

生命保険のスピーチ

長井智子

2014年2月19日 サンディエゴ

PGL（パシフィックガーディアンライフ）は日本の明治安田生命の100%子会社で、本社はホノルルにございます。私はPGL社の生命保険を販売する営業担当シニアエージェントです。私が保険の仕事と出会ったのは14年前のことで、2001年から2007年まで明治生命に営業職員として働き、五反田営業所の支部マネージャーをしておりました。渡米後カリフォルニア州の生命保険および健康保険のライセンスを取得し、2008年よりPGLの専属エージェントとなりました。明治安田生命では普通生命保険以外に変額保険（Valuable Life Insurance）、損害保険も取り扱っておりました。現在、日本の資格で有効なものは国家資格2級ファイナンシャル技能士と、日本FP協会（日本ファイナンシャルプランナーズ協会）のAFP（アフィリエイトファイナンシャルプランナー）のタイトルです。AFPは日本独自の資格で国際資格CFP（サーティファイドファイナンシャルプランナー）の一つ下の資格です。AFPは倫理・金融商品・税金、ライフプランニング、リスクと保険、不動産、相続継承といった各分野の知識を持ち、私もライフプランニングやファイナンシャルプランニングの一環として保険のアドバイスをさせて頂けることを理想としております。日本FP協会のHPには日本の金融関係のリソースを求めるには良い情報が載っておりますので、ご興味がある方は利用されると良いかもしれません。

PGLはハワイでもっとも古い保険会社で50年以上の歴史があります。ちなみに親会社の明治安田生命の歴史は120年以上。だから安心、と思われる方々が多いと思います。そういう方々がなぜ会社の古さを問題にするかというと、古くから営業を続けている会社は信用ができるという以外に、古くからの株や不動産資産などをもっており、強固な経営基盤が期待できる。体力がある。これは10年、20年、30年の保険商品を購入するうえでお客さまが考えたい点です。実際には格付け会社が発行しているレーティングなどを参考に保険会社の状況を判断することができます。ここでお配りした資料はPGL社と親会社の内容ですが、AM Bestという保険レーティング会社のものです。ベスト社は簡単にネットでアクセスすることができますので、皆さんも皆さんの保険会社をお調べになってみるすることができます。ベスト社によるPGL社の格付けはAとなっております。

さて、保険という言葉は非常に良く聞く言葉です。しかし、実際は、保険という言葉が世の中に

溢れかえっているせいかもしれませんが、なんだか良くわからないと思っている方が多いのです。保険ってなんでしょう。生命保険、自動車保険、医療保険、がん保険、火災保険、日本の国民健康保険、年金保険、学資保険、色々ありますが、これをひとことで言うと、保険はリスクをヘッジするためのもの。困ったことが起こった際にその損害を一部なりともお金で取り戻す手段と言えます。

ものには多面性があり、ひとつのものをこちらから見るとあちらから見るとはまったく違って見えることがあります。私が現在取り扱っている生命保険も同様で、色々な側面を紹介することができますが、今日は短いスピーチの中、まずは生命保険にしかできないことのお話をしたいと思ってまいりました。生命保険は金融商品の一端ですが、他の金融商品や投資と違って生命保険にしかできないことは何でしょうか。それは、皆さんに万が一のことがあった時に死亡保険金をお支払することができるということです。株や不動産にはそれはできない。もちろん、保険は株のように簡単に売ったり買ったりはしませんし、不動産と違って保険に“住む”こともできません(笑)。良い悪いではなく、金融商品にはそれぞれに特徴があるということです。

生命保険では保険料を払い始めれば、直後に万が一のことが起こった場合でも保険金は満額お支払されます。この特徴をもって「貯金は三角、保険は四角」という表現をお聞きになったことはあるでしょうか。

皆様には「愛する方」がいらっしゃいますね。奥様、旦那様、お子さま、日本に居るご家族・・・もしもあなたが、今日、この会場からの帰りに道に事故にあつて死んでしまったとしたら、その方はどうなりますか？ その方は困りませんか？ 縁起の悪いことを言うようで申し訳ありませんが、可能性はゼロだと言える方はいないと思います。こういうことを考えた時に、もしもあなたに「守ってやらねば」と思う方がいらっしゃったとしたら、「せめてお金を残してやれば」と思う方がいらっしゃったとしたら、それは保険を考えるとときかもしれません。

こういうことは言いましたが、私自身、大切なものはお金で買えないというのが信条で、空、海、太陽、愛、家族、信用。私の好きなものはお金では手に入らないものばかりです。おそらく、あなたの配偶者は、あなたが死んだときにお金などは要らないと言うでしょう。いくらお金を積んでもあなたを買い戻すことはできません。それでもなぜ生命保険に入るのでしょうか。何を言いたいかというと、生命保険に入ったとしてもあなたは生き返ることはできませんが、生命保険に入れば、あなたの愛をお金という形で渡してあげることが出来るということなのです。生命保険に入ることによって安心ができる。そのように感じるのであれば生命保険を考えるとときかもしれません。これが生命保険の社会的役割であり、生命保険を販売する上で私がまずお伝えしなければいけな

いことだと思っています。

生命保険の貯金と言う側面はどうでしょうか。俗に「かけずて」と呼ばれる定期生命保険のもう一方の柱が、解約返戻金（キャッシュバリュー）のある積立終身保険です。積立終身保険は生命保険として一生涯(121才までの死亡)を保障する一方で、「死なずに長生きしてしまった時のリスクもカバーする保険」という事ができます。長生きしてリタイヤしたいのにお金がなかったら困りますよね。加入の時に守ろうとしたお子さんはもう大人になって立派な収入得ているし心配はない。(一方、自分はきつともうヨレヨレだったりするわけですが・・・笑) もう生命保険は必要なくなった時に、保険に貯まった解約返戻金を使うことができます。つまり、死亡のリスクと同時に生き延びた時のリスクもヘッジする。

この解約返戻金に焦点を当てますと、その金融商品としての特長は保守的と言われています。金融商品マップの中ではローリスクローリターンのポジションです。それも当然で、そもそも生命保険は安心のために入るのですから、生命保険会社がハイリスクハイリターンの機関投資をして、その結果の生命保険がハイリスクハイリターンを唄ったら困るわけです。生命保険金が約束されず暴落してしまうかもしれないのでは、加入者は安心することができません。

私の好きなサッカーで言えば、ディフェンシブミッドフィールダー？攻撃も守備もする。これが私の考える積立終身生命保険の金融商品としての位置づけです。

人間はいつか必ず死ぬということを考えたら一生涯の死亡保障以上に安心な保障はあるでしょうか。解約金があり生きてしまった時にも使えるお金が期待できるのは安心ではないでしょうか。「御守り代わりに保険に入る」という言葉を聞いたことがあると思います。

私はかように「安心をご案内している」と考えています。