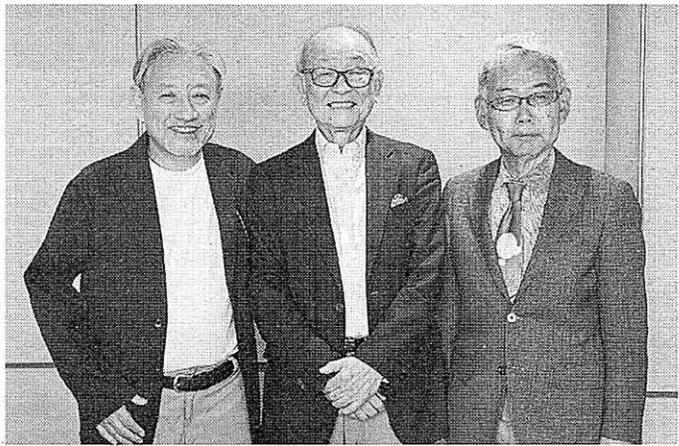


元ソニー代表取締役社長兼COO 安藤国威氏／結心会会長 上野直昭氏が語る

# 「源流」～保険販売の原点～



安藤氏(中央)、上野氏(右)、結心会監事兼元ライフプランナーの人見輝也氏(左)

近年、保険業界では不祥事案が相次ぎ、保険会社や代理店を含む業界全体への信頼が損なわれつつある。顧客や社会からの信頼回復に向け、顧客本位の業務運営の徹底が強く求められる今、業界に必要なのは「源流」への回帰。ソニー・プルデンシャル生命(現ソニー生命・現プルデンシャル生命)の創業に携わり、日本の生保業界に革新をもたらした元ソニー代表取締役社長兼COOの安藤国威氏と、全国の来店型保険ショップのネットワークを構築し、業界の健全化を推進する(一社)保険健全化推進機構「結心会」会長の上野直昭氏が、保険販売の原点を問い直す。なお、安藤氏による「源流」をテーマとした講演が、10月29日に東京で開催される予定。

## 上野氏

— 結心会創設の経緯 —

上野 私は保険会社を退職後、来店型保険ショップ「保険市場」の全国展開を指揮し、各地で地元代理店が大型商業施設に出店する際のサポートに尽力してきた。約200店舗を展開したが、母体企業の店舗売却によりネットワークが分散してしまつたことから、売却先を束ねて横のつながりを強化する必要があると考えた。そこで全国の代理店に働きかけ、業界の

健全化と顧客本位の業務運営を実現するために2009年に結心会を立ち上げた。現在は全国で約2600店舗が参加し、全国統一マニュアルや3カ月ごとの意見交換を通じて質の安定と向上を図っている。

— 結心会の「原点」 —

とは。また、今なぜ原点回帰が必要なのか。

上野 当会では「保険は愛」を全ての基本としている。この理念の下、代理店が社会課題を解決

## 今、ふたたび「愛と信頼」を

から存在するために、代理店全体が同様に見られてしまつたという現状がある。質の高い取り組みを行っている代理店が正しく評価されるためにも、全ての代理店が一度、源流に立ち返り、『清く正しい思いで社会に貢献する』という顧客本位の姿勢を取り戻すべきだと考える。

## 安藤氏

— ソニー生命の「原点」 —

安藤 まず、ソニー創業者である盛田昭夫氏の「日本に今まで存在していなかったような保険会社を創り、社会に貢献する」という熱い思いが根幹にある。当時の生保業界は、女性外交員による義理人情型の販売が主流で、商品も画一的だった。こうした業界の常識を根本から覆し、真にお客さまのニーズに応える合理的な保険販売を実現するために、われわれはソニー生命を設立した。創業時の「生命保険を変えよう。ライフプランナーが変えよう」というスロガンの根底には「Love and Trust」がある。この「愛と信頼」には、お客さま一人ひとりの人生に寄り添い、最適な保障を提供す

るという私たちの思想が込められている。この理念こそが、ソニー生命の原点だ。

— ソニー生命の革新性とは。 —

安藤 最大の革新はライフプランナー制度の創設だろう。お客さまのニーズを的確に捉え、最適な解決策を提示するためには、理念に根差した確固たる信念と専門知識を持った人材が不可欠だ。そこでわれわれは、パートタイムの女性外交員に代わって、ライフプランの専門家としてフルタイムで活動し、ニードセ

ルスを実践する男性の同時新しい保険の時代を切り開いた。従来とは全く異なる新しいタイプの優秀な人材を業界に呼び込み、「プロフェッショナルによる保険販売」という新しい文化を根付かせたことは、われわれの最大の貢献であると考えている。

— ソニー生命の成功の秘訣は。 —

安藤 一つは、専門職に徹した組織を築いたこと。私はソニーで優秀なエンジニアと共に働く中で、専門性を最大限に生かすことが生産性向上につながると実感した。ライフプランナーは、お客さまからの信頼によって評価される専門職だ。明確な目標と専門人材の組み合わせが、最大の成果をもたらしたのだと確信している。

もう一つは、業界の既成概念に全く縛られなかったことだ。日本を知らない米国プルデンシャルと保険の知識を持たないソニーという「無知」同士が手を組んだからこそ、大胆な挑戦を成功させたのだと思う。わずか27人で当時の35万人規模の女性外交員に挑む、そんな無謀なことができたのも、常識にとらわれなかったためだろう。

— 今の生保業界に求められるものとは。 —

安藤 生命保険の本質がお客さまの幸せを守ることにあり、お客さまにとっての課題は、保険の必要性は自明として「いつ」「誰から」保険を購入するかに尽きる。この課題を解決できるのが、専門知識と人間力を兼ね備えたライフプランナーだ。しかし、この制度を真に機能させるには、経営陣から支社事務スタッフに至るまで全員が同じ志を持ち、同じ方向を向いて進むことが不可欠となる。顧客本位の業務運営が強く求められている今こそ、「お客さまや社会に貢献する」といつスピリットを全員が共有し、組織として体現していく必要がある。その意味で、保険販売の「源流」に立ち返り、業界全体がその本質を問い直すべき時に来ている。

日本FP協会は10月1日〜11月30日に、同協会が認定するFPのCFP R・AFP認定者による「くらしとお金」についてのセミナーや相談会など、参加無料のイベントを全国で開催している。同協会は毎年11月の第1土曜日を「FPの日」としており、その前後で開催するもので、金融庁、消費者庁、金融経済教育推進機構(J-FLE)他が後援している。

イベントは、地域の一人々に「ファイナンシャル・プランニング」が生活していくうえで必要なりテラシーであると実感してもらおうと、その専門家であるFPの存在を身近に感じてもらうことを目的に実施している。日頃感じている「くらしとお金」に関する疑問や悩みについて、セミナーで学んだり、FPに直接相談でき、誰でも気軽に参加できる。

日本FP協会  
「くらしとお金」  
セミナー・相談会

日本FP協会は10月1日〜11月30日に、同協会が認定するFPのCFP R・AFP認定者による「くらしとお金」についてのセミナーや相談会など、参加無料のイベントを全国で開催している。同協会は毎年11月の第1土曜日を「FPの日」としており、その前後で開催するもので、金融庁、消費者庁、金融経済教育推進機構(J-FLE)他が後援している。

イベントは、地域の一人々に「ファイナンシャル・プランニング」が生活していくうえで必要なりテラシーであると実感してもらおうと、その専門家であるFPの存在を身近に感じてもらうことを目的に実施している。日頃感じている「くらしとお金」に関する疑問や悩みについて、セミナーで学んだり、FPに直接相談でき、誰でも気軽に参加できる。

21回目の開催となる今年も、全国47都道府県50支部で、無料セミナーと相談会を全55回開催する。「くらしとお金」についてのセミナーは地域の特性に応じてさまざまなテーマで開催するが、人生100年時代に備えるべく「資産形成」や「ライフプラン」「住まい」等をテーマとしたセミナーを開催予定。

同協会は、人生100年時代に寄り添い、家計管理・生活設計のベースとなるキャッシュフロー表の作成などの体験を全国に広めていくことを目指し、多くの人のライフプランの実現を支援するとしている。

### 傷害保険の解説 2025

傷害保険の解説編集委員会 著

2024年標準約款改定や保険給付要件にも言及した普通傷害保険および家族傷害保険の普通保険約款に関する保険実務家向けの最新逐条解説書

ISBN978-4-89293-483-4

●B5判・246頁 (2024年12月刊)

●定価 3,520円(税込) / 送料 660円(税込)

お申込みはFAXまたはWEBで

FAX 03-5816-2863

https://www.homai.co.jp/

保険毎日新聞社

東京都台東区台東4-14-8

シモジパークビル2F

TEL 03-5816-2861