

# 地域のお客様に寄り添った活動を

## 第11回通常総会を開催

石川県代協



濱上会長



矢島氏

石川県代協(浜上洋之会長)は5月29日午後2時から、金沢市の石川県地場産業振興センターで第11回(2019年度)通常総会を開催した。総会では5つの議案を審議し、すべて可決・承認された。総会後の記念研修会では、株式会社プリベントス代表取締役の矢島護氏が「個から組織へ変革を実現 100年続く代理店経営」をテーマに講演した。

### 消費者による選択の時代へ

冒頭、浜上会長が挨拶。「令和の時代に入り、AIやFINTECH等、消費者が求めている利便性がさらに加速して進歩していく時代と感じている。また、高齢化社会を迎え高齢者による痛みやすい自動車事故や、思いがけない事故、考えられない事件など、連日報道がなされ危険すると同時に、そういった新しい事故や災害、事件を防ぐには新しい技術が不可欠になっていくように思われる。そういった時代の中で、地域のお客様に寄り添った代協活動はより一層、身近で大切なものになっていくのではないかとと思う。」

「私たちが損害保険代理店の経営においては、顧客本位の業務運営により消費者による選択の時代を迎えている。その視点でいくと、災害等によりお客様が罹災された際に、お客様のご加入されている保険が過不足なく十分に補償されるかどうかを点検することや、地震保険の普及をさらに推進していくことが顧客本位の業務運営の第一歩ではないかと感じている。」

石川県代協は来年度70周年を迎えるが、地域に密着する代理店組織であることを受け、「①代理店経営の高度化に対応するための『組織力強化研修』②募集一人ひとりのレベルアップを図るための『基礎教育研修』③収益向上のための『実践的研究』の3つの柱のメニューが整備された。経営品質向上、顧客本位の業務運営の推進に活用していきたい」と強調。

また、「昨年まで『目指せ三冠王』の取り組みとして、コンサルティン グコース受講・会員増強が国民年金基金があったが、国民年金基金の募集が昨年度で終了したため、それに代わる新たな

石川県代協において、情報共有とともに日頃の代協活動において、今後ともご協力ご支援のほどをお願いしたい」と話した。

その後、来賓として、財務省北陸財務局理財部金融監督第一課長・荒木田敦史氏、損保協会北陸支部委員長・佐々木一光氏、日本代協理事・津田文雄氏が祝辞を述べた。

総会には61名(委任状76名)が出席。30年度の事業報告や決算報告、理事変更、令和元年度の事業計画や予算案について可決承認された。

講演では、株式会社プリベントス代表取締役の矢島護氏が「個から組織へ変革を実現 100年続く代理店経営」をテーマに講演。「個から組織へ変革を実現 100年続く代理店経営」をテーマに講演。「個から組織へ変革を実現 100年続く代理店経営」をテーマに講演。

「先代はスーパー営業マンであったが、自分自身でまねはできない。普通の人が基本に忠実に仕事をすればお客様に喜ばれ、結果成果が出る仕組みづくりをする」と実際に会社で実践したことを強調するとともに、業法改正対応のポイントや、今後の保険代理業の地位向上を目指していく未来像についても話し、同氏の講演を真剣に聞き入る会員の姿が印象的であった。

長野代協

### 6つの議案が承認可決

#### 定時総会と記念講演会開催

長野代協(荒井英和会長)は5月24日午後1時30分から、諏訪市のホテル鷺の湯で2019年度定時総会を開いた。これには50名の正会員および各保険会社の支店長をはじめ19名の来賓が出席した。



荒井会長

冒頭、荒井会長が次のように開会の挨拶。「昨年も、大規模な自然災害が続き、大きな被害が発生し、日本各地で自然災害の常態化が懸念される。長野県は、想定している最大級の地震として糸魚川-静岡構造線断層帯が動く地震で、30年以内の発生確率は最も高い中部区間で30%、予想規模はマグニチュード7.6とされ、被害想定は最大で死者7000

人超、建物全壊は10万棟弱と予測されている。代協会員は、リスクアドバイザーとして地域に寄り添い地震保険の普及は、もちろん、防災・減災・予防という視点に基づいた情報提供を含めた活動を通じて社会的存在価値を高めていきたい」と総会では2018年度事業概況報告や2019年度事業計画、定款一部変更の件についてなど6つの付議事項が審議され、いずれも可決承認された。

2019年度事業計画では、説明にあたった荒井会長が「日本代協アカデミー」が本格稼働する

ことを掲げ、「①代理店経営の高度化に対応するための『組織力強化研修』②募集一人ひとりのレベルアップを図るための『基礎教育研修』③収益向上のための『実践的研究』の3つの柱のメニューが整備された。経営品質向上、顧客本位の業務運営の推進に活用していきたい」と強調。

また、「昨年まで『目指せ三冠王』の取り組みとして、コンサルティン グコース受講・会員増強が国民年金基金があったが、国民年金基金の募集が昨年度で終了したため、それに代わる新たな

「営業マンのための『訪問ゼロ残業ゼロで売る技術』と題して講演。菊原氏は「営業レター」①アプローチレター②レス作成のテクニックなどポンスレター③クロージングの説明をした。

総会終了後は記念講演が行われ、営業サポート・コンサルティング株式会社代表取締役・菊原智明氏が保険代理店経営者