

教育管理・支援ツール普及セミナー

日本代協阪神ブロック協議会

会員向けに独自開発・運営



山中ブロック長

学習と情報の2本柱で

日本代理会員向けに開発・運営している日本代理アカデミーは、顧客本位の業務運営を実践していくために欠かせない組織力の強化、募集人一人ひとりのレベルアップ、収益生産性の向上・内部留保の充実など、代理店を支援する社員教育層（中堅・実務担当者）、若手層（新入・若手社員）の各階層向けにコンテンツがラインナップされている。経営者は自らの研修はもちろん、コンテンツライブラリーからそれの従業員に合ったコンテンツを選択し提供することで、代理店独自の計画的な教育システムを構築することが可能となっている。セミナーの開催に先立ち、山中プロック長が

正により、募集人の指導・教育・管理義務が法律により定められ、社員教育管理・募集人教育は重要な体制整備の一つとなつた。しかしながら、代理店独自でどのように募集人を指導・教育・管理しているかその実行性を問われると、それに対する専任者がいない、できないのが実情だ。日本代理アカデミーは昨年構築され、10月から2年目に入る。募集人教育が目的だが、体制整備義務に合わせた構成になつて

石川教育委員長(左)と木下氏

理事・教育委員長を務める石川英幸氏（株式会社ミライト代表取締役）の基調講演と、株式会社綜合保険センター代表取締役の木下幸太郎氏による活用事例の二部構成で行われた。

基調講演では、まず、石川氏がなぜ日本アカデミーにeラーニングを使ったネットチャネルを導入したか、その創設の背景には改正保険業法（体制整備義務）の存在が大きかったと説明。教育は、適切にPDCAサイクルを回し、募集人のレベルアップを図ることが重要であるとし、具体的に「Pは募集人の資格取得、研修受講計画の立案、Dは計画の実行、進捗管理、研修欠席者のフォロー、Cは研修受講時の理解度、実行性の確認、Aは募集人それぞれの習熟度を確認し、それを踏まえた研修計画を策定すること」とあると述べた。そして、日本代協アカデミーはそれを踏まえて、募集人教育の体制整備に沿立つポイントとして、①募集人一人ひとりの研修計画が可能②研修計画の進捗管理、未受講者が一目瞭然③単元一つひとつに理解度確認テストがある④確認テストの学習回数、点数、要した時間が記録されるといったことが備わっていると紹介した。

また、日本代協アカデミーには、リアルセミナー、ワークショップに加え、学習コンテンツと併

理店経営相談室も設けられている、事業経営に立つ「情報コンソーシアム」の2つの柱があると述べた。そして、それぞれコンテンツについて審査に発信している内容を画面で紹介し、ネットチネルによっていずれのコンテンツもどしでも繰返し学習・聴講する事が可能で、効果的なスルの修得と感度の高い情報収集ができると強調した。紹介されたコンソーシアムもどしでも繰返し学習・聴講する事が可能で、効果的なスルの修得と感度の高い情報収集ができると強調した。紹介されたコンソーシアム

統的に学ぶという企業風土を醸成してまいりましょう」と結び、日本代協アカデミーの活用をアピールした。

続いて行われた木下氏による活用事例では、冒頭、「経営者自身がなぜ教育研修が必要なのか、なぜ日本代協アカデミーを活用するのかを考え方理解することが大切」と訴えた。そして、同氏は、経営方針の中にある『お客様への最大の満足、そして感動を提供します』を挙げ、「お客様の安心、安全、満足は、従業員が受けてきた教育の知識、バックボーンがしっかりとしているからこそ提供できるもの。とするならば、会社は教育環境を提供し、募集人は学ぶ意識を高めるしかない。

講義後は、視聴者との

そして、具体的にどのような形で教育を行っているのか、その教育風景や教育計画を示した。教育計画では、木下氏がそれぞの従業員の課題となっている業務知識等のコンテンツをピックアップし、年度計画を立てるなどのことで、実際にこれを受講した従業員は、その課題を克服して成果を得ている。また、新型コロナウィルスによる外出自粛期間中の在宅勤務においては、募集人の学ぶ姿勢が非常に前向きになつたと話した。

日本代協阪神ブロック協議会(山中尚ブロック長)は、9月18日午後3時から、「『日本代協アカデミー』を知っていたら」をテーマにWebセミナーを開催した。日本代協アカデミーは、日本代協が代理店の社員教育管理・募集人教育を支援するためのツールで、会員向けに独自に開発し、運営しているもの。当日は、その具体的な内容と有用性が紹介された。

「日本代協アカデミー」を知つていただく

ソニンシをみると、保険会社では提供できない内容とツールが充実している