



一般社団法人
保険事業者協業支援協会
Insurance office Cooperation Support Association

平成30年3月吉日
一般社団法人保険事業者協業支援協会
代表理事 利光和磨

◆名 称

一般社団法人保険事業者協業支援協会

◆代表

代表理事 利光和磨

理事 利光純一（MDRT成績資格終身会員21年連続(97年~17年)、TOT5回、COT12回）

理事 田中英司（銀行融資プランナー協会・SP経営協会代表理事）

◆所在地

〒604-8173 京都市中京区両替町通三条上ル柿本町395-204号
〈株式会社利光総合保険事務所内〉

◆理念及び目的

1. 主に保険事業者を対象として、財務支援等ができる人材育成や、「常識・良識・見識」を習得した高度な常識人育成のための支援事業を行う。
2. 保険事業者同士、及び税理士・会計事務所等の他の業界との交流、WinWinの協業支援事業を行う。
*銀行融資プランナー協会を設立時協賛企業とする。
3. 上記を通して、魅力あふれる顧客価値創造を推進し、中小企業の発展及び経済の活性化を目指すことを目的とする。

◆会員資格

当協会の会員は、「正会員」とし、会員となるには、理事会の承認を得なければならない。

○正会員：当協会の目的に賛同する保険事業者等とする。

◆事務局

一般社団法人保険事業者協業支援協会事務局
（株式会社利光総合保険事務所内に事務局を置く。）



入会のご案内

顧客第一思考・宣言！ …我々は『保険屋』ではなく『リスクマネージャー』です。

これを実現するための様々なソリューションをご提供いたします。

■ I C S A 主催、共催、提携セミナー・交流会に会員価格で参加いただけます。

- ◆ 1. I C S A 主催セミナーを年4回開催予定です。（適時開催）
- ◆ 2. 銀行融資プランナー協会主催セミナーに会員価格で参加いただけます。（適時開催）
- ◆ 3. S P 経営協会主催セミナーに会員価格で参加いただけます。（大阪・東京で原則月1回開催しています。）
- ◆ 4. 〈適時追加させていただく予定です。〉

■ 各種学習・スキル習得プログラムを会員特別価格でご提供します。

- ◆ 1. 顧客に対する財務支援力習得・強化のための保険事業者向け学習コンテンツを会員価格でご提供します。
【銀行融資サポーター】プログラムの会員特別価格での提供。
*【銀行融資サポーター】のご案内を参照ください。
- ◆ 2. 顧客に対する経営支援力習得・強化のための学習コンテンツを会員価格でご提供します。
【S P 経営認定講座集中受講】プログラムの会員特別価格での提供。
*【S P 経営認定講座集中受講プログラム】のご案内を参照ください。
- ◆ 3. 〈適時追加させていただく予定です。〉

■ 提携先事業者との Win Win の提携をご支援いたします。

- ◆ 1. 銀行融資プランナー協会所属（正会員事務所の）税理士・会計事務所との提携をご支援させていただきます。
- ◆ 2. 〈適時追加させていただく予定です。〉

■ 営業支援ツールをご提供します。

- ◆ 1. 【脱・『保険屋』、『リスクマネージャー宣言書！』】をご提供いたします。
*【保険事業者協業支援協会】会員証（額入り）を貸与いたします。
- ◆ 2. 〈適時追加させていただく予定です。〉

■ 会費

- ◆ 入会金 2万円（消費税別） ◆ 月額 5,000円（消費税別）

■ 代表理事・理事のあいさつ略歴

代表理事挨拶・利光和磨

顧客第一思考・宣言！ …我々は『保険屋』ではなく『リスクマネージャー』です。

を実現したい、実現していただきたいと思っています。

保険業界で実績のある理事の利光純一、企業経営の分野で知見を有する理事の田中英司氏、その他多くのブレーンの力をお借りしながら、上記の大きな課題に立ち向かっていく所存です。そのための、様々なソリューションの開発・提案に努めてまいります。多くの諸先輩方にご賛同いただければ幸いです。

感謝・合掌

理事・利光純一

MDRT 成績資格終身会員 21 年連続（97 年～17 年）、TOT 5 回、COT 12 回

理事・田中英司

銀行融資プランナー協会・S P 経営協会代表理事



保険事業者としての行動指針 (監修：理事・利光純一)

推奨する営業方針

1. 損害保険の契約を積み上げていくことこそ、事業を安定させる基本です。
2. 生命保険の契約は、適時・好機に対応してください。
 - 基本収益は損保収入、生保収入はボーナスです。
3. 顧客及びパートナーとの信頼関係の構築に励んでください。
 - 顧客&パートナー&自社(自分)の「三方良し」の精神で!
4. 顧客の財務・金融機関対応を最大限サポートしてください。
 - 「お金に困らない経営」を目指してもらおう!
5. その他、常に『常識・良識・見識』を磨く努力を惜しまないでください。
 - 顧客の良き相談相手となれる知見の習得に励む!

顧客第一思考・宣言 我々は『保険屋』ではなく『リスクマネージャー』です!

■ 契約時

『適正な契約内容を、適正な価格で提供する』この当たり前のことを徹底する。

- 補償規模の最適化を図る。
- 過剰・余分な契約条項を付加しない、外す。
 - 行動指針：保険商品に関する勉強に励む。商品と約款、保険会社との折衝方法を熟知する。

■ 日常・継続業務

保険事業者の真の目的は、『万が一に備えながらも顧客先での事故を削減・撲滅』する事です。

- 必要なリスクには確実に備えていただく。保険加入を推奨する。
- 事故を減らすための「リスクマネジメント」の啓蒙に励む。
 - 行動指針：「リスクマネジメント」の学習に励む。
- 顧客情報を確実に継続的に把握する。
 - 契約内容・面談・事故履歴等、最新情報を正確にデータベース化して確認する。
 - * 「銀行融資プランナー協会」の「顧客管理システム」の導入を推奨します。
- 顧客の財務・金融機関対応をサポートする。そのために勉強する。
 - 「財務支援・金融機関対応」の学習に励む。
 - * 「銀行融資プランナー協会」の「銀行融資サポーター」制度を推奨します。
- 顧客の良き相談相手、特に経営全般に関する相談相手になる。そのために勉強する。
 - 『経営全般』についても幅広く勉強する
 - * 「SP経営協会」の「企業が患う5大疾病と5大指針」の学習を推奨します。

■ 事故発生時

『「損害額を保険で補う」、損保本来の目的を全うするために最善を尽くす。』

- 顧客の損害額をよく理解し、顧客目線で保険会社と折衝する。
- 損害額と保険料のアップ分を勘案した補償提案を行う。
 - 保険会社との良好な関係構築を継続する。

保険事業者協業支援協会は、上記を実現するための活動を行います。

脱・『保険屋』

リスクマネージャー宣言！

…我々は『保険屋』ではありません。我々は『リスクマネージャー』です。

◆我々は、顧客第一主義で考え・行動します。

我々『リスクマネージャー』は、以下の主旨に沿って行動することを宣言いたします。

■ 契約時

『適正な契約内容を、適正な価格で提供する』この当たり前のことを徹底します。

- 補償規模の最適化を図ります。
- 過剰・余分な契約条項を付加しない、外します。
- そのために、保険商品に関する勉強に励み、商品と約款を熟知しています。

■ 日常・継続業務

保険事業者の真の目的は、『万が一に備えながらも顧客先での事故を削減・撲滅』する事です。

- 必要なリスクには確実に備えていただけるように、必要な保険加入を推奨します。
- 事故を減らすための「リスクマネジメント」の啓蒙及び顧客の社員教育に励みます。
そのための「リスクマネジメント」の学習に努めています。
- 貴社（貴殿）の財務・金融機関対応をサポートします。ご相談ください。
そのためのスキルの習得を継続しています。
- 貴社（貴殿）の良き相談相手、特に経営全般に関する相談相手になります。
そのための勉強を継続し、専門家ネットワークを構築しています。

■ 事故発生時

「損害額を保険で補う」、損保本来の目的を全うするために最善を尽くします。

- 貴社（貴殿）の損害額をよく理解し、貴社（貴殿）目線で保険会社と折衝します。
- 損害額と保険料のアップ分を勘案した補償提案を行います。
- 保険会社との折衝を貴社（貴殿）目線で誠実に行います。

以上

保険事業者協業支援協会正会員