

日本代協ニュース

INDEPENDENT INSURANCE AGENTS OF JAPAN INC.

第243号

発行者 (社)日本損害保険代理業協会
会長 岡部 繁樹
東京都千代田区有楽町1-12-1 (新有楽町ビル)
☎ 03 (3201)2745 FAX03 (3201)4639
ホームページ <http://www.nihondaikyoo.or.jp>



われわれは、次の募集規範を遵守し、消費者の利益に貢献します。

倫理規範

- ①社会性・公共性の自覚 ②自己研鑽 ③信義・誠実性 ④信用の維持

行動規範

- ①重要事項の説明 ②最適アドバイス ③アフターサービス・アフターフォロー
- ④顧客の情報の守秘 ⑤法令の遵守

岡部会長

『地域社会になくってはならない存在に!』

平成23年度通常総会を開催、全議案を承認

~~~~~

日本代協は6月15日、損保会館(東京・千代田区)において平成23年度通常総会を開催、平成22年度事業報告案および同決算案など3議案を付議、全議案が可決・承認されました。岡部繁樹会長は挨拶の中で「地域社会になくってはならない代理店」「地域に根付く代理店」を強調、全国各地での着実な活動を訴えました。

~~~~~

冒頭、岡部会長からは、東日本大震災での被災者に冥福を祈るとともにお見舞いを述べられ「被災した代協会員各位への支援として、全国から2000万円を超える義援金を募って頂き、ご協力に感謝を申し上げたい」との謝辞がありました。

さらに、日本代協の活動については「消費者の視点からブレることなく活動を続けていると確信している。日本代協の定款「目的」にある『消費者の利益保護』『代



挨拶する岡部会長

人選択のメルクマール』すなわち「判断の指標」を提供しようと云うもので、損保業界にとっては画期的な制度の創設となる。これは正に『保険はプロの仕事』と云う認識の上に立つものであり、高い志と優れた能力を有する代理店・募集人にとっては、ようやく待ち望んでいた世界が訪れることになる。損保協会とともに後世に残る

~~~~~

しつかりとした制度を構築していきたい」との考えが示されました。社会貢献については「震災を契機に、地域社会に密着して活動している代理店の存在価値が改めて認識されようとしている訳だが、逆に言えば、期待される役割を果たせる代理店でなければ存在価値はないと云うことであり、肝に銘じる必要がある」と指摘し、続けて「代理店は地域のコミュニティに支えられた職業で、地域に根付く代理店だからこそできることがある。地域のリスクマネージャーとして社会の安心・安全に貢献することが重要であり、損害保険代理業と云う仕事を通して『地域社会になくってはならない存在』になれるかどうか生き残りの分かれ目である」と強調されました。

~~~~~

さらに、「今年度・事業計画にも新たに3つのことを盛り込んだ。①富山県代協が実施している『学校教育への取組み』、②『自然災害に対する防災、減災の取組み』、③『高齢者の自動車事故と自転車事故への対応』の3つで、これらのことは地域に根付く代理店だか

らこそ出来ることであり、個々の保険会社の色がなく、法人格を有する代協だからこそできることである」と述べ、「今度の震災が多くを語りかけている、と申し上げたことの根幹は『人と人が支えあう国家・社会作り』ではないかと思う。これは、保険代理業と云う私達の職業そのものがお役に立てる世界ではないか。私達が進むべき道は『人と人が支えあう国家・社会作り』に保険代理業と云う仕事を通してお役に立つことだと確信している」と結ばれました。

続いて、岡部会長より、総会出席者62名(当日出席者50名、委任出席者12名)出席率97%により通常総会の有効成立が宣言され、議長に小出富晴氏(大阪)を選任、議長より議事録署名人に春日靖氏(秋田)、小沢正志氏(高知)を指名して議案の審議に入りました。審議内容は次のとおり。

- ▽第1号議案 平成22年度(第47期)事業報告案承認の件
- ▽第2号議案 平成22年度(第47期)貸借対照表、正味財産増減計画書、財産目録、収支計算書承認の件
- ▽第3号議案 本総会の決議の主旨に反しない限り、その修正を会長に一任する件

以上、3議案は異議なく原案通り決議・承認されました。

東日本大震災・会員の被災状況、義援金について報告

第2回理事会・全国会長会議

通常総会の後、平成23年度第2回理事会・全国会長会議が開催されました。

【主な審議事項】

- (1) 損保協会・損害保険大学課程の創設 中間報告
- (2) 損保協会と合同で創設する「損害保険大学課程」の中間報告として、現在までの検討状況および今後の検討体制について報告され、了承されました。
- (2) 代協正会員増強運動
- ・東日本大震災の影響により、損

平成23年度 副会長担当業務表

	山中副会長	諏訪副会長	泉副会長
共通	<ul style="list-style-type: none"> ・会長補佐、会長代理 ・損保協会、保険会社等との関係構築 ・金融庁対応 ・政治対応 		
委員会サポート	<ul style="list-style-type: none"> ・組織委員会 ・CSR委員会 	<ul style="list-style-type: none"> ・教育委員会 ・財務委員会 ・機関紙編集室 	<ul style="list-style-type: none"> ・企画環境委員会 ・広報委員会

※ビジョン委員会は会長がサポートを行う

保各社の募集チャネル別代理店数調査が延期されているため、本年度の代協別増強ガイドラインの設定作業が遅れていることが報告され、了承されました。これに伴い、代協別増強ガイドラインの設定は、募集チャネル別代理店数調査結果が判明次第、例年通りの算定基準で行うことを会長・組織委員長に一任することが提案され、承認されました。

(3) 第1回コンベンション

平成23年11月18日、19日に開催予定の平成23年度第1回日本代協コンベンションの開催案が報告され、了承されました。

(4) 各委員会への諮問事項

本年度各委員会への諮問・推進事項について提案され、異議なく了承されました。

(5) 副会長担当業務

本年度各副会長の担当業務について提案され、異議なく了承されました。

【主な報告事項】

(1) 東日本大震災による代協会員の被災状況および義援金

平成23年度各委員会への諮問・推進事項

委員会	諮問・推進事項
企画環境委員会	①代理店制度に係る諸問題への取組み 活力ある代理店制度等研究会のフォロー
	②募集の公平性の維持・募集環境の整備 銀行窓販等の不適正な募集実態のモニタリング
	③代理店賠償の推進と代理店経営品質向上運動
	④日本代協企画商品の研究
教 育 委 員 会	①日本代協保険大学校の運営
	②認定保険代理士制度の運営（更新を含む）
	③教育プログラム再構築（保険大学校、更新制度）
	④損害保険大学課程制度構築のフォロー
	⑤ホームページの認定保険代理士サイトの運営（広報委員会と共管）
組 織 委 員 会	①代協正会員増強運動の推進（12,000店）
	②代協・支部の組織強化の支援
	③新入会員オリエンテーション実施の推進
	④国民年金基金の加入促進
C S R 委 員 会	①地球環境保護運動・地域社会貢献活動の 具体的推進方法の検討と実施
	②グリーン基金の活用 (グリーン基金公募の実施、選考委員会の開催)
	③無保険車追放キャンペーン・地震保険普及キャンペーンの実施
	④公開講座の開催推進
広 報 委 員 会	①日本代協及び認定保険代理士の対外PRの実施
	②消費者団体、業界紙、有識者等との関係構築（本部・各代協）
	③顧客向け情報誌（「みなさまの保険情報」）の活用推進
	④日本代協ホームページ（保険代理士サイトを含む）の運営
機 関 紙 編 集 室	①日本代協ニュースの発刊による代協加盟代理店への情報提供 (年10回の定期発行：郵送2回、FAX&MAIL 8回)
ビ ジ ョ ン 委 員 会	①平成22年度答申を踏まえた中長期ビジョンの検討・策定 事業計画、組織のあり方、財政基盤等
	②平成23年度のコンベンション開催に向けた アクションプランの策定と準備
	③日本代協の魅力づくり

①義援金募集状況と各代協宛配分の受付状況と被災代協への第1次義援金の配分・振込、義援金以外の被災代協への支援として、佐賀県代協からカレンダ、埼玉県代協からパソコン15台が送られたこと、合わせて、当面の義援金募集は年度内は継続されること、第2次義援金配分を9月末に実施する予定であることが報告され、了承されました。

②一般被災者への義援金寄付被災代協、会員への義援金とは別枠で、一般被災者への義援金として、振興基金の運用益から「あしなが育英会」に寄付することが、

5月の理事会で承認されているが、6月18日に岡部会長、野元専務理事が同会を訪問し贈呈予定であることが報告され、了承されました。

(2) 第4回活力ある代理店制度等研究会

東日本大震災の影響で延期されている第4回活力ある代理店制度等研究会について、損保各社の状況が未だ落ち着いていないことから「調整をしながら7、8月を目途に開催し、平成23年度の活力を出す予定」「平成23年度の活力研は下期から開催予定」であることが報告され、了承されました。

(3) 銀行窓販弊害防止措置見直しの検討状況

第1回全国会長会議

【主な報告事項】

(1) 平成22年度代協正会員増強運動・優秀代協の表彰

◎目標達成賞（賞金3万円）
福岡県代協

平成23年5月30日に実施された「金融機関等による保険販売に関するヒヤリング」について、その経緯、提出した配布資料、岡部会長の意見陳述内容、現状での見通し、今後の日本代協としての活動等について、資料に基づいて報告され、了承されました。

セミナー

プロ代理店の課題と展望

講師 江澤雅彦氏
(早稲田大学教授)

総会後のセミナーでは、日本保険学会理事長で早稲田大学商学術院教授の江澤雅彦氏が「プロ代理店の課題と展望」と題して講演を行った。

江澤氏は、自由化以前の業界を支配していたのは、代理店の数を頼みとする「店数主義」と、自立していない代理店を高コストの損保社員がカバーする「二重投資」であったと振り返った。

自由化以後は、効率化が要請され、個人・家業代理店という形態が法人・大規模代理店を主とする流れに移行したと語った。

代理店数の推移では、2000年に約51万店あった代理店数が2009年には約21万店と59%減となり、同じく副業代理店は61%、専業は46・1%それぞれ減少し、



講演する江澤教授

個人は73・9%、法人は15・1%、乗合60・7%、専属58・7%減少したと説明した。

これを募集従事者数で見ると、88・6%増となっており、特に2000年から2001年の伸び幅が大きいのは「銀行窓販解禁による影響」と述べた。

自由化後に発生した保険金不払い問題の原因は、「商品が多様化し、特約が増えて複雑化した。システムの問題、募集人の説明能力、顧客側の問題もあった」と指摘した。しかし、ケースによつては、「黒・白・灰色のゾーンがあり、

生保会社が死差益獲得のため、入り口は緩め、出口を閉めるというのは真つ黒。保険金の支払いは請求主義であり、請求しない消費者も悪いが、保険会社も代理店もプロなのだから確認してほしいところもある。また、退院後に病院給付金が払われるぐらいのことは契約者もわかっておくべき」と語り、「すべて保険会社が悪いというのでは、保険会社も腰が引けて、捺印・署名さえもらえばいいというように、やらされCSR、やらされコンプライアンスに陥っ

てしまう。ケースを分類し、冷静に検討すべきである」と言及した。これからの代理店の基本スタンスについては、「事務処理・ルーティンワークはITに依存し、募集人はセールスに集中すべきだ」と強調し、プロ代理店としてのアイデンティティの発揮は提案力、説明力、最も身近な存在としてのリスク顕在化後の対応力等によつて、役割発揮してほしいと言明した。

こうした代理店に求められる能力を証明できる資格として、日本代協の「認定保険代理士」を挙げ、「上から用意されて資格ができるより、日本代協のような業界団体の要望で国家資格化できれば素晴らしいと思う。国家資格化が代理店の能力向上に貢献するならば素敵なことだ」と国家資格化へ向けエールを送った。

また、「専属」か「乗合」かという論議については、「プロ代理店を主たる収入を代理店手数料とする独立自営の代理店と位置付けると、専属より乗合が望ましいと思う」と発言した。

CRMの活用が有効

さらに、商品のコモディティ化対応が課題となる募集人にとつて、CRM(カスタマー・リレーションシップ・マネジメント)の

活用が有効であるとし、CRMについて「ITの活用により、既存顧客および見込み客のニーズを理解し、予測しながらそれに合致するサービスを提供し、顧客との長期的かつ深い関係を構築することによつて顧客満足、顧客生涯価値を最大化しようとする経営手法」との定義を紹介した。

CRMは、顧客情報の一元化が特徴であるが、「コールセンターを作つて、顧客からの電話を一元管理できればCRMを終わりと考えている経営者がいる。CRMは経営の軸に据え、経営戦略として取り組むものだ」と注意を促し、「募集人は、顧客を自分の客と思つているが、顧客情報の一元化は保険会社と協力し、損保版のCRMを作つていく必要があると感じている」との考え方を示した。

最後に、「代理店にやつてもらいたいのは1にも2にも情報提供消費者は代理店に説明してもらい商品内容が分かった上で保険に加入したい。顧客に情報を十分に提供して購買してもらおうという『インフォームド・パートナー』の実現が募集の役割だ。そうすることで、顧客との長期にわたる関係性の下で顧客の生涯価値も最大化し、CRMを実現できる。情報提供の最先端にるのが代理店。手数料は顧客への情報提供に対して支払われている」と結んだ。

- ◎会長特別表彰(賞金4万円)
福岡県代協(7年連続目標達成)
- (2) 全国一斉「国民年金基金推進キャンペーン」表彰
◎目標達成賞(賞金2万円)
千葉県代協、富山県代協、京都代協、兵庫県代協、山口県代協、鹿児島県代協
- ◎準目標達成賞(賞金1万円)
和歌山県代協(年度末目標達成)
- (3) 東日本大震災
①被災代協の状況について
北海道・青森・岩手・宮城・福島・茨城・埼玉・千葉・神奈川の各会長より報告がありました。
②被災代協訪問報告
岡部会長より、被害の大きかった4県の被災代協(岩手・宮城・福島・茨城)を訪問し、見舞いと激励を行った旨の報告がありました。
- ③日本代協からの要請に対する各社対応状況
事務局から、損保協会・損保各社に対して行った要望内容の報告がありました。
- (4) 損保協会・ハザードマップの平成23年度の取組について
損保協会業務企画部長の杉田純一氏より今後の取組内容の報告がありました。
- (5) 平成23年度事業計画の推進
教育、組織、広報、CSR、企画環境、ビジョンの各委員長より推進計画の報告がありました。

◎東日本大震災 特集

岡部会長、被災地の4代協を訪問

～今後の支援について意見交換～

岡部会長は、今後の大震災支援に関して被災地の代協会員の声を聞くため、被害の大きかった宮城・福島・茨城・岩手の4代協を訪問し、意見交換会を行いました。日本代協の取組みの第1弾としては、全国の代協会員から集まった義援金の80%を、当該代協を通じて被災した代協会員に配布し、残る20%は今後の福島原発事故も含めた対応のため留保するとともに今後も義援金活動を長期的に継続する方針です。

お客様に、安心をして貰う為、保険金支払いのほぼ全件に立ち会った。「1ヶ月後には殆どの保険金支払いができ、皆様に感謝され、このお客様から頂く感謝の気持ちで代理店として大いに使命感を感じ、勇気付けられた」「しっかりと説明して地震保険を必ず付帯してもらい、住宅ローンを組んでいるお客様にも家財の地震保険を契約してもらおう様、取組んでいたことが今回大いに実を結んだ」等の意見が相次ぎ、改めて「代協会員は『使命感・志』を強く持った仲間である」ことを再認識する機会になりました。

一方で「保険契約が解約になったり、目的が滅失して継続ができなかったり、とマーケットが壊滅した」「事務所・パソコン・自動車・自宅が流出し、明日からの営業活動ができない」等の代理店経営上、厳しい局面を迎えていることも報告されました。

また、保険会社の対応についても「非常に協力してくれている」「保険金の支払いが他の共済の対応に比べ迅速で、殆どが翌日払いで感謝している」「初動に各社毎のバラツキがあったが、ガソリンや支援物資・見舞品を配給してくれたり、逸早い代理店支援があり大変感謝している」等の報告も多数ありました。実際に、保険会社からも「被災物件調査での立会い」

「損保協会と協力しての巡回相談」等、地域に密着し、Face to Faceの強味を發揮した「代理店ならではの存在価値」を痛感した、との感想も寄せられています。

「あしなが育英会」に100万円寄付

震災遺児支援のために

日本代協は、東日本大震災の被災者支援として100万円を「あしなが育英会」に寄付することを決定し、去る6月16日(木)に、あしなが育英会・本部(東京)に

て、岡部会長より同会・吉田理事に目録が手渡されました。

寄付先については「義援金の使途が明確なこと、直ぐに義援金を被災者に手渡せること、活動内容が広く知られており、かつ十分な実績がある団体であること」の観点から、今回の大震災においても既に「震災遺児への奨学金」の対応を行っている「あしなが育英会」とすることになりました。

なお、日本代協が義援金を寄付するのは、阪神・淡路大震災の義援金(20万円)に次いで2度目となります。

被災地・会員から聞く

誰のための仕事か？強い使命感を持って

大震災から3ヶ月が経過するも、依然として復興の道筋が見えない中、自らも被災された2名の会員から直接お話を伺うことができたので、ご報告いたします。

茨城県代協・保険クリエイト社の平野雅彦社長からは、自身も自

宅が半壊の状態でありながら「お客様の家族構成を熟知しているので、まず弱い人から救おう、とお年寄りや1人暮らしのお客様に最初に声をかけ、直ぐに訪問し、感謝された」「事務所のパソコンはすべて破損したが、常時持ち歩い



平野雅彦会員



加藤美枝子会員

ているノートパソコンが無事で、無線LANであった為、震災後も直ぐに契約確認ができ、お客様に付保内容を連絡し、大いに信頼を勝ち得ることができた」「住宅ローン絡みで契約した方は、金融機関の窓口にお問い合わせも、誰も判らず、結局はたらい回しにされた挙句に、地震保険は付いていないことが判り、何故地震保険を勧められなかったのか、とトラブルになっている」「全件、まず電話で被害状況を聞きだしてから保険会社に事故報告していたため、その後は、保険会社と同行して物件の確認をするだけで、殆どが翌日払いとなり、お客様からは感謝されたが、他の共済等では、被災物件の修理見積書を取ってからの損害判定のため、共済金支払いも遅く、契約者とのトラブルが絶えず、未払いも相当数残っている、と聞いている」「震災後に、地震保険の中途付帯・中途増額を見積書で送付すると、今まではなかったことに、ほぼ100%成約できている」「この震災では、地域密着営業の強み(Face to Face)が功を奏したが、お客様には遠慮なく必要と思う保険を勧め、後はお客が判断する、と云う考え方の大切さを痛感した」「いざれにせよ、代理店としての使命感を強く感じたことは、これほどまでに強く、代協会員はこうした意識を強



PIAS会員記念撮影

太平洋損害保険代理店米国研修 (PIAS) は、日本代協の教育研修事業の一環として昭和54年に第1次研修団を送り出して以降、毎年意欲的な参加者に後押しされ、

PIAS

第31次太平洋損害保険代理店 米国研修 (4月14日〜22日)

く持った仲間なのだ、と思った」とのことでした。
宮城県代協・関上(ゆりあげ)加藤社の加藤美枝子様は、震災当日は仙台に居られ、ご本人は難を逃れることができたが、結果として、ご主人・事務を手伝って来ていた姪・姪の子供まで亡く

され、自宅・事務所も自動車も失いました。現在は仙台と隣接した名取市役所に、出勤し、ロビーの一角に事務所を開設、保険相談所としての役割を果たしています。加藤様からは「全てを失ったが、真つ先に、家を流され被害を受けたお客様に今こそ恩返しをする時、

この思いで直ちに行動し、翌日には保険会社に掛けあい、保険金の一部でも直ぐに仮払いしてくれるよう要請した」「保険会社の協力もあり、1ヶ月過ぎた時点で、約80%のお客様に保険金を支払うことが出来た」「元々、地震保険の付帯率は100%で、地震保険を

ンゼルスに向けて出発しました。ロスアンゼルスでは、「全米日系博物館」を訪問し、米国の地で壮絶な人生を送った先人の話など新たな側面から米国の歴史を学んだ後、事前研修として、東京海上日動社ロスアンゼルス支店にて同社講師の方から最近の米国保険市場動向に関するレクチャーを受けました。

落ち込んだが、全国の代理店の仲間が励ましてくれ、地元の人達にも支えられ、さらには、お客様からいた、たく感謝の気持ちで勇気付けてくれ、もう一度代理店事務所を再建する決心ができた」との感動的なお話しを伺うことが出来ました。

また、米国保険教育協会(IEA)との長期に亘る緊密な信頼関係や関係保険会社のご尽力に支えられて、今回31回目を迎えました。

これまでの延べ参加者数は、約660名となり、現在では損害保険業界唯一の横断的な海外研修制度となっています。

今回は、直前に東日本大震災に見舞われ、開催が危ぶまれましたが、全国各地から意欲ある16名(現地参加2名)の参加者を得て、4月14日〜22日までの9日間に亘り実施されました。

出発に先立ち、成田国際空港で結団式を実施し、団長に逸見真琴氏(東京)、副団長に千葉雅史氏(東京)、松村 章氏(東京)を選任の後、一同研修の成果を誓い合い、最初の訪問地であるロスア



セミナー風景

その後、一行はサンフランシスコに移動し、IEAのセミナー他3日間に亘る研修を受講しました。IEAにおける研修初日は、長年講師をお願いしている中堅独立

代理店・ソイツ社のディーン・ミドアCOOによる米国保険市場および募集の現状等に関する講義を受講し、数多くの質問も飛び交うなど活発な意見交換が行われました。

こうして3日間に亘る研修プログラムが修了し、同日・午後にはIEAセミナー卒業式が行われ、各受講者に修了証が手渡されました。

2日目は、午前中にIEA講師(グレッグ・パリニ氏)による独立代理店に関する講義を受講した後、午後からサンフランシスコ郊外・サンノゼにあるソイツ社のオフィスを訪問。洗練されたオフィス環境の中で、高いプロ意識を持って優れたパフォーマンスを發揮する同社社員の仕事振りに大いに刺激を受ける貴重な機会となりました。

実り多い研修を終えた一行は、充実感と自らの成長への誓いを胸に、サンフランシスコから帰国の途に着き、4月22日全員無事に成田に降り立ちました。

3日目は、カリフォルニア州で最大シェアを誇る損害保険会社であるファーマーズ社の北カリフォルニア支店を訪問。同社の概況ならびに同社が有する専属代理店網の展開と現状について、地区マネージャーのデーブ・デビッド氏から説明を受けた後、同本部から車で5分程の場所にある同社専属代

帰国後、6月2日には日本代協・事務局にて「帰国報告会」を実施し、研修で9日間寝食を共にしたメンバーが再会、お互いに研修の成果を披露し合うとともに、今後の参考にすべく改善・要望等についての意見集約を行いました。今回の貴重な体験を活かして、更に充実した海外研修となるよう取り組んでいきたいと考えています。

第31次PIAS研修に参加された皆さんの声

◎後藤登紀子氏(510rm)

アメリカ研修は、私にとって、自分自身の新たなスタートを切る活力の源となり、とても刺激を受けた。一緒に参加をした皆さんとも和気藹々で過ごすことが出来、感謝している。講師の方、通訳の方、添乗の方にも大変お世話になり、御礼を申し上げます。

◎後藤洋一氏(510rm)

アメリカのブローカー・代理店のプロ意識の高さに感銘を受けた。保険会社と代理店の本来の関係を思った気がする。業界のイメージを変えるためにも、代理店としての責務を今以上に果たしていきたい。寝食を共にした素晴らしい仲間感謝したい。

◎野口美香氏(東洋紡不動産)

今回の研修に参加できたことを光榮に思う。参加者は皆素敵な人ばかりだし、普段、他の代理店さんと話をする機会がないので、色々な話ができてとても勉強になった。研修内容も充実しており、凄く刺激になった。この経験を今後の仕事に活かしたい。

◎多田洋子氏(ジェイアル東日本)

米国の保険事情や日米の制度、考え方の違いを肌で感じることができ、一人では実現できない貴重な研修だった。非常にいい経験を

させてもらった。同行したメンバーの方々と接する中でも多くを学び、考えさせられた。この経験を今後活かしていきたい。

◎丸山範子氏(中国太平保険サービス日本)

米国のエージェントは高いプロ意識・プライドを持ち、社会的に高い地位にあるが、それは即ち、能力・知識レベルが高くないと通じない世界でもあることを学び、代理店の地位向上のためには更なるスキルアップが必要であると実感した。個性豊かなメンバーとの出会いにも感謝したい。

◎逸見真琴氏(カイト)／団長

日本でも米国でも顧客から真の信頼を得るためには、高度で幅広い業務知識と企画力が必要であること、新しいマーケットの開拓に貪欲に取り組む姿勢が必要であることを強く感じた。個性豊かな参加者の皆さんと、本研修に関わった全ての人に感謝したい。

◎松村 章氏(山中保険事務所)／副団長

短期間ながら米国での損害保険販売の実態を勉強できたことに大変満足している。個人的には、企業保険分野と個人保険分野の販売形態(収益構造)の違いに興味を持った。今回学んだことは、今後

自社の代理店業務を改革・発展させる上で大いに参考になった。

◎夫馬教一氏(アロース)

大変疲れた。道路が悪く食事が美味くない等、日本が良く見えた。研修内容はあまり理解できなかったが、ソイツ社の事務所は、今後大変参考になると感じた。保険会社と共に、顧客を理解し、必要な保険を必要な時に提供し、安心を提供できる代理店を目指したい。

◎杉山雅和氏(三井住友海上・社員)

米国における保険代理店の実情を垣間見るだけではなく、保険会社の代理店政策も学ぶことが出来、大変有意義な研修であった。厳しい環境の中で、高い業務品質、体制、ファシリティを備え、飽くなき成長を目指す代理店の姿には大きな刺激を受けた。今回の研修で学んだノウハウを活かして、保険会社・代理店双方の持続的な成長に貢献したい。

◎鈴木恵介氏(日企)

米国で、実際の仕事場を見学したり、そこで働く人たちに会うことができて大変勉強になった。米国の文化や生活様式に触れることができたことも有意義であった。何よりも、今回参加された方々と交流を持てたことは、自分の中で大きな財産となった。

◎千葉雅史氏(第一成和事務所)／副団長

立場は異なるが、業界・会社を

良くしたいという思いで参加した仲間に出会えたことが大きな収穫だった。研修の一番の学びは、米国代理店の専門性の高さと組織力の強さである。日本流・当社流にアレンジして活かしていきたい。研修時期は再検討して欲しい。

◎斯波彰人氏(花王ヒネスアソシエ)

米国保険代理店の「プロ意識の高さ」と「仕事に対する情熱」には刺激を受けた。お客様から信頼されるプロフェッショナルな存在となるよう、自分自身も努力していきたい。今後もPIASが続くことを強く願う。研修を支えた関係者の皆さんに感謝したい。

◎海野剛治氏(東海2)

同行した仲間、添乗員に感謝したい。研修で、保険の意義、価値、信用、必要性等を肌で感じる事ができ、非常に有意義であった。日本も米国も基本は同じであり、代理店の地位向上は、私たちがどれだけ真剣に保険に関わりあえるかにかかっていると痛感した。

◎高知剛司氏(甲南保険センター)

世界一の損保先進国である米国の市場の空気に触れることができて、大変意義深かった。米国の代理店・ブローカーの職業意識や社会的地位は高いが、職業の本質には日米の間にそれほど違いはないとも感じた。参加した皆さん、研修関係者の皆さんに感謝したい。

「順不同」

日本代協 保険大学校 第14期生募集

日本代協・保険大学校の第14期の募集が7月末で締切られます。損害保険募集人の新たな教育・認定制度として「損害保険大学課程」が創設されることにより、日本代協の「保険大学校」は第14期が最後の開講となります。まだ申込まれていない方はお急ぎ下さい。

お申込手続

お申込は日本代協ホームページの受講申込専用Webサイトから! 詳細は日本代協ホームページをご覧ください。(URL <http://www.nihondaikyoo.or.jp>)

お問い合わせ

日本代協教育事務センター TEL 03-6736-2501

国民年金基金が 加入しやすくなりました!!

最低限の加入単価について、小口化による掛金の引下げが行われ、さらに加入しやすくなっています。

(受給期間) 確定タイプの60歳支給開始の型が5年間、10年間、15年間の3タイプに増えました。

お問い合わせ

全国損害保険代理業国民年金基金 TEL 0120-551-380 (フリーダイヤル)