

次代を担う人材育成研修会開く

日本代協近畿ブロック協議会

辻本完治相談役らが講演

日本代協近畿ブロック協議会(大谷和之会長)が「受講生は7月9日(土)午後1時15分から、京都市下京区の本生命四條大宮ビルで、会員50名参加のもと、人材育成研修会を開いた。



新理事らが熱心に聴講

冒頭、大谷会長(滋賀県代協会長)が「受講生のみならずは各代協の理事、会社では取締役、役員であり、会の運営を司る方々である。本日の研修会で代協についてしっかり学んでいただき、多くの会員さんを率先して引っ張っていく存在として活躍していただきたい」と挨拶した。

藤井高徳近畿ブロック協議会教育委員長が代協のブロック制度と損害保険トータルプランナーについて、南裕輔京都代協教育委員(同協議会前教育委員長)がオンラインディングコース更新制度等について詳しく説明した。

続いて関西京都代協教育委員長が「代協活動は、こんな活動です」と題して講演を行い、代協組織や活動、取り組み内容や冊子「代協活動と現状の課題」をもとにポイントを絞ってわかりやすく紹介した。

辻本完治日本代協相談役が「なぜ代協活動が必要でしょうか」のテーマで講演。この道50年超という辻本氏は、代協によって創設、改善された事項として「職業賠償保険の創設」「政治連盟創設」

「自動車保険の割引(複数所有、キャンペーンカードなど)についての提言」「銀行窓販弊害防止措置の継続」「保険会社との懇談会」等を例示し、それぞれ当時のエピソードを交えながら説明した。

また、保険会社役員との面談を通し、損保マーケットが縮小していくなかにおいてお客様接点を強化していくことの重要性に改めて気づいたと、参加者が取り組む顧客接点強化事例を聞き出して具体的な取組みを共有。「代協の仲間と意見交換、情報交換をする」とが代協会員である最も大きなメリットの一つだ。仲間つくりをしっかりやりながら情報交換を

「自動車の割引(複数所有、キャンペーンカードなど)についての提言」「銀行窓販弊害防止措置の継続」「保険会社との懇談会」等を例示し、それぞれ当時のエピソードを交えながら説明した。

また、保険会社役員との面談を通し、損保マーケットが縮小していくなかにおいてお客様接点を強化していくことの重要性に改めて気づいたと、参加者が取り組む顧客接点強化事例を聞き出して具体的な取組みを共有。「代協の仲間と意見交換、情報交換をする」とが代協会員である最も大きなメリットの一つだ。仲間つくりをしっかりやりながら情報交換を

活発化させ、質の向上を図り、お客様から大きな信頼を得ていけるよう、みなさんと困難な時代を勝ち残っていききたい」と述べた。

辻本氏と川本吉成日本代協理事(奈良県代協顧問)が参加者からの質疑を受け、研修会を終了した。

最後に平尾武士奈良県代協会長が閉会の挨拶を述べ、研修会を終了した。

最後に平尾武士奈良県代協会長が閉会の挨拶を述べ、研修会を終了した。

最後に平尾武士奈良県代協会長が閉会の挨拶を述べ、研修会を終了した。

最後に平尾武士奈良県代協会長が閉会の挨拶を述べ、研修会を終了した。

最後に平尾武士奈良県代協会長が閉会の挨拶を述べ、研修会を終了した。

最後に平尾武士奈良県代協会長が閉会の挨拶を述べ、研修会を終了した。

最後に平尾武士奈良県代協会長が閉会の挨拶を述べ、研修会を終了した。

最後に平尾武士奈良県代協会長が閉会の挨拶を述べ、研修会を終了した。

最後に平尾武士奈良県代協会長が閉会の挨拶を述べ、研修会を終了した。