

北海道代協函館支部

創立70周年記念式典など開催

日本代協金子新会長が祝辞述べる

北海道代協函館支部(田代誠治郎支部長)は9月15日、創立70周年を記念し、函館市の湯の川温泉花びしホテルで記念講演会、記念式典、祝賀会を開催、約150人が参加した。第1部では安東邦彦(レイノマックス社長)が記念講演。第2部記念式典では、金子智明日本代協会長、佐々木雅之北海道代協会長の来賓あいさつに続き、支部活動に多大な貢献があった代理店に対して功労者表彰を行った。

北海道代協函館支部は昭和18(1943)年に「北海道西南損害保険代理店協会」(北海道西南損害保険代理店)として設立された。その後、昭和22(1947)年に「函館損害保険代理店協会」に改組。さらに、小樽代協と合併

し、「北海道西南損害保険代理店協会」(北海道西南損害保険代理店)として改組された。現在は、環境変化に対応することが経営上重要な指標。今後、中小企業が伸びるための方策として、今いる社員

の自主性を促すことを、ドバイスした。第3部記念式典であり、第1部では安東氏

が「今いる人材が最高の成果を生み出す」任組みのつくり方」をテーマに講演した。同氏は家業の延長として単に技術を突き詰めていただけでは成長分野にも大きな変革をも

たらすことが予想される一方、函館では人口減少や高齢化問題が顕著になっている」と語り、こうした環境変化を逆にチャンスに変えることができるのが代協会員だと強調した。

金子日本代協会長は函館支部創設70周年の歴史と代協活動へ敬意を表した後、最近の保険行政の動きについて、代理店に顧客本位の業務運営の実践と定着が求められているとして、「顧客の視点

で考える、行動すること、は業を営む私たちにどうしては当然のことだが、当然のことは行政から求められているという危機感

も持つ必要がある」と述べ、金融庁のヒアリングとベストプラクティスの事例について語った。金子氏は4事例を挙げ、代

理店が経営理念に基づいた顧客本位の業務運営を現場で実践している事例。苦情や感謝の言葉など顧客の声について店主と従業員が共有し体制整備のP D C Aサイクルに取り組んでいる事例。単なる手数料だけのビジネスではなく、顧客のさまざまな顧客のさまざまな相談に対応を行って、損保各社と連携を強化し、広く消費者にリスク啓発を行い、保険の役割を伝え、その活用を促していくことが求められる。その役割を果たすことで、社会における代理店の存在価値がさらに大きくなる」と強調した。

続いて、倫理綱領朗読、功労者表彰を行った。M S 保険サービス北海道の高梨重勝最高顧問は、函館支部と北海道代協の歴史をエピソードを交えて披露。その上で今後の代理店について、「代理店は自ら考えて顧客のために何ができるかという方向に向かわなければ、地域から求められなくなる」と述べ、今後

も保険業界を見守り、尽力していく考えを示した。その後、第3部祝賀会では衆議院議員前田山一氏、日本代協副会長山口史朗氏があいさつした。他、トラベリングバンド「ひのき屋」による演奏

も持つ必要がある」と述べ、金融庁のヒアリングとベストプラクティスの事例について語った。金子氏は4事例を挙げ、代

理店が経営理念に基づいた顧客本位の業務運営を現場で実践している事例。苦情や感謝の言葉など顧客の声について店主と従業員が共有し体制整備のP D C Aサイクルに取り組んでいる事例。単なる手数料だけのビジネスではなく、顧客のさまざまな顧客のさまざまな相談に対応を行って、損保各社と連携を強化し、広く消費者にリスク啓発を行い、保険の役割を伝え、その活用を促していくことが求められる。その役割を果たすことで、社会における代理店の存在価値がさらに大きくなる」と強調した。

続いて、倫理綱領朗読、功労者表彰を行った。M S 保険サービス北海道の高梨重勝最高顧問は、函館支部と北海道代協の歴史をエピソードを交えて披露。その上で今後の代理店について、「代理店は自ら考えて顧客のために何ができるかという方向に向かわなければ、地域から求められなくなる」と述べ、今後

も保険業界を見守り、尽力していく考えを示した。その後、第3部祝賀会では衆議院議員前田山一氏、日本代協副会長山口史朗氏があいさつした。他、トラベリングバンド「ひのき屋」による演奏

も持つ必要がある」と述べ、金融庁のヒアリングとベストプラクティスの事例について語った。金子氏は4事例を挙げ、代

理店が経営理念に基づいた顧客本位の業務運営を現場で実践している事例。苦情や感謝の言葉など顧客の声について店主と従業員が共有し体制整備のP D C Aサイクルに取り組んでいる事例。単なる手数料だけのビジネスではなく、顧客のさまざまな顧客のさまざまな相談に対応を行って、損保各社と連携を強化し、広く消費者にリスク啓発を行い、保険の役割を伝え、その活用を促していくことが求められる。その役割を果たすことで、社会における代理店の存在価値がさらに大きくなる」と強調した。

続いて、倫理綱領朗読、功労者表彰を行った。M S 保険サービス北海道の高梨重勝最高顧問は、函館支部と北海道代協の歴史をエピソードを交えて披露。その上で今後の代理店について、「代理店は自ら考えて顧客のために何ができるかという方向に向かわなければ、地域から求められなくなる」と述べ、今後



佐々木北海道代協会長



金子日本代協会長



田代函館支部長



安東氏

は望めない」とし、環境変化に対応することが経営上重要な指標。今後、中小企業が伸びるための方策として、今いる社員

の自主性を促すことを、ドバイスした。第3部記念式典であり、第1部では安東氏

が「今いる人材が最高の成果を生み出す」任組みのつくり方」をテーマに講演した。同氏は家業の延長として単に技術を突き詰めていただけでは成長分野にも大きな変革をも

たらすことが予想される一方、函館では人口減少や高齢化問題が顕著になっている」と語り、こうした環境変化を逆にチャンスに変えることができるのが代協会員だと強調した。

金子日本代協会長は函館支部創設70周年の歴史と代協活動へ敬意を表した後、最近の保険行政の動きについて、代理店に顧客本位の業務運営の実践と定着が求められているとして、「顧客の視点

で考える、行動すること、は業を営む私たちにどうしては当然のことだが、当然のことは行政から求められているという危機感

も持つ必要がある」と述べ、金融庁のヒアリングとベストプラクティスの事例について語った。金子氏は4事例を挙げ、代

理店が経営理念に基づいた顧客本位の業務運営を現場で実践している事例。苦情や感謝の言葉など顧客の声について店主と従業員が共有し体制整備のP D C Aサイクルに取り組んでいる事例。単なる手数料だけのビジネスではなく、顧客のさまざまな顧客のさまざまな相談に対応を行って、損保各社と連携を強化し、広く消費者にリスク啓発を行い、保険の役割を伝え、その活用を促していくことが求められる。その役割を果たすことで、社会における代理店の存在価値がさらに大きくなる」と強調した。

続いて、倫理綱領朗読、功労者表彰を行った。M S 保険サービス北海道の高梨重勝最高顧問は、函館支部と北海道代協の歴史をエピソードを交えて披露。その上で今後の代理店について、「代理店は自ら考えて顧客のために何ができるかという方向に向かわなければ、地域から求められなくなる」と述べ、今後



支部70周年参列者

も持つ必要がある」と述べ、金融庁のヒアリングとベストプラクティスの事例について語った。金子氏は4事例を挙げ、代

理店が経営理念に基づいた顧客本位の業務運営を現場で実践している事例。苦情や感謝の言葉など顧客の声について店主と従業員が共有し体制整備のP D C Aサイクルに取り組んでいる事例。単なる手数料だけのビジネスではなく、顧客のさまざまな顧客のさまざまな相談に対応を行って、損保各社と連携を強化し、広く消費者にリスク啓発を行い、保険の役割を伝え、その活用を促していくことが求められる。その役割を果たすことで、社会における代理店の存在価値がさらに大きくなる」と強調した。

続いて、倫理綱領朗読、功労者表彰を行った。M S 保険サービス北海道の高梨重勝最高顧問は、函館支部と北海道代協の歴史をエピソードを交えて披露。その上で今後の代理店について、「代理店は自ら考えて顧客のために何ができるかという方向に向かわなければ、地域から求められなくなる」と述べ、今後

も保険業界を見守り、尽力していく考えを示した。その後、第3部祝賀会では衆議院議員前田山一氏、日本代協副会長山口史朗氏があいさつした。他、トラベリングバンド「ひのき屋」による演奏

も持つ必要がある」と述べ、金融庁のヒアリングとベストプラクティスの事例について語った。金子氏は4事例を挙げ、代

理店が経営理念に基づいた顧客本位の業務運営を現場で実践している事例。苦情や感謝の言葉など顧客の声について店主と従業員が共有し体制整備のP D C Aサイクルに取り組んでいる事例。単なる手数料だけのビジネスではなく、顧客のさまざまな顧客のさまざまな相談に対応を行って、損保各社と連携を強化し、広く消費者にリスク啓発を行い、保険の役割を伝え、その活用を促していくことが求められる。その役割を果たすことで、社会における代理店の存在価値がさらに大きくなる」と強調した。