

< 総会参考書類 >

第 1 号議案 2024 年度(第 61 期) 事業計画案承認の件

2024 年度(第 61 期)事業計画



黄色 : 改定・新規部分

空色 : 提言反映分

2024 年 3 月

一般社団法人 日本損害保険代理業協会

*** 日本代協 2024 年度事業計画目次 ***

．事業計画のポイント	(P. 2)
2024 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. 5)
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．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. 6)
1．個社におけるガバナンス体制の確立 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. 9)
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.11)
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.14)
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.14)
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.15)
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	
．コンベンション	(P.16)
．法人運営	(P.16)
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】 2024 年度日本代協各委員会への諮問事項	(P.18)

* 日本代協 2024 年度(第 61 期)事業計画 *

・事業計画のポイント

2024 年度の事業活動に当たっての留意点

情報が各会員に伝わるにはどうすればよいかを常に念頭に置いて、発信を行う
取り組みに当たっては、なぜ、何のために取り組むのかの意義の理解を深め、数値目標達成のみをもって組織をリードしないよう留意する

委員会相互の連携を強化した活動を行う

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 とリアルで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
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

2：公正な市場環境の構築・代理店価値向上策の推進

改めて、個社におけるガバナンス体制の構築に向けた取組を進める

公平・公正な募集環境の整備

- ・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

顧客本位の業務運営の妨げになるとされる事案の収集

共通化・標準化要望をとりまとめ、損保協会に提言を行う

代理店のマネジメント品質における価値向上策の推進(持続可能性のあるビジネスモデル)

- ・リスクマネジメント講座 環境変化に対応した代理店経営
- ・事業継続力強化計画認定申請(ジギョケイ) 有事の際の存続及び早期復旧
- ・社労士診断認証制度 経営労務診断の実施による人事労務コンプライアンスの実施
- ・JSA-S1003(保険代理店サービス品質管理態勢の指針) 金融事業者としてのガバナンスの確保

代理店のサービス品質における価値向上策の推進

- ・リスクマネジメント講座 顧客本位の提案・お客様を守る機能の向上
- ・ジギョケイの策定支援 ジギョケイの策定支援を通じた顧客保護と最適保険設計の実施
- ・社労士診断認証制度 人事労務リスクマネジメントの支援と最適な保険設計の実施
- ・JSA-S1003(保険代理店サービス品質管理態勢の指針) サービスの高度化と持続性の確保

3：実効性あるCSR活動の展開

防災・減災・防犯に資する具体的かつ実効性のある活動を展開する

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」を活用し将来に向け安心安全な地域作りに貢献する
継続活動を着実に展開する

SDGs17の目標に対し既に行っている取組をもって宣言を行い、共通の取組を決定する

各都道府県代協単位でSDGs宣言を行う

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338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」＋「ぼうさい探検隊」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

【金融庁監督局保険課長との意見交換会】

現場の実態、課題、顧客本位の業務運営に向けた取り組みを、直接行政に伝える

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施策を企画・実施する

「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

【サポートデスクによる支援メニューの提供】

週1回の電話相談を継続したうえで、現地出張によるサポートデスク開催を新たに企画する

代理店経営未来塾は、受講対象範囲を広げながら継続する

「ボクらのNEXTチャレンジ！」は年4回配信する

【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

8：コンベンション

第13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

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、代協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について、コロナ収束で単にリアル再開検討だけでなく、リアルとWEBの長所を活かし受講生にとってより学びやすく、運営側の負担も軽減された新しいセミナーに進化出来ないか、指定教育機関として本格的に検討に入り損保協会に提案していく。

テキストのデジタル化(動画解説を含む)についても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・E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相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
- E) 代理店内の評価制度へ損害保険トータルプランナー取得を導入

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。

- C) 代協会員はトータルプランナー顔写真付き認定証を募集時にお客様に提示する。
- ・ 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ャシ（損保協会作成）」を手交する。
- 「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。

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

- ・ 代協会員が代理店独自の募集人教育計画に日本代協アカデミーを取入れ活用する事により代理店経営の更なる高度化に対応していく。
- ・ 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、代協独自のコンテンツの継続的投入と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)。
- ・ 保険会社社員の利用も推進するとともに、保険会社内の代理店支援部署とも連携し日本代協アカデミーが代理店独自の教育ツールとして有効である事を代協未加入代理店にも広めていく。
- ・ システム改善については引続きベンダー会社と協議を重ね、代理店教育のインフラストラクチャーとして運営していく。

4. 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、語らい、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. 個社におけるガバナンス体制の構築に向けた取り組み

昨今の業界の状況を踏まえ、改めて会員自身も自社のガバナンス体制を客観的に見つめる必要がある。

「自社はできている」と考えることなく、飽くなき姿勢をもってガバナンス態勢の構築に努める。

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。

ガバナンス態勢の構築の一助として、企画環境委員会において、日本規格協会が発行する JSA-S1003「保険代理店サービス品質管理態勢の指針」の推進を図る。

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、企画環境委員会にて全国の問題事案に関する情報を集約し、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、**現地代協において対処した上で、企画環境委員会に報告する**。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。

顧客本位の業務運営を妨げる事案についても情報を収集し、顧客本位の業務運営の本質や代理店の在り方について検討を行う。

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。

企画環境委員会において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。

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、企画環境委員会がサポートデスクと連携して、以下の施策を推進する。

- 価値向上策の推進に当たっては、数値目標の達成を意識しながらも、取り組む目的や意義、その必要性を忘れることなく、結果的に代協会員の価値向上に繋がることを第一義的に考えて推進する。
- 価値向上策の取組は、まずは代協会員にて実施するが、地域のリスクマネジャーとして地域企業の支援に生かしていく事が求められ、それが代理店の更なる価値向上に繋がることを認識し、自社だけの取組に留まることなく、広く企業の支援に活用することが重要である。
- 代協会員から価値向上に繋がった事例などを収集し、情報共有を行うことで推進を加速させる。
- 日本代協のトップページから各価値向上策の取り組みにアクセスをやすくし、実施を促す。
- 価値向上に軸足を置いた活動とするため、三冠王の表彰項目からは削除する。

日本代協版「リスクマネジメント講座」

- ・保険を売る代理店からお客様を守る代理店になるために、リスクマネジメント講座を推進する。
- ・上記を実践するために、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の視点から保険提案を実践する。
- ・リスクマネジメントセミナーや YouTube 動画の視聴を促し、日本代協版リスクマネジメント講座の RM 講座 2 講座（リスクマネジメント基礎講座、リスク診断士講座）は代協会員の 1%、保険講座（保険財務講座、保険リスクマネジメント講座、法人生保講座）は 0.5% を目標に推進を行う（リスク診断士は RMCA の合格基準、その他は RMCA の修了基準）。
- ・企画環境委員会において、講座内容の改善と受講環境の整備の検討を行う。

「事業継続力強化計画認定」

- ・代協会員の 20% の認定取得を委員会目標とし、2023 年度に目標を達成済みの代協は、前年目標の 5% 増を目標とする（中企庁認定ベース）。
- ・「ジギョケイ オンラインセミナー」や「YouTube チャンネル」の視聴を促し、申請支援を行う。
- ・お客様へのサービスに繋げるため、富士フィルムの DM を活用すると共に、「BCP x 保険」のパンフレット等を活用し、適切な保険提案に繋げていく。

「社労士診断認証制度」

- ・代協会員の 10% が「宣言企業」以上の認証を受けることを委員会目標とし、2023 年度に目標を達成済みの代協は、前年目標の 5% 増を目標とする（社会保険労務士会連合会認証ベース）。
- ・「社労士診断認証制度オンラインセミナー」や「YouTube 動画」の視聴を促し、案内チラシを活用して推進する。
- ・お客様に対して富士フィルムの DM や社労士診断のパンフレットを用いて人事労務リスクのアセスメントを行い、社会保険労務士とのタイアップによって人事労務リスクマネジメントを推進する。
- ・各地域代協と各地域社労士会の連携協定を積極的に推進する。

「JSA-S1003 保険代理店サービス品質管理態勢の指針」

- ・日本規格協会の「JSA-S1003 保険代理店サービス品質管理態勢の指針」に基づく認証を推進する。
- ・まずは代協会員の 10% が「目標宣言」以上の認証を受けることを委員会目標とし、会員にガバナンス態勢の構築に必要な要素を理解して頂く。
- ・保険代理店のガバナンス態勢の構築については、顧客本位の観点から金融庁も注視しており、必要不

可欠な取り組みとなるため、日本代協において先んじて取り組みを始める。

新たな価値向上策の検討

- ・代理店の価値向上に繋がる新たな基準や取組を検討する。

・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、キッチンカー誘致やイベントコラボで参加したくなる活動にする等）。

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。

目的を共有できる他団体や他業界とタイアップすることで他の視点や強みを取り入れる。

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。
- ・SNS の活用やマスコミへの取材依頼を通して活動の発信力を強化する（広報委員会と連携）。

SDGs 思考をもって CSR 活動に取り組み、既に行っている事業をもって SDGs 宣言を行う。各都道府県、各会員毎の宣言促進を図る。

全国一斉に取り組む SDGs を選定する（脱炭素に向けペーパーレス化、環境配慮型ゴミ袋の使用等）。

2. 統一活動

< 独自継続活動 >

（1）防災・減災・防犯の具体的な取り組みの推進

・防災・減災・防犯に高いリテラシーをもち、地域イベントへの参加や、出前授業の開催により保険事業者の社会的役割を創造する。

・防災士資格の取得推進、及び各地域で活動する防災士会各県支部、防災ネットワーク、公共団体とタイアップした活動の推進に取り組む。

・防災推進国民大会（ぼうさいこくたい）への出展（2024 年開催地：熊本県）

（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、開催方法は前例にとらわれずデジタルも活用した方法を検討する）。

・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

・各警察や保険会社と連携し、「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。

（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。**前例にとらわれず開催方法についてはデジタルも活用した方法を検討する**）。

< 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。各代協目標件数到達を最低目標とし、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、福岡の各代協は5団体とする。
- ・作成後のマップの活用、学校での披露、マスコミへの情報提供、SNSの活用を通して活動を広く周知するための取り組みを行う（広報委員会とタイアップも検討）。

ペーパーレス化の推進による脱炭素の定量把握に向けた取組

- ・社会課題である脱炭素の取組について各保険会社が推進するペーパーレス化を推進する。
- ・脱炭素社会への貢献度を図るべく、削減した紙の量を定量的に把握できる方法を検討する。

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、**SNS利用やネットリテラシー向上に関する教育等**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

3：出前授業における講師講習会を実施し、ノウハウを全国に広げる。

4：出前授業開催までの流れ、趣意書フォーム、アプローチ方法をまとめる。

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
- ・イベントのコラボ、動員の工夫、家族で楽しめる取組等

．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。

(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

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。

(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。

(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。

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「**338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：**2023年3月末「みなし専門未加入代理店数×2%」に「みなしオールチャンネル未加入代理店数×0.1%」を合算した数値とする。**

〔**専門未加入代理店**50店の1店、（**専門も含めた**）**オールチャンネル未加入代理店**1,000店の1店を会員に迎えば全代協が目標達成できる水準値〕

激変緩和措置：組織率が80%以上に到達している代協は**みなし専門未加入代理店数×2%**を適用せず、**ALLチャンネル未加入代理店数×0.1%のみの算出とする**（該当は**4**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、積極的に増強（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、**2024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。

c. 組織率が80%を達成している代協は日本代協の理想としている「**全代理店を分母に置いた場合の組織率50%超**」を目指して積極的に取り組みを図る。

(3) 仲間づくり推進（代協正会員増強）のための取り組み

仲間づくりは年間を通して推進する。

また、各代協の増強目標達成を後押しするため、±0以上キャンペーンは通年で取り組む。

『目指せ！三冠王』は、表彰項目を「仲間づくり推進（入会数基準）」「トータルプランナー受講者募集」「ぼうさい探検隊」の3項目のみとするシンプルな制度に変更し、目標達成代協を表彰する。

<2024年度表彰制度の内容>

1. 「目指せ！三冠王」

【表彰対象項目】

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

3 ぼうさい探検隊マップコンクール団体数目標達成

【表彰内容】

3項目すべてを達成した代協を「三冠王」として表彰し、3万円を支給する。

2. 仲間づくり

【表彰対象項目】

1 目標達成

2 5連覇以上達成

3 年間会員数±ゼロ達成

【表彰内容】

各項目の達成に対して、それぞれ3万円を支給する。

3. 日本代協特別賞（新設）

【表彰対象】

定性的に素晴らしい取り組みを行った3代協を表彰する。

定量目標が未達であるが、そのプロセスが評価される取り組みなども対象とする。

【選定方法と表彰内容】

地域担当理事は担当するブロックから1代協を選定し、合計16代協を候補とする。

日本代協理事会において16代協の取り組みを審議し、3代協の表彰を決定する。

表彰対象の代協には3万円を支給する。

「三冠王」「仲間づくり」との重複受賞を可とする。

支給額の上限設定

全ての表彰項目を達成すると最高15万円の支給対象となるが、1代協への支給額の上限は10万円とする。

「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。

2024年度：北海道、南東北、南関東、東海、北陸、東中国、西中国、九州北

2025年度：北東北、上信越、東関東、東京、近畿、阪神、四国、九州南

2023年度未開催のブロックは2024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、極力100%の加入を目指す。

2023年10月1日更新内容：加入店数9,328店(前年比145店)・継続率97.1%

全国加入率85.6%(86.1%)・保険料198,010千円(777千円)

契約内容は2023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1回開催し、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)。

．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。今後、代理店と保険会社がいかに連携して顧客本位の業務運営を実現していくか、未来志向の対話を行う。
- ・論議テーマはアドバイザー、参加保険会社とも事前協議を行い、極力前広に選定する。
- ・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

- ・金融庁監督局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、課題と併せて、地域に根差した代協会員の顧客本位の業務運営に向けた取り組みを、直接行政に伝える場とする(24年3月・臨時総会日程に合わせて開催予定)。

3. 環境変化対応の支援

- ・金融行政の動向や市場環境の変化、保険会社の動向等、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、広報委員会で呼び掛けを行う。

ホームページ・SNS活用ルールの定着状況を確認する（不備、更新状況等）。

2. メディアの活用

「保険代理業の仕事の魅力と存在意義」を伝えるための広報活動を積極的に展開する。

『保険を選ぶ前に代理店を選ぶ、という考え方。』に基づき、「保険代理業（保険募集人）は、損害保険の提案や事故のアドバイスを通してお客さまのお役に立ち、寄り添うことができる存在である」という仕事の魅力と存在意義をPRし、若い世代を中心に浸透させていく。

業界紙（2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、SDGsの取り組みを強調し、地元マスコミへの記事掲載につなげることで、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

代理店の存在意義、代理店の価値、代理店を選ぶことの重要性を伝えるため、過去に作成した動画の中で継続的に活用できる動画を活用する。

Youtube 公式チャンネル「一般社団法人日本損害保険代理業協会」の登録数増加を図る。

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。

2024年1月現在利用部数：49,255部（前年48,575部） / 利用会員数：413店（前年407店）

（事務局分を除く）上記の他にPDFのみ購入会員 14店（前年13店）

「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。

本誌の今後のあり方について、検討していく。

5. 会員へ、より情報が伝わる手法の研究・検討

日本代協から発信される情報を、効果的・効率的に会員へ伝達するための方法について研究を行う。

日本代協の理事会や委員会運営の効率化に資するツール活用の検討を行う。

・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

引き続き毎週水曜日 10～16時の電話相談を継続したうえで、今年度は現地出張によるサポートデスク開催を新たに企画する。

一方で、ジギョケイワークショップは、多くの地域で開催が進み、一定の役割を果たしたことから、今年度以降は行わないこととする。ジギョケイ策定の個別支援は、代理店経営サポートデスクとして引き続き行う。

昨年度からスタートした日本代協アカデミーのコンテンツである「ボクらのNEXTチャレンジ」の制作を継続する。

(2) 支援策の提供と浸透

「1日出張！代理店経営サポートデスク」

・全国の代協事務局に1日または半日常駐し、現地でサポートデスクを開催する。最大毎月1回、年12代協の訪問を想定する。

・現地派遣の旅費は日本代協予算にて負担し、各代協は1回1万円のみご負担いただくこととして、より身近に経営サポートデスクのサービスを楽しむ。

「ボクらのNEXTチャレンジ」番組の制作・配信

・若手の代理店経営者を交えたパネルディスカッション風番組を配信する。10年後の地域社会を見据えて、自社の経営改革に創意工夫している姿を、現地インタビューを通じて届ける。

・今年度は4地区4番組の制作を行う。

代理店SDGs経営支援のコンテンツ化

・代理店のブランドとなり得るSDGsの取り組み支援として、セミナー（演題「地域の未来と代理店のミライ」）開催を始めとしたサポートを行う。

・出張にて代協単位もしくは支部単位で支援する。

事業継続力強化計画認定申請支援

申請のためのワークショップは終了し、個別支援のみ引き続き行うこととする。

「代理店経営未来塾」開催

受講対象者を後継者、後継予定者に限定せず、経営を学びたい会員に広く案内する。

○「第4期」開講予定：11月～4月の6か月間・受講者枠30名・受講料33,000円
・オンライン講座

○「第3期」フォローアップ：サマースクール開催（7月リアル開催予定）

3. 情報提供の推進

(1) 基本方針

情報が各会員に伝わるにはどうすればよいかを常に念頭に置いて、発信を行う。必ずしも発信量が多ければよいわけではないことに加えて、発信方法や発信媒体等も工夫を続ける。

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

「日本代協ニュース」（定期版）... 広報委員会にて内容を確認する

・ダイレクトメールを年8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。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

「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。

・会員の関心と理解を高めることを目的として、解説動画を引き続き配信する。

・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。

. コンベンション

第 13 回日本代協コンベンションを下記日程で開催する。

- ❖ 日 時：2024 年 11 月 15 日（金）～ 16 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。
内容については、昨年度のアンケート結果も踏まえ、必要に応じて理事会に諮ったうえで決定する。

. 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。
会長懇談会は分散会等の実施を通じた意見交換を行い、取り組み事例の共有を通して活動の底上げを図る。

理事会、委員会はオンライン開催も適宜取り入れながら、コスト削減を図りつつ機動力を高める。

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。

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】 2024 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) 2023 年度「事業報告」・「現状と課題」、2024 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) 取り組みの目的、意義が各会員へ伝わるための工夫を凝らし、単に目標数字をこなすための取り組みにならないよう留意する。
- (4) 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。
- (5) 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。
- (6) 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）。
- (7) 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。
- (8) 委員会相互の連携を強化した活動を行う。

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り組みは継続実施

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定着と積極的な推進 2 募集現場の実態のモニタリングと対応策の実施（顧客本位の業務運営の妨げにならないと思われる事案も含めて）
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
CSR		1 実効性のある「ぼうさい探検隊」の積極推進 2 継続活動のさらなる活性化および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、サイバーセキュリティ等） 3 防災・減災・防犯の具体的な取り組みの定着と更なる推進（他業界団体のコラボレーションの模索、地域イベントへの参加、出前授業の推進等） 4 SDGs 思考をもって CSR 活動に取り組み、代協および保険代理店の価値向上につながる情宣活動の活性化
広報		1 保険代理業の仕事の魅力と存在意義を伝えるための PR 施策の検討・実施・活用（対外広報） 2 「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 3 「日本代協ニュース」の作成、配信（対内広報） 4 会員へ、より情報が伝わる手法の研究、検討

3 サポートデスク、コンベンションPT 諮問・推進事項

	室長・LD	諮問・推進事項
サポートデスク	粕谷 AD	1 出張によるサポートデスクの存在の幅広い周知 2 「ボクらの NEXT チャレンジ」の制作と日本代協アカデミーにおける配信 3 代理店 SDGs 経営支援のコンテンツ化 4 「代理店経営未来塾」の運営
コンベンションPT	PT で決定	2024 年度コンベンション開催に向けた企画・実行・運営

第2号議案 2024年度(第61期)正会員会費額案承認の件

- ・年額として、当年度の12月末日における社員(日本代協正会員)を構成する加盟代理店の数1店につき1万円として計算した額としたい。
- ・入会金は零円としたい。

以上

第3号議案 2024年度(第61期)収支予算案承認の件

2024年度予算

(単位:千円)

勘定科目	2024年度 予算額	2023年度 予算額	予算差額 24年-23年	備考
計上収益の部				
正会員会費	108,600	110,000	1,400	2023年度実績ベース
特別会員会費	63,400	63,400		
賛助会員会費	200	200		
損保大学課程受託料	88,000	89,500	1,500	
集金事務費	13,300	13,300		
利息配当金収入		200	200	
投資有価証券運用益	200		200	
雑収益		3,500	3,500	コンベンション費用に移行
当期計上収益合計(A)	273,700	280,100	6,400	
計上費用の部				
役員報酬				
給料手当	43,000	43,500	500	
退職金	2,000	2,100	100	
法定福利費	6,500	6,400	100	
福利厚生費	2,700	2,900	200	
教育研修費	16,500	19,100	2,600	人材育成研修費をブロック対策費に移行
損保大学課程運営費	84,000	85,500	1,500	
委員会費	10,200	8,800	1,400	委員会オリエンテーション実施費増
研究会費	1,200	900	300	魅力研実施費用増
会議費	7,400	6,700	700	新任会長オリエンテーション実施費増
総会費	1,100	1,100		
コンベンション費	15,800	18,900	3,100	雑収益(懇親会負担金)をマイナス計上
理事会費	3,700	3,700		
機関紙費	400	1,000	600	制作費節減
ブロック対策費	21,140	16,100	5,040	増額1,000+教育研修費からの費目移行
組織対策費	20,600	31,200	10,600	WEB環境構築支援金廃止、等
事業対策費	17,600	19,000	1,400	
通信費	1,800	2,000	200	
印刷費	1,100	3,000	1,900	事務局移転関連費用減
旅費交通費	500	500		
渉外費	800	800		
図書費	500	500		
事務器費	12,400	16,200	3,800	事務局移転関連費用減
借室費	29,600	29,700	100	
光熱費	400	450	50	
消耗品費	200	3,500	3,300	事務局移転関連費用減
支払報酬	1,900	1,800	100	
租税公課	3,700	3,100	600	インボイス制度影響による消費税増
建物減価償却費	1,200	2,000	800	什器備品減価償却費へ移行
什器備品減価償却費	2,100	1,000	1,100	
ソフトウェア減価償却費				
有価証券解約手数料		100	100	
支払寄付金				
投資有価証券評価損				
雑費	4,200	8,200	4,000	事務局移転関連費用減
当期計上費用合計(B)	314,240	339,750	25,510	
当期正味財産増減額(A)-(B)	40,540	59,650	19,110	
正味財産期首残高	202,891	230,528	27,638	
正味財産期末残高	162,351	170,878	8,528	

議決権代理行使の勧誘に関する資料

議決権代理行使の勧誘につきまして下記の通りご案内申し上げます。

記

一． 議決権代理行使の勧誘者

一般社団法人 日本損害保険代理業協会 会 長 小田島 綾子

一． 議案についてのご説明

(1) 総会付議事項

第1号議案 2024年度(第61期)事業計画案承認の件

第2号議案 2024年度(第61期)正会員会費額案承認の件

第3号議案 2024年度(第61期)収支予算案承認の件

(2) 付議事項の内容

第1号議案から第3号議案までの付議内容は、前掲添付書類に記載の通りでございます。

以 上

倫 理 綱 領

損害保険代理業は、損害保険事業の発展を通じ、社会の安全を守り、福祉の向上に貢献する公益性の高い職業である。

一般社団法人日本損害保険代理業協会の正会員に加盟するすべての損害保険代理店並びにその募集人は、社会が損害保険代理業に課する使命、責任、義務に深い自覚を持ち、社会の信頼にこたえ、その繁栄に資するため、常に研鑽につとめる。

よって、ここに倫理綱領を定め、その遵守と実践を宣言する。

- 1．われわれ損害保険代理業者は、損害保険ならびに代理店制度が社会の安定と福祉の向上を図るため、最善の制度であることを確認し、損害保険の普及につとめるとともに、尊い職責を完全に果たし、消費者の信頼を高めるよう努力する。
- 2．われわれ損害保険代理業者は、直接消費者に接する者として、常に知性、知識の研磨につとめ、資質を向上させ、消費者の需要に的確に対応し、損害保険代理業者としての機能を高度に発揮することを誓う。
- 3．われわれ損害保険代理業者は、名誉を重んじ、秩序を守り、公正な募集活動を推進し、同業者相互間においては、常に友好的関係を保持し、損害保険代理業の地位の向上につとめる。
- 4．われわれ損害保険代理業者は、損害保険会社及びその団体と友誼的關係を維持するとともに、英知を結集し、損害保険業の発展に寄与する。
- 5．われわれ損害保険代理業者は、損害保険業に対する公共の信頼を維持し、業務の適切性及び健全性を確保するために、社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力との關係遮断に向けて断固たる対応を行う。

2012年(平成24年)3月9日改定

一般社団法人 日本損害保険代理業協会

募 集 規 範

目的

全ての損害保険の募集に従事する者は、消費者の4つの権利（安全を求める権利、知らされる権利、選ぶ権利、意見を述べる権利）を尊重し、以下に定める事項を遵守することによって、一般消費者の利益に貢献することを目的とする。

倫理規範

- (1) 社会性・公共性の自覚
損害保険業は、社会・公共の利益に貢献する使命を持つことを自覚しなければならない。
- (2) 自己研鑽
常に自己研鑽に励み、顧客サービスの質を高めるよう努力しなければならない。
- (3) 信義・誠実性
一般消費者に対し、常に公平、公正で、信義を守り、誠実でなければならない。
- (4) 信用の維持
常に自らの信用維持に努めなければならない。
- (5) 反社会的勢力との関係遮断
反社会的勢力とは、取引関係を含めて一切の関係を持たないようにしなければならない。

行動規範

- (1) 商品説明
商品内容を説明する場合は、重要事項説明書等により、一般消費者が商品内容を理解し、自主的な商品選択ができるよう、契約条項のうち重要な事項は必ず説明する。
- (2) 最適アドバイス
一般消費者のニーズに対し、適切な商品をアドバイスする。
- (3) アフターサービス・アフターフォロー
契約後、適切なアフターサービス・アフターフォローを提供する。
- (4) 顧客情報の守秘
保険の募集に関し、秘密とすべき顧客情報は守秘する。
- (5) 法令等の遵守
保険業法およびその他の法令等を遵守する。

一般社団法人 日本損害保険代理業協会

反社会的勢力への対応に関する基本方針

一般社団法人 日本損害保険代理業協会およびその正会員である全国各都道府県損害保険代理業協会は、市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力との関係遮断に努め、公共の信頼を維持し、適切かつ健全な業務の遂行を確保するために、以下の基本方針を定めます。

1．組織としての対応

反社会的勢力による不当要求等に対しては、役職員等の安全を確保するとともに、担当者任せにすることなく、組織全体として対応します。

2．外部専門機関との連携

反社会的勢力による不当要求等に備えて、平素から、警察、暴力追放運動推進センター、弁護士等の外部専門機関と緊密な連携関係を構築します。

3．取引を含めた一切の関係遮断

反社会的勢力とは、取引関係も含めて、一切の関係を持ちません。
また、反社会的勢力による不当要求等は断固拒絶します。

4．有事における民事と刑事の法的対応

反社会的勢力による不当要求等に対しては、民事と刑事の両面から法的対応を行います。

5．資金提供・裏取引の禁止

いかなる形態であっても、反社会的勢力に対する資金提供や事案を隠ぺいするための裏取引は絶対に行ないません。

以上

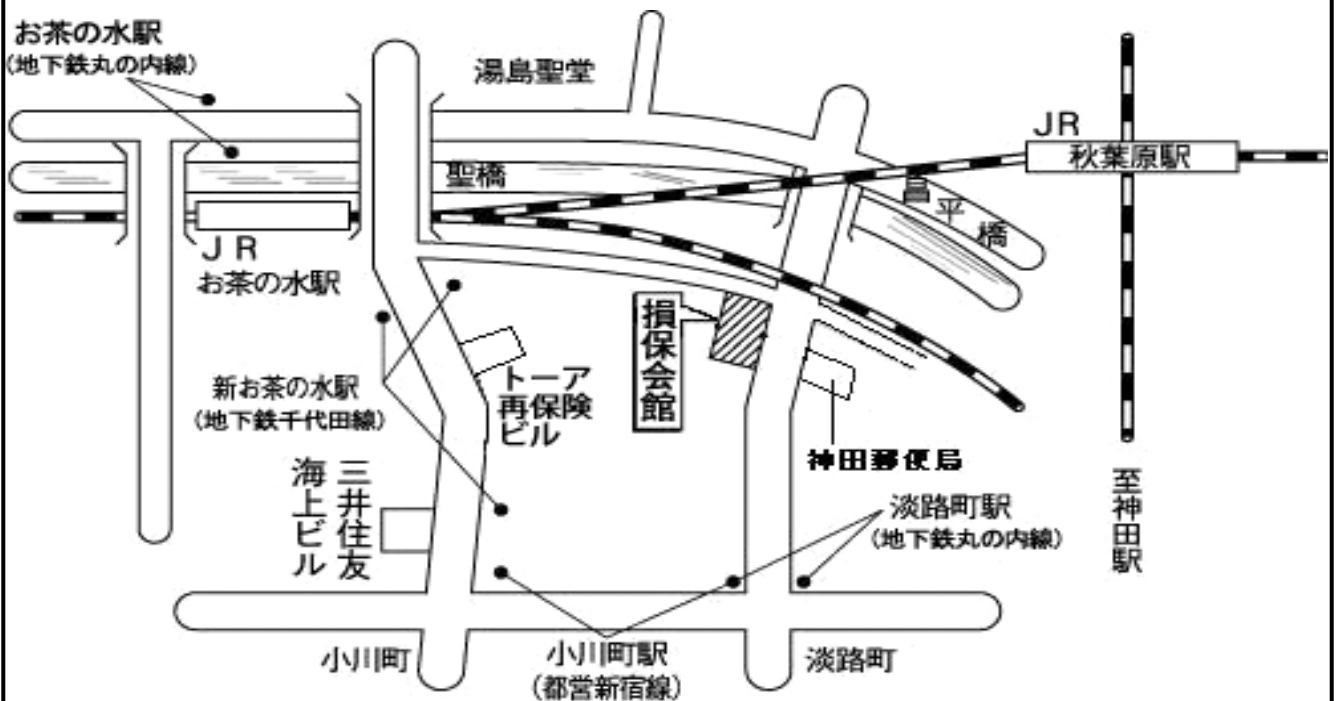
損保会館 案内図およびご注意について

住所: 〒101-8335 東京都千代田区神田淡路町 2-9 電話番号: 03 - 3255 - 1299

喫煙場所についてのご注意

・喫煙場所は、3階喫煙所だけとなっていますのでよろしくお願い致します。

損保会館までの地図



主要駅からのご案内

JR 御茶ノ水駅 聖橋口	徒歩 5 分
地下鉄 丸の内線 淡路町駅(A5 出口)	徒歩 5 分
地下鉄 千代田線 新御茶ノ水駅(B2 出口)	徒歩 5 分
地下鉄 都営新宿線 小川町駅(A5 出口)	徒歩 5 分