

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。

世の中に悪い保険は存在するのか

突然の事故、疾病、死亡などによる経済的損失の補填に重きをおいて加入するはずの保険。人生の一大事に強い味方であるはずの保険にも悪い保険は存在するのでしょうか。

保険業界の中でも、どこの保険は良いが、どこの保険は悪い、掛け捨て型と貯蓄型ではどちらが良いか、などの議論は常に行われています。

特に保険について書かれた本には、その類のものが多く、消費者の皆さんの中にも保険を選ぶ時の目安の一つとして、本の中に書かれている内容を参考になさる方も多くいらっしゃるのではないのでしょうか。

前回でも申し上げたとおり、保険は決して安価な商品ではありません。

だからこそ慎重に色々な角度からご自身のライフワークに合った商品を選んでいただくことは重要で、保険会社の営業マンの提案のみならず、保険について書かれた本から情報を得て判断

することも一案だと思えます。

ただ、ここで皆様には是非知っておいていただきたいのは、保険はあくまでも認可商品であるということです。

市場に出回っている全ての保険商品は、金融庁の認可を受けた上で販売されるもので、保険商品そのものに悪い商品は存在しないはずなのです。

悪い商品というイメージを消費者に与えやすい代表的な事例をあげるとすれば、ごく稀に違った保険会社からほぼ同じ様な保障内容の商品が発売された場合、保険料に差がでたときです。

消費者ならば誰でも同じような保障内容なのに金額が違えば、保険料の高い商品の方に悪い印象をもつのは当然のことだと思えますが、基本的には保

険料に差があるだけで、保険料の高い方が悪い保険とは言えません。

日本において販売されている保険の中には、消費者に悪影響を及ぼす悪い保険は存在しませんが、一個人にとって良い保険と悪い保険は存在すると思います。

それは、保険商品のクオリティを指して言うのではなく、皆さんの経済状況、将来の人生設計などをきちんと考えた上で、その人にとって適した最良の保険商品を選べたか否かということです。

自分にとって最良の保険を選ぶには、保険会社の仕組みをはじめ、もっと深く保険の知識を得て、信頼できる営業マンと対等にディスカッションが出来ることが理想ですが、ほとんどの人はそれほど保険に興味を持ってないのが普通だと思います。そうであれば保険業界の裏側を覗くつもりでこの連載を読み進めてみてください。保険業界の仕組みや商品の成り立ちなど僅かでも分かれば、営業マンの話している言



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。

葉の裏側にある真意も少しずつ見えてくるはず。次回はさらに保険商品の流行について話をすすめていきたいと思えます。

(続く)