

保険新時代

家族に対して、また経営者として自分に万が一のことがあった時の責任を考えれば、入っておくことが義務であり、当たり前と考えがちな「生命保険」。損失が少なく最良の保険を選ぶには、どのような知識や考えかたを身につけるべきなのか。本コラムでは顧客本位の保険のあり方について提言します。

保険は人生に本当に必要だと思いますか

以前、ベテラン保険外交員に「何十年も保険料を支払っても満期まで何も起こらずお金を損した！とお叱りを受けた経験はありますか」という質問をしたことがあります。

「今日まで何事も起こらず良かったですねと喜び合うことはあっても、文句を言われた経験はありません」との回答でした。

「なぜお客様は損失した金額の高さに不満を感じないのだと思いますか？」と質問を重ねたところ、「保険に加入する動機が、何かが起こった時の安心を得るためだからです。不安を安心に変えられたことで満足して頂いているようです」という答えが返ってきました。

はたして保険業界に携わる我々まで、お客様の気持ちと同じく「安心が得られればそれで良い」というスタンスのまま未来に進んでしまっているのでしょうか？

私は、保険業界で生きる人間の1人として、お客様に万が一が無かった場

合に背負うリスクについても共に考え、最良の保険選びを提案すべき時代がきていると感じています。

生きていけば、みな平等に明日は分かりません。だからこそ「少しでも明日を安心して過ごせる得策はないか」と検討するのは当たり前のことです。しかしながら、その安心が一様に「生命保険に加入する」という考え方に落ち着いてしまうことに少なからず疑問を感じています。

なぜそのようなことを申し上げるかと言えば、一説によれば、生命保険加入者の中で、万が一の出来事が起こり遺族が保険金を受け取る確率は、毎月宝くじを買った人が一等の当選を果たす確立よりも低いとされており、この統計が正しいと仮定すれば、私たちは天文学的に低い確率で起こりうる「もしも」の時に備え数千万円のお金を支払うことになるからです。

数千万円の蓄えをもって安心とするか、数千万円の損失を覚悟して保険に入り億単位の安心を得るべきか、どち

らを選ぶかは人それぞれの考えで良いと思います。

ですが、多くの人が自分の責任として大きな保証を得ることの出来る保険加入を選んでくれているという現実に対しては、売り手側の我々は「もしもがなければお客様には大きな損失もある」ということを重く感じていくことが大切だと思います。

また、買い手側のお客様にもこれからの時代は「お任せ」ではなく、厳しい目をもって自らが「選び取る」という意識をもっていたいただきたいと思います。

加えてこれからの社会を生きる上で、特に意識して頂きたいのは、生命保険は「もしも」の時だけのものではなく、皆さんの大切な資産にもなり、有効に活用することで豊かな未来をつくる事が出来る商品だということです。

「生きるため」「人生を楽しむため」これを目的にすれば、保険の知識を深めることは案外と人生にとって必要なのだとお分かりいただけるかと思います。

保険はプロに選んでもらうものでは



高津 嘉邦

1979年生まれ。ETERNAL代表取締役。大手保険会社勤務を経験後、保険商品がもつ利点と欠点を正直に顧客に伝えることを信念とした来店型保険ショップ「保険テラス」を設立。

なく、プロと一緒に意見を交換しながら自らが選ぶものという認識が当たり前の社会になることを目標に、さらに分かりやすく保険について話をすすめていきたいと思っています。

(続く)