

2022年11月22日

各位

会社名 ブロードマインド株式会社
代表者名 代表取締役社長 伊藤 清
 (コード番号：7343 東証グロース)
問合せ先 取締役 鶴沢 敬太
 (TEL 03-6687-1318)

FWD 生命保険株式会社の営業社員向けに金融教育プログラムの提供を開始

「金融の力を解き放つ」をパーパスに掲げ、保険・証券・住宅ローンと複数の金融商品を横断して1社で取り扱い、人々のライフプラン実現をサポートするブロードマインド株式会社（本社：東京都渋谷区 代表取締役社長：伊藤清 証券コード：7343 以下：当社）は、この度 FWD 生命保険株式会社（本社：東京都中央区 代表取締役社長兼 CEO：山岸英樹 以下：FWD 生命）に対し、金融教育プログラムを提供することをお知らせいたします。

■提供の背景

2021年12月に改正された「保険会社向けの総合的な監督指針」の中で、営業社員教育において「公的保険を補完する民間保険の趣旨に鑑みて、公的保険制度に関する適切な理解を確保するための十分な教育を行っているか」との視点が盛り込まれることとなりました。

従来の営業社員教育では、社員が商品特性を確実に理解し、お客様に適切に説明できるよう教育することに主眼が置かれていましたが、今般の改正により、保険商品提案に付随する公的制度や関連する金融情報も合わせて説明することが求められ、保険代理店等の仲介業者のみならず金融機関においても営業社員教育を見直し、公的制度等の基本知識の習得・募集時の説明の在り方等を模索する動きが広まっています。

他方で当社は創業以来、高品質なライフプランニングを土台にサービスを提供しており、ライフステージやライフイベントごとの必要資金を可視化し、お客様に対しプラン改善の方向性をアドバイスする中で、公的制度の説明は徹底して行ってまいりました。

また、当社のコンサルタント採用は新卒学生を軸にしており、中途採用においても金融業界未経験者を一定数採用しています。入社後の教育においては、金融知識がほぼ無い状態からコンサルタントとして価値提供できる水準にまで知識・スキルレベルを引き上げるため、保険商品に関する基礎知識のみならず、ライフプランニングに関するスキル・社会保障制度・税制度・年金制度・投資（証券分野）・住宅ローン・その他の金融経済知識等を網羅的にカバーする形で独自の教育コンテンツを作成し、プログラムとして体系化しながら実施しています。1つの結果として、当社コンサルタント*の2022年度MDRT入会率は73.8%となっております。

このように、ライフプランニングを土台としたサービス提供、および金融業界未経験者を対象としたコンサルティング教育等を通じて蓄積された知見・ノウハウを提供することで、金融機関および仲介業者の課題解決に貢献できると考え今回 FWD 生命への提供に至りました。

※新卒入社 1 年目の営業社員は除いた数値です。

■金融教育プログラムの概要

当社が作成したオンデマンド型動画コンテンツを FWD 生命の営業社員に提供します。

【内容】※一部抜粋

- ライフプランニングの要点と実践的スキルの習得
 - ・ 長期的な資金計画の考え方
 - ・ 住宅購入・住宅ローンに関する基礎知識
 - ・ 生活費・教育費に関する基礎知識
 - ・ セカンドライフに関する基礎知識
 - ・ ヒアリングスキル
- 保険募集において押さえておくべき公的制度的内容と説明の要点
 - ・ 健康保険制度
 - ・ 公的年金制度
 - ・ その他ライフステージ・イベントごとに押さえておくべき公的制度的
- 資産形成・資産運用の基本的な考え方
 - ・ 短期・中期・長期に分けた資産形成の考え方
 - ・ NISA・iDeCo に関する基礎知識

なお、ライフプランニングの実践的スキルの習得については、当社企画開発のライフプランシミュレーター「マネパス with FP」を有償で提供いたします。

【対象】

FWD 生命の代理店営業担当社員及び 2023 年 4 月同社入社予定の新卒入社社員

■今後の展望

当社では成長戦略の 1 つとして金融教育をテーマにしたサービス開発に注力しており、BtoC および BtoB サービスの両面で検討を進めていますが、本件のほか、2022 年 8 月に提供を開始した企業従業員向けのファイナンシャル・ウェルビーイング・プログラム『ブロッコリ』もその 1 つとなります。

なお、2022 年 8 月 31 日に金融庁より公表された 2022 事務年度金融行政方針において、国民の金融リテラシー向上に向けた取り組みが金融政策における大きな柱の 1 つとして掲げられたこともあり、金融教育

に対する機運も今後高まりを見せるものと考えています。その中で、生活者に対する直接的な教育機会の提供のほか、金融機関および仲介業者に対しても、『顧客本位の業務運営』の観点から販売活動・情報提供を通じた生活者（顧客）の金融リテラシー向上に向けた役割を担うことが期待されていますが、今回提供するプログラムは、販売活動の品質向上を通じた生活者（顧客）の金融リテラシー向上にも資するものと考えています。

今後も『金融教育』という大きなテーマと向き合いながら生活者の金融リテラシーの向上に貢献すると共に、金融機関および仲介業者のニーズ・課題に応じたサービス開発にも注力してまいります。

<ブロードマインド株式会社について>

保険・証券・住宅ローンと複数の金融商品を横断して1社で取り扱うブロードマインドは、「金融の力を解き放つ」をパーパスに掲げ、人々のライフプラン実現をサポートする金融サービス開発カンパニーです。ワンストップ金融コンサルティング『マネプロ』や、コンサルタントと双方向のコミュニケーションが取れるライフプランシミュレーター『マネパス』、ファイナンシャル・ウェルビーイング（経済的な幸せ）の実現をサポートするプログラム『ブロっこり』など、これまでの金融業界の既成概念に囚われないサービスを開発・提供しています。

これからもフィナンシャルパートナーとして“誰のための金融か”を問い続け、「あるべき姿の金融」を社会に実装することを目指してまいります。

□会社名 : ブロードマインド株式会社 (<https://www.b-minded.com/>)

□代表者 : 代表取締役社長 伊藤 清

□本社所在地 : 〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南 1-5-5 JR 恵比寿ビル 7F

□設立 : 2002年1月

□資本金 : 5億7,595万円（2022年9月末時点）

□主なサービス :

- ・ワンストップ金融コンサルティング「マネプロ」 <https://www.moneypro.jp/>
- ・サブスク型 資産運用・管理アドバイスサービス「顧問 FP サービス」 <https://www.b-minded.com/financial-advice/>
- ・ライフプラン シミュレーター「マネパス」 <https://www.moneypass.jp/>
- ・BtoC 特化 オンライン商談システム「ブロードトーク」 <https://www.b-minded.com/broadtalk/>
- ・ファイナンシャル・ウェルビーイング・プログラム「ブロっこり」 <https://www.biz-broccoli.jp/>