



日本代協ニュース

INDEPENDENT INSURANCE AGENTS OF JAPAN INC.

第315号

発行者 (一社)日本損害保険代理業協会
会長 金子智明
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顧客情報の守秘 ⑤法令の遵守



挨拶する金子会長

金子会長は挨拶の中で、重点施策の「三冠王(会員増強・国民年金基金・コンサルティングコース)」に触れ、山梨、熊本、奈良、京都代協が5年連続、続いて滋賀代協が3年連続(初回と合わせ4回獲得)、新たに福井、福岡代協が達成され全国をリードした。特に、コンサルティングコースの受

日本代協は6月14日(金)、2019年度通常総会を開催し、2018年度(第55期)事業報告案など計2議案を付議、全議案が決議承認された。開会に先立ち、金子智明会長は「新年号のもと例年以上にフレッシュなスタートを切られていることと思う。常に消費者のため、地域社会のお役に立つ代理店になる、という理念の下に本年度も引き続き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。

常に消費者のため、地域社会にお役に立つ代理店になる

2019年度通常総会開催

これらは地域に根ざす代理店だからこそできる活動であり、地域社会におけるリスクの専門家として、着実に信頼度が高まっていると、各代協の熱意ある取り組みに敬意を表しました。

日本代協の主な取り組み

日本代協の主な取り組みでは、常に消費者のためという基軸の下に、引き続き3つの取り組み(①損害保険大学課程の展開および日本代協アカデミー、②社会貢献活動、③代理店賠償「日本代協新プラン」の周知と加入促進)を事業の柱に据えて、以下のとおり活動すると述べました。

「日本代協アカデミー」は、(a)代理店経営の高度化に向けた「組織力強化研修」、(b)募集人一人ひとりのレベルアップに向けた「基礎教育研修」、(c)収益向上に向けた「実践的研修」を3本柱に様々なコンテンツを提供する。

代理店の態勢整備、顧客本位の業務運営の更なる推進のために「募集人」ごとの教育の「エビデンス」や「ベストプラクティス事例の共有」、「内部監査の実施と構築」などがポイントとなる。3月から9月をお試し期間とし、10月より本格スタートする「日本代協アカデミー」を活用して一歩先を行くID登録を済ませ、実際に利用してみても、意見・要望を寄せていただき、「代協の、代協による、代協(会員)のための仕組み」である「日本代協アカデミー」を全員参画型で作りに上げる。

「社会貢献活動」では、損保協会とも連携しながら、事故防止や防災・減災に資する活動等を展開し、地域社会におけるリスクマネージャーとしてお役に立てるよう取り組み。併せて、清掃や植林活動等を通して地球環境保護活動にも積極的に取り組む。

代理店賠償「日本代協新プラン」は、代理店にとって極めて重要な備えであり、プロテクターだが、まだまだ周知されていない。本プランは日本代協の提供する会員サービスにおいて大きな柱である。セミナー開催や説明会を通して広く未加入代理店に声かけし、周知と加入拡大を図っていく。

最重要課題である「会員増強」(仲間づくり推進)については、

〈2019年度 各委員会への諮問・推進事項〉

委員会	諮問・推進事項
企画環境委員会	<ul style="list-style-type: none"> ・募集実態のモニタリングと具体的対応の実施 ・代理店賠償の推進（含む保険会社社員の理解促進）と募集上の留意点の情宣 ・共通化・標準化の推進 ・チャンネル競争力強化策、消費者・契約者に代理店の価値を伝える施策の検討、提示
教育委員会	<ul style="list-style-type: none"> ・日本代協アカデミー（NDA）の展開（含む各委員会との連携によるコンテンツの充実） ・損害保険大学課程の運営・検証・改善 ・代理店の収益向上・体制整備強化に資する好取組事例の収集と展開
組織委員会	<ul style="list-style-type: none"> ・情報と熱が伝わる組織作りの推進 ・各代協ならびに各会員のHPの活用推進（広報と連携） ・「仲間づくり」の推進
CSR委員会	<ul style="list-style-type: none"> ・ぼうさい探検隊の積極推進 ・中小企業のサイバーセキュリティ対策の啓発活動の実施 ・防災・減災の具体的な取組みの検討（含むハザードマップの活用推進等）
広報委員会	<ul style="list-style-type: none"> ・日本代協HPの抜本的改定の実施 ・日本代協及び損害保険トータルプランナーのブランド向上に向けたPR施策の検討・実施 ・代協の魅力を伝える動画の制作 ・「みなさまの保険情報」の活用推進
ビジョン委員会	<ul style="list-style-type: none"> ・各会員資格と会費モデルの提供 ・大規模災害時の鑑定補助制度創設に向けた検討と折衝 ・代理店の体質強化に向けた支援策の検討・提供（代理店経営サポートデスクと連携した施策、ツール、帳票等の提供）
機関紙編集室	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・2019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・実行と当日の運営

※全委員会が日本代協アカデミーのコンテンツづくりに関わる。

「Happyリタイアメントプランの検討・提言」については、企画環境委員会とは切り離し、別途、少人数で研究会を立ち上げ、好取組事例の収集などに取り組む。人選は会長に一任する。

（1頁からつづく）

「奇手妙手はなく、多くの会員の地道な活動しかない。そのためにも、保険会社頼みではなく、支部活動の活性化、活発化が不可欠と考えている。代協活動の魅力、面白みを高め、全国の支部活動の活性化、活発化に向けて、支部長をしっかりとサポートしてほしい」と述べました。

最後に、国民年金基金が平成31年4月に創設された全国基金への円滑な合流が実現できたこと、昨年度は11代協が基金への加入者目標を達成し、有終の美を飾ったことを報告しました。

総会の開会に先立ち、来賓の金融庁監督局の横尾光輔保険課長が挨拶しました（4ページ参照）。

議事に入り、第1号議案「2018年度（第55期）事業報告案承認の件」、第2号議案「2018年度（第55期）貸借対照表、正味財産増減計算書、財産目録の件」などを審議し、原案どおり承認されました。

通常総会後、2019年度第2回理事会と第1回全国会長懇談会が開催されました。

2019年度 第1回 全国会長懇談会

第1回全国会長懇談会では、①2019年度事業計画の推進など

について事務局から報告があり、②「2019年度の各代協のグラウンドデザイン（事業計画目標達成組織活性化の具体策の共有）」をテーマに分散会が行われました。

2019年度事業計画の推進等では、日本代協から①代協正会員の仲間づくり推進、②損害保険大学課程の現状と今後の取り組み、③日本代協アカデミーの登録状況ならびに今後の周知徹底、④第9回日本代協コンベンション、⑤業法改正対応最新情報、⑥各委員会からの報告（PR動画再生状況、年金基金加入希望者紹介業務の状況、代理店経営サポートデスク、PIAS実施など）について報告が行われました。

2018年度各種取り組み表彰では、各部門で以下の代協が表彰されました。

1 2018年度代協正会員増強運動の表彰

- ・①年間自主目標達成代協の表彰
- ・福岡……基準I目標達成
- ・鹿児島……基準II目標達成
- ・山梨、福井、奈良、徳島、熊本、沖縄、滋賀、京都、長崎……基準III目標達成
- ・会長特別表彰…V15達成の福岡、V6達成の滋賀、V5達成の山梨、京都、奈良、長崎、熊本
- ・年間連Q稼働達成（9月末、12月末、3月末すべてクリア）…該当なし

② 会員増強2月増強キャンペーンの表彰
入賞した8代協(やまがた、山梨、福井、京都、福岡、熊本、鹿児島、沖縄)を表彰
※支部活性化の好取組発表は該当なし。

2 全国一斉「国民年金基金推進キャンペーン」表彰

① キャンペーン期間での目標達成
代協・山梨、京都、熊本
② 年度末までの達成代協・神奈川、静岡、三重、福井、滋賀、奈良、大阪、福岡

・会長特別表彰・V4以上達成Ⅱ
V6 京都、奈良、熊本、V5 山梨
3 三冠王(会員増強・国民年金基金・コンサルティングコース)の表彰
京都、福井、山梨、福岡、熊本、奈良、滋賀の7代協(三冠王の連覇・京都、山梨、熊本、奈良は5連覇、滋賀は3連覇)
懇談会終了後、警視庁サイバーセキュリティ対策本部による「サイバーセキュリティ」に関するセミナーを聴講しました。

代協会員の経営支援のために 『代理店経営サポートデスク』 の創設

7月より、日本代協事務局内に『代理店経営サポートデスク』を設置(火曜日・木曜日は事務局常駐)します。

日本代協アドバイザーの粕谷智氏に相談室長に就任いただき、代理店経営を支援するための各種支援策の企画開発、ならびにツール・帳票等の作りこみを行い、代協会員の皆様に提供してまいります。

第一弾として、①小規模代理店向けBCP策定ツール「みんなで作るBCP」の提供(チェックリ

スト、社員論議シート、BCP策定シート、解説書)、②「代理店の戦略的事業承継支援策」(事前調査用各種資料の提供)を行い、今後順次拡大していきます。
また、電話による「代理店経営相談コーナー」を設け(毎週水曜日10時~16時)、採用、育成、教育、労務管理、給与、評価、合併、後継者問題、生産性向上、成長性確保等について、代協会員の皆さまの個別相談に対応いたします。メールは随時受け付けます。

【専用電話】
03-6268-0788
【専用メール】
agsupport@nihondaiyo.or.jp

☆是非ともご活用をお願いいたします!

日本代協アカデミー ネットチャンネル

無料お試し期間Ⅱ
9月末まで延長!

日本代協独自の教育システム「日本代協アカデミーネットチャンネル」の活用に向けて3月4日からスタートした「無料お試し期間」を6月末から9月末まで延長します。

この機会に是非ご体験下さい。ID登録のチャンスです。お試し期間中の登録手続き方法は左記の「ネットチャンネル申込登録のご案内」(動画)で視聴下さい。

【動画URL】

<https://youtu.be/yml0Clh-yI>

▽無料お試し期間..2019年

9月30日(月)まで

▽申込対象者..都道府県代協正会員(含従業員)

▽申込方法..ログインページにアクセス

“日本代協新プラン” 2019年度 関連情報

■同保険の引き受け保険会社は「Chubbチャブ 損害保険会社」です。

■昨年同様の補償内容で、保険料も据え置きです。

代理店賠償責任保険・受託財物保険・施設賠償責任保険

⇒1請求につき 支払限度額:1億円 免責金額:5万円

今年度の
契約方式は...

代協正会員を対象とした代理店賠償「日本代協新プラン」は、来る10月1日が満期となります。
○8月10日以降、Chubbチャブ損害保険より、一式書類(新規用・継続用)を全正会員に一括送付
○最終申し込み締切日=2019年9月4日(水)
○必要事項を記入の上、専用「郵便振替用紙」にて、保険料を払い込みください。
○10月中旬以降、Chubbチャブ損害保険より加入者証が送付されます。

~ご留意点~
遡及日の取扱い

この保険では、加入者単位に「遡及日」(一番最初の契約始期日)が設定されています。遡及日以降の募集行為に関して、保険期間内に賠償請求があった場合、補償の対象となりますので、満期継続により遡及日も継続できますので、手続きを失念されないようご留意ください。

来賓挨拶

代理店・募集人に問われる 推奨商品の「明確な選定理由」

金融庁監督局保険課長 横尾光輔氏

日本損害保険代理業協会および会員の皆様には、金融行政に深いご理解を賜るとともに保険代理店・募集人に対する教育・研修活動をはじめ保険契約者保護にご尽力頂いていることを承知しています。また、災害時における被災者に寄り添った対応に対して、御礼と感謝を申し上げます。

■改正保険業法施行後の 保険代理店の現状と課題

改正保険業法は平成26年5月に成立・公布され、28年5月に政府令・監督指針とともに施行しました。施行から丸3年が経ち、皆様はこの間、業務を適切に行う整備を進めるとともに、確実な顧客本位の業務運営に取り組んで頂いた



ことを承知しています。今後は、現体制を維持するにとどまらず、さらにより良い顧客本位の業務運営を行えるようPDCAサイクルを回し、それぞれが創意工夫に取り組むことが重要と思われま

す。代理店の皆様が、実務等に関するスキルアップ教育や研修に十二分に取り組んでいることは承知しています。また、日本損害保険代理業協会として、様々な取り組みを遂行していることに感謝を申し上げます。こうした取り組みを継続して頂く中で保険募集の品質向上を目指して頂きたいと存じます。

保険会社および保険代理店は、真に顧客ニーズや利益に合う保険商品を提供することが第一です。国民の皆様にも不測の事態が生じたとき、安心してその後の生活を継続できる機能を果たしていることを考慮すると、保険代理業は重要な産業と位置付けられます。皆様があが国経済の成長や国民生活の安定に一層貢献されることを期待しています。

金融庁では、保険代理店の顧客

ニーズや知識、経験、財産の状況に見合った保険商品の販売は、顧客の立場に立った商品説明や販売後のフォローアップなど皆様の前向きな業務運営の改善に繋がることを期待しています。

■保険代理店に対する 検査スタンス

改正保険業法に関連して金融庁および財務局が実施する保険代理店の検査は、改正保険業法への対応として皆様が取り組む体制整備の状況を確認するため実施しています。代協会員の皆様に限らず、全般的な観点でその一端についてお話しします。

保険募集人の皆様は、顧客に対して推奨商品についてお話ししていますが、その選定理由についてお客さまに十分に説明できる体制になっていない事例が見られました。また、社内規定上では、個々の契約についてお客さまの意向および比較説明や比較推奨販売の記録を義務付けているにもかかわらず、これらの記録が取られてお

らず事後検証として個々の営業が適切か否かを検証できる体制が整っていない事例も見られました。募集人から勤務状況等を報告させ管理することにしていたにもかかわらず、報告させる内容を具体的に周知していなかったことから募集人の出勤状況等を把握してならず、就業規則等に違反している募集人に対して適切な指導が行われていない等の事例も見られました。

また、危機管理面の体制が必ずしも十分に整備されていない事例も見られました。金融庁および財務局では、引き続き保険代理店に対する検査を行っていきます。こうした検査は、外部の目を通して自社経営をチェックする機会と捉え、その後の事務管理あるいは業務品質の向上に繋げるきっかけとして頂きたいと存じます。保険代理店の皆様には、引き続き保険募集の適切性を担保するため、体制整備にご協力を頂きますようお願いを申し上げます。

5月1日から、新たな時代『令和』がスタートしました。『令和』の美しく調和するイメージは、全国各地域で様々な活動を行う保険代理店が架け橋となり調和を築くようご尽力される姿と重なります。地域に根差した保険代理店として、保険業界全体のさらなる発展と契約者保護にご貢献頂きますようお願いを申し上げます。

2019年度 第9回 日本代協コンベンションのご案内

11月1日(金): グランドニッコー東京 台場
(東京都港区台場2-6-1)

11月2日(土): 損保会館・近隣ホテル会場
(東京都千代田区淡路町2-9)



第38次PIAS / 太平洋保険学校 帰国報告(14参加者) 5月31日~6月7日



研修風景(ペンブルック社)



記念撮影(フィッシャーマンズワーフ)

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1979年に第1次研修団を送り出して以降、毎年意欲的な方々に多数ご参加いただき、延べ参加者数は770名となっております。38回目となる今回は、14名(女性1名)の参加者を得て実施いたしました。

出発に先立ち、成田空港にて結団式を実施しました。団長の小野誠一氏(山中保険事務所)、副団長の丸山あゆみ氏(第一成和事務所)、盛合惇郎氏(ジェイアール東日本商事)の心強いメッセージを受けて全員で研修の成果を誓い合い、成田を旅立ちました。

現地では、Tokio Marine Americaの出口学氏のオリエンテーションから始ったプログラムでしたが、CPCU主催の3日間のセミナーも含めて、大変有意義な気づきを得ることができました。

研修初日の午前中は、日本代協アドバイザーのデイヴィッド氏による米国損保市場の概要やトレンドに関する講義、午後はInsurTechや自動運転、AIの保険業界におけるトレンドについて、ヘイズカンパニーズのビル氏に解説をいただきました。講後は、近隣のレストランにてCPCU主催のワインレセプションが催され、ブローカーや代理店の方々と懇親

を深めることができました。

2日目は、中堅規模のブローカーであるペンブルック社を訪問。クレイ氏から同社のビジネスモデルや営業戦略について解説をしていただきました。次に、スーパーラインズアソシエーション社を訪問。スーパーラインという日本にはない形態について、具体的な営業実態や戦略について詳細に説明いただきました。その後、ブローカーのウッドルーフソイヤール社に向かい、被買取に抵抗しながら他のブローカーの統合を進める強気なアンディCEOの熱いプレゼンに元気をもらうことができました。最後にマーシュ社サンフランシスコ支店を訪問し、規模感の違いに圧倒されながら、同社の戦略、特にリスクマネジメントへの取り組みを中心に解説をしていただきました。

研修3日目は、ファーマーズ保険会社のサンノゼ地区オフィスに向かい、同地区の教育コンサルタントを務めるデイブ氏と日本人で同社専属代理店を営む有澤忍氏からファーマーズの特徴や地区オフィスの位置づけ、代理店指導の内

容、営業の実態、手数料収入、代手水準、商品説明、クレーム事例紹介等、様々な内容を説明いただきました。現地で実際に地域密着の代理店を営む日本人が解説してくれるため、非常に理解が進み、興味深くセミナーを受けることができました。

こうして3日間に亘る研修プログラムが修了し、ジョイントパワー協会で開かれた昼食会兼卒業式に臨みました。デイヴィッド氏から各受講者と今回で添乗が最後となるケイライントラベルの尾越氏に修了証と記念品が授与され、実り多い研修を終えることができました。卒業式の後には、通訳として同席いただいたリチャード中村氏とデイヴィッド氏、さらには元東京海上日動サンフランシスコ駐在員の森知久氏も加わってQ&Aタイムがあり、保険業界という視点を一度外に置いて、グローバルな視野で考えてみることで、変化に踊らされずに日本の良さを生かしながら新しいアイデアを取り入れること、顧客の発展に貢献することが大事であること、などを再認識しながら全ての研修日程を終えました。

保険業界にとつては、特にデジタルの進化によって100年に一度の変革期と言われる激動の時代ですが、全体を通じ、「保険を売る」のではなくリスクマネジメン

トで顧客のニーズに応えていること、ブローカーや代理店におけるIT活用がもの凄いスピードで進行しており、ヒューマンタッチが不要な分野はデジタルが徹底活用されて効率化が図られていること、人でないといけない価値を高めることに力を注いでいること、役割分担と業務プロセスのシンプル化により一人の募集人が多くの契約を担当できる仕組みになっていることなど、生産性と価値向上がともに実現する取り組みが行われていることを実感することができました。また、人と人の信頼関係が基点という顧客サービスの原点は日米間で大きな差はないものの、その接点のあり方には様々な違いがあることも感じました。この経験はどう生かすか、受講者の意識と行動に期待したいと思います。

最後になりますが、本研修に参加いただいた皆様、米国で企画・運営にご尽力いただいたデイヴィッド様、CPCUサンフランシスコ支部の皆様、Tokio Marine America並びに本店営業部の皆様、そして研修全体をお支えいただいたケイライントラベル株式会社様と引率頂いた尾越様、服部様に深く感謝を申し上げます。

(一般社団法人 日本損害保険代理業協会専務理事 P I A S 事務局 野元敏昭)

第38次PIAS研修参加者の声

敬称略
順不同

◎吉川浩(レジアスインプクト株)

10年ぶりの米国を保険業界の視点から見聞し、大いに刺激を受けた。ITの活用による合理化、効率化、InsurTechの取組みが進む一方、格差社会はさらに深刻な状況だと肌で感じた。ブローカーは多様化するリスクに対し、他分野の専門家の知見を貪欲に取り入れる一方、専属代理店は対面での顧客接点を重視するなど、顧客満足へのそれぞれの取組みを肌で感じる事ができた。この研修で得た、財産“を今後活かしたい。

◎古川浩一(トップ保険サービス株)

今回、日本では感じる事の出来ないことを肌で感じる事が出来た。他社との差別化や独自性を出す為にIT活用による業務効率化やリスクマネジメントの定着化が、大きく進んでいることを感じた。研修仲間からも多くのことを学ぶことが出来た。これらを活かして、保険だけに留まらず、時代に適応したビジネスが出来るよう取り組んでいきたい。

◎松原弘人(日本製紙総合開発株)

アメリカの保険業界とはどのようなものかと興味を抱いて参加した。訪問したブローカーでは、規模の差に圧倒され、分業体制が整っているプロ集団であることに感心した。ブ

ローカーのブローカー会社があることやブローカーがホールセール会社を利用することなど、想像もしていなかった世界に触れることができた。この経験をどのように生かすべきか模索しながら今後の糧としたい。

◎千々和豊(トップ保険サービス株)

日本の保険業界に起こりうる変化を見聞きしたいと思い、参加した。実際に日本における常識と米国における常識のギャップや、ブローカーおよびエージェントの方が日常的にどのような活動をされているかを知ることができたことは大変参考になった。ブローカー、エージェントも、主に紹介から新たな顧客を得ていることについては意外に感じた。

◎並木淳一(南並木保険企画)

「10年先の日本へ」という安易な気持ちで臨んだ研修であったが、米国保険市場の様々な背景を知ることですべてが未来の日本の姿では無い」ということに気付かされた。特筆すべき学びは、ブローカーや代理店の業務の効率化やグローバル化への対応。そしてその姿に真のプロの気概を感じたことである。また、米国文化を肌で感じたことも自らにとって貴重な体験であった。

◎船岡博樹(株日企)

制約と文化の違いが日米の製販形態に色濃く反映していること、ならびにInsurTechによる周辺サービスから契約数に繋げる展望等を、メッセージ性の強い方々と直に会話も出来る濃厚な研修であった。テクノロジーだけでなく、対面での信頼度向上により、顧客が「ひと」につくという本質は、日米とも変わらないということを再認識した。

◎三樹一孝(アームリンク株)

米国の新旧の文化や生活などに触れられ非常に有意義な研修だった。研修そのものは良かったが、ブローカー業よりも日本の保険事情にあつた先を多くすべき。規模が大きすぎて参考にならない。また、保険の未来像をレクチャーいただけると、通訳を考えるべき。代協の慰安旅行の様なイメージではなく、日本代協発信の称号を受講者には持たせる、そんな形もあっていいのでは？PIASの持つ日本の代理店への期待や希望が、もつとストレートに解りやすく伝わる様な研修を期待します。

◎原卓久弥(Chubb損害保険株)

保険会社社員の立場として、普段社内でも聞いたことのある北米の保険事情について、ブローカーや保険会社・代理店の方の現場の話や聞きこたが出来て、非常に有意義で発見の多い研修となった。「お客様のために」という根幹の考えは日本と変わらないが、そのための経営・募集行

為などすべてにおいて、IT化・効率化されており、遅れを取っていると感じた。ただ、それが故にまだまだ日本の市場も成長するために変革できる部分はあると感じた。

◎陣内栄(株グッドライフ・サポート)

保険販売の在り方、ブローカー、保険専門代理店、乗合代理店の役割、兼業代理店のいない、アメリカの現状を知ることが出来、非常に満足である。日本以上の貧富の格差があり、学生が人生の大半を学生ローンの返済に追われる現状には胸を打たれるものがある。百聞は一見に如かず。是非若いうちに勉強しに訪れてほしいと切に願うものである。

◎小野誠一(株山中保険事務所)

現在も進化する米国の損害保険(含InsurTech)に関する基本構造を理解できればと臨んだが、サンフランシスコにおいて肌で感じた米国(競争による成功者の光の強さと敗者の闇の深さ)が、自分にとって強烈な印象をもたらした。この経験を活かし、現実を常に新しい目で見えて行動し、将来に向け変えていく努力につなげたい。

◎加藤高一(セキスイ保険サービス株)

20年後の起こりえる「貧富の格差」「民族多様性(移民拡充政策)」「訴訟社会」を肌で感じる事ができる。また、米国の保険事業・最新トレンド・専門商社性(約2700社の保険会社)を学ぶことができる研修であった。38回も歴史ある研修である

ならば、「食事確認」「会場の面積確認」「研修の日程削減」「資料の事前配布・内容確認」「事前の各社基礎知識の講義」が改善点である。

◎丸山あゆみ(株第一成和事務所)

米国の保険業界の話についていけるだろうかと不安を抱えて参加したが、今後のテクノロジーの在り方や、保険業界の進化の方向など、お客様のためにどう変わるべきかを再考する良い機会となり、日々の自らの業務に直結する課題を持ち帰ることが出来た。問題意識を忘れることなく、業界発展に活かしていきたい。

◎盛合博郎(株ジェイアル東日本商事)

日常では知りえない米国の保険事業を代理店・ブローカーより聞くことができ、とても参考になる研修だった。リスクマネジメントという観点点が非常に根付いており、保険商品を売るだけではない役割を担うことにより顧客との強固な関係を築こうとしている姿勢があった。この経験を自社保険事業発展に役立て、お客様との関係を今以上に発展させたい。

◎野元敏昭(二社)日本代協

ブローカーのリスクマネジメントレベルの深さと高さを痛感した。ペーパーレスを前提とした業務プロセスや機能別対応の徹底など、顧客に集中するための効率的な体制構築も有益だった。また、ファーマーズ社の具体的な行動基準に基づく募集人指導には、プロの世界の厳しさを感