



生命保険鑑定士会報

随時発行： 令和6年9月号

(特集) パーパス・セールスの実践

パーパス・マネジメントの考えを、
生命保険鑑定士の活動で実践する。

おかげさまで6期目を迎えました

平素は本会の理念にご賛同いただき誠にありがとうございます。本会の理念は社会環境、保険商品、販売チャネルの変化と多様化に対応し顧客本位な生命保険の専門家集団として使命感を持ち地域社会創りに貢献することです。

ご高承の通り、フィデューシャリーデューティー（FD）の社会浸透が進んでいます。金融事業者も、より「顧客本位」で「最善な顧客利益」を追求する姿勢が、一段と期待されています。引き続き生命保険鑑定士の皆様と共に、FDの率先垂範集団として歩んで参る所存です。

生命保険鑑定士会の状況（第5期）

- ・ 認定者総数：累計 456 名
- ・ 認定地域：北海道から沖縄まで全国
- ・ 財務状況：資産 1,386 千円
理事拠出金 2,285 千円
- ・ 収入状況： 5,146 千円

新規認定では、本会理念とFD率先垂範に賛同する方に、資格試験を行っています。積極的な勧誘は行わず、認定者紹介等によるWeb受講受験制としています。

今後も数だけを追うことなく、本会理念の実践第一主義に共感いただけるみなさまと、一意専心で取り組んで参ります。引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。

(理事会一同)

「誰のため？何のために働くのか？」



- ・働く幸せを測る 8つの質問
- ・人生100年の幸せな働き方
- ・顧客本位は社会的地位を得る
- ・顧客本位の業務運営原則を改訂

働く幸せを測る 8つの質問

パーパス・マネジメントの著者丹羽真理氏は、「幸せ」という指標を用いることで世代ギャップを乗り越えられると言います。そして、現場で働く者の幸せ追及が組織利益をもたらすと考えています。

昭和から平成初期は「24時間戦えますか」というCMが流行りました。この時代に成功を収めた人たちの多くは、長時間勤務と競争で努力してきたのです。労働人口

の急増は、日本に高度成長をもたらし、名目 GDP で世界第二位となりました。

栄光を手にしたわが国でしたが、働く人々の幸福度はいかなるものかと考えさせられます。戦後豊かさを求め、全国民挙げてボリューム大競争を繰り広げた時代も終わり、豊かさを得た人々の価値観やニーズは質の時代へと多様化しました。

丹羽氏は、働き方の質に応える指標として「幸福度」を用いることができ、これを8つの質問項目で整理しています。

- どのくらい幸せに働いていますか？
- どのくらい熱意をもって働けますか？
- 自分の強みを仕事に生かされましたか？
- 同僚と心地よく向き合えましたか？
- 顧客に心地よく向き合えますか？
- お互い心配りできましたか？
- 感謝や認められたりしましたか？
- 心身の状態は良いですか？

これらをスコアリング※して振り返ります。

※思う4点、少し思う3点、どちらでもない2点、あまり思わない1点、思わない0点、

人生100年の幸せな働き方

日本の100歳以上人口は増加が続き、2022年には9万人を超えました。しっかり働きあげて引退し、60代からは穏やかな余生を送る。といった従来のライフプランでは現実味がなくなってきました。優績者からは、「お客様から感謝され続け仕事を続けることが出来た」「生涯現役でいたい」という発言が良くあります。

つまり、「幸福度」が高くなるほど成功者は増え、そして持続することが想像できず。毎週じぶんで「幸福度」を測定し着実に高みを目指す、来週から何を改善すべきか？ この自問自答の繰り返しこそが幸福度向上のPDCAサイクルとなり、成功するスパイラルへと導きます。

ライフシフトジャパンの大野誠一氏は朝日新聞社の取材に次のように答えています。超長寿社会に向け、世界中の専門家の共通理解は、「長く生きるためには、長く働かなければならない」ということです。人生100年時代を生きるための「働く」と

は生活のためだけではなく、幸せに生きていくためにも在るべき姿なのです。

このような視点で「働くこと」を考えた時に、「苦しいこと」「耐えること」では長く働けるでしょうか？ さらには効率的に成果を挙げ持続的に価値を生み出すこと、つまり生産性を高めることは難しいのではないのでしょうか。長く働くために大切なことは、時間を忘れて熱中できるくらい、いつまでも飽きずに取り組める働き方を見つけることです。大切にしたい価値観をパーパス・セールスで顧客と共有する「顧客本位の働き方」は、これを見つけることに役立ちそうです。

長く働くうえで考えておくべきことは「働く」ことの多様化です。毎日決まった時間に会社に拘束され定年までは頑張るといった固定的な考え方ではなく、もっと柔軟に幅広く社会貢献を意識して「働く」を再定義する必要があります。時間や場所、雇用形態にとらわれずに、社会に貢献しているやりがい感を高める働き方を続けて

いく、こういう考えが大切になってくるのです。

人生100年時代の流れを理解し、自分なりの働き方を考えていく時に大切にすべきなのは、「好きなこと」「得意なこと」「人の役に立つこと」の三つです。「働く」ことが広い意味での社会参加の一環であることを考えれば、その目的「パーパス」は何らかの形で「人の役に立つこと」でしょう。

幸せ感は、人の役に立つことをしている時に得られるといわれます。自分の好きなことや得意なことで働き、人の役に立てる。「パーパス・セールス」を実践した働き方で、長寿社会をポジティブに生きたいものです。



「人生100年時代」は既に始まっています。全国の100歳以上の人口は50年以上連続更新し、まだ暫くは増加します。誰にも自分がいつまで生きるのかはわかりません。しかし、誰が100歳以上生きても、それほど驚くことではなくなっています。つまり「人生100年時代」は既に始まっているといっても過言ではないのです。

生命保険には「人の未来を繋ぐ」優れたしくみがあります。長い人生をより幸せに生き抜くためにも、新しいライフプランを考え、顧客と一緒に伴走する。そのために私たち生命保険鑑定士も長い将来への変化に備え、新しい働き方を始めなければなりません。

顧客本位は社会的地位を得る

先般の法改正により、金融事業者には顧客本位の業務運営に関する取組の一層の定着と底上げを図り、顧客の最善の利益を勘案した誠実かつ公正な業務遂行が求められます。金融庁は、顧客本位の保険募集確保に向け、高リスクの金融商品の取扱い、顧客の最善の利益に資する金融商品の組成・販売・管理等に関する募集態勢の確保が重要としています。

これらを自発的かつ主体的に行う者は、社会からも認められ社会的地位を得ることになるでしょう。つまり、保険募集の高度化とは、顧客本位の行動で社会的地位を得ることを指しているのです。

人は良く解らない事には慎重になり、避けがちになる傾向があります。生命保険の必要性についても基礎知識が低い状況では、保険の積極的な購買行動は起きません。このような心理が働いている状態で商品売り込むと警戒心が強まることは想像に難くないと思います。

顧客へのアプローチでは、人生100年時代を生きていくためになぜ生命保険が必要なのか、正しい知識を提供して情報の非対称性をなくす。そして、課題を共有して手助けしながら伴走することです。

生命保険鑑定士の在るべき姿とは顧客が自身の意向を正しく把握できるまで、顧客利益の最大化へのFD精神を発揮することです。おすすめ商品からアプローチするセールスタイルとは異なります。FDをいち早く体系的に学び理解し、信念とプライドをもって行動する事が、顧客信認を得た生命保険の専門家としての地位を高めることでしょう。そしてこのような習慣や組織風土創りも、成功が持続するSDGsセールスの実現に資することでしょう。

(参考文献)

- ・PURPOSE MNAGEMENT 丹羽真理
- ・朝日新聞 Re ライフ.net 大野誠一



- ① プロダクトガバナンス体制
- ② 商品組成時
- ③ 商品組成後
- ④ 顧客への情報提供

これらの視点で考え、補完していくことが肝要です。

顧客本位の業務運営原則を改訂

金融庁は8月「顧客本位の業務運営に関する原則(2017策定)」を再改訂した。これは、7月公表された「金融審議会 市場制度ワーキング・グループ 報告書—プロダクトガバナンスの確立等に向けて—」における提言を踏まえ、所要の改訂を行ったものです。

プロダクトガバナンスとは

金融審議会は、FD原則について資産運用型商品の適切な商品組成と管理、透明性の確保等のため、プロダクトガバナンスを補充し個別商品ごとに品質管理を行うガバナンス体制の確立が適当としています。

更に、商品の組成・提供・管理の全体のプロセスを対象として拡充すべきであり、

この改訂は、資産運用の投資性商品を主眼に行われました。しかしながら、続く課題として「外貨建て保険」「変額保険」等の商品販売の実態とその改善を挙げています。

顧客本位に真剣に取り組んでいる多くの
方が生命保険鑑定士を知る機会となります
よう、FD 資格認定を保険に従事する方々へ
ご紹介ください。

(FD 認定案内 QR コード)



検索⇒ FD マスター資格認定

「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！

(次号予告)

私たちは、「誰のため？何のために働くのか？」

(特集)続パーパス・セールスの実践

「他業界の実例」を紹介します。

** 広報紙「パーパス・セールス」 **

10部無料でお送りします

ご希望の方は、

表題“[パーパス送れ](#)”と明記し、下記へメール

してください。

sc@lisa-japan.org

先着順、なくなり次第終了



一般社団法人
生命保険鑑定士会®



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