

# 日本代協「リスクマネジメント講座」

～真の顧客本位の業務運営と  
代協会員の競争力強化のために～

2021年12月6日

**「リスクマネジメント講座」**  
**座長：松本一成（企画環境委員長）**



# 1. 講座開講の意義

- 商品売りが主流の損保販売のあり方を、顧客を取り巻くリスクに着目するアプローチに転換する。
- 「リスクコントロール」と「リスクファイナンス」による『リスクマネジメント』のノウハウを活用し、顧客の真のニーズ(リスクの総体に対する安心提供・不安解消)に応える。

- 一部の保険会社を除き、上記視点の研修は必ずしも体系的に実施されていないため、日本代協独自の講座を開設し、代協会員のリスクベースのアプローチを後押しする。
- 多くの代理店が従来型の商品販売に依存している状況で、リスクマネジメントのノウハウを身に着けることは、他との競争力の源泉となり、代理店の価値向上につながる。

## 2. 開講に当たっての前提

- リスクマネジメントは、間口が広く、奥が深いため、必要性の認識から実践への導入まで、長い時間軸で考える。
- 単なる座学の勉強ではなく、実践で活かすために、段階を踏んだ学習と継続的なフォローアップ体制を構築する。
- 動機づけは全代協会員対象に行う。そこから更に上を目指してチャレンジする層は日本代協アカデミー登録者を対象とし、主体的な学びを後押しする。

- 講座内容は独自開発を行うが、リスクマネジメントに関しては、既に外部の専門機関が、長年にわたって資格制度等の教育機会を提供しているため、業務提携を行って低廉な料金で利用できる体制を整える。
- 外部機関は、リスクマネジメント業界で歴史と実績がある  
特定非営利活動法人 日本リスクマネジャー&コンサルタント協会 (RMCA) を活用する。

# 3. 講座の構成

- ・4つのステップで構成し、【1】・【2】は全代協会員対象、【3】・【4】は日本代協アカデミー登録者を対象にする。

**【1】 導入編：動機付けコンテンツ配信**

**【2】 基礎編：保険RMセミナー（WEB併用）**

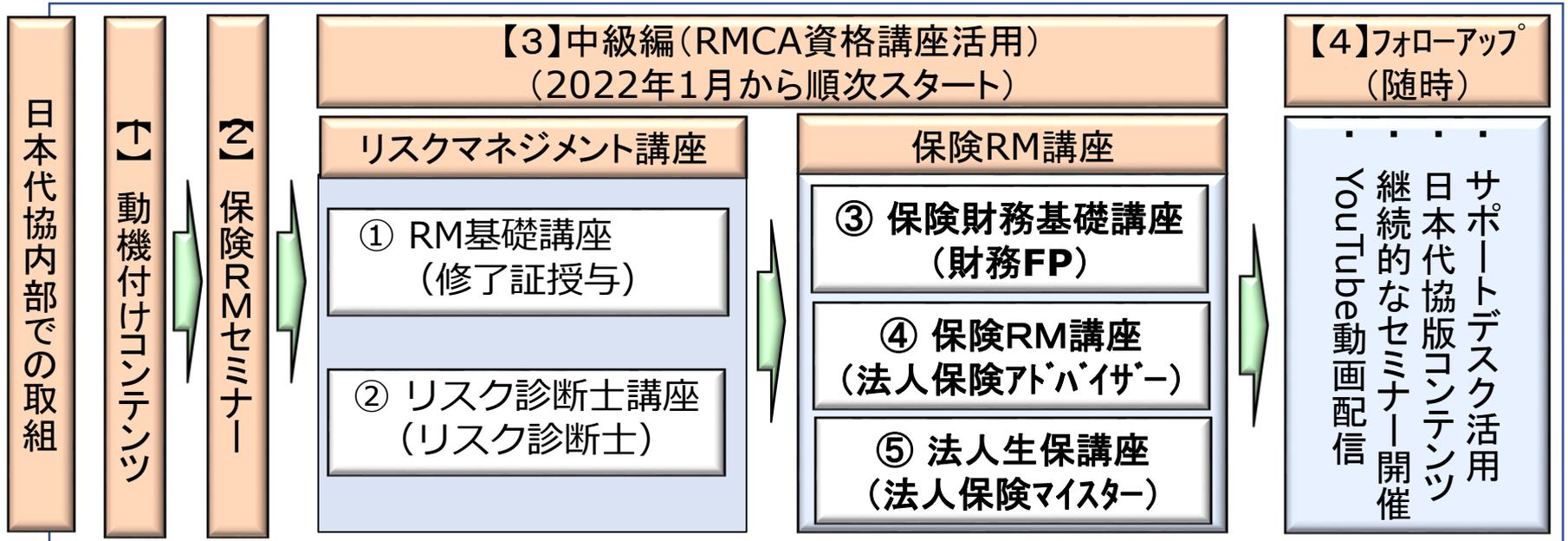
**【3】 中級編（上級知識）：外部講座活用**

**【4】 実践支援編：フォローアップ**

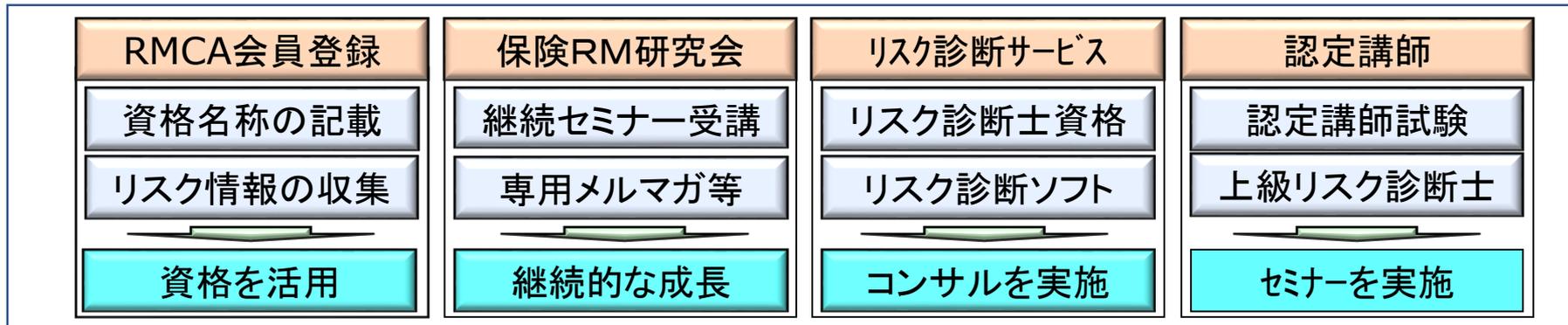


**代協会員のレベルアップ**

# 4. 講座全体像



外部機関との連携



# 【1】導入編：動機付けコンテンツ

目的：リスクマネジメントの必要性の認識＜無料＞

形態：映像をYouTubeにアップ（約10分×3本）

内容：独自コンテンツ（企画環境委員会作成）

① 業界環境への適応のために

② 顧客本位の業務運営のために

③ 代理店経営の発展のために

④ 日本代協内での今後の学び方



【2】保険RMセミナーへの誘導

## 【2】基礎編：保険RMセミナー

目的：RM視点の保険活用＜無料＞

形態：動画配信

内容：独自コンテンツ（約60分）

① リスクの全体像からの全体最適

② 様々なリスク対策と保険

③ 経営計画・ビジョン達成のための提案

④ リスクマネジメント視点の保険見直し



RM必要性の認識・向上意欲・チャレンジ

# 【3】 中級編：RM資格講座活用

目的：実践的ノウハウの習得・資格取得

形態：日本代協アカデミー特別カリキュラム（WEB）

① RM基礎講座（修了証）

② リスク診断士講座（リスク診断士）

③ 保険財務基礎講座（財務FP）

④ 保険RM講座（法人保険アドバイザー）

⑤ 法人生保講座（法人保険マイスター）



RM資格取得によるレベルアップ

# 【4-1】 実践支援編：フォローアップ

目的：継続的な動機付けと学習

形態：アカデミー及びセミナー（オンライン+リアル）

内容：日本代協内にて独自作成

① YouTube動画等の配信

② RMセミナーの継続開催

③ 日本代協コンテンツ（業種別・リスク別）

④ 代理店経営サポートデスクの活用



実践への誘導・フォローアップ

## 【4-2】 フォローアップ：外部機関活用

目的：継続的な取組支援と情報のアップデート

形態：上級資格取得、資格名称活用、外部勉強会

内容：付加価値の創造と差別化の実施

① RMCAへの入会

② 保険RM研究会への参加

③ リスク診断サービスの実施

④ 認定講師としての活動



継続的なレベルアップ