

第**14**期（第59期）

通常総会 招集ご通知・議案書



日時

2021年5月20日(木) 13:15
(受付開始13:00)

場所

皆様にはオンラインによるご参加をお願い申し上げます。
(※Zoom ウェビナーにて同時配信いたします)

大阪市北区西天満4-15-10
あいおいニッセイ同和損保フェニックスタワー
16階大会議室

目次

- ・第14期通常総会招集ご通知
- ・通常総会参考資料
 - 第1号議案 事業報告
貸借対照表・収支計算書
 - 第2号議案 会員会費額
 - 第3号議案 事業計画
 - 第4号議案 収支予算
 - 第5号議案 役員選任
 - 第6号議案 その他

一般社団法人
大阪損害保険代理業協会

会 員 各 位

2021年4月15日

一般社団法人 大阪損害保険代理業協会
会 長 山 中 尚

第14期(第59期)通常総会招集ご通知

拝啓 平素は格別のご高配を賜り有難く厚く御礼申し上げます。

さて、本会では、第14期通常総会を下記のとおり開催いたします。今年度は新型コロナウイルス感染症拡大防止の観点から、参加は一部の会員に限定し、皆様にはオンラインによるご参加をお願い申し上げます。なお、オンライン参加いただく会員の皆様には当日の表決権行使をいただくことができません。一方で、総会成立のためには正会員の2分の1以上の表決権行使を要します。

恐れ入りますが、別紙「第14期通常総会 オンラインによるご参加ならびに表決権行使のお願い」をご覧ください。同封の表決権行使書(ハガキ)にご記入の上、5月10日(月)までに投函いただきますようお願い申し上げます。賛成・反対のいずれかにマルをつけ、ご記名・ご捺印の上、ご提出をお願い致します。

敬 具

記

1. 通常総会 2021年5月20日(木)13:15~14:15(13:00 受付開始)
2. 場 所 皆様にはオンラインによるご参加をお願い申し上げます。
※会員の皆様には Zoom ウェビナー参加用 URL を配信いたします
大阪市北区西天満4-15-10あいおいニッセイ同和損保フェニックスタワー 16階大会議室
3. 決議事項 第1号議案 2020年度事業報告、収支報告の件
第2号議案 2021年度会員会費額の件
第3号議案 2021年度事業計画の件
第4号議案 2021年度予算の件
第5号議案 役員選任の件
第6号議案 本総会の決議の主旨に反しない限り、その修正を会長に一任する件
4. 会員大会 14:30~17:00(内容は別紙ご案内を参照して下さい)

以 上

第1号議案 2020年度事業報告・2020年度貸借対照表・収支計算書の報告承認の件 会計監査報告

昨年度、パンデミックの嵐が全世界を覆い、当地において2度の緊急事態宣言が発出される事態となり、本会は年初計画から大幅な変更を余儀なくされました。しかしながらこの環境の激変期においても会員が一体となりスピーディかつ柔軟な対応を心掛けたことで、年度を総括すれば、単一代協として全国でも有数の活動実績を残すことができた1年であったと考えられます。

本会では、いち早く5月開催の委員会から、Zoomを活用したオンライン会議を導入し、6月からはブロック協議会や理事会においてもオンライン対応を推進しました。7月には全国の先陣を切ってオンラインセミナーを開催し400名近くの視聴者を集めるなど、試行錯誤のもとコロナ禍における代協活動のあり方について、全国に向けて新たな発信を続けてきました。

本会内部に視点を移すと、5月以降各支部にてZoom有料アカウントの設定、およびオンラインを活用した支部活動を推奨し、活性化に向けて足踏みしないよう注意を促しました。しかしながら支部活動の質と量という観点で濃淡が生じたことは否定できず、各支部が均一な情報を提供できるよう組織全体の一層の体制整備が今年度における課題となっています。

昨年度のように突発的な緊急事態が発生した場合、代協として、会員の皆様へお届けする情報の質と量に影響が及ばないよう、万全を期す必要性に改めて気づかされました。本会としては年度を通じてホームページのコンテンツの充実を図り、各サイトとリンクさせた情報提供手法を新たに取り入れ実践に努めました。一昨年度、大阪代協のホームページを全面リニューアルし、自らの手でサイトの投稿や編集ができる機能を備えましたが、これがコロナ禍において奏功し、効果的に活用できたと考えています。

昨年度、残念ながらリアルな活動は自粛せざるを得ませんでした。一方でオンラインの活用は大きく前進しました。今年度は感染症問題の成り行きを見定めつつ、リアルな活動とオンラインとの最適バランスを目指し、コストとパフォーマンスのベストプラクティスを追求して行く所存です。

1. 仲間を増やす

日本代協が当会に割り当てた新入会員目標は11店であり、私たちはこれを12月末に達成することができました。

しかしながら、当会の運営や将来ビジョンを考えると、この目標数字では会員数の不足は明白であり、当会として50店を目標に取り組みを進めました。

3月末の結果は26店であり、目標には大きく及びませんでした。一方、代理店の合併・廃業の潮流は益々激しさを増し、退会した会員数は55店に上りました。

昨年度も、支部毎に仲間づくり目標を掲げて取組みを行い、和泉支部、船場支部が支部の総力を結集し年間の目標を達成することができました。

2. 人を育てる

私たちが、何のために代協活動を行うのか、なぜ代協が必要なのか、大阪代協の理念を理解し、行動できる会員の発掘・育成は、組織の活性化、種々の取組みをより意義あるものにするために必要不可欠です。当会はこの点を活動の中心において運営に臨みましたが、昨年度はコロナ禍に大きく阻まれる結果となりました。

当初の予定は変更を余儀なくされましたが、オンラインを活用してできる限りの教育研修を展開しました。情報を伝えるスタイルの研修であればオンラインセミナーにもメリットが多いことがわかりました。

(1) 人材育成研修会の延期

2020年度は9月に大阪代協単独で実施予定であったが、リアルでの開催を予定していたため7月、8月の新型コロナウイルスの感染拡大の影響により延期せざるを得ませんでした。その後オンラインによるセミナー形式での開催を検討しましたが、他の行事との日程調整が叶わず次年度に持ち越しとなりました。

(2) 委員オリエンテーションの中止

昨年度は委員改選の初年度であり、2019年度同様、4月に新委員がリアルに集合してオリエンテーションを実施する予定でしたが、第1回目の緊急事態宣言が発出されるに至り、中止せざるを得なくなりました。結果として目的や役割が理解できないまま Web で開催する委員会に参加する委員も少なからず存在し、昨年度の運営に大きな反省が生じました。なお、今年度は4月21日にオンラインによる開催を予定し、仕切り直しを行うことにしています。

(3) BCP策定、事業継続力強化計画認定制度解説セミナー延期

昨年度は5月の会員大会において、掲題のセミナー、情報提供を実施する予定でしたが、感染症拡大防止の観点から、会員の皆様がリアルに集合する形式が不可となり、会員大会そのものが中止され、セミナーは延期を余儀なくされました。まる1年が経過しましたが、今年度会員大会において掲題研修を実施致します。

(4) 関東財務局による直接対話解説セミナー開催

2020年7月8日、代協としては全国初となるオンライン形式でのセミナーを開催しました。

2019年下期、関東財務局が61店の代理店と直接対話を行い、保険募集における顧客本位の業務運営のあり方について感じたことを公表しました。その公表内容について、日本代協・野元専務理事が解説するセミナーを企画しました。本セミナーは、テーマおよびオンライン開催の、いずれも全国初の取り組みであり、全国から約400名が視聴しました（大阪・損害保険トータルプランナーの会共催）。

(5) オンラインコミュニケーションツール活用研修実施

リアルに人と会うことが難しくなり、保険募集においても Zoom 等のオンラインコミュニケーションツールの活用が必要不可欠な環境となりました。本会ではいち早く2020年8月4日に、株式会社インプリメントの木村氏を招き、オンラインにて研修を開催しました。

(6) 日本代協アカデミー解説セミナー開催

日本代協アカデミーが初めての更新時期を迎えるにあたり、その必要性、活用事例、操作方法などを日本代協教育委員長・石川英幸氏、福井県代協会長・木下幸太郎氏に参加いただき、オンラインセミナー形式で発信しました（開催主体は阪神ブロック協議会）。

(7) 「代協活動の現状と課題」解説セミナー開催

当会では、例年理事会にて「代協活動の現状と課題」の勉強会を行っています。リアルの勉強会が難しい昨年度はオンラインを活用し、執筆者である、日本代協・野元専務理事から直接話を伺う機会を作りました。活字になっていない様々なエピソードにも触れることができ、代協活動の重要性を再認識するきっかけとなりました（開催主体は近畿阪神合同ブロック協議会）。

(8) 損害保険大学課程コンサルティングコース受講勸奨

AIを含め様々な販売チャネルが錯綜する状況下において、保険代理店が今後も社会から必要とされ続けるには、募集人の資質を高め、正に保険のプロとしてお客様から感謝されリスペクトされる存在とならねばなりません。即ち人対人の保険販売の価値を一層高めて行く必要があります。

損害保険大学課程コンサルティングコースの修了を要件とする、損害保険トータルプランナー資格は、日本損害保険協会と代協が連携して普及促進に努めていますが、当会におきましても、保険代理店の発展を期すにあたり、極めて重要な取り組みと位置付けています。

2021年度損害保険大学課程コンサルティングコース受講者は、教育委員および各支部で受講勸奨を行った結果、目標の68名に対し116名と目標を大きく上回ることができました。

(9) 大阪代協オープンセミナー2020

会員にとどまらず業界全体へのメッセージを目的として、私たちの恒例行事となったオープンセミナーを昨年度も組織委員会の主催にて開催しました。

年初からリアル開催をベースに検討していましたが、感染症問題の影響により中止とせざるを得ませんでした。その後、状況を見定めつつゼロから企画を見直し、1月に新春セミナーとしてオンライン形式にて開催することができました。

第一弾として、のぞみ総合法律事務所弁護士、吉田桂公先生を講師にお招きし、早ければ今年度秋ごろに出現が予想される「金融サービス仲介業者」の解説と対策について講演をいただきました。

第二弾では、保険募集においてもオンライン活用が不可欠な状況を踏まえ、名案企画株式会社代表取締役土川尚己氏を講師として「オンラインシフトにおける保険代理店の可能性とは？」のテーマでお話をいただきました。

いずれのセミナーも200名の方々が視聴参加され、好評を得ることができました。本会としては引き続き、業界全体を対象とし、代理店経営や本業に役立つ最先端の情報発信に努めて参りたいと考えています。

(10) 2020年度損害保険トータルプランナー取得記念セミナー

阪神ブロックでは、大阪代協教育委員会が中心となって例年コンベンションを開催しています。昨年度は、感染症問題の影響により、オンラインを活用した記念セミナーとして開催しました。

日本損害保険協会近畿支部、平松委員長のご挨拶を事前収録の上、当日配信し保険会社と代協が協力して進める取組みであることをアピールしました。

記念セミナーでは、日本代協アドバイザー栗山泰史氏から『「With/After コロナ」における保険事業～加速するデジタル・トランスフォーメーション（DX）～』についてお話をいただき、視聴した2020年度損害保険トータルプランナーを取得された代協会員の皆様に、記念品として認定ゴールドバッジを贈呈しました。

(11) 大阪・損害保険トータルプランナーの会

当会会員を中心にトータルプランナー資格取得者が集まり、さらなる資質の向上を目指して切磋琢磨を行う、大阪・損害保険トータルプランナーの会を作っています。しかしながら、昨年度は、感染症問題の影響により思うような活動ができませんでした。

上記(4)の関東財務局直接対話解説セミナーは、当初、大阪・損害保険トータルプランナーの会での開催を検討していましたが、大阪代協の主催行事としてオンラインによる開催となりました。

(2020年度に大会として実施した教育研修の一覧は資料29ページ以降資料6に記載しています)

3. 情報を伝える

代協ならではの情報を如何に会員一人ひとりに届けられるかは、代協の価値を左右する非常に重要な課題です。私たちは下記の施策により情報を伝えるべく取り組みを行いました。

(1) 大阪代協ホームページの充実

2019年度に大阪代協のホームページを刷新し、私たちの手で、情報の追加、および編集ができる機能を導入しました。With コロナの時代には、オンラインの活用、特にホームページを中心とする情報の整理、伝達が重要と考え、活動が大きく制限された4月に懸命にホームページの充実化に向けた作業を行いました。大阪代協の様々な取組みを「会員が利用できること」として一つの場所に集約し、そのサイトを見れば会員の皆様が必要な情報が全て見ることもできるよう改善を図りました。

(2) 「おおさかだいきょうってなんなんだ?」の作成

上記(1)に記載の「会員が利用できること」を紙で配布できるようにパンフレットとして「おおさかだいきょうってなんなんだ?」を作成しました。組織の紹介、体制整備情報、提携事業、情報提供サービス、CSR活動、公正性・公平性確保の取組みなどの各項目が、それぞれQRコードによって、大阪代協のホームページとリンクする仕立てになっています。

(3) 「お知らせ」「活動報告」の活用

大阪代協のホームページには、トップ画面に掲載できる「お知らせ」や「活動報告」の機能が備わっています。大会では、実施するセミナーや、日本代協から届く情報を、いち早くホームページの「お知らせ」に掲載し、サイトのリンクを掲載したメールを全会員に発信する一連の流れを確立させています。また「活動報告」については、現在、各支部、各委員会における情報の共有ツールとしての利用を模索しています。

(4) 大阪代協だより Web 版の配信

毎月5日、広報室が新日本保険新聞社の協力を得て大阪代協だより Web 版のメール配信を行いました。前月の大阪代協の動きをタイムリーに会員および関係各所に発信することができています。昨年度は、課題となっている、ホームページとの連携についての模索を続け、ファイル添付の方式からホー

ホームページのリンク方式へ変更を行いました。引き続き本紙の開封率およびホームページへのアクセス率の向上を目指して取り組みを進めて行きたいと考えています。

(5) 大阪代協の SNS 展開

昨年度より、動画を活用した情報提供、広報事業を開始しました。動画を掲載するために、YouTube チャンネルを開設し、会長のメッセージやセミナーを収録した動画を掲載しています。

また、Twitter アカウントも開設し、これまでの Facebook と併せて複数の SNS によって大阪代協の知名度、認知度向上を目指して広報を展開して行きたいと考えています。

4. 支部の活性化

昨年度は感染症問題の影響が大きく、支部活動は一時的に大きく後退を余儀なくされました。そのような状況においても、当会としてはいち早く支部において Zoom の有料アカウントの作成を推奨し、オンラインを活用した支部活動の継続を働きかけました。

各支部においても試行錯誤を重ね、オンラインを活用して継続的に活動を行う支部も数多く現れました。東支部や北摂支部、堺支部、和泉支部では、支部単位でオンラインセミナーを開催するなど、デジタルの活用が進みました。

優秀支部表彰制度は、項目の一つに支部イベントへの参加率を掲げて年度を開始しましたが、社会環境への適合性を欠くこととなり、下期にイベントの開催回数に変更しました。各支部は厳しい環境下にあっても懸命に支部会員への働きかけを行い、支部運営課題では8支部が目標を達成しました。

(2020 年度の支部活動内容は 33 ページ以降資料8に記載しています)

5. 日本代協への提言

大阪代協として現場の声を中央に届けることは重要と考えています。日本代協コンベンション代協会員懇談会で回答報告を求める事前質問事項を文書では以下のテーマについて発信しました。

＜2020 年度大阪代協が事前質問を行ったテーマ＞

「保険会社による一方的な商品別代手率の変更について」

6. 委員会活動

(1) 企画環境委員会

a. 不公正募集事案収集モニタリング及び対処、ディーラー対策の検討・提案

昨年度不公正募集事案の報告は無かった。積極的に会員の声を収集できるよう改善を行いたい。自動車メーカー別スモールリペアサービスの商品研究と実態調査を行い一覧表にまとめた。大阪代協ホームページの企画環境委員会のサイトに掲載しているので活用をお願いしたい。

b. 共通化・標準化への対応

委員会でもとめた提言案を阪神ブロック協議会に報告した。独禁法の知識習得のため日本代協作成の映像コンテンツを各自視聴し意見交換を実施した。

c. 代理店賠償の推進と募集上の留意点の情宣

組織委員会と連携し加入促進に取り組んだが、コロナ禍の影響により思うような活動はできなかった。

d. 消費者団体との対話活動の推進

12月に全国消費者生活相談員協会関西支部のオンライン交流会に招待を受けたが、他の代協行事と重なり昨年度は出席を辞退した。

(2) 教育委員会

a. 人材育成研修会の企画・運営

新型コロナウイルス感染症拡大の影響により当初予定していた集合研修の開催ができず、年度内の開催には至らなかった。

b. 損害保険大学課程受講生募集

コロナ禍の中での募集となったが、目標68名に対して最終結果は117名と大きく大幅に達成することができた。しかしながら3支部が目標未達となったことは反省材料である。支部長任せではなく、支部選出の教育委員が率先して支部内をリードできるよう委員会における人材育成に一層注力して行きたい。

c. 日本代協アカデミーの展開支援

9月の更新前にオンラインセミナーを開催して普及に努めた。目標としては、純増ID数142に対し814IDを実現させ、達成率573.2%と全国トップの成績を残すことができた。しかしながら利用会員数はまだ少なく、十分に認知されているとは言い難い。さらに多くの会員に日本代協アカデミーの良さを理解して頂く必要がある。まずは教育委員がしっかりと腹に落とし、会員の皆様に具体的に伝えることができる体制を速やかに構築する。

d. 損害保険大学課程セミナーの運営および損害保険トータルプランナーの認知度向上

・集合研修が基本のコンサルティングセミナーはコロナ禍に翻弄され、延期が繰り返された。3月に入りようやく2回目のセミナーが開催され約130名が受講したが、カリキュラムの次年度への積み残しが発生した。

・日本代協阪神ブロックが主催する「損害保険トータルプランナー取得記念セミナー」の企画運営を行った。昨年度取得者を皆で祝福し組織として損害保険大学課程コンサルティングコースを受講する機運を醸成する趣旨で行った。2月25日、Zoom ウェビナーを利用し、日本代協アドバイザーの栗山泰史氏を招き、「With/After コロナ」における保険事業～加速するデジタル・トランスフォーメーション（DX）～をテーマに講演を頂いた。42名の新規取得を含め全体では約130名が参加した。なお、新規取得者には認定バッジを記念品として贈呈した。

・「損害保険トータルプランナーがいる代理店」検索サイトへの登録は進まず、今年度への課題を残した。

(3) 組織委員会

本会の総力を挙げて取り組んだことにより、昨年度も全国トップクラスの入会実績を残すことができた。しかしながら代理店の合併・統合の流れはさらに勢いを増し、昨年度末の時点で、正会員数900店を大きく割り込む結果となった。

a. 仲間づくり推進

昨年度は26店の新入会員を迎えることができた。年度の終盤となったが1月にオンラインによるオープンセミナーを開催し、非会員の参加を呼び掛けた。各保険会社のオンライン会議等に参加を行い代理店賠償の説明会を行うなどできる限りの取組みを行ったが、目標の50店には届かなかった。一方、保険会社方針に基づく代理店統廃合は強力に推進され、昨年度の退会は55店に及んだ。

b. 支部活性化推進

年度初には感染拡大の影響を受け支部会が開催できない状況が続いたが、期中にはすべての支部でオンラインによる支部会が開催できるようになった。ただし、オンラインによる会議で自由闊達に意見交換ができるまでには至っておらず、今後さらなる Web 環境への習熟とハイブリッド開催に向けた工夫が必要である。

c. 新入会員オリエンテーション実施推進

新たに入会した会員に対して、所属する支部が中心となって代協に関するオリエンテーションを実施している。オリエンテーション用ツールは大阪代協ホームページに掲載されており、リンクを設定したパンフレットと併せての実施が推奨されている。昨年度は、北大阪支部、北摂支部、船場支部、堺支部、和泉支部にて実施が報告されている。引き続き進捗を注視して行く。

d. 保険会社拠点分析と担当の明確化

昨年度は各保険会社の機構・拠店について、各拠店長名を含めた分析を行った。それぞれの拠点

長に相対の担当者を配置し、より緊密な連携が取れる体制を整えた。

(4) CSR委員会

a. ぼうさい探検隊取組み団体の開拓

6団体から「ぼうさいマップ」が提出され、所期の目標を達成した。年度初のスタートは遅れたが、CSR委員を中心に、小学生と大人が一緒になって、地域の危険ヶ所を洗い出し、ぼうさいマップを作成する「ぼうさい探検隊」の取組みが、大阪代協全体で推進できるように働きかけを行った。学校団体では、大阪市立三軒家東小学校（船場支部）、豊中市立庄内小学校（北摂支部）にて採用された。

b. 大阪府建築防災啓発員制度の運営

昨年度本件の認定講習会はオンラインによる1回のみとなり、新たな啓発員は35名の輩出にとどまった。本件は代協単位では全国初となる地方公共団体との事業連携協定締結による、防災・減災の取組みであり、継続して発展させて行きたい。

c. 御堂筋クリーンイベントの運営

昨年度はコロナ禍の影響を鑑み開催を中止した。

d. その他

昨年度も茨木工科高校における出前講座、献血の啓発活動などを行った。

（2020年度のCSR活動内容は32ページ資料7に記載しています）

(5) 事業活性化委員会

a. 大阪代協会員メリットの明確化と周知徹底

大阪代協ホームページに、会員オリエンテーションツールとして、経営支援策・体制整備支援策、顧客サービスの提供・提携事業、情報共有・教育研修事業、組織で実施するCSR活動、募集環境の公平性・公正性の確保について、大阪代協が取り組んでいる事業を紹介するサイトを構築した。また、それぞれの項目とQRコードでリンクさせたパンフレット「おおさかだいきょうってなんなんだ？」を作成し、1月に全会員に郵送配布を行った。

b. 収益事業の再構築と推進

住友三井オートサービス社との事業提携を新たな内容で再開させた。開始に当たっては、Webによる全体説明会に加え、各支部会での説明会を実施した。現在数件の商談が進行中である。住宅修理業者とは、提携に向けて検討を進めたが実施には至らず、慎重に候補業者を絞り込み、できる限り早期に提携が始められるよう取組みたい。

2020年度（第13期）貸借対照表（2021年3月31日現在）
（24 ページ資料 1 に記載しています）

2020年度（第13期）収支計算書（収入の部）
（25 ページ資料 2 に記載しています）

2020年度（第13期）収支計算書（支出の部）
（26 ページ資料 3 に記載しています）

2020年度監査報告書
（27 ページ資料 4 に記載しています）

第2号議案 2021年度(第14期)会員会費額承認の件

1. 正会員

(1) 入会金：3,000円

(2) 年会費

2021年度（第14期）の正会員会費額は保険業法302条によって保険会社に届出された人数により下記の通りとする。

なお、勤務型代理店等および所属保険会社と三者間契約を締結している場合は、勤務型代理店等の募集人数を含めるものとする。

届出募集人数	会 費
1 名	25,000 円
2 名 ～ 5 名	30,000 円
6 名 ～ 9 名	40,000 円
10 名 ～ 14 名	55,000 円
15 名 ～ 19 名	70,000 円
20 名 ～ 24 名	85,000 円
25 名 以上	100,000 円

中途加入の場合は下記のとおりとする。

10 月入会	上記年会費の 60%	1 月入会	上記年会費の 30%
11 月入会	上記年会費の 50%	2 月入会	上記年会費の 20%
12 月入会	上記年会費の 40%	3 月入会	上記年会費の 10%

2. 一般会員

正会員の募集従事者または勤務型代理店等を一般会員とする。

入会金ならびに年会費は徴収しません。

3. 特別一般会員

上記2の一般会員に関わらず、大阪代協正会員以外の損害保険代理店の出先機関については、下記の入会金および年会費を徴収します。

(1) 入会金：3,000円

年度の途中で正会員から特別一般会員に移行する場合は徴収しない。

(2) 年会費

特別一般会員会費額は保険業法302条によって保険会社に届出された人数により下記の通りとする。
なお、勤務型代理店等および所属保険会社と三者間契約を締結している場合は、勤務型代理店等の募集人数を含めるものとする。

当該出先機関の 募集登録人数	会 費
1 名	15,000 円
2 名 ～ 5 名	20,000 円
6 名 ～ 9 名	30,000 円
10 名 ～ 14 名	45,000 円
15 名 ～ 19 名	60,000 円
20 名 ～ 24 名	75,000 円
25 名 以上	90,000 円

中途加入の場合は下記のとおりとする。

10 月入会	上記年会費の 60%	1 月入会	上記年会費の 30%
11 月入会	上記年会費の 50%	2 月入会	上記年会費の 20%
12 月入会	上記年会費の 40%	3 月入会	上記年会費の 10%

年度の途中で正会員から特別一般会員に移行した場合は、翌年度から特別一般会員の年会費を徴収する。

4. 賛助会員

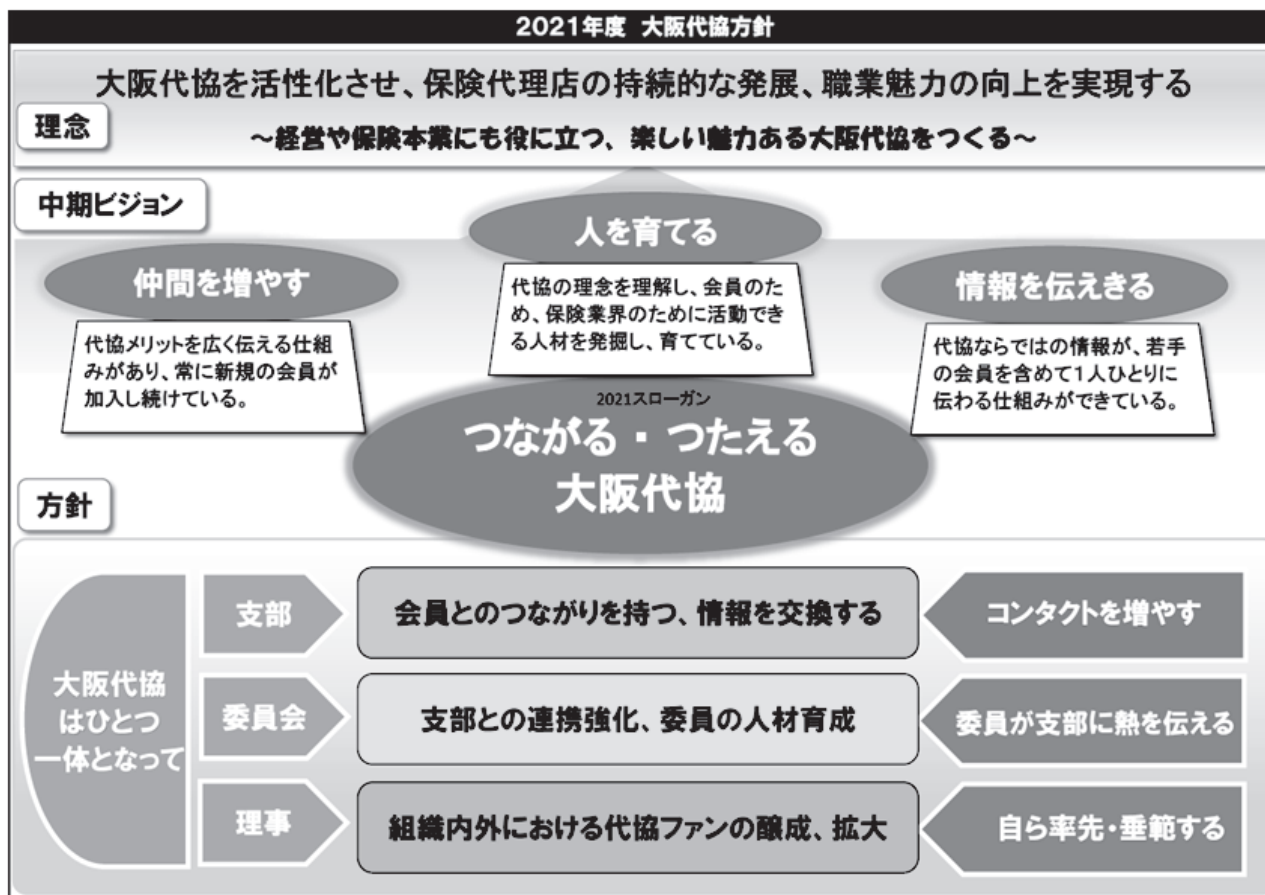
大阪代協の活動に賛同される法人および個人

(1) 入会金：法人、個人とも 3,000円

(2) 年会費：入会時期不問 法人 100,000円 、個人 15,000円

第3号議案 2021年度(第14期)事業計画承認の件

大阪代協理事会において、2021 年度の方針を以下のとおり定めている。



2021年度は、大阪代協の運営理念を「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」～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～とし1年間活動を展開する。楽しい場所には人が集まる、という考えに基づいている。

私たちが、代協活動に取り組み、組織の活性化を目指すのは、自らの仕事として選んだ保険代理業という職業を社会の中でさらに発展させ、優秀な人材が集まる魅力的な職業として確立するためである。保険募集人が、特に保険代理業を営む若い人材がこの仕事に誇りを持ち、いきいきと仕事をするためには、代協として「経営や保険本業に役に立つ」という視点が不可欠であり、その実現は必ずや組織の活

性化につながるはずである。

保険代理業発展の前提である、公平で公正な募集環境の構築、地域社会への貢献活動、社会の要請である顧客本位の業務運営を実践するための態勢整備支援は、引き続き当会の重要な課題として積極的に取り組みを進める。

1. 仲間を増やす

仲間づくり推進は、2021年度も大阪代協の最重要課題と位置づけ、会の活力維持、若くエネルギー溢れる人材確保のために、正会員の入会50店を目標に仲間づくりを推進する。

実在代理店数の減少に伴い、当会の組織率は徐々に伸長してはいるものの、依然高止まりのレベルには達しておらず「代協について知らない、あるいは正しく理解していない」代理店がまだまだ数多く存在することも事実である。

一方、時代とともに保険会社と代理店の関係も変化し、ひとことと言えば代理店は保険会社から一層の自立と自律が求められている。

このような環境下において、私たちは、未だ入会していない保険代理店に代協の必要性を感じてもらえるよう事業を展開するとともに、広く保険業界全体に私たちの取り組みを伝えて行く必要がある。

今年度大阪代協は次の方針により仲間づくりを推進して行く。

(1) 会員満足度の向上

大阪代協が一体感を持って仲間づくり推進に取り組むためには、まずは既存の会員の満足度を高めることが重要である。「代協に加入して良かった」、「代協の会員である事が誇らしい」と思わなければ非会員に加入を勧めることはできない。

この点を踏まえ、会員満足度の向上を目指して諸施策を展開するにあたり、執行部、理事、支部役員の連携を一層強化し、組織を挙げて会員が意識高く仲間づくりに取り組める環境を構築して行く。

(2) オープンセミナー開催

感染症問題の成り行きを見定めつつ、当面はオンライン前提で、保険代理店の関心の高いテーマを選定し300名程度の集客を見込むセミナーを今年度も開催する。また、旬なテーマをとりあげた比較的小規模のセミナーも機動的に開催を予定する。これらは大阪代協の価値提供のひとつであり、会員はもちろん、非会員、保険会社へも周到的なPRを行い代協の理解を業界内に広げて行きたい。

(3) 各保険会社拠点との関係強化

未だ会員ではない保険代理店に対し、情報を整理し代協組織を通じた直接アプローチは重要であり、継続して取組みを進める。

加えて、所属する保険会社を経由して情報が伝われば、より広範囲に漏れなく情報が行き渡る効果が期待できる。この施策を遂行するためには、的を射た協力依頼と、各拠点との関係構築が重要である。今年度も引き続き、各保険会社の担当役員、部支店長、課支社長それぞれのレベルに役割を分担して良好な関係の構築に努める。

(4) 代理店賠償責任保険の普及・促進

代理店賠償責任保険の普及・促進は、保険代理店に賠償資力を提供する観点から極めて重要な取組みである。また、既存会員の加入率はほぼ90%に達し代協加入へのモチベーションが働く大きな理由の一つになっている。

当代協では、代理店賠償責任保険の普及・促進を非会員および保険会社に継続的に働きかけ仲間づくり推進に繋げて行く。

(5) 組織委員会・支部の連携強化

仲間づくりは、具体的に新入会員の候補者を探し、着実にアプローチを行うことが肝要である。当会としては、各支部において組織委員と支部役員の連携のもと、新入会員候補者リストを作成し取組みを進めている。今年度はさらにリストの精度と各支部の意識を高め、取組みの軸として活用を推進する。

新入会員が新たに加入した際のオリエンテーションは、各支部の組織委員と支部役員が連携して速やかに実施する。

2. 人を育てる

大阪代協の理念実現、活性化のためにはそれに携わる人材を育成することが必要不可欠である。間もなく60周年を迎える当会の組織を将来に亘って継続・発展させて行くためには、一時も人材育成への力を緩めることがあってはならない。大阪代協は2021年度も下記の取組みによって人材の発掘、育成に注力して行く。

(1) 人材育成研修会実施

昨年度は、コロナ禍の影響を受け実施が叶わなかったが、当会の人材育成の柱は、毎年継続して開催する人材育成研修会である。今年度は運営主体が阪神ブロック協議会となるが、リアルに集まる1泊2日の集合研修とオンライン開催の両方を想定し、将来の支部運営を担う若い人材に代協の価

値と魅力を伝えて行きたい。研修のコンテンツは「経営や保険本業に役に立つ」内容と、「なぜ代協が必要なのか」を腹落ちしてもらう二つのコンテンツを含めたプログラムを検討する。

(2) 委員オリエンテーション実施

一昨年度から開始し、昨年度はコロナ禍の影響により実施が叶わなかったが、今年度はオンライン形式により各委員会の委員を対象とした研修を実施する。研修では、委員一人ひとりに「なぜ委員会が必要なのか」「委員に期待される役割は何か」を理解してもらい、主体的に委員会活動に取り組める環境を代協組織内に作りたい。

(3) 支部の活性化

当代協の活性化は即ち支部の活性化、と位置づけて運営を行っている。支部が活性化することにより、新たに代協活動に関わる会員が増え、活動を進める中で将来の支部運営に携わる人材の発掘・育成に繋がることを期待している。リアルに集まっての活動が困難な環境ではあるが、支部活動にはオンラインの利用を推奨し、活用できる新たな人材を探し出すなど、発想を変え前向きな取り組みとなるよう支援をして行きたい。

(4)「代協活動の現状と課題」勉強会実施

「代協活動の現状と課題」は、毎年各会員に送付されているが、冊子の中を開かずそのまま放置している会員が少なくない。しかしながら記載内容を理解するとその価値に改めて気づく会員が多い。「代協活動の現状と課題」の勉強会は、代協とは何か、なぜ代協が必要なのか、を腹に落とせる絶好の機会である。当代協では継続的かつ様々なレベルで勉強会が開催されるよう運営して行く。

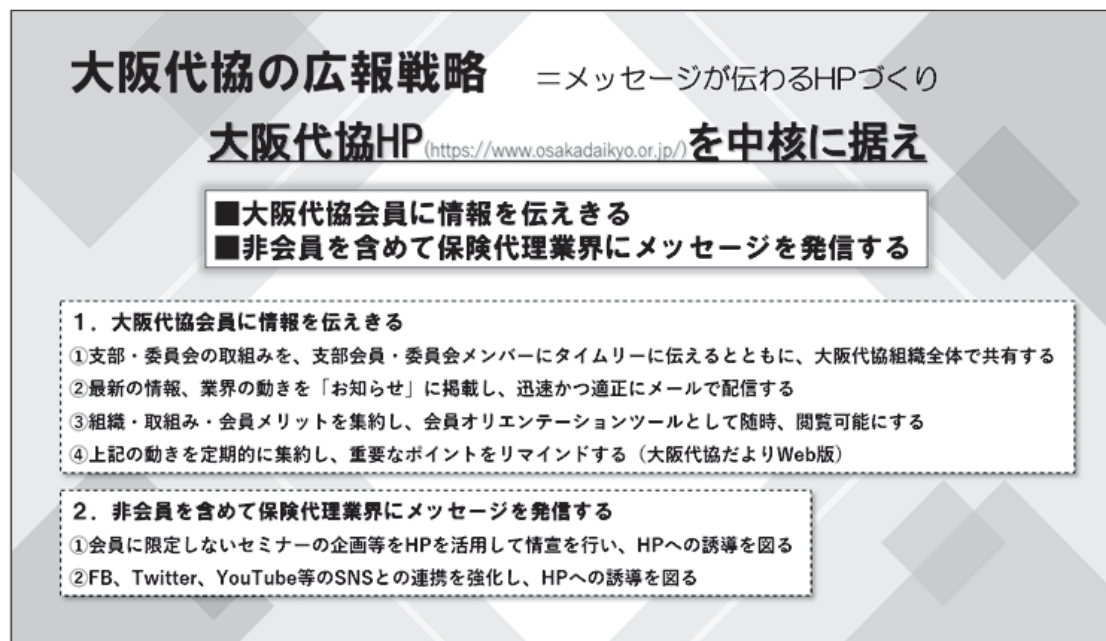
3. 情報を伝える

代協の大きな価値のひとつに、情報提供機能がある。保険会社および、行政当局や様々な業界関係機関と日本代協との密接な関係維持により得られる情報や、保険会社のフィルターを介さない保険業界のフラットな情報は、益々複雑化する環境下における代理店経営に必要不可欠なものである。

しかしながら、多数の会員を有する当会において、個々の募集人に確実に情報を伝えることは極めて困難と言わざるを得ない。そのような環境を認識しつつ、以下の取組みによりできる限り広範囲に確実に情報を伝えられるよう代協におけるコミュニケーションの在り方を追及して行く。

(1) ホームページと Web 広報のベストミックス追及

大阪代協のホームページを一層戦略的に活用し、情報を広範囲にわかりやすく伝えて行く。さらに、ホームページ情報とメール配信とを効果的に組み合わせることにより、コロナ禍で身につけた Web 活用をベースに、これまで以上に充実した各会員へのコンタクトを実現させる。



大阪代協の広報戦略 ＝メッセージが伝わるHPづくり

大阪代協HP (<https://www.osakadaikyo.or.jp/>) **を中核に据え**

■大阪代協会員に情報を伝える
■非会員を含めて保険代理業界にメッセージを発信する

1. 大阪代協会員に情報を伝える

- ①支部・委員会の取組みを、支部会員・委員会メンバーにタイムリーに伝えるとともに、大阪代協組織全体で共有する
- ②最新の情報、業界の動きを「お知らせ」に掲載し、迅速かつ適正にメールで配信する
- ③組織・取組み・会員メリットを集約し、会員オリエンテーションツールとして随時、閲覧可能にする
- ④上記の動きを定期的に集約し、重要なポイントをリマインドする（大阪代協だよりWeb版）

2. 非会員を含めて保険代理業界にメッセージを発信する

- ①会員に限定しないセミナーの企画等をHPを活用して情宣を行い、HPへの誘導を図る
- ②FB、Twitter、YouTube等のSNSとの連携を強化し、HPへの誘導を図る

- a) 支部・委員会の取組みを、支部会員・委員会メンバーにタイムリーに伝えるとともに、大阪代協組織全体で共有する仕組みを作る。ホームページの「活動報告」機能を活用し、支部・委員会の取組みがビジュアルに報告され、参加しなかった支部会員・委員会メンバーにも当該サイトがフィードバックされる仕組みを作る。活動に直接かかわらない会員に積極的なコンタクトを地道に継続して行く。
- b) 最新の情報、業界の動きをホームページの「お知らせ」または「固定ページ」に掲載し、迅速かつ適正にメールにより配信する。日本代協およびその他機関から入手した重要な情報が、日本一早く確実に伝達される代協を目指して取組みを進める。
- c) 代協組織に関する情報、代協の取組み、会員であることのメリットを集約し、ホームページ上に「会員が利用できること」サイトを作成し、随時閲覧可能にする。昨年度、当該部分に関しては大幅な拡充を図った。また、ホームページとQRコードでリンクさせた、ペーパーのツール

も作成した。今年度も情報を入力次第、順次当該サイトに掲載し、一層の充実化を図るとともに、2021年度版のペーパーツールを作成する。

- d) 上記 a) ～c) の発信を定期的に集約し、重要なポイントを会員にリマインドする目的で、大阪代協だよりWeb版を定期的に配信をする。また、当該Webツールは会員のみならず、各保険会社、近畿財務局、日本損害保険協会にも配信を行う。各保険会社には、大阪府下の所属社員の皆様に配信をいただくよう継続的な協力依頼を行う。
- e) 当会の理念にある、保険代理店の持続的な発展への貢献を目的として、会員に限定しないセミナー等の情報を広く保険業界に発信して行く。その際、情報発信の起点をホームページとし、保険業界関係者による当代協ホームページ閲覧頻度の向上を図る。
- f) Facebook、Twitter、YouTube等のSNSとホームページの効果的な連携を模索し、会員向けの情報供給チャンネルの拡大と、未だ会員登録をしていない保険代理店に向けた情報発信を試行する。

(2) 会員登録情報(特にメールアドレス)のアップデート

情報を届ける際に、正確なメールアドレスの把握は必要不可欠である。当会が会員に向けて発信するメールにエラーが生じた場合は直ちに連絡を取り修正を行う。また、今年度も全代理店に会員登録情報を郵送し、時間経過に伴う会員情報の変化を是正する取組みを行う。

(3) 月1回のオンラインセミナー提供

コロナ禍対応により蓄積されたオンラインセミナーに関するノウハウを今年度も活用して行く。会員、保険業界に向けて月1回のオンラインセミナーを開催し、当代協の情報と価値の発信に努める。

(4) 会員の特性に応じた情報提供

大阪代協には多数の会員が所属しており、会員の規模・特性に応じて様々なニーズが存在する。当会として極力会員の特性に応じた情報提供ができるよう本部、委員会、支部が緊密に連携し、きめ細かく情報を伝える仕組みを構築して行く。

(5) ペーパーによる広報誌送付

年1回通常総会終了後に正会員、特別一般会員宛にペーパーによる広報誌を郵送し、均一な情報提供を行う。同封する情報提供ツールについては代協運営全般を考慮して選定を行う。

4. CSR活動

我々保険代理店が地域社会に必要とされる存在となるために、CSR活動は重要な取組みと考

えている。一代理店で活動する取組みも必要であるが、代協の枠組みを利用し組織的な活動を行うことでより一層社会的な認知が得られるよう取組みを進めて行きたい。

(1) ぼうさい探検隊推進

日本損害保険協会が主催する「ぼうさい探検隊マップコンクール」に積極的に取り組む。地域の大切な子どもたちを守り、リスク感覚や防災意識を楽しく学んでもらう「ぼうさい探検隊」は地域の安全や安心を育む取組みであり、保険代理店として取組む意義は大きい。昨年度からタブレットを活用した取組みが可能となり、コロナ禍においても少人数単位で進めやすい環境が整った。

(2) 大阪府建築防災啓発員養成

2019年度、大阪府と事業連携協定を締結し発足した「大阪府建築防災啓発員制度」を今年度も推進する。大阪府の住宅密集地域における地震リスクは全国的に見ても大きな問題となっており、当会として課題解決に向けた協力を行う。地震保険の普及促進活動と同時に、耐震化助成金や感震ブレーカーに関する情報提供を行い、地域やお客様の防災に貢献する。東京海上日動社を除いては代協会員だけが、大阪府から本資格を取得できる制度であり、当地における保険代理店の職業魅力の向上に繋がる取組みである。

(3) 御堂筋クリーンイベント実施

コロナ禍にあった昨年度を除いて継続して取組んできた地球環境保護活動、御堂筋クリーンイベントを本年度も 11 月に実施予定である。イルミネーションや大阪マラソン開催前に御堂筋一帯を清掃し、地域イベントの盛り上げに貢献する。

(4) ハザードマップ活用基本ガイドセミナー開催

近年自然災害が多発する傾向にあり、保険代理店としてお客様への災害に関する防災・減災のアドバイスは必要不可欠と言っても過言ではない。当代協では、ハザードマップ活用基本ガイドに基づくオンラインセミナーを開催し、会員への情報提供と、顧客対応力の向上に努め、地域社会の防災・減災に貢献したい。

(5) ペーパーレス化の推進

昨年度オンライン化を推進する過程において、ペーパーレス化が一気に進んだ。地球環境保護の観点からさらなる可能性を探り、一層のペーパーレス化を実現する。

(6) その他

今年度も、献血、緑の羽根募金活動、自賠責の無保険車撲滅、大阪マラソンボランティア活動など、上記記載以外のCSR活動の取組みを進める。

5. 会員の体制整備構築支援

保険業法改正から5年が経過し保険代理店における態勢整備の本質が問われている。協会としては会員および当地の保険業界に態勢整備に関わる情報を発信し、健全な業界の発展に貢献して行く。

(1) 保険代理店におけるBCP構築支援

保険代理店が、お客様のいざという時にお役に立つためにはまずは自らのBCPをしっかりと構築しておく必要がある。今般日本代協から提供される「保険代理店のためのBCP策定簡単ガイド」の活用を推進する。今期のできるだけ早い時期に「BCP策定支援セミナー」を開催する。今年度の通常総会に引き続いて開催される会員大会において全会員を対象に「保険代理店のBCP策定と事業継続力強化認定制度」のセミナーを開催する。

(2) 戦略的代理店合併の基本ガイドセミナー開催

態勢整備および顧客本位の業務運営の実現を目的として、戦略的な合併を検討している保険代理店経営者向けに、昨年度日本代協がリリースした、戦略的代理店合併の基本ガイドを解説するオンラインセミナーの開催を検討する。

(3) プロ代理店における事業承継の課題と対策セミナー開催

保険募集人の高齢化は保険業界の大きな課題のひとつである。将来に向けて代理店業が発展して行くためには、スムーズな事業承継は必要不可欠であり、昨年度日本代協がリリースした、プロ代理店における事業承継の課題と対策を解説するセミナーの開催を検討する。

(4) 行政が求める態勢整備に関する情報提供

今般日本代協アドバイザーに就任された、元金融庁検査官、成島康宏氏のセミナー開催等、行政が保険代理店に求める態勢整備に関する情報の提供を行う。

(5) 日本代協アカデミーの普及促進

募集人の教育管理は態勢整備上の大きな課題である。日本代協アカデミーはこの問題を解決する安価でクオリティの高いシステムであることから、実際に活用するレベルでの普及促進を働き掛ける。

(6) 体制整備ワンポイントレッスンの定期配信

日本創倫社が作成し、日本代協から配信を受ける態勢整備ワンポイントレッスンを大阪代協広報誌に添付し配信する。またこれまでのバックナンバーを含め大阪代協HP内に整備を行う。

6. 委員会活動

35 ページから 39 ページの資料9に掲載している計画表に従って活動を行う。

第4号議案 2021年度(第14期)収支予算案承認の件

(28 ページ資料5に記載しています)

第5号議案 理事選任の件

理事 佐野誠美の辞任に伴い後任を補充するため選任する。

役 職	氏 名
理 事	宮坂 隆之

(後任理事の任期)
前任理事の残任期間

第6号議案 本会議の主旨に反しない限り、その修正を会長に一任する件

本会議の主旨に反しない限り、その修正を会長に一任する。

(資料1) 2020年度(第13期)貸借対象表

(2021年3月31日現在:単位円)

資産の部		負債の部	
科目	金額	科目	金額
現金	5,323	未払い金	0
三菱UFJ銀行 (普通預金)	7,753,883	預り金	401,811
三菱UFJ銀行 (普通預金)	1,657,353	流動負債合計	401,811
三井住友信託銀行 (普通預金)	2,259		
三菱UFJ銀行 (定期預金)	8,969,390	記念事業引当金	4,824,313
三井住友信託銀行 (定期預金)	10,000,000	システム投資引当金	1,500,000
郵便振替	4,316,076	退職給与引当金	1,548,000
仮支出金	3,038,041	引当金合計	7,872,313
流動資産合計	35,742,325	負債の部合計	8,274,124
建物付属設備	1,608,674	純資産の部	
工具器具備品	2,682,677	大阪代協会館建設積立金	18,969,390
固定資産合計	4,291,351	次期繰越金	12,790,162
資産の部合計	40,033,676	負債及び純資産合計	40,033,676

(資料2) 2020年度(第13期)収支計算書(収入の部)

自2020年4月1日～至2021年3月31日 (単位 円)

科目	収入の部		
	予算額	決算額	差額
会費	31,000,000	32,037,500	△ 1,037,500
入会金	150,000	81,000	69,000
雑収入	700,000	628,524	71,476
事務代行費	247,000	247,000	0
受取利息	2,000	1,739	261
小計	32,099,000	32,995,763	△ 896,763
前期繰越	9,054,012	9,054,012	0
合計	41,153,012	42,049,775	△ 896,763

(資料3) 2020年度(第13期)収支計算書(支出の部)

自2020年4月1日～至2021年3月31日 (単位 円)

科目	支出の部		
	予算額	決算額	差額
<事業費>			
広報活動費	550,000	531,620	18,380
教育活動費	600,000	55,000	545,000
本部運営費	3,000,000	2,747,994	252,006
支部運営費	2,000,000	611,863	1,388,137
総会大会費	1,000,000	831,683	168,317
日本代協会費	9,000,000	8,550,000	450,000
通信費	600,000	401,066	198,934
印刷費	130,000	83,039	46,961
旅費交通費	2,300,000	227,020	2,072,980
対外広告費	250,000	33,000	217,000
小計(1)	19,430,000	14,072,285	5,357,715
<事務所費>			
諸給与	6,500,000	6,426,000	74,000
通勤費	300,000	301,760	△ 1,760
厚生費	1,250,000	1,134,269	115,731
借室料	3,800,000	3,697,023	102,977
事務用品費	250,000	129,090	120,910
図書費	250,000	209,220	40,780
公租公課	70,000	70,000	0
リース料	780,000	684,288	95,712
雑費	300,000	274,329	25,671
支払手数料	350,000	237,315	112,685
減価償却費	500,000	524,034	△ 24,034
システム投資引当金	0	1,500,000	△ 1,500,000
小計(2)	14,350,000	15,187,328	△ 837,328
合計(1)+(2)	33,780,000	29,259,613	4,520,387
次期繰越金	7,040,148	12,790,162	△ 5,750,014
総計	40,820,148	42,049,775	△ 1,229,627

(資料4) 監査報告書

2021年4月2日

監査報告書

一般社団法人 大阪損害保険代理業協会
会長 山中 尚 殿

監事 由良 隆行

監事 嶋 康仁



一般社団法人大阪損害保険代理業協会の2020年度(2020年4月1日から2021年3月31日まで)の事業報告、計算書類、これらの附属明細書、その他理事の職務執行の監査について、次のとおり報告します。

1. 監査の方法及びその内容

監事間の協議により、監査方針を定めた上で、監事由良隆行は、事業報告と会計以外の業務の分野を中心に、監事嶋康仁は計算書類と会計の分野を中心に調査を行い、その結果を監事間で協議して、監査を実施しました。

具体的には、理事会その他の重要な会議に出席するとともに、別途事務局を訪問して会計帳簿、会計書類、重要な決済文書及び報告書を閲覧しました。また、当法人の理事等から、職務の執行状況等について定期的に報告を受け、当方からも随時説明を求めました。

2. 監査の結果

- (1) 事業報告は法令及び定款に従い当法人の状況を正しく表示しています。
- (2) 理事の職務の遂行に関し、不正の行為又は法令もしくは定款に違反する重大な事実はありません。
- (3) 当法人の業務の適正を確保するために必要な体制の整備等についての理事会の決議の内容は相当です。
- (4) 計算書類と附属明細書は当法人の財産及び損益の状況を全ての重要な点において適正に表示しています。

以 上

(資料5) 2021年度(第14期)収支予算案

(単位 円)

収入の部	
科目	2021年度予算案
会費	31,000,000
入会金	150,000
雑収入	700,000
事務代行費	247,000
受取利息	2,000
小計	32,099,000
前期繰越金	12,790,162
合計	44,889,162

支出の部	
科目	2021年度予算案
<事業費>	
広報活動費	550,000
教育活動費	200,000
本部運営費	2,800,000
支部運営費	1,800,000
総会大会費	850,000
日本代協会費	8,600,000
通信費	500,000
印刷費	100,000
旅費交通費	1,800,000
対外広告費	200,000
小計(1)	17,400,000
<事務所費>	
諸給与	6,500,000
通勤費	320,000
厚生費	1,250,000
借室料	3,800,000
事務用品費	200,000
図書費	250,000
公租公課	70,000
リース料	600,000
雑費	300,000
支払手数料	300,000
減価償却費	530,000
システム刷新費用引当金	500,000
小計(2)	14,620,000
合計(1)+(2)	32,020,000
次期繰越金	12,869,162
総計	44,889,162

(資料6) 2020年度 教育研修一覧

主催	開催年月日 会場	演題と講師	参加者数 (名)
大阪代協	2020.7.8 Zoomウェビナー	関東財務局「代理店直接ヒアリング結果解説」オンラインセミナー 日本代協 野元専務理事	395
大阪代協	2020.8.4 Zoomウェビナー	「Zoomを利用するWeb会議基礎の基礎解説」オンラインセミナー インプリメント株式会社 取締役 木村 博史 氏	82
大阪代協 事業活性化 委員会	2020.9.9 Zoomウェビナー	「提携事業説明オンラインセミナー」 住友三井オートサービス株式会社 部長代理 久保 幸誠 氏 株式会社JCM 森 隆彰 氏 DRPネットワーク株式会社 マネージャー 飯野 範雄 氏	45
阪神ブロック 協議会	2020.9.18 Zoomウェビナー	「日本代協アカデミー」を知っていただくWebセミナー 日本代協 石川教育委員長 福井県代協 木下会長	105
CSR委員会	2020.10.28 Zoomウェビナー	「大阪府において想定される地震と対策について」 「耐震化の必要性和基礎知識」 「感震ブレイカーの必要性について」 大阪府 住宅まちづくり部 建築防災課の皆様	37
近畿阪神 合同ブロック 協議会	2020.12.17 Zoomウェビナー	「代協活動の現状と課題」徹底解説Webセミナー 日本代協 野元専務理事	167
大阪代協	2021.1.14 Zoomウェビナー	オープンセミナー第1弾！どうなる？2021年保険業界！ 「金融サービス仲介業の解説と対策」 のぞみ総合法律事務所 パートナー弁護士 吉田 桂公 氏	147
大阪代協	2021.1.28 Zoomウェビナー	オープンセミナー第2弾！どうなる？2021年保険業界！ 「オンラインシフトによる保険代理店の可能性とは？」 名案企画株式会社 代表取締役 土川 尚己 氏	203
阪神ブロック 協議会	2021.2.25 Zoomウェビナー	「2020年度トータルプランナー取得記念セミナー」 日本代協アドバイザー 栗山 泰史 氏	127

主催	開催年月日 会場	演題と講師	参加者数 (名)
東支部	2020.12.18 Zoomミーティング	「保険代理店におけるデジタル戦略」 セキスイ保険サービス(株) IT化アドバイザー 足立 利史 氏	21
北大阪支部	2020.8.24 代協会議室・Zoomミーティング	必要なのはオンライン「化」ではなく、オンライン「可」 Web Aqua 代表 日向 凜 氏	23
北摂支部	2021.2.19 Zoomミーティング	「損保代理店を取り巻く環境変化とその対応について」 (株)新日本保険新聞 代表取締役 今井 進次郎 氏	40
京阪支部	2021.2.19 Zoomミーティング	「笑門来福」～時代を生き抜く「笑い」のチカラ～ 公益社団法人上方落語協会 理事 笑福亭 枝鶴 師匠	24
船場支部	2021.1.25 Zoomミーティング	「サイバーリスク保険の必要性と営業について」 東京海上日動火災保険(株) 高原 智也 氏	14
船場支部	2021.3.22 Zoomミーティング	トークスキル「少しお時間いただけませんか？」 損害保険ジャパン株式会社 多田 圭一 氏	45
阿倍野支部	2020.6.24 Zoomミーティング	「保険代理店としてアフターコロナ、ウイズコロナの世界を考える」 支部内にて共有・考察	17
阿倍野支部	2020.7.22 Zoomミーティング	「代理店賠償責任保険」解説 大阪代協 吹原事務局長	12
阿倍野支部	2020.9.23 難波市民学習センター	「鑑定人による広域災害(風災・水災)ゼミナール」 株式会社三和鑑定事務所 鑑定人の方々	22

主催	開催年月日 会場	演題と講師	参加者数 (名)
阿倍野支部	2020.10.28 阿倍野市民学習センター	「その募集、本当に大丈夫!? 知らずに行っているコンプライアンス違反」 支部内にて共有・考察	17
阿倍野支部	2020.11.25 難波市民学習センター	「損害ケーススタディ・その引き受けは要注意です!」 支部内にて共有・考察	14
阿倍野支部	2021.2.7 Zoomミーティング	「損保協会認定資格: 損害保険トータルプランナーについて」 損害保険トータルプランナー資格保有がもたらす効果とは? 支部内で共有・考察	15
阿倍野支部	2021.2.24 Zoomミーティング	「自動車钣金塗装Q&A」 有限会社松本自動車 代表取締役 松本 喜夫 氏	13
阿倍野支部	2021.3.25 Zoomミーティング	「自動車保険に関わる各種サービスの考察」 荻田保険事務所 中村 亮一 氏	12
東大阪支部	2021.2.24 Zoomミーティング	『コロナ対策をプラスにした経営者像』 株式会社ミライズ 代表取締役 渡辺 健一 氏 (日本代協アカデミー情報コンテンツ視聴)	17
堺支部	2020.7.17 東京海上日動・堺支社 会議室	「Zoom体験会(勉強会)」 明和保険サービス 代表 由良 隆行 氏	24
堺支部	2020.10.18 三井住友海上・堺支社 会議室	「堺の歴史を探る」 すずかけ塾 主宰 北村 修治 氏	27
和泉支部 堺支部	2021.1.22 Zoomウェビナー	「お客様の怒りを笑顔に変える! クレーム対応」 一般社団法人日本クレーム対応協会 代表理事 谷 厚志 氏	71
和泉支部	2021.3.4 Zoomミーティング	「新型コロナウイルスに感染して思ったこと」	19

(資料7) 2020年CSR活動

主催	開催年月日 会場	取組内容	参加者数等
CSR委員会	2020.11.4 大阪府立茨木工科高校	高校生出前講座「クルマ社会に出る君たちへ」 大阪代協 CSR委員 由良 隆行 氏	180
CSR委員会	2020.10.28	大阪府建築防災啓発員の募集および認定	35
東支部	2020.9.26	自賠責・無保険車追放キャンペーン 大阪工業大学枚方キャンパス 情報科学学部 学生課と連携	100部
京阪支部	2020.10.14	自賠責・無保険車追放キャンペーン 関西外語大学 学生課と連携	200部
船場支部	2020.9.23	自賠責・無保険車追放キャンペーン 大阪経済大学 学生課と連携	200部
船場支部	2020.9.18	自賠責・無保険車追放キャンペーン 近畿大学 学生課と連携	200部
南大阪支部	2020.9.29	自賠責・無保険車追放キャンペーン 大阪芸術大学と大成学院大学のそれぞれの学生課と連携	400部
堺支部	2020.9.25	自賠責・無保険車追放キャンペーン 桃山学院大学 学生課と連携	200部

(資料8) 2020年度支部活動一覧

支部名	開催日		活動行事	開催場所	参加者		
	月	日			リアル	Web	合計
東 会員数 101	6	15	支部会	堂島関電ビル会議室	26	4	30
	10	23	支部会	Web会議		23	23
	11	19	企業部会	Web会議		20	20
	12	18	支部セミナー	Webセミナー		21	21
	1	25	支部会	Web会議		21	21
	2	24	支部総会	Web会議		21	21
北大阪 会員数 76	7	7	新入会員オリエンテーション	アイズリンク事務所	3		3
	8	24	支部セミナー	代協会議室・Web	10	2	12
	10	29	支部会	Web会議		9	9
	12	22	支部会	Web会議		8	8
	1	27	支部会	Web会議		9	9
	2	26	支部総会	Web会議		10	10
北摂 会員数 95	6	4	支部役員会	代協会議室	12		12
	6	19	支部会	Web会議		20	20
	7	10	支部役員会	代協会議室	13		13
	7	17	支部会	Web会議		19	19
	9	4	支部役員会	Web会議		12	12
	9	18	支部会	Web会議		16	16
	10	20	支部役員会	Web会議		5	5
	12	3	支部会	Web会議		23	23
	12	10	支部役員会	Web会議		16	16
	1	13	支部役員会	Web会議		6	6
	1	22	支部役員会	Web会議		17	17
	2	2	支部役員会	Web会議		12	12
	2	19	支部総会	Web会議		27	27
	3	3	支部役員会	Web会議		6	6
京阪 会員数 97 船場 会員数 115	6	10	支部役員会	Web会議		5	5
	7	13	支部役員会	Web会議		6	6
	7	17	支部会	Web会議		18	18
	9	7	支部役員会	岩本保険事務所		5	5
	9	18	支部会	Web会議		15	15
	10	14	無保険車追放CP	関西外語大学	2		2
	10	19	支部役員会	Web会議		5	5
	10	29	支部会	Web会議		16	16
	11	16	支部役員会	Web会議		6	6
	11	20	支部会	Web会議		11	11
	12	18	支部会	Web会議		12	12
	2	19	支部総会	ハイブリッド開催	5	20	25
	7	10	支部役員会	支部長事務所	3		3
	7	17	支部役員会	代協会議室	11		11
	8	5	支部会	Web会議		10	10
	9	18	無保険車追放CP	近畿大学	2		2
	9	23	無保険車追放CP	大阪経済大学	2		2
	9	28	支部会	Web会議		10	10
	10	26	支部会	Web会議		11	11
	12	21	支部会	Web会議		9	9
	1	7	支部役員会	Web会議		3	3
	1	25	支部会	Web会議		11	11
	3	1	支部総会	Web会議		8	8
	3	22	支部会・勉強会	Web会議		12	12

支部名	開催日		活動行事	開催場所	参加者		
	月	日			リアル	Web	合計
阿倍野 会員数 84	6	24	支部会	Web会議		17	17
	7	22	支部会	Web会議		10	10
	9	23	支部会・セミナー	難波市民学習センター	22		22
	10	28	支部会・交流会	阿倍野学習センター	16		16
	11	25	支部会・勉強会	難波市民学習センター	14		14
	12	18	支部会・座談会	Web会議		14	14
	1	27	支部会・勉強会	Web会議		12	12
	2	24	支部総会・勉強会	Web会議		12	12
	3	1	支部会・勉強会	Web会議		12	12
東大阪 会員数 76	6	26	支部役員会	三井住友海上東大阪支社会議室	11		11
	8	5	支部会	Web会議		15	15
	9	24	支部会	Web会議		12	12
	11	5	支部役員会	関西総合保険コンサルタント	5		5
	11	26	支部会	Web会議		19	19
	1	29	支部会	Web会議		18	18
	2	24	支部総会	Web会議		17	17
	3	26	支部会	Web会議		13	13
南大阪 会員数 34	7	16	支部会	東京海上日動藤井寺支社会議室	7		7
	9	29	無保険車追放CP	大阪芸大、大成学院大	3		3
	11	20	支部会	東京海上日動藤井寺支社会議室	8		8
	1	15	支部会	Web会議		10	10
	2	19	支部総会	Web会議		12	12
堺 会員数 113	6	29	支部会	三井住友海上堺支店会議室	26		26
	7	17	支部会・勉強会	東京海上日動堺支社会議室・Web	15	6	21
	9	25	支部会	三井住友海上堺支店会議室	10	10	20
	10	29	支部会・セミナー	三井住友海上堺支店会議室	17	9	26
	11	20	支部会	三井住友海上堺支店会議室	18		18
	12	18	支部会	AD堺支店からハイブリッド開催	3	16	19
	1	22	合同支部セミナー	Webセミナー		35	35
	2	19	支部会	Web会議		17	17
	3	5	支部総会	Web会議		33	33
和泉 会員数 86	6	26	支部会	Web会議		11	11
	7	29	支部会	Web会議		12	12
	9	24	支部会	Web会議		12	12
	9	24	新入会員オリエンテーション	和泉保険サービス事務所	4		4
	10	29	支部会	Web会議		10	10
	11	26	支部会	Web会議		9	9
	12	17	支部会	Web会議		10	10
	1	22	合同支部セミナー	Webセミナー		36	36
	3	4	支部総会・セミナー	Web会議		14	14

(資料9) 2021年度 委員会事業計画

1. 企画環境委員会

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
委員会スケジュール	28		3			3		26			3	
公平・公正な 募集環境 構築への取組み	通年											
	募集の公平性の維持、不公正な競争の排除は、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継続的に取り組む。 (1)個別事案への対応 個別事案の収集やモニタリングに努め、問題事案が発生した時はブロック協議会や日本代協企画環境委員会と連携して速やかに事案の対応にあたり改善と再発防止の対策を求める。特にディーラーの抱き合わせ販売等への対応は、速やかに情報を収集・整理し当該ディーラーと引受保険会社に対し改善・対策を求める。必要に応じて金融庁や財務局に問題事案の報告を行う。 (2)特定修理業者の対応 法的な問題を整理した上で、保険会社・損保協会・消費者団体等と協力し損保協会等の啓発チラシを活用して契約者への注意喚起に努める。引き続きモニタリングを継続し必要に応じて対応策を協議する。 (3)業態問題に対する取り組み ■銀行等の窓販対応：優越的地位を利用した圧力募集等のモニタリングを継続し、問題事案が発生した場合はブロック協議会を通じて日本代協企画環境委員会に報告し改善と再発防止の対策を行う。引き続き、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を契約者・消費者に配布し情報提供を行う。 ■日本郵政グループによる保険販売対応：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ブロック協議会を通じて日本代協企画環境委員会に報告し改善と再発防止の対策を行う。長期火災等の取扱種目の拡大については断固阻止の姿勢を継続する。 (4)団体契約・集団扱い・団体抜割引の適正な適用 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、問題事案があればブロック協議会を通じて日本代協企画環境委員会に報告する。											
共通化 標準化 への対応	通年											
	共通化・標準化を図ることで消費者（契約者）にメリットがあると考えられる事案を検討・集約し日本代協企画環境委員会に報告する。 検討に際して必要な視点は、以下の4点。 ■消費者（契約者）にとっての分かりやすさ・利便性の向上（トラブル、不信、無用なロードの抑制） ■代理店・募集人の業務効率化（顧客対応時間の確保・生産性向上） ■保険会社の業務効率化（収益改善、保険料引き上げ抑制） ■環境変化への対応（新たな共通化・標準化領域の検討）											
会員の声、思い を収集する取組み				アンケート 実施		アンケート 結果公表						
	環境が激変する中、会員の規模・特性に応じた課題・悩み・期待を収集するアンケートを実施し、代協ビジョンの論議、会員満足度の向上に活用する。 ■アンケート結果を通して、魅力があり役に立つ環境・組織を構築するために何が必要かを議論しさらなる活性化に繋げていく。 ■消費者から信頼され選ばれる目指すべき募集人・代理店となるための成長への道標（あるべき姿へのロードマップ）を日本代協企画環境委員会と連携し推進していく。 ■「チャネル間競争力強化策・消費者並びに契約者に代理店の価値を伝える施策」を日本代協企画環境委員会と連携し推進していく。											
消費者団体との 対話活動									全相協 総会参加			
	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、消費者の意向を情報収集し顧客本位の業務運営に役立てる。											

2. 教育委員会

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
委員会スケジュール	2		4	2		2	1	12	3	7	4	11
人材育成研修 の企画・運営	概要の 決定	理事会承認 支部へ案内	詳細 決定	参加者 確定	事前準備 完了	9/10-9/11 開催						
	①4月中に、実施場所、実施規模(人数)、メインセミナー講師を決めて手配する。 ②5月ブロック会議で承認を受けて、各支部に案内を行う。 ③7月中に各支部からの参加者を確定させ、最終に準備を行う。											
コンサルコース 受講者募集 ・ コンサル研修 運営						受講候補 リストアップ	受講案内	TELフォロー	コンサルコース募集期間			
	①9月中に委員が中心になり各支部にて受講会員をリストアップする。 ②10月中にリストアップした会員宛に受講の案内チラシを送付する。 ③11月中に委員が中心になりリストアップした会員にTELフォローを行う。12月中の目標達成を目指す。 ④リアル集合形式のセミナーについて、代替案としてオンラインセミナーやテキストのデジタル化の検討を進める。											
日本代協 アカデミー 普及・活用推進	← 会員へのプレゼン・PR強化 →				← 目標達成状況を確認しつつ対策の実施 →							
	①委員自身がエントリーする。 ②各募集人の年間教育計画を策定する。 ③実際に受講し、進捗を管理する。				登録会員の拡大および 各会員のID数を分析し 対策のPDCAを行う				⑤教育委員会にてアカデミー利用のデモを実施する ⑥自ら資質向上を図る代協会員を輩出し継続的に学ぶ風土を業界全体に広げる。			
TPのいる 代理店登録 推進 および整備				← TPのいる代理店未登録リストアップ →			← TPのいる代理店未登録のつぶしこみ →					

3. 組織委員会

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
委員会スケジュール	6	18	1	6		7	5	2	7	14	1	1
「仲間づくり①」	賠償 セミナー 通年 オープン セミナー											
組織委員会・支部の 連携強化 (正会員・特一会員)	■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、実践する。 ■各支部で作成する非会員（入会候補代理店）リストを、継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月に大阪代協としての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非会員集客対策を実践する。 ■日本代協主催の仲間づくりキャンペーンの目標を達成する。											
「仲間づくり②」	課支社長との関係作り 通年											
保険会社との 関係を活用した 仲間づくり推進 (正会員・特一会員)	■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。											
支部の活性化 推進 (含む若手、女性の参 加促進)	通年											
	■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。 ■既存会員に積極的に参加してもらえる支部会・女性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。 ■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。 ■事業活性化委員会と連携し、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。											
新入会員 オリエンテーション の実施推進	通年											
	■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、入会後直ちに実施する。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。											
BCP策定 「事業継続力強化計画」 認定	上期											
	■災害時における代理店内のBCPを策定し、「事業継続力強化計画認定」申請に繋げる。 ■自社にて認定を獲得し、お客様に伝え実践をサポートすることで、本業に役立てる。											

4. CSR委員会

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
委員会スケジュール	20		8	13		21	12	9		11	8	8
ぼうさい探検隊 継続取組 団体の開拓	タブレット 講習会							★ 提出期限				リーダー 説明会
	<目的>小学生在通学路や身近な場所に潜む交通災害・自然災害・犯罪などのリスクに気づき、その対応を探検した大人とともに確認する。「安全なまちづくり」への発展が期待でき、結果として地域社会への「防災・減災」に貢献できる。 ■「(専用)タブレットによるマップ作成」の操作・ノウハウを委員会メンバースタッフが習得できるよう「(専用)タブレット操作講習会」を損保協会様の協力を得て、早期の開催を目指す。 ■学校団体や子供会等へすそ野を広げるために「リーダー説明会」を年度内2月もしくは3月の開催を目指す。 ■目標件数は「日本代協目標件数」に準ずるものとするが、委員会としての目標件数は昨年度実績の6件以上と、する。											
大阪府建築 防災啓発員 制度の運営							認定 講習会					
	<目的>地震保険の付帯率向上に取組むとともに、感震ブレーカー、耐震化補助金の情報提供を行うことにより地域の防災・減災につなげる。 ■新規取得者は昨年通り100名を目指す。実施回数は1回とし、時期は10月を予定する。開催方法は状況を見極め、リアルまたはWebとする。 ■資格取得済みの啓発員にはメールによりアンケートおよび情報提供を実施する。											
御堂筋 クリーンイベント の運営		関係部署 挨拶		保険会社 説明会				★ 開催				
	■北御堂・大阪市役所・大阪市環境局へ挨拶を行う(関係部署挨拶) ■11月の開催を予定する。実施要領は例年通りとする。											
ハザードマップの 情宣と普及 (含むBCP策定協力)	上期											
	<目的>地域の災害リスクを消費者に認識してもらう。地域の防災・減災につなげる。 ■各支部にて「ハザードマップ活用基本ガイド」を活用した勉強会を開催する。 ■代協会員が日常行動の中で契約者にハザードマップを提示し、対話を行う習慣を定着させる。											
各種CSR活動 のとりまとめ						無保険車 撲滅	盗難 防止				大阪マラソン ボランティア	
	■上記活動の他に通年の活動として「高校出前講座」「大阪マラソン・団体ボランティア参加」がある。 ■「CSR委員会活動＝SDGs」の関係を、理解・共有し、活動の意義を再確認する。 ■委員会開催は基本的に開催月の第二火曜日とし参加者の意識の徹底を図る。											

5. 事業活性化委員会

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
委員会スケジュール			9			8			8		2	
大阪代協会員 であることの メリットの明確化 と周知の徹底	委員会の中で勉強会 各支部にて勉強会											
	①代協会員であることの差別化が図れるよう、会員のメリットをさらに充実化させる。 ②提携事業を含めた会員のメリットを周知・徹底させる。 ・「大阪代協ってなんなんだ？」パンフレットの内容を改善、充実させる。 ・大阪代協HPのコンテンツを理解し、内容の改善、充実を図る。 ・メリットであることが、事業活性化委員の腹に落ちるよう、委員会の中で勉強会を実施する。 ・委員が主導して支部内での勉強会、提携事業者説明会のアレンジを行う。											
収益事業 の再構築 と推進	整理・分析 絞り込み 目標設定と達成に向けた取組み											
	①収益事業の実態を整理し分析を行う。 ②アンケート等の方法で会員のニーズを把握しながら、重点的に周知徹底する事業を絞り込む。 ③重点取組み事業において目標設定を行い、結果を追求する。											
自動車関連 以外の 提携事業 の検討	セクスイハイム提携 住宅修理業者との提携模索											
	①衣住関連の提携を検討する。その手始めとして、懸案のセクスイハイム社との提携を行う。 ②近い将来必ず来るであろう大災害に備え、住宅修理業者の提携を検討する。											

(資料１０) 所属保険会社並びに支部別会員数表

2021年3月31日現在

支部 損保	東 大 阪	北 大 阪	北 摂 野	京 阪	船 場	阿 部 野	東 大 阪	南 大 阪	堺	和 泉	計
損保ジャパン	23	16	20	27	48	15	22	8	35	29	243
東京海上日動	23	11	23	28	30	29	18	20	20	24	226
三井住友海上	24	16	27	16	16	16	16	2	25	9	167
あいおいニッセイ同和	18	6	8	10	10	5	6	1	17	10	91
AIG損保	2	4	11	3	5	7	2	1	10	6	51
日新火災	1	15	2	5	3	1	3		8	4	42
共栄火災	5	3	3			1	2			6	20
楽天損保	1	1			1						3
セコム損保	1	1			1		1				4
Chubb損保					1						
計	98	73	94	89	115	74	70	32	115	88	848

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関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関係遮断に向けて断固たる対応を行う。

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) 法令の遵守
保険業法およびその他の法令を遵守する。

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会員会社は、損害保険業に対する公共の信頼を維持し、業務の適切性および健全性を確保するため、以下に基づき、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向けて断固たる対応を行う。

1. 組織としての対応

倫理規定、行動規範、社内規則等に明文の根拠を設け、担当者や担当部署だけに任せずに、代表取締役等の経営トップ以下、組織全体として対応する。また、反社会的勢力による不当要求に対応する役職員等の安全を確保する。

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する。

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(提携先を通じた取引を含む)を含めて、一切の関係を持たない。また、反社会的勢力による不当要求等は断固拒絶する。

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う。

5. 裏取引や資金提供の禁止

反社会的勢力による不当要求が、事業活動上の不祥事や役職員等の不祥事を理由とする場合であっても、事実を隠蔽するための裏取引を絶対に行わない。また、反社会的勢力への資金提供は絶対に行わない。

一般社団法人 日本損害保険代理業協会

通常総会会場 ご案内図

あいおいニッセイ同和損保
フェニックスタワー 16階 大会議室
大阪市北区西天満 4-15-10



最寄り駅 (いずれも徒歩 10 分圏内)

- ・ JR大阪駅、東西線北新地駅
- ・ 地下鉄谷町線東梅田駅、御堂筋線梅田駅、四つ橋線西梅田駅
- ・ 阪急線、阪神線大阪梅田駅

一般社団法人 大阪損害保険代理業協会