

それぞれのお客さまに合った 民間保険を提案するためには 公的保険の知識は必須です

公的保険を踏まえたうえで民間保険を提案する——
生命保険コンサルティングの基本ともいえる考え方だが、
保険募集人は本当の意味でそれを実践できているだろうか。
今回は、公的保険アドバイザー協会の土川尚己代表理事に
協会設立の背景と保険提案のあるべき姿についてお話を伺った。

民間保険のプロは 公的保険のプロでもあるべき

——公的保険を踏まえて民間保険を提案する——この点は皆さん認識されていると思われませんが、公的保険アドバイザー協会を立ち上げて、公的保険の重要性を改めて伝えようと考えたのはなぜでしょうか。

土川 確かに、生命保険提案に携わる方であれば、民間保険は公的保険を踏まえて提案すべきものであると理解していると思います。とはいえ、本当に公的保険の最新の保障内容や制度を理解して提案しているかという話は違ってきます。

死亡保障の提案を例に説明しましょう。万一の際、公的保険から受けられる給付に遺族年金があります。保険募集人であれば、この金額を踏まえて生命保険を提案していることでしょうか。しかし実際は、お客さまの現在の年収などを参考に、平均的

な遺族年金の額を提示していることが少なくありません。ところが、遺族年金は過去の年金の加入状況によって大きく金額が異なりますので、これまでの加入履歴が記載されたお客さま個人の「ねんきん定期便」を確認することが重要となってきます。「それぞれのお客さまに合った保険を提案します」と標榜するのであれば、民間保険のプロは公的保険についてもプロでなければならぬのです。この点を普及させるために協会を立ち上げました。

——公的保険を活かした民間保険提案を広めるために、公的保険アドバイザー協会では、どんな活動をしていますか。

土川 公的保険は改正が頻繁に行われるので、常に最新の情報をアップデートしなければなりません。しかし、保険募集人の中には「保険募集人資格を取得するときに公的保険の勉強をしたきり」といった方も少なくあ

土川尚己

一般社団法人公的保険アドバイザー協会 代表理事

