

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。

简单便利スピーディな保険選びは正しいか①

简单便利に保険を選ぶ方法よりも、
面倒でも最良の保険を選ぶことをはじめませんか

保険会社に勤めていた当時の私は、頻繁にリリースされる新商品について研修を受け、実際に販売してもらう代理店用の資料作りやツール作成、研修内容の練り直しなどを行っていました。

この仕事は、何よりも自分自身が保険の内容を深く理解できていなければ、代理店の方に商品の良さを理解した上で売っていただくことはできません。でも、正直なことを申し上げれば、全ての商品をスナリと受け入れて納得できていたわけではなく、中にはどうしても腑に落ちず、自分が売るにしても上手に売る自信が持てない商品もありました。

このように保険業界で生きる私たちでも、保険を本当に理解しようとすれば相当な時間が必要なのですから、お

客様は忙しい日常の中で简单便利に保険に入れる方法を選ばれるのも無理はないと思います。

しかしながら、本当に大切なお金を捻出して入る保険について、简单便利に入れることがベストと考えてしまうことは正しいのでしょうか？

誰もが必死に毎日の糧を得ているこの時勢だからこそ、分かりにくい部分については納得が行くまで何度も繰り返し説明を受け、自分にとって最適な保険を選ぶべき時代が来ていると私は思います。

もちろん、納得しやすい保険に良い商品がないわけではありません、でも納得しやすい保険がベストではない場合もあると思うのです。なぜならば、私が実際に自分にとって最良のコレ！と思える保険を探し当てる作業を試み

た時にそれがよく分かったからです。

当時、駆け出しの代理店担当者だった私は、自分のお金を捻出するとなれば、もっと保険に対する理解が早くなるのではないかと考え、自分の為に最高の保険を選んでみることを思い立ちました。仕事が終わった後や余暇に必死に試算を繰り返し、沢山の保険商品のパンフレットや約款を読み漁り、先輩や商品開発で働く同僚達に「自分が保険を選ぶとしたらどの保険を選ぶか？その理由はなぜか？」をリサーチして回りました。

そこで驚いたのは、私よりも保険をさらに深く研究している人々の口から出る商品は、不思議なくらい私が実業務を行う中で馴染みのない商品ばかりだったことです。もうお気付きかと思いますが、代理店担当者の私が熟知し



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。

ている保険は、保険を知り尽くしたプロ達からはベストな保険として選ばれないのです。その日から、彼らがベストとして選んだ保険について私の徹底的な研究が始まりました。

(つづく)