

日本代協アカデミー コンテンツ推奨学習ガイド

新入社員向けコース

学習のポイント	新入社員は、まず社会人としての基礎である「ビジネスマナーの基本」を習得します。次に代理店の仕事とは何かを学ぶ「やさしくわかる損害保険のポイント」で学習し、生命保険、共済・少短と学び、お客さまにアプローチするためのプレゼンテーションについて学習すると良いでしょう。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674分(11時間14分)			
推奨学習順	1	2	3	4	5	6	7	8		
タイトル	ビジネスマナーの基本	ビジネスマナーの基本 <確認テスト>	やさしくわかる 損害保険のポイント (損保一般ポイント講座)	やさしくわかる 損害保険のポイントII (損保一般ポイント講座)	やさしくわかる 生命保険のポイント (生保一般ポイント講座)	やさしくわかる 共済と少短 (隣接業界商品ポイント講座)	高めよう! プレゼンテーション能力	日本代協 コンプライアンス講座 (単発公開)		
概要	基本的なマナー(電話対応、メール、訪問時等)について事例を見ながら考察します。お客さまの視点に立って学んでください。[企画・制作協力:PHP研究所]	基本的なビジネスマナーに関する理解度チェック集です。教育コンテンツ「ビジネスマナーの基本」を視聴後に学習してください。	代理店の視点から、損害保険募集人に必要な保険の基礎や心意気を学習します。初めて学習の方が苦手意識を持たないように、できるだけわかりやすく学習を進めます。	代理店の視点から、損害保険募集人に必要な保険の基礎や心構えを学習します。第2部では、保険募集業務の流れとコンプライアンス事項を中心に学習を進めます。	損保募集人を対象に、損保との違いを確認しながら生命保険の基本を学習します。初めて学習の方が苦手意識を持たないように、できるだけわかりやすく学習を進めます。	保険募集に関係する隣接業界の商品、「共済」と「少額短期保険」について、損保との違いを意識しながらそのポイントを学習します。	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。	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。従業員のみならず、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	実写講義動画	確認テスト	アニメーション講義動画	アニメーション講義動画	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	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	基礎教育研修	基礎教育研修	基礎教育研修	基礎教育研修	基礎教育研修	基礎教育研修		
構成	実写動画(6パート・全20本)	確認テスト(6パート)	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10本) + 確認テスト(10パート)	講義動画(全6本) + 確認テスト(3パート)	講義動画(全7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	92分	30分	約101分(動画約61分 + 確認テスト40分)	約95分(動画約65分 + 確認テスト30分)	約81分(動画約51分 + 確認テスト30分)	約53分(動画約33分 + 確認テスト20分)	約62分(動画約32分 + 確認テスト30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
	■Part1 企業人・社会人として働くということ ■Part2 笑顔・あいさつ・言葉づかい ・プロローグ ・笑顔 ・あいさつ ・言葉づかい ■Part3 電話の受け方・かけ方の基本 ・プロローグ ・電話の受け方の基本 ・電話の取り次ぎ方の基本 ・電話のかけ方の基本 ■Part4 携帯電話・メールの基本 ・プロローグ ・携帯電話の基本マナー ・メールの基本マナー ■Part5 他社を訪問する時の基本マナー ・プロローグ ・アポイント・訪問準備 ・訪問当日 ■Part6 お客様をお迎えするときの基本マナー ・プロローグ ・お客様をお迎えする ・応接室へのご案内 ・お茶のおもてなし ・お見送り	13分 — 7分 3分 4分 7分 — 2分 7分 7分 3分 — 2分 4分 8分 — 2分 4分 9分 — 2分 3分 4分 3分 2分	Part1 確認テスト(心がまえ) 全3問 Part2 確認テスト(笑顔、あいさつ、言葉づかい) 全5問 Part3 確認テスト(電話の受け方・かけ方の基本) 全5問 Part4 確認テスト(携帯電話・メールの基本) 全5問 Part5 確認テスト(訪問の基本マナー) 全5問 Part6 確認テスト(応接の基本マナー) 全5問	■第1回 保険代理店とは何か?どんな仕事か? 7分 確認テスト 全6問 ■第2回 保険とは何か?どのようなものか? 5分 確認テスト 全4問 ■第3回 損害保険の位置づけ 7分 確認テスト 全6問 ■第4回 損害賠償 4分 確認テスト 全3問 ■第5回 保険契約の登場人物 4分 確認テスト 全3問 ■第6回 保険料の仕組み 8分 確認テスト 全4問 ■第7回 保険の仕組み～保険約款 7分 確認テスト 全3問 ■第8回 保険契約に関する基本的な用語 6分 確認テスト 全4問 ■第9回 保険とリスク管理 6分 確認テスト 全2問 ■第10回 リスクマネジメント 7分 確認テスト 全4問	■第11回 保険募集・権限の明示 5分 確認テスト 全2問 ■第12回 保険募集における意向の把握 6分 確認テスト 全2問 ■第13回 保険商品の提案・告知の受領 6分 確認テスト 全2問 ■第14回 保険募集・保険契約の締結 8分 確認テスト 全2問 ■第15回 適合性 一お客さまに合わせた対応 5分 確認テスト 全2問 ■第16回 保険募集に係る禁止行為 8分 確認テスト 全2問 ■第17回 モラルリスクとアンダーライティング 8分 確認テスト 全2問 ■第18回 保険契約のアフターフォロー 8分 確認テスト 全2問 ■第19回 苦情処理と事故対応 6分 確認テスト 全2問 ■第20回 お客さまに選ばれる代理店であるために 5分 確認テスト 全1問	■イントロダクション 1分 ■第1回 生命保険と生命保険募集人の役割 4分 確認テスト 全3問 ■第2回 生命保険の基本型と特色 4分 確認テスト 全3問 ■第3回 生命保険の保険料 5分 確認テスト 全4問 ■第4回 生命保険会社の仕組みと剰余金 5分 確認テスト 全4問 ■第5回 契約に関する生命保険の特徴 5分 確認テスト 全2問 ■第6回 告知義務に関する事柄 5分 確認テスト 全2問 ■第7回 保険金に関する事柄 6分 確認テスト 全2問 ■第8回 相続の法律 5分 確認テスト 全3問 ■第9回 アフターサービス 5分 確認テスト 全3問 ■第10回 企業向け商品と隣接業界 6分 確認テスト 全3問	■その1 共済ってなあに? 5分 ■その2 共済と仲よくしよう 6分 確認テスト 共済のあらし 全3問 ■その3 少短ってなあに? 4分 ■その4 少短の特徴 6分 確認テスト 少短のあらし 全3問 ■その5 共済と少短の歴史 5分 ■その6 少短と保険の違い 7分 確認テスト 共済と少短(まとめ) 全5問	■01 はじめに 2分 ■02 なぜプレゼンテーション能力が必要なのか 4分 02 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 03 確認テスト 全5問 ■04 プレゼンテーション能力～資料作成力～ 7分 04 確認テスト 全5問 ■05 資料作成事例 5分 ■06 プレゼンテーションの上手なやり方 4分 06 確認テスト 全4問 ■まとめ 2分	■第1回 意向把握義務 10分 確認テスト 全3問 ■第2回 推奨販売と比較説明 確認テスト ■第3回 重要事項説明のポイント 確認テスト ■第4回 高齢者に対する保険募集 確認テスト ■第5回 障がい者に対する保険募集 確認テスト ■第6回 非対面募集の留意点 制作中 確認テスト ■第7回 団体契約の適切な運営 確認テスト ■第8回 自己契約・特定契約の管理 確認テスト ■第9回 個人情報の管理 確認テスト ■第10回 反社会的勢力への対応 確認テスト ■第11回 消費者契約法に基づく説明義務 確認テスト ■第12回 金融商品販売法と犯罪収益移転防止法 確認テスト	