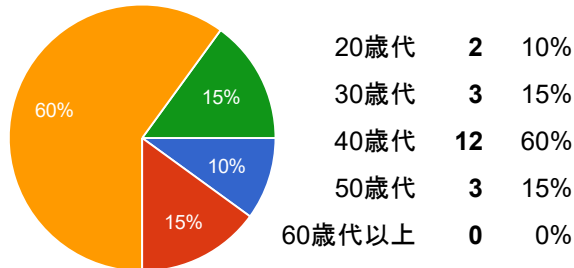


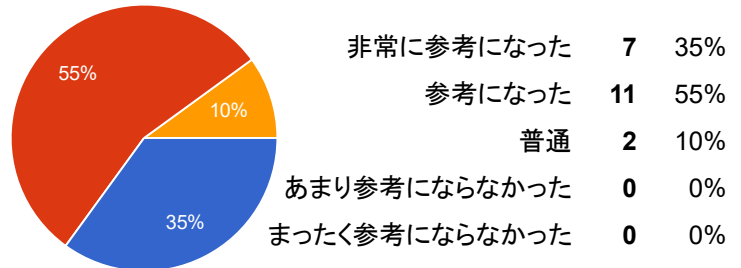
久留米支部 10月例会アンケート結果 20 件の回答

概要

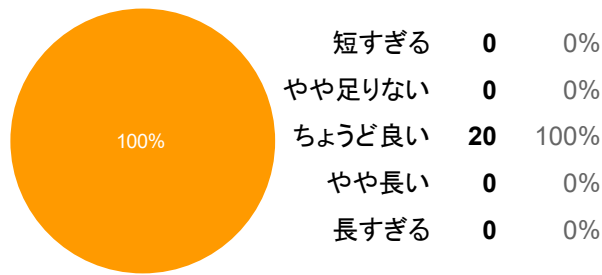
ご回答者様年齢



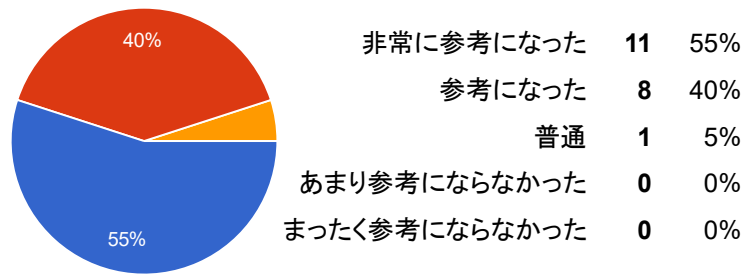
本日の講演(株式会社マイナビによる)は参考になりましたか？



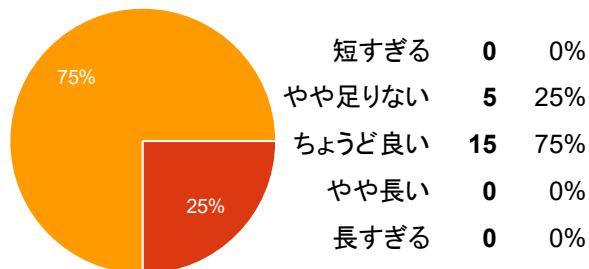
講演の時間はどうでしたか？



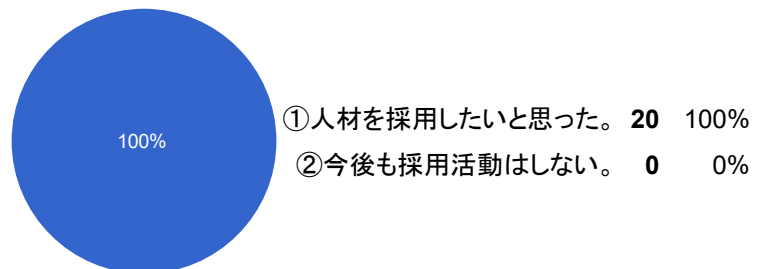
本日のパネルディスカッションは参考になりましたか？



パネルディスカッションの時間はどうでしたか？



今後の求人活動について、ご回答ください。



上記①、②を選択した理由を、簡単に結構ですので教えてください。

- ・求人方法が分かったため
- ・保険は人です！
- ・中小企業は人の出入りが激しいから。
- ・担当代理店さんが採用活動しているから。
- ・新しい人材は会社のために必要。
- ・代理店様とは若干異なりますが、弊所でも採用を行っております。私も採用に携わっておりますので、大変参考になりました。
- ・採用は他業種界の営業職も含めて競合が多いため数多くの候補者と会っていきたいです。
- ・保険は人の商売だから
- ・事業の源は人なり
- ・業界の活性化
- ・代理店の皆様とともに、保険会社も「代理店さんの職業魅力の向上」を実現させていきたいと思います。
- ・事業発展、顧客満足

- ・現在35歳ですが、もし自分が倒れたら、、、を考えたら採用は急務だと思いました。
- ・未来に繋いで行きたい。
- ・人と人というベースは変わらないけれども 募集人としての在り方は 大きく変化して 時代に応じた募集人としての若い世代を育てないと 代理店として存続 出来ない と 痛感しました。
- ・組織の力でお客様をお守りしないといけないと、皆さんのお話をおききして思いましたm(_ _)m
- ・代理店存続のためには不可欠である事を再認識したので
- ・代替性のとれる組織運営を目指しているのです。自分が病気等で仕事ができなくても、お客様サービスの質を落とさず、しっかりお守りできる組織でありたいと思っています。
- ・簡単ではないことが再確認できましたが、必ず必要なことであることも実感できました。
- ・お客様からの信頼に応える為にも、代理店が万一の際を考えサポート体制を整えておくことは重要だと思うから。

今回の例会で特に印象に残った点、参考になった点などがあれば、ご記入下さい。

- ・山村さんが、富士火災の乗合してるのを忘れていたこと(´▽｀)
- ・パネラー、コーディネーターの皆様お疲れ様でした。色んな代理店さんの採用方法や教育方法が知れたのが、大変よかったです。これからも代理店さんと一緒に模索しながら、保険人を作っていけたらと思います。
- ・職を求める新人が想像していたよりも、会社のきめ細やかさを求めていること
- ・採用手法毎のメリット・デメリット。教育の際に新人に対してどのようなスタンスを採っていくのか
- ・人件費率が高いことは、人材への投資感じた。
- ・人材確保に関して、各社メーカーさんの制度が非常に手厚いと思いました。
- ・今後の代理店経営について抱える問題(特に人材育成・人件費)などお話が聞けて参考にまりました。ありがとうございました。
- ・人材採用や教育に関する代理店の皆さんのお取り組み内容が良くわかりました。代理店さんの職業魅力向上への施策を考える参考とさせていただきます。
- ・採用は縁。という言葉が印象に残りました。
- ・皆さんの苦勞しているところがわかってよかったです。
- ・過渡期をどう乗り越えるか 乗り越え方で 将来のカタチが決まるんだらう と 自分の在り方 役割は何なのか よくよく考え直します
- ・皆さんとても大きな代理店さんばかりで、うちとはきっと違うよねと思っていたのですが、お話をお聴きして、私たちと同じようにとても苦勞しながら頑張っていらっしゃるなと思いました。貴重なお話を本当にありがとうございました。具体的なお話をお聞きでき、本当に参考になりました。 役員の皆様、お忙しい中の企画本当にありがとうございました。
- ・例会参加者の若返り。その若き経営者が世代交代や後継者問題を真剣に考えて人材採用に取り組む姿勢 QRコード等を用いた新しい取り組み お疲れ様でした。
- ・他の代理店さんのリアルな声が聞けて大変勉強になった。
- ・パネラーの皆様の実体験のお話

今後の例会で取り上げて欲しいテーマや、講師などございましたら、具体的にご記入下さい。

- ・保険業につながる他業界の成功事例
- ・2代目店主の悩み。後継してからの苦勞。
- ・生産性向上にむけての取組
- ・代理店さんの職業魅力向上に向けた取組をテーマに上げて欲しいです。
- ・この業界の未来展望・進むべき道・活路(代理店が人材採用や育成以外にもやるべき事)
地震に関する認識やその時の代理店対応等々の勉強会(被災代理店主や学識者から学ぶもの)
ガンの勉強会(お客様の為に代理店ができる事・各メーカーの保険商品知識や現状把握・最新情報)
- ・コーチングセミナー等、従業員教育について学びたい。

今回の例会は、全体を通して、周りの方もお誘いしてもいい内容でしたか？

