



日本代協ニュース

INDEPENDENT INSURANCE AGENTS OF JAPAN INC.

第299号

発行者 (一社)日本損害保険代理業協会
会長 金子智明
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。重点施策の三冠王、コンサルティングコースの受講勸奨、会員増強の結果に触れた後、環境認識、顧客本位の業務運営に対する取り組み、働き方改革、日本代協の主な取り組み、特に強化したい取り組みなどについて所信

を述べました。このうち、「顧客本位の業務運営」においては、①企業倫理を踏まえた経営理念やビジョンを内外に示し、②お客さま視点かつ他代理店よりも優位性をもつ戦略を立て、③自ら学習する組織を作り、④プロセス重視の募集をする、⑤収益・人材・満足度・リピート・紹介などの成果につながる「循環する仕組み」を作ることが大事になると指摘し、「目の前で起きている問題やお客さまの声を正面から受け止め、真の原因を追及し、解決策を考え、改善を積み重ねる等、形式的ではなく実態に基づい

たPDCAをしっかりと回すこと、そして改正保険業法対応は最低基準だということを肝に銘じて、お客さま本位の業務運営に取り組んでいきたいと思います」と呼びかけました。「働き方改革」については、今後の代理店のあり方を考えるにあたって、もう一つ重要な要素になるのが社員重視の経営であるという指摘。長時間労働などの課題解決に当たっては、勤務時間や休暇日数、給与等の規程上の「満足」に対する工夫は勿論大切だが、それ以上に社員自身が人の為に働くことを通して成長する喜びややりがい等の「幸せ」を感じてもらえる環境をつくるのが重要である。目先の利益に捉われて性急に成果だけを求めるのではなく、絶えず社員の20年後・30年後の人生を考えながら、社員一人ひとりの持ち味に応じた育成に取り組む、働き甲斐のある、将来に夢が持てる会社を作っていくことが経営者の務めだ

と思う。経営品質の柱は従業員重視であることを再確認し、一店でも多くの代協会員がこうした代理店となつて発展していくことを期待すると述べました。日本代協の主な取り組みでは、①損害保険大学課程、②本業を通じた社会貢献活動、③代理店賠償「日本代協新プラン」の周知と加入促進―を事業の柱に据えて、最大の組織課題である会員増強と国民年金基金の加入者募集に引き続き取り組むと述べました。最後に、会長在任期間が規定上の上限6年になったことから退任することが理事会で承認され、後任の会長に金子智明副会長が就任することが決議されたことを報告しました。退任にあつたのラストメッセージとして、「プロは情報に敏感であり、論理的であれ!」「目利きの力(見極める力)を養え!」「(固定・既成概念等から)枠の超え方を考えろ」の3つの言葉を残しました。議事に入り、①第1号議案「平成28年度(第53期)事業報告案承認の件」、第2号議案「平成28年度(第53期)貸借対照表、正味財産増減計算書、財産目録承認の件」などを審議し、原案どおり承認されました。来賓挨拶では、金融庁監督局保

(2頁へつづく)

日本代協は6月16日(金)平成29年度通常総会を開催し、平成28年度(第53期)事業報告案など下記の計3議案を付議、全議案が決議承認された。開会に先立ち、岡部繁樹会長は「多様化・高度化している環境の下、お客さまから選ばれ続け、持続的に成長するには、代理店自ら創意工夫を重ね、ベストプラクティスを目指してお客さま本位の良質なサービスを提供していくことが必要である。改正保険業法対応は最低基準だということを肝に銘じて、お客さま本位の業務運営に取り組んでいきたいと思います」と述べました。

代理店を取り巻く環境はますます多様化・高度化 平成29年度通常総会、プロとしての専門性を強化

たPDCAをしっかりと回すこと、そして改正保険業法対応は最低基準だということを肝に銘じて、お客さま本位の業務運営に取り組んでいきたいと思います」と呼びかけました。「働き方改革」については、今後の代理店のあり方を考えるにあたって、もう一つ重要な要素になるのが社員重視の経営であるという指摘。長時間労働などの課題解決に当たっては、勤務時間や休暇日数、給与等の規程上の「満足」に対する工夫は勿論大切だが、それ以上に社員自身が人の為に働くことを通して成長する喜びややりがい等の「幸せ」を感じてもらえる環境をつくるのが重要である。目先の利益に捉われて性急に成果だけを求めるのではなく、絶えず社員の20年後・30年後の人生を考えながら、社員一人ひとりの持ち味に応じた育成に取り組む、働き甲斐のある、将来に夢が持てる会社を作っていくことが経営者の務めだ

(2頁へつづく)

〈平成29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 (高橋委員長)	①募集の公平性の確保・募集環境整備（銀行窓販・郵便局・ディーラー等の募集実態のモニタリング含む） ②代理店賠償の推進と経営品質向上運動 ③協会員の事業成長に関する情報提供
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日本代協独自の教育プログラムの実施
組織委員会 (木下委員長)	①各代協正会員増強運動の推進（12,515店の達成） ②各代協・ブロックと委員会の連携強化（「情報と熱が伝わる」組織作り） ③新入会員オリエンテーション実施と各代協役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 (北島委員長)	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 ②グリーン基金の寄付先選考と寄付先団体との関係強化 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「子ども110番の保険代理店」の推進 ⑤大規模災害時の被災代理店支援策の検討
広報委員会 (小田島委員長)	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、有識者等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 (山中委員長)	①消費者向け教育の開講 ②損害保険基礎講座の検討 ③代理店経営支援のための施策の検討・提供（改正保険業法における代理店の課題収集含む） ④ブロック協議会の位置付け、あり方の再検討 ⑤日本代協の名称変更について検討 ⑥一般会員規定と会費について検討
機関紙編集室 (武内室長)	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 (高下リーダー)	平成29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）

除課長の岡田大氏が顧客本位の業務運営と代理店手数料ポイントなどについて説明しました（詳細は4頁に掲載）。
通常総会後、平成29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。

平成29年度
第2回理事会

通常総会の前日である平成29年6月15日（木）に日本代協会議室で開催した。

〔審議事項〕
1 会長の選定

岡部会長から代表理事および理事の辞任届が提出されたため、後任会長（代表理事）の選任を慎重協議した。席上、金子智明理事（副会長）が推挙され、審議採決の結果、全会一致で承認された。これを受けて、岡部会長は、平成29年6月16日の通常総会終了の時をもって辞任し、金子智明氏が新会長に就任することになった。

2 名誉会長および顧問の委嘱

議長より、名誉会長ならびに顧問の委嘱について提案があり、審議採決の結果、全会一致で承認された。

▽名誉会長

岡部繁樹氏（新任）

▽顧問

荻野明廣氏（新任）

3 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。この提案があり、審議採決の結果、全会一致をもって承認された。
4 副会長の担当業務
議長より、平成29年度の副会長の担当業務について左記の通り発表され、確認された。
5 事業計画推進状況
事業計画推進状況について、各地域担当理事および委員会委員長より報告があり、情報共有された。

〈平成29年度 副会長の担当業務〉

	小出 副会長	小平 副会長	山口 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	組織委員会	広報委員会	教育委員会
	CSR委員会	ビジョン委員会	企画環境委員会
	財務委員会		

平成29年度 第1回全国会長懇談会 新会長に金子智明氏

平成29年度第1回全国会長懇談会では、新たに会長に就任した金子智明氏が挨拶した。



金子新会長

■金子智明新会長プロフィール

▽昭和36年4月生まれ・東京都出身▽平成元年4月 代理店研修生を経て開業▽平成20年7月(株)トラストパートナーズ設立。現在、同社代表取締役

〈代協・日本代協における役職歴〉

▽平成2年11月 東京代協入会
▽同18年4月〜4年間 東京代協新宿支部長▽同22年4月〜2年間 東京代協副会長▽同24年4月〜4年間 東京代協会長
▽同28年6月〜1年間 日本代協副会長▽同29年6月〜 日本代協会長

1 平成28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、神奈川…：基準I目標達成

成

・京都、三重…：基準II目標達成
・青森、岩手、栃木、山梨、福井、滋賀、奈良、徳島、香川、高知、長崎、熊本、沖縄…：基準III目標達成

・会長特別表彰・V13達成の福岡、V5達成の高知、V4達成の滋賀

・年間連Q稼働達成(9月末、12月末、3月末すべてクリア)・・・青森、福井、福岡

②会員増強2月増強キャンペーンの表彰

入賞した青森、栃木、徳島、香川、福岡の5代協を全国会長懇談会の場にて表彰(表彰状授与)
※支部活性化の好取組発表は該当なし。

2 全国一斉「国民年金基金推進 キャンペーン」表彰

①キャンペーン期間目標達成代協
群馬、山梨、富山、京都、大阪、和歌山、熊本

②年度末までの達成代協
奈良、広島、徳島、滋賀
・会長特別表彰・V4以上達成

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
三冠王を達成した熊本、山梨、京都、奈良、徳島、滋賀の6代協

に対して、表彰状+賞金を贈呈
三冠王の連覇…熊本、山梨、京都、

奈良は3連覇

4 好取組事例発表

三冠王の3連覇を達成した各代協から取組発表

5 会長特別表彰(上記1〜4とは別枠)・・・「事業活動貢献賞」

熊本県代協(厳しい環境の中での三冠王達成)・静岡県代協(全体の3分の1に当たる42店の会員増強を達成)・近畿・阪神地区(6地区)「目指せ三冠王」にて2冠王獲得

6 平成29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)損害保険大学課程の現状と今後の取り組み

(4)第7回日本代協コンベンション
(5)業法改正対応 最新情報
(6)各委員会からの報告 他

7 分散会(6地区単位の分散会)
テーマ…「各代協における各種情報の伝達方法」、「組織運営(①各代協の理事会の運営方法、②支部活性化の実践策、③ブロック対策費の活用状況)」



“日本代協新プラン” 2017年度 関連情報

昨年
10月1日
より

■同保険の引き受け保険会社である「エース損害保険」は、
「Chubbチャブ 損害保険会社」に社名変更しました。

■昨年同様の補償内容で、保険料も原則据え置きです。

〈今年度の契約方式は…〉

- 代協正会員を対象とした代理店賠償“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、Chubbチャブ 損害保険より、一式書類(新規用・継続用)を全正会員に一括送付
- 最終申し込み締切日=平成29年9月1日(金)
- 10月中旬以降、社名変更に伴い、Chubbチャブ 損害保険より加入者証が送付されます。

来賓挨拶

顧客本位の業務運営の実践と

定着を図り、更なる発展を期待

金融庁監督局保険課長 岡田 大氏

日本損害保険代理業協会及び会員の皆様には金融行政に深いご理解を賜るとともに、保険代理店・募集人に対する教育・研修活動をはじめ保険契約者保護にご尽力頂いていると承知しております。この場を借りて御礼申し上げます。

■改正保険業法施行後の取り組み

金融庁では、昨年5月の改正保険業法施行に伴い保険代理店が実際にどのように取り組んでいるかの現場を知るため、昨秋全国100代理店からヒアリングを行い、今年2月にその結果を公表しました。ヒアリングでは「顧客の意向確認についてどのように工夫して



いるか」や、「代理店の規模や業務特性を踏まえた体制整備の状況についてどのような手続を行っているか」の観点で伺いました。

顧客本位の実践として、店主及び従業員が一体となり業務運営を行っていることに感銘を受けました。その取り組み内容については、生損保協会を含めさまざまな機会を捉え発信しています。

たとえば、経営者が顧客本位の経営理念を掲げ、それを一方的に押し付けることなく従業員と一緒に経営理念が形骸化しないようコミュニケーションを図っていました。また苦情及び成功事例の両面について従業員と情報の共有化を図り、いわゆるPDCAサイクルを廻し業務改善を生かしていただきました。単に保険募集を行うにとどまらず、多くのご相談に乗ることを心掛けるなど親身な対応を旨としました。さらに地元や地域社会への貢献活動に取り組み地域ネットワークと一体化していました。

こうした取り組みは、一度限り

のインセンティブや自分の都合のために顧客を誘導する行為ではないと理解しました。金融機関の営業活動では、あと一つ売ると「今月のトップセールス」とか、「ボーナスが増える」とかは付きものです。一回限りの場合、「エイヤー」の勢いで弾みを付けることも考えられます。自分やチームや会社がそれで回ると思えば、そうしたいと思うのが人の常です。

代理店は、保険会社の代理店として保険募集するわけですが、地域密着型代理店の場合は保険会社の都合ではなく、地元顧客や地域を向いて仕事をするのが肝心です。そこで必要な商品を保険会社から卸すことができます。その考え方は、保険会社にとってもマイナスには働きません。苦情が少なくなり「WIN-WIN」の関係の保持に役立ちます。それにより口コミが広がり、「自動車保険は〇〇代理店がいい」といった方向に向かうと聞きました。

もう一つ興味深く感じたのは、代理店の多くが固定給だったこと

です。何らかの形で顧客本位の取り組みが評価基準に組み込まれていました。どんなに売らなければ給料が減ってしまうと従業員は不幸に陥ります。顧客本位の募集を貫くあり方を金融庁として学びました。これは、金融庁内の会議でも紹介しており幹部にも浸透しています。

■保険代理店に対する検査

多くの保険代理店では適切な保険募集が行われています。しかし金融庁に聞こえてくる一部の代理店では費消・流用が発生し、被害額は数億円と大きい事例もあります。金融庁、財務局では、こうした不祥事の未然防止には保険会社の教育指導管理の徹底や代理店自身の募集管理・コンプライアンス体制の整備による募集人の点検管理が必要と考えます。今年度は数店ですが、来年度は苦情が多いことを把握した上で、保険業界全体の信頼が失われないよう必要に応じて検査を行います。

■代理店手数料ポイントのあり方

国会では最近、損保代理店の手数料ポイント制度について審議されています。金融庁では今年3月全金融事業者向けに『顧客本位の業務運営に関する原則』を公表しました。「原則7」では、「従業

員に対する適切な動機づけの枠組み等」が必要と規定しています。こういった業務を行うと給与や手数料が支払われるかは、働く人個々の意識に影響します。それが顧客本位の構造になつていくのかどうかです。代理店手数料ポイントは保険会社が決めており、金融庁では予てより関心を持っていました。

一部の代理店から「当該ポイント制度の評価は代理店規模に偏っており、代理店における顧客本位の業務運営を適切に評価していない」という声が聞かれます。手数料は本来、保険会社の経営判断で決めることで、金融庁が直接的な指示を行うことではありません。しかし顧客本位の業務運営に大きな影響を与えることに鑑み、現在、保険会社、日本代協等にご協力いただきヒアリングを実施しており、ポイント制度が顧客本位の業務運営にどういった影響を与えているかについて実態把握しています。今後、何らかのタイミングで取りまとめを行います。

この1年間、私は全国の保険代理店の皆様が保険商品を適切に顧客につなぐ機能を果たされていることを垣間見てきました。とりわけ日本代協会員の皆様は、高品質な取り組みを通じて業界発展に貢献していることを理解しました。皆様の一層のご発展を祈念申し上げます。

第36次P I A S / 太平洋保険学校 帰国報告(参加者)

6月2日~9日

太平洋保険学校(P I A S)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、毎年意欲的な方々に多数ご参加いただき今日に至っています。本年度延べ参加者数は732名となり、損害保険業界で唯一の横断的な海外研修制度となつています。今回は現地研修の受け入れ先を、従来の米国保険教育協会(I E A)からC P C Uサンフランシスコ支部(ゴールデンゲイト支部)に変更しました。併せて、2都市移動からサンフランシスコのみの滞在とし、日程も1日短縮して、より参加し易い企画に変更し、36回目を迎えることがで



ゴールデンゲートでの集合写真

きました。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名の参加者を得て、6月2日~9日までの8日間亘り実施されました。

出発に先立ち、成田国際空港にて結団式を実施しました。オリエンテーションの後、団長の秋山正勝氏(東京代協)、副団長の飛松和馬氏(愛知県代協)、塩谷涼子氏(Chubb損害保険株)のメッセージを受けて、参加者全員で研修の成果を誓い合い、サンフランシスコに向けて出発しました。同地では、東京海上日動社現地駐在員様のオリエンテーションから始ったプログラムでしたが、メ



ペンブロック(ブローカー)での講義

イン研修であったC P C U主催の3日間のセミナーは大変有益なものであり、保険会社・ブローカー・代理店等複数社への訪問は、期待に込めてくれる、楽しいながらも本当に実のあるものでした。また、東京海上日動社現地駐在員の方々の懇親会、C P C Uメンバーとのワインレセプション、ホットドッグでの大リーグ観戦など、様々な場所で貴重な経験ができたことも良い思い出になりました。

研修初日は、終日、アリアント Insurance Services 会議室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ました。

2日目は、午前中にブローカーであるペンブロック/C a i b社で、営業・業務実態並びに独自に開発された通販サイトに関するレクチャーを受けました。マッシュ社に所を移し、社員3名の方々による昼食会を含むパネル・ディス

カッション研修を受け、また独立代理店G 2インシユアランス・サービスで代理店としての歴史や営業・業務実態について講義を受けました。その後、アリアント・グローバルオフィスを訪問し、社内見学の後、保険会社の業務内容等について質疑応答をする機会もありました。また、ワインレストラ(ブラン・エ・ルージュ)の店舗半分を貸切つて、立食形式のC P C U主催「ワイン・レセプション」が開かれ、C P C U関係者が20名以上参加されて懇親を深めることができ、大変、内容の濃い1日となりました。

3日目は、ファーマーズ社専属代理店での朝食会に続き、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、営業並びにアンダーライティング担当社員の方々から、各々実務の実態についての講義を受けました。米国の保険会社の雰囲気に触れる良い機会になりました。また、その後、ファーマーズ社専属代理店であるグレンハーゼン社を訪問し、元保険会社の損害調査担当者であった社長様から店舗型代理店の実態と詳細にわたる顧客対応についてのお話を聞くことができました。

こうして、3日間に亘る研修プログラムが終了し、同日・午後にはカリフォルニアにあるジョイントパワー協会で、昼食会兼「P I A Sセミナー卒業式」が行われました。C P C U教育プログラム担当でもあるデブ・デービッド氏から各受講者に修了証が授与され、全員無事に研修を終えることができました。卒業式の後は、東京海上日動社駐在員によるQ & Aタイムがあり、更に理解を深めることができました。

全体を通じ、代理店やブローカーにおけるIT活用がもの凄いスピードで進行していることが体感できました。併せて、保険募集に関する顧客サービスのベストプラクティスの原点やその実務には日米で大きな差はないものの、若干の違いを感じたのは、募集業務スタッフが「マーケティングとアンダーライティング」をセットで捉え、非常に重要視していることでした。国内における「顧客本位の業務運営」と同様で、顧客意向に応えるべく、各々の顧客ニーズに則した適切な引き受けを行なうという保険募集人として当たり前の感覚が強い信念の様に根付いていることも痛感させられました。

最後になりますが、米国でセミナー運営にご尽力いただいたC P C Uサンフランシスコ支部の関係者の皆様、並びに東京海上日動社駐在員の皆様、また旅行全般をお支えいただいたケイライントラベル株に深く御礼申し上げます。

最後に、3日間に亘る研修プログラムが終了し、同日・午後にはカリフォルニアにあるジョイント

第36次PIAS研修参加者の声

敬称略・順不同

◎秋山正勝 (株富士商会)

「百聞は一見に如かず」であった。世界的に有名なIT企業やベンチャー企業をシリコンバレーに訪れ、恵まれた環境に驚く一方、市内に戻れば多数のホームレスに遭遇し、米国の現状、貧富の格差を実感した。保険とハイテクノロジーとの融合活用をセミナーで学び、今後自ら考え、自社でできることを実行していくことが本研修への恩返しだと思っている。

◎石橋良之 (株エム・アイ・プラン)

この研修の最大の特徴は、頭や心ではなく肌で感じることであり、と思われる。米国に行き文化等の違いを学び、その中で保険制度の違いを学ぶ。本を読んだり、行った人の話を聞いたりすることで、絶対に学ばなかつたと思う。今後の日本で何が起るのかという未来予想図を自分なりに立てることができ研修であった。

◎関栄男 (株日企)

結論的には、大変良いプログラムであったと思う。中堅プログラムの最先端IT技術が素晴らしかった。ペンプロック社の中小企業向け通販サイトは最先端技術であり、ITを駆使した手法にトライ

◎塩谷涼子 (Chubb損害保険株)

していることに大いに刺激を受けた。最新のブロックチェーン技術が保険業界にどのようなインパクトを与えていくかなどの解説も聞けて、大変興味深かった。

保険業界において米が日本より発展しているという印象を受けた。日本が今後保険分野で米を抜くことは難しく、いかに欧米の動きを日本に早く導入できるか、日本の保険業界全体のレベルアップを図っていくかが今後の課題になるだろうし、それを担っていくのは我々の世代なのだ実感した。

◎千住雅耶 (出光保険サービス株)

テクノロジーを活用した経営や募集を主体とするブローカー/代理店が一方、人との繋がりや大切にしたブローカー/代理店も存在していた。対極に位置しながらも共通するのは顧客を主に据え、考え・行動している点に興味深かった。それぞれが強みを伸ばす経営方針をとっており、その点は日本も同じであると認識できた。

◎平井証 (株山中保険事務所)

訪問先は皆マーケティングを非常に重視していた。当社においての強み、すなわち差別化は図れて

いるだろうか、またお客様に伝わっているだろうか非常に考えさせられた。ITの進歩により効率化が図られる中、事故の際の我々のお客様に対する対応は、生産性を議論するものではなく、非効率でも誠心誠意心を込めて取り組むべきであることも認識した。

◎仲島勲 (南ライブ)

米国の代理店は、自動車のシェアが意外に少なく、賠償・労災のシェアが多いと感じた。サイバー保険は理解できるが、マリファナに関する保険がこれからは必要との話には驚きだ。訪問先は規模感がわからないが、これが普通の規模であれば驚きだ。各ブローカーが口を揃えて強調していた、これからは「テクノロジー」の時代だという言葉が印象的だった。

◎森山直樹 (株第一成和事務所)

保険会社、ブローカー、専属代理店を視察し思ったこと。それはまるで10年後の日本における損保市場の在り方をみているようだった。ニッチなサイバー保険や環境賠償保険は広く一般化され、代理店はITを駆使し、競合他社との差別化を図る。ロスプリ活動も強く求められるだろう。日本にいて

は到底知り得ない、貴重な経験をした研修であった。

◎飛松和馬 (株アイ・ステージ)

日本から見る地球の反対側で、保険業界の10年先の未来を直視し、肌で感じたことが大きな収穫だ。目では見えない、かけがえのない宝もたくさん手に入れることができた。時間だけは全ての人々に平等のため、私がいま日本でできることを焦らずに実行し、一步一步前進していこうと決心することができた。

◎守田一成 (株藤田組)

急激に業績を伸ばしている代理店・ブローカー等の話を聞き、中でも、テクノロジーの活用、ターゲットの特化、専門家サービスの提供等、他社との差別化を図ることが極めて重要であると認識した。また新規契約は既存顧客の紹介との話を聞き、米国においても既存顧客から拡販していく姿勢に共感を覚えた。今回の研修で学んだことを一つでも実践して今後の営業活動に活かしていきたい。

◎仲山幸輔 (株大藪保険コンサルタ)

訴訟大国アメリカの市場の大きさを目の当たりにした。その市場に対して日本よりも少ない人数で対応するが故の、分業による専門化、ITテクノロジーを活用した仕事の効率化、求められる高度な専門知識等、今後の参考になるこ

とを多く学べた。日本にいては感じることができないことを肌で感じる事ができた研修であった。

◎井上俊朗 (株オール・ザ・ハピネス)

市場・文化・法律が違えば、日本の保険業界が向かう先を体感する貴重な時間を得ることができた。ただ、プロフェッショナルであるうとする姿は我々日本のコンサルタントと同じであった。また、研修仲間からも多くを学ぶことができた。自身の代理店経営の中で、体験を生かしていきたい。

◎池上恵美 (株ジェイアール東日本)

商事保険部
とても充実した内容に大変満足した。マーケティングの重要性やITの活用等、中長期的に取り組む課題のヒントが得られたと思う。終身雇用がベースの日本とは異なり、弱肉強食の世界観にはさすがに圧倒されたが、お客さまから選ばれたためには、常に変革し成長し続けなければならないと強く感じた。



PIASセミナー卒業式