

北海道ブロック 平成 21 年 4 月 7 日 (センチュリーロイヤルホテル)

(第 11 期) コース I - 2 「日本代協の歴史と活動」 福澤講師

(基本認識)

- ◆ 良くわかりました。
- ◆ 代理店を取り巻く環境が厳しくなっているのかなと…。
- ◆ 窓販、郵政、乗合他、時代の変化に代協・代理店のあるべき姿を痛感しました。
- ◆ 今後も代理店としてやっていかなければならない事がたくさんありそうです。そのためにも、日々の活動、勉強がよりいっそう必要であると感じました。
- ◆ 代協活動の大変さを認識した。
- ◆ 日本代協がいかに重要なかがよくわかりました。ありがとうございました。
- ◆ 代理店にとって、大変守ってくれているという感じがした。代理店自身も頑張らねばという思いが強くなりました。
- ◆ 代協の歴史を知ることが出来良かった。
- ◆ 代協の歴史の一端が分かりました。今までの努力に感謝致します。
- ◆ 日本代協の古い歴史に触れられて、また、活動内容もわかり、勉強になりました。
- ◆ 代協の歴史や代協の取り組んでいる仕事を、興味深く拝聴させて頂きました。
- ◆ 日本代協の歴史と活動がよくわかりました。何となく加盟していた代協ですが、この講義で目的がはっきりしました。
- ◆ 日本代協の今日の活動について大変勉強になった。
- ◆ 代協の具体的な活動等のお話が聞けて、大変勉強になりました。
- ◆ 日本代協の活動の現状と課題が認識できた。
- ◆ 日本代協の活動と方針、あり方が少々理解できました。
- ◆ 日本代協が公益法人化を目指して、様々な取り組みをしている事がわかりました。
- ◆ 日本代協が現在の代理業業務の諸問題に取り組んでいる現状が、大変良く理解できました。
- ◆ 代協の活動が消費者の利益確保につながり、そして代理店の地位の保全など、その活動がとても重要である事がわかりました。
- ◆ 現状の不公平、不公正な募集環境への問題には、特に共感を覚えました。
- ◆ 火災保険の窓販と自動車の団体割引には、不満を持っていました。実際、火災保険は、該当する件がありました。
- ◆ 銀行や郵便局での販売開始後の状況等について、より詳しく知る機会があれば良いと思います。(販売状況や問題点など)



(問題意識)

- ◆ これからの代理店のあり方が充分にわかり、大変参考になりました。まだまだ大変な時代になると思っています。気を引き締めて行きたいと思えます。
- ◆ 日々の実務に追われ、「代理店とは」「その過去」「未来」にまで頭がまわっていませんでした。改めて、保険の歴史とこれからの再学習したいと思いました。
- ◆ 非常に情熱のある講話でした。より代協の活力を盛り上げるためにも、私たち現場の人間も、情熱のある仕事を少しでも取り入れていきたいです。感謝合掌。
- ◆ 日本代協の歴史は、とても勉強になりました。日本代協の倫理綱領をよく理解し、保険販売を行っていきたいと思えます。
- ◆ 共に頑張りたいと思っています。
- ◆ 代協の会員として今後がんばります。
- ◆ 代協の歴史がこんなに深いとは知りませんでした。今後は、もっと代協が発展して行くように協力して行きたいと思えます。
- ◆ 今後も消費者、代理店の為がんばってほしいと思えます。
- ◆ 日本代協の活動と言うものが、少しは理解できました。今後の活動に期待します。
- ◆ 保険業界の現状を再確認できた。代協の活動によって、代理店の環境がより良いものになるよう期待する。
- ◆ 代協の歴史が昭和15年からとの講義を受けて驚いている次第です。歴史のある代協活動の歩みを知り、今後もより一層活躍してほしいものです。
- ◆ 銀行窓販やめさせて下さい。
- ◆ 活力ある代理店制度、期待しています。
- ◆ 歴史ある日本代協、認定保険代理士の国家資格化、FPへの近道へ、金融庁との足並みを揃えていただきたい。



(要望・その他)

- ◆ あっちこっち飛んで、わかりづらい話でした。
- ◆ 地方から来ています。できましたらセミナーを週末に開催していただきたいと思えます。