

公的保険アドバイザーアソシエイションがセミナーを開く

公的保険を理解して民間保険提案

公的保険アドバイザーアソシエイションはこのほど、東京都中央区のTKP東京駅前会議室で「公的保険を学べば生命保険の売り上げが伸びるセミナー」を開催した。民間保険は公的保険を補完する役割を担っているものの、

公的保険の保障内容を十分に理解している保険募集人が少ないもの、同協会理事でファイナンシャルプランナーの山中伸枝氏が公的保険の横断的知识を基に医療保険・死亡保険・年金保険の販売拡大に役立ち、顧客にも喜ばれるノウハウを伝えた。山中氏は「時代とともに公的保険が縮小傾向にある中、公的保険と、その足りない部分を補完する民間保険について同時にアドバイスすることが重要になる」と強調した。

セミナーの開会に当たっていざつした同協会の土川尚己代表理事は、「ベースとなる公的保険について的確にアドバイスする」とが募集人にとって最も重要で、保険のプロは公的・民間双方の保険知識を確実に身に付けること



山中伸枝



山田直子

因となり、経済活動に悪影響を与えるため、保険によってコストの平準化を図り、リスクを分散して支え合っているとし、「こうした考え方の方は公的保険と民間保険で共通し

保険で相関関係にあるメリットとデメリットを理解して、相互に補完できるように組み合わせる知識を持ち、顧客に伝え

ることが必要となる。顧

客に公的保険の仕組みを

双方の保険知識を確実に身に付ける

体像の把握と民間保険との関わり、医療保険・死亡保険・年金保険の販売に必要な公的保険の知識について解説した。

社会保険の全体像と民間保険の関わりについての説明では、顧客が抱える不安や人生のリスクとして、介護、老後、病気・けが、死亡、失業を挙げた上で、こうした不安やリスクは消費停滞の要

て、一方、異なる点として、加入者、給付、費用予測、経済変動への適用力を、人口変動への適用力を挙げ、「公的保険と民

ら、顧客の標準報酬月額や遺族年金、老齢年金を把握し、満足してもらうことができる医療保険、死亡保険、年金保険を販売することが重要である

定期便」か



会場には定員60人が詰め掛け、熱心に聴講した

しっかりと把握してもらうことによって、民間保険の重要性が高まる」と述べた。

また、顧客の極めて個人的な情報が記載されている「ねんきん定期便」か

活資金の減少は大きな不安であるにもかかわらず、公的保険の遺族年金は時代に追いつくことができず、さらに職業や性別によって給付が異なる

というデメリットがある▽公的年金は少子高齢化で保険料が増加し、給付が減少する不安が大きいことなどを示した上で、こうしたことを力添充実し、保険料が安定した民間保険を提案すべきだと提言。「顧客の心をつかみ、会いたい顧客が来てくれる仕組みをつけてほしい」と呼び掛けた。

なお、本セミナー参加者の大半が9月実施の公的保険アドバイザー®資格を受験する予定だ。