

三重県代協／あいおいニッセイ同和損保

100年企業目指した取組みを

事務効率化・健康経営で



セミナーのよう

事務業務の課題を指摘

経営者が方向性示し生産性向上を

第一部で講演した山口氏は、業務効率上で問題のある代理店の改善すべき課題について、いくつかの具体的な事例を挙げて説明。一つ目は「募集人が持ち帰った不備を集めが持たれてしまう」というケース。申込書の不備がいつも同じ募集人によるもので、こうした特定の募集人が事務スタッフを独占（事務業務の妨げ）してしまっているケースが非常に多くみられる」と指摘した。

次は「紙の書類を何のやり取りはペーパーレス化して、社内ではデータを出力して紙で綴じてい

三重県代協とあいおいニッセイ同和損保は3月6日、保険代理店向けセミナー「100年企業を目指した事務効率化・健康経営へのメンタルヘルス取組み」を共同開催し、あいおいニッセイ同和損害事業開発部プロ支援グループの山口浩一氏が「代理店業務効率化のポイント」について、「アドバイス」をテーマにそれぞれ講演した。昨年2月に同様のセミナーを実施し、好評を博したことから今回、2回目を開催することになった。

代理店向けセミナーを共同開催

が前向きに捉えるために、ワークエンゲージメントと職場の一体感に努め

とした。また、職場や仕事に変化が生じる際は、経営者から従業員に事前の説明がある、従業員の意見を聞く環境にある、上司に尋ねる機会がある

とした。また、職場や仕事に変化が生じる際は、代理店の大型化とりわけ本店との情報保管に値するのかを考えるなどして、事務スタッフの時間的有效的に使うべきだと述べた。

代理店の大型化やそれによる顧客へのアプローチ手法の変革などをもたらす代理店が多いとし、そのことが従業員のストレスにつながると述べた。

総じて、これらの課題を抱える代理店は乙世代から見放されてしまい、となると述べた山口氏は「事務業務はれっきとした経営課題であり、経営者が関与して方向性を示さなければ役割革新による生産性は上がらない」との考え方を示した。

第二部で大塚氏は、メタルヘルスについて肉

体面の健康と精神面の健康、社会的な健康はそれに関係している」という

第三部では日本代理

タルヘルスについて自店なりに実践できることを示すもので、ワークエンゲージメントと職場の一体感を高めることで職場のストレスは軽減する

とした。

当日はセミナーに先立

て、代理店合併に向けた取組みなどがこれらに該当し得ると指摘した。

代理店の大型化やそれ

が生じるとし、損害保険

いものどうか」と指摘。

代理店の大型化とりわけ

分担と各人の役割革新

「ICT（情報通信技術）

は自分が所属する組織や

みなどがこれらに該当し得ると指摘した。

代理店の大型化やそれ

が生じるとし、損害保険

いものどうか」と指摘。</p