

### 日本代協近畿ブロック 人材育成研修会開く

#### 山中尚氏、石川英幸氏による講演とパネルディスカッション

日本代協近畿ブロック 協議会(小橋信彦会長)は11月24日午後1時から、オンラインで2021年度人材育成研修会を開催し、京都、奈良、滋賀の各代協会員ら約90名が参加した。

最初に小橋会長が「本日の研修会は将来の代協を担う方を対象としているが、同時に既に代協活動に勤しんでおられる方々にも大きなヒントになるものだ。我々にとっても一番身近で一番大きくそして一番多く情報が入ってくる業界団体である日本代協の仲間と共に歩みながら大切なお客様、従業員を守っていただければ」と挨拶した。

日本代協・黒石光寿近畿・阪神ブロック担当理事が「保険代理店の未来は皆さまの双肩にかかっている」と大げさではなく、そう思うので研修会を開催している。積極的に学ぶ姿勢を持ち、有意義なものとしていただきたい」と挨拶した。

第一部は山中尚大阪代協会長が、「なぜ私たちに代協が必要なのか」と題して講演。最初に保険代理店が激変する環境下で生き残るには突然変異的な適応が必要と言え、かもしれないとし、少なくとも、10年先のマーケットDxによる変化、少額短期保険の動き、火災、自動車保険はどう変わるのか等について多くの情報を取り入れ、社内でも議論し、しっかりと社内で議論し、しっかりしたビジョンを作成することが大切だと力説した。AIによる保険提案、コロナ禍において業績を伸ばすネット加入型の保険会社、スマホアプリを駆使して金融サービス介入が保険業界に参入しているという状況下で代協組織は以前にも増して重要な存在となっている。さらに、保険会社主導のもと進められる合併など業界で生じている様々な問題について組織として議論し、保険会社の中核部に伝えることができるのは代協だけである。山中氏は、「さらに仲間を増やし、より多くの情報を入手し、勉強してお客様の支持を取り付けて、理論武装し、代理店自身で存続のための努力をしていかなければならない。代協にはみなさんが信頼される募集人であり続けるために、必要な情報、ツール、仕組みをたくさん提供している。これを活用してしっかりと勉強してリスクマネジメントを提供し、幅広く情報を伝えて、代理店の体制を整備し、お客様に安心と満足をお届けしていきたい」と述べた。

第二部は、石川英幸氏(株)ミライト社長、日本

イドセールズ(内勤型営業)のお客様の声(ヒヤリハット、お褒めの言葉収集)の評価制度への反映、さらにミライト@LINE友たち登録推進、YouTube等動画活用、Webセミナー・面談など同社の取組みを惜しみなく開示した。

とくに、教育には時間とコストをかけており、研修では日本代協アカデミーも活用し、全社員を対象に年毎に決めた計画どおりに毎月研修を実施。これらについての実際の記録を示し、「記録をしていないと組織に根付かない。しっかりと記録すると自ら取り組もうという意識が必ず芽生える」とアドバイスした。

最後に、「代協活動を通して本当に多くのことを学んだ。ここまで感度が高い様々な情報が集まっているのは代協しかない。そして、どんな情報を得ていくと目先ではなく何が本質で大事なのかを考えられるようになる。これからも皆さんと高め合ってやっていきたい」と話した。

続く第三部では、両講師と京都、奈良、滋賀代協会長によるパネルディスカッション「写真」が行われ、金融庁と各単位代協会長との意見交換会等について有意義な報告やディスカッションがあり、午後5時前、閉会した。



研修会に参加した各代協の役員ら。前列左から、大阪代協会長 山中尚氏、京都代協会長 小橋信彦氏、奈良代協会長 黒石光寿氏、滋賀代協会長 黒石光寿氏。