

企業型DC&IFAで 代理店経営に チカラを!

特定非営利活動法人 リスク・エイド
代表理事 後藤 雅哉

27

られる今、保険・パーションに求められる役割も変化していきま
す。従来のように死亡保障や
医療保障をご提供するだけで
なく、長生きリスクや資産寿
命への備えも視野に入れる必
要があります。特に、企業型
DC導入支援、金融経済教育
支援、金融商品仲介業の3領
域を組み合わせた複合的なサ
ービス提
供は、保
険・パ
ーション
にとっ
て大きな可能性を秘めていま
す。募集人の立場から申し上げ
ると、保険だけでは対応が
難しい顧客ニーズにお応えで
きる点が魅力です。企業型D
Cを通じて法人にアプローチ
することで、経営者や従業員
との新たな接点が生生まれま
す。制度の導入だけでなく、
従業員向けに金融経済教育を
継続的にご提供することで、
より深い信頼関係を築くこと
が可能で、さらに、金融商
品仲介業を活用することで、
教育で得た知識を実践につな
げ、資産形成をサポートでき
るようになります。これによ
り、単なる保険販売の枠を超
え、包括的な「人生設計・パ
ートナー」としての立場を確立
することができま

正しく理解した上で、自分に
合った投資信託や保険商品を
選択できるようになります。
最後に、高齢化社会という
大きな視点から考えてみま
す。社会保障制度への依存が
難しくなっていく中で、国全
体としても国民の自助努力を
後押しする仕組みが求められ
ています。保険・パーションが企
業へ自助
努力への
優遇制度
をご提案

進化が求められております。
複合的な事業展開は、保険パ
ーションご自身の持続的な成長に
もつながっていくでしょう。加
えて、昨今の情報の洪水ともい
える状況において、顧客が正し
い金融知識に基づいた判断を行
うことはますます難しくなっ
ています。インターネットやSN
Sを通じた断片的な情報だけ
なく、時に過度な煽りや誤解を
招く表現が拡散される中、保険
パーションが直接対話の中で本質
的な情報を提供できることは極
めて重要です。また、企業の経
営者にとっても、社員の金融リ
テラシー向上は生産性や働きが
いの向上にもつながり、結果と
して企業価値の向上を後押しす
る側面もあります。保険・パ
ーションが企業の福利厚生制度に関与
し、制度導入から運用、教育ま
でを一貫してサポートできる体
制を整えることが、他者との差
別化にもつながってきます。

保険・パーションに求められる役割も変化

「保険だけの人」ではなく、「未来を支える人」に

あけましておめでとうござ
います。本年もよろしくお願
いいたします。本年も企業型
DC、金融経済教育、金融商
品仲介業(IFA)について熱
く語って参りたいと思います。
さて、人生100年時代に
おいては、定年後も30年近い
生活が待っています。公的年
金のみでは生活が厳しく、自
助努力による資産形成が求め
られる今、保険・パーションに
求められる役割も変化していま
す。従来のように死亡保障や
医療保障をご提供するだけで
なく、長生きリスクや資産寿
命への備えも視野に入れる必
要があります。特に、企業型
DC導入支援、金融経済教育
支援、金融商品仲介業の3領
域を組み合わせた複合的なサ
ービス提
供は、保
険・パ
ーション
にとっ
て大きな可能性を秘めていま
す。募集人の立場から申し上げ
ると、保険だけでは対応が
難しい顧客ニーズにお応えで
きる点が魅力です。企業型D
Cを通じて法人にアプローチ
することで、経営者や従業員
との新たな接点が生生まれま
す。制度の導入だけでなく、
従業員向けに金融経済教育を
継続的にご提供することで、
顧客の立場からみても、こ
れらのサービスは将来の安心
に直結します。企業型DCは、
老後の資産形成の基盤となり
得ます。特に中小企業では、
福利厚生制度として導入する
ことが社員満足度の向上や離
職防止に効果を発揮します。
また、金融経済教育を受ける
ことで、自ら判断し行動する
力が育まれます。資産形成を
「保険だけの人」ではなく、
「未来を支える人」としての