

生命保険鑑定士会

FDの率先垂範者生み出す取り組み

募集品質向上目指し、資格制度創設

一般社団法人生命保険鑑定士会では、顧客本位な保険募集を率先垂範する生命保険の専門家「生命保険鑑定士」の資格制度を創設し、その普及に努めている。同資格制度では等級区分が1級・2級と分かれているが、1級取得の要件として、2023年から新たに「FDマスター修了認定」という枠組みを設けた。同資格制度の発案者である同会代表理事兼理事長の福嶋正氏に、資格制度創設の目的や「FDマスター修了認定」の趣旨などについて話を聞いた。

——生命保険鑑定士と変化と多様化に対応する「この当会理念の下、顧客本位を追求する姿勢を誰よりも強く持ち、顧客信頼が得られる水準までの高みを追求する」として持つ資格

福嶋 FD(顧客本位)顧客本位を追求する姿勢を誰よりも強く持ち、顧客信頼が得られる水準までの高みを追求する「志」として持つ資格を指し、この資格はその決意と行動の証だ。専ら「売る」と「稼ぐ」とを目的に知識と技法を高めるような資格ではない。認定者は、「専門家としての知見と経験を最大化し、社会環境、保険商品、販売チャネルの

福嶋 資格名称に「鑑定」とあるが、何を鑑定するのか。福嶋 Winの関係を構築する。このプロセスを誰よりも丁寧に進めて、顧客信頼を得てほしい。「保障鑑定」「生命保険鑑定士」とも、商標登録済である。

福嶋 当会の「1級生命保険鑑定士FDマスター資格認定試験」に合格する必要がある。生命保険鑑定士には等級区分が1級・2級とあり、得点により認定する。この試験は選抜を目的としていない。出題は知識量や解答力を求めるものではない。

福嶋 申請方法は、まず、当会ホームページからアクセスできる「1級生命保険鑑定士FDマスター資格認定講座」Web申込サイトから申し込む。受講から試験まで、教材等は全てデジタル版で構成されるため、空き時間に自分のペースで学習できる。試験は1級水準を求めるものであるが、この水準に至らなかった場合でも意

福嶋理事長



識水準が満たされていれば2級認定を行う。この場合、1級再受験が可能である。この資格認定が求めるものは、①FDを学び、顧客本位の業務を極めていきたい気持ちがあるか②認定を受け生命保険鑑定士として登録、活動していく意思があるか③FDへの考え方を胸に、顧客本位の姿勢にプライドを持ち行動できるか④3点である。

福嶋 1級認定に向け、テキスト講読後20問で構成されるデジタル版試験問題を参考図書等閲覧可の状態に解答する。

福嶋 私には欧米系保険会社の営業企画部門や、マネジメントメンバーとして長く働いてきた。2000年代初頭になるが、全米で活躍するエージェント、ブローカー、FPなどが集まるセミナーが米国オレゴン州ポートランドで開催された。

「地道に一步一步普及に努める」

福嶋 先ほどから1級生命保険鑑定士の後に付して名前を出している通り、1級生命保険鑑定士の取得要件として設定している。1級と2級の違いは、FDに関する深い理解とその追求意識である。認定者はコンプライアンスからFDまでを体系的に理解した者ということになる。顧客に対する内容を求めているのか。

福嶋 大きく分けて3つの章で構成されている。第1章はルールベースを土台としたコンプライアンスなどの知識の蓄積がテーマだ。FDにおけるプリンシプルベースでの物事の考察には法令などの基本的知識が不可欠だ。そのため第2章では、プリンシプルベースによるFDの体系的理解はもちろんだ。実践への意思や当会倫理規程について理解を深めていただく。第3章では、1、2章で得た知識を顧客とのやり取りの中で、具体的にどう生かしていくかといったことを実践的観点で学ぶ。

福嶋 2年後に英国ロンドンで、MDRTのチェアマンも務めたキャロライン・バンクス氏にインタビューする機会があり、そこで彼女から「最も大切なのはFDだ」という言葉を繰り返し聞いた。これをフォロワーとして、顧客が真に求めていることは何かを把握する力を養うため、この資格制度を立ち上げた。

福嶋 今申し上げた営業現場の空気感とも重複する話だが、販売や稼ぎの量を競う業界慣習がいまだ散見される。販売量ではなく保険募集の質を高めている人が、今まで以上に賞賛される文化があつてよいのではないかと感じている。当会の認定制度が、このような文化の醸成に向けての一助になることを願っている。

福嶋 現在、延べ認定数は全国各地で400人を超えた。積極的に自身のホームページやブログで生命保険鑑定士を発信している人も少なくない。FDへのプライドと意欲があり、かつ率先垂範されている方には、リアル形式でもウェビナー形式でも、時期を見て発信してもらおう機会を設けたいと考えている。

福嶋 そのとおりだ。日本でも14年の保険業法改正以降、「顧客本位の業務運営」が保険募集の大きなテーマとなっている。現在、この考え方は保険会社や協会団体、代理店経営者などには浸透していると思うが、一部では、トップダウンの傾向が出てしまいがちな部分もある。しかし、営業現場で募集品質を高めるには、意識変革を視座にしたボトムアップ策も並行して行うことが効果的だろう。加えてルールベースとプリンシプルベースの違いを体系的に学ぶ機会を設け、「誰のために働くのか?」「何のために働くのか?」をあらためて自分のプライドとつなぎ合わせて考える機会も必要だと考えた。これらをフォロワーとして、顧客が真に求めていることは何かを把握する力を養うため、この資格制度を立ち上げた。

福嶋 現在は、延べ認定数は全国各地で400人を超えた。積極的に自身のホームページやブログで生命保険鑑定士を発信している人も少なくない。FDへのプライドと意欲があり、かつ率先垂範されている方には、リアル形式でもウェビナー形式でも、時期を見て発信してもらおう機会を設けたいと考えている。

福嶋 現在は、延べ認定数は全国各地で400人を超えた。積極的に自身のホームページやブログで生命保険鑑定士を発信している人も少なくない。FDへのプライドと意欲があり、かつ率先垂範されている方には、リアル形式でもウェビナー形式でも、時期を見て発信してもらおう機会を設けたいと考えている。

福嶋 現在は、延べ認定数は全国各地で400人を超えた。積極的に自身のホームページやブログで生命保険鑑定士を発信している人も少なくない。FDへのプライドと意欲があり、かつ率先垂範されている方には、リアル形式でもウェビナー形式でも、時期を見て発信してもらおう機会を設けたいと考えている。

福嶋 現在は、延べ認定数は全国各地で400人を超えた。積極的に自身のホームページやブログで生命保険鑑定士を発信している人も少なくない。FDへのプライドと意欲があり、かつ率先垂範されている方には、リアル形式でもウェビナー形式でも、時期を見て発信してもらおう機会を設けたいと考えている。

福嶋 現在は、延べ認定数は全国各地で400人を超えた。積極的に自身のホームページやブログで生命保険鑑定士を発信している人も少なくない。FDへのプライドと意欲があり、かつ率先垂範されている方には、リアル形式でもウェビナー形式でも、時期を見て発信してもらおう機会を設けたいと考えている。

福嶋 現在は、延べ認定数は全国各地で400人を超えた。積極的に自身のホームページやブログで生命保険鑑定士を発信している人も少なくない。FDへのプライドと意欲があり、かつ率先垂範されている方には、リアル形式でもウェビナー形式でも、時期を見て発信してもらおう機会を設けたいと考えている。