

北海道ブロック 平成 19 年 10 月 15 日 (センチュリーロイヤルホテル)

(第 10 期)

コース I - 1 「保険の概要」

川島講師

(基本認識)

- ◆ レジュメがあったのが良かった。
- ◆ 理念を持つ上で参考になった。
- ◆ とても聞きやすく、大変勉強になりました。
- ◆ トリビア的话题が良かった。聞きやすい話し方であった。
- ◆ とてもすっきり簡潔に講義が行われ、良かったと思います。居眠りが心配でしたが、それもなく、ほっとしました。
- ◆ 普段の営業活動では全く得られない知識を得られ、大変有意義でした。全くこのような知識のなかった自分が恥ずかしく思います。
- ◆ 概要についてよく理解できました。保険に対する考え方等。
- ◆
- ◆ 業界の現状等、資料を含めての講義はよかったと思う。
- ◆ 保険のしくみ、歴史について理解できました。また、データ、資料等を用いての説明だったのでとても分かりやすかったです。
- ◆ 保険の歴史や社会的使命等を、改めて認識する事ができました。また、データ等を使った説明は非常に分かりやすかったです。
- ◆ 時間が足りなかったと思います。けれども、今現在の保険業界の状況を聞いて良かったと思います。(特に他の国の状況)
- ◆ 保険の歴史、マーケット動向等、普段の営業実務では殆ど触れる部分のない講義を聞いて大変参考になった。
- ◆ 保険業界の周辺知識、歴史、現在まで、あまり聞くことが出来なかった事が多数ありましたので、知識の習得として非常に良かったです。
- ◆ 保険販売をしていて、保険の歴史等学ぶ機会もなく今日までできましたので、今回は大変勉強になりました。又、業界周辺情報も、新聞ニュース等で断片的にしかとらえていなかったもので、時系列的に学べ、良かったです。
- ◆ 歴史の所が興味深かったです。



- ◆ 知らない事が多くあった。歴史は興味深かった。
- ◆ 保険の歴史、大変勉強になった。
- ◆ 保険の歴史について大変勉強になりました。
- ◆ 保険の歴史の深さ、仕組み等、勉強になりました。
- ◆ 保険の歴史をこういった場で勉強させていただき、大変参考になりました。
- ◆ 保険の歴史が奥深いものだと実感しました。
- ◆ 保険の歴史がとても分かりやすく、日本とも比較でき、良かったです。
- ◆ 声の質、高さ、大きさがほどほどで、聞きやすい講師でした。あまり、保険の歴史について改めて勉強することがなかったので、その点目新しかったです。
- ◆ 保険の歴史は大変興味深いものでした。保険が人間の生活において、なくてはならないものだとことを再認識しました。
- ◆ 改めて保険の歴史にふれ、人が本当に必要なモノとして発展してきたのだと感じた。我々が今、おかれている現状が再認識でき、今後の仕事への意欲を高める講義でした。
- ◆ 保険業界の生い立ちの再確認ができた。ユーザーは業界のことをあまり知らないので、豆知識として利用価値があると思われる。
- ◆ 選ばれる代理店の時代が来たと思います。通販に勝つために、・お客様の満足・高度な専門家・強い倫理観・保険会社との信頼、大切だと思います。

(問題意識)

- ◆ セミナーを受けて、保険の仕組み等改めて勉強になり、今後の仕事につなげたい。
- ◆ 今後、代理店での活動に活かしていきたいと思えます。大変参考になる講義でした。
- ◆ 保険の概要という事で、保険の歴史やデータ等を使っての講義でしたが、歴史と現在の情報をよく把握して、自分の営業に活かしていきたいと思えます。
- ◆ 日常業務では学ぶ事のない内容が多く、大変興味深く思いました。しっかり復習したいと思います。



(要望・その他)

- ◆ 説明の展開や区切りがなく、分かりづらかった。
- ◆ データは改めて考えるのに役立った。但し、全体像はつかみ難かった。
- ◆ 保険の歴史、現状、今後と、分かりやすく、参考になった。出来れば、代理店の今後について、もっと掘り下げて講義いただければと思う。
- ◆ 保険の歴史、現状が少し理解できた。業界の未来をもっとデータ等踏まえ知りたい。
- ◆ 世界の現状と日本における保険代理店の現状、これからの代理店としての在り方や保険会社がこれからおこなう事を話してほしい思いもあった。

北海道ブロック 平成 19 年 10 月 15 日 (センチュリーロイヤルホテル)

(第 10 期) コースⅡ-1 「代理店の使命と役割」 山田講師

(基本認識)

- ◆ 理解しやすい良い講義でした。
- ◆ 非常に分かりやすい説明と内容で聞きごたえがあった。
- ◆ 具体的な事例を交えてお話いただき、とても分かりやすい講義だった。
- ◆ すぐに役立つ話が聞けてよかったです。
- ◆ とても役に立つと感じた。テキストを見ながらではないので眠くなくて良かった。(顔を上に上げて聞いた。)
- ◆ 私は従業員なので関係無いと思っていましたが、大変ためになるお話を楽しく聴かせていただきました。
- ◆ 今後、仕事をする上での心構えが出来ました。分かりやすく、聞きやすかった。
- ◆ 大変勉強になりました。分かりやすくとても良かったと思います。今後を考える良い機会になりました。
- ◆ 何年も代理店の仕事をしていますが、初心に帰る事が出来ました。
- ◆ 取り巻く環境が益々厳しくなる中で、代理店経営を永續させて行く為には何が必要かを改めて認識しました。
- ◆ 興味深い話が多数ありました。代理店がこれから何をやるべきか、明確に分かりやすくお話してくれましたので、また機会があれば聞きたいです。
- ◆ 代理店の求められている姿がよく理解できました。
- ◆ 代理店としての求められている事(使命と役割)が、理解出来た。大変参考になった。
- ◆ 代理店の使命と役割についてとてもよく分かりました。保険会社とのかかわりあいも。
- ◆ 日頃薄れかけていた代理店における使命というものが、頭の中で洗い替えされた。今後、地域に根ざす代理店として、様々な経営戦略を持って行く事が大事だと感じた講義でした。
- ◆ おだやかな口調の講師の方でした。現場のことを知っている方なのではないでしょうか。ハインリッヒの法則は、他の研修でも「ヒヤリハット」と言われて注意の格言になっています。
- ◆ 経営理念の重要性を再認識させていただきました。お客様は代理店に対して何を求めているのかをしっかりと考えるべきだという事が理解出来ました。
- ◆ お客様に対しての話が多くて、大変ためになりました。
- ◆ お客様の「ありがとう」というありがたみが実感できた。



- ◆ 潜在的ニーズをいかに引き出すかがお客様をお守りする私達の役割。
- ◆ CS 大変参考になりました。ありがとうございました。
- ◆ 改めて考えなおす点が幾つかありました。CS を議題に問題点を考える機会になりました。
- ◆ 時代の変化と保険代理店。併せて CS の重要性。改めて気持ちを引きしめなければ！！

(問題意識)

- ◆ 改めて代理店の役割、プロとしての知識を養うための原点に戻ります。
- ◆ 代理店の在り方を再認識させて頂きまして、今後の活動に活かして行く努力をいたします。
- ◆ 代理店の使命と役割のセミナーを受けて、今現在、代理店に求められているものがわかったような気がする。今後の仕事に活かしたい。



- ◆ 代理店経営、使命、役割。対自分対相手。しっかりと自分自身の計画を持って活動していく事の大切さを改めて学習し、今後の営業活動に活かしたい。
- ◆ 従業員として代理店経営を考えてみようと思う。
- ◆ 具体的な数字例はわかりやすく、事務所に戻って全員に伝えたいです。
- ◆ これを契機に、もっともっと勉強することと、社内のレベルを上げるよう努力します。
- ◆ 保険会社にクレームを言うより、自己の変化をする。お客様へフェイス・トゥ・フェイスが大切だと思った。

- ◆ お客様に対して、社員全員が同じサービスをしていかななくてはいけない。
- ◆ 通販に負けないサービス。情報の提供、収集をもっとしていかないといけないと思った。
- ◆ 代理店経営に関する講習。今必要な考え、情報を教えて頂き、大変参考になりました。あとやはり、お客様のニーズを見据えた Ag 経営、世の中の流れをキャッチした行動をとらないと勝ち残っていけないと思います。改めて日々活動します。

(要望・その他)

- ◆ 基本を振り返る事が出来ました。具体例がもっとあればと思います。
- ◆ スライドだけでなく、ホワイトボードも使ってくれた方が理解しやすかったです。ただ、席によって突然あてられたりしてビックリしました。