

2022年度 上級講座

上級講座は、専門知識の習得と実践力・応用力を強化することを目的とした講座です。

先行き不透明な今だからこそ、変化する未来に備えて一歩進んだ専門的な学習にチャレンジしてみませんか。

後期5科目募集

1. 保険マーケティングの初歩（数理入門を含む）
2. モラルリスクと損害査定
3. 再保険
4. 重要判例から学ぶ保険法と保険業法
5. 保険経営のための損害保険会計と経営分析

【カリキュラムの特色】

● 体系的に学習

上級講座は、ビジネスシーンで役立つ論理思考力や問題解決力を高める知識を体系的に学習していくプログラムとなっています。複数の科目を関連付けながら学習することで、より効果的に知識を習得していくことができます。

● カリキュラムを自分でプランニング

10科目（前期5科目、後期5科目）のラインナップの中から、強化したいスキル、不足していると思われる知識の科目を自由に選択して自らにあった学習プログラムを組んで受講することができます。

● ケーススタディで実践的に学習

講義ではケーススタディを随所に織り込むことで、学んだ知識をいかに日常業務に応用させていくか、考えながら学習していくスタイルとなっています。

● 通学講座とWeb配信講座を同時開催 ※本年度はWebコースのみの開講となります。

Web配信期間は1ヶ月。期間中はいつでも何度でも視聴可能です。忙しい時期でも、スケジュールを調整しながら受講することができます。

《参考》2022年度前期5科目（6月～9月開講）

アンダーライティング基礎知識／アンダーライティング財産保険／アンダーライティング賠償責任保険／実践的損保ERM／実務に役立つ財務諸表の読み方

1. 受講される方の目安

- ・ 損保講座のうち本科講座、ベーシック講座等を修了されている方。あるいは同等の保険の基礎体系を一定程度理解していられる方
- ・ 一定以上の実務経験のある担当者の方

2. 受講の流れ

1. 受講申し込み
2. 学習サイトに個人ページを開設
 - ・ 10月上旬にIDを送付しますので、学習サイトにログインする手続きをしてください。
 - ・ 学習サイトでは、開講スケジュール、Web講義、教材、自習課題等を提供します。
3. Web講義受講
 - ・ 受講期間：1か月半～2か月。
 - ・ 各講義は配信開始時にメールにて連絡します。
4. 科目修了認定テスト
 - ・ 科目ごとに修了認定テストをWebにて実施します。

3. 修了認定

講義終了後に実施する、修了認定テストを受験され修了基準（合格点）を満たした方には、科目単位で修了認定証をオンライン発行いたします。

※試験は可否の結果のみ発表します。

4. 受講料および教材費

- (1) 受講料（税込）：各科目の受講料は講義回数（2～3回）によって変わります。下表を参考にしてください。

（消費税 10%込）

	当研究所の賛助会社の方			一般の方		
講義回数	1回	2回	3回	1回	2回	3回
通学コース	5,830	11,660	17,490	7,370	14,740	22,110
Webコース	5,500	11,000	16,500	7,040	14,080	21,120

*2022年度の通学コースは休止いたします。

- (2) テキスト代（税込・予価）

下記の科目はテキストが必要です。（テキストは適宜追加になることもあります。）

○再保険

- ・『再保険論』2022年版（損保総研）2,420円（11月刊行予定・予価）

○保険経営のための損害保険会計

- ・『損害保険会計と決算』2022年版（損保総研）2,970円（11月刊行予定・予価）

(3) 損害保険会計入門パート受講料・・・一律 3,300 円（税込）

- ・「保険経営のための損害保険会計と経営分析」を受講される方で、希望者の方が選択受講できます。単体でのお申し込みはできませんのでお含みおきください。
- ・このコンテンツは、本科講座「損害保険会計」の **Web 講義** と同じ内容になります。

5. お申し込みについて

1 科目からお申込みいただけます。

＊上級講座は、複数科目を横断的に学習することで効果が上がるようにプログラムされています。効果的に、また効率的に学習するために、関連した複数科目を同時に受講されることをお勧めいたします。

6. 募集締切日

○締切日：9 月 30 日（金）

研修担当課にておとりまとめの上、専用申込書に必要事項を入力の上、下記アドレス宛にご送信ください。

- ・ 申込書送信先アドレス：koza-entry@sonposoken.or.jp

7. 開講スケジュール

- ・ 視聴期間：約 1 ヶ月
- ・ 各科目の概要は別紙をご参照ください。

※配信日は収録状況によって変更になる場合があります。あらかじめご了承ください。

後期 5 科目	回数	配信開始予定日
保険マーケティングの初歩（数理入門を含む）	3 回	10 月 12 日～
モラルリスクと損害査定	2 回	11 月 2 日～
再保険	2 回	11 月 24 日～
重要判例から学ぶ保険法と保険業法	2 回	12 月 7 日～
保険経営のための損害保険会計	2 回	1 月 18 日～
2 月末科目修了認定テスト実施予定		

CPCU / CII 受験優遇措置について

CPCU、CII は、損害保険業界の専門資格の最高峰に位置付けられている国際的な保険資格です。上級講座を一定科目数修了した場合、下記の受験優遇措置を受けられます。

- ・ CPCU:上級講座を 8 科目以上修了・・・「Elective」試験免除
- ・ CII:上級講座を 10 科目以上修了・・・「Diploma 資格」のうち 20 単位として認定

詳しくは、損保総研のホームページをご確認ください。

<https://www.sonposoken.or.jp/inquiry/cpcu-2>

- * CPCU（Chartered Property and Casualty Underwriter）米国損害保険業界の専門資格（認定損害保険士）
- * CII（Chartered Insurance Institute）英国の保険資格運営団体

2022年度上級講座

■ 後期 5 科目紹介 ■

※講義内容は変更が生じる場合もございますので、予めご了承ください。

※配信開始日は収録状況により変更になる場合がございますので、予めご了承ください。

保険マーケティングの初歩（数理入門を含む）

全3回：10月12日以降に配信開始予定

人身傷害補償保険をはじめ多くの商品を開発した講師が、豊富な知識と経験を基に実践的な戦略やノウハウを伝授

22年4月～早稲田大学商学部准教授／元日新火災顧問／元東京海上HD
星野 明雄 氏

【講座の概要】

保険数理は従来、保険料や責任準備金などコスト側の分析に特化していました。

保険自由化から20年、多くの経営課題でバリュー側の数理が重要になっています。たとえば、新商品の販売量予測。補償やサービスの価値の定量評価。これらを応用した商品設計の最適化。その他、ブランド戦略など幾多の分野で、顧客価値（バリュー）に立脚した経営が求められています。

保険料は、レーティングからプライシングへ。経営は、コストベースからバリューベースへ。本講座は、こうした時代の変化に前向きに取組むための基礎および応用を伝授します。

経営企画、商品・サービスの開発、営業推進、損益分析などをご担当される方、マーケティングを理論的に学びたいとお考えの方に必聴の講座です。



【講義項目】

第1回講義：原価（コスト）の研究

大数の法則など確率統計の入門と、レーティングの基本を学びます。技術論は深入りせず、数理的な見方、基本原則と、起こりがちな失敗への注意点を中心に論じます。

1. 確率・統計予備知識／2. 保険料計算の基礎／3. 料率算定・検証 4. 経費率にまつわる問題

第2回講義：価値（バリュー）の研究

顧客ニーズ定量分析の基礎となる「需要関数」について、多面的に解説します。これを用い、商品販売量の予測など、各種経営行動の定量的評価の方法を示します。

1. 価格理論入門／2. 最適価格／3. 価格を物差しとした各種要素の評価

第3回講義：価格（プライス）の研究

ミクロ経済学を用いたプライシング理論により、他業態を題材に価格戦略について考察します。続いて市場調査の活用と、商品設計への応用を解説します。さらに、今日極めて重要なブランド価値についても触れる予定です。

1. 競争戦略／2. マーケティング

受講生のコメント

- ミクロ経済学や一般的なマーケティングの書籍は数多ある中、保険実務にも通じる損害保険におけるマーケティングの基礎的な解説はあまり書籍等も多くないため、大変勉強になりました。
(東京・商品 2004年度入社)
- 大学で経済学を学んでいたため、とても興味深いと感じた。大学で学んだことを今の仕事にどう活かせばよいかわからなかったが、この講義を通じて知ることができ、大変勉強になった。またブランド戦略や価格競争等、営業推進関連の業務において有効だと感じた。
(東京・営業 2016年度入社)

※配信開始日は収録状況により変更になる場合がございますので、予めご了承ください。

モラルリスクと損害査定

全2回：11月2日以降に配信開始予定

弁護士による法律的視点と調査会社の現場目線の両面からモラルリスクへの対応を考える

【学習の目標と概要】

保険会社は善意の契約者のために迅速かつ適正な保険金支払いを日々行う一方で、長年に渡り保険を悪用して不正に保険金を取得しようとするモラルリスクの排除に腐心してきました。

本講座では、保険会社側の弁護士として多くのモラル案件の経験があり、現在も一線で活動をしている弁護士と、モラルリスクの最前線で事案に対峙している調査会社の二つの視点から、モラルリスクへの対処について学習します。

第1回講義 講師：弁護士 廣瀬 健太郎氏

いわゆるモラルリスク事案について、実際に訴訟等でモラルリスク事案を担当している弁護士の目からみた保険会社担当者の心構え、事案への対応方法などを、偽装事故、水増し請求等の実際の事例を踏まえて解説します。

第1回 モラル事案の実例とその対応

1. モラルリスクとは何か
2. モラルリスク事案の解決方法
担当者の気づきから最終的な解決に至るまでのポイント
3. 最終的な解決である訴訟進行上のポイント
4. 事例紹介



第2回講義 講師：株式会社損害保険リサーチ 杉山 真一 氏

保険金の不正請求形態は社会情勢・潮流により、その手口も巧妙化・多様化の傾向を見せています。新手の手口による不正請求に対応していくには、事案に対する着眼点・イメージ力・訴訟を見据えた対応力が求められます。

本講座においては、モラル事案に対峙するための重要項目を学習していただき、次いで、近年に流行傾向にある実事例を題材とした実務上の対応策などを習得することにより、これまで以上に適切な対応・判断ができるようになることを目指します。

第2回 実事例から学ぶモラルリスク事案対応策

1. モラルリスク事案対応策の基本姿勢
 - (1) モラルリスク事案の考え方
 - (2) 初動時における「イメージ」「筋読み」
 - (3) 訴訟を見据えた証拠保全
2. 実事例から学ぶ対応策
 - ・ 風災（台風）被害に便乗した不正請求事例
 - ・ 車両水没事例から学ぶ偽装事故事例
 - ・ 企業が加入した傷害保険を悪用した不正請求事例
 - ・ 風災・雪災被害に便乗した不正請求事例
 - ・ インバウンド・アウトバウンドにより増加する不正請求事例



※配信開始日は収録状況により変更になる場合がございますので、予めご了承ください。

再保険

全2回 11月24日以降配信開始予定

保険会社の安定経営にかかせないリスク管理の基本。理解できていますか？

トーア再保険株式会社 沖 達也 氏

【学習の目標】

再保険の種類や、基本的な仕組みに関する知識を習得し、再保険の一般的な利用形態が理解できるようになることを目標とします。

また、再保険マーケットの概要および直近の再保険マーケットの動向の総合的な理解を目指します。

【講座の概要】

再保険の基本的な仕組みや再保険の目的・機能について、ケーススタディを通じて学習をすすめていきます。

また、保険会社における「保有」の考え方や、再保険の各形態の長所・短所を整理し、種目特性を踏まえた再保険カバーのコーディネーション実務・運用を理解していきます。

その他、マーケット規模やプレーヤーといった再保険マーケットの概要を俯瞰しながら、直近のマーケット動向について概説します。

【講義項目】

第1回講義

1. 再保険の仕組みとマーケット概要
再保険契約の当事者
再保険マーケット概要(マーケット規模・世界の大規模災害・主なプレーヤー)
2. 再保険の目的と機能・諸原則
再保険の目的と機能
再保険の諸原則
3. 再保険の種類
プロポーショナル再保険
ノン・プロポーショナル再保険(ELCを中心に)

第2回講義

1. ケーススタディ
2. 保有水準の決定と再保険カバーのコーディネーション
保有水準の決定要因・決定方法
再保険カバーのコーディネーション(含む日本の例)
3. 近年の再保険マーケットの動向
Cat Bond
近年の日本の更改動向

受講生のコメント

- ネットで検索してもあまり出てこない、再保険の近年のトレンドなどの講義を聞くことができ、今後の再保険スキームやシステムを考える上で大変参考になりました。
(東京・システム 2018年度入社)
- 普段火新損害業務に携わるなかで、地震や台風などの広域災害の再保険手配に興味があったので、再保険の種類と最適なコーディネートを知ることができて良かった。
(埼玉・損害 2007年度入社)
- 再保険の種類や保険料の算出方法等、具体的に計算をして学べた事が良かった。大きなカバーを提供する際に、契約者と話をする中での肌感覚を知る事ができたのは大きいと考える。
(東京・営業・2011年度入社)

※配信開始日は収録状況により変更になる場合がございますので、予めご了承ください。

重要判例から学ぶ保険法と保険業法

全2回 12月7日以降配信開始予定

受講満足度No.1講座 東京海上出身の法学者が、実務の視点から判例を読み解き解説

【学習の目標】

「保険に関する判例や法律は大事だけど自分だけで勉強するのは難しいなあ」と思うことはありませんか？この講座では、営業部門や損害部門などの実務に役立つよう、損害保険の契約や事故に関する重要な判例をわかりやすく解説します。そして、判例の考察を通して保険法や保険業法等への理解を深めることを目指します。

【講座の概要】

損害保険の実務では、損害部門のみならず営業部門においても保険法、保険業法、自賠法などの法律の理解が欠かせません。そして、その理解を深めるためには、具体的な事例における裁判所の判断である判例にあたることが重要です。

損保講座の本科講座では保険契約法と保険業法について学びましたが、この講座では、それを受けて損害保険契約に関する重要な判例をとりあげてその争点や判旨、関連法規との関係、さらには実務への影響をわかりやすく解説します。また、現在注目されている最高裁令和4年3月24日判決（人傷一括払いについて）も講義内で解説をする予定です。

この機会に重要判例や保険に関する法律規定をしっかりと勉強してみたいと思う方は、是非この講座と一緒に学習していきましょう。



福岡大学
佐野 誠 名誉教授

【判例テーマ】（予定）※変更となる場合があります

第1回 保険契約に関する判例

1. 説明義務
2. 不当条項規制
3. 保険料保管専用口座の帰属
4. 搭乗者傷害保険と損益相殺
5. 生命保険の特別受益性

第2回 保険事故に関する判例

6. 故意免責の故意の意義
7. 偶然性の立証責任
8. 外来性の立証責任
9. 自賠責保険支払基準の拘束力
10. 酒気帯び運転免責条項の解釈

受講生のコメント

- 保険事故での判例だけでなく、契約に関する重要判例を講義頂いたことで知識の幅が広がった。いままで当然と思っていた約款解釈（地震保険の加入意思確認）であっても、過去の訴訟で争われた結果として現在の判断に繋がっていることを理解した。一人ひとり（SCだけでなく、営業や本社であっても）が業界の重要判例を把握・理解しておくことが重要であると感じた。
（神奈川・営業 2018年度入社）
- 一つ一つの判例に対し実務に関するコメントがあり、常に自身の業務との関連点を意識しながら学ぶことができました。
（東京・その他 2012年度入社）
- 法律の専門学校などにも通ったことがありますが、当該講習は、非常に論旨が明確で、素晴らしい授業でした。また、問題も何が問われているか、どのように考えその結論がでているかなどが明確に答えられて非常に合理的でよい講座であったと思いました。
（長野・営業 2008年度入社）

※配信開始日は収録状況により変更になる場合がございますので、予めご了承ください。

保険経営のための損害保険会計と経営分析

全2回 2022年1月18日から配信開始予定

講師陣に公認会計士と証券アナリストを迎え、経営指標を用いて多角的な視点で損害保険の経営実態を読み解きます。

● 第1回講師：公認会計士 小林 弘幸 氏（EY新日本有限責任監査法人）

【学習の目標】

損害保険会社の財務諸表の理解に必要な知識を習得します。

【講義概要】

損害保険会社の財務諸表は会社法や財務諸表等規則等の一般的な会計基準のほか、保険業法により財務諸表様式や会計処理が定められています。特に責任準備金などの損害保険会社特有の勘定科目や主要な経営分析指標である損害率などをより正確に理解することは、損害保険会社の財政状態および経営成績を知る上で重要な要素となります。



この講義では、損害保険会計の体系や財務諸表の特徴を概括的に説明するとともに、損害保険会社が実際に公表している決算説明資料を用いて、経営分析指標の見方・考え方等を解説します。また、最近のテーマであるIFRS第17号（保険契約）についても概要を説明する予定です。

【講義項目】

～はじめに～

本講座の目標／損害保険業を考える

1. 損害保険会計の体系
2. 保険業法と企業会計
3. 損害保険会社の財務諸表の特徴

4. 経営分析指標・修正利益

5. 有価証券

6. 連結決算

7. その他のテーマ（ソフトウェア、無形資産）

8. IFRS第17号「保険契約」

～まとめ～

損害保険会計編に選択制の「入門パート」があります

「専門的な内容をいきなり学習するのはちょっと・・・」と、
ご心配な方も、Web講義で基礎からじっくり学習することができます。

● 入門パートは選択制です。ご自身のレベルに合わせて受講してください。

- ・コンテンツは、本科講座で配信しているWeb講義と同じ内容です。
- ・本科講座を受講されていらっしゃる方、改めて基礎を復習されたい方におすすめです。
- ・Webコースのみの開講となります。

【講義項目】（学習の目安：約90分）

I. 企業会計と損害保険会計

1. 企業会計とは
2. 企業会計の種類・法規制
3. 財務会計の基本ルール
4. 損害保険会計の特色
5. 複式簿記の仕組み・代表的な財務諸表
6. 仕訳

II. 損害保険事業の損益計算

1. 損害保険事業の損益計算の全体像
2. 保険料＜収益＞
3. 保険金＜費用＞
4. 経費関係
5. 責任準備金
6. 資産運用関係
7. その他

III. 損害保険事業の経営指標

IV. その他トピックス

保険経営のための損害保険会計と経営分析

● 第2回講師：証券アナリスト 丹羽 孝一 氏（シティグループ証券株式会社） ディスクローズ資料の活用方法～市場参加者の視点から～

【学習の目標】

本講座では損保財務諸表に関する基本的知識を持った学習者が損害保険グループのディスクローズ資料（財務情報や営業情報）を利用し、分析作業を行う場合の必要な知識を習得することを目指します。



【講義概要】

日本の損害保険グループの事業活動は多角化、高度化しています。日本国内での生命保険事業に加え、海外の保険事業、さらには資産運用事業や一般事業分野へと事業領域を拡大しています。このように進化する企業活動の様子を記したものがディスクローズ資料です。

ディスクローズ資料は市場参加者のみならず、様々な利害関係者が損害保険グループの分析（業界分析や企業分析）を行うときの重要な基礎資料で、情報の宝庫といっても過言ではないでしょう。ディスクローズ資料を作成する企業は、高度化する自社の戦略について、多様な利害関係者に理解を深めてもらうべく創意工夫を凝らしています。このため、ディスクローズ資料の量は詳細かつ膨大となり、その内容は高度に専門的であると同時に多様化したものとなっています。

結果として、比較的経験の浅い学習者にとって、ディスクローズ資料を読み解く作業は難易度が高くなってきています。本講座では日本の損害保険グループの現状や課題、および将来展望を分析する目的で、実際の市場参加者のディスクローズ資料の利用方法を解説する予定です。

受講生のコメント

【第1回講義】

- W/PやEI損害率を企業会計の原則に照らし合わせて理解できました。
日常業務ではあまり気付かない視点であったので、とても良い気付きになったと思います。
(東京・営業推進 2013年度入社)
- 損保会計について、責準の在り方などを歴史的な観点から学ぶことができ、一方で I F R S が与える影響など直近のトピックについても情報をキャッチすることができました。体系的に学べる機会は貴重であり大変参考になりました。
(東京・企業営業 2009年度入社)

【第2回講義】

- アナリストにとって損保業界の業績、取り組みなどがどのように写っているのかについての解説がわかり講義の内容の理解が深まりました。
(東京・損調 2009年度入社)
- 保険会社のM&Aが企業価値・時価総額に及ぼす影響について、アナリストの立場からのご意見を聞くことができ、非常に興味深かったです。
(東京・経企 2010年度入社)