



生命保険鑑定士会報

随時発行：令和5年3月号

- ・ 高まる生命保険鑑定士の使命
- ・ 欧米におけるFDの定着
- ・ FDマスター修了認定状況
- ・ 認定者用デジタル機能の活用
- ・ 誰のため、何のために働くのか
- ・ 金融審議会顧客本位TFの背景

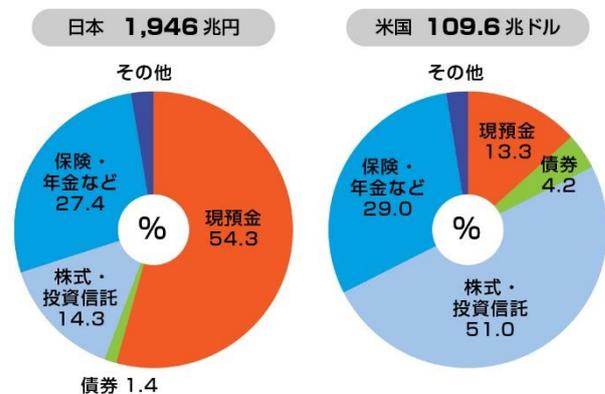
平素は資格認定事業へのご理解とご協力誠にありがとうございます。心から感謝申し上げますとともに、引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。

高まる生命保険鑑定士の使命

政府主導の資産所得倍増プランが示され、ライフプランに合わせたマネープラン実現のために生活者による自助努力が一層求められる時代となりました。今後、顧客本位の業務を実践することがますます重要になることでしょう。

日本は現預金が家計の金融資産の大半を占めています。この比率を米国型へと近づける事が、この国の新しい資本主義の戦略です。下図をご参照ください、注目したいのは金融資産構成のうち保険・年金などの比率には日米格差がないことです。

日本は現預金が家計の金融資産構成の大半を占める



(注) 2021年3月時点、日銀調べ

資産所得倍増プランの進展により、現役世代における生命保険ニーズの動向として着目すべき点は次の3点です。

- ① 家族愛の保障ニーズは不朽である
- ② 長期的な資産形成ニーズが高まる

③ 金利や投資など運用志向が高まる

この3点から生命保険の専門家には何が求められているのか、意向推定・把握から意向確認までのプロセスを改めて考える必要があります。

昨年来、行政当局は金融経済教育に対する自助努力への支援、金融リテラシーの向上に努めるためFA（仮称）制度構築等の検討を進めています。今後、政府主導の資産所得倍増プラン3本の柱、①NISA 少額投資非課税制度の抜本的拡充、②金融教育の普及、③顧客本位の業務運営、これらとの一体的施策が進められていくことでしょう。

先日、「金融審議会顧客本位タスクフォース（TF）」の審議中間報告案が公表されました。今後の意見徴収後に調整され、市場制度ワーキンググループへの報告が行われます（詳しくは後述）。現役世代を中心にした資産形成ニーズの高まり等、社会環境への変化へのトリガーなることが期待されます。

生命保険鑑定士の理念は、「顧客本位な生命保険の専門家として知見と経験を最大化し、社会環境、保険商品、販売チャネルの変化と多様化に対応する」です。この理念の実現に、決意と行動による実践力を一段と高める事が必要となっています。

一般的にわかりにくいと言われる生命保険の専門家として、お客様に対し「私はFDの率先垂範者です」と胸を張って伝えることから始めましょう。金融保険リテラシーの向上と高潔な保険募集への決意を持ち、顧客本位の業務を実践することが求められています。

欧米におけるFDの定着

2000年代初頭になりますが、米国での成功者、エージェント、ブローカー、FPなどが集まる会議が、米国オレゴン州ポートランドで開催され、講師のリチャード・パーカー氏は、保険ビジネス成功の源はFDの精神を持つ事、そしてこれが顧客に伝わって初めて発揮されると語っていました。

他方、英国ロンドンでMDRTのチェアマン(当時)キャロライン・バンクス氏に対し、IFAの歴史を単独でインタビューする機会がありました。ここで彼女から「最も大切なのはFDを実践し続けることだ、この実践が不十分な者が業界から大量に消えていった」という衝撃的な事実を聞きました。

その後も北米と欧州で多くの保険プロデューサーたち接する機会を得ましたが、彼ら成功者は一様に、「FDをベースに志ある行動を繰り返して来たことで今の成功がある」との共通体験を語ってくれたものです。

FD(フィデューシャリーデューティー)の精神は、顧客から選ばれる大切な要素の1つになって欧米では定着しています。日本でも保険会社等の金融機関、保険代理店等の金融事業者で「顧客本位の業務運営」のために、FD宣言の採択を進めてきました。FD実践の現場でも顧客に最も近いセールスパーソンは、これを学び正しく理解して率先垂範する必要があります。

この意識の浸透、つまり腹落ちの具合をさらに高めなければなりません。対面募集ではセールスパーソンの「格の違い」が差別化される価値です、顧客との最前線でFDが活かされてこそ、この「格の違い」での真価が発揮されることでしょう。

FD マスター修了認定状況

1級生命保険鑑定士・FDマスター認定者は順調に増加しています。開始から2週間で87名の認定を行いました。新規受講者も増えています、FDと顧客本位の意識が高いみなさまへの認定に努めて参ります。

顧客本位の高みをより一層目指すためには、プリンシプルベース(行動規範)として顧客のために働くことを決意し行動することが肝要です。FDマスター修了認定を受けると「FDの見える化」となり、顧客本位の高みを目指す姿勢が顧客へ伝わります。

生命保険は情報の非対称性が大きい金融商品です。生命保険鑑定士の役割は、一般顧客に丁寧に必要な知識を伝授しながら保

険りテラシーを高め、保険商品を適切に選択判断できる力をつけて差しあげることです。意向推定・把握から意向確認のプロセスの本質を理解している FD マスター修了者はこれらをしっかりと行えます。顧客からの期待は一層差別化され、最適な保険募集を行う環境を創り出すことでしょう。

保険募集人のプライドと高潔さを持っていながら、顧客に FD 実践の意思が十分に伝わっていない状態では不十分です。真に Win-Win な関係ができれば、新たな価値創造となるでしょう。このためにも是非 FD マスター修了認定講座を受講して、1 級資格をグレードアップしてください。

(1 級認定者の FD 受講は無料)

登録済みのメールアドレスから、「FD マスター受講申込」氏名(シメイ)を明記し、sc@lisa-japan.org へ送信してください。

認定者用デジタル機能の活用

FD マスターは、顧客に胸を張って「私は FD の率先垂範者です」と言える資格、つま

り“志”の見える化を目的に認定を行います。FD マスター認定者にはデジタル機能(見える化ツール)が提供されます。

① デジタル認定証



1 級生命保険鑑定士・FD マスター修了認定証には、氏名、顔写真、所属先などを表示することができます。普段お使いのスマートフォンなどから顧客提示してご利用ください。

② 専用 Web プロフィール



スマートフォン、PCなどのデバイスから参照できるページです。表示される内容は、・氏名と顔写真、・連絡先電話、アドレス、・所属先、HP、・プライベート紹介、・キャリア紹介、・FDへの取り組み姿勢、などです。これらの情報入力、専用URLからアクセスのうえご自身で行います。

③ 自己紹介用 QR コード

認定証に表示される専用QRコードは、普段お使いのメールやホームページなどにペーストして張り付けることができます。このQRコードで顧客や紹介先のスマートフォンからもプロフィールページを閲覧できます。

FD マスターは、顧客に胸を張って「私はFDの率先垂範者です」と言える資格、つまり志の見える化を目指し、顧客本位の業務運営の最前線で活躍する生命保険従事者の一人ひとりが、FD（フィデューシャリーデューティー）「顧客本位の業務運営」を実践するため、この学びと決意の証と位置付けています。

誰のため、何のために働くのか

生命保険鑑定士はパーパスを大切にしたFDによる価値創造の担い手です。「誰のために働くのか」「何のために働いているのか」を問いかけながらFDを実践することは、やがて数多くの顧客の信認を得て差別化される地位を得ることになるでしょう。変化する時代に直面している今、横並び意識が強く、受動的（リアクティブ）な体質があると言われがちな生命保険業界で、FDに主体的（プロアクティブ）に取り組んでいくことが求められています。

生命保険鑑定士FDマスター修了認定は、生命保険募集人がこのような視点での

原理原則と考えを学び、ルールベースの法令順守とプリンシプルベースの行動規範の双方の本質を理解して、顧客に見える形で伝わるよう、愚直に行動するためのものです。

理念の実現には志ある決意と行動で実践する事が重要です。FDを丁寧に進めて行くことは情報の非対称性解消にもつながります。FDマスターの修了認定を得て、顧客本位な志に見える化し、これが伝われば顧客信認への高みが得られることでしょう。

金融審議会 顧客本位 TF の背景

金融庁は2014年の行政方針公表以降、金融事業者として顧客の信認に因っていくために果たすべきさまざまな役割・責任を指し示す言葉として「フィデューシャリーデューティー（FD）」を取り上げました。その後2017年にはこの考え方に準拠させた「顧客本位の業務運営の原則」が提起され、各金融事業者においても顧客の最善の利益を追求して行くため、この取り組み方針の策定・公表が進んでいます。

この大きな枠組みの一環で、金融審議会市場制度ワーキンググループ（WG）において、顧客本位タスクフォース（TF）の有識者委員による議論が進められていますが、このほどTFからWGへの中間報告案が公表されました。この内容をたたき台として、今後行政の方針や施策決定へと進められることでしょう。

TFでの論点は中立的アドバイザーの定義づけを中心に議論を進めています。この背景には、政府が進める国民資産所得倍增計画があり、その推進の柱は次の3本です。

・第1の柱：NISAの抜本的拡充

「貯蓄から投資へ」の流れを促すためには、NISAのさらなる普及が必要であり、2024年から「簡素で分かりやすく、使い勝手の良い制度」に変え、恒久化、非課税保有期間の無期限化、年間投資可能額の拡大など、大幅拡充の方針を示しています。

・第2の柱：金融教育の普及

適切な資産形成の実現には、個人が金融に対する十分な金融リテラシー（理解力）を身に着けることが必要であります。自らのニーズやライフプランに合った適切な金融商品・サービスを選択し、資産形成を実現することが可能となります。

この考えは、保障と貯蓄など保険本来の機能についても保険リテラシーが不足したまま、自身に合った保障の選択はできません。金融リテラシーの向上には、幅広い世代を対象に金融経済教育を実施する必要がありますが、日本は他国に後れをとってきました。金融庁は「中立的立場から資産形成に関する金融経済教育の機会提供に向けた取組み体制を検討する」としています。加えて、新しい資本主義実現会議でも、「金融教育」を国家戦略として推進する体制づくりを提言しています。

・第3の柱：顧客本位の業務運営

金融事業者は顧客の利益拡大を最優先し、適切な勧誘、助言、情報提供を通じて、個人が自らのニーズやライフプランに

合った適切な投資を実施することを助けることが求められます。

金融庁は、顧客本位の業務運営の観点から、一部の地域金融機関においては、金融商品販売のあり方に課題が残っているとも指摘しています。

昨年、本会により営業職員や代理店募集人に対するヒアリングを実施しました。ここで得た印象として、FDには総論賛成だが、学習と動機付けは十分になされていない状況であると言わざるを得ません。これは、保険会社の代理店担当者についても同じ傾向が少なからず見受けられます。

保険募集の現場で正しく理解している人はまだ十分とは言えないようです。顧客本位の意思を持っていてもアピールするだけの知識と理解が十分でないため、胸を張って伝えることができていない人も少なくありません。これは本当にもったいないことです。

本会では、生命保険鑑定士資格を顧客本位の業務運営の最前線で、生命保険従事者

一人ひとりが顧客に対しFD実践を率先垂範するための資格、と位置付けています。

FD マスター修了認定事業を進めることで、この課題解決に寄与できればと考えています。引き続き本会事業へのご理解ご支援賜りますようお願い申し上げます。

「私たちは、FD の率先垂範者です」と、
お客様に胸を張って伝えています！



発行：一般社団法人 生命保険鑑定士会

東京都千代田区飯田橋 2-6-6
support@lisa-japan.org