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〈91〉

企画・損保協会

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

損保大学課程コンサルティングコース

教育プログラム その学習内容とは？

保坂　教育プログラムの前半は募集人の原点に立ち返るということだけど、後半はどんな内容を学習するんだい？

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、すでにトータルプランナーとして活躍中の営業社員だ。

志保　後半は「Ⅱ、コンサルティングの実務知識とスキルの修得」を学びます。「科目3　個人を取り巻くリスクとコンサルティング」では、個人向けライフプランニング手法など、「科目4　企業を取り巻くリスクとコンサルティング」では、企業向けリスクマネジメントや様々なリスクを切り口とした保険のニーズ喚起手法を学びます。

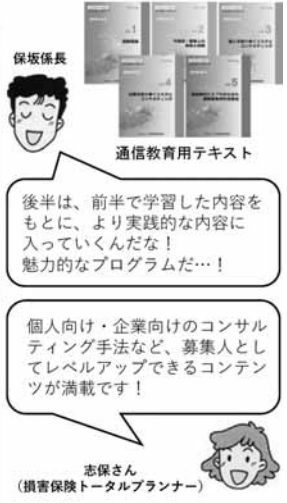
保坂　個人向け・企業向けともに、お客さまに最適な提案をする上で重要な知識を身につけることができそうだな！

志保　そして、「科目5　事故時のトラブルからみた保険募集時の注意点」では、事故発生から保険金のお支払いまでの流れを学習することができるんですよ。

保坂　いざという時の対応を理解しておくことで、お客さまから信頼される募集人に近づけるぞ…。おれも来年度の教育プログラムを受講して、さらにレベルアップしなければ！

志保　そのためにまずは専門コースに合格しないといけませんね！

（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
	科目2．代理店・募集人の使命と役割
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** ・第1編　保険マーケティングを考える ・第2編　保険コンサルティングとコミュニケーションスキル ・第3編　ライフプランニングとファイナンシャル・プランニング
	科目4．企業を取り巻くリスクとコンサルティング ・第1章　リスクマネジメントの基礎 ・第2章　リスクマップによるリスク評価と処理 ・第3章　企業開拓の手法 ・第4章　企業を取り巻く新たなリスクを切り口としたニーズ喚起 ・第5章　ケーススタディ
	科目5．事故時のトラブルからみた保険募集時の注意点 ・第1章　事故発生初期時が信頼獲得の最大のチャンス ・第2章　代理店・保険募集人の迅速な保険金支払いのための役割 ・第3章　自動車保険 ・第4章　火災保険