

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方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。

来店型保険ショップの利用方法、賢い向き合い方

—保険選びにおけるセカンドオピニオンという考え方を実現するには、
来店型保険ショップを大いに活用するべき—

自分の健康について、一人の医師の診断結果のみならず、複数の医師にも見解を求める「セカンドオピニオン」という考え方は、現代の日本においてかなり浸透していると思います。最近では、シリアスな診断結果を受けた場合にセカンドオピニオンのみならずサードオピニオンの必要性を感じる人も少なくないようで、生きる上で重要な決断をする時になるべく多くの専門家の意見を聞くのは当然のことだと思います。

今よりもさらに豊かに生きるための保険選びもまた同じで、一人の保険販売員の意見だけではなく、セカンドオピニオンとして他の保険販売員の第二の意見を耳を傾けてみることも大切です。案外と知られていないこの「保険選びにおけるセカンドオピニオン」と

いう考え方ですが、必要だと申し上げる背景には、外資系保険会社やネット生保の参入などで保険の選択肢が多様化しているという理由があります。必然的に販売員の力量によってお客様に勧める保険内容が違ってくる場合もあることから、複数の販売員の提案を聞いた上で選択するべきだと思うのです。

「月々2万円弱のお金だから」、「どの保険もさして大きな違いはないのでは」「何度も説明を聞くのは面倒」こんなことをおっしゃる人もいますが、保険は決して安い買い物ではありません。皆さんが働いて得た大切なお金から捻出して支払うのですから、車や家を買う時のように「見比べて選ぶ」という考え方をしっかりと取り入れるべきだと思います。

二人目の意見はどこまで聞けば良いのかという問題については、来店型保険ショップを利用すると良いと思います。来店型保険ショップでは、来店されたお客様の個人情報を得ないままでも相談に乗るケースは珍しくありません。保険料を算出するために、ある程度の情報は必要になりますが、氏名や連絡先などの個人情報を必ず明かす必要はありませんからセカンドオピニオンとして気軽に利用できます。

現在、提案されている保険が本当に自分に適した内容なのか別の販売員からの客観的な意見を聞いたり、新たに説明を受けたりすることで理解しきれなかった部分が見えることもあり、より納得のいく選択ができると思います。しかし、セカンドオピニオンとして相談に答えた販売員が、最初に



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、保険商品が持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。

保険を勧めてくれた販売員よりも必ずしも知識や経験が豊富だとは限りません。では優れた販売員はどこが違うのか、その見分け方については次回にお話します。(つづく)