

北海道ブロック 平成 19 年 10 月 16 日 (センチュリーロイヤルホテル)

(第 9 期)

コース I - 3 「保険業法の概要」

コース I - 4 「代理店委託契約書」

中野講師

(基本認識)

- ◆ 参考になりました。
- ◆
- ◆ 大変良く分かりました。
- ◆ レジюмеと資料の使い方がうまく、理解しやすかった。
- ◆ 今回の受講は非常に分かりやすく、再度勉強になりました。
- ◆ 幅が広い中で、要点をつかんだ解説だったのではと思います。
- ◆ 話し方がソフトで理解しやすいです。
- ◆ 時間の経過が早かった。最初の1時間はアッ!という間だった。とても理解しやすく、全く眠くならなかった。分かりやすく勉強できました。
- ◆ 短い時間の中での講習で、限られている内容だと思います。特に重要な部分もあり、さらに勉強をしなくてはと思います。でも難しいです。
- ◆ 話の口調がやさしく、一定の調子での説明だったので、耳に心地よく、睡魔との闘いでした。テキストの説明のページに、ついていくのがやっとでした。
- ◆ 確認テスト、してもらって良かった。
- ◆ 確認テストにより、お客様との契約時の重要性を再確認させられた。
- ◆ 代理店の基礎となる要項を再認識させられた。
- ◆ 損害保険代理店として自分なりにわかっていた事が再確認できました。
- ◆ 代理店にとって切実なテーマであり、分かっているようで分かっていなかった点もあり、貴重な講義だった。
- ◆ わかっているつもりが、意外に忘れていたこともあった。確認する機会となり良かった。
- ◆ 日常業務ではあまり触れていない部分ですが、自身にとって一番基礎的であり、今現在、見直さなければならぬ所の学習だったので、大変勉強になりました。
- ◆ 今、乗り合いやコンプラの事に関わる機会が増えているので、とてもためになりました。
- ◆ 募集行為に関しては、今後は更に気を付けていかななくてはならないと再認識できました。
- ◆ 保険募集の際の重要事項説明、意向確認等をきちんと行う事を再認識させられました。



- ◆ 日頃の活動の中で直面している重要事項説明、コンプラといったことが整理でき、何故必要かが理解できた。
- ◆ 保険業法及び代理店委託契約などの重要点など、非常に良くわかりやすかった。
- ◆ 法律に関する項目は多岐に渡り大変複雑で、難しいと感じました。委託契約も同様に法律がからむので、難しい内容でした。
- ◆ 代理店委託契約書に関しては、あまり意識がなかったので大変勉強になりました。
- ◆ 代理店委託契約書の講義で、各社ごとに細かい違いがあるというのがおもしろかった。
- ◆ 代理店委託契約書が多数あることにおどろきがありました。今迄聞いた事が無く、保険会社はズルイですね。

(問題意識)



- ◆ 保険業法について大きく学習できましたが、どんな職業においても法令遵守が改めて見直されている時代です。正しく今後も業務に従事していきたい。
 - ◆ 駆け足の講義であったが、代理店業を営む者として、時間をかけてテキスト全てに目を通しておきたいと思った。
 - ◆ 自分が関わる保険業法について、もっと知らなくてはいけないと感じた。委託契約書は、帰ってきちんと読んでみようと思う。
 - ◆ 委託契約書の内容について勉強できてよかった。会社へ戻って確認してみようと思う。
- ◆ 「代理店委託契約書」は興味深い内容でした。もう少し深く学んでいきたいです。
 - ◆ 代理店委託契約の内容がかなり変わっているので、もう一度見直さなければと思った。

北海道ブロック 平成 19 年 10 月 16 日 (センチュリーホテル)

(第 9 期) コース II - 3 「コンプライアンスと個人情報保護」 中村講師

(基本認識)



- ◆ GOOD !
 - ◆ 参考になりました。
 - ◆ 非常に分かりやすかった。
 - ◆ さすがにプレゼンのプロですね。とても良かったです。
 - ◆ スライドを使用した分かりやすい研修だった。
 - ◆ パワーポイントによる講義は非常に分かりやすかった。
 - ◆ パワーポイントを使った非常に分かり良い講習でした。内容も良くなった。
 - ◆ パワーポイントの説明、話のメリハリがあり、時間もあっという間に終わったような気がする。
 - ◆ パワーポイントを用いて大変理解しやすいが、展開が早いので大変だった。
-
- ◆ パワーポイントとレジユメの使い方が上手で聞きやすかった。
 - ◆ パワーポイントはすごい！！中村先生の頭の中には、テキストもレジユメも全て入っているようです。完璧です。ハイ！
 - ◆ レジユメもあり、まとまっていて良かった。
 - ◆ 保険代理店の将来が不安でたまらない。でもやるしかないです。
 - ◆ コンプラ、個人情報ともに、代理店経営の重要な項目として再認識した。
 - ◆ コンプライアンスと個人情報保護に関して、より具体的な知識や心構えも学ぶ事が出来た。
 - ◆ 誤ったコンプライアンスの意味を理解させてもらった。
 - ◆ コンプラの話や、セクハラの話が印象的です。普段の会話の中で気をつけなくてはならないと思いました。
 - ◆ これからの代理業には CSR やコンプライアンスなど、大きな視点で物事を見ていかなくてはならないと思いました。
 - ◆ とてもわかりやすい講義でした。コンプライアンスのことで企業の責任のことが勉強になりました。
 - ◆ コンプラを意識しすぎて社会貢献に対する考えが少ない事に気付いて良かった。

- ◆ 「代理店業を通して社会貢献を果たす」強い使命感が必要だ。
- ◆ 東京海上の社会貢献って何ですか？美術館を造ることは社会貢献にならないのか？関心を持ってない話でした。
- ◆ 自分らの業種は、やはりお客様(人)との深いつながりで成り立っている。何度となく聞いているが、改めて認識させられます。
- ◆ 以前P社のエアコンが壊れて、基盤が来なくて真夏を過ぎてから直ったが、修理代金は遅くなったので、無料となりました。セミナーは今回がとても良かったです。特にスライドがGOOD！

(問題意識)

- ◆ 「さすがプロ代理店だ」と言われるようにがんばります。
- ◆ 具体的な例が多く、とてもわかりやすかったです。We're the Professional！を目指していきたいと思えます。
- ◆ パワーポイントを使った説明で理解できました。個人情報には更に気を付けていきたいです。
- ◆ 企業防衛のためのコンプラではなく、社会貢献を果たすためのコンプラである事をしっかり認識したい。
- ◆ 仕事を通じて社会貢献をする。何をしているか考えて見ましたが、何もありませんでした。これからは、頭の中に社会貢献を入れて活動したいと思いました。
- ◆ CSRは今後も注目されてきますので、何が大切なのかをもっと理解し、社会貢献につとめていきたいです。
- ◆ あるべき代理店の姿を、CSR、コンプライアンス、各法律等で学習させられました。改めてたいせつな事を振り返り、今後の活動に活かしたい。

