

NEWS RELEASE

No.11-04

2011年 5月10日

(公財)損害保険事業総合研究所

2011年度 本科通学講座始まる

損保総研主催の「2011年度本科通学講座」の開講式が4月12日に東京の損保会館で開催された。本講座は1953年に開講し、今回59回目を迎える。損害保険会社の社員のみならず、保険代理店、ブローカー、他の金融機関・業態で働く幅広い方々を対象としており、今年度は92名が受講する。1年間に全16科目、講義38回、試験12回が実施され、受講者は業務との調整や計画的な学習が必要となるが、職場の奨励・理解を得て受講者全員の修了が期待される。通学講座を受講出来ない地方勤務者等には、1968年から「本科通信講座」が開講されている。

本講座の特徴は、学者や業界実務家等幅広い指導講師陣による体系的・学術的な保険基本理論の学習である。現在の業務には直接関係しない講義もあるが、将来的に役立つものであり、これからの保険業界及び保険関連業界を担う人材の育成、経済環境や業界の動向変化への柔軟な対応・応用力の養成をめざすことを目的としている。

開講式における損保総研理事長 濱 筆治の挨拶要旨は下記のとおり。

開講挨拶に先立ち小笠原教育研修部長より、本年度より特別講義として新設した「損害保険経営」と「海外保険事業」も含めて、一年間に学習する科目の構成及びその意義・目的の説明があった。

開講式終了後に初回講義として、みずほ第一フィナンシャルテクノロジー株式会社 取締役金融保険工学第二部長の大谷康郎氏による「損害保険経営」が行われた。

今回の東日本大震災で被害に遭われた多くの方々に心からお見舞いを申し上げますと同時に、一刻も早い復興に向けて私達もできる限りの貢献をしていきたいと思っております。

本科講座の初日ですので、日頃思っている「損保Professional」になるために大切なことを5つお話します。

1. 「売価に相応しい働きをしているか？」

先日、ラジオで作家 湊かなえさんが「自分の小説に売価の値打ちがあるかを考える。(要約引用)」と話すのを聞きました。

どんな商品でも「価格」と「商品」は釣り合いが取れていなければならず、同様に働いて稼ぐ者も、「もらう収入」と「自分のOutput(作品、働き)」の帳尻が合わなければなりません。

Professional第一の条件は正にこれだと思っております。

これから損保講座で学ぶことを身に付け、仕事で活かす人とそうでない人の間で5~10年後のOutputには大きな開きを生み、その差は給料、昇給差となって跳ね返ります。

2. 「頭の中に種を蒔いているか？」

もう一つ、「目先の損得を考えず、惜しまず頭に種を蒔いたことが実を結び、必要な時に役立つ。(要約引用)」とも話していました。

私も同感で、36歳で得た資格中小企業診断士は、50歳を過ぎて、あおぞら銀行の経営に携わった時に一番役立ちました。

皆さんも、これからこの講座で「損保プロ」とかいた種が、皆さんの頭の中で芽を出し、順調に育っているかを自分自身で確認していただきます。Professional第二の条件は、この頭の中の「種蒔き」を厭わないということ（No seeds, no fruits.）です。

3. 「高付加価値を提供しているか？」

日産の取締役会長兼CEO カルロス・ゴーン氏は「引続き付加価値の高い高級車は震災後も日本で作り続ける。日産の競争力の源泉は日本だ」と言っています。

ここでいう日本とは、税率や政治ではなく、正に日本の物づくりの知恵や技能、付加価値の高い労働力を指します。

経済同友会 代表幹事 桜井正光氏によると高付加価値とは「顧客のニーズに合致する製品を、高い生産性を通じて顧客の納得する妥当な価格で提供できる力」です。損保業界が取り組む「業務品質の向上」にも参考となります。

品質の向上と生産性向上が揃って初めて「高付加価値」を実現でき、競争力の源泉となります。Professional第三の条件はこの「高い付加価値を自分の身につける」ことです。そして皆さん一人ひとりが、「付加価値」の高いサービスをお客様に提供していく必要があります。

4. 「専門性を身につけているか？」

損保事業はリスクを取扱う仕事で、ロングテイル（確率的には極めて小さいが、ひとたび事故があると大損害になる「想定外」の事態）をも念頭に置き、その際のカヴァーを提供するものです。

今後、リスクのプロたるものは「想定外」の事故に対する備えも「想定内」として、より高い質、将来を先取りした提言、提案が必要となります。Professionalとは高い専門性に裏づけられた知見で、時には社会をリードしていくMission、役割を担う人をいいます。これが第四の条件です。

5. 「保険業は金融サービス業、原理原則の心得は？」

保険は金融サービスであり、厚い資本と社会の信頼がなければ成立しない事業です。

常にリスクとリターンのバランスが必要です。Professionalになるための第五の条件は、この金融サービス業としての原理、原則を身につけていることです。こうした観点から特にアンダーライティング業務では、専門性と慎重な判断が必要になります。

最後に皆さんがこれから受講する損害保険理論において、常に次の二つの問題意識を持つと理解が深まると思います。

その1：「金融サービス業の損保で、会社が必要な利益を稼いでいくのに（自分は）どうしたらよいか」

その2：「損保業務を通じて、自分や会社が契約者から喜ばれ、世の中から尊敬されるためにはどうしたらよいか」

何れも難しいテーマですが、この二つを同時に満たすことが損保プロには求められます。

最後に私ごとになりますが、損保業界での40年間を振り返り、損保事業、銀行、証券事業出向などを含め、幅広い、Excitingな業務で楽しく仕事できたのはこの損保講座のお蔭だと思っております。ここで学んだことが知的バックボーンになったと実感しています。

そのことを皆様にお伝えして、開講挨拶とさせていただきます。

2011年度 本科通学講座科目と指導講師(敬称略)

保険理論

保険総論	一橋大学大学院商学研究科教授	米山 高生
リスクマネジメント	専修大学商学部准教授	杉野 文俊
海上保険論	早稲田大学商学部教授 商学博士	大谷 孝一

保険法

保険契約法	上智大学法学部教授	甘利 公人
保険業法	専修大学法学部教授	出口 正義
コンプライアンス (特別講義)	中央大学法科大学院教授 弁護士	野村 修也

保険市場

損害保険市場論 (特別講義)	福岡大学法科大学院教授	佐野 誠
損害保険経営 (特別講義)	みずほ第一フィナンシャルテクノロジー株式会社 取締役金融保険工学第二部長	大谷 康郎
損害保険会計	東京海上日動火災保険株式会社 経理部・主計グループ課長代理	田添 亮
海外保険事業 (特別講義)	損害保険会社 海外現地法人経営経験者	未 定

各種保険

再保険論	トア再保険株式会社 営業企画部商品グループ第1チーム特命課長	片桐 雅也
事故対応実務の基礎	株式会社 損害保険ジャパン サービスセンター企画部能力開発室担当課長 〃 火災新種グループ担当課長	夜久 知央 竹内 和浩
自動車保険論	損害保険料率算出機構 業務サービス部統計サービスグループ主査	関田 善典
火災保険論	損害保険料率算出機構 火災・地震保険部火災第一グループ主査	船崎多美子
新種保険論	傷害・介護 損害保険料率算出機構 傷害・介護保険部企画グループ主任	森田 洋介
	賠償責任 三井住友海上火災保険株式会社 火災新種保険部責任保険チーム主任	古賀 文洋

その他周辺基礎知識

法律の基礎知識 (任意受講科目)	福岡大学法科大学院教授	佐野 誠
金融の基礎知識	城西大学現代政策学部助教	浅井 義裕

以上



【開講式で挨拶する濱理事長】



【「損害保険経営」の講義風景】

本件に関するお問い合わせ先

〒101-8335 千代田区神田淡路町2-9

公益財団法人 損害保険事業総合研究所

教育研修部 伊藤 光子 TEL 03-3255-5512

この資料は、保険関係業界紙各社へ同時に配布しております。