

## 組織委員会 2021年度事業計画&PDCAシート

2021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	進捗評価 (○△×)	〇〇月度 振返り
大阪代協主要行事	21委員オリエンテーション	20総会			下旬 代理店賠償セミナー					中旬 新春オープンセミナー開催				
委員会スケジュール	6	11	1	6		7	5	2	7	14	1	1		
大阪代協年度方針	<p>◆<b>理念</b> :大阪代協を活性化させ、保険代理店の持続的な発展、職業魅力の向上を実現する</p> <p>◆<b>テーマ</b> :～経営や保険本業にも役に立つ、楽しい魅力ある大阪代協をつくる～</p> <p>◆<b>スローガン</b>:つながる・つたえる 大阪代協</p>													
「仲間づくり①」 組織委員会 ・支部の 連携強化 (正会員・特別一般会員)														
	<p style="text-align: center;"><b>支部活動へ参加</b></p> <p>オール大阪代協で「スローガン:つながる・つたえる 大阪代協」を、実践していく。                      非会員リストを、永続的に有効活用できるように整備していく。                      支部ごとのセミナー(または合同セミナー)への非会員勧誘に協力する。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メリットをアピールする。                      8月代理店賠償セミナーを開催し、非会員・保険会社社員に対して参加を要請する。                      1月オープンセミナー開催し、最終非会員集客対策を実践する。                      日本代協キャンペーンにも入賞する。</p>													
「仲間づくり②」 保険会社との 関係を活用した 仲間づくり推進 (正会員・特別一般会員)														
	<p style="text-align: center;"><b>課支社長との関係作り</b></p> <p>保険会社・本部→支店→営業課支社へと営業部門組織図と役職者名を明確にし、課支社長との関係を作り、代協を理解してもらえる状況を作る。                      大阪代協セミナー開催等チラシ配布先、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、その都度反映していく。                      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。                      各保険会社における大阪代協担当窓口を明確にする。                      代理店賠償の説明会を実施し、社員の方に必要性を認識頂き、非会員代理店への普及推進にご協力頂く。</p>													
支部の活性化 推進 (含む若手、女性 の参加促進)														
	<p>支部会に参加すれば、色々な情報が収集できる等、メリットが得られる事が分かれば参加者数も増え、活気のある支部会になる。退会防止にもつながる。                      既存会員にも積極的に参加いただける支部会・女性会員にも参加いただけ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。                      支部ごとのセミナー(または合同セミナー)開催のための情報提供 各支部に年1回(期2回)のオープンセミナーを実施するよう勧める。                      事業活性化委員会と連携して、各提携事業者の説明会を各支部で実施する、情宣の支援活動を勧める。</p>													
新入会員 オリエンテーション の実施推進														
	<p>資料は、HPIに掲載されている。見直しは随時対応していく。(組織委員会での意見も反映していく)                      各支部では、組織委員が中心になり、入会後すぐに実施していく。必ず開催し、代協を理解いただき、支部会・代協活動に参加いただくきっかけにする。                      新しい会員に参加頂く事は、活性化につながる。                      組織委員は、実践できるように準備する。</p>													
BCP策定 「事業継続力強化計 画」認定														
	<p>まず、災害時における代理店内の対応を策定する。その後、「事業継続力強化計画認定」申請をする。                      代理店の顧客に普及する事で、営業へ繋げていく。</p>													