

保険金・給付金の支払い

～保険のプロフェッショナルによる支払事例～

May 30, 2017

The Prudential Life Insurance Company, Ltd.

Shutoken 3 Agency

Senior Consulting Life Planner

Ikuo Murata

保険金の支払い事例

1. 個人の死亡保険金の支払い
2. 個人の高度障害保険金の支払い
3. 法人の死亡保険金の支払い

1. 個人の死亡保険金の支払い

- ・契約時の保障内容

終身保険を主体とする

死亡保険金総額 8,000万円の契約内容

- ・配偶者、お子様二人(大学生・成人)

加入時は、家計にお金がかかる時期だった

- ・加入後、一度「失効」した

→「掛金を払えない」とのことだったが説得により復活した

8年経過後、突然の電話

病名：悪性リンパ腫

具合が悪いという電話の後、1ヶ月で他界

葬儀の準備のときに、被保険者が生前にどのような思いで保険に加入したかを担当として遺族に伝えた。

- 子供の成長、葬式代、墓代、妻の生活費など この保険に託された、故人の思いが家族の心に響きました。

保険金支払いから3年後。

そのお客様の保険金支払いから3年後、遺族（ご長男）から1通のメールが来ました。

「父の死亡時の対応を見て自分も絶対村田さんから保険に入ろう、と決めていました。
結婚して子供もできるので、村田さんに保険をお願いします。」

死亡保険金の支払いを通じて

- どのような想いで加入したか、というお客様の加入時の熱い想いを、保険金に添えてお伝えすることが、残された遺族の人生に対して重要な影響を与える。
- 「保険金を届ける」ことは何事にも代えがたい「信頼」を築くことになる。

2. 個人の高度障害保険金の支払

- ・契約時の保障内容：

終身保険を主体とする、死亡保険金総額
4,000万円の契約

- ・ご家族：配偶者、お子様3人（大学生・高校生）
- ・退職したライフプランナーから引き継いだ契約

**担当としての挨拶訪問の直前、奥様から電話で
「主人が出張先の盛岡市（東京の北500kmの）で
倒れ、意識がない」**

一命は取り留めたが

- くも膜下出血
全身が不随状態→長期間のリハビリが必要
- 一戸建て自宅のローン、子供達の学費等で家計は火の車
- 奥様から高度障害保険金の請求をしてもらうことにしたが、

「回復の見込み無し」の診断書は取得困難、という奥様からの連絡を受けて、私は東京と盛岡を何度も往復し主治医の説得に努めた。

リハビリ入院して半年経過

その結果、ようやく主治医から「回復の見込みは困難」と書かれた診断書が届いた。

その結果、自宅の住宅ローンなど全てのローンに付保していた団体信用生命保険金が下りて、ローン完済。

支払われることになった高度障害保険金が障害厚生年金を補完する形となり、遺族の学費や生活費についても目途が立った。

長男の就職先

遺族は高度障害保険金の支給までの私の一連の行動を見て感動された

→一番上のお兄ちゃんが、私と出会うまで知らなかったプルデンシャル生命の就職試験を受験した

保険の出口を**管理する人間の存在によって...**

→保険金の支払いが信頼を生む

生命保険の出口

保険金の支払いと一言で言っても

- 保険商品に関する深い知識、
- 主治医と交渉するための、病院と病気に関する情報や知識、
- 保険金請求におけるポイントの知識など、
様々なスキルが必要

→ 広く世に広める必要がある

法人契約の死亡保険金の支払い

- 契約時の保障内容：
保険期間10年、1,000万円の死亡保障
- 被保険者：2社の代表取締役
- 死因：脳幹出血による突然死
- 事業の詳細な状況は全く不明

債権債務の整理すらできない

- 運転資金借入金の連帯保証(会社の借入金を、ご主人が連帯保証していた)
 - 奥様は、ご主人の事業のことは一切関与していなかった
 - 相続した債務として認識し、会社を整理するプロセスで返済せざるを得ない
- 出資者に対しては(出資金を返済する)法的責任はないが、返済すべき債務として扱った

会社整理精算の諸費用

- 会社清算・整理の費用
- 税理士・司法書士・弁護士の費用

→1,000万円の保険金にて全て精算

会社・遺族への不信感を残すことなく、
無事に死後整理をすることができた

まとめ～保険金支払意義

1. 保険金は、被保険者の「想い」を添えてお支払いすることが重要。
2. そうすれば保険金を受取った人たちに多大なる好影響を与える。
3. また、何事にも代えがたい信頼を得ることができる。
4. 本来あるべき支払い実務は、保険のプロフェッショナルのみが行える。
5. 保険の本来の役割である「保険金の支払」について、保険業界が真摯な考え方を持って、もっと前向きに取り組むべきである。