

個々の公的保険の保障額踏まえコンサルを

日本代協阪神ブロック協議会 土川氏を講師に招きオンラインセミナー



me!an.
名業企画株式会社
代表取締役
土川尚己
Kazuyuki Tsukagawa

土川氏

日本代協阪神ブロック協議会は、7月12日午後4時から、公的保険アドバイザー協会代表理事である土川尚己氏を講師に招き、「公的保険説明義務は生保増収のチャンス!!」をテーマにオンラインセミナーを開催、339名が視聴した。その内容を紹介する。

監督指針改定で説明義務に 事業者個々が創意工夫して

昨年12月に、金融庁による保険会社に対する総合的な監督指針が改定され、今年度から生命保険等を販売する際に公的保険の説明を行うことが求められるようになった。しかしながら、公的保険の説明をどのように行うのか、説明した記録を残さなければならぬのか、財務局はこれに関する監査を行うのかといったこと等、まだまだ分かりにくい点が数多くある。講師の土川氏はセミナーの中で次の3点を説明した。

- ◆金融庁の監督指針の改正とプリンシプル(規範)
- ◆公的保険から始まる保険サービスとは
- ◆何から始めればよいか

この改正が行われた背景には、「一部の営業現場において、年金不安を煽った営業」が問題となっていた。また、公的保険の説明をどのように行うのか、説明した記録を残さなければならぬのか、財務局はこれに関する監査を行うのかといったこと等、まだまだ分かりにくい点が数多くある。講師の土川氏はセミナーの中で次の3点を説明した。

と強調した。そして今や監督指針は、金融庁に限らず保険会社、代理店、募集人等の共通指針になっているとし、その定着に向けて、各地にある財務局が保険会社や代理店との対話を通じて努力をしていくことになる。金融庁が望んでいる公

公的保険補完する民間保険 ねんきん定期便から ニード喚起

的保険の説明とは、「公的保険の詳細な説明より、むしろ個々の公的保険の保障額を踏まえてコンサルティンクすることであり、具体的には、個々の事業者が創意工夫して行うこと」とし、一方、金融庁が考える望ましくない方法とは「保険会社が作ったパンフレットをもとにトークスクリプトに沿って話すだけといった、顧客本位ではない方法である」と話した。

公的保険で賄いきれない保障を民間保険で補完することだと強調。具体的には、働けない場合には公的保険の傷病手当金や高額療養費がある一方、民間保険では医療保険や所得保障保険がある。家族の死では遺族年金に対して生命保険や収入保障保険、長生きのリスクでは老齢年金に対して個人年金保険等が対応することだと説明した。

ただ、こうした経済的リスクに関してお客様個々によって公的保険制度で賄える金額は異なっている。当然のこととして民間保険で準備しなければならぬ保障額も変わってくる。だからこそ、監督指針が改正されたことを踏まえて、金融庁はHP上で公的保険ポータルを設け、公的保険制度と民間保険制度をそれぞれリスクで分類している。これを見ると、リスクに応じた公的保険、民間保険を把握でき、お客様に合った提案をしやすいようになっていく。同氏は、保険代理店としてはまずはここから始めることを勧める。

保険のプロとしての矜持が大切

また、公的保険アドバイザー協会では、ねんきん定期便からはじまる公的年金について紹介しており、参考になる。お客様の誕生日の直前に説明させていただき、必ずとアプローチすれば効率的・効果的な活動ができる。最後に同氏は、「業界のプリンシプルには、保険のプロとしての矜持(きょうじ)が大切である。誰かに言われたからとか、やらなければならぬからというのではなく、お客様のためになることを追い求めていくことが重要である。それは保険のプロとしての矜持を持っているかどうかにかかわっている。矜持は自分の能力を信じて抱く誇りである。お客様はこうした誇り高き保険募集をしている人から入りたいと思うはず。そのことがひいては私たちの地位向上につながると思う」と結んだ。

公的保険説明義務は 生保増収のチャンス

そうした中で、公的保険から始める保険サービスとは、お客様が抱えるリスクについて共助である。だからこそ、監督指針が改正されたことを踏まえて、金融庁はHP上で公的保険ポータルを設け、公的保険制度と民間保険制度をそれぞれリスクで分類している。これを見ると、リスクに応じた公的保険、民間保険を把握でき、お客様に合った提案をしやすいようになっていく。同氏は、保険代理店としてはまずはここから始めることを勧める。