

2007. 3. 15 【**保険代理士物語り**】日本代協認定保険代理士 = 松浦則雄

昨年から「保険金の不払い問題」や「火災保険加入時の建物構造級別ランクの見誤り」など、たびたび生損保業界の取扱い不手際に関して、報道されております。

保険をお客様と契約する際、生命保険も損害保険も「保険内容の説明」を充分理解して、納得した上で「契約」すれば、万が一の場合には問題がおき得ません。

ところが、お客様と契約のときに「病歴を隠して告知書」を作成したり、「各種特約内容」を充分理解して、納得した上で「契約」しなかったために、「話しが違う」との、トラブルに発展する可能性があります。

現在日本には約27万店の代理店があります。「専業代理店」「兼業代理店」「銀行別働代理店」「カーディーラー代理店」「板金塗装車検整備工場代理店」など様々な事業形態の代理店が千差万別あります。

2年間の通信制の保険大学を受講して、全国都道府県でペーパーテストに見事合格したあかつきに「認定保険代理士」ライセンスを授与して、保険代理業に従事しているのが、社団法人日本代協のメンバーです。

この「認定保険代理士」資格を所持しているのが、平成18年度現在全国で5746名おります。日本代協では現在、国家資格に昇格する事を金融庁に要望しております。

2年間の保険大学では、コンプライアンス（法令順守）と法律問題。社会保険の知識と金融商品の知識。法人税や贈与税など税務知識。60単位に及ぶカリキュラムを添削レポート形式で受講、北海道は札幌で4回のスクリーングの受講義務があり、実業界における2年間の長期通信制大学はまれなものとして、注目されております。

もともと保険商品はキチンと保険内容を、代理店から「説明受けて理解したうえで加入」するものなのです。「説明受けているはず」の表現が正しいかもしれません。しかしお客様も「詳しい説明を受けて理解する」意味がわからないまま「加入」していたかもしれません。

「告知義務違反が理由の不払い問題」は、本來說明義務がある「代理店」が「説明の重要性と事件性になる発展性」を、重要視していない「代理店自体の資質」が問われているのが現状です。

過去、保険会社は「初級資格」（ほかに普通・上級・特級資格がある）さえ取得できれば、業務知識の有無に関係なく誰でも代理店登録。代理店の資質を高めることなく、代理店数の多寡を競っていた、販売網構築制度が根本的な問題でありました。

保険代理士は「お客様本位の」商品販売をできるスペシャリストであります。