



# 生命保険鑑定士会報

随時発行：令和4年7月号

- ・ 生命保険鑑定士の価値創造
- ・ 生命保険鑑定士基本教程
- ・ 資格適性試験制度の概要
- ・ 金融庁の代理店対応強化策
- ・ 事業戦略7つの柱について

## 生命保険鑑定士の価値創造

生命保険鑑定士資格は顧客本位の業務運営の最前線で活躍する、生命保険従事者一人ひとりが、FD（フィデューシャリーデューター）「顧客本位の業務運営」を実践するための資格と位置付けています。みなさんはFDによる価値創造の担い手です、「誰のために働くのか」「何のために働いているのか」を問いかけながらFDを実践することは、顧客の信認を得て他者とも差別化される地位を得ることでしょう。

生命保険業界は規制業種としての歴史的経緯もあり、当局の監督や検査を受ける中で横並び意識が強く、受動的（リアクティブ）な体質があると言わざるを得ません。当局からも、このような「横並びの拡大競争に集中するビジネスモデルは限界に近づいている」という認識が示されています。

## ごあいさつ

生命保険鑑定士のみなさま、平素は資格認定事業へのご理解とご協力誠にありがとうございます。本会の資格者募集を開始してから2年ほど経過致しました、おかげさまで、次なる飛躍へ向けた「事業戦略7つの柱」の準備も順調に進んでいます。

この場をお借りして心から感謝申し上げますとともに、引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。

変化する時代に直面している今、生命保険に従事する者はFDに主体的（プロアクティブ）に取り組んでいくことが大切になっています。顧客と一緒にwin-winで考えながら情報の非対称性解消に努め、「顧客との共通の価値」を創造していく事が肝要です。

## 生命保険鑑定士基本教程

生命保険鑑定士基本教程は、ルールベースとして「募集コンプライアンス」、プリンシプルベースとして「鑑定倫理とFD」、この2つの異なるアプローチの双方をマスターすることを目的に構成しています。これらについて習得した適性試験合格者を、1級生命保険鑑定士FDマスターとして新たに認定します。

FDを実践する専門資格である生命保険鑑定士は、顧客本位な専門家としての知見と経験を最大限発揮すること。地域社会の環境変化、生命保険商品と販売チャネルの多様化に対し、顧客本位な姿勢で研鑽と相互協力を惜しまずその叡智を結集する事。そして、使命感を持って豊かな地域社会創りに

貢献すること、これらを基本理念として顧客から信認される社会的地位を得るため日々研鑽を続けます。

基本教程は2章で構成されています。第1章、「募集コンプライアンス」では、保険募集の基本的ルールとしての最低限の義務であり、標準型の正しい理解、保険募集に関する法規制、保険募集における権限と義務、体制整備と禁止行為、これらを網羅的に正しく会得しているか、改めてこの知識確認を行います。

第2章、「鑑定倫理とフィデューシャリーデューティー」では、生命保険鑑定士の理念と社会的使命、会員倫理規則、FDの意義と本質、顧客本位の業務原則、顧客本位と顧客満足の違い、顧客のために働く決意、顧客が求めているFD、率先垂範するFD実践者、FDを実践するうえでの課題、顧客との共通価値の創造、これらに対する意識確認を行います。

## 資格適性試験制度の概要

今秋以降、新たな生命保険鑑定士資格取得の希望者にはWEBによる基本教程学習と

適性試験を実施します。FDを実践するためにふさわしい資格として1級生命保険鑑定士FDマスター取得認定を目指していただきます。

第1章では保険募集に関連するルールベースとしてのコンプライアンス知識の確認、第2章ではプリンシプルベースとして保険募集に必要な行動規範の理解と意識の確認、この2章構成による教程学習と適性試験合格が資格認定の要件になります。

1級レベルでの合格者にはFDマスター(FDの専門家)として認定、この証と付加価値が得られるしくみも提供します。なお、既に1級資格をお持ちの方はFDマスターを付加するための教程学習と特待受験が可能で、合否判定は特例免除のうえ認定する予定です。

この適性試験の開始時期等詳細については決定次第改めてご説明しますが、1級資格をお持ちの方には後日先行案内させていただきます。なお、FDマスターの追加認定を希望されない場合は、1級生命保険鑑定士資格は変わりなくお持ちいただけます。この新たな展開については、今後広く一般

への周知を図るべく、様々な広報施策をweb等で展開していきます。

## 金融庁の代理店対応強化策

報道発表によれば、金融庁は今夏をめどに代理店対応の強化策をまとめた指針を公表する予定との事です。この背景にはFDを実践し顧客本位の業務運営を推進している代理店も増えている一方で、保険トラブルが相次ぐ保険代理店には監視の目を光らせ、メスを入れて顧客保護の徹底を図る狙いがあります。

金融庁は2014年の行政方針公表以降、金融事業者として顧客の信認に依っていくために果たすべきさまざまな役割・責任を指し示す言葉として「フィデューシャリーデューティー(FD)」を取り上げました。

2017年にはこの考え方に準拠させた「顧客本位の業務運営の原則」が提起され、各金融事業者においても顧客の最善の利益を追求して行くため、この取り組み方針の策定・公表が進んでいます。

さらにこの取り組み状況をKPI(重要評価指標:キー・パフォーマンス・インディ

ケーター)として「見える化」するよう求め、この自己点検結果の公表が今後進んでいくことで実効性も高まることしょう。生命保険協会でも、代理店における「業務品質評価基準」を作成し、運用が始まっています。

このようなFD推進が進んでいる金融事業者に対してはベストプラクティスの実現をさらに推進させるべくサポートする。一方で、最低限守らなければならないコンプライアンスによる基本ルールすら不十分な代理店には、地方に所在する財務局とも連携してモニタリングによる監視の目を行き届かせ、徹底して是正させる考えのようです。

金融庁は、代理店を巡る苦情の多さを問題視しており、「保険代理店監督の高度化に向けたパッケージ策」を近く公表する方針です。生命保険鑑定士資格は顧客本位の業務運営の最前線で活躍する、生命保険従事者一人ひとりが顧客との最前線でFD実践を行うための資格と位置付けています。

FDを推進する志を持ち、これに主体的に取り組む生命保険鑑定士FDマスター資格者は、さらなる顧客の信認を得て、地域コ

ミュニティーで他者とは差別化された地位を得ることが期待されています。

## 事業戦略7つの柱について

「生命保険鑑定士」の社会的使命とその価値を高めるためFD実践を手助けする。みなさまがFD実践者としてお客様から差別化されて選ばれる存在になること、この目的達成に向けて戦略的体制強化を進めています。

- ① 体制強化 理事会に複数の実務見識者が加わり事業戦略7つの柱をより確かな形へと進めて行きます。5月より本部事務所を東京都千代田区に移設、今後の戦略推進と会員増に対応するため、理事およびスタッフ体制の増強を行いました。
- ② 情報発信 メールマガジン、会報、ホームページの改良を行い、会員のみなさまにより伝わるような体制を強化しています。
- ③ 情報共有 Web ミーティング、HP機能の充実、情報共有プラットフォーム作りをすすめています。

- ④ 広報戦略 適性試験制度の開始に合わせて、紙媒体、Web 媒体などによる生命保険鑑定士資格の社会的認知と普及推進の準備をしています。
- ⑤ 教育事業 生命保険鑑定士基本教程の制作を8月目途に進めています。WEBによる基本教程学習と適性試験を実施して、FDを実践するためにふさわしい資格として1級生命保険鑑定士FDマスター資格取得を目指していただきます。
- ⑥ 試験募集 一般募集による新規資格取得者向けに、基本教程学習後実施する適性試験問題の制作に入っています。この回答で合否判定を行い、1級生命保険鑑定士FDマスター、2級生命保険鑑定士、不合格のいずれかの判定を行います。
- ⑦ 資格普及 新たな格取得希望者を募る資格普及策としてwebマーケティングも導入して、効果的な情宣策を講じていきます。

今後これらの内容と進捗について、順次お伝えしますのでご期待ください。引き続き本会事業へのご理解ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

### <生命保険鑑定士資格認定受付中>

本会では、引き続きお持ちの経験と資格による認定を行っています。試験制度開始前のこの機会に、お知り合いの方へ是非ご紹介ください。

#### 認定申請の手順

- ① 本会ホームページにアクセス
- ② 内容をご覧の上 [自己審査する](#) へ
- ③ 3つの質問に答える
- ④ 審査結果から [会員登録手順](#) へ
- ⑤ [会員登録を申し込む](#) へアクセス
- ⑥ 専用サイトにて申込手続きをする

顧客本位の志ある方へ、是非おすすめさせていただきますよう、お願い致します

(ホームページ)

<https://lisa-japan.org>



発行：一般社団法人 生命保険鑑定士会

東京都千代田区飯田橋 2-6-6  
ヒューリック飯田橋ビル 6階  
support@lisa-japan.org