保険業界向けの継続的支援サービスをスタート

保険ＲＭ研究会を設立

ＲＭの視点で法人開拓を支援

ＮＰＯ法人日本リスクマネジャー＆コンサルタント協会（ＲＭＣＡ）

ＮＰＯ法人日本リスクマネジャー＆コンサルタント協会（以下「ＲＭＣＡ」）は7月より保険募集人の法人マーケット開拓をリスクマネジメントの視点から継続的に支援するために、「保険リスクマネジメント研究会」（以下、「保険ＲＭ研究会」）を設立した。会員となることで、ＲＭＣＡの各種講座やサービスの割引価格での提供や、継続的な研究会に参加する等のサービスを受けることが可能となる。新しいサービスは、保険業界が顧客本位の業務運営の実現及び業法改正や競争環境・マーケット環境の変化に対応して法人マーケットへの取り組みが必要不可欠となる中で、その実現に欠かせないリスクマネジメントや財務に関する知識・ノウハウの提供を継続的に実施し、保険業界のレベルとステイタスの向上を支援することで、業界の発展に貢献することを目的としている。

保険ＲＭ研究会が提供するサービスは大きく3つであり、一つ目はＲＭＣＡが提供する講座やソフト等のコンテンツの「①割引サービス」、二つ目は継続的に開催する「②研修会・セミナー」の実施、三つ目は保険募集に関する「③営業支援」となっている（図1参照）。

継続的な研修会・セミナーは基本的に年12回（年4回、東京・大阪・名古屋の3か所）実施し、別に年2回は著名な講師を呼んだスペシャル講座を東京と大阪で開催予定となっている（図3参照）。

研修会当日に参加できない場合は、講師の許諾がある場合に限り保険ＲＭ研究会が独自に運営するサイトでいつでも見ることが可能となる。現段階においては、提供できるサービスの範疇は限定されているが、少しずつサービスを拡充し、役立ちの幅を拡大していく予定となっている。会員種別は個人で参加するＰＶ会員、法人で参加するＣＰ会員、認定講師が在籍するＳＰ会員に大きく分かれ、年会費やサービスが異なる。

ＲＭＣＡは保険ＲＭ研究会の新しいサービスを紹介するため、10月にセミナーを東京・大阪・名古屋で開催する予定にしている。第1部では保険ＲＭ研究会の設立趣旨や目的、サービス内容を紹介し、第2部では奥田雅也副会長から自己紹介及び財務の視点から研究会の意義と取組について説明し、松本一成会長から自己紹介及びリスクマネジメントの視点からこの研究会の意義と取り組みについて説明する予定となっている（図2参照）。

ＲＭＣＡの会員及び講座の受講者の半数以上が保険業界に携わる方々であるにも関わらず、資格を取得することで満足してしまい、実務に活用できるレベルまでノウハウを高めている受講者が少ないのも事実であり、既存会員や業界から継続的なフォロー研修をしてほしいとの要望が出ていた。ＲＭＣＡはこれらの要望に応えると共に、研究会の枠組みを通して保険代理店のリスクマネジメント知識及びノウハウの習得を全面的にサポートすることで広くリスクマネジメントの普及・啓蒙を進めていきたいと考えている。

図１：保険ＲＭ研究会のサービス概要

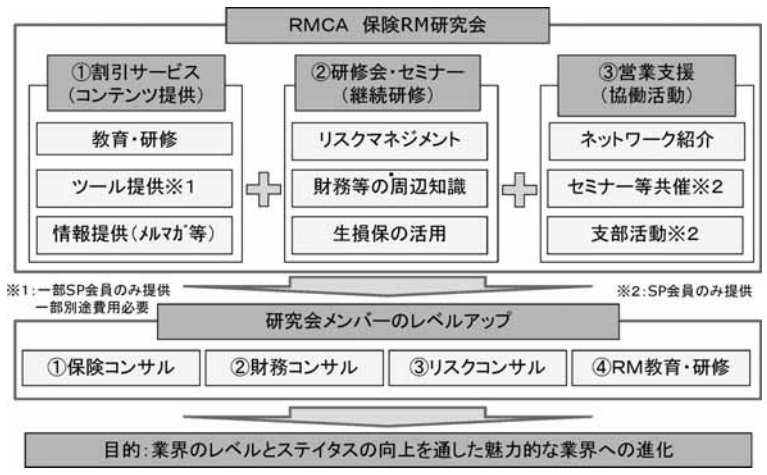

図２：2017年度　説明会・セミナーのご案内

場所	日程	費用	会場
東京	10月5日（木）	第1部：無料 第2部：1万円 （非会員）※1	東京都中央区銀座1丁目19-13-6F
大阪	10月10日（火）		大阪市中央区難波4-2-1-8F
名古屋	10月17日（火）		名古屋市西区名駅2-27-8-13F

※1：受講料は非会員の料金であり、RMCA会員等については受講料の割引特典があります。

会費	セミナー概要
第1部 14:00～15:00	保険リスクマネジメント研究会の説明会 RMCA及び保険RM研究会の目的とサービスについて
第2部 15:00～17:30	保険リスクマネジメント研究会　副会長　奥田雅也 ・財務知識の必要性と生損保の活用について
	保険リスクマネジメント研究会　会長　松本一成 ・リスクマネジメントの必要性と保険提案の在り方について
18:00～	会員及び会員候補の皆様との交流会

図３：研修会・セミナーの概要

項目名	非会員	一般会員	特定会員	PV会員	CP会員	SP会員
セミナー参加費	20,000円	15,000円	10,000円	本人無料	2名無料	3名無料

会費	1月	4月	7月	10月
13:00～14:00（奥田）	損保研究	生保研究	損保研究	生保研究
14:00～15:00（松本）	業種別RM	リスク別RM	業種別RM	リスク別RM
15:00～18:00（ゲスト講師）	財務関連：会計・財務・税務・資金調達等 生保関連：相続・退職金・事業承継等 損保関連：労働災害・D&O・生産物賠償等 RM関連：リスクコントロール・BCP策定等			
18:30～（懇親会）	仲間同士の情報共有			

※日程及び内容は仮であり変更の可能性有

10月14日、東京・御茶ノ水　新日本保険新聞社・保険ビジネス実戦セミナー

10年後も利用できる法人生保メソッド ～篠﨑式財務パッケージ33連発～

『まずは9連発を現場で実践して 法人生保に対する苦手意識を払拭しましょう!!』

〈33連発の構成〉

1．決算書入手方法の11連発（当日は★印を解説）
★決算月からの質問で経営者にサプライズを与える
- 勘定式又は報告式からの質問で経営者にサプライズを与える
- 売上高の表示方法からの質問で経営者にサプライズを与える
- 製造原価報告書の表示方法からの質問で経営者にサプライズを与える
- 販売管理費の表示方法からの質問で経営者にサプライズを与える

★現金及び預金の表示方法からの質問で経営者にサプライズを与える
- 貸付金及び仮払金の表示方法からの質問で経営者にサプライズを与える
- 売掛金の表示方法からの質問で経営者にサプライズを与える

★保険積立金の表示方法からの質問で経営者にサプライズを与える
- 借入金の表示方法からの質問で経営者にサプライズを与える
- 長期未払金の表示方法からの質問で経営者にサプライズを与える

2．決算書を見るための表技11連発（当日は★印を解説）
★決算書を読み解くための基本型を身に付けよう
★決算書３期分を預からなければならない理由
- 損益計算書の見方
- 貸借対照表の見方
- 別表のポイント
- 勘定科目明細のポイント
- キャッシュラインの３勘定科目から会社の状態を探る
- 現金預金と借入金のバランスを知ることが事業保障商品を販売する上でのコツ
- 自己資本比率の本来の意味を知ると経営者と経営の話が30分できる

★法人事業概況報告書から会社の状態を知る方法
- フリーキャッシュフローは生命保険の支払原資！？

3．法人生保を販売するための表技11連発（当日は★印を解説）
★銀行融資＝連帯保証債務として捉えると事業保障保険が売れるようになる
- 銀行融資の利用内訳の展開から事業保障商品が売れるようになる
- 役員借入金は相続対策のネタになる
- 役員貸付金も相続対策のネタになる
- 役員報酬の話題展開から特定疾病定期保険を販売する方法
- 経営者の社会的責任から事業保障保険を販売する方法

★退職給付債務の話題展開から退職金の積み立てを取組む方法
- 繰越欠損金の話題展開から損金性の保険商品を販売する方法
- 法人所得の話題展開から損金性の保険商品を販売する方法

★法人融資の団信の話題展開から事業保障保険を販売する方法
- 法人生保の保険料支払方法の話から見直しにつなげる方法

タイムスケジュール
①10：30～12：00　決算書入手方法11連発の３連発
12：00～13：00　【　昼　食　】
②13：00～14：30　決算書を見るための表技11連発の３連発
③14：45～16：30　法人生保を販売するための表技11連発の３連発・質疑応答も含む
◎17：00過ぎから　【　懇親会　】

参加者大募集!!

講師：株式会社しのざき総研　代表取締役　篠﨑　啓嗣氏

講師略歴：銀行・生保・損保会社勤務を経て独立。融資業務の裏表を知り尽くしたキャリアを活かし、中小企業経営者を支援するため全国を駆け巡り活動中。

開催会場・日時等

【会場：東京・御茶ノ水】
- 10月14日（土）
（10時受付・10時30分～16時30分）
※懇親会は17時過ぎから約２時間を予定
- 連合会館
（東京都千代田区神田駿河台3-2-11）
（東京メトロ千代田線新御茶ノ水駅　B3出口0分
ＪＲ御茶ノ水駅　聖橋出口5分）

◆参加費　27,000円（定価）
【先着20名様特別割引価格】21,800円
（お１人様、懇親会費・昼食費含む、消費税込）
※懇親会ご参加の有無にかかわらず料金は変わりません。
＊電卓、筆記用具をご用意ください。
◆お申込方法
右の申込書に必要事項をご記入のうえ、ＦＡＸにてお申込みください。
◆定員／40名
（定員になり次第、締め切らせていただきます）

新日本保険新聞社主催 保険ビジネス実戦セミナー　申込書

【必要事項をご記入のうえ、ＦＡＸにてお送りください】

新日本保険新聞社　セミナー係
（06－6225－0551）行き

参加者名		名
会社名		
所属部署		
ご住所（資料等送付先）	（〒　　） （会社・自宅）	
電話		
ＦＡＸ		
メールアドレス		

懇親会へのご参加
☐ 参加する　☐ 参加しない　ご希望の項目にチェックを入れてください。

※お名前・ご住所などの情報は、セミナーのご連絡やＤＭなど弊社の営業活動に限って使用させていただきます。情報の訂正、またはＤＭが不要な場合は、弊社までご連絡ください。
※参加費は先払いとなります。
※お申し込みいただいた方に、別途、会場へのアクセス、送金方法等のご案内を差し上げます。
（注）セミナーの録音・撮影はできません。あらかじめご了承ください。

【お問い合わせ先】　㈱新日本保険新聞社　セミナー係（後藤）
ＴＥＬ：06－6225－0550　ＦＡＸ：06－6225－0551