

今年の夏も終わりを迎え、夜と昼の温度差が激しいですね。今年も天候に悩まされる季節がやってきました。

最近では予想外の集中豪雨が各地で起こります。これだけの天変地異があると、保険会社の支払いも増える一方ですね。安

心のために準備する保険ですが、保険に加入していても本当の安心とは程遠いことに今まで気づきませんでした。保険を案内する側としてももう一歩踏み込んだ対応が必要かもしれません。保険代理店や、特に保険会社には出来ることに限りがあり

HEART OF GOLD

心の金メダリスト

お客様の愛情を保険に託して

石原 誠

111

株式会社INS

http://www.ins-consulting.co.jp/

ますのでしっかりとしたネットワークの確保が必要ですね。それも踏まえ、保険ビジネスも高めていかないとけません。

先日、恩師のMさんと、意思決定をしておかないと、家族に大きな負担が

死亡する前に発生する「意思能力の喪失のリスク」への備えでした。保険のお金はしっかりと準備していても、あらかじめ意思決定をしておかないと、家族に大きな負担が

くのは一般の人々には至難の技なのです。保険は金銭的な損失の補填はしてくれるけど、意思決定の代行はしてくれませんか？なんですか。印象は、楽しいイラストや、ソフトな色合いで、相続や終活のイメージからかけ離れているのですが、実は本格的な潜在リスクが発見できる画期的なツール

頂きました。そのツールとは「Happy End ding カード」と言っています。人生について考えさせられるカードゲーム？なんですか。印象は、楽しいイラストや、ソフトな色合いで、相続や終活のイメージからかけ離れているのですが、実は本格的な潜在リスクが発見できる画期的なツール

ハッピーエンディング

備えて安心

聞きました。それは、人生も後半生にかかると、保険というひとつの備え

かかってしまうこともあると云うことですね。

最近「終活」という言葉がクローズアップされています。ただその活動を行うにあたっての方

う断片的なお手伝いとなっており本当のリスクについては実は僕自身も知らないことも多いと感じました。

自分のためだけではなく、誰かの役に立つことで、自分自身の存在を感じる生き方、僕は悪くないと考えています。

お話を聞くと、それは、自分の潜在リスクに気付

る解決策ツールを教えてください

その中で、Mさんからそのリスク発見を簡単にす

ケースが多いと感じてい

ます。高齢の方ほどリスクがあるのに相談できる場所と方法論の発見がとても難しいですね。今回紹介していただきたいカードですが、エンドユーザー向けというよりは、僕らみたいなアドバイザーが介在して初めて効果を発揮するものではないかと思えます。営業観点で保険を売りたい人ではなく、本当のライフアドバイザーに近づけるのではないかと感じました。