

生命保険修士会 近藤景久新会長に聞く

「社会に信頼される募集人の育成を」

今後も特別公開講座に注力

生命保険修士会(以下、修士会)は昨年度の総会で役員が交代し、新会長に近藤景久氏が就任した。生命保険アンダーライティング学院(以下、ア学院)の卒業生で構成される修士会は、現在、約500人の会員が在籍し、保険募集人の人格形成と専門的知識の向上をテーマに「生涯学習の徒」として研さんを続けている。最近では、一般参加が可能な特別公開講座を開講するなど、保険業界発展に向けた活動を続けている。今回、修士会が果たしてきた役割や新会長の思いなどを近藤氏に聞いた。

として求められる時代となった。

——さまざまな知識を習得することについて。

近藤 学問のバランスが重要だ。われわれは一般科目と専門科目と言っているが、哲学や文学といった分野も学ぶこと。それは必ずしも倫理や人間性だけでなく、学ぶ募集人の人生そのものを豊かにする。専門科目を身に付けるだけでなく、さまざまな学びを生涯かけて研修することが豊かな人生を育み、顧客のライフプランニングの場にも生きてくる。顧客は一人一人異なる。仮に、一つの知識では一人の顧客に対する売り方しかな



過去の修士会セミナー

という技術があるが、基本的に顧客のニードがどこにあるのか、顧客の現在と将来の生活に必要な金融商品をつかり研究し、顧客の立場であれど何を整えた方がよいか提案することが求められる。単に顧客が希望する商品をお勧めするだけではなく、本人の見えないニードを診断し、改善へ向けてアドバイスする必要があると思う。われわれが学んだことは、募集人の使命は契約者に「真心を届け」ということ。顧客は商品のことは詳しくないが、担当者の口から出てくる言葉がどのレベルか、自信のある言葉なのか単なる受け売りなのかを見分ける力がある。この担当者、自分の時間を与える価値があるかなにかを決めるのは顧客だ。

——セミナーの内容はどのように決めているのか。

近藤 たとえば、1泊研修には4講座あり、半分は専門教養、半分は一般教養という位置付けになっている。基本的にさまざまな学問が重要だといふ捉え方だ。研修部が各所に出向き、見たり聞いたりする中で講師を探し、依頼している。

——今後の計画など。

近藤 修士会は継続学習が基本だ。ア学院の1年の学習だけでは学びきれないことから、生涯かけて知識を深め続けるという基本的理念は変わらない。たとえば専門的知



近藤会長

——新会長就任の感想

近藤 3年前からスタートした特別公開講座の取り組みを軌道に乗せたこと、これまでの活動が続けてきた。組織面では前会長の時代にしっかりと整備されているので、その路線を継承し、次代へとバトンをつなぐ役割を担うことになり、ア学院が創設された。

れ、尊敬される募集人を教育することで、業界の発展を担うという目的があった。創設期の関係者はこのように日本の募集人の地位を変えるべきだという高い志を描いていた。一方、現在まで、募集人の地位は、それほど高まっているとは言えない。社会から信頼され、尊敬される募集人の育成。それは、日本においても、米国の同じように、募集人が医師や弁護士に等しい存在になるということだ。この医師や弁護士は、金融庁のいう「フィデューシヤリー・デューティ(受託者責任)」が求められる職業であり、われわれも同様にフィデューシヤリー・デューティを守るべき職業である以上、それに見合った学問と人間性を高める必要がある。ア学院と修士会がこれまで唱えていた募集人の資質向上が、社会全体

に、募集人が医師や弁護士に等しい存在になるということだ。この医師や弁護士は、金融庁のいう「フィデューシヤリー・デューティ(受託者責任)」が求められる職業であり、われわれも同様にフィデューシヤリー・デューティを守るべき職業である以上、それに見合った学問と人間性を高める必要がある。ア学院と修士会がこれまで唱えていた募集人の資質向上が、社会全体

識の学習に関しては、税制改正問題セミナーなど毎年実施することも必要であり、「楽しみながら学ぶ」という主旨からは、現場の募集人が興味を沸かせるような講義を取り入れていく。われわれの使命は前述したように「真心を届ける」ことであり、その心をさびつかせず、磨き続けなければならぬ。その時代時代に社会が求めているものは何かを追求していく。これからは特別公開講座に代表される、修士会ならではの専門性の高い講座を続けていくつもりだ。これは、会員の意識高揚のイベントであると同時に、保険会社、保険業界に向けたアピールでもある。修士会という組織が保険業界の発展に役立つ団体であることをこれからも訴えていきたい。