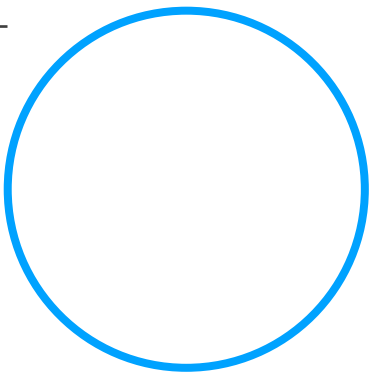


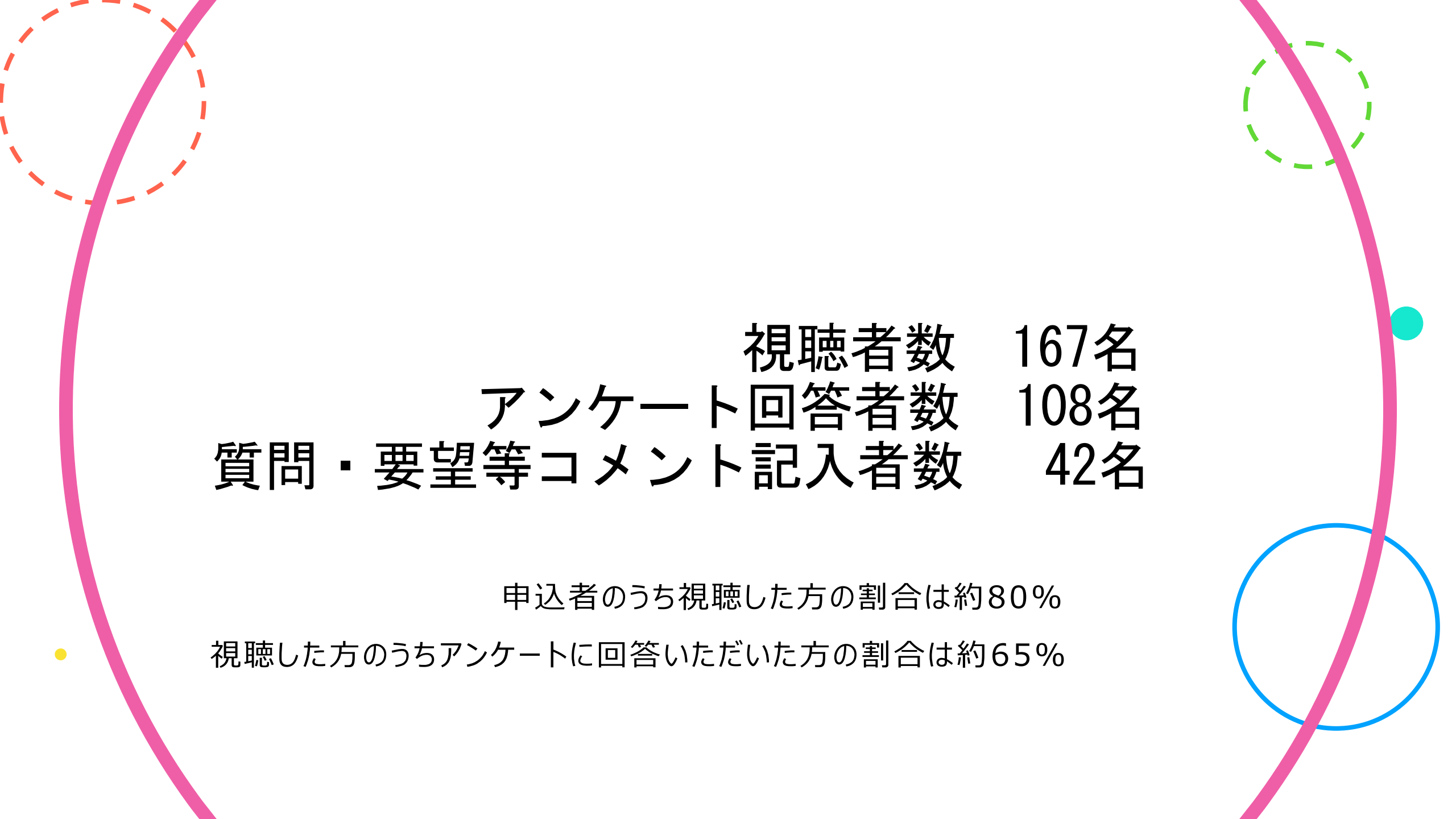


2020年12月17日開催

「代協活動の現状と課題」解説Webセミナー

皆様からいただいたアンケートの結果集約





	視聴者数	167名
	アンケート回答者数	108名
質問・要望等コメント記入者数		42名

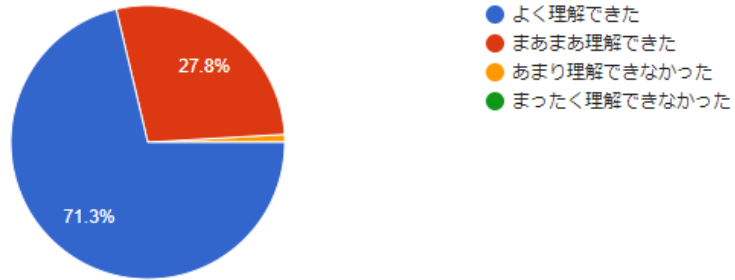
申込者のうち視聴した方の割合は約80%

視聴した方のうちアンケートに回答いただいた方の割合は約65%

選択項目

1. 「代協活動の現状と課題」について理解が深まりましたか？

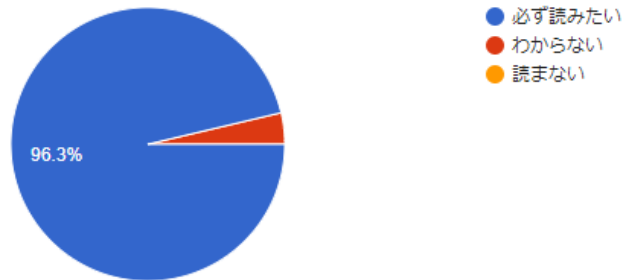
108 件の回答



「良く理解できた」が71%にとどまった。
「時間が短い」とのご不満の声をいただいたが
このテーマについてはもう少し時間をとって
実施すべきであったかもしれない。

2. 今後「代協活動の現状と課題」が手元に届いたら読みますか？

108 件の回答



「必ず読みたい」が96%に達した。
「代協活動の現状と課題」による
日本代協のメッセージは伝わったと
思われ、所期の目的は達成できた。

記入項目① (個人宛メッセージは個別にお伝えし、掲載していません)

質問と回答	<p>(質問) 内容はわかりやすく、よく理解できました。最近近畿財務局からの代理店点検の情報を耳にしましたが、代協事務局では何か情報が有りますか？</p> <p>(回答) 保険会社経由で不祥事案報告を受領した保険代理店の中から選抜き、個別にヒアリングを実施しているのでは、という情報を得ています。保険代理店へのヒアリング、検査等は、外部から、または内部による通報がきっかけとなるケースが一般的です。また、関東財務局での直接対話の取組みを全国に展開する行政方針が出ているらしい、といった情報もあります。</p>
ご不満	現状と課題の持参でしたが、行政と日本代協の関わりを説明いただき感謝。セミナー本筋と最後のテーマが重複しています、若干誘導が見えて残念です。個人的にはもう少し全体的なお話があるかと期待していました。今後ともこういった企画どんどん進めてください。このアンケートの誘導尋問的な設問がイヤです。
ご不満	時間が足りないと感じました。2時間程度必要ではないかと思います。
ご不満	素晴らしい内容だけに90分では勿体ないと感じました。
意見・提言	「現状と課題」は読んでいる。代理店にとって重要な問題について過去の代協の活動状況や論理等を知るために読んでいる。 ・ポイント制度、乗合の拒否、委託契約書問題については、金融庁や公取も認識している。民民問題ではあるが、保険会社に対しては真摯に代理店と話し合うように。と言っている。上記の問題が、金融庁の「顧客本位」にどのように影響するのかとそれを論理的に組み立てて欲しい。それには代協会員から現場の実態等生の声を沢山聞く事が必要と思う。そういう活動を日本代協にしてほしい。
意見・提言	10名未満の代理店 気になります。
意見・提言	ありがとうございました。 代手ポイントは我々の生命線ですので、活力研でしっかりした議論を頂きたく、成果物を期待しています。 ポイント以外にも問題点はたくさんあるので、(口座手数料の負担など) そちらもよろしくお願い致します。
意見・提言	代理店団体として金融庁や保険会社との窓口として矢面に立って頂き感謝しています。あと手数料ポイントについて保険会社と議論して頂いているとのことですが、やはり保険会社基準の一方的な評価の改善を訴えて欲しいです。お客さま本位と営業にもSCにも自立した代理店を常に意識し事務所経費を抱えながら日々努力しているのに、増収減収は代理店の自己責任ですが、増収ありき規模ありきで代理店経営を当たり前維持できるポイントを頂けないため、成長戦略や中長期目標など立てられるはずもなく1年1年の勝負の近年です。

記入項目②

要望	どこに居ても参加できるので助かります。 他府県代協セミナーが有れば案内をいただきたい。
要望	年に複数回、日本代協からの現状報告及び意見交換をしたいと感じました。 オンライン開催を希望します。
要望	毎年でも、この企画をお願い致します。
要望	大変好評だと思います。続編を期待致します。
要望	本日は皆様ありがとうございました。もっとお聞きしたかったです。さらに解説をお聞きできる機会を作っていただきたいです。
要望 (Q&Aにて)	質問ではなくて申し訳ありませんが、現在ある制度、法律、ルールがある理由について知り得た情報を是非会員に引き続きご提供していただきたいです。(できればどのような立場の人間が言っているのかという視点も踏まえて)
気づき	これからの保険代理店にとって法的問題とビジネスの問題を区別してよく理解し、常に勉強することが必要だと思います。 今回1時間30分のセミナーでしたが、 視点を変えた第2弾、第3弾を期待します。
気づき	やってみようと思うことをあと一つ強く見つけたいとかんじました。
気づき	代協の必要性や役割を再確認出来ました。
気づき	本日はありがとうございました。今後ほ、各県や各ブロック、全国の損害保険代理店業協会を通じて情報交換・収集をして行くことが必須と感じました。

記入項目③

感想	活力研のお話はモヤモヤしておりましたがかなり理解がすすみました。
感想	今回のような、代協活動に関する或いはそれを取り巻く環境等の内容のセミナーがあれば是非拝聴したい。
感想	今回初めて参加させて頂きました。 取り組み姿勢などをお聞かせいただき、理解できたかと感じております。ありがとうございました。
感想	質問形式でお話が聴けて参考になりました
感想	色々な取り組みが過去からなされてきた事を知り理解が深まりましたが、野元専務に頼りすぎていて怖いと思いました。
感想	日本代協の活動が良く分かった
感想	保険会社が代協活動に対してどの様に思っているのか、新規会員募集で保険会社からのバックアップがないと難しいです。
感想	本音が聞けてよかった
感想	密度の濃い内容で理解が深まりました
感想	良いセミナーでした。ありがとうございます。
お褒め・ねぎらい	かかわられている皆様の熱意がよくわかりました。
お褒め・ねぎらい	企画が素晴らしい
お褒め・ねぎらい	素晴らしいセミナーを有難うございました。
お褒め・ねぎらい	素晴らしい内容のセミナーを拝聴できありがとうございました。運営された皆様お疲れさまでした。
お褒め・ねぎらい	大阪代協さんの企画力！凄いですね。今後のwebセミナーも楽しみです。
お褒め・ねぎらい	保険業界のさらなる環境整備にご尽力期待しております。 ありがとうございます。
お褒め・ねぎらい	本日はご準備から開催までお疲れ様でした。 とても良かったです。
お褒め・ねぎらい	非常に分かり易くご講演頂き有難うございました。



お問い合わせ



一般社団法人大阪損害保険代理業協会
[おおさかだいきょう ホームページへのリンク](#)



Twitter
[@osakadaikyo](#)



メール
iiaosaka@osakadaikyo.or.jp



電話
06-6341-6085

