

# 2019年度事業計画書

2019年4月1日から  
2020年3月31日まで

2019年度において、次のとおり事業を実施します。

## 1. 公益目的事業

### (1) 講座・セミナー・育成に関する事業

#### ①国内研修会

- ・海外の保険監督官庁や保険会社などの役職員を対象として、別紙（次頁）に掲げる内容で研修会を開催

#### ②海外研修会等

- ・モンゴルもしくはインドネシアにて、保険監督官庁や保険会社などの役職員を対象として、研修会開催を検討
- ・その他研修準備等のため、海外出張を実施

#### ③懸賞論文及びセミナー等保険リテラシー向上のための取組

- ・開発途上にある国や地域から日本への留学生を対象とした懸賞論文及びセミナーの実施
- ・国内の大学において主に留学生を対象とした生命保険関係のセミナーの実施
- ・フィリピンにおいて主に高校生を対象とした保険リテラシー向上のためのセミナー及び作文コンテストの実施
- ・その他保険リテラシー向上のための取組の検討

### (2) 調査・資料収集に関する事業

～ (1) の各項目に付帯する事業と位置付け～

#### ①情報提供等

- ・財団の事業活動等に関する情報や、(2) ②に記載する各国の保険事情調査内容等をインターネットを通じて提供（ホームページ <http://www.falia.or.jp/>）
- ・メールマガジンの発信

#### ②海外保険事情の情報収集

- ・研修参加各国の保険市場ファンダメンタルズ情報（制度・構造・動向等）の収集・分析・比較研究等

## 2. 法人（管理部門）

総務・会計・企画業務の特記事項として次の業務を実施

- ・公益財団法人としての適切な運営
- ・海外からの研修参加者についてリスク管理体制の強化
- ・情報管理体制の強化
- ・東アジア保険会議に参加

以上

## 2019年度 国内研修会

区分	対象	研修会名	テーマ	フォーカス	研修期間	招致人員
国内研修会	管理職	高齢化社会の進展を踏まえた商品開発戦略コース	高齢化の進行と生命保険会社の商品戦略	高齢化社会の現状、市場環境に応じた商品戦略、保険会社の新たな試み	5月 5日間程度	約25名
		顧客サービスと顧客満足度向上への取組コース	生命保険会社の顧客サービスと顧客満足度向上への取組	顧客サービスの理念と具体的取組、顧客満足の追求による差別化	7月 5日間程度	約25名
		販売チャネルと個人保険販売戦略コース	チャネル戦略とチャネル特性に対応した商品戦略	専業外務員、銀行窓販、独立代理店等の各チャネルへの取組と商品戦略	9月 1週間程度	約30名
		リスク管理コース	生命保険会社におけるリスク管理	全社的リスク管理における最新の取組とベストプラクティスの共有化	11月 1週間程度	約30名
個別研修会		ミャンマー保険行政担当者研修	個別の要望に応じて決定		12月上旬～12月中旬 5日程度	約3名