

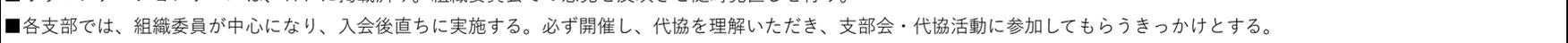
企画環境委員会 2025年度事業計画 & PDCAシート【案】

2025年度	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
委員会スケジュール		9		7			6		8		9	
募集現場のモニタリングと対応策の実施 <div style="border: 1px dashed black; padding: 2px; margin-top: 5px;"> 顧客本位の業務運営の妨げになる事案も含めて </div>												
	<p>募集の公平性を維持し、不公正な競争を排除することは、保険契約者の利益保護並びに保険業界全体の健全な発展のために重要であり、重点施策として取り組む</p> <p>(1) 個別事案への対応 会員の声に耳を傾け、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等の個別事案の収集とモニタリングに努め、問題事案が発生した際は、事案に応じて迅速に対応するとともに改善と再発防止を求める。対応結果をブロック協議会を通じ日本代協企画環境委員会へ報告し必要に応じて財務局に報告する。</p> <p>(2) 災害に便乗した悪質な業者への対応 保険会社・損保協会・損保労連・消費者団体等と連携し、代協会員に対しては情報提供やツール案内を行い、消費者(契約者)に対しては保険金に関する災害便乗商法相談ダイヤル等の案内を通して啓発活動を行う 法律的な問題を整理した上で、収集した事案をブロック協議会を通じて日本代協企画環境委員会へ報告し業界全体の対策に繋げる</p> <p>(3) 業際問題に対する取り組み 銀行窓販や日本郵政グループによる保険販売について優越的地位を乱用した圧力募集や高齢者に対する押し付け販売等の情報収集やモニタリングを行い、問題事案が発生した際は情報を収集・整理しブロック協議会を通じ日本代協企画環境委員会へ報告する 弊害防止措置の存置を支持し、消費者保護の観点から注意喚起チラシ等を活用し消費者(契約者)に対して啓発活動を行うよう代協会員に情宣する</p> <p>(4) 団体契約・集団扱・団体割引の適正な適用に対する取組み 保険募集現場での運用の情報収集とモニタリングに努め、問題事案が発生した際は、事実に基づいた客観的な情報を収集・整理した上で、保険会社に改善を求めるとともに財務局に報告する。対応結果をブロック協議会を通じ日本代協企画環境委員会へ報告し、制度的な課題について保険会社に適正・厳格な割引の適用・運用を要求するよう働きかける</p> <p>(5) 顧客本位の業務運営の妨げになる事案の収集 保険会社施策、営業現場での対応をウオッチし、顧客の最善の利益が損なわれる事案があれば、日本代協を通じてFSAIに報告を行う。</p>											
代理店価値向上策の定着と積極的な推進												
	<p>顧客本位の業務運営を推進する観点からお客様に評価される高い能力を身につけ他チャネルとの競争力を確保するための取組みを優先順位を決めて推進する</p> <p>①事業継続力強化計画認定制度: 防災・減災の情報提供や策定支援を行いお客様や地域社会を守る取組みを推進する ②社労士診断認証制度: この制度にこだわらず、保険代理店の適切な人事労務管理と優秀な人材の採用・育成を目指した取組みを実施する ③リスクマネジメント講座: 顧客への提案力の向上と他チャネルとの差別化を図ることを目的として日本代協アカデミーを担当する教育委員会と連携して受講を推進する ④JSA-S1003: 保険代理店に求められているガバナンス態勢の構築を見える化するためにサービス品質管理態勢の指針に基づく当該制度の実態を研究する</p>											
会員の声、思いを収集する取組み	<div style="display: flex; justify-content: space-around; width: 100%;"> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; padding: 5px; background-color: #e0f0ff;">実施</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; padding: 5px; background-color: #e0f0ff;">結果公表</div> </div>											
	<p>(1) 業界の枠組み変更、それを受けた保険会社施策(代手体系)についての会員の声・思いを収集し、提言にまとめる 今年度の大きな変化に伴う現場の実態と代理店の本音を業界に発信する。 アンケート結果は、①ホームページの公表②近畿財務局に手交 ③各保険会社に郵送④日本代協を通じて金融庁に報告⑤新日本保険新聞、保険毎日新聞に掲載</p> <p>(2) 社員の採用、育成のベースとなる企業としての体制整備状況の実態を把握し、会員に向けた改善提案をまとめる 就業規則、育児・介護、ハラスメント対応、勤怠管理等の基本的な質問設定を予定する。</p>											
消費者団体等との対話活動	<div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; padding: 5px; background-color: #e0f0ff; width: fit-content; margin: 0 auto;">全相協</div>											
	<p>全国消費生活相談員協会関西支部交流会に出席し情報交換を行う 消費者団体と交流を図ることで、消費者団体に寄せられた保険業界や代理店・募集人に対する「お客様の声」を知り、消費者にとってより良い保険制度の構築や分かりやすい保険商品の提供について論議し、その結果を行政や損保協会に伝えることで消費者の利益保護に貢献する</p>											

教育委員会 2025年度事業計画 & PDCAシート【案】

2025年度	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
委員会スケジュール	4	16		4	29		31		5	9	6	6
日本代協アカデミーの普及促進	 ➔ 更新漏れのフォロー											
	<ul style="list-style-type: none"> ■利用者向け推奨プログラムを案内し、既利用会員の利用促進、未利用会員への新規登録を推進する。 ■新規利用会員用のアプローチリストを作成し、新たな登録を推し進める。 ■日本代協アカデミーのコンテンツ紹介を継続して行い、代協会員の中に日本代協アカデミーを定着させる。 ■2～3月アカデミー更新漏れ防止の徹底を図る。 											
人材育成研修会ベンチマークの企画・運営	 ➔ ベンチマーク 8/1-8/2 ➔ 人材育成研修 9/5-9/6											
	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p>【ベンチマーク研修】</p> <ol style="list-style-type: none"> ①次代を担う若手を中心に人材を募集する。 (どちらかという自ら参加意思を表明してもらう) ②4月中旬までに訪問先代理店・予定人数等を決める。 ③5月理事会にて承認を受け対象会員に案内を開始する。 ④6月初旬までに参加者を確定させる。 </div> <div style="width: 45%;"> <p>【人材育成研修会】</p> <ol style="list-style-type: none"> ①次代の支部活動を担う人材を選出する。 (各支部にて年初から参加候補者の目途をつけておく) ②6月中に実施要領を固める。 ③7月理事会にて承認を受け各支部に案内する。 ④8月中に各支部から参加者を確定させる。 </div> </div>											
損保大学課程コンサルティングコース受講者募集およびセミナー運営	<div style="display: flex; justify-content: space-around; font-size: 0.8em;"> 直資代理店 アプローチ アプローチ リスト作成 受講案内 受講案内 コンサル募集期間 振返り </div>											
	<ul style="list-style-type: none"> ■各保険会社直資代理店へTP資格取得に向けたアプローチを行う。 ■10月に各支部でアプローチリストを作成し(昨年の取りこぼし含む)今年度の受講者見込みを立てる。 ■11月中旬に各支部アプローチリストの受講予定者の精査をし、受講案内のチラシを配布し、目標数を確保する。 ■12月中にリスト表の受講予定者申し込み確認の上、消込み、目標早期達成する。 ■募集終了後、今年度の取り組みを振り返り、次年度に申し送りを行う。 											
TP認知度向上の取組												
	<ul style="list-style-type: none"> ■トータルプランナーのいる代理店、サイト登録の情宣活動を行う。 ■トータルプランナー認定バッジの情宣活動を行う。(ブロックにて合格者への配布を検討) ■トータルプランナーの顔写真付き認定証の推奨活動を行う。 											

組織委員会 2025年度事業計画&PDCAシート【案】

2025年度		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
委員会スケジュール		3 (木)	8 (木)		10 (木)		9 (火)	31 (金)		2 (火)	8 (木)	12 (木)	目標未達の場合は開催
仲間づくり推進	代理店賠償の推進	 <ul style="list-style-type: none"> ■各支部で作成する事業計画を具体的に進めるため、未加入代理店（入会候補代理店）リスト・保険会社（協力者）リストを作成し、永続的に有効活用する組織風土をつくりあげる。 ■委員会として、支部（含む合同）開催セミナーへの非会員勧誘に協力する。参加した非会員に対して、代理店賠償・代協アカデミーを柱に、大阪代協会員ならではの価値を伝える。 ■8月に代理店賠償セミナーを開催し、未加入代理店・保険会社社員に対して参加を要請する。 ■1月に大阪代協としてオープンセミナー開催し、年度末の目標達成を見込んで未加入代理店集客対策を実践する。 											
	各社認定代理店等の分析と活用	 <ul style="list-style-type: none"> ■認定・役員代理店の入会状況分析 ■保険会社・本部→支部→営業課支社へと営業部門組織図と役職者名を明確にし、課支社長との良好な関係を作り、代協を理解してもらえる状況を作る。 ■併せて、各保険会社における大阪代協担当窓口を明確にするとともに、課支社長のメールアドレスを収集し、代協の情報を送付する許可を得る。 ■大阪代協セミナー開催等の情報提供先、各保険会社営業拠点の整備を行う。第一四半期中に、各保険会社機構改革を反映させる。期中変更ある場合は、その都度反映させる。 ■個別の代理店賠償の説明会も随時実施し、保険会社としての必要性を認識頂き、非会員代理店への普及推進にご協力を仰ぐ。 											
	保険会社拠点分析と担当の明確化	 <ul style="list-style-type: none"> ■支部会で、様々な情報収集ができる等、メリットが感じられれば参加者数が増え、活気ある支部会となる。退会防止にもつながる。 ■代理店賠償の勉強会の実施（他山の石を利用）し、支部会での情報提供をおこなう。 ■既存会員に積極的に参加してもらえる支部会・女性会員・一般会員にも参加してもらえる支部会にするため、きっかけ作りの支部セミナー開催を提案する。 ■代協アカデミーを理解・活用し、仲間作りのツールとしても活用できるようにする。 ■支部（含む合同）セミナー開催のための情報提供を行う。各支部には年1回（期中2回）オープンセミナーの開催を勧める。 ■他の委員会と連携し、おおさか代協の各ツール・提携事業の説明会を各支部で実施する、情宣の支援活動を勧める。 ■一般会員登録を促進し、LINE登録も促進する。 											
支部活性化推進	支部活性化推進	 <ul style="list-style-type: none"> ■オリエンテーションツールは、HPに掲載済み。組織委員会での意見を反映させ随時見直しを行う。 ■各支部では、組織委員が中心になり、入会后直ちに実施する。必ず開催し、代協を理解いただき、支部会・代協活動に参加してもらうきっかけとする。 ■支部会への新しい会員の参加は、活性化につながる。組織委員は、オリエンテーションの実施から支部会への勧誘まで実践できるように準備する。 											
	新入会員オリエンテーションの実施推進	 <ul style="list-style-type: none"> ■オリエンテーションツールは、HPに掲載済み。組織委員会での意見を反映させ随時見直しを行う。 ■各支部では、組織委員が中心になり、入会后直ちに実施する。必ず開催し、代協を理解いただき、支部会・代協活動に参加してもらうきっかけとする。 ■支部会への新しい会員の参加は、活性化につながる。組織委員は、オリエンテーションの実施から支部会への勧誘まで実践できるように準備する。 											

CSR委員会 2025年度事業計画&PDCAシート(案)

2025年度	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
委員会スケジュール	1(火)	7(水)		9(水)		3(水)	1(水)	5(水)		14(水)	3(火)	11(水)
ぼうさい探検隊の定着と継続取組団体の開拓	実施団体の募集・開拓			実施とフォロー(マップ提出)				振り返りと次年度計画				
	<ul style="list-style-type: none"> ■取り組み定着方法の策定及び必要性と有用性を委員が深く理解し、全会員に伝えられるよう支部会での共有と行動を促す。 ■継続取組団体の開拓とフォロー。 ■支部事業計画にて取組団体を明確にし、当該団体から開催するリーダー研修に参加してもらう。 ■自治体や市民活動団体との協働。 											
出前授業(ぼうさい探検隊含む)実施に向けた検討	実施先選定とコンテンツ・講師確認				授業実施				実績確認			
	<ul style="list-style-type: none"> ■ぼうさい及び交通安全(改正道交法の理解と普及)をテーマとして、実施先を模索。 ■講師としてのスキルを身につける。 											
防災士資格取得の推奨と防災士会員による対外活動の企画検討	資格の内容と試験について情宣(自治体ごとの補助確認)		資格取得希望者募集			受講・受験					実績確認	次年度目標
	<ul style="list-style-type: none"> ■資格取得によって代理店(募集人)の価値を高め、社会的地位の向上を図る。 ■経験者からの情報提等、防災士会員による情報交換と対外活動の実施検討。 ■資格取得養成講座受講に対する補助制度の実施。 											
継続活動の更なる活性化と代理店価値向上につながる情宣の検討						無保険車追放CP	大阪府建築防災啓発員資格取得			クリーンアップ	大阪マラソン	
	緑の羽根実施検討・献血活動・大阪府建築防災啓発員取得と制度の有効利用・SDGs施策についての取り組み											

