

福岡東支部・福岡南支部合同

「態勢整備」構築コンサルタントによる特別研修

お客様に選ばれる 代理店を考える

～関東財務局の対話からも読み解く～

- 保険購買者の意識変化に気づいていますか？
- 銀行から学ぶ「顧客本位の業務運営」とは・・・
- 関東財務局、100店対話（ヒアリング）速報
- 当局は最低基準検証の次に何を求めているのか？
- 代理店は、選ばれるために今何をなすべきか？



PDCAマネジメント 井上 浩明

講師：井上 浩明氏
[PDCA マネジメント 代表]

講師略歴

- ・ AIU 保険会社（1986-2009）
50歳を機に早期退職し代理店業へ。
- ・ 東京 T 乗合代理店（2009-2014）
営業部長として組織体制強化&業務拡大
- ・ 福岡 H 乗合代理店（2014-2017）
業務 戦略部長として会社組織化、態勢整備を確立。
金融庁 100店ヒアリングに対応
- ・ PDCA マネジメント（2017/12- 現在）
金融庁主導「規模の大きな特定保険募集人の「事業報告書」財務局提出を支援
首都圏や九州の代理店の「態勢整備構築」を支援中
代協会員、代理店社員、保険会社、代理店店主会の
研修に講師として登壇

10月25日 金
16:00～18:00

合同支部例会 会場

西鉄イン天神 2F Aホール会議室

（住所）福岡市中央区渡辺通 4-7-1

18:30～ 合同懇親会（近隣にて開催）

会費：3,000円 ※非会員は 4,500円

出欠は 10月 18日（金）までに下記の福岡東支部・事務局へご連絡ください。

支部例会	出席（名）・欠席	懇親会	出席（名）・欠席
代理店名		お名前	

福岡東支部・事務局 原田 [株式会社コーリン]

メール：harada-k@corin-f.co.jp

FAX:092-715-2634