

平成 18 年 10 月 3 日 (火)  
**保険大学セミナー 第 9 期 1 回目**  
会場：札幌ロイヤルホテル 受講：32 名

コース - 1 「保険の概要」 川島 講師

( 基本認識 )

- ◆ 大変勉強になりました。
- ◆ ポイントが分かりやすく、説明が上手でした。
- ◆ よくある FP 的なセミナーにはない、保険特化した内容が新鮮だった。
- ◆ 保険大学セミナーの第 1 回目の講義に際し、今後、弊社が代理店として生き残るための決意を新たにしました。
- ◆ 概要、内容の割に時間が少なすぎる様に思います。
- ◆ 分かりやすく説明いただいたが、もう少し時間をとって欲しい。
- ◆ 基本知識として初めての事ばかり、何事にも基本は大切だと思います。少ない時間の中で最大にお話をして頂いたと思います。
- ◆ 10 時間かかる内容を 2 時間で説明して頂き、大変だったと思いますが、ポイントが理解でき分かりやすかったです。保険の歴史を学べたのもプラスになりました。
- ◆ とても聞きやすく、内容も理解出来る単語を使い、良かったです。2~3 人コックリしている人もいたが、全体的にエアコンが効いていて寒かった。
- ◆ 今一度、代理店像を見直す機会が出来た。
- ◆ 現在の代理店のあり方について参考になった。
- ◆ 業界の歴史や現状について勉強になりました。
- ◆ 歴史や現状など、知らない事があり為になりました。
- ◆ 保険の歴史と日本の置かれた位置が為になった。
- ◆ 保険の歴史と世界の保険業界の事が知れて、勉強になった。
- ◆ 保険の歴史や海外の現状が大変勉強になりました。これからの営業に役立つ講義でした。ありがとうございます。
- ◆ 保険の基礎から再認識する事が出来た。また、海外の保険会社事情、大変楽しく聞く事ができました。
- ◆ 外国の保険事情など大変参考になった。
- ◆ 普段では勉強できない事を教えて頂きました。世界の保険の事がいろいろと分かりました。
- ◆ 普段の損保会社の研修では聞くことの出来ない保険の歴史や、業界全体の分析など、大変参考になりました。
- ◆ 保険の歴史など、普段気にしない情報が興味深かった。現状データ等も有意義で活用できそうだ。
- ◆ 普段の営業ではまず勉強しない歴史について、学習出来て良かった。データ集も営業活動に役立つと思う。
- ◆ 保険の歴史などが分かり、改めて勉強になりました。
- ◆ 今まで聞いた事のない話が聞けて良かったです。保険の歴史の話は、初めてでした。
- ◆ 保険の歴史を知る事で、改めて、保険の大切さ、素晴らしさを認識できた。
- ◆ 保険の歴史については、プロとしての知識として絶対に必要と感じた。大変勉強になった。
- ◆ 現代保険に至るまでの歴史や基本となるシステムなど、新たな知識を得た。今後の営業の知識になった。

( 問題意識 )

- ◆ 今後の接客に役に立たせてもらいます。
- ◆ とても分かりやすい講義と見やすいレジュメ、ありがとうございました。参考にさせていただきます。
- ◆ 普段あまり考える事もなく、聞く事もないお話だったので、今後の活動のうんちく話として活用しようと思います。
- ◆ 保険の歴史が大変参考になりました。まだまだ目先の事ばかりしか見えていないので、こういう流れの重みを理解しながら日々の活動につなげていきたいです。

( 要望・その他 )

- ◆ 資料のP数等、目を移す機会が多いため集中力に欠けた。



## コース - 1 「代理店の使命と役割」 山田 講師

### ( 基本認識 )

非常に分かりやすい説明で意識向上できた。  
レジュメでの説明は簡単で良かった。  
パワーポイントが分かりやすく、経営者に聞かせたい内容でした。  
経営方針の勉強になりました。  
良い話でした...が、良く聞く話でもあった。  
改めて、初心に戻って仕事に取り組む意欲が湧く、充実した内容だと思う。  
再認識した事やおろそかにしていた事等、参考になりました。  
研修生時代の3年間で学んでいたが、日々の営業活動で忘れがちだった事の再認識をした。  
仕事を始めた時に社長が良く言っていたことを思い出しました。当たり前なのに出来てない事、やっているつもりで出来てない事があると思いました。  
現在、代理店が抱えている問題点など、いろいろ考えさせられる点が改めて実感しました。  
自分の使命と役割は何か、考えさせられます。  
セミナー受講によって、経営者としての使命を見つめ直すキッカケになると感じました。  
正に、これからの代理店の使命と役割について実感させられました。代理店も進化しなければいけないと実感しました。  
使命と役割について、当社も設立して日が浅く、これから本来の Ag の姿にすべく、大切な内容の講義でした。  
保険の代理店としての使命感、顧客満足の為に何をすべきかが良く理解できた。  
法人化する際の心構えや経営理念等、非常に為になった。特に ES については、新鮮な響きがあった。  
CS の為の ES の向上は、本当に大切だと思います。全てにおいて「信頼」というものが大切だということが改めて分かりました。  
窓販が本格化してくる中、顧客に対しての CS の向上を前提に、生き残りの時代であると思った。  
CS について再認識させて頂きました。プロ Ag として、変わり続ける難しさを感じています。  
CS について何度か講話も参加しました。再度、保険の面での CS の必要性を認識しました。  
ありがとうございます。  
お客様の真理が改めて確認出来ました。

### ( 問題意識 )

- ◆ 経営理念を見直します。
- ◆ 経営理念を今後考え、従業員を教育する。
- ◆ しっかりと理念を持って、私がやるべきことを改めて考え直そうと思いました。
- ◆ CS について、日頃から頭の片隅に入れて営業しようと思った。経営理念も自分なりに考えてみようと思う。
- ◆ 満期継続を、いつの間にか当然のように手続きしていたように思う。改めて CS を考えて代理店活動を行っていきたい。
- ◆ CS 活動とはいかなる物かを改めて考えさせられました。常に何を求めているのかを考え、活動していきたいです。
- ◆ 100 - 1 = 0 にならぬ様に努力する。ネットワーク作りを構築中！
- ◆ 自己啓発になり、大変「ヤル気」が起きました。これから、礼状も出していこうと思います。

( 要望・その他 )

- ◆ 良く準備されたレジユメだと思いましたが、字が少し大きすぎると思います。もう少し成功例などを示して欲しかった。
- ◆ リッツカールトンホテルの話は、ホテルを知らないのでイメージしにくかった。パワーポイントの文字の色が見にくいですよ。話にメリハリがあり、とても聞きやすかった。
- ◆ ホワイトボードは、必要？セミナーテキストは使わない？九州弁のアクセントは、いい味です！聞き取りやすく、good！！

