

“信頼への道”

～顧客の最善の利益の追求を図るために～

これからの保険業界および営業チャネルにおいては、生命保険業の持つ本来の役割認識に立ち返り、顧客のために誠実・公正な情報提供を通して信頼を得ることがますます求められています。セミナーでは、100年以上にわたり保険業界での信頼を培ってきたLIMRAが提供できる、顧客の最善の利益を追求するための有益なベストプラクティスをご紹介します。

保険会社  
金融機関  
法人代理店  
募集人の皆様

## 開催要項

日時 2024年 **12月11日** (水)  
13:00～19:30 (受付12:30～)

会場 **TKPガーデンシティPREMIUM神保町**

東京都千代田区神田錦町3-22 テラススクエア3階  
会場地図への[リンク](#)

定員

**150名**程度(事前登録制)

参加費

無料

申込方法

会社名・役職名・お名前・メールアドレスを記載の上、以下よりお申し込みください。

Web



LIMRA東京セミナー, 2024  
[na.eventscloud.com](http://na.eventscloud.com)

QR



## セミナープログラム

■13:00～15:00 第I部 LIMRAセミナー

保険会社・金融機関・法人代理店に所属の皆さま向け

- I. LIMRAの現状と今後の展開  
David Levenson
- II. 特別講演  
堀川 隆氏
- III. 生命保険会社経営層が考える戦略的優先事項  
Richard, Funke
- IV. 新人マネージャー研修プログラム“ペースセッター”  
LIMRA 深堀 一雄
- V. 金融当局の動向  
成島 康宏 氏

## スピーカーご紹介

LIMRA:

**David Levenson**

President and Chief Executive Officer  
LIMRAおよびLOMA社長兼CEO

ペンシルベニア大学ウォートンスクールで理学士号、コロンビア大学ビジネススクールで経営学修士号を、また一橋大学国際企業戦略学部で経営学博士号を取得。一橋大学時代、日本ハートフォード生命保険会社プレジデント&CEOを経て、大の日本愛好家となる。70か国の700の会員組織を代表する世界最大の生命保険および金融サービス会社の責任を担っています。



LIMRA:

**Richard, Funke**

International Head of Distribution Development

LIMRA商品開発・ディストリビューション  
ディベロプメント・インターナショナル責任者  
イースタン・コネチカット州立大学心理学の学士号を取得  
1982年リサーチアソシエイトとしてLIMRAに入社、2022年1月に現職就任。  
企業への営業採用・選考プログラム設計、「ベストプラクティス」採用・選考プログラムに関する顧客への助言を世界的に行い評価を頂いています。



ゲストスピーカー:

**堀川 隆 氏**



ボストン コンサルティング グループ (BCG)  
東京オフィス Managing Director & Partner,  
保険グループ日本共同リーダー。  
金融グループ、およびマーケティング・営業・プライシンググループの  
コアメンバー。  
保険、銀行、証券など金融業界を中心に、中長期経営計画  
策定、セグメント別顧客マーケティング戦略、営業チャネル戦略、  
商品戦略、新規事業開発、M&A実行支援等のプロジェクトを  
手掛けている。

ゲストスピーカー:

**成島 康宏 氏**



大蔵省、金融庁において、保険会社・代理店等  
の検査・監督業務に長年にわたって幅広く従事。  
2019年7月金融庁監督局特別検査官を最後に退職。  
同年9月から保険会社に勤務。  
金融庁在職中は生命・損害・少額短期保険会社および乗合代理店等  
への数多くの検査・モニタリングを行ったほか、保険会社等に対する監督業  
務の経験を有す。  
現在、金融行政の動向に対応した内部管理態勢の整備や保険募集・コ  
ンプライアンス態勢等に関するアドバイスのほか、セミナー活動にも従事。

## Trustworthy Selling 受講者・修了者向けプログラムのご案内

協賛：なないろ生命保険株式会社

※オンライン開催あり  
※懇親会あり（立食形式・参加無料）

### セミナープログラム

■15:15~17:15 第Ⅱ部 Trustworthy Sellingセミナー  
“自分を変える、会社を変える、未来が変わる“

TS受講者・修了者、保険会社・金融機関・法人代理店の皆さま対象

#### I. “Change the Future”

LIMRA 古賀 輔  
齊藤 智子

Trustworthy Selling受講を経て、現在はLIMRA認定ファシリテーターとして活動。現役の生命保険募集人としても活躍する両名から「未来は変えられる」成功のメソッドをお伝えします。

#### II. 修了者によるパネルディスカッション

Trustworthy Selling修了者からの貴重な経験談やマインド、営業現場で使える事例をシェアします。

・・・その他、お役に立てる講演を準備してお待ちしております・・・

#### Trustworthy Selling開発責任者による講演

LIMRA David Levenson  
Richard, Funke

#### 代理店経営者によるLIMRA受講後の成功談

■17:30~19:30 第Ⅲ部 立食懇親会

TS受講者・修了者、金融機関・法人代理店の皆さま対象

同じプログラムに取り組んだ仲間である受講者・修了者同士、ファシリテーターとの交流や情報交換の場としてご活用ください。

### スピーカー紹介： 会場で私たちとお会いしましょう！

LIMRA認定ファシリテーター：深堀 一雄 氏

Independent Contractor/  
Certified Master Trainer Japan LIMRA  
Talent Solutions International



アリコジャパン（現メットライフ生命）にて募集人、マネジャー、全国での支社長歴任後、2006年より人材開発・教育部門にて大阪・東京ラーニングセンター長として営業研修・マネジメント研修全般を主管。のべ受講者数約15,000人の実績をもつ。他、研修プログラム開発、インストラクター養成、各種ラーニングツール制作主管。その後、研修事業会社を設立後、LIMRAトレーナーに就任。

LIMRA認定ファシリテーター：古賀 輔 氏

ブルデンシャル生命保険会社にて勤務。営業職、マネージャーとして活動した後に、現在は株式会社エフケイに所属。2024年度COT会員。指導したメンバーのうち7割がMDRT基準以上を達成。代理店に移った後も個別指導と育成に携わる。Trustworthyのソフトスキルによる行動変容で目標達成や人間関係構築の技術についての講演も受講者から好評を得ています。

LIMRA認定ファシリテーター：齊藤 智子 氏

大手保険グループで募集人としてのキャリアをスタート。現在、リン・コーポレーションでは保険営業をしながら社内教育を担当。LIMRA認定第一号店となったこともあり、Trustworthyファシリテーターとしても活動開始。「皆様が多くのお客様と深い繋がりが持てる金融アドバイザーになる一助となるよう努めていきます」