保坂係長と志保さんの

めざせ！「損害保険トータルプランナー」への道〈90〉

企画・損保協会

https://www.sonpo-dairiten.jp/

2021年度損保大学課程「コンサルティングコース教育プログラム」が開講！

保坂　今月から、2021年度のコンサルティングコース教育プログラムが開講だなぁ…。

保坂係長は△△代理店入社17年目の営業係長。損害保険トータルプランナーを目指し勉強に励んでいる。部下の志保さんは、既にトータルプランナーとして活躍中の営業社員だ。

保坂　でもよく考えると、1年間で5科目を学ぶことは知っているけど、それぞれの科目内容はよく知らないなぁ。

志保　お教えしましょう！　実は、5科目の内容はさらに大きく2つに分かれているんです（下図参照）。

保坂　なるほどなるほど。

志保　前半の「Ⅰ、損害保険募集人の原点の再確認」のうち、「科目1、保険概論」では、各科目の導入編として保険業界の概況を学びます。

保坂　募集人の原点に立ち返ることで募集人としてのあり方を再確認できそうだな！

志保　「科目2、代理店・募集人の使命と役割」では、社会から求められる代理店・募集人の役割や職業倫理を学習するんですよ。

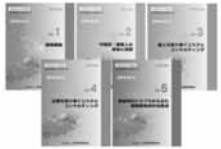
保坂　こういったことを再確認してから、その後の実践的な内容を学んでいくんだな！

志保　そのとおりです。後半の内容では…。

（次回に続く）

コンサルティングコース教育プログラムの学習概要

Ⅰ．損害保険募集人の原点の再確認	**科目1．保険概論** ・第1編　保険のあらまし 保険の基礎・仕組み、再保険の仕組み ・第2編　保険市場の現状と変遷 日本および海外の保険市場 ・第3編　保険の販売チャネルと実務 保険の販売チャネル、保険実務のポイント、家庭や小規模事業従事者のリスクマネジメント ・第4編　保険業に関する規制 保険業に対する参入規制、業務規制
	科目2．代理店・募集人の使命と役割 ・第1章　代理店・募集人の使命と役割 保険制度の社会的役割と公共性、代理店・保険募集人の使命・役割、代理店の事業継続計画（BCP） ・第2章　お客さまの声（苦情）対応 ・第3章　職業倫理
Ⅱ．コンサルティングの実務知識とスキルの修得	科目3．個人を取り巻くリスクとコンサルティング
	科目4．企業を取り巻くリスクとコンサルティング
	科目5．事故時のトラブルからみた保険募集時の注意点



通信教育用テキスト

保坂係長

魅力的な学習内容だ…！
早く教育プログラムを受講して、トータルプランナーとして活躍するぞぉぉ！

募集人の原点に立ち返ることで、募集人としてのあり方を再確認できます！

志保さん
（損害保険トータルプランナー）