

# 日本代協アカデミー コンテンツ推奨学習ガイド

## 中堅社員向けコース

学習のポイント	既に保険募集業務を熟知されている中堅社員の方は、知識を高めるための保険専門ポイント講座の学習から入り、中小企業マーケット開拓に役立つ知識に加え、高度なクロスセル販売手法などを極めて行く と良いでしょう。コンプライアンス講座は、毎月1テーマずつ学習します。						総学習時間 約781分(13時間1分)									
推奨学習順	1	2	3	4	5	6	7	8								
タイトル	保険専門ポイント講座 今、相続があついで！	保険専門ポイント講座 保険と税務	中小企業マーケット開拓 ポイント講座	中小企業マーケット開拓シリーズ 教えて！サイバーセキュリティ	高めよう！ プレゼンテーション能力	生保提案力向上シリーズ 損保×生保 クロスセルを 高める方法	中小企業マーケット開拓シリーズ 取引信用保険で企業開拓！	日本代協 コンプライアンス講座 (単発公開)								
概要	約40年ぶりに相続ルールが大改正され、順次 施行されています。この学習では、改正相続法 のポイントを中心に、相続の基本的な知識を 学びます。	保険業務を行うにあたって切っても切れない関 係にある「税務」。この講座では、保険料支払 時と保険金受取時の税務を中心に学習してい きます。	中小企業を開拓するポイントをわかりやすく解 説します。この講座では、中小企業のお客様と の商談の展開について学習していきます。 [企画協力:東京海上日動HRA]	「サイバーリスクに関する保険」の概要と、IT関 連の主な用語やセキュリティ対策について、興 味と親近感を持ってもらえるように、わかりや すく解説します。	提案力であるプレゼンテーション能力は、保険 募集人にとって不可欠な能力です。ここでは、 プレゼンテーションの基礎についてわかりやす く説明します。	心理カウンセラーであり、ファイナンシャルプラ ンナーでもある講師が、損保代理店ならではの のメリットを活かして、生保商品をクロスセル販 売するためのアプローチ手法を伝授します。	お客様の取引先の信用力を調査して、債権回 収リスクを担保するための信用保険のノウハウ を身に付け、企業開拓にお役立てください。	この講座は、代理店業務における法令遵守の ポイントを月次でお送りします。従業員のみな さんの意識を高めると共に、コンプライアンス教 育のエビデンスを残すことができます。								
講師/形式	【実写講師】 東京海上日動OB 金子達夫氏	【実写講師】 東京海上日動OB 金子達夫氏	アニメーション講義動画	アニメーション講義動画	講義動画	【実写講師】 心理カウンセラー 渡邊裕砥氏	アニメーション講義動画	アニメーション講義動画								
コース	基礎教育研修	基礎教育研修	実践的研修	実践的研修	基礎教育研修	実践的研修	実践的研修	基礎教育研修								
構成	講義動画(全10本) + 確認テスト(10パート)	講義動画(全10本) + 確認テスト(10パート)	講義動画(全6本) + 確認テスト(6パート)	講義動画(全6本) + 確認テスト(6パート)	講義動画(全7本) + 確認テスト(4パート)	講義動画(全6本) + 確認テスト(6パート)	講義動画(全4本) + 確認テスト(4パート)	講義動画+確認テスト 全12回 (単発公開)								
学習時間	約140分(動画 約100分 + 確認テスト40分)	約135分(動画 約95分 + 確認テスト40分)	約107分(動画 約37分 + 確認テスト30分)	約52分(動画 約32分 + 確認テスト20分)	約62分(動画 約32分 + 確認テスト30分)	約81分(動画 約51分 + 確認テスト30分)	約44分(動画 約24分 + 確認テスト20分)	全180分(各回約15分)								
内 容	チャプタータイトル	動画再生時間 /設問数	チャプタータイトル	動画再生時間 /設問数	チャプタータイトル	動画再生時間 /設問数	チャプタータイトル	動画再生時間 /設問数	チャプタータイトル	動画再生時間 /設問数	チャプタータイトル	動画再生時間 /設問数				
	■第1回 法改正の背景と相続 の基本用語	10分	■第1回 保険料支払時の 税務(1) 個人契約①	12分	■第1回 理解と共感	7分	■第1話 サイバーリスクから 事業を守れ	5分	■01 はじめに	2分	■第1話	8分	■第1回 意向把握義務	10分		
	確認テスト	全3問	確認テスト	全3問	確認テスト	全5問	確認テスト	全2問	確認テスト	全2問	確認テスト	全3問	確認テスト	全3問		
	■第2回 相続人	9分	■第2回 保険料支払時の 税務(2) 個人契約②	11分	■第2回 傾聴のコツ	6分	■第2話 教えて！サイバーリ スクに関する保険	5分	02 確認テスト	全4問	■第2話	5分	■第2話 取引信用保険の引き 受け方法	6分	■第2回 推奨販売と比較説明	
	確認テスト	全3問	確認テスト	全3問	確認テスト	全5問	確認テスト	全4問	■03 プレゼンテーション能力 ～論理的思考力～	6分	確認テスト	全2問	確認テスト	全3問	確認テスト	
	■第3回 相続財産	10分	■第3回 保険料支払時の 税務(3) 個人事業主	12分	■第3回 お客様の頭の中の 言葉で話す	6分	■第3話 教えて！サイバーリ スク その1	6分	03 確認テスト	全5問	■第3話	6分	■第3話 売掛債権の保全策	6分	■第3回 重要事項説明のポイント	
	確認テスト	全2問	確認テスト	全3問	確認テスト	全3問	確認テスト	全2問	■04 プレゼンテーション能力 ～資料作成力～	7分	確認テスト	全2問	確認テスト	全3問	確認テスト	
	■第4回 相続分	9分	■第4回 保険料支払時の 税務(4) 法人契約	8分	■第4回 説得ではなく納得を	5分	■第4回 教えて！サイバーリ スク その2	5分	04 確認テスト	全5問	■第4話	9分	■第4話 アプローチにおける 注意点等	6分	■第4回 高齢者に対する保険募集	
	確認テスト	全2問	確認テスト	全2問	確認テスト	全3問	確認テスト	全3問	■05 資料作成事例	5分	確認テスト	全2問	確認テスト	全2問	確認テスト	
	■第5回 公平な相続を確保す るための規定	10分	■第5回 保険金受取時の 税務(1) 個人契約	8分	■第5回 プロとしての付加価 値を伝える	6分	■第5話 教えて！セキュリティ 対策 その1	5分	■06 プレゼンテーションの 上手なやり方	4分	■第5話	14分	■第5話	14分	■第5回 障がい者に対する保険募集	
	確認テスト	全3問	確認テスト	全3問	確認テスト	全3問	確認テスト	全3問	06 確認テスト	全4問	確認テスト	全1問	確認テスト	全1問	確認テスト	
	■第6回 相続の承認・放棄	9分	■第6回 保険金受取時の 税務(2) 個人事業主	8分	■第6回 確認の4つのSTEPに よる商談の展開	7分	■第6話 教えて！セキュリティ 対策 その2	6分	■まとめ	2分	■第6話	9分	■第6話	9分	■第6回 非対面募集の留意点	
確認テスト	全2問	確認テスト	全3問	確認テスト	全3問	確認テスト	全3問			確認テスト	全2問	確認テスト	全2問	確認テスト	制作中	