

(第三種郵便物認可)

人材育成研修会開く

日本代協近畿ブロック

日本代協近畿ブロック協議会(田中康三会長)は6月12日、滋賀・大津の東京海上日動滋賀支店で会員43名参加のもと人材育成研修会を開いた。



会員43名が参加

冒頭、田中会長が「この研修の目的は将来の幹部・役員候補の育成である。本日、皆さんには多くのことを学んでいただき、また学んだことをぜひ周りの方々にも伝えていってもらいたい」と挨拶した。

活動等について話した後、川本吉成日本代協理事(奈良県代協顧問)が登壇し、平成27年度日本代協事業計画について報告。とくに滋賀、京都、奈良の各代協が大学課程・国民年金基金・会員増強の3項目すべてを達成、近畿ブロックとして26年度三冠王を達成できたことに触れ「この流れを27年度も持続させたい」と述べた。

続いて中西淳治企画環境委員長(奈良県代協常務理事)が「『志』と『行動力』が変わらなければ、変わらぬ」のテーマで講演し、日本代協の組織課題と活動方針や活動内容を「代協活動の現状と課題」の記載順にポイントを絞って解説した。

休憩を挟み、辻本完治日本代協副会長が「消費者にとって、なぜ代協が必要ですか?」と題して講演。代理店になって45年という辻本氏は、少子高齢化や若者の車離れ、自動運転カーの登場、通販、密販、テラー、来店型店舗など競合の台頭などの現在の代理店を取り巻く環境の厳しさに改めて触れ「自動車保険中心の代理店はすぐ生保販売に重心をシフトしたほうがいい。当社では手数料の4〜5割が生保である。生保販売は経営基盤を確立させ、またお客様をクリップもできるものだ」と持論を述べ、あと一年ほど有効と前置きして利益が上がっている既存法人顧客への生保販売手法の一つを例示した。

また、ユニクロのヒット商品であるヒートテックは同社とメーカーである東レとの共同開発商品であることを示し、「お客様と日々接している我々が保険会社にもっとお客様の声を伝えて、我々は存在価値をより高めていかなければならない。これからも代協の諸先輩が取り組んできた活動を育て、消費者にとってより実りのあるものになるよう、皆さんとともに頑張りたい」と力強く述べた。

質疑応答の後、平尾武士奈良県代協会長が挨拶を述べ閉会した。

浜大津港に移動し、琵琶湖を周遊する人気の遊覧船ミシガンに乗船、大谷和之滋賀県代協会長の乾杯の挨拶で懇親会に移り、参加者一同、優雅なナイトクルーズを楽しみながら親睦を深めた。