

2014年3月27日

金融機関代理店による保険販売に必要な金融基礎知識を体系的かつ実践的に習得する『金融知識アカデミー』を開発しました。

MS&ADインシュアランスグループの三井住友海上プライマリー生命保険株式会社(本社:東京都、社長:北川 鉄夫)は、金融機関の窓口で保険商品を販売する際に必要な「金融基礎知識」を習得する『プライマリー生命 金融知識アカデミー』を開発し、代理店の皆さまに提供します。

1. 『金融知識アカデミー』の概要

金融機関代理店による保険商品販売に必要な金融基礎知識である「ライフプラン」、「税務」、「年金」、「相続」4分野のコンサルティング知識を、代理店のニーズに応じて習得していただけるよう、「金融基礎知識・4コース」としてメニュー化しました。

各コースはそれぞれ①基礎編(学習)②基礎編(演習)③保険応用編の3部構成となっており、知識だけでなく販売現場での活用方法までを総合的に習得できる体系としています。

また、各コースは相互に関連性を持ちながらも独立して学習できる内容としており、受講範囲や時間等をフレキシブルに調整して受講いただくことが可能です。

【4コースの全体像】



2. 研修コンテンツの特徴

知識の習得を目的とした研修は、テキストを中心とした座学型での講義スタイル(受動的な研修)が一般的ですが、受講者の理解度を深めるとともに習得した知識を販売現場にしっかりと活かしていけるよう、「金融知識アカデミー」は様々な演習問題や映像を用いた研修コンテンツを組み入れています。

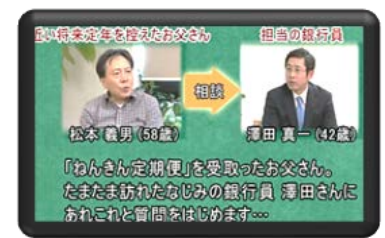
Point1: シンプルな演習形式の実践型テキスト

各コースの「基礎編」(学習)は、必要な基礎知識がスムーズに修得できるよう、テーマ別に解説する構成としています。そして、「基礎編」(演習)では各テーマに関連する様々な演習問題を通じて、習得した知識の定着を図ります。さらに、そうした知識を実際の保険販売時に活用できるよう、「保険応用編」では保険商品を提案に必要となる具体的なポイントを解説します。

【基礎編(演習)のページイメージ(年金コンサル編)】

Point2: 実例を交えたビジュアル学習を可能とした映像コンテンツ

実践型のテキストで学んだ知識の定着を図るため、具体的な事例を映像で学習する「ビジュアル学習コンテンツ」を活用します。



Point3: 話法スキルを高める実践型演習

テキストや映像による学習・演習に加え、ビデオ撮影を取り入れたカメラロールプレイングやチェックシートを活用した実践型の演習を実施します。チェックシートは、学んだ知識を体系的に整理し、現場でのアクションプランに活用できる内容となっています。



Point4: 知識の深掘りをサポートする反復ワークシート

各演習問題の追加ワークシートや、ライフプラン設計に有効な「統計指標集」を適宜提供し、各テーマに関する知識の深掘りを継続的にサポートします。

3. 研修プログラム

標準的な研修時間は、「ライフプランコンサル編」は5時間、「税務コンサル編」、「年金コンサル編」、「相続コンサル編」は8時間となっています。それぞれの研修は、コース毎に独立した内容となっており、必要なコースを組み合わせたオーダーメイド型での受講も可能です。

また、既に代理店へご提供している商品研修や対人スキル研修などと合わせて受講いただくことで、より一層の保険販売力の向上を図ることができます。

<他の研修とセットにした研修例>

	1日目	2日目
A M	【はじめに】相続と相続対策の全体像 【Lesson1】贈与の基礎 【Lesson2】相続の全体像 【Lesson3】遺産分割／遺産分割と遺言	【Lesson5】相続の現状と相続対策 【Lesson6】遺産分割対策
	・対人スキル研修／ロールプレイング	・セールススキル研修／ロールプレイング
P M	【Lesson4】相続税計算の全体像 相続税計算	【Lesson7】納税資金等対策 【Lesson8】相続税軽減対策
	・対人スキル研修／ロールプレイング	・セールススキル研修／ロールプレイング