

仕事がわかる!

業界図鑑

vol.53

数学系のプロから営業のプロまで幅広く活躍する

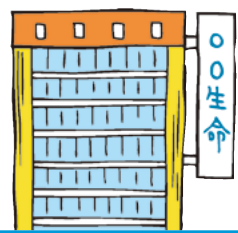
保険に関する仕事

取材・文/伊藤敬太郎 撮影/田中史彦 イラスト/桔川伸

イザというときに備える多様な保険を企画・開発・販売し、「安心」を提供!

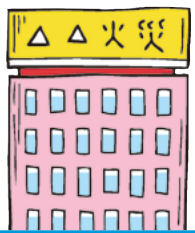
生命保険、医療保険、自動車保険、火災保険、地震保険などの他、最近では、女性だけが対象とした保険やペットのための保険も登場するなど、多様化が進む保険商品。将来起こりうるさまざまな危険に備える保険商品を企画・開発し、販売することで、人々の暮らしや企業経営に安心を提供する保険業界の仕組みや仕事についてまとめて紹介!

●保険商品を企画し、販売する会社



生命保険会社

人が病気やケガをしたり、亡くなったりすることによって生じる経済的負担・損失を保障する「生命保険」を企画・開発し、販売する会社。死亡保険、医療保険、がん保険、介護保険などが代表的な商品。貯蓄の役割をもつ生命保険もある。



損害保険会社

事故や災害によって生じる損害などを保障する「損害保険」を企画・開発し、販売する会社。個人向けの自動車保険、火災保険、地震保険、旅行保険、企業向けの火災保険、船舶保険、貨物保険、賠償責任保険などが代表的な商品。

●保険商品を販売する会社

- 銀行** 銀行の窓口でも保険を販売している。他の金融商品と組み合わせた提案ができるのがメリット。
- 保険代理店** 保険会社と契約し、保険を販売する会社。例えば、自動車保険を販売する自動車ディーラーなど。
- 保険ショップ** 複数の会社の保険を幅広く取り揃えた店舗型の保険代理店。手軽に保険の見直し相談ができる。

直接顧客に販売

代理店と契約

営業担当

インターネット

店舗窓口

販売

販売

販売

一般企業

企業経営にはリスクがつきもの。業務中の事故、製品が原因の事故、突然のイベント中止、個人情報漏洩などに備えて保険は必須だ。

個人

自分や家族を守るため、死亡保険、医療保険、介護保険、自動車保険、火災保険などさまざまな保険に加入。最近ではペット保険も人気。

●保険商品を企画・開発する仕事



商品企画

社会が変化するなかでどのようなリスクが増えているか、一般の人々や経営者が何に不安を感じているかを調べ、ニーズに対応した新しい保険商品を企画・開発する仕事。既存の商品の保障内容の改定なども行う。

アクチュアリー

統計学などを用いて事故や病気が起こる確率を計算し、適正な保険料や保険金の支払いに必要な責任準備金の算定などを行う専門家。「アクチュアリー」は職種名でもあり、資格名でもある。資格試験は超難関。

●顧客から集めたお金を運用する仕事



ファンドマネージャー

保険会社は顧客から預かったお金を、国債、地方債、社債、株式などに投資して、増やすことでビジネスを成り立たせている。その指揮をとるのがファンドマネージャー。市場の動向を分析しながら、最適な資金運用を行う。

クオンツアナリスト

債券・株式の価格変動や企業の業績などに関する過去のデータを、金融工学に基づく手法で分析することによって、ファンドマネージャーの資金運用をサポートする仕事。高度な数学の知識が求められるスペシャリスト。

●保険商品の販売やアドバイスを仕事



ファイナンシャルプランナー

保険、税金、年金、住宅ローン、不動産などに関する幅広い知識をもち、顧客の将来設計を実現するための資金計画を立てる。アドバイスを専門に行う場合もあれば、生命保険の営業・販売担当として活躍する場合も。

コールセンター業務

電話で問い合わせしてきた顧客に対して、最適な保険の提案や保障内容の説明、申し込み手続きの説明などを行う。保険のネット販売が拡大するなかで役割が大きくなってきている職種。「保険募集人」という資格が必須。

個人営業

個人の顧客に保険を販売する。生命保険の場合、営業のスタイルは会社によって違いが大きい。最近では、顧客の将来設計について深く話を聞き、最適な保険プランを提案するコンサルティング型営業も増えている。

法人営業

企業を対象とした保険の営業職。顧客企業の事業内容や経営状況を把握したうえで、将来どのような経営リスクがあるかを分析し、備えとして必要な生命保険や損害保険を提案・販売。保険会社や代理店に所属。

代理店営業

保険会社に所属し、自社の商品を扱う保険代理店をサポート。担当エリアの市場調査をして販売戦略を考え、研修などで営業手法を指導しながら、代理店と二人三脚で売上げ向上を目指す。新規の代理店開拓も行う。

●保険金を支払う際の調査などに関わる仕事



保険調査員

保険金を支払うにあたり、事実関係などを調査。自動車保険の場合は、事故現場の状況、破損やケガの状況の調査、関係者への聞き込みなどを行い、事故原因や過失割合を判断する。保険会社や調査会社で活躍。

支払査定

保険会社に所属し、加入者から保険金・給付金の支払請求があった際に、支払の可否や支払額を査定。例えば、医療保険の場合は提出された診断書などに基づいて査定するので、病気や医療の知識も求められる。

最新の業界事情

グローバルな事業展開に乗り出す保険会社も増加

日本は人口減少時代に入り、市場拡大が望みにくい状況。そんななかで注目されるのが、「長生きリスク」に備える医療保険・介護保険・年金保険などの生前給付型の保険で、新しい商品も続々生まれている。また、保険加入者割合が低い新興国での事業展開に乗り出す会社も増加中だ。

販売方法に関しては、各社ネット販売に力を入れており、携帯電話会社と提携して事業展開する会社も。一方、保険商品が多様化するなかで、各社の商品を比較して最適な保険を提案する街角の保険ショップなどのニーズも高まっている。

「お客様ごとの、例えば『自分に何かあっても子どもの夢だけは実現させてやりたい』など、いろいろな思いがあります。いづれだけのお金が必要になるかもそれぞれ違う。そこで私たちは、お一人お一人に最適な保険をオーダーメイドで提案します。その後も、保険金を支払うまで担当として関係が続きます。」

顧客は既に何らかの保険に加入していることも多いが、内容をあまり理解せず契約していることもよくあり、見直しの意味は大きい。ただ

この職業に就くには

外資系生命保険会社に多い完全歩合制のコンサルティング営業は、即戦力が求められるので、他業界で経験を積んだ人材の中途採用のみ。そのため、将来的にこの仕事を狙うなら保険以外の業界の営業職などで実力を磨くことが必要だ。男性が活躍しているイメージが強い職種だが、最近では女性も増えている(ブルデンシャル生命保険は約1割が女性)。

お客様の将来設計に深く関わる仕事

職種 PICK UP!!

生命保険会社 営業職

ブルデンシャル生命保険株式会社 シニア・コンサルティング・ライフプランナー 清水 洋さん (33歳)



埼玉県・昌平高校(当時は東大附属昌平高校)、中央大学商学部金融学科卒業。新卒で三井住友銀行に就職し、個人営業と法人営業を経験。2013年にブルデンシャル生命保険にライフプランナーとして転職。現在、首都圏第八支社 第三営業所 副部長。