

保険代理店特化!

# 人材育成に直結!従業員の生産性向上! 保険代理店特化の人事評価制度 現場主義の船井総合研究所が構築

開催日時

2026年 2月 26日(木)  
27日(金)  
3月 9日(月)  
10日(火)

10:00~12:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)

開催方法

オンライン開催

お申込み期日

銀行振込み :開催日6日前まで  
クレジットカード:開催日4日前まで  
※祝日や連休により変動する場合がございます。

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様 会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様  
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みにご利用となります。

講座内容

第1講座

## 「これから」の評価賃金制度とは?

【「給与を決める制度」から「人と組織を伸ばす仕組み」へ】  
・保険代理店業界の時流と評価賃金制度の必要性  
・評価制度改革の最新トレンド  
・「人が辞めない」「成長する」代理店の共通点とは?  
・組織成長を促す人事戦略の設計ポイント

株式会社船井総合研究所  
税務・法務支援部  
マネージャー



岩邊 久幸

第2講座

## 適切な評価賃金制度の全体像と運用方法

【キャリアステップ×評価項目×給与が繋がる設計とは】  
・公平性と透明性を保ちながら、社員の納得感とモチベーションを高める仕組みを解説。  
・キャリアステップ別の評価基準のつくり方  
・新入社員・中堅・ベテランそれぞれの成長ステップとは?  
・評価結果を給与・昇格・教育に反映する仕組み化手法

株式会社船井総合研究所  
税務・法務支援部  
チーフコンサルタント



山根 健太郎

第3講座

## 本日のまとめ

評価制度を“形だけ”で終わらせないために、明日から実践すべきことを  
事業規模、フェーズ別にお伝えします。

株式会社船井総合研究所  
税務・法務支援部  
マネージャー



岩邊 久幸

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードから  
お申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/138201>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索マークから  
「138201」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】  
船井総研セミナー事務局 E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp) TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)  
※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

保険代理店特化

- ☑ 評価の説明ができず、“なんとなく”で昇給・賞与が決まっている
  - ☑ 評価項目が曖昧で、行動が社員ごとにバラバラ
  - ☑ 社員が“自走”せず、指示待ちになっている
  - ☑ 採用したのに定着しない、育たない
  - ☑ 業法改正・体制整備で求められる行動基準が浸透しない
- 一つでも当てはまる場合は…

必見!

## とてもカンタンな給与・評価の決め方

### 業法改正・体制整備にも対応した

# 人事評価制度

こんな風になったらを実現する  
人事評価制度のポイントを徹底解説!

Point ①

給与判断に迷わなくなる

経営者の感覚的な判断に頼らず、スタッフの能力や成果に応じて  
昇給額を決定する仕組み

Point ②

給与や賞与の納得感UP

評価の根拠が明確になり、スタッフが自身の昇給や  
賞与の理由を理解し納得できる環境へ

Point ③

業法改正・体制整備対策

2026年保険業法改正で求められるコンプラ遵守・品質向上の行動を  
評価に反映できるため、体制整備が“仕組みとして”回り始める

Point ④

幹部が期待通り動く

経営者の意図や経営方針を幹部が理解し、  
組織目標に沿った行動を自律的に実践する体制へ

Point ⑤

成長人材が業績をけん引

向上したスタッフのスキルと成果が代理店の業績に直結し  
組織全体の成果向上につながる仕組みに

## 現場主義の船井総合研究所だからこそつくれた 保険代理店向け人事評価制度の決定版!

主催

サステナブルな成長を促す。 Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

【webセミナー】保険代理向け人が育つ評価制度構築セミナー

お問い合わせNo. S138201

セミナーの  
お申込みはこちら



当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[[www.funaisoken.co.jp](https://www.funaisoken.co.jp)]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 138201

# 仕組みで人を育てる **人事評価制度** を構築するポイントを **大公開!**

## こんなお悩みありませんか?

- ☑ 社員に“期待している役割”をうまく伝えられていない
- ☑ ベテランと若手のモチベーションの差が大きい
- ☑ 評価が属人的で、社員から不満の声が出ている
- ☑ 外出が多く、行動管理ができない
- ☑ 評価しても行動が変わらない
- ☑ 営業成績だけで評価してしまい、組織全体が育たない
- ☑ 賞与・昇給を「社長の感覚」で決めてしまっている
- ☑ 事務従業員の評価軸が作れない
- ☑ 若手が育たず、育成に時間がかかる
- ☑ 採用しても定着せず、人材が育たない
- ☑ “頑張る社員”と“頑張らない社員”の差が埋まらない
- ☑ 決められたルールに沿った行動をしてくれない

人事評価制度は作りたいけど、不安があって足踏みしている…

## そのような不安はこのセミナーで解消できます

本セミナーでは、“人が育つ評価制度”をテーマに、年間全国65社以上の代理店を支援している実績から

- ・保険代理店の評価制度の正しい作り方
- ・若手が定着するキャリアステップ
- ・人が動く等級制度・評価シート
- ・事務・営業別の評価基準の作り方
- ・行動が変わる会議体・運用方法



などを徹底解説します。自社での制度作りが初めての方でも、セミナー当日から設計が始められる内容です。

## 効果を実感!代理店経営者の声

### ●評価制度が変わっただけで、ここまで社員が動くとは正直思っていませんでした(T社 京都府)

人事評価制度をゼロから見直し、**給与の算定基準・昇給の条件を“誰が見てもわかる形”に**ただけで、社員の動き方がまったく変わりました。今回“成果に応じて給与が上がる仕組み”を導入したことで、**頑張っている営業スタッフは昇給し、さらに、内勤スタッフの給与が上がる仕組み**ができたことで、**内勤スタッフまで主体的に動き始め、社員全体のモチベーションが高まりました。**結果として、今期は1.3億円見込み(昨対118%成長、純増2,000万円)と、確実に数字にも表れています。業法改正や体制整備の対応でバタバタしている時期だったにもかかわらず、「評価制度」という“組織の軸”を整えたことで、社員の行動がそろい、**会社全体のスピードが一段上がった感覚があります。**



## 評価賃金制度のポイント3つ

### ポイント① 役割(期待)を明確にすることがすべてのスタート

営業/事務/マネジメントそれぞれの「何を期待しているのか」が曖昧だと、評価は機能しません。本セミナーでは、代理店に最適な役割を明確化した“キャリアステップ”を解説。

### ポイント② 行動が変わる評価軸を作る(量×質×姿勢)

成果だけでなく、行動量、PDCA力、顧客対応品質など、伸びる人材の共通項を評価に反映します。これは、業法改正や体制整備への対応として、重要なポイントとなります。

### ポイント③ 運用が命:会議体を仕組みにする

制度を形にしただけでは“絶対に”機能しません。運用の型を導入することで、「評価→行動改善→成果向上」が回り続けます。

セミナーで学べること

## うまくいっている**人事評価制度**の内容をインプット

- ☑ 評価制度を作る前に“絶対に”やるべき事前準備
- ☑ 社員のモチベーションが上がる評価システムの作り方
- ☑ 若手が辞めなくなるキャリアステップの成功事例
- ☑ 業法改正・体制整備に対応できる評価項目の作成ポイント
- ☑ 行動が変わる評価シートの設計方法
- ☑ 評価と育成を連動させて社員が自走し始める仕組み
- ☑ 成果につながる評価項目・行動基準の具体例
- ☑ 導入後に“実際に何がかわるのか”のリアル事例
- ☑ 賞与・昇給の“納得感”を生む評価ルールの作り方
- ☑ 伸びる代理店が整えている評価制度の共通点
- ☑ 自社の制度を診断できるチェックリストの提供
- ☑ 明日から始められる評価制度づくりのロードマップ

本セミナーを受講いただくことで、まず社員一人ひとりが“自分の役割”を理解し、指示待ちではなく、自ら考えて動く「**自走する組織**」へと変化していきます。これにより、これまで止まっていた施策が社内できちんと前へ進むようになり、成長を阻んでいた“**属人化**”や“**やりっぱなし**”の状態から脱却できます。

また、採用した人材が定着し、早期戦力化できる仕組みが整うことで、「採用しても育たない」「辞めてしまう」といった課題も解消され、**組織全体の生産性が向上**します。さらに、評価・賞与の決定基準が明確になるため、経営者としての説明がしやすくなり、**社員の納得感も大幅に向上**。

最終的には、代理店経営に欠かせない“組織の型”が整い、経営計画・戦略がスムーズに浸透する、「**人が育つ・成果が出る組織**」へと進化していきます。そしてもし今、「このままではいけない」「そろそろ本気で組織を変えたい」と感じていらっしゃるのであれば、ぜひこの機会に本セミナーへご参加ください。**一歩踏み出すことで、組織は変わり始めます。**