

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。

簡単便利スピーディな保険選びは正しいか②

保険とは誰のために存在するのか？
消費者が損をする代理店本意の商品選び

自分の為に最良の保険選びをはじめた駆け出しの代理店担当者の私は、来る日も来る日も、保険を知り尽くしたプロたちが選んだ保険について、どこがどう優れているのか理解するために躍起になって勉強しました。

本当の意味でその保険の優れた部分を理解するまでには、かなりの時間と労力がかかりましたが、本当に腑に落ちた瞬間は大袈裟ではなく「これはスゴイ！」と感動するほどの商品であることがわかったのです。

当然ながら私の心には「こんなに素晴らしい商品なのに、なぜ社を挙げて積極的に売らないのだろう？」という疑問がわいてきました。

そこで先輩たちに「なぜこんなに素晴らしい商品を積極的に代理店に売ってもらわないのか？」を聞いてまわっ

たのです。

すると、誰もが口々に「どんなに説明してもなかなか理解してはもらえないよ。結局、理解してもらおう前にいらぬという結論を出されてしまう」という回答が返ってきました。

私は熱意をもって再度説明すればきっと分かってもらえるはずだと考え、自分の担当する代理店をまわっては懸命にその保険を理解してもらえよう説明しました。

自分なりに分かりやすい説明の方法も研究し、これならば絶対に理解してもらえぬはずだという自信もありましたが、返って来た反応と言えはどの代理店も、先輩たちの言った通りの反応ばかりで、冷ややかに「良いのは分かるけどリスクがあるから…、ぼんやりとは理解できるけど良さがハッキリと

は分からない」と相手にしてもらえませんでした。

そもそも保険とは、なぜこの世の中に存在しているのでしょうか？私は一も二もなく、加入するお客様のために保険は存在していると言えると思います。

加入の目的は、家族のため自分の未来のため、社員のためと様々でしょうが、しかしながら大切なお金を捻出する保険加入にはお客様それぞれの「想い」が込められていることに違いはありません。この事実を忘れて「新しい商品を理解するのが面倒」「リスクがあるかも」「簡単に説明できて売れる保険を中心に売る」などの代理店本意の販売方法は、絶対にあってははいけません。

だからこそ、お客様本意で保険選び



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。

をしてくれる良い代理店と良い担当者をしっかり選ぶことが消費者にとって重要な課題であり、それはご自身の未来を豊かにしてくれるキーマンとの出会いとも言えるのです。

(つづく)