

平成 18 年 10 月 4 日 (水)
保険大学セミナー 8 期 3 回目
会場：札幌ロイヤルホテル 受講：34 名

コース - 3 「保険業法の概要」
コース - 4 「代理店委託契約書」 高崎 講師

(基本認識)

- ◆ とても勉強になりました。
- ◆ 大変勉強になりました。
- ◆ 参考になりました。
- ◆ 代理店は、難しいと思いました。
- ◆ 保険大学も、だんだんと内容も難しくなって来ていて大変です。
- ◆ 難しいテーマでしたが、要領良く重点的に説明してもらい、何とか 90 点取れた。
- ◆ 要点がまとめられ、レジュメも良く出来ていて、理解しやすい。
- ◆ 話し方にメリハリがあり、図解での説明がとても分かりやすい。メモしようとする事項が、レジュメでしっかりまとめられていた。
- ◆ 範囲が広すぎて時間が足りない。
- ◆ 時間の割にボリュームが多かった。
- ◆ 保険業法に関しては、時間的にももう少しあった方が良かったのでは、と思います。
- ◆ 保険業法の概要という事で、とても 2 時間では収まらない感じがしたので、時間があれば勉強したいです。
- ◆ 保険業法の再認識。マメテストにて再確認。
- ◆ 法律って、まともにやっている人にとっては、嫌なものです。
- ◆ 保険業法や代理店委託について、自分が知識不足である事が良く分かった。
- ◆ 代理店は、競業禁止義務を負っているのは知らなかった。契約書上だけだと思っていました。
- ◆ 今一度、改めて代理店の委託や保険業法について、大変勉強になりました。
- ◆ 大変分かりやすい内容でした。委託契約書の大切さについて再確認できた。
- ◆ 代理店委託契約書の重要性が良く理解できました。
- ◆ 特に、代理店としての大切な業務保険内容を見直して、お客様にきちんと説明し、契約する大切さを学びました。
- ◆ これだけ、不払い、業務停止命令が出ている中、乗合を禁止している保険会社も勝手である。
- ◆ 誤解させるおそれのある比較説明・表示、特別利益の提供。
- ◆ 最近、各保険会社よりコンプライアンス研修案内が多く、乗合会社数こなすのに時間がとられるので、代申会社のみにならないでしょうか。
- ◆ 席が広くて、受講しやすかった。前会場のロイトンホテルは、狭くて大変だった。

(問題意識)

- ◆ 難しかったです。テキストを再度読み直します。
- ◆ ボリュームも多く、専門的で難しかったです。復習します。
- ◆ 保険業法のテキストを読み(見)直してみます。知らない事が多過ぎます。
- ◆ 保険業法については、まだまだ勉強不足かなあ? 帰って復習をしなければと思います。
- ◆ 業法に関しては、守らなければならない事であって、また、学ばなければ当然分からない問題です。知識を得るにはこの様な場も必要ですが、勉強が一番です。常に勉強です。

- ◆ 委託契約書を一度読んでみようと思いました。
- ◆ 今一度、代理店委託契約書をチェックする等、早速したいと思います。
- ◆ これを機会に委託契約書を良く読んでみます。とても分かりやすいお話でした。

(要望・その他)

- ◆ 速過ぎて理解するのが大変でした。
- ◆ もう少し、ストーリー性が欲しい。スピードが速いので忙しい。テストは良いと思う。自分もポイントが確認できる。



コース - 3 「代理店のマーケティング戦略」 中村 講師

(基本認識)

- ◆ 大変勉強になりました。
- ◆ 大変参考になりました。
- ◆ 大変分かりやすく、参考になりました。
- ◆ 分かりやすかったです。大変はっきりとしていて、難しそうなのですが、単純明確で大変参考になりました。
- ◆ まるでビデオを見ているようでした。
- ◆ スライドを活用して、分かりやすいセミナーでした。
- ◆ 完璧な時間配分、良くまとまったパワーポイント資料で、理解しやすい内容でした。
- ◆ 今後の経営に大変役立ちました。中村先生のパソコン活用度にびっくりしました。(スライドの達人ですね。)
- ◆ ストーリー性があり、頭に入りやすい。まさに、立て板に水。(やや過ぎるか?)しかし、CPにこれ程長けなければと思う。
- ◆ 会場に余裕があって良い。(広い。)講師が分かりやすい説明だった。
- ◆ テキストのなぞり講座で、さほど面白くなかったが、短時間での説明は大変だと思いました。
- ◆ 進む道が見えてきたと思いました。
- ◆ 営業の仕方を考え直す必要があると再認した。
- ◆ マーケティング戦略の必要性が、現 ICTにあることの意味。
- ◆ マーケティングの進化に驚きました。個客対応も変わっている事が実感出来ました。
- ◆ マーケティング戦略というと、とても難しく考えていたが、日頃の業務をアップさせていきながら取り掛かっていけばいいと思いました。
- ◆ 現在、我社で行っているマーケティングが間違っていない事を再確認致しました。
- ◆ マーケティングのことも少し分かったが、これからの代理店のあり方も理解出来たように思います。
- ◆ 今一度、これからの代理店経営について、やはり顧客満足など、初心に戻り確認が出来ました。
- ◆ 超保険は、良い商品なのですね。
- ◆ 自分が代理店をしていなかったら、どこへ保険に入るかを考えた。
- ◆ 結局、私にとって多種目販売率 50%超えている者として、何をすべき事が、ヤレヤレです。

(問題意識)

- ◆ 活動拠点、会社の経営方針、個人の営業方針を考慮し、バランスの良い活動ができればと思います。
- ◆ 生き残りの厳しい中で、本日のマーケティング戦略が、今後の課題となると思います。自社に戻り活用させていただきます。
- ◆ これまでの戦略とこれからすべき戦略が分かりやすく、早速実践できるよう努力します。
- ◆ マーケティング戦略、非常に為になりました。少しでも近づけるように頑張っていきたいです。
- ◆ コンシェルジュ・エージェントを目指して頑張ります。
- ◆ コンシェルジュ・エージェントとして、個客に感動を与えていきます。
- ◆ コンシェルジュ・エージェントを目指し、ナンバーワンからオンリーワンを頑張ります。

- ◆ 対面を大切に頑張ります。
- ◆ これからは、顧客にどのようなサービスを提供していくのかを良く考えて、喜ばれるようにしたい。
- ◆ 顧客を囲い込まず、顧客に囲い込まれる代理店を目指します。顧客維持をもっと念頭におこそうと思います。

(要望・その他)

- ◆ 大変勉強になりました。代協の係の人が、先生が話している時にチラチラ歩いているのは良くないと思う。講義をせかしている様で落ち着かない。我々も気が散る。
- ◆ 参考になりませんでした。何か違和感があります。理論と分析の話は、いい(×)です。

