

(第三種郵便物認可)



清掃のもよう

良で中止になつたが、今日は開催できてよかつた。清掃にあたつては清掃させていただいているところの気持ちで臨んでいただきたい」と挨拶した。

恒例となつたこの行事には毎年のことながら子どもたちなど家族の参加が多くみられた。

織支吉委員長の米川孝氏

田中保険監督室長

困っている人に勇気を持って声かけて

財産に見合った保険商品の提供が行われているのか、顧客の立場で保険商品の説明やフォローアップがなされているのかなど、いう観点で取り組んでいただきたい。また、改正手続きが求めている顧客本位の視点で創意工夫しないと取り組んでほしい」と挨拶。損害協会近畿支部委員長の米川孝氏

お客様に向き合う心、テーマに

日本代協阪神ブロック協議会

コンベンションを開催

日本代理阪神プロック協議会（大阪代理、兵庫県代理、和歌山県代理）は、午後1時30分から、大阪市中央区の大阪損保会館9階講堂で、「阪神プロックショーン～お客様に向き合う心とは～」を開催した。第1部式典には93名（うち43名）、第2部記念セミナーには127名（同82名）が参加した。

欠かせない顧客本位のアロセア
お客様に支持される募集人に

第1部式典開会にあたり、塩谷広志・ログク長が挨拶に立ち、「保険募集は業務・商品知識だけで成り立つものではない。お客様のことを思い、期待に応え、お役に立ち、喜んでいたぐくという顧客本位のプロセスが欠かせない。本日のセミナーでは、日本ユニアーバーサルマナー協会理事の岸田ひろ実氏にお話いただくが、お客様に向き合う心

皆様には今後とも一層の
研鑽を積まれ、お客様に
支持される募集人となる
ことを願っている」と期
待の言葉を贈った。

は一損保協会は、や保険会社の業務品向上支援の取り組みを要課題の一つとして上げている。損害保

ーテルプランナーの取得はまさにお客様での高い次元・品質業務運営を実現する手段である。損保では、損害保険トランナーの称号がの証として社会に受けられるよう引き続

理店と競合する時代が近くまで来ている。私たちは人間ならではの優しさを取り温もり、感情を発揮して人間にしかできない心のこもった満足をお客様に提供することが重要だとと思う。今回のセミナーのユーバーサルマナーで学ぶ基本姿勢は非常に大切な視点となる。保険代理店がお客様から支持され必要とされるためには、一人ひとりが人間力を高めを重んじて、信頼性と信託感覚を發揮して、より効率的で効果的な販売活動を行なうことが求められる。そのためには、保険代理店としての専門知識や技術だけではなく、人間としての心構えや態度、接客マナーなど、多角的な知識や経験が求められる。また、顧客とのコミュニケーション能力や問題解決能力も重要な要素となる。そのため、セミナーでは、実践的な練習を通じて、これらのスキルを磨くことを目標としている。

者や高齢者が気持ちよく生活するためには、社会の側に存在する障害を取り除くこと」「ハーディングが変えることは難しそうも、ハートはずぐんできることがわかる」、ふと、一人ひとりが「田舎で生きている人を見かけたら、勇気をもって声をかけてほしい。断られた場合、しづかに見守ってあげる」と説明。「達得すべし」というふうである」と説明。

ちよく生活していく
の知恵」であると述べ
上で、ユニバーサル
ーは「自分とは違つ
のことを思いやり、廣
な理解のもと行動する