

(一社)日本保険サービス検定協会

「保険サービスオープンカレッジ」開講

有資格者の育成も目指す

保険サービスショップ「保険ほっとライン」を運営するマイコミュニケーション㈱(本社:名古屋市長、山田ゆかり社長)(注)は4月3日、一般社団法人日本保険サービス検定協会(東京都千代田区)を設立し、4月8日には、同協会による「保険サービスオープンカレッジ」をスタートさせた。同社は、創業以来20年間、「売り手が主体になっている保険販売文化を、『保険サービス』という新しい概念によって『お客さま主体』に変えていきたい」との思いで取り組んでおり、これまでに蓄積したノウハウや理念を普及させるため、同協会を設立。初回研修は東京都千代田区の新有楽町ビルで開講し、金融機関の教育研修担当者など20人が参加した。



山田氏



岩井氏

開講に先立ち、2018年1月からマイコミュニケーションと戦略的業務資本提携を開始した住友生命の岩井豊城上席執行役員は、「『セールス』ではなく、『サービス』という普遍的な考え方に深く傾倒している。

協力して、その考えを広げていきたい」とあいさつ。同協会の理事長に就任した山田ゆかり氏は、保険業界に關わることはなつた経緯や自身の経験を振り返りながら、「マイコミュニケーションでは、保険ショップ大学で『保険サービスの考え方』に基づく人材開発や育成、研修に取り組んでいる。東京を皮切りに研修機会を増やし、『保険サービス』を実践できる人材を一人でも多く増やしたい」と述べた。

「保険サービスオープンカレッジ」の参加対象者は、「金融機関・代理店等において保険に携わる方」。今回の5日間コース(月々金)の各日の



会場の様子

後本格的に展開していく方針で、8月から研修終了者を対象とした筆記試験・実技試験による民間資格(名称は検討中)の付与を開始する計画だ。

山田氏は「6月まで」は試運転の期間と捉えている。8月にスタート予定の検定制度では、保険サービスを実践できる資格者と、カレッジの講師になれる資格者の育成を目指す。インストラクターの育成は少し先のことになるが、カレッジについて保険代理店からの要望があれば、個別の研修も提供したい」と話している。また、岩井氏は「当社もカレッジ参加者の募集や、協会の取り組みの周知に協力していく。協会に協賛する保険会社や代理店を増やして、保険サービスの考え方を浸透させ、業界および

び社会全体の発展にもつなげたい」としている。(注) 保険ほっとライン直営店は、12都府県で94店舗(直営店・協力店では、27都道府県で204店舗)となっている。(18年10月時点)。

homai web

保険毎日新聞社のホームページ

http://www.homai.co.jp