

2022年11月

代理店経営者さま

## 「監査フォロー検証」導入のご提案

日本創倫株式会社

代表取締役 山本 秀樹

拝啓 貴社益々ご隆盛のこととお慶び申し上げます。

日頃は弊社業務に関しまして格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

さて、保険業法改正から6年が経過し、保険代理店には体制整備（P・D）から態勢整備（C・A）の充実が求められています。規定やマニュアルを整備（P）し、実行（D）するだけでなく、監査や点検によるチェック体制（C）と確認された課題を改善する仕組み（A）の構築が必要になってまいりました。

これまで弊社では、代理店様のC・A対策の支援として、『訪問監査』（会員様継続実施）と『フォロー検証』（別申込み）を用意させていただいていましたが、『訪問監査』と『フォロー検証』を貴社の年間の監査計画に組み込んでいただき、『訪問監査』と『フォロー検証』継続実施いただくことで内部監査体制の充実を図っていただく体制のご提案をさせていただきたくご案内いたします。

敬具

### 【監査フォロー検証の目的】

内部監査で確認された改善項目について、PDCAを回す中で適切に改善が図られているかを検証します。改善プランは適切か。課題内容や改善プランは全社員に周知され改善は進んでいるか等を確認し、改善が進んでいない場合や、再発が起きている場合はその原因を確認します。

### 【監査フォロー検証の効果、導入メリット】

- 👉 『訪問監査』と『フォロー検証』を6か月サイクルで実施するため、是正・改善を適切かつ迅速に進めることができます。（PDCAサイクル回す体制が構築できます。）
- 👉 弊社担当オフィサーと是正・改善プログラムを共有して計画的かつ実効性の有る是正・改善を行うことができます。
- 👉 『訪問監査』と『フォロー検証』で確認された課題に対する是正・改善に関する相談や質問は、弊社が提供するQ&A管理表を活用していつでも支援サポートを受けることができます。
- 👉 自社の事業計画の中に監査計画として『訪問監査』と『フォロー検証』を採用することにより監査の重要性が明確になります。

### 【監査フォロー検証の費用】

#### 1. 単年度実施の場合

訪問によるフォロー検証(基本1日)および検証報告(報告書作成)で、基本15万円(税別)+宿泊・交通費(実費)となります。

#### 2. 『訪問監査』と『フォロー検証』を継続実施する場合

お支払いいただいている毎月の代理店サポート倶楽部の会費に1万円加算+宿泊・交通費(実費)となります。

※訪問によるフォロー検証(基本1日)および検証報告(報告書作成)は単年度実施と同様。

### 《代理店監査・監査フォロー検証》スケジュール(例)

◆代理店監査・監査フォロー検証の計画・是正改善PDCAサイクル(例:6月監査実施→6ヶ月後の12月フォロー検証実施)

項目	2020年												2021年			
	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4			
【目的】:体制整備の現状把握 ⇒内部監査(自己or外部)検討・計画	検討															
P: 監査計画・社内打合せ(約1ヶ月前) ⇒代理店監査の業務委託契約(申込み)		P 計画														
D: 監査社内通知・事前整備(監査約1ヶ月前) ⇒監査・事前準備資料一覧を点検・整備			D 整備													
C: 監査実施および報告(監査約2週間後) ⇒監査実施(ヒアリング、現物確認)、結果報告、評価、是正・改善提案				C 監査												
A: 不十分な課題改善(監査より3ヶ月以内) ⇒自店による是正・改善計画の策定・実行				A自店は正・改善												
F: フォロー検証実施(監査より基本6ヶ月後) ⇒指摘・改善事項の是正・改善検証実施									F 検証	A自店は正・改善						
・次年度の監査検討・計画(継続監査)													計画			