

クローズアップ

# 任意後見制度の普及に注力

合同保険ぷらす 西代表と中川氏に聞く



西代表(左)と中川さん

保険契約者の高齢化が進むなか、長年にわたり保険加入してくれた顧客と保険とは別の接点での関係性を維持するために任意後見制度の専門会社「合同会社ぷらす」を立ち上げたのは、神奈川県横浜市で保険代理店「株式会社KTN」を展開する西信勝氏だ。未来永劫にわたり顧客に寄り添いたいという思いで設立した同社の取組みと任意後見制度の意義について、西代表と中川玲子氏に聞いた。

## 進む保険契約者の高齢化

### 後見制度活用して接点維持

— 任意後見制度を業とする会社を立ち上げることにした経緯は。

西 保険のお客様の高齢化が進んでおり、これまで10年20年と加入し続けてくれたお客様が自動車免許を返納したり自家を売却して施設に入居したりするなどして、自動車保険や火災保険を解約することを実感していることを次世代につないでいく取組みは当然行っていくとして、長年お付き合いをい

— ただいたお客様とのご縁が切れてしまうのは本当にさびしいのですか

西 こうしたなかであつても、その後お客様に寄り添い接点を持ち続けられるようなことはできなかつたことがあります。

— 保険代理店とは別法人として展開すると

— ここで知識を深めることに

— 保険代理店「株式会社KTN」での一事業とはせず、

— やご家族等で事前に考

— 決めて備える制度で

— なったのが後見制度でした。私が代表を務める保

— うに過ぎないといきたい

— 「誰に何をお願いしたいか?」「家族として何をしてあげたいか?」などを公正証書に

— 知症になると本人の銀行口座が凍結されてしまい、預貯金の各取引がで

— きなくなってしまいま

— す。また、損害保険や生

— お客様の願いをお聞き

— まずは任意後見制度により本人ができなくなる管

— 理財産にはどのようなものがあるのでしょうか。

— 代表的なのは、認

— お客様の願いをお聞き

— しまずは任意後見制度を利用することが本当に最善かと一緒に検討させ

— ノウハウが生かせますし、契約書面

— の作成や不動産に

— 関するご相談をいたい場合は、代理店業で培ったノウハウが生かせます。

— 不動産業に精通する中川得意です。

— お問い合わせください。

— お問い合わせください。