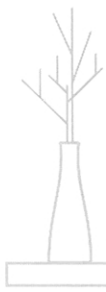


公的保険を知らずして 民間保険のプロとはいえない！



「こんにちは、公的保険アドバイザー協会理事の山中伸枝です。当協会では、主に保険募集人の方々に、公的保険を活かした民間保険提案を広めるための活動をしています。この連載では、当協会が開催している「公的保険マスターセミナー」の内容を踏まえ、本当の意味でのベストフィットの保険提案を行うためのポイントをお伝えしていきます。」

まずは国の保険でどの程度カバーされているかを伝える

例えば、「保険の見直し」のためにお客さまがお見えになったと

します。みなさんは、「なぜ保険を見直したいと思ったのか？」とお聞きになるでしょう。お客さまの「保険料を安くしたい」という声に、「そうですか、では今加入されている保険証券を拝見します」などと答えていませんか？

これはとても残念なアプローチです。既契約の証券診断をし、新しい提案をするのが当たり前となっているのかもしれませんが、これでは保険料を安くすることがあなたのミッションになってしまい、リスクマネジメントという本来の目的を全うすることができなくなります。

では、次のように話したらどうなるでしょうか？

「保険の見直しとのことですが、お客さまは保険をやめたいのではなく、万一のときに適切に備えたいのですよね。では、まず国の保険についてお話をさせていただきます。なぜなら、お客さまはもうすでに、給与の15%にもおよび保険料を国に支払って大きな保障に入っているからです。」

しかし、国の保険だけでは、万一のときに不足することがあります。それを補うのが民間保険です。まずは国の保険でどの程度カバーされているのか、不足があるのか

「どうかを見極めましょう」

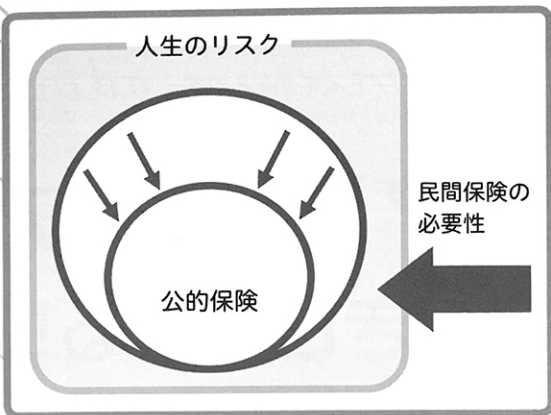
「このように話すと、保険料を安くすることを目的としない本来の「保障」の話ができるようになります。」

本当にベストフィットの保険提案ができていますか

保険のコンサルティングの際には公的保険の話をしているよ、という方、その際にはお客さまがどの保険制度に加入しているのかを確認していますか？

例えば、医療保険の相談を受けるとき、ほとんどの方が国の保険給付である高額療養費制度や傷病

国の保険はどんどんシュリンクしている



手当金のお話をしますよね。国の保険でこのくらいの給付があるから、民間の医療保険加入の目安は健康保険が適用にならない差額ベッド代や先進医療費を目安に考えたらいいですよ、といった流れです。でも、国民健康保険に加入している方に、そもそも傷病手当金の給付はありませんよね。また、健康保険組合に加入している方の場合、高額療養費の付加給付で実際の医療費の自己負担は2万円程度という方も少なくありません。

お客さまの健康保険証を確認することなく、「いつもの手順」で高額療養費制度や傷病手当金の話をしてしまったら、それはお客さまにとっては「間違った情報提供」となってしまいます。

保険販売の現場では、「ベストフィットの保険を提案」とか、「オーダーメイドの保障設計」といった言葉が好んで使われることがあります。でも、国の保険はお客さまの職業、所得、性別で給付が異なることがあるのです。それを十分確認せずに、上乗せである民間保険を提案して、どうしてもベストフィットの保障になるのでしょうか。

少子高齢化で国の保険はリスクのカバーが難しい

「お客さまの人生のリスクを支える」という目的は一緒です。しかし、支えるための財政方式が異なります。国の保険は賦課方式ですが、民間保

険は積立方式です。賦課方式であるために国の保険は制度維持が可能です。例えば、年金制度は支え手である現役世代がいなくなるとい限り高齢者の生活保障の財源が枯渇することはありません。一方、少子高齢化により保険料を支払う現役世代の負担は重くなり、年金受給額は少なくなります。

相対する民間保険の財源は積立方式ですから、少子高齢化の影響を受けることはありません。つまり、少子高齢化により国の保険はリスクを十分カバーしきれなくなっているのです。財政方式が異なる民間保険の必要性が、かつてより高まっているのです。だからこそ民間保険のプロは、国の保険をわかりやすくお客さまに伝え、今後予測される国の保険の不足をも見込んだ提案をしていくべきなのです。

民間保険の担う責任をしっかりお伝えするために、民間保険のプロは国の保険を知るべきである。これが、当協会が伝えている考え方です。

1. まずは国の保険でどの程度カバーでき、どのくらい不足があるのかを見極める
2. 国の保険の上乗せとして民間保険を提案し、ベストフィットの保障を実現する

保険提案のポイント



山中 伸枝

一般社団法人公的保険アドバイザー協会理事
株式会社アセット・アドバンテージ代表取締役 CFP®

1993年、米国オハイオ州立大学ビジネス学部卒業後メーカーに勤務。これからは自らの知識と信念で自分の人生を切り開いていく時代と痛感し、FPを目指す。著書：『ど素人が始めるiDeCo（個人型確定拠出年金）の本』（翔泳社）他