



生命保険鑑定士会報

随時発行：令和4年4月号

- ・不確実時代の生命保険鑑定
- ・生命保険鑑定士の目指す先
- ・顧客本位の業務運営（FD）
- ・顧客本位の業務運営原則
- ・事業戦略7つの柱について

ごあいさつ

生命保険鑑定士のみなさま、平素は資格認定事業へのご理解とご協力誠にありがとうございます。本会の資格者募集を開始してから1年以上が経過致しました、おかげさまで資格認定数も全国各地で400名に近づいて参りました。今後、次なる飛躍へ向け「事業戦略7つの柱」を軸に展開して参ります。

この場をお借りして心から感謝申し上げますとともに、引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。

不確実時代の生命保険鑑定

さて、近年わたしたちを取り巻く環境は激しく変化しています。安全保障、金融経済、感染症、気象災害、少子高齢化、経済成長鈍化、雇用、社会保障、税制、等々。多くの不確実要素が私たち一人ひとりの未来に影響を与えています。リスクとは不確実な要素に起因したブレ幅を表します、生命保険鑑定士によるリスクマネジメントの必要性が高まっています。

このような不確実な時代背景からも金融事業者に対し「顧客本位の業務運営（FD：フィデューシャリー・デューティー）」を求める声が強まっています。

さて、生命保険鑑定の目的はお客様とそ
のご家族の夢をお聴きしながら、その実現
への想いに合わせた保障の要不要をご理解
いただく事です。お客様と一緒に考えなが
ら情報の非対称性解消にも努め、これらの
理解を深めていただく事です。つまり生命
保険鑑定士資格は、顧客本位の業務運営の
最前線でご活躍の生命保険従事者が個人単
位でFD実践を行うための資格と位置付け
られます。

生命保険鑑定士の目指す先

FDに対する社会的期待が高まる中、この
資格をお持ちのみなさまが今まで以上にお
客様から差別化され、崇高な理念と共に研
鑽を続けプライド高く活躍していただくこ
と、これが本会創設以来の想いです。生命
保険鑑定士が他のセールスパーソンとの違
いをしっかりと表現できるよう、さまざま
な角度から本会の今後の戦略を計画してい
ます。

生命保険鑑定士の使命は、生命保険従事
者個人として行動する「顧客本位の業務運
営」そのものです。真の保障ニーズを正し

く理解いただくため、誠実に実践する専門
家集団であっていただきたいと願っていま
す。商品PRや損得勘定からの短絡的アプロ
ーチをせず、売り手と買い手の知識差を埋
めてお客様に正しいニーズをご理解いただ
くことを「一丁目1番地」とするFD実践
者でなければならないのです。

生命保険鑑定士資格がこのようなFD実
践者の証としての質を高め、地域社会で認
知認識されるようになること。これは資格
者のみなさまと共に本会が推進していかな
ければならない方向でもあります。

顧客本位の業務運営（FD）

金融審議会（金融担当大臣の諮問機関）
では、市場ワーキンググループが設置され
「国民の安定的な資産形成」と「顧客本位
の業務運営（FD）」の審議が行われてきま
した。ここでは保険会社や保険代理店等の
金融事業者の在るべき姿として、自ら主体
的行為者となって創意工夫を発揮し、ベス
トプラクティス（最善の方向とその事例作
り）の高みを目指すことが望まれるとされ
ています。

このような過程を経て「顧客本位の業務運営に関する原則」が策定されました。ここでは形式的でなく実質的に業務運営することが求められています。このため「プリンシプルベースアプローチ（原理原則を明確に示す）」を採用しています。つまり、金融事業者に対し、この趣旨や精神を自ら咀嚼した上で「何を」「どうやって」「いつまでに」実践するのか考え、KPI（key Performance Indicator）に基づいた行動を求めています。

顧客本位の業務運営原則

金融庁は、国民の安定的な資産形成の実現に向け、2017年3月30日に「顧客本位の業務運営に関する原則」を公表しました。また、金融事業者の顧客本位の業務運営への取組みを見える化し、より良い取組みを行う金融事業者が顧客から選択されるメカニズムを実現する観点から、同原則を採択し、取組方針等を公表している金融事業者をリストとしてとりまとめ、金融庁ウェブサイトで公表してきました。2020年12月末時点で、同原則を採択し取組方針を公

表した金融事業者は2,098社にのぼります。

顧客本位の業務運営に関する原則は、（原則1）方針の策定・公表等、（原則2）顧客の最善の利益の追求、（原則3）利益相反の適切な管理、（原則4）手数料等の明確化、（原則5）情報の分かりやすい提供、（原則6）顧客にふさわしいサービスの提供、（原則7）従業員に対する適切な動機づけの枠組み、で構成されています。

「生命保険鑑定士」が金融事業者向けに定められたこれらの原則を理解したうえで現場でのFD実践者となり、他のセールスパーソンとの違いを顧客に表現できると、本会ではこのような様々な展開を戦略の柱として行く所存です。

事業戦略7つの柱について

「生命保険鑑定士」の社会的使命とその価値を高めるためFD実践を手助けする。みなさまがFD実践者としてお客様から差別化されて選ばれる存在になること、この

目的達成に向けて戦略的体制強化を進めて参ります。

本会では「事業戦略7つの柱」につき、強化策実行プランの検討準備を進めています。①体制強化策 ②情報発信策 ③情報共有策 ④広報戦略 ⑤教育事業 ⑥試験募集制 ⑦資格普及策

①体制強化 理事会に複数の実務見識者が加わり事業戦略7つの柱をより確かな形へと進めて行きます。これに合わせ本部事務局体制の強化を行い、本部事務所も東京都千代田区に新設してスタッフの増強を行います。

②情報発信 メールマガジン、会報、ホームページの改良を行い、会員のみなさまにより伝わるような体制を強化します。

③情報共有 Web ミーティング、掲示板など情報共有プラットフォームを整備します。

④広報戦略 紙媒体、Web 媒体などにより生命保険鑑定士資格の社会的認知と普及を推進します。

⑤教育事業 試験募集に合わせ、資格取得研修、FD 実践認定研修などの教育態勢の整備を進めます。

⑥試験募集 一般募集を開始するため、新規資格取得者向けの基本研修と修了試験制の具体的導入準備を進めます。

⑦資格普及 新たな格取得希望者を募る資格普及策を効果的に講じていきます。

これらは優先順位つけて本年に順次展開します、詳細は6月以降順次お伝えしますのでご期待ください。引き続き本会事業へのご理解ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

発行： 一般社団法人生命保険鑑定士会
support@lisa-japan.org