

OCOD コンプラの専門資格認定

多くの保険会社で社内推奨資格に 保険業界からの取得者増加

一般社団法人コンプライアンス推進機構(OCOD)が認定する資格「認定コンプライアンス・オフィサー(OCOO)」と「認定コンプライアンス・アドバイザー(OCOA)」を取得する保険業界関係者が増加している。全認定者3万5500人のうち、約3割を保険業界関係者が占めており、現在では多くの保険会社が社内の推奨資格にしている。また、改正保険業法の施行や顧客本位の業務運営が求められる昨今の環境を踏まえ、保険代理店からの関心も徐々に高まっているという。

コンプラを率先 垂範し組織を リードする人材 育成

企業が継続的に存続、成長していくためには、企業倫理を中核としたコンプライアンス概念を正しく理解し、組織内に浸透させる人材が不可欠である。このような人材を育成するため、OCODは2004年12月に「OCOO」、翌年12月に「OCOA」の資格制度を創設し、これまで3万7000人を超える資格取得者、15000人を超える通信講座受講修了者を輩出している。



小此木執行役員



水木執行役員

「OCOO」は、顧客視点を認定する資格だ。「CO」と比較し、より基礎的なコンプライアンスに関する知識・判断力が備わっている者として認定する。「OCOA」は営業・管理などの部門を問わず、全ての管理職を含むビジネスパーソン、今後社会人となる「コンプライアンス意識の高い」学生など幅広い層を対象としている。

研修の一環で通信講座導入する企業も

「CO」か「管理職向け企業倫理・コンプライアンスコース」の受講を推奨または義務付けている。

10月19日現在、資格の

コンプライアンスの真の意味と資格の必要性・有用性を認識してもらえよう努めていきたいと話

現在、管理職層の社員が通信講座を受講してお

シオンしながら、プレックスとミックで「超高速開発」の実現までを紹介した。

SBI生命は、代理店窓口販売における新しいチャネルとして、申込パーパスシステムを導入する

「超高速開発」の実現手法により、5カ月のスピードで導入実現した。開発に当たり、シン

全認定者数は3万5500人で、そのうち「OCOO」が1629人、「OCOA」が2万441人となっている。

小此木執行役員は「全認定者の約3割を占める保険業界関係者の動向を見ると、主にコンプライアンス部門の方が「OCOO」資格を取得している。企業倫理を中核としたコンプライアンスの実践は、企業の存続・成長には欠かせない」と述べる。また、「本来なら、保険募集の最前線でお客さまと接する担当者、管理職層が率先してお客さま目線のコンプライアンスを身に付けることが多いという。多くの企業では、管理職には「コンプライアンス基礎

取得するものよりも社内コンプライアンス教育の一環として導入するケースが多いという。多くの企業では、管理職には「コンプライアンス基礎

コンプライアンスの真の意味と資格の必要性・有用性を認識してもらえよう努めていきたいと話

現在、管理職層の社員が通信講座を受講してお

SBI生命は、代理店窓口販売における新しいチャネルとして、申込パーパスシステムを導入する

「超高速開発」の実現手法により、5カ月のスピードで導入実現した。開発に当たり、シン

資格取得を義務化する代理店も

テレマーケティング事業などを展開する保険代理店の例は、のびのびと今年から管理職層の社員に対し、OCODの通信講座の受講と「OCOO」または「OCOA」の取得を義務化した。

同社では、顧客に最良の保険・サービスを提供するために最も重要な「人」であると考えており、高い専門性を備えた人材を育成するため、社内外の講師による定期研修やインターネットでのラーニング研修などを実施している。加え

水木執行役員は「コンプライアンス部門で年間計画や行動計画を策定する際に、社員に何をどう伝えるべきか、何をどう伝えるべきか、それを体系的に学ぶことが、実務に落とし込むことができた。経験が営業部門でもその線ができていて、よりコンプライアンスを意識した保険募集が実現できつつある」と強調する。

現在、管理職層の社員が通信講座を受講してお

SBI生命は、代理店窓口販売における新しいチャネルとして、申込パーパスシステムを導入する

SBI生命

SBI生命は10月25日、ニッポン主催のFIT2018(金融国際情報技術展)で、シンプレックスとミックの社でセッ

レックス株式会社と株式会社ミックと共同で「超高速開発」で

レックスとミックで「超高速開発」の実現までを紹介した。

SBI生命は、代理店窓口販売における新しいチャネルとして、申込パーパスシステムを導入する

「超高速開発」の実現手法により、5カ月のスピードで導入実現した。開発に当たり、シン

SBI生命は、代理店窓口販売における新しいチャネルとして、申込パーパスシステムを導入する

FIT2018でセミナー

申込パーパスシステムの「超高速開発」紹介

10月19日現在、資格の

コンプライアンスの真の意味と資格の必要性・有用性を認識してもらえよう努めていきたいと話

現在、管理職層の社員が通信講座を受講してお

シオンしながら、プレックスとミックで「超高速開発」の実現までを紹介した。

SBI生命は、代理店窓口販売における新しいチャネルとして、申込パーパスシステムを導入する

「超高速開発」の実現手法により、5カ月のスピードで導入実現した。開発に当たり、シン

SBI生命は、代理店窓口販売における新しいチャネルとして、申込パーパスシステムを導入する

改訂版 役に立つ 損害保険英語例文集

監修 赤堀勝彦

(2017年7月刊)

●四六判・272頁
●定価(本体2,700円+税)
送料450円+税

sigma、Insurance Fact Bookからの引用を含む734の見出し語と例文を収録、英語文献の読み下しに役立つ。

本書は保険業界でのビジネスシーンに多用される英語活用例を多数収録、改訂版ではマリン保険に関する用例の一部整理しsigma(SwissRe)、Insurance Fact Book(米国保険情報協会)からの引用を含む重要見出し語を採用している。本書は、現在、損害保険に関わっているビジネスパーソンの英語力をbrush-upするばかりではなく、これから保険ビジネスに関わっていくにも活用していただくことを目的としている。

例文中心の活用書がごく短い例文を示しているのに対し、本書では例文を比較的長くし、例文を読めば見出し語のニュアンスも学び取れるようにするとともに、専門用語、術語の使い方、国内および海外保険事情、専門用語の定義、保険の態様、仕組み、その他損保に関連する一般の経済用語などを簡潔に紹介している。

ISBN978-4-89293-286-1

お申込みはFAXまたはWebで FAX03-3865-1431 <http://www.homai.co.jp>

HM 保険毎日新聞社

東京都千代田区岩本町1-4-7 TEL 03-3865-1401

homai web
保険毎日新聞社の
ホームページ
<http://www.homai.co.jp>

改訂版
役に立つ
損害保険
英語例文集