



顧客のため誠実に 保険契約の媒介を 行わなければ ならない。

冒

頭は1996年に施行された保険業法第299条。保険仲立人に課せられた「ベスト・アドバイス義務」である。保険仲立人は顧客の指名を受けて、顧客の立場で公正に保険商品を比較しニーズにフィットする保険を選択して助言する。「大変重い表現

ですが、お客様に最適のものを提供することが法律で義務づけられているのです。保険仲立人の資格は国によって与えられています。日本保険仲立人協会の葛石智会長は、自身も保険仲立人として現場に立っている。

保険仲立人は、リスクをカバーするのどのような保険を当てはめるかを検討するための「仕様書」を基に、保険の契約条件を明確にし「本場の説明責任」(葛石会長)を果たす。顧客から求められたら保険料と手数料の内訳を開示すること、顧客とのやり取りを記録に残

すことも法で義務づけられている。

また、業務に瑕疵が認められれば、賠償責任を問われる。そのため、自らの売上高に応じて金融庁に保証金を積み重ねなければならぬ。「保険仲立人とは、純粹に顧客のために保険を提供するための、画期的な最新型スキームです。いわば安全・安心のルールが顧客保護の立場から法制化されています。最大の特徴は、私たちの仕事は保険を売るだけではないということ。リスクを転嫁(ヘッジ)する仕事なのです」。

葛石会長は喩えて説明してくれた。何の葉を買えばいいか、凡そわかって行く「薬局」が保険販売代理業で、症状を訴えて処方箋をもらう「病院」が保険仲立人だ。

そして症状とは、リスクのこと。つまり保険仲立人とは、顧客のリスクを総合的にマネジメントする専門家、と説明したほうがいいようだ。「リスクに対処する専門家は他にもありますが、リスクを転嫁・軽減できるノウハウを持っているのは、保険仲立人ならではの。ヘッジできたときの、お客様の喜び、笑顔を掌握できるのはこの

仕事において他にありません。その手段は保険とは限らず、保険は不要とすることさえあります」。

ただし、葛石会長の頭には、昨年4月の会長就任以来、ある大きな課題がある。「一般の個人にはあまり知られていないということ」。保険仲立人が個人にもっと普及すれば、個人向け保険の市場は変貌するという。「個人は本来的に割引が難しいのですが、人によってさまざまな健康の状態・管理方法などをアピールできれば価格は今より安くなるはず。このお手伝いのできるの、保険仲立人です」。

葛石会長が思い描くのは、保険の「かかりつけ医」だ。「私は早く、街のあちこちに保険仲立人の事務所を見かけられるようになってほしいと思っています。そうなれば、本当の『保険の自由化』が訪れる」。

日本保険仲立人協会は今年4月、一般社団法人に移行した。これを機に加速する、会長いわく「存在感の鮮明化運動」。実際、語り口は終始真剣さと純粹さでよみなく貫かれていて、次から次へと言葉が溢れ出してくる姿は本物だった。

制作・東洋経済広告局企画制作部



会長
葛石 智
Satoshi KASSEKI

1946年生まれ。69年香川興業(損害保険代理業)入社。86年同社専務取締役就任。96年日本総険(生命保険・損害保険契約取扱仲立業)設立。代表取締役社長就任。2008年4月より現職。