

平成19年4月17日(火)  
日本代協保険大学セミナー 第9期2回目  
受講：31名 (札幌ロイヤルホテル)

(第9期) コースI-2 「日本代協の歴史と活動」 福澤 講師

(基本認識)



- ◆ 代協の働き等、非常におもしろい話でありました。
- ◆ 日本代協の今後の課題などや現状が分かりました。
- ◆ 代協の今後の指針等、理解出来た。
- ◆ 大変熱のこもったお話し方で、代協についての意識が高まった。
- ◆ 代協の歴史、活動の講話を聞き、改めて代協の役割や位置付けを再確認することが出来ました。
- ◆ 代協の行っている活動等、普段では分からない事が多く、とても勉強になりました。
- ◆ 代協活動内容、歴史、現在、取り組んでいる課題と活動の一部を聞く事で、今後の活動の勉強になった。
- ◆ 日本代協の生い立ち、歴史、それに現状が、良く分かりました。また、代理店のこれから越えていかなければならないハードルも見えてきました。
- ◆ ・日本代協の歴史、今後の日本代協の進む道等が良く分かった。  
・今後の代理店進路及び、自由化にともなう流れが分かりやすかった。
- ◆ 代協の活動については、今まであまり知らなかった部分がありましたが、今回の研修で知ることができました。また、様々な団体に対しても働きかけをしていると実感しました。
- ◆ 1.日本代協の歴史が、昭和15年からと古い歴史があり、多くの会社、人が関わっているとは思わなかった。  
2.日本代協としての課題については、まだまだ多くの問題があると思いました。(銀行窓販等)  
3.銀行ウオッチングの話は、初めて聞きました。もっと話を！！
- ◆ 銀行窓販全面解禁反対の熱い思いは、頭が上がりません。
- ◆ 銀行窓販や、郵政民営化の対応などについての活動内容が勉強になった。
- ◆ 問題点である銀行の窓販、郵便局の保険販売等の対応の日本代協の動きが分かった。
- ◆ 銀行窓販や郵便局の動向などから、自社Agマーケットへの影響は、大変気になるところです。

- ◆ 現在の郵政の自動車保険の販売について、そして、銀行窓販について、新しい情報が得られ、それに対しての、代協が行っている活動について詳しく勉強できて、良かったです。
- ◆ 今回、会員実態調査の中身を見て、改めて代理店の大型化、使用人の資質が大切であると思った。
- ◆ 今回の受講は、代協に入会した時にするべきと思います。
- ◆ 何度も聞いた話ばかりでつまらなかった。

( 問題意識 )



- ◆ 今後の代理店経営について、真剣に取り組んでいきたいと思いました。
- ◆ 厳しさを増す環境を改めて感じ、代理店としての役割をしっかりと認識し、活動していきたい。
- ◆ 膨大な内容を短時間にまとめられ、ご説明頂きありがとうございました。今後、充分勉強しなくてははいけないと思いました。
- ◆ 代理店の現状としては、厳しい状況ではあるが、そうも言ってもらえないので、この大学で知識を身に付け、プロとして一歩前進！
- ◆ 日本代協の歴史は、素晴らしいものでした。今後は、銀行窓販や郵政に対しても、自ら対応策を考えて行動していきたいです。
- ◆ 代協の歴史と今後の多くの課題に触れ、その活動に積極的に参加しなければならないと感じました。
- ◆ 日本代協の過去の成果について良く理解できた。と同時に、末端会員まで伝わっていないのが残念と感じた。代協が一枚岩となるためには、このあたりが課題だろう。
- ◆ 代協の課題が山積みになっていますが、今後の代協の活動に期待しております。

( 要望・その他 )

- ◆ 異業種との共存は？
- ◆ この講義は、通信では対応できないのでしょうか。
- ◆ 日本代協の取組みが分かった。代協の力になる政治家を具体的に教えて欲しかった。
- ◆ 日本代協の具体的な活動が理解できました。手数料問題について、もう少し深く聞きたかったです。