

# 北海道ブロック人材育成研修会報告

平成 17 年 11 月 17 日 (木) 13:00 から  
18 日 (金) 12:00 まで  
シャトレゼ ガトーキングダムサッポロ

## 第 1 日目 参加者 41 名

13:00 開 会 北海道代協会長挨拶 オリエンテーション

13:30 第 1 講義 「日本代協の現状と課題」  
日本代協常務理事 高梨 重勝

14:45 第 2 講義 「単位代協の法人化について」  
日本代協理事 向出 明彦

15:30 グループ討議

<テーマ 支部の問題点や悩み>

- ・代理店（会員）が高齢化又は合併による代理店数の減少で増強運動が難しい
- ・メリットは会員が創る代理店賠償の P R
- ・会費に対し一般会員が思う様な活動内容になっているか
- ・会費の問題でほとんどが日本代協と北海道代協会費になり支部活動が出来ていない
- ・未活動の会員をどうやって活性化させるか
- ・支部にはほとんど若い会員がいない
- ・いつも同じメンバーだけが活動している
- ・地域的にも集合するのが大変である
- ・会員としてのメリットを紹介するのが大変である

<テーマ 支部活動の活性化>

- ・各保険会社の主力代理店へ協力を求め会員の増強をはかる

- ・各支部で青年部会をスタートさせる
- ・未活動会員の参加を促がすために親睦活動をする
- ・若い会員や新入会員に新たな会員獲得に活動してもらう
- ・会員一人一人の意見を尊重する活動
- ・人材の発掘名前だけの幹事は退任してもらう
- ・支部の幹事会に一般会員もオブザーバー参加してもらい日々の活動をアピールする
- ・一般会員とのコミュニケーションをとる
- ・支部同志が交流できる活動を考える
- ・新聞広告など積極的に取り入れる
- ・保険会社に働きかけ「認定保険代理士」「代理店賠償」を非会員や研修生にPRしてもらう
- ・情報の共有化（支部会員や支部同志）
- ・インターネットを使って情報を早く取得する

<テーマ 北海道代協の理想とするあり方について>

- ・道内各支部が活性化すると北海道代協も強くなる
- ・共通の全道展開をし「北海道代協」のイメージをPR（タオルボランティア）
- ・収益事業を全道レベルで考えたらどうか
- ・代理店は必ず代協に加入しなければならない様にすれば良い
- ・全道ネットでお客サービスが出来れば良い
- ・非営利から収益事業を柱に
- ・非会員との差別化（メリットある代協に）
- ・本部の活動が代理店（会員）よりで願いたい
- ・北海道代協でメールを配信しているが、動画で配信する事によりメールを見る率がUP
- ・一般会員への情報提示
- ・ブロック協議会をオープンにする
- ・ホームページに掲示板を設置する
- ・メール等での情報交換をする

18:00 第1日目 終了

19:00 懇談夕食会

## 第2日目 参加者39名

9:00 第3講義 「リーダーのタイプと必要条件」  
北海道代協帯広支部顧問 遠藤 総一

10:00 第4講義 「日本代協が考える教育事業」  
日本代協教育委員 壽時 康二

10:45 グループ討議

<テーマ 人材育成研修会の感想要望>

- ・ 共通の問題意識を持つ事が出来た
- ・ ブロック内のコミュニケーションをもつと活発にする
- ・ 他損保の動向や各支部の問題点が聞けた
- ・ 人材育成セミナーを4年に1度でなく各会員が有償で2年に1度開催し若い人材育成
- ・ いろいろな情報を得ることができたもっと突っ込んだ内容が聞きたかった
- ・ 組織の活性化が出来なければ駄目だと再認識した
- ・ 今回の人材育成研修会では各支部の役員が多いが一般会員の参加も必要ではないか
- ・ 研修内容を支部に持ち帰り代協活動をよく理解してもらう
- ・ 内部講師で費用が少なくて済みリーダー育成という意味でも有効であった
- ・ 会員増強につながる施策の話をもう少し出来れば良かった
- ・ 当初研修目的が代理店リーダーなのか代協リーダーなのか絞れなかった
- ・ 研修は4年でなく1年毎に行うことが代協活動の引継ぎ発展に必要ではないか

11:45 閉会

