

日本代協ニュース

INDEPENDENT INSURANCE AGENTS OF JAPAN INC.

第281号

発行者 (一社)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 FAX 03 (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
- ⑤反社会的勢力との関係遮断

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



挨拶する岡部会長

通常総会は、岡部会長の挨拶で始まりました。冒頭、前年度を振り返り、「代協会員増強運動では全国で260店の増店となり、200店以上の増店は平成4年以來23年振りの快挙で、3年連続前年会員数を上回ることができた。損害保険大学課程コンサルティングコース受講生募集においては、43代協が自主目標を大幅に上回り1210名の方が受講されることになった。国民年金基金については、

日本代協は6月16日(火)、東京・千代田区の損保会館において平成27年度通常総会を開催し、平成26年度事業報告案など4議案を付議、全議案が可決・承認されました。席上、岡部繁樹会長は、「会員増強運動において長年の目標である1万2000店を早期に達成した上で、年度末までには1万2500店を達成したい」と述べました。

会員1万2千店を早期に達成する

平成27年度通常総会、迅速な体制整備を

制を整える必要があり、早い段階で全会員が法改正の内容を再確認し、自らの仕事に落とし込んでいくことが必要だ。日本代協本部としてもセミナー開催等で積極的な情報提供を行う」と述べました。次に日本代協では、引き続き、

- ①損害保険大学課程、②社会貢献活動、③代理店賠償「日本代協新プラン」の周知と加入促進、の三つの取り組みを柱に据えて活動を展開していくことを示しました。

最後に、「新しい保険募集ルールは、代理店がお客様から選ばれ支持されるために行う最低限のマニュアルだ。これを基本に据えて自らの実態を踏まえて創意工夫を發揮し、自助努力を行うことで、①お客様本位の品質、②自律を基本とした経営マネジメント能力、③地域社会から認められる会社、④社員が生き生きと働ける環境、を有する理想の代理店になれるものと考えて」と結びました。

審議に入り、①第1号議案「平成26年度(第51期)事業報告案承認の件」、②第2号議案「平成26

年度(第51期)貸借対照表、正味財産増減計算書、財産目録承認の件」、③第3号議案「監事退任に伴う監事選任の件」、④第4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」について審議し、すべての議案が原案どおり承認されました。

来賓挨拶では、金融庁監督局損害保険・少額短期保険監督室長の樽川 流氏が挨拶し、①保険代理店使用人の適正化、②改正保険業法を踏まえた監督指針の改正、などについて説明がありました(詳細は4ページに掲載)。

通常総会後、平成27年度第2回理事会と第1回全国会長懇談会が行われました。

第2回理事会

「承認事項」

1 平成27年5月8日開催 理事

会議事録の承認

上記議事録は、平成27年5月15日付第15-29号(J-12)にて報告され、確認済みをもって、異議なく承認された。

「報告事項」

1 平成27年度「代協正会員増強運動」の実施5月分のご報告並びに平成26年度会員増強に関する表彰支部の決定

事務局より、「代協正会員増強(2頁へつづく)

〈2015年度 各委員会への諮問・推進事項〉

昨年度との比較において、追加および一部改定となったもの

委員会	諮問・推進事項
企画環境委員会 (木下委員長)	①募集の公平性の確保・募集環境整備 (含む案件のデータベース化) ②銀行窓販等の募集実態のモニタリング ③代理店賠償の推進と経営品質向上運動
教育委員会 (林委員長)	①損害保険大学課程関連の運営・検証・改善 ②日本代協の教育制度のグランドデザインを描き、独自の教育プログラムを構築する (個々人の知識・スキルアップを図り、代理店としての組織力を向上させる)
組織委員会 (山口委員長)	①各代協正会員増強運動の推進 (12,500店必達) ②各代協・支部の組織力強化 (「情報」、「熱」が伝わる組織づくり)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者募集の推進 (120名必達)
CSR委員会 (山中委員長)	①全代協における地球環境保護運動・地域社会貢献活動の展開に向けた推進策の検討と実施 (含む活動報告の徹底及び各代協HPへの掲載の推進) ②グリーン基金の寄付先選考 ③継続取り組みの推進 (ぼうさい探検隊・無保険車追放・地震保険普及 他) ④学校教育の開催推進 ⑤大規模災害時の被災代理店支援策の検討
広報委員会 (磯委員長)	①日本代協及び損害保険トータルプランナーの社会的認知度向上に向けた取り組み ②消費者団体、業界紙、有識者との関係構築のための取り組み推進 (本部・各代協) ③お客さま向け情報誌「みなさまの保険情報」の活用促進 ④日本代協ホームページの運営ならびに各代協のHPの更新率の向上推進
ビジョン委員会 (門委員長)	①消費者向け教育の検討 ②2016年度以降のコンベンション開催プランの検討 ③経営品質向上への支援策の検討 (改正保険業法及び今後の代理店のあり方に関する理解を深めるもの：セミナー開催～指導型内部監査に関する支援)
機関紙編集室 (副島室長)	日本代協ニュースの発行による代協加盟代理店への情報提供
コンベンションPT (井上リーダー)	2015年度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実施

(1頁からつづく)

運動」の5月末状況ならびに平成26年度会員増強における表彰支部の決定に関する報告があり、確認、共有がされた。

2 損害保険トータルプランナー認定状況等

事務局より、①損害保険トータルプランナーの認定状況(認定者9596名)、②損害保険トータルプランナーがいる代理店検索機能への登録状況(登録代理店2093店)、③損害保険プランナー認定状況、④認定証の発行状況、⑤教育プログラムの受講・修了状況、試験の合格状況、⑥専門コース更新試験の状況について報告があり、確認、共有がされた。

3 勤務型代理店等の会員資格移行に伴う対応状況

事務局より、勤務型代理店等の会員資格移行に伴う対応状況について報告があり、確認、共有がされた。

4 その他

①新聞広告等における損害保険トータルプランナーの表記要領
事務局より、新聞広告等における損害保険トータルプランナーの表記要領に関する報告があり、確認、共有がされた。

②電子公告届出代協における貸借対照表の掲載
事務局より、電子公告届出代協における貸借対照表のホームページへの掲載に関する報告があり、確認、共有がされた。

ジへの掲載に関する報告があり、確認、共有がされた。

【審議事項】

1 各委員会への諮問・推進事項
議長より、本年度各委員会の諮問・推進事項を上表の通りとしたことの提案があり、審議採決の結果、全員一致をもって承認された。

2 副会長の担当業務(平成27年度/3ページ参照)
議長より、平成27年度の副会長の担当業務について発表され、確認された。

3 ㈱JCMの日本代協賛助会員の入会承認
事務局より、前回理事会にて入会審査を実施した㈱JCMから正式な入会申込書が提示されたことを受け、入会承認の正式な提案があり、審議採決の結果、全員一致をもって承認された(6月15日付で日本代協初の賛助会員第一号として入会が承認された)。

4 平成27年度コンベンションの開催
事務局より、11月13・14日に開催する第5回日本代協コンベンションの概要案について報告があり、審議採決の結果、全会一致をもって承認された。

テーマは「代理店のマネジメントのあり方を考える」。基調講演の講師は、サッカー元日本代表監督の岡田武史氏に決定した。懇親会は、開始時間を早め17時30分

〈2015年度 副会長担当業務〉

追加した業務

	小出 副会長	高梨 副会長	辻本 副会長	小平 副会長
共通	<ul style="list-style-type: none"> ● 会長補佐 (事業推進に関するアドバイス・会長代理機能) ● 損保協会、保険会社、有識者等との関係構築 ● 政治対応支援 ● 地域担当理事のサポート 			
委員会サポート	企画環境委員会	組織委員会	教育委員会	ビジョン委員会
	財務委員会		CSR委員会	広報委員会

19時30分とした。分科会は、4つを設定、講師は中崎章夫氏(保険ジャーナリスト)、土川尚己氏(株名案企画)ほか2名を予定。参加人数総数は100名ほど増える。懇親会でのご当地PRは北海道ブロック、MCは北海道代協推薦の青山千景さん。

5 事業計画推進状況
企画環境委員会、教育委員会、ビジョン委員会、CSR委員会、広報委員会、組織委員会、各々の委員会から事業計画の推進状況について報告があった。

「監事講評」

渡辺眞一監事から、「会員増強等の取組みに関しては、各代協の理事まで認識統一できていないと感じている。理事会を適切な頻度で開催できていない代協は、支部会もできていない。組織率が低い代協が保険会社に要請に行っても相手にされない。組織率50%以上の代協の活動を組織率の低い代協の会長や理事が直接見学に行くという行動も有効である」との講評があった。

平成27年度 第1回
全国会長懇談会

1 平成26年度代協正会員増強運動

優秀代協の表彰

◎年間自主目標達成代協の表彰

福岡・宮城・神奈川・栃木・奈良・広島・沖繩・石川・青森・山梨・福井・滋賀・京都・和歌山・鳥取・香川・高知・大分・佐賀・長崎・熊本・鹿児島

◎会員増強2月増強キャンペーンの表彰

宮城・福島・栃木・神奈川・山梨・東京・富山・石川・福井・京都・奈良・和歌山・岡山・鳥取・広島・山口・香川・高知・福岡・大分・長崎・熊本・鹿児島・沖縄

※表彰支部：宮城県代協石巻支部、神奈川県代協横浜中支部、東京

代協多摩支部

2 全国一斉「国民年金基金推進

キャンペーン」表彰

◎キャンペーン期間で目標達成代協

富山・滋賀・京都・奈良・大阪・和歌山・岡山・高知・長崎・熊本

◎年度末までの達成代協

新潟・神奈川・山梨・愛知・広島・佐賀

3 三冠王(会員増強・国民年金

基金・コンサルティングコース)の表彰

神奈川・山梨・滋賀・京都・奈良・和歌山・広島・高知・佐賀・長崎・熊本

4 支部活性化の好取組事例発表

神奈川県代協横浜中支部、東京代協多摩支部、宮城県代協石巻支部

5 平成27年度事業計画の推進等

①代協正会員の増強

②国民年金基金加入者募集の推進

③損害保険トータルプランナーの認定状況等

④第5回日本代協コンベンション

⑤業法改正対応

⑥勤務型代理店等の会員資格移行

対応状況

⑦その他の情報提供

6 分散会及び発表会

事業推進について(特に会員増強の具体策)

7 意見交換

代協正会員を対象とした(団体契約)代理店賠償“日本代協新プラン”は、来る10月1日が満期となります。

◎8月中旬以降=全会員宛に書類を一括送付 ◎申し込み締切日=平成27年9月4日(金)

次年度の保険契約改定の内容(トータルプランナー割引の導入)は下記の通りです↓

代理店賠償“日本代協新プラン”改定情報

《本年10/1始期以降の次年度契約・改定内容》

トータルプランナー割引の導入 (認定保険代理士割引の廃止に伴い新設)

◎8月末日時点での資格所有者が割引の対象になります。 **資格未申請の方は、お急ぎ申請して下さい!**

新しい割引規定は...

トータルプランナー割引は、平成27年8月末日時点、保険加入者(代理店)単位の募集人で、損保協会が認定する『損害保険トータルプランナー』の資格を所有している方が在籍している場合に、その人数により割引が適用されます。(2名まで10%・3名以上20%の割引)

来賓挨拶

ビジネスモデルの見直しが

国民の信頼向上につながる

金融庁監督局損害保険・
少額短期保険監督室長
樽川 流氏

御協会並びに会員の皆様には、日頃より金融行政に深いご理解とご協力をいただき、敬意を表すると共に、改めて感謝申し上げます。本日は、この場をお借りして、3点に触れたいと思います。

■代理店使用人の円滑な移行に
寄与

1点目は、「保険代理店使用人の適正化」についてです。代理店使用人の適正化、いわゆる委託型募集人の適正化につきましては、本年3月を期限とし、可及的速やかに適切な募集形態への移行を求めています。この度、無事、適正化をしていただきました。



この間、当局としては、生損保協会のみならず御協会とも連携して、適正化の対象となつた方々、業界の方々からのご相談へ対応し、継続的かつ丁寧に取り組んでまいりました。

御協会におかれましても、適正化に向け、全国的に研修を実施していただくなど、会員の代理店の方々に対する積極的な情報提供、周知、情報収集を行っていただいたものと承知しています。

このような御協会のご努力、各種取り組みにより、適正化への理解も深まり、この度の円滑な移行に寄与したと理解しており、改めて感謝申し上げます。

今後も継続して、保険代理店使用人の要件の充足を図っていくことが顧客保護の観点から非常に重要であり、適切な保険募集品質の確保、さらなる向上に向け、御協会の前向きな取り組みに引き続き期待しています。

2点目は、改正保険業法を踏まえた監督指針の改正についてです。昨年5月に改正保険業法が成立し

たことを受け、当局としては来年5月29日の施行に向け、御協会からも貴重なご意見をいただきつつ検討を進め、パブリックコメントの回答を5月27日に公表したところでございます。

■募集人の体制整備の推進を

改正保険業法においては、保険募集人に対し、情報提供義務、意向把握義務、体制整備義務が求められますが、募集人が適切に体制整備を行っていくためには、保険会社によるバックアップも必要であると考えています。このため、御協会からのご意見を踏まえ、5月27日付で、当局から損保協会等を通じて、保険会社等に対して要請文を发出させていただきました。

御協会におかれましては、保険募集人の皆様において適切に準備が進められますよう、来年の施行に向け、引き続き、全国の会員への積極的な情報発信を行っていただく等、施行を見据えた準備をお願い致します。

■日本代協の種々の努力が
信頼につながり会員増加に

3点目に、御協会の取り組みについて触れたいと思います。御協会におきましては、全国の会員である代理店に対して、使用人の適正化、改正保険業法にかかるセミナー・研修を全国規模で精力的に開催していただいています。そういったご努力が御協会への信頼につながり、昨年度、会員数260店増加という結果につながつたものと考えております。

また、御協会は、損害保険大学課程を運営され、専門コース、コンサルティングコースを設置し、損害保険募集人の資質向上に向けた教育事業に鋭意取り組んでおられると認識しています。その結果コンサルティングコースの受講者も増大し、損害保険募集人の最高資格である損害保険トータルプランナーの資格取得者も着実に増えていくものと理解しています。改正保険業法の施行を踏まえ、顧客に対しより質の高い保険募集サービスを提供できる募集人の育成が社会的にますます強く求められていると思います。

■会員増加の背景には代理店の
コンプライアンス意識向上も

協会に加盟する代理店が増えていく背景には、来年5月の改正保

険業法施行を踏まえ、個々の代理店のコンプライアンス意識の向上もあると思っております。当局と致しまして、改正保険業法への対応は、保険会社はもちろん、代理店の方々に、多くの時間と費用で負担をおかけするものと理解しております。

しかし、このような改正保険業法への対応に伴うビジネスモデルの見直し、今後の強固な保険募集管理態勢の確立、ひいては保険市場に対する国民の信頼の向上につながるのではないかと考えている次第です。お客さまに選ばれる保険募集人を目指し、引き続き、ご尽力をお願いしたいと考えています。

金融庁としては、これまで府令、監督指針の改正などの作業にあたり、御協会をはじめとする業界団体との意見交換などを通じて、保険募集にかかる実態把握に努めてまいりました。今後とも、御協会のご協力をいただきながら、より良い保険行政を進めていきたいと考えております。

御協会の会員の皆様におかれましては、地域に根差した保険代理店として、長年にわたって構築されてきた保険会社との信頼関係をともに、損害保険業のさらなる発展、保険契約者保護に、引き続き、ご貢献をいただくことを期待しています。

第35次PIAS / 太平洋保険学校 実施(14参加者) 6月18日～26日



ウッドランド(フレモント)社訪問



ファーマーズ社(北カリフォルニア)訪問



IEAセミナー卒業式(左より元会長・団長・会長)

太平洋保険学校(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、毎年意欲的な方々が参加され、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や旅行会社のご尽力に支えられ、今回35回目を迎えることができました。本年度で延べ参加者数は718名となり、現在では損害保険業界で唯一の横断的な海外研修制度となっています。

実施時期を6月に変更して3年目を向かえ、代協会員・非会員を問わず、保険会社社員も含め、全国各地から意欲ある14名(女性2

名)の参加者を得て、6月18日～26日までの9日間に亘り実施されました。

出発に先立ち、成田国際空港特別待合室にて結団式を実施しました。オリエンテーションに引き続き、団長に渡辺眞一氏(日本代協監事)、副団長に芝原健行氏が選任された後、参加者全員で研修の成果を誓い合い、最初の訪問であるロスアンゼルスに向けて出発しました。

ロスアンゼルスでは、市内視察の翌日、「全米日系人博物館」を訪問し、米国の地で壮絶な人生を送った先人の話など米国の歴史を学んだ後、米国最大の日本人街である

リトルトウキョウを散策し、事前研修として、東京海上日動社米国現地法人のロスアンゼルス支店にて、導入研修として最近の米国営業概要に関するレクチャーを受けました。夜には、保険会社4社の駐在員の方々にもご参加いただき懇談会を開催し、和やかな雰囲気の中で意見交換を行いました。翌日の休日には、オプショナル・ツアーで国境の街・メキシコ・テ

ィファナを目指し、国境超えも経験しました。その後、サンフランシスコに移動し、3日間に亘るIEAの研修を受講しました。IEAにおける研修初日は、終日、宿泊ホテル内セミナールーム

での座学セミナーで、アンドリーニ&カンパニー社バイス・プレジデントであるリチャード・マスターズ氏による米国損害保険市場および募集の現状等に関する講義を受講、後半は、米国における新規市場顧客開拓手法についての講義があり、興味深く参考になる説明を受け、数多くの質問も飛び交う中で活発な意見交換が行われました。

2日目は、午前中にブローカーであるリスク・ストラテジ社(サン・マテオ市)を訪問、営業並びに業務実態についてのレクチャーを受けました。午後からは、いずれも独立代理店(日本の乗合代理店)であるメロ・インシユアランス・サービス社(フレモント市)とウッドランド・ファイナンシャル・グループ社(フレモント市)を訪問し、現場の実態を肌で感じる機会となりました。

3日目は、代理店の起業を支援・育成しているファーマーズ社グループFIGCEOオフィス(プレザントン市)を訪問し、その教育・研修担当でもあるデイブ・デービッド代表からの講義を受講しました。午後は、専業代理店であるファーマーズ・エージェンシー社(プレザントン市)を見学訪問した後、ファーマーズ社のカリフォルニア本部である北カリフォルニアオフィスを訪問し、米国の保

険会社の雰囲気にも触れることができました。3日間に亘る研修プログラムが修了し、同日・午後にはシェラトンFour PointsホテルにてIEA前々会長ロジャー・スミス氏も特別参加され、「IEAセミナー卒業式」が行われました。ジーナ・マギーIEACEOから各受講者に修了証が授与され、同時にIEAから全参加者に35周年記念のサプライズとして、特別に置時計がプレゼントされました。卒業式の後は、東京海上日動社LA駐在員によるQ&Aタイムがあり、更に理解を深めることができました。

こうして、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、6月26日全員無事に成田に降り立ちました。8月7日には日本代協にて「第35次PIAS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、お互いの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なう予定です。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まいります。

※来年のPIASも6月開催を予定しています。会員・非会員を問わず、ご参加をお待ちしています。

第35次PIAS研修参加者の声

敬称略・順不同



RCS社(サン・マテオ)訪問

◎加藤元(損保ジャパン日本興亜)

米国とは歴史、国民性、法律等が異なるが、保険に対するニーズや商品や販売のあり方に本質的な違いがないことを再認識した。参加前の仮説を自分の目と耳で感じ、検証できた点が非常に有意義であった。学んだことを代理店戦略に反映し、業界全体の変革につなげたい。

◎関口裕二(株第一成和事務所)

スケールの大きさを肌で感じ刺激的だった。制度・文化の違いはあるが、新規開拓のプロセスは非

常に参考になった。仕事に対する『プロ意識の高さ』と『情熱』も強く感じられ自分を振り返る良い機会になった。何よりも共に駆け抜けた仲間との出会いは大きな財産となった。

◎原口和子(南クリエート)

初の米国、初のPIASだった。米国の合理性や、専門特化を改めて認識させられた。参加メンバーの素晴らしさにも脱帽だ。同業者とは思えないような事をいくつも教えられ、井の中の蛙“だったことを気付かされた。PIASに参加した事が人生の貴重な1ページになった。

◎星野信夫(株富士商会)

現地のブローカー、代理店から話が聞けて、大変意義深い研修となった。ITや業務効率化のための業務分担が予想以上に進んでおり、刺激を受けた。参加メンバーとの情報交換でも気づきをもたらした。この貴重な経験を日々の営業や今後の代理店運営に活かしていきたい。

◎石井正一郎(株宮日商事)

営業も損害も分業が徹底されているため、小規模代理店が多くて保険会社の負担にはならないの

ではないかと感じた。大型化と生産性は直結しないのではないかと考えた。現場で直接質問ができ、米国保険業界に対する認識が深まった。社内の役割分担をはじめ、自社経営に取り入れていきたい。

◎竹田功明(海上商事)

米国のブローカー、代理店、保険会社を肌で感じ、有意義な経験となった。徹底した業務効率化や明確な目的に沿った仕事の進め方は非常に勉強になった。保険だけでなく、全ての業界にプロが存在し誇りをもって仕事をしている。そこで生まれる「信頼」の質は高いと感じた。

◎坪来香織(株日企)

米国との環境、仕事に対する意識の違いを体感した。全ての人が、仕事をするうえで最も大切なのは「顧客に対する誠実さ」だと語っており、その姿勢に日米の違いはないことを認識した。研修を通して改めて日本を顧みることができ、有意義だった。研修に関わった全ての関係者に感謝したい。

◎渡辺眞一(株岡山保険センター)

大規模ブローカーや乗合代理店、小規模代理店まで訪問でき、納得した。10年ごとに4回目の参加で

あったが、米国の貧困層の増加は訪問するたびに驚きだ。1%の富裕層が全体の90%の収入を得ている姿は、10年後、20年後の日本の姿(?)と思えてならなかった。

◎中根博行(株オフィスマーリン)

5年前に参加した際に多くの刺激を受け、営業と保全を分離したり、ブラジル人を募集人として採用したり、キャプティブを取り扱うなどしてきた。今回はM&Aの手順や目的、プロデューサーとアカウントマネージャーの役割分担等が当社の経営に大いに参考になると感じた。

◎今関哲志(日火通商)

法律や社会背景が異なるので、全てがそのまま参考になるわけではないが、保険先進国アメリカの市場は、多くの点で生きた教科書だった。研修仲間からも多くのアドバイスをもらうことができた。多くの人と接点を持ち、視野を広げることの大切さを改めて認識した。

◎浜上陽介(南オリジナル企画)

優秀な代理店やブローカーを訪問し、社員の働く環境や業務に対するプロ意識を肌で感じた。駐在員との交流も含めて現地視察は非常に楽しく有意義だった。研修で学んだエッセンスを今後の業務の中に活かして決心を強めた。ケイラインのスタッフの皆様にも心から感謝したい。

◎木村祐一(出光保険サービス)

セミナーもブローカー・代理店訪問も貴重な体験だった。ITによる生産性向上、クロスセルや紹介が成功の秘訣であることを再認識できた。お客様から信頼され選ばれる会社になるには、何をすれば良いのか考えさせられる研修だった。参加者との交流も有意義な時間となった。

◎芝原健行(株ジェイアール東日本商事)

大変参考になる研修だった。自動車大国、訴訟社会、頻発する巨大自然災害が、国民の保険に対する意識の高さに影響していることを感じた。教育制度やブローカー・代理店の運営手法は学べることが多く、今後の当社保険ビジネスの発展に向け、この経験を活かしていきたい。

◎八木原勝彦(株ファミリーパートナーズ)

米国の現状を見ることよって、今後の日本の保険業界がどう変化していくのか考える参考にした。と思って参加した。訪問先で『国の政策、保険会社の方向性、お客様のニーズを常に見ながら経営をすることが経営の鍵』との代理店の言葉が今回の研修で最も印象に残っている。

