

5月29日に施行される保険業法の改正で 保険業界が変わる！

今月5月29日に施行される「保険業法の改正」は、保険業界の過去に類を見ないほどの大きな改正だけでなく、保険を買われるお客さまにとっても、より良い改正になると思います。

この改正で何が変わるのかというと、まずは保険を販売する者がお客さまの意向(どうしたいか)をきちんと把握(しっかりと理解)しなければならぬということが義務付けられました。つまり、売り手側が売りたい商品ではなく、お客さまが必要とする保障をきちんと把握して最適な商品を提案しなければならぬということです。顧客ニーズの把握「該当ニーズに合った保険プランの具体化」「顧客ニーズと提案プランの最終的な確認」が義務付けられ、これに反すると罰せられることとなる「意向把握義務の導入」です。

保険というものは、本来お客さまの不安になる部分に対してその不安(ニーズ)をカバーするためのものです。だからこそ、お客さまのニーズが分からずして最適な保険商品はご提案できません。

次に保険募集の際にお客さまが保険加入の適否を判断するのに必要な情報の提供をしなくてはならないということです。「保険金の支払い条件」(どのような場合に保険金が支払われるのか)「保険期間、保険金等」(その他お客さまに参考となるべき情報)。また、複数の保険会社の商品を提案して販売する場合は、「取扱商品のうち比較可能な商品の一覧」「特

定の商品の提示・推奨を行う理由」の提供が義務付けられた「情報提供義務の導入」です。

普通に考えれば当たり前のことなのですが、こういった当たり前のことができていない販売者が多いからこそ様々な問題が後を絶たないということなのでしょう。最終的に、このような形で強制的に取り締まっていく方向になってしまいました。大変お恥ずかしい話ですが、いかに当たり前のことができていない販売者が多い業界か、ということがよくわかります。

売り手目線で自分のことしか考えていないような販売者は、これからの保険業界に必要なということなのです。逆を言えば、今後も業績を伸ばしていくような企業はそれだけお客さま目線に立って、お客さまから信頼されている証拠です。

そして、そういった企業は益々信頼度が上がるでしょうし、消費者という立場からすると「安心して保険を任せられる企業」だと言えると思います。

私は地元調訪にて25年間、損害保険と生命保険の代理店業をさせて頂いております。もともと地元貢献できないかと考えておりましたが、この様な形で保険を通じて皆さまの生活のお役に立てる機会ができたことに心より感謝申し上げます。保険のご加入や見直しの際に失敗しないポイントなど、お役に立ちそうな情報をご案内できれば幸いです。



アストのほけん
(株)アスト・コンサルティング
代表取締役CEO 松澤 毅