

三井住友海上火災保険株式会社

広報部 〒101-8011 東京都千代田区神田駿河台 3-9
 TEL: 03-3259-3111(代表)
 www.ms-ins.com

2025年7月3日

～「最もお客さまから選ばれる保険会社」の実現に向けて～
新たな代理店教育制度「MSAU」創設

MS&ADインシュアランスグループの三井住友海上火災保険株式会社（社長：船曳 真一郎）は、「最もお客さまから選ばれる保険会社」を目指し、パートナーである保険代理店とともに成長していくための新たな代理店教育制度「MSAU (Mitsui Sumitomo Agencies University)」を創設します。

1. 背景

当社は、お客さまや社会からの信頼回復に向け、お客さま本位の業務運営の徹底と高度化を進めています。これを実現するためには、お客さまと接点を持つ保険代理店の幅広いスキルを徹底的に磨き、保険募集における品質向上と、お客さまへの提供価値の変革に取り組む必要があります。このような中、当社は、現行の代理店教育制度を抜本的に見直すことで、体系的に整理した実践的な教育プログラムを構築します。

2. 制度概要

実効性を高めるため、受講者レベルと業務領域をもとに、「基礎教育」「販売」「経営・マネジメント」の3分野に区分した教育メニューを横断的に整理し、提供します。

・基礎教育

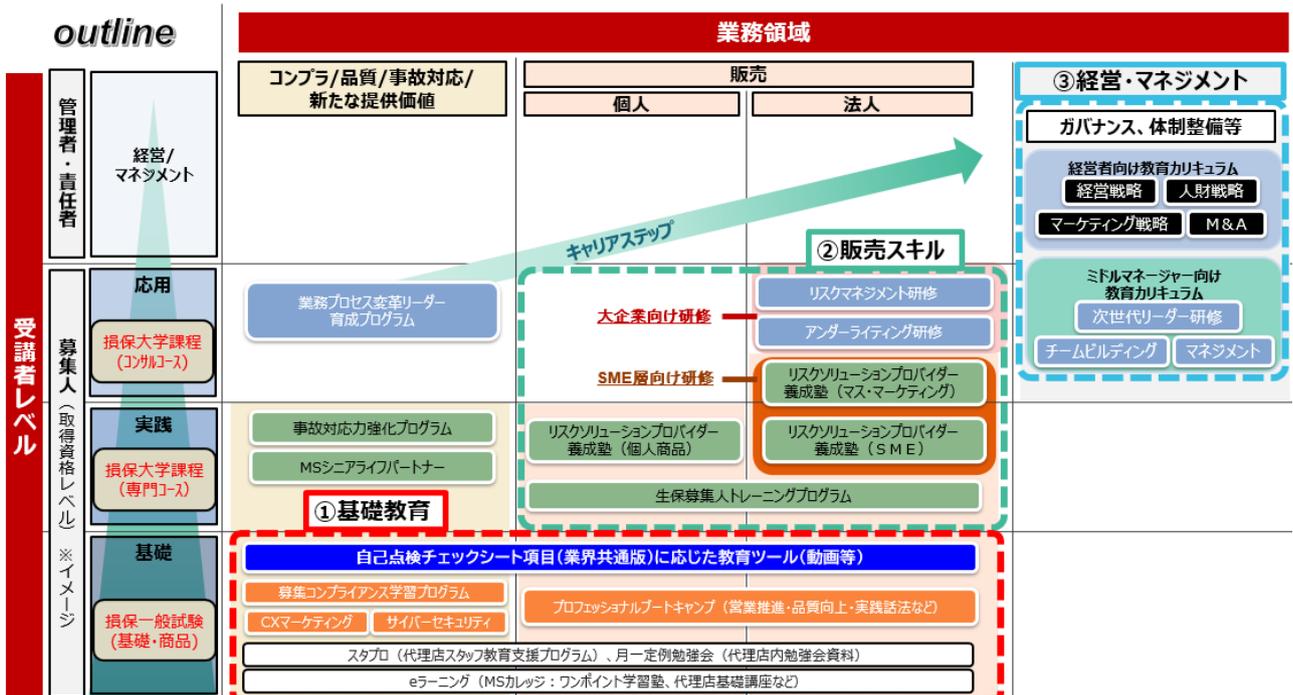
既存の代理店スタッフ教育支援プログラムや月一定例勉強会に加え、今年度、トライアル運用を行う「代理店業務品質評価基準※1」を踏まえた自己点検取組に関する教育支援を行います。

※1：一般社団法人日本損害保険協会「[代理店業務品質評価を行う業界共通の枠組み](#)」

・販売、経営・マネジメント

生成AI・アバターを活用したロールプレイ研修やプロ講師による経営者向け研修カリキュラム、マーケティング人財の育成、防災士資格の取得支援など、当社独自メニューを新設します。

<イメージ図>



<主なプログラムと特長>

主なプログラム	特長
<p>経営者向け 教育カリキュラム</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・「持続的成長を実現する次世代経営」をテーマに、保険代理店の実際の経営データを基にした、自社のマーケットに合う経営戦略の構築方法を解説し、具体的な手法を学びながら効果的な戦略構築を目指します。 ・企業理念の策定、理念に基づく組織開発や人事制度の構築など、「ヒト」に関する課題を取り上げます。さらに、採用・人事評価の最適化、M&Aによる市場拡大など、実効性のある事業戦略の構築スキルを習得します。
<p>リスクソリューション プロバイダー養成塾 (SME)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・企業のお客さま向けの提案に苦手意識を持つ若手募集人を対象に、金融機関等で教育実績のあるプロ講師が実践的な双方向型メニューを提供します。 ・企業向け保険商品を得意とする保険代理店の販売話法をテキスト化・分析した上で、講義・ロールプレイ・検定・実践を一体的に行います。
<p>リスクソリューション プロバイダー養成塾 (個人商品)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・個人のお客さま向けの提供価値の変革に向けて、自動車保険や火災保険の販売スキルに加え、防災・減災に関する知識を養う「防災士」の資格取得支援や「補償前後のソリューション^{※2}」の提案力強化を目指します。 ・防災士資格を持つ保険代理店が、災害の未然防止、および災害発生時の対応に関する情報・サービスを提供することで、地域社会に貢献します。
<p>リスクソリューション プロバイダー養成塾 (マス・マーケティング)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・企業のお客さま向けに有益な情報を提供する機会となるセミナーの開催手法を伝授します。建設業、運送業、製造業といった企業を取り巻くサイバーリスクをテーマに、講師としての準備事項や専門事業者・団体との連携について、具体的なスキルを習得します。 ・保険代理店が自らセミナーを企画し、講師として登壇できるスキルを身に付けることで、「地域企業の課題解決を担う存在」として認知を広げていきます。
<p>プロフェッショナル・ ブートキャンプ (募集人初期教育)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・基礎業務スキルを網羅的に習得する、代理店の新入社員や新任募集人向けの初期教育メニューです。社会人の基礎スキルから総合提案スキルまで募集人に求められるスキルを幅広く習得します。 ・ロールプレイやケーススタディを通じた実践的なメニューで、当社社員やビジネスマナーの専門家、代理店経営者などが講師を務めます。 ・6か月間のプログラム期間中、OJTを通じた実践フォローにより、早期戦力化を目指します。

※2：当社オフィシャルWebサイト「[補償前後のソリューション](#)」

3. 今後の展開

2025年度内に順次新たな研修メニューを追加し、効果検証等を踏まえ、2026年度の本格展開を予定しています。また、本制度における研修メニューの受講管理方法や将来的な代理店手数料体系・認定制度との連動も検討していきます。

なお、当社は2027年4月を目途に、あいおいニッセイ同和損害保険株式会社との合併を予定しており、本制度は合併新会社においても運用していく予定です。

以上