

生命保険信託を活用すれば ご契約者の想いに沿った形で 保険金を届けることが可能です

10月1日、プルデンシャル生命保険株式会社の子会社であるプルデンシャル信託株式会社が開業し、生命保険信託の取扱いをスタートした。信託会社を立ち上げてまで生命保険信託を提供する理由は何か。本多巨樹代表取締役社長にお話を伺った。

保険金の使われ方に関する 契約者の不安を解消する

プルデンシャル生命は2010年7月から、中央三井信託銀行(当時)と共同開発した「安心サポート信託」という商品名の生命保険信託を提供してきました。まずは当時を振り返って、安心サポート信託を提供し始めた経緯をお聞かせください。

本多 プルデンシャル生命は創業以来、「保険の出口」のサポートが最も大切だと考えてきました。これはつまり、ご契約者に万一のことが起こった際、営業社員であるライフプランナーが、ご遺族にしっかりと保険金をお届けすることに努めてきたということです。

しかしながら、ご遺族の生活を支えるためにお届けしたはずの保険金が、亡くなったご契約者の想いに沿わない使われ方をされてしまうケースがあることがわかってきました。

例えば、生命保険金の受取人が未成年者やハンディキャップをお持ちの方、認知症を患っている高齢者だった場合、自分で保険金を管理することが難しく、身上監護をする親族などが使い込んでしまうことがあるのです。ライフプランナーからも、「亡くなったご契約者の想いに沿った形で保険金が使われるように、お手伝いがしたい」という声が上がってきていました。

こうした問題を解決するため、生命保険信託というスキームを考え出しました。

生命保険信託は、生命保険に加入いただいたうえで、別途、保険金を信託するという契約を信託会社と締結します。これにより、ご契約者は、保険で創出されたお金を受け取る受益者を誰にするのか、月に、あるいは年にいくらずつ交付するのかといったことを生前に指定できるので、大切なお金の使われ方に関する不安が解消されるのです。

プルデンシャル信託株式会社 代表取締役社長

本多
巨樹

