

「お金のヒミツや仕組み」をより分かりやすく ＜米国 IFA 動向からみえる 今後の日本の 保険業界について＞



世帯加入率が90%を超え、「保険大国」と言われる日本。業法改正等の様々な変革が行われる中、金融大国と呼ばれる米国 IFA の動向を見ていくことで今後の業界動向を占ってみます。

日本における生命保険の加入先は様々です。

例えば、日本生命や第一生命など日系生保と呼ばれる会社の外交員から加入するケースや、プルデンシャル生命に代表される外資系生保のプランナーから加入するケースなどがあります。

一方で、保険の窓口グループに代表されるような複数の保険会社の取扱がある保険代理店などから加入している人も近年は増えています。

また、「保険料の高い・安い」「保障内容」「付帯サービスの充実さ」など、自分にあった保険を探す方法はインターネットで検索すれば、すぐに探せる環境になっています。

ただ、(あくまでも筆者の私見ではありますが)、加入の選択肢は増える一途ですが、保険業界には以前からいわれる古くて新しい問題があると思います。

それは「人」の問題です。

どの業界においても言えることですが、特に「金融」の業界においては形のないものを提供するという点で、その使い手になる人、つまりアドバイザーの役割が非常に重要になってきます。

1. アドバイザーとして最も重要な仕事は何か？

少し話は前後しますが、筆者が米国視察へ行った際に印象に残った話をしたいと思います。

米国では、金融機関で商品を直接購入するよりも、一人のアドバイザーが長期的にサポートするモデルが一般的になっています。

それこそ、子供や孫の代まで同じアドバイザーが担当することも少なくありません。

世帯全体のライフイベントの変化に応じて、「投資信託」や「生命保険」等の金融商品を必要なタイミングで提案するというモデルです。

筆者は米国視察の中で、ニューヨークで活躍する現役のアドバイザーから直接話を聞く機会がありました。

様々な話をする中で「アドバイザーとして最も重要な仕事は何か？」という話になりました。

そのアドバイザーは一言、「教育」と言い切りました。

金融商品、税制、またそれにまつわる様々な制度は年々変化しています。そのためアドバイザーが日々自己研鑽つまり勉強するということが最も重要であるという話です。

今の世の中において、とりわけ米国という金融先進国に対する筆者のイメージはやはり「AI」「フィンテック」といったものをより活用しながら、というものでした。

もちろんそういった顧客の利便性を向上させるツールなども、米国は日本と比較して進んでいるのは言うまでもありません。

つまり、ロボアドの様なものに依存するような「フィンテック」があれば十分というわけではなく、そのようなツールを活用するアドバイザーが最適な利用法を提示できるかどうかの方が重要であると感じました。

日本においてもロボアドや AI が進んでいく中で、「人」の存在価値が薄まっていくのではという議論が起こります。AI が「人」に代われる業務が多く存在するのは事実ではあると思いますが、ことアドバイザーという業務はそれに当てはまらないのではと筆者は考えます。

人が生活をしていく中でのライフイベントの変化は必ず起こります。そして様々な事象に対する人の考え方や価値観などは様々です。

そういった部分に「人がアドバイスをする付加価値」というものが生まれてくるのではないのでしょうか。

2. 「良い商品」ではなく、「良いアドバイザー」を探す

少し話をまとめてみたいと思います。

資産運用の考え方において、米国と日本と異なる点は何か？

それは「どの商品を選ぶか」という発想ではなく「どのアドバイザーと付き合うか」という発想を消費者が持っている点だろうと思います。

逆に言えば、アドバイザーに対する信頼感というものが日本ではまだ醸成されていないのだと思います。

極論にはなりますが、相談するくらいなら自らインターネットで検索して、自分で勉強して金融商品を選ぶという人が増えているのもそういった考え方が背景にあるからではないでしょうか。

いま、日本の保険業界においてはその問題が顕著に表れているように感じます。

消費者の商品選択の幅が広がっていく中で、「保険料の安さ」や「保障内容」などに視線が向きすぎているケースが多くなっているということです。

例えば、「保険料の安さ」という点に目が向きすぎてしまった結果、必要な保障額が確保できていない方もいれば、一方で商品性に固執し過ぎてしまって、不必要な保障をまでつけてしまっている方もいます。

とりわけ保険商品の場合、商品を選択する際に条件が確定するものがほとんどですので、「良い商品に加入する」という意識が強すぎるように感じています。

もちろん商品性が優れているものを選択することは非常に重要ですが、保険の場合、最も重要なのは保険加入に対する考え方がだと筆者は考えます。

保険になぜ加入をするのか？

一言でいえば、「自分の手元資産で解決できない問題が起こってしまった時の解決策」という点に尽きると思います。

逆に言えば、手元資産が充実している方であれば、保険に頼る必要はないということになります。

つまり、「良い商品に加入する」ということが最も重要ではなく、「自分にとって必要な保障を必要額だけ準備する」が最も重要だということです。手段と目的を逆にしてはいけません。

それをご自身で判断出来る方は、アドバイザーは必要ないと思います。

ただ、保険という観点だけでなく、資産運用や税制等幅広い見地で最適なプランニングをするのは難しいのではないのでしょうか？

ここで冒頭に触れた業界の問題に話を戻したいと思います。

いま、述べた考え方について、保険だけではなく税制や資産運用などの様々な知識や経験を持っているアドバイザーが日本では多くないのが現状です。

偏りのある知識は偏りのある提案を生みます。

「良い商品」ではなく、「良いアドバイザー」を探すということ 読者の皆さまも一度考えて頂ければと思います。

>>更に資産運用に関する情報を見られたい方は向け。

お金のプロを目指す！「日税 FP フォーラム」はこちら

⇒<http://www.nichizei.com/fpforum.html>

<著者プロフィール>

福田 猛

ファイナンシャルスタンダード株式会社 代表取締役

大手証券会社入社後、10年間、1,000人以上の資産運用コンサルティングを経験。2012年IFA法人であるファイナンシャルスタンダード株式会社を設立。独立系資産運用アドバイザーとして数多くのセミナーを主催し、幅広い年齢層の顧客から支持を受け活躍中。

著書に「金融機関が教えてくれない 本当に買うべき投資信託」(幻冬舎)がある。

2015年楽天証券IFAサミットにて独立系ファイナンシャルアドバイザーで総合1位を受賞。

■■■■■ 著作権 など ■■■■■

著作権者の承諾なしにコンテンツを複製、他の電子メディアや印刷物などに再利用(転用)することは、著作権法に触れる行為となります。また、メールマガジンにより専門的アドバイスまたはサービスを提供するものではありません。貴社の事業に影響を及ぼす可能性のある一切の決定または行為を行う前に必ず資格のある専門家のアドバイスを受ける必要があります。メールマガジンにより依拠することによりメールマガジンをお読み頂いている方々が被った損失について一切責任を負わないものとします。

参考

経済金融情報メディア「F-Style」: <https://fstandard.co.jp/column/>

“F-Style”とは？

人々のくらしと密接に関わる「お金のヒミツや仕組み」を、より分かりやすくお伝えする経済金融メディアです。