R&C㈱　オンラインセミナー開催

保険業界の現状と未来テーマに対談

総合保険代理店のR&C㈱は11月1日、オンラインセミナー「【TOT会員同士が語る】保険だけでは解決できない資産管理の未来戦略」を開催した。MDRT日本会代理店分会会長（㈱フィナンシャルリンクサービス代表取締役）の伊月貴博氏とR&C㈱代表取締役の足立哲真氏が、保険業界の現状と未来について対談した。当日は、保険代理店や直販の営業担当者ら約130人が参加した。

MDRT日本会代理店分会会長（㈱フィナンシャルリンクサービス代表取締役）　伊月貴博氏
×
R&C㈱代表取締役　足立哲真氏

セミナーの冒頭、R&C相続コンサルティング部、マーケティング部部長の江原貴史氏が「お客さまからの信頼も厚く、お預かり資産も多いTOTのお二人から、預かり資産をこれからどう管理していくのか、どう増やしていくのかといったところをうかがう」と述べ、講師の伊月氏と足立氏の二人を紹介し、対談を行った（以下、敬称略）。

◇

左から、伊月氏と足立氏

――顧客動向の変化や今後のトレンドはどうなるか。

伊月　20年以上前に私が保険業界で働かないかとスカウトを受けたとき、MDRTの話をされた。その時から、MDRTの基準には保険だけでなく年金や証券も入っていた。ここが世界標準だと思って保険業界に入った。これに比べ、日本ではMDRTに入会している方の多くが現在も生命保険だけの成績で加入している。IFA（アメリカではRIAと言われている）を取り扱っている人はアメリカでは29万人いると言われているが、日本では8千人弱。だからこそ、これから伸びてくる営業は、保険だけでなくトータルでアドバイスができる人になってくるだろう。

足立　私たちが初めてお会いしたのが、MDRTの世界大会だった。世界大会で海外の方と話すと、必ず『何を売っているんだ?』と聞かれるのだが、その際に『インシュアランス　オンリー』というと、返ってくる言葉は『クレイジー』でしたよね。

伊月　海外はインシュアランスの割合は全体の売り上げの1割くらい。ようやく日本も追いついてきたかなというところ。

足立　いま保険代理店から加入しているのは約15%。イノベーター理論では、採用数が15%を超えると一般家庭にも広が

トータルな資産運用アドバイスが必要

っていくと言われている。一般的にお金に関する情報は、リスクを取ることのできる富裕層から降りてくる。富裕層の方々の多くも保険代理店から加入していると感じる。そのため富裕層にマーケットチェンジを考えている営業は、保険の情報だけでは戦っていくことは難しい。トータルの資産運用のアドバイスができるようになっていく必要がある。

――IFAの役割と保険募集人の立場について。

伊月　（米国上場企業の時価総額と家計の年金資産の推移〈出典：日本証券協会〉の表を用いながら）アメリカは投資大国と言われているが、昔からそうだったわけではなく、30年かけて今の状況になっている。アメリカの1990年代に今の日本があると思っていい。日本もやっと今、確定拠出年金や投資教育と言っている。これを踏まえ、私たち保険募集人がこれからどういうことをしていけば伸びるのかというと、やはり公的私的年金や投資のアドバイス。ポイントとなるのは、アメリカはリーマンショックやウクライナ問題などもありながらも30年で資産残高を増やしてきている。これは、長期伴走しているアドバイザーが一家庭に一人いたからであろう。教育や情報も大事だが、不安になったときに支えてくれるアドバイザーも必要。そのアドバイザーを担ってきたのが、保険ベースの方々。欧米、特にイギリスのIFAコンサルタントはほぼ全員が元保険募集人。日本は人口も減っていっているので、生命保険の市場が大きくなっていくのは難しい。アメリカのように年金や有価証券の割合が増やしていくことを目指し、国としても非課税枠をあげて税制サポートを行っている。資産が増えればGDPにも貢献できる。保険募集人のみなさんもここに貢献する余地がおおいにある。

足立　欧米が先行して取り組んできており、結果も出している。一世帯に一弁護士、医者、そしてアドバイザーと言われるゆえんがある。

伊月　去年までに旧NISAの平均継続期間は40カ月。3年ちょっとで、とても短い。アドバイザーがつかないと長期でもつことは難しい。

――保険だけで解決できない課題への解決策は。

伊月　私のメイン顧客は富裕層の方なので、まずは資産全体の情報を教えてもらえるような関係性づくりをする。そして資産全体が分かったら、B/Sを作成する。そこから課題を見つけ、専門外のところは専門の方をつないでいる。自然と保険の話もでてくる。

足立　意外と自分の資産をB/Sで見ることはないようだ。

伊月　お客さまは衝撃を受ける。そこで自分が保険のセールスではなく、金融のコンサルティングという立場になることが大事。すると、『不動産会社から○○と言われているけどどう思う?』といった相談がくるようになる。

足立　今後は富裕層だけでなく、一般家庭にも広がっていくと思う。解決策のレベルがどれだけ高いかは、お客さまがコンサルタントを選ぶ基準になっていくだろう。

◇

その他、伊月氏から具体的な相談事例や企業型DCについての話があり、最後に「MDRT日本会でも研修を強化しており、メンバーもすごい方がいるので、日本会にも加入してもらえるとうれしい」と述べた。

【伊月貴博氏のプロフィル】㈱フィナンシャルリンクサービス代表取締役。証券会社、外資系生命保険会社を経て、2009年にIFA法人㈱フィナンシャルリンクサービス創業。「クライアントの生涯価値最大化」をコア・ミッションに、専門家組織「丸の内アドバイザーズ」のグループカンパニーとして、オーナー経営者、富裕層に対するウエルスマネジメントに特化。20年から完全クローズ型の生保系IFA実践教育講座「マーケット・マスタリー」開校。24年一般社団法人MDRT日本会代理店分会会長就任。MDRT成績資格終身会員、Top of the Table会員。

◇

【足立哲真氏のプロフィル】R&C代表取締役。25歳でTOT基準を達成し、35歳でMDRT成績資格終身会員に認定。Top of the Table会員。生命保険代理店を中心に、相続やIFAに特化した法人等9社からなるグループの代表を務め、現在社員数は315人（2024年11月現在）。21年から5年連続「働きがいのある会社」に認定。〝譲れない経営判断基準〟として100年継続して栄える「1000年継栄」を定めている。