンテンツの継続的投入と情報コンテンツのラインアップ反映に注力する。
(代協会員の時間的余裕を生み出すための業務効率化の観点を含む)
- ・登録 ID 数または利用代理店数を「目指せ、三冠王！」の代協独自取り組み項目とし、利用拡大を図る。
- ・保険会社社員の利用も可能となるようシステムを改定し、コンテンツを共有する。
- ・システムの使い勝手を向上させる。(システムベンダーと協議要)

4. 日本代協セミナーの開催

- 有識者（日本代協アドバイザー他）によるオンラインセミナーを配信する（不定期）。

5. PIAS 中止

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

6. 代協・支部セミナーの実施

各代協・支部において定期的にセミナーを開催し、代協会員が集い、語り、高め合う場を設ける。
(他代協との共催、ブロック開催、オンライン活用を含む)
各代協・支部・ブロック主催のオンラインセミナーを相互活用できる仕組みを作る。
(日本代協で保有する ID の共同利用を含む)

公正な市場環境の構築・代理店価値向上策の推進

1. 個社における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、成長の基盤である。代協会員自身が個社として徹底し、「不正をしない、させない、許さない企業文化」を作り上げ、顧客保護を図る。
問題事案が発生した場合は、多角的な原因分析を行い、再発防止策を講じ、定着状況をフォローする。

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のモニタリングを継続し、事案に応じて必要な対応を行う。(保険会社への是正申し入れ、当該ディーラーへの警告など)。

「レッドカードチラシ」を活用し、契約者への注意喚起を行う。

(2) 特定修理業者排除に向けた取り組み

代協会員に対し、特定修理業者排除に向けた情報提供、ツール案内等を行う（損保協会資料等）
特定修理業者に関する情報は全件損保協会に伝え、業界全体の対策につなげる。
損保労連と情報共有を行い、顧客対応の現場における連携強化を図る（定例意見交換会等）。

(3) 銀行等による保険販売：

弊害防止措置の維持に取り組む。（政治連盟と連携）

契約募集の際には、「イエローカードチラシ」を活用し、契約者・消費者に対する注意喚起を行う。

募集現場の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報告する。

企画環境委員会は全国の情報を集約し、弊害防止措置の必要性を示す材料として活用する。

(4) 日本郵政グループにおける保険販売への対応：

日本郵政グループ全体の保険事業拡大の動向を注視し、官による民業圧迫と判断される場合は、郵政
民営化委員会に対し、撤回等を申し入れる。（政治連盟と連携）

日本郵政グループ各社の新規事業参入に当たっては、日本郵政が保有する全株式の売却に向けた道筋
の明確化と着実な実行を求めていく。（政治連盟と連携）

郵便局の自動車保険販売に対する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集約し、
日本郵便本社・取扱保険会社（幹事：東京海上日動社）へ改善を申し入れる。

(5) 団体契約・集団扱・団体扱割引の適正な適用：

消費者保護の観点で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や財務局に伝え、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、問題事案の未然防止に努める。

(6) その他不適正募集・保険会社戦略のモニタリング：

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、現地代協において対処する。
制度的な課題については日本代協経由で金融庁に報告し、保険会社に改善を求める。

代理店の合併・統合、乗合承認等、保険会社戦略の展開状況を注視し、保険会社の対応が一方的・圧
力的であると判断される場合は、当該保険会社に改善を申し入れる。

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、対応方法の検討に活用する。

（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

業界ベースの共通化・標準化が消費者にとって有益であると考えられる案件があれば、損保協会に提
言を行う（企画環境委員会）。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）の保護・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、事務処理ルール等）

各保険会社の家計分野商品の約款内容・解釈のバラツキから生じる消費者の不利益を把握し、損保協
会と問題点を共有する。（独禁法に留意する必要あり）

4. 代理店の価値向上策の推進

保険募集のプロ集団として、お客さまにとっての価値向上を図り、他チャネルとの競争力を確保するた

め、以下の施策を推進する。（企画環境委員・サポートデスクと連携）

日本代協版「リスクマネジメント講座」

- ・顧客のリスクに対する部分最適の提案を全体最適のアドバイスに転換し、顧客の真のニーズ（事故や災害の回避、減災など）に応えるため、「リスクマネジメント講座」の情宣、活用推進を図る。
- ・中級編の講座を順次開講する。（日本代協アカデミーのメニューとして提供）
- ・講座内容改善と受講環境整備のため、既存のタスクフォースを継続し、検討を行う。

「事業継続力強化計画認定」（三冠王）

- ・「三冠王」の代協独自取組項目の一つに組み込む。
- 代協会員の20%認定取得を表彰基準とする。（中企庁認定ベース）
- 2021年度に20%達成済み代協は、表彰基準を25%とする。
- ・サポートデスクで申請支援、グループワーク支援を行う。
- ・認定取得済みの代協会員は、自社の取り組みを顧客に情報提供し、事業強靱化を支援する。

「BCP策定」（三冠王）

- ・「三冠王」の代協独自取組項目の一つに組み込む。
- 代協会員の30%策定を表彰基準とする。（申告ベース）
- 2021年度に30%達成済み代協は、表彰基準を35%とする。
- ・策定支援セミナーの録画視聴、簡単策定ガイド・BCPシートの活用を促す。
- ・サポートデスクで個別支援を行う。（照会応答、講師派遣等）

「社労士診断認証制度」（三冠王）

- ・「三冠王」の代協独自取組項目の一つに組み込む。
- 代協会員の10%が「宣言企業」認証されることを表彰基準とする。（社労士会連合会ベース）
- ・制度の周知と意義、認証制度の仕組みに関する案内チラシを作成し、情宣を行う。
- ・自社の取り組みを顧客に情報提供し、適正な企業経営を支援する。

．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や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、多くの会員の参加を促す。（ex.活動毎に会員を振り分ける、新入会員は必ず何らかの活動メンバーに組み入れるなど）

前例に拘らず、それぞれの実状に応じて、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、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。
- ・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・減災の具体的取り組みの推進

- ・防災・減災の第一歩となる「ハザードマップ」・「マイタイムライン」の周知と浸透、「定期的な防災

「訓練」の情宣と普及に取り組む。

(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・場所等は各代協で判断、コロナ感染拡大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、地震保険の付帯率アップに取り組む。（建物・家財ともに）

(3) 「子ども110番の保険代理店」の推進：

- ・学校や警察が認定している「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し、**地域の子どもたちの安全確保に貢献する。**
- ・「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・一括認定に持ち込む。（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：

- ・各警察と連携し、「サイバーセキュリティ対策セミナー」を開催する（各警察の体制の問題があるため開催は任意）。
- ・代協会員は「損保クラウド」等のソフト（メール対策）を活用して自社のセキュリティを確保する。
- ・顧客に対するリスク情報の提供を行ない、対策を支援し、「サイバー保険」を提案する。

(5) 無保険車追放運動：

- ・自賠責広報協議会の「自賠責制度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。（コロナ感染拡大の場合は街頭情宣中止）

< 損保協会との連携活動 >

「ぼうさい探検隊」マップコンクールへの参画：（三冠王）

- ・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・防犯意識向上に貢献する。各代協稼働を最低目標とし、1団体でも多くの参加を働きかける。

・「三冠王」の代協独自取組項目の一つに組み込む。

表彰基準は、応募団体数3団体とする。（マップ数ではなく団体数であることに注意）

なお、正会員数が500社以上の東京、大阪、北海道、福岡、愛知の各代協は5団体とする。

- ・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（最終年度）：

- ・「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」キャンペーンに参加する。（10月7日・実施地域は損保協会が指定）

（自動車盗難件数は2003年の64,223件から2020年の5,210件まで減少。本取り組みは一定の効果を上げたと判断し、2022年12月末をもって終了する旨、損保協会から通知あり）

3. 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」の講義を日本代協サイドで担当し、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。（10月・教育委員会）

4. 代協独自活動

「**学生¹に対する出前授業²の実施**」を「三冠王」の代協独自取組項目の一つとする。

1：小・中・高・大学生を対象

2：代協（支部を含む）の活動として行うものであること

先方の規模を問わず「出前」で行う授業であること（先方の集まりに出かけていく）

自動車や自転車に関するリスク、防災対策など、保険代理店の本業に係る内容であること

実施報告書を日本代協宛に提出すること

日本代協 CSR 委員会は全国の活動情報を収集し、情宣を行う。

（各代協の取り組み事例）

- ・一般消費者向け公開講座 ・清掃、植林等の環境保全活動 ・献血、チャリティ等の社会貢献活動
 - ・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11月実施予定）
 - ・ユニバーサルマナー検定の団体実施、高齢者事故防止対策（チラシと反射板の配布）
- 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）等の社会課題関連

．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：

・各代協は、組織運営上必要な会員情報をリスト化し、収集する。

・各代協の会員情報管理について、現状並びに全国一元管理の必要性に関するニーズ把握を行う。

（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、定期的な会合の機会を設け、支部メンバーの参画を促す。

運営上の留意点

- ・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）
 - ・定期的な顔合わせの機会を設ける（定例昼食会、定例セミナーなど）
 - ・全員が支部の活動に参加できるように仕組む（役割分担、チーム制など）
 - ・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
- 組織委員会は好取組事例の情報収集を行い、発信する。

代協会長は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体系の検証：（三冠王独自取組み項目）

各代協は、代協活動の基盤となる会員資格（正会員並びに・一般会員・賛助会員）と会費収入の実態を確認し、持続的な組織運営の可能性を検証し、必要に応じて改定する。

会費改定に当たっては、「募集従事者数リンク」を前提として検討する。

代協会長は、地域担当理事・組織委員会と情報を共有しながら検討を進める。地域担当理事、組織委員会は各代協の検討をサポートする。

代協総会における会費改定決議を「三冠王」独自取組み項目の表彰基準とする。

（4）情報と熱を伝える取り組み：

代協会員に対する情報発信（会報、SNS、メール、電話等）を随時行い、日本代協の方針や活動状況、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。

会長懇談会、ブロック長懇談会の「情報提供パート」の動画版を作成し、代協会員向けにオンデマンドで配信する。

（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する。

（ex. 期限を決めて役員を交代する、登用する人数目標を定める〔クオータ制〕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、各代協においてオリエンテーションを実施する。(第一四半期の実施を推奨・可能な限り「フォローアップ研修」を実施)
- ・新入会員が活動に参加しやすい仕組みをつくる(ex.全会員を委員会や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：

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：代協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、個別問題解決をサポートする。

(8) ブロック協議会による情報共有と相互の活性化支援：

ブロック協議会を年4回開催し、情報と取組み事例の共有を通して相互の活性化を図る。

役割・運営については、「運営ガイドライン」を参照する。

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) 代協のオンライン環境整備：

- オンライン会議やセミナー開催等に伴うシステム関連設備の整備・拡充のため、各代協に対し、資金面・ノウハウ面での支援を行う。(Wi-Fi環境、カメラ、マイク、パソコンなどの購入資金援助)

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。

その現実的なステップとして、「**専門代理店換算組織率全代協50%超**」を中期目標として取り組む。

加入勧奨に当たっては、チャンネル区分に関係なく、保険代理業を本業に位置付け、顧客本位の志を高く掲げて取り組んでいる**意識の高い**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事業展開**」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

a. 前記(1)の基本方針に則り、日本代協の本年度目標は「**411店**」の入会とする。

b. 上記目標達成のため、各代協の入会数目標を下記基準で定める。

入会数目標：2021年3月末「**みなし専門非会員数×2%**」に「**みなしオールチャンネル非会員数×0.1%**」を合算した数値とする。

〔**専門非会員50店の1店、(専門も含めた)オールチャンネル非会員1,000店の1店を会員に迎えれば全代協が目標達成できる水準値**〕

激変緩和措置：「**2022年度目標値は2021年度目標値の1.5倍以内**」とする。(該当は1代協のみ)

：各代協

a. 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、**段階的に**増強(正会員実数増)を図る。

b. 上記□のガイドラインは「**入会数のミニマム基準**」とした上で、2022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、増強計画を策定する。

(3) 仲間づくり推進(代協正会員増強)のための取り組み:

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「入会キャンペーン」を実施する。

「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」を加えた『目指せ!三冠王』制度を継続し、目標達成代協・ブロックを表彰する。

<「目指せ!三冠王」制度の内容>

【A: 必須項目】

- ① 仲間作り「入会数」目標達成
- ② 「損害保険トータルプランナー」受講者募集目標達成

【B: 代協独自取組み項目】

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

- ① 日本代協アカデミーの本登録ID数または利用代理店数: 表彰基準は改めて通知
- 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名以上の東京、大阪、北海道、福岡、愛知の各代協は5団体
- ③ 事業継続力強化計画認定取得会員数: 代協正会員数の20%(中企庁認定ベース)
2021年度20%達成代協は25%を目標値とする。
- ④ BCP策定済会員数: 代協正会員数の30%(会員申告ベース)
2021年度30%達成代協は35%を目標値とする。
- ⑤ 学生に対する出前授業の実施: ミニマム表彰基準=3校(実施報告書の提出)
- ⑥ 代協の会費体系の見直し: 表彰基準=総会における改定決議の取り付け
- ⑦ 「社労士認証制度」、『宣言企業』会員数: 表彰基準=代協正会員の10%(社労士会認定ベース)
* 具体的な運用や表彰基準等については改めて理事会より案内を行う。

「紹介の仕組み作り」を行い、組織全体で取り組む。(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店紹介など)。
- ・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、経験交流の場等、代協加入のメリットを伝え、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:

独立型研修生制度を有する保険会社(あいおい社他数社)に対し、保険会社経由で入会関係書類の配布を行い、入会推奨を依頼する。

(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、協力体制構築に取り組む。

(総会、賀詞交歓会、各種セミナー、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(7月)や個別アテンドにより、代協入会・損害保険コンサルティングコース受講者募集・代理店賠償加入の協力を求める。

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年に1回のサイクルで下記の通り開催する。

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

2023年度：北東北、上信越、東関東、東京、近畿、阪神、四国、九州南

2021年度未開催のブロックは2022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である代理店賠償「日本代協新プラン」の加入を推進する。

別個登録会員・AIG社契約会員等を除き、代協正会員100%加入を実現する。

2021年10月1日更新内容：加入店数9,605店(前年比272店)・継続率97.4%

単純加入率85.9%(85.7%)・保険料198,627千円(+1,359千円)

契約内容は2021年度と同様とする。

(2) 加入促進、制度の健全な運営確保のための施策：

チャブ保険主催の「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)

〔担当〕 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時に「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い、代理店の募集品質・業務品質の底上げを図る。(チャブ損保)

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

代理店を取り巻く環境を踏まえ、補償範囲の拡充・見直しを検討する。(チャブ損保と協議要)

2. 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回開催する。
- ・代理店制度上の諸問題、保険会社との関係、募集環境、これからの代理店のあり方などを中心に真摯な対話を継続し、課題改善に取り組む。併せて、目指すべき経営の方向性を共有し、代理店が活力をもって顧客対応を継続でき、事業発展を実現できる環境構築につなげる。
- ・代理店の現場の実態を把握した上で論議に臨む。(企画環境委員会に集約された情報を活用)
- ・論議テーマは参加保険会社とも事前協議を行い、選定する。
(代理店の将来展望、在りたい姿、DX対応、代手ポイント、業務品質評価の方法、顧客本位の業務運営、組織型代理店におけるマネジメント上の課題、体制整備、合併・統合・M&A、事業承継等)
- ・議事録を作成・配信する。論議の透明性を確保し、内容の共有に努める。

2. 金融庁と代協会長との意見交換会の開催

- ・金融庁保険課長と代協会長との意見交換会を開催し、現場の実態、課題を直接保険課長に伝え、課題解決に向けて共有する。(22年4月予定・オンライン開催)

3. 環境変化対応の支援

改正保険業法対応を中心に体制整備義務等の履行のためのサポートを行う。(日本代協)

(情報の収集、好取組事例の展開、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。

・ 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。

ホームページ・SNS 活用ルールの定着情報を確認する(不備、更新状況等)。

2. メディアの活用

業界紙を中心とした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、並びに、「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)との懇談会を開催し、代協活動への理解を深める場とする。(7月)

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(先方依頼にも積極対応)、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.)について、公式 YouTube「日本代協チャンネル」を活用し、情宣を行う。(広報委員会)

公式 YouTube「日本代協チャンネル」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。

代協会員は、お客さま向けの情宣動画を募集現場で活用する。

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、また、顧客との接点確保のために「みなさまの保険情報」の活用推進を図る。会員数対比 5% 超の利用を目標とする。

2022 年 1 月現在利用部数：47,235 部(前年 52,135 部) / 利用会員数：404 店(前年 435 店)

(事務局分を除く)上記の他に PDF のみ購入会員 7 店(前年 4 店)(広報委員会)

「みなさまの保険情報」の活用案内のホームページに掲載し YouTube での配信を行う。

「みなさまの保険情報」活用事例を定期的に情宣し、活用を促す。

・ 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

理事会、各委員会、サポートデスクに寄せられた相談事案等を踏まえて代理店経営のサポート策を検討し、研修・ツール・セミナー等を構築・提供する。(サポートデスク、各委員会、事務局)

代理店の価値向上支援策並びに消費者・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)

本業に直結する好取組事例を収集し、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

(1) 基本方針：

代協会員向けに、代理店経営に係る各種マニュアル、ガイドブック、支援ツール、セミナー開催などの共通支援策の提供を行う。

電話相談窓口を活用し、代協会員の悩み事を直接聞いて解決策のアドバイスを行う。

サポートデスクの周知を図り、活用を促す。

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、支援策の改善・拡充・提供に努める。

(2) 新支援策の提供：

オンライン相談日の新設

これまでの毎週水・木曜日 10時～16時に加え、毎週火曜日にオンライン対面型の「Zoom相談日」を設ける。(事前予約制・1回1時間以内)

「代理店自己点検レベルアップ研修」の新設

監査(自己点検)の実効性向上のため、解説動画とWEB・訪問監査を組み合わせた研修メニューを提供する。(日本創倫と連携・下期提供予定)

「代協事務局用BCP策定基本ガイド」の作成・提供

代協事務局用に災害時に代協会員の活動を支えるための代協事務局用のBCP策定ガイドを提供する。

「代理店経営SWOT分析基本ガイド」の提供

代理店の強み(独自力)を明確にして経営戦略策定に活かすため、小規模代理店を想定したSWOT分析のためのガイドブックを作成、提供する。(募集人10名程度までを想定)

「小規模企業共済・経営セーフティ共済」活用ガイドの提供

中小機構が運営する上記2つの制度共済活用のためのガイドブックを作成、提供する。

(主に法人顧客向け情報提供ツールとして活用することを想定)

(3) 継続施策の実施

事業継続力強化計画認定申請支援(サポートデスク)

申請書作成支援・セミナー依頼への対応に加え、認定代理店間の「事業継続力強化計画(連携型)認定申請」の企画とサポートを提供し、代理店・法人顧客の事業強靱化を支援する。

「代理店経営未来塾」開催(サポートデスク)

○「第2期」開講：10月～3月の6か月間・受講者枠30名・受講料3万円・オンライン講座

○「第1期」フォローアップ：サマースクール開催(7月or8月リアル開催予定)

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・タイムリーに必要な情報を配信する。

配信文書は、原則としてA4・1枚とし、冒頭にポイントを明示して簡潔に伝える。

(2) 媒体：

① 「日本代協ニュース」(定期版) …… 広報委員会に報告

・ダイレクトメールを年10回配信・掲載内容は、代協活動や代理店経営に係る最新動向とする。

② 業界動向をまとめた「情報版」をA4・3枚程度の分量の都度配信 …… 広報委員会に報告

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。内容はHPに掲載し、意見公表としても活用する。

- ・ダイジェスト版を作成・提供する。（企画環境委員会）
- ・紙媒体を廃止し、電子書籍で配信することの可否について、改めて各代協の意向を集約する。（上半期）電子書籍に変更する場合は、可能な限り早い時期に実施する。
- ・日本代協理事は、「現状と課題」の記載内容について、その背景や日本代協の対応方針等の理解に努め、ブロック協議会や人材育成研修会等の場で熱を持って伝える。
その準備のため、理事勉強会を開催する。（10月予定）

4. タスクフォース

- ・環境変化に応じ、新たに検討すべきテーマが生じた場合は、会長直轄の少人数のタスクフォースを設置し、期間限定で検討を進め、迅速な施策提供につなげる。
- ・会合は原則オンライン開催とし、地域代協の若手会員の登用を進める。
- ・本年度当初は下記タスクフォースを設置（継続）する。
 - 「リスクマネジメント講座 TF」（講座内容の検討等）... P7 上段参照
 - 「リタイアメントプラン TF」（事例提供等）... 2022 年度 6 月まで設置

Ⅹ. コンベンション

第 11 回日本代協コンベンションを下記日程で開催する。

- ❖ 日 時：2022 年 11 月 18 日（金）～19 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。
本年度実施の可否、開催方法（オンライン配信の併用等）、内容は 7 月理事会で決定する。
今後の開催場所・内容・参加方法については、本年度開催内容を踏まえたアンケートを実施し、各代協の意向を把握する。その上で、費用、ロード、効果などを総合的に検討し、判断を行う。
抜本的に変更（特に開催場所）する場合は、2023 年度以降に反映させる。

Ⅺ. 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。
- 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。
（新型コロナウイルスの感染状況を踏まえ随時見直す）
- 会議資料、委員会の連絡等はオンライン配信とし、資料閲覧は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）
日本代協事務局のデジタル化を進める。（経理事務等の業務の効率化、生産性向上策を検討）

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。

（以上）

【別表】 2022 年度日本代協各委員会への諮問事項

1 諮問に当たっての共通確認事項

- (1) 2021 年度「事業報告」・「現状と課題」、2022 年度「事業計画」を通読し、担当以外の取り組みも含めて、課題の背景と現状、取り組みの方向性を共有する。
- (2) 課題毎にタスクを整理し、担当・役割分担・スケジュールを明確化する。
- (3) 定款・規則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) 意見を明確に述べ、賛否を明らかにした上で、組織決定に従い、行動する。
- (5) Zoom を活用し、論議の質と量を引き上げる（臨時委員会、チームミーティングを含む）。
- (6) 各代協（役員・事務局）に対する迅速で分かりやすい情報提供を心掛ける。
- (7) 各代協の委員長が参加する「全国一斉 Zoom ミーティング」を各委員会で開催する。

2 各委員会諮問・推進事項

下記は「主要諮問事項」・その他事業計画記載の取組みは継続実施

委員会	委員長	諮問・推進事項
企画環境		1 代理店の価値向上策の推進（リスクマネジメント講座・BCP 策定・事業継続力強化計画認定申請・社労士診断認証制度 等） 2 募集現場の実態のモニタリングと対応策の実施（不不正募集、保険会社戦略、共通化・標準化を含む）
教育		1 日本代協アカデミーの展開 2 損害保険大学課程の運営・検証・改善
組織		1 ブロック・代協・支部の強化 2 「仲間づくり(会員増強)」の推進 3 代理店賠償の推進
C S R		1 防災・減災の具体的取り組みの検討・推進（ハザードマップ、マイタイムライン、定期的な防災訓練の情宣・普及 等） 2 継続活動の情宣効果向上に向けた検討（地震保険、子ども 110 番、無保険車） 3 「ぼうさい探検隊」の積極推進
広報		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・活用（対外広報） 2 各代協のホームページ運営に係る共通ガイドラインの浸透 3 「みなさまの保険情報」の利用拡大に向けた情報提供と具体的推進（他委員会との共同取り組み） 4 「代協の魅力伝えるツール類」の活用推進（対内広報）
委員会	委員長	諮問・推進事項
タスク フォース	松本理事 山口副会長	1 「リスクマネジメント講座」の展開・推進（継続） 2 「リタイアメントプラン」の整理・事例提供（22 年 6 月まで）

3 機関紙・サポートデスク諮問・推進事項

	室長・LD	諮問・推進事項
機関紙	休会	22 年 6 月～23 年 5 月まで休会 日本代協ニュース（定期版・情報版）の作成・配信は事務局で行う 配信内容は広報委員会に報告し、共有する
サポート デスク	粕谷 AD （各委員会）	1 BCP 策定・事業継続力強化計画認定申請の個別・グループワーク支援 2 「代理店経営未来塾」の運営 3 電話直接相談の拡充（Zoom 相談日追加）と活用推進 4 代理店経営支援策・ツールの開発・提供（SWOT・クロス分析、小規模共済他）
コンパニオン PT	PT で決定	2022 年度コンパニオン開催に向けた企画・実行・運営