

事業活性化委員会 2022年度事業計画&PDCAシート

2月9日(水)提出締切

2022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		24												
理事会スケジュール	20	18	22	20		14	19	9	21	18	15	15		
委員会スケジュール			9 委員オリエンテーション	6(水)		7(水)			7(水)		2(木)			
大阪代協の パーパス	<p align="center">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 ～お客様は信頼できる募集人を介して保険に入った方が安心し満足度が高い～</p>													
大阪代協会員である 事のメリットの明確化 と周知の徹底	委員会内勉強会				各支部での勉強会									
	①提携事業を推進する目的を明確化する勉強会の実施 ◆保険外の収益力を向上させるとともに、様々なサービス、ソリューションを提供することで、保険販売だけでなく総合サービス業としての「強みの発揮」「差別化」を可能とし、お客様からのさらなる支持の獲得につなげる。提携企業とのネットワークを活用してお客様の「役に立つ」「信頼される募集人」としての立場を確固たるものとし、職業魅力の向上を実現させる。 ②「大阪代協ってなんなんだ？」パンフレットを活用した支部勉強会の実施(委員会メンバー、もしくは提携企業様が講師)													
会員アンケートを活用し、認知度向上、 およびラインナップの 見直し実施				アンケート 実施		アンケート 集約								
	◆全会員アンケート(企画環境委員会と連携)を実施し、会員における提携事業の認知度、利用経験、有用性等の意見を集約する。 ◆アンケート結果に基づき、提携事業ごとのランク付け(①更に推進する、②今一度認知度向上させる、③推進しない、等)および、今後の対応方法を検討する。													
チャネル間競争力強化に 寄与する提携の 推進	通期に渡り、提携企業の模索を行う。													
	◆プロフェッショナルな保険代理店の強みは、強固な顧客グリップ力である。一部の商品やサービスに付帯して保険を販売している代理店とは全く異なる。 ◆さらに、「うちの保険代理店に相談したら、大概情報くれるで♪」と言われる代理店を目指すことが、関係の深さ+αとしてリスペクトが加わり競争力強化につながる。 ◆故に、保険との親和性の有無に関わらず、ご縁を頂いた優良、真面目な企業様であれば、「何か提携できないか？」という視点で検討を行う。具体的には、相続対策、事業承継、自然災害対策、健康対策を中心に検討を行う。													