



コロナでも変わらない生保業界の根深い問題 とは

行列FP 林健太郎

By 林FP事務所

生保職員がハローワーク前で採用活動？

- 生保職員「ハローワーク前で採用活動」の大波紋（東洋経済オンライン）より
 - <https://toyokeizai.net/articles/-/407746>
- 要約すると
 - ハローワークの前で生保職員が保険募集人の採用活動を活発化
 - 以前もあったが、コロナ禍で再燃
 - あまりにひどいので警察へ通報→出動騒ぎに発展
- こうしたことが起こる背景に何があるのだろうか？

生保業界の 根深い問題とは

1. 生保業界の平均離職率は18%

- 高い離職率の背景に厳しい販売ノルマ
- コロナでも対面にこだわる、顧客本位とは思えない体質

2. 根本原因は「保険のニーズが減っている」 こと

- 保険が売れない環境（少子高齢化、マイナス金利、情報の非対称性が徐々に解消、業界の規制強化など）
- それでも保険に依存する体質（利益優先の株式会社という組織）
- 売りたいくない営業職員の増加
- 利益相反しても売るという矛盾が社会問題化（ゆうちょ銀等）

組織の仕組み自体がもともと矛盾をはらんでいる

- 保険は助け合うための素晴らしい仕組み
 - 大勢でお金を出し合い、それを困った人に分け合う仕組み
 - もともと公助、共助の意味合いが強い
- 利益を追求する株式会社等と仕組み上矛盾するところがある
 - 保険の場合、利益を追求する=顧客利益とはならない
 - コロナでその矛盾が露呈しただけといえる
 - 公的機関が保険者となるか、あるいはヴァンガードの低コストETFのように、コストを下げることで組織と投資家の利益に直結する仕組みが必要か
- 個人（保険募集人）はどうすべきか
 - いずれ葛藤が生じるので、可能な限り、保険会社と距離を置くことをお勧め
 - いまのうちに保険に依存しない収益の柱を作っておく

FP=保険販売（仲介）人ではない。
保険にこだわらず、顧客のために動こう。

無料プレゼント中！



詳しくはこちら



<https://startup-fp.com/presentpdf>

行列のできるFP事務所プロデューサー 林健太郎

By 林FP事務所