

# 日本代協 ニュース

INDEPENDENT INSURANCE AGENTS OF JAPAN INC.

第272号

発行者 (一社)日本損害保険代理業協会  
会長 岡部 繁樹  
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顧客の情報の守秘
- ⑤法令の遵守

## 地域社会のお役に立つ代理店になる

### 平成26年度通常総会を開催、岡部会長が再任

日本代協は6月18日、東京・千代田区の損保会館において平成26年度通常総会を開催、平成25年度事業報告案など4議案を付議、全議案が可決・承認されました。役員改選で会長に再任された岡部繁樹会長は、「常に消費者のため、地域社会のお役に立つ代理店になる、という理念の下に全国の代協と一体となって取り組みをすすめていく」と述べました。

通常総会は、岡部会長の挨拶で始まりました。岡部氏は、「日本代協が15年にわたり続けてきた保険大学校・認定保険代理士制度は今月をもって発展的に新制度へ移行となる。来月からはいよいよトータルプランナーが誕生する。損保の募集人にとって、最高の品質表示であり、認定保険代理士がその第一号認定者となることは、大変名誉なことである。もちろん、認定されて終わりではない。その資



挨拶する岡部会長

格を日々のお客様対応の中で生かすことが大事であり、そこで信頼を得ることにこそ、資格本来の価値があると考えている。第一段階の損害保険プランナーへの移行が終わっていない方は早急に移行を完了させ、既に始まっているトータルプランナーへの移行を進めていただきたい」と訴えました。

日本代協は、①損害保険大学課程、②社会貢献活動、③代理店賠償「日本代協新プラン」を3つの柱にして活動を展開します。特に強化したい取組みとして、会員拡大と国民年金基金を挙げました。最後に、代理店の体制整備義務に対する考えを示し、「代理店がリスクを負いたくないからとか、コストをかけたくないからと、代理店経営を縮小均衡させるとい

声を聞くが、それは志が低い。代理店は、①専属または殆ど専属に近い乗合代理店、②比較推奨販売する乗合代理店、③特定募集人と④大型店、の3類に分かれ、それぞれに義務の負い方が違う。専属で良かったと安心している代理店には、一歩踏み込んで考えていただきたい。いくら人間関係でお客様をグリップしていると言っても、努力しない代理店は飽きられるし、お客様は離れていく。お客様は資質の高い代理店から加入したいと望む。100%体制整備義務が課されなくとも、目標は比較推奨販売する乗合代理店や特定募集人に近いところへ置き、自社の中で自主的に研鑽を積んでいかなければ差は開いていく。自社の経営は自社で考え、プロの自覚をもって正面から取り組み、代理業においてもしっかりと成果につながっていただきたい」と述べました。

審議に入り、①第1号議案「平成25年度(第50期)事業報告案承認の件」、②第2号議案「平成25年度(第50期)貸借対照表、正味

財産増減計算書、財産目録承認の件」、③第3号議案「全役員任期満了に伴う役員改選の件」、④第4号議案「本総会の決議の主旨に反しない限りその修正を会長に一任する件」について審議し、原案どおり承認されました。

来賓挨拶では、金融庁監督局保険課長の諏訪園健司氏が保険業法の改正作業などについて説明しました(詳細は4ページに掲載)。

通常総会後、平成26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。

#### 第2回理事会

【承認事項】

- 1 平成26年5月9日開催 理事会議事録の承認

上記議事録は、平成26年5月16日付第14-29号(J-2)にて報告され、確認済みをもって、異議なく承認された。

【報告事項】

- 1 平成26年度「代協正会員増強運動」の実施5月分の報告  
事務局より、資料に基づき、「代協正会員増強運動」の5月分の報告があり、確認、共有がされた。
- 2 教育事業関連項目の報告  
事務局より、資料に基づき、①損害保険大学課程教育プログラム(2頁へつづく)
- 3 損害保険大学課程の現状

**[表1] 2014年度 各委員会への諮問・推進事項**

は、今年度新規・変更分

委員会	諮問・推進事項
企画環境委員会 (木下委員長)	①募集の公平性の確保・募集環境整備 ②銀行窓販等の募集実態のモニタリング ③代理店賠償の加入推進と経営品質向上運動 ④共通化・標準化に向けた提案
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日本代協認定講師の育成とスキルアップ研修・実施 ③日本代協独自の教育制度のグランドデザインを描く
組織委員会 (山口委員長)	①各代協正会員増強運動の推進 (12,000店必達) ②各代協・支部の組織力強化の支援 ③新入会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
CSR委員会 (山中委員長)	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に向けた推進策の検討と実施 (国連国際防災会議対応を含む) ②グリーン基金の寄付先選考 (公募規定の見直し・実施、選考委員会の開催を含む) ③継続取り組みの推進 (無保険車追放・地震保険普及・ぼうさい探検隊 他) ④学校教育の開催推進
広報委員会 (磯委員長)	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
ビジョン委員会 (門委員長)	①日本代協認定代理店制度の再検討 ②消費者向け教育の検討 (WEBを活用した検定制度のフィージビリティスタディ) ③大規模災害時の被災代理店支援策の検討 (被災代理店アンケートを含む) ④2015年度以降のコンベンション開催プランの検討
機関紙編集室 (副島室長)	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 (紅葉リーダー)	2014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)

各コースの運営状況ならびに②損害保険トータルプランナーへの移行、プランナー認定状況について報告があり、確認、共有がされた。

【審議事項】

1 会長・副会長・専務理事・常務理事の選定、相談役の委嘱

(1) 会長の選定

議長は、今般会長(代表理事)が理事任期満了によりその資格を喪失し退任することになるので、改めて本会の会長を選定したい旨を述べ、慎重協議した結果、全員一致をもって次のおり選定した。被選定者は、その就任を承諾した。会長(代表理事) 岡部繁樹氏

(2) 副会長の選定

議長は、副会長が理事任期満了によりその資格を喪失し退任することになるので、改めて本会の副会長を選定したい旨を述べ、慎重協議した結果、全員一致をもって次のおり選定した。被選定者は、その就任を承諾した。副会長 高梨重勝氏

副会長 小出富晴氏

副会長 辻本完治氏

副会長 小平高義氏

(3) 専務理事・常務理事の選定

議長は、専務理事・常務理事が理事任期満了によりそれぞれの資格を喪失し退任することになるので、改めて本会の専務理事・常務

理事を選定したい旨を述べ、慎重協議した結果、全員一致をもって次のおり選定した。被選定者は、その就任を承諾した。専務理事 野元敏昭氏 常務理事 小見隆彦氏

(4) 相談役の委嘱

議長より、相談役の委嘱について、次の通り1名の態勢とするとの提案があり、全員一致をもって承認された。相談役 泉 健彦氏

2 各委員会委員長の選出

議長より、各委員会の委員長候補者につき提案があり、全委員長候補者とも、全員一致をもって承認され、会長から指名された。〔各委員会委員長〕

▽企画環境委員会

木下幸太郎氏(福井) 新任

▽教育委員会

林 雅弘氏(愛知) 新任

▽組織委員会

山口史朗氏(北海道) 再任

▽CSR委員会

山中 尚氏(大阪) 新任

▽財務委員会

小出富晴氏(大阪) 新任

▽広報委員会

磯 利二氏(東京) 新任

▽機関紙編集室

副島建太氏(東京) 再任

▽ビジョン委員会

門 靖夫氏(和歌山) 新任

3 各委員会への諮問・推進事項

【表2】2014年度 副会長担当業務

	小出 副会長	高梨 副会長	辻本 副会長	小平 副会長
共通	<ul style="list-style-type: none"> <li>●会長補佐(事業推進に関するアドバイス・会長代理機能)</li> <li>●損保協会、保険会社、有識者等との関係構築</li> <li>●政治対応支援</li> </ul>			
委員会サポート	企画環境委員会	組織委員会	教育委員会	ビジョン委員会
	財務委員会		CSR委員会	広報委員会

(2ページ表1参照)  
議長より、本年度各委員会の諮問・推進事項を以下の通りとした。この提案があり、審議採決の結果、全員一致をもって承認された。  
4 副会長の担当業務(平成26年度/表2参照)  
議長より、平成26年度の副会長の担当業務について次の通り発表され、確認された。

5 平成26年度コンベンションの開催について  
事務局より、平成26年度コンベンション開催案についての報告が

あり、全員一致をもって承認された。

6 「損害保険トータルプランナー認定授与式」(仮称)の開催  
事務局より、資料に基づき、「損害保険トータルプランナー認定授与式」(仮称)の概要案について報告があり、開催実現へ向け協議を進めることが全会一致をもって承認された。

また、業務分担、費用負担等の詳細の調整に関しては、教育委員会に一任することが全会一致をもって承認された。

【監事講評】  
蜂巣監事から、「審議事項6項目ともに、適切に審議決定されており、妥当なものと判断する」との監事報告がされた。

平成26年度 第1回  
全国会長懇談会

1 平成25年度代協正会員増強運動優秀代協の表彰

◎目標達成賞(賞金3万円)  
石川県代協、福井県代協、滋賀県代協、香川県代協、高知県代協

◎目標達成賞(賞金5万円)  
福岡県代協

◎会長特別表彰(賞金7万円)  
福岡県代協:10年連続目標達成

◎2月入会キャンペーン表彰  
青森県代協、石川県代協、福井

県代協、香川県代協、高知県代協、福岡県代協

◎2月入会キャンペーン支部表彰  
石川(金沢支部)、香川(香川西支部)、福岡(福岡南支部)

2 全国一斉「国民年金基金推進キャンペーン」表彰

◎目標達成賞(賞金2万円)  
目標達成6代協(富山・京都・大阪・和歌山・福岡・熊本)

◎準目標達成賞(賞金1万円)  
準目標達成(年度末には目標達成)6代協(東京・岐阜・滋賀・奈良・神奈川・愛知)

◎会長特別表彰(賞金1万円)  
目標の2倍以上の実績を上げた3代協(大阪、神奈川、岐阜)

◎V4達成代協1代協(富山)  
3 支部活性化の好取組事例発表  
香川(香川西支部)/近藤求支部長、石川(金沢支部)/平田進支部長、福岡(福岡南支部)/大迫修一支部長

4 都道府県代協会長の自己紹介・決意表明(各1分間)

5 会長・各理事の自己紹介・決意表明(各1分間)

6 平成26年度 事業計画の推進

(1)代協正会員の増強  
(2)損害保険大学課程の現状と今後の取り組み

(3)年金基金加入者募集の推進  
(4)第4回日本代協コンベンション(11月14日~15日に開催予定)

7 意見交換



損害保険トータルプランナーは  
損保協会が認定する 募集人資格の最高峰です

2014年7月1日、損保業界に、6,535人の損害保険トータルプランナーが誕生しました

日本損害保険協会と日本損害保険代理業協会が、それぞれ独自に行ってきた認定制度は、消費者の視点において、分かり易いように、2012年7月に統合され、損保業界統一の制度「損害保険大学課程」となりました。

消費者から選ばれるメルクマールとなる資格「損害保険トータルプランナー」の取得を目指しましょう。

現在、第2期生(2014年4月~2015年3月受講)が1年間のカリキュラムを受講中です。第3期(2015年4月~2016年3月受講)の受講申込は、右記の通りです。

損害保険大学課程 コンサルティングコース	●損害保険トータルプランナー 約6,500人
損害保険大学課程 専門コース	●損害保険プランナー 約45,000人
損害保険募集人 一般試験	●損害保険募集人 約2,000,000人

受講期間……2015年4月~2016年3月の12カ月間  
学習形態……Webによる通信教育、視聴覚教材、セミナー受講  
受講料……77,760円(専門コース受講に続いて申込みの場合は69,120円)  
申込受付期間…2014年12月1日~2015年2月20日



## 来賓挨拶

## 保険募集は適切な

## 教育・指導・管理を受けた人が行う

金融庁監督局保険課長 諏訪園健司氏

本年5月23日に、募集規制の見直し等と内容とする保険業法の一部を改正する法律が国会により成立しました。施行日は公布日より原則2年以内の政令で定める日となっておりますが、より具体的な募集規制の内容を定めるため、施行までの間に政令、府令、監督指針の改正を行う予定としており、現在、検討作業を進めているところであります。

保険募集を巡る環境の変化としては、保険商品の複雑化以外にも、インターネットによる販売や来店型ショップ、チャネルの多様化、大型化など、様々な状況が起っています。



## ■ 関係者の意見を参考に

## 募集規制の改正作業を進める

募集規制についても、それぞれのチャネルに応じ、変化に対応して募集規制を適正な水準で行っていくことが重要だと思っており、改正後の保険業法では、例えば、意向把握義務として、保険募集の際に顧客のニーズの把握、そしてそのニーズにふさわしい保険プランの提案をしていただくことが求められてまいります。また、情報提供義務が設けられ、これまでも適切に保険商品に関する情報を提供いただいているわけですが、改めて義務として整理し、保険募集の際は、商品情報など、顧客が保険加入の判断に必要な情報を提供していただくことが求められています。

さらには、保険会社が監督責任を負います従来の募集人の規制に加え、保険募集人自らに対して、募集の実態に応じた体制整備が義務づけられることになり、保険募集人の方には、業務の特性や規模

に応じた体制整備をお願いすることとなっております。加えて、規模の大きな保険募集人には、帳簿書類の作成や保存、事業報告書の提出が義務づけられることとなります。

今後、政令、府令、監督指針の改正作業に当たってまいります。引き続き、日本代協、損保協会等々、関係団体と密接に意見交換させていただき、各関係者のご意見を参考に作業を進めたいと考えております。

■ 委託型募集人へ可及的  
速やかに適切な募集形態へ

保険代理店の使用人、いわゆる委託型募集人の適切な募集形態への移行については、原則、保険募集の再委託は禁止されており、また本件については、昨年、金融審議会で議論いただき、法令等に基づき使用人としてふさわしい教育・指導・管理等を受けている者によって適切に行われる必要がある旨が報告書にまとめられました。金融庁としては、これらを踏まえ

て、委託型募集人については、保険会社を通じて、できる限り可及的速やかに適切な募集形態への移行をお願いしたところです。

現在、皆様方の中には、保険会社による実態調整にご協力いただいている方、あるいは円滑な移行に向けて取り組んでおられる方もおられると思います。移行にあたっては、雇用・派遣・出向といった勤務形態への移行の他に、三者間契約という新しいスキームについても、議論の中でご提案をいただきました。このスキームについては、現在、金融庁と損保協会の間で法令面や募集実態面において支障が生じないよう意見交換を行っている段階であり、近々、具体化したものをお示しできると考えています。

いずれにしても、保険募集に関しましては、保険契約者等の保護の観点から、適切な教育・指導・管理を受けた方々によって行っていくことが重要であり、この趣旨を今一度ご理解いただき引き続き、円滑な移行に向けて対応いただきますようお願いいたします。

■ 高齢者への丁寧な対応が  
大きな課題

次に、顧客目線での保険募集についてです。近年、高齢者への丁寧な対応が大きな課題とされ、保

険に限らず、様々な金融商品の販売で重視される傾向にあります。

金融庁の利用者相談室に寄せられます苦情・相談の状況を見ますと、高齢者を顧客とするトラブルが多く見受けられます。保険商品の複雑化、顧客ニーズの多様化などに伴い、顧客への適切な説明は以前より重要な課題となっておりますが、高齢者は一度聞いただけでは必ずしも理解されていない等、必ずしも説明が不十分ではないのかも知れません。しかし、トラブルがあることも事実であり、皆様におかれましては、契約者保護の観点から、引き続き、そうした取り組みを行っていただきますようお願いいたします。

また、損害率への対策については、損保各社の決算が公表され、主要3グループでは、黒字を確保しましたが、思わぬ雪の被害や、度重なる自然災害、あるいは自動車保険の損害率の高さに対して、収益確保の努力をいただいていることと思います。

収益に関する一つの指標である損害率については、代理店の皆様の引き受け時におきます適切な一次選択や、保険金の不正請求の防止、防災対策といった面での地道な努力も、非常に重要になってくると思います。引き続きのご尽力をお願い致します。

# 第34次PIAS / 太平洋保険学校

## 6月19日～27日

太平洋保険学校(PIAS)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、毎年意欲的な参加者に後押しされ、また、米国保険教育協会(IEA)との長期に亘る緊密な信頼関係や関係保険会社のご尽力に支えられて、今回34回目を迎えました。これまでの延べ参加者は714名となり、現在では損保業界唯一の横断的な海外研修制度となつています。

一昨年度より、開催時期をより参加しやすい6月に変更し、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20名(女性3名

の参加者を得て、6月19日～27日までの9日間に亘り実施されました。

出発に先立ち、成田国際空港で結団式を実施し、団長に吉澤進氏(千葉代協)、副団長に金野秀樹氏(東京代協)、渋谷暢子氏を選任の後、一同研修の成果を誓い合い、最初の訪問先であるロスアンゼルスに向けて出発しました。

ロスアンゼルスでは、「全米日系人博物館」を訪問し、米国の地で壮絶な人生を送った先人の話など米国の歴史を学んだ後、リトルトウキョウを散策しました。その後、事前研修として、東京海上日動社ロスアンゼルス支店にて同社講師の方から最近の米国保険市場動向に関するレクチャーを受けました。夜は各保険会社の駐在員の方々に

もご参加いただいた懇談会を開催、和やかな雰囲気の中で意見交換を行いました。翌日の休日には、オプショナル・ツアーでメキシコ国境越えなどを経験し、一行はサンフランシスコに移動しました。

3日間に亘るIEAの研修が開始され、研修初日には、長年講師をお願いしている独立代理店兼ブローカーのソイツ社(現ナショナル ファイナンシャル パートナーズ社カリフォルニア支店)のマネーディング ディレクター、ディーン・ミドア氏による米国保険市場および募集の現状等に関する講義を受講、後半は元カリフォルニア州保険局コミッションナー代理、自動車保険不正を正す執行部チーフ、現J・D・ウエソンドアソシエイツ社COO

デール・バンダ氏による講演が行われ、数多くの質問も飛び交う中で活発な意見交換が行われました。

2日目は、午前中に世界最大の損保会社であるステート・ファーム社の専属代理店CEO、リッチ・マチアード氏による専属代理店制度の概要や代理店経営戦略等の講義を受講した後、午後からサンフランシスコ郊外・サンノゼにあるNFP/ソイツ社のオフィスを訪問。洗練されたオフィス環境の中で、高いプロ意識を持って高いパフォーマンスを發揮する同社社員の仕事振

りに、大いに刺激を受けました。

3日目は、カリフォルニア州で最大シェアを誇る損保会社であるファーマーズ社の地区本部を訪問。同社の概況ならびに同社が有する専属代理店網の展開と現状について、地区マネージャのデイブ・デイビッド氏から説明を受けた後、プレザントンにある同社専属代理店グレン・ヘイゼン氏の事務所を訪問。志高く情熱的に仕事に臨む姿や同社の戦略等に関する話を伺い、一同大いに刺激を受ける機会となりました。

3日間に亘る研修プログラムが修了

### PIAS参加者の感想

～敬称略・順不同～

◎金野秀樹(南金正ビル)

米国の文化、国民性、合理的な保険制度を肌で感じる事が出来て、見聞が広がった事は大収穫である。異国文化にふれた事で日本人の丁寧さ、忠実さを再認識した。個性豊かでユーモアのあるメンバーと過ごした9日間は貴重な財産となった。PIASの全ての関係者に感謝したい。

◎松宮大(三井住友海上)

大変刺激を受けた研修であった。講師の方々のプロ意識の高さ、自分の業務に誇りを持って取り組んでいる姿勢を感じ取ることができた。米国には兼業代理店が殆ど存在していないが、米国のプロフェッショナルリズムを尊重文化が兼業代理店を許容しないからとのこと。日本では事情が異なるが、自分

も保険業界に携わるものとして、常に高いプロ意識を持ち続けたい。

◎佐久間義明(株富士商會)

「企業のグローバル化が進展する中で日本国内の代理店として何をしておくべきか？」を考えることをテーマに参加した。米国の保険会社、ブローカー、代理店の経営戦略を垣間見て、当方の戦略が如何にあるべきか考える大変有意義な機会となった。

◎戸川寛子(東京海上日動)

現地の代理店やブローカーを訪問し、直接話を聞きながら米国の保険事情を肌で感じられたのは大変貴重な経験だった。保険会社と代理店の役割、ブローカーとの関係、ホールセールといった形態、リスクに対する考え方は、日本と異なる点が多く、視野が広まった。



ゴールデンゲートブリッジを背景に記念撮影



NFP/ソイツ社セミナー





パサディナ・東京海上日動社で

活発な意見交換も大変参考になった。  
 ◎高橋雅之(株)大藪保険コンサルタント  
 保険大国の米国で、現地研修に参加し、直に話を聞くことが出来たのは非常に貴重な経験になった。米国ならではの合理的な保険流通システムに感銘を受けながらも、我々が日本で行っている保険営業の長所も感じることができたことは大きな収穫である。また、他の参加者との情報交換から学んだこともあまりにも多く、参加者全員に感謝したい。  
 ◎林晋治(スマート保険企画株)  
 米国の損害保険市場、保険会社、代理店等の実態を知り、法律、システム、考え方等の日本との違いを学ぶことができた。特に代理店で働く人々が与えられた仕事を一生懸命に全うする姿勢は日本人と異なるものを感じた。学んだことをどのように自分自身と自分の会社に取り入れていくかを考え、行動していきたい。P.I.A.S.研修を経て

年後の自分の成長が楽しみになった。  
 ◎橋詰定(株)山中保険事務所  
 短期間ではあったが、米国の光と影を感じることが出来た。その社会的背景の中で保険販売の制度があり、日本のそれと単純比較できないが、明確な役割と責任の分担、無駄を排除した合理性、代理店・ブローカーの社会的地位の高さ、規模の大きさ、収入の高さなど日本との相違を実感でき、進むべき方向のヒントとなった。  
 ◎高木重人(株)第一成和事務所  
 独立代理店におけるブローカー業務の位置づけや、ホールセラーとしての役割等、我々専業代理店にとっては大変興味深く、参考になった。探究心ある魅力的な参加者の方々との寝食を共にしつつ、様々な分野について多くの情報交換や論議が出来たことも、大きな成果であった。  
 ◎中橋由美子(株)日企  
 書物やTV、ネット等を介して世界中のあらゆる情報が身近に得られるこの時代にあつても、現地の空気を肌で感じ、直に体験することに勝るものはないと改めて実感させられた。また、プロ意識の高い人々の姿勢に触れ、自分自身を省みるとともに新たな意欲も生まれた。同行のメンバーとすべての関係者の皆様にお礼申し上げる。  
 ◎渋谷暢子(株)ジェイアール東日本商事  
 米国の保険市場や先進的な保険代理店事業の旺盛な事業意欲と多様なビジネスモデルを実態として捉え、具体的に学ぶことができたのは机上の学習で

は得がたい大きな意義があつた。日本の企業代理店に全てが馴染むことではないが、保険代理業に携わるものとして、研修体制を始めとする彼らのプロ意識に触れ、自らを省みて、あるべき姿を探求する良い機会となった。  
 ◎米津亮介(株)菱総合保険  
 研修前半に現地の雰囲気、民族性、国家性、規模などを体験し、その後集中的に研修があるので、内容がより理解できた。特に、『満期更改権という考え方』と『プロデューサーの仕事の内容』は興味深かった。満期更改権は日本にはない概念であるし、プロデューサーは生産活動に専念する役割分担の一つ。弊社も更改マンは多数いるが、変化していく必要を感じた。  
 ◎阪本哲士(東洋紡不動産株)  
 アメリカの保険市場を知る貴重な経験となった。国や文化の違いによつて保険市場のあり方も大きく変わるといふ事を実感できた。一段と視野を広げ、研修の成果を今後の仕事に活かしていきたい。たくさん仲間が出来、実感を共にできた事に感謝したい。  
 ◎米田英雄(アームリンク株)  
 車社会米国を目の当たりにし、米国の損保市場を肌で感じる事が出来た。保険料算出等非常に合理的で、米国内しさも見えた。訴訟が多い理由も聞けて、多くの賠償保険があるのも納得できる。ホールセラーの仕事やブローカーの活動など、今まで全く知らなかった事にも興味が出てきたし、視野が広がったと実感できる。

◎佐々木徹(東京海上日動)  
 米国保険事情にとどまらず、「世界の一大国」を肌で感じる事ができた。一方、今後の業務に役立てる際には、日本の保険制度・仕組みの相違点のみに着目するのではなく、背景にある米国の文化や仕組み、社会の価値感(自己責任、訴訟社会、国民の経済格差、社会保障の現状等)を踏まえることが重要であると感じた。  
 ◎倉本雅人(株)東海日動パートナーズ香川  
 保険業界の中でも立場の異なる参加メンバーとの交流が、大変有意義な研修となった。日本の社会保障制度の違いに基づく保険商品・販売形態・組織体制の成り立ちには必然性を感じた。今後、「オバマケア」と言われる医療保険制度の改革により米国の民間医療保険がどう動くのか、今回の研修に参加したことにより、より身近な問題としてとらえるようになった。  
 ◎橋本安太郎(日商保険コンサルティング株)  
 2回目のP.I.A.S.で感じたのは不易と流行。マーケットや講師陣を取り巻く状況は大きく変化していたが、保険を販売する代理店や個人々の成功法則というものは変わらないようだ。研修先で得た知識もさることながら、参加されていたメンバーと親しくなり、多くのことを教えていただく機会に恵まれ、これもP.I.A.S.の魅力と感じた。  
 ◎吉澤進(吉沢保険事務所)  
 訪問したブローカー、代理店の持つプロ意識の高さを実感した。また、日米間の保険制度の相違点を確認出来た

ことと同時に、主に自動車事故による保険金詐欺が少なからず保険料に反映されている実態を知り、クレーム処理時の注意点として大変参考になった。  
 ◎宮田純男(株)エム・アイ・プラン  
 米国には特色ある保険会社が多数あり、先進性を感じた。大企業、中小企業、個人等、「誰を顧客にするのか」が明確であり、その為に販売する仕組みを作っている。専属専業の個人代理店だけを対象とした保険会社などは非常にユニークであり、このように特色ある保険会社が日本にも多数できると、日本の保険業界も正しく健全に発展すると思つた。  
 ◎藤田清彦(南アトラス)  
 米国の保険事情を学ぶことで今後の保険業界の将来展望を持つことができ、自分が何をすべきか明確になった。研修やブローカー経営者との意見交換等を通して学びとってきたことを自らの業務・経営戦略に生かし、お客様から信頼される企業を目指していきたいと強く感じた。  
 ◎奥真行(ファイナンシャルライアン株)北九州支店  
 とても楽しく、有意義な9日間だった。書籍や映像ではなく、実際の米国保険会社や代理店、ブローカーを訪問できて大変貴重な体験となった。また、たくさんの方のヒントをもらった。訴訟社会である米国は、保険募集人にとって気の抜けない真のプロの仕事であることを痛感した。この体験を活かし更にレベルアップ出来る様努力したい。