資産凍結200兆円の危機到来！

クローズアップ

認知症アドバイザー協会　代表理事　廣瀬 豪輝氏

2015年に設立された民間資格団体、認知症アドバイザー協会がシニアマーケットに携わるセールスパーソン向けに、このほどリニューアルされた。高齢者・富裕層にとって身近な問題である認知症についての医学的・科学的に正しい知識を伝えることで、認知症予防と資産凍結のリスクを少しでも減らすことを協会の使命としている。同協会を運営する廣瀬豪輝代表理事に協会が果たす役割や資格取得方法、取得した資格の業務での活用事例など、話を聞いた。

「認知症アドバイザー」の活用事例
シニアマーケット向けにリニューアル

――まず認知症アドバイザー協会とはどのような組織でしょうか。

廣瀬　認知症アドバイザー協会は、民間の資格団体だ。当協会は2015年に脳科学の第一人者である京都大学の久保田競名誉教授（生理学・医学博士）が、あるパソコン教室と提携して立ち上げた。その協会を私が代表理事として引き継ぎ、シニアマーケットで活躍されたい人に役立つ資格としてリニューアルし、運営に携わることになった。

――シニアマーケットで活躍されたい人をターゲットとしている背景について。

廣瀬　公的介護保険制度の要支援要介護認定者数は、この10年で175万人増加した。そして介護になってしまう原因の第1位が認知症（24・3％）で、介護になる人の4人に1人が認知症を原因としている。

　認知症の罹患者数自体、2年前で602万人、2025年には675万人と推計されており、2年半後には65歳以上の5人に1人が認知症と言われている。予備軍の人まで含めるとこの割合は、もっと高くなる。

　認知症になってしまうと、介護やそれに付随する介護離職など、さまざまな課題が表面化するが、われわれが注目しているのは資産凍結だ。日本の個人金融資産は約2000兆円、このうち65歳以上で約半分の1000兆円を所有している。これだけでシニアマーケットがいかに巨大か分かるが、2025年には、そのうちの5分の1、200兆円が認知症で資産凍結してしまうと言われている。

　認知症になってしまうと、特別な対策をしていないと銀行預金、有価証券などの金融資産は凍結されてしまい、不動産も売買や修繕など自由に行うことができなくなる。唯一凍結されない資産が生命保険だ。現在でも、150兆円から160兆円がすでに凍結されていると言われており、そうした資産凍結を解決する方法は、生命保険か家族信託を活用するしかない。この200兆円という資産の凍結を少しでも少なくすることを当協会の使命と考えて運営している。

――現在の資格者の属性は。

廣瀬　一番多いのは、やはり保険のセールスパーソンだ。シニアマーケットで活躍を希望する人に受講いただいているので、不動産のセールスパーソンや、弁護士、司法書士、税理士といった士業の方々にも資格を取得いただいている。

――資格取得を拡大していく上で、どのようなアプローチをしておられますか。

廣瀬　募集人を有している一社専属の保険会社さん、もしくは、代理店などにアプローチをしている。朝礼や勉強会を週に何度か実施されているので、そうした朝礼や勉強会でセミナーをさせていただいている。

――資格を持つメリットは。

廣瀬　認知症に対する知識が得られるので、お客様にその情報を提供することで、顧客満足度を向上させたり、提案の幅を広げたりすることができる。資格の内容については、久保田先生に監修していただいているので、資格としての権威性は確保しており、医学的・科学的な知識を習得する内容だ。

――実務での資格の活かし方は。

廣瀬　これは、すでに資格取得された人からお聞きした事例であるが、「認知症アドバイザーなんですよ」とお客様にお話しすると、「実はウチの親族が」と、お客様から勝手に話してくれることが多い。65歳以上の5人に1人が認知症のため、お客様が勝手に想起してくれる。こちらからニード喚起する必要がないのが特長だ。「ちなみにご家族や親戚の方、知人で認知症と言われてしまい、困っている人はいらっしゃいませんか？　私は認知症アドバイザーですから、よかったら生活のアドバイスに行って差し上げましょうか？」と水を向けると、「保険のことじゃないのに、本当にいいの？」と、想像以上に簡単に紹介をいただける。

　別の事例では、「最近うちの母がボケてきちゃってたみたいで、同じことを何度も聞くのよね」と、笑いながらお話しされていたお客様がいた。ところが、話しているうちに、だんだん真剣になり、「どうしたらいいんですか、教えてください」と、助言を求めるようになった。

　認知症の恐ろしいところは、だんだん進行していく進行性の病気であるという点だ。現在、特効薬がなく、一度認知症になってしまうと、完全に治ることはない。認知症にかかる少し前の段階では、MCI（軽度認知障害）というプロセスがある。これは、認知症の一歩手前の症状で、まだ認知症ではないが「あれ？大丈夫？ちょっとボケてきたんじゃない？」みたいな状態だ。

　MCIの状態に気づいて、正しい治療、正しい予防をすれば、最大で約40％の人が健常者に戻ることができる。しかし、大半の人が対応せずに放置してしまっている。一度認知症になってしまうと、進行を遅らせることはできても、元に戻すことはできない。

　先ほどの事例で紹介した方には、「お母さん、すぐに病院に行ってください。今なら元に戻るかもしれませんよ」と助言して、「分かりました、説得してすぐ母を病院に連れて行きます」と専門医の診察につなげることができた。認知症で対応が難しいのは、一度病院で認知症と診断されてしまうと、できなくなることがすごく増えてしまう点だ。資産も凍結され、相続対策もできなければ、不動産の売買もできない。前述の人に「お母さまの資産は把握されていますか」と尋ねると何もされていない。「じゃあ、お母さんのところで一緒に考えてみましょうか」とお母さんをご紹介していただいて、最終的に相続の話にもつながり3000万円の一時払い保険をお預かりすることになった。

　保険募集人の方にお伝えしたいのは、これまで一時払い商品や介護保険に取り組んだ経験のない募集人の皆さんでも、認知症アドバイザーの資格を活用いただくことでお客様の親御さんへの紹介に繋げることができる。その結果一時払い終身保険で年間1億円のご契約をお預かりすることができるという点だ。

今や高齢者の５人に１人が認知症の時代に
――ニード喚起不要のテーマ――

手続き、受講は全てウェブサイト上で完結

――資格取得までの流れは。

廣瀬　全て当協会のウェブサイトより、オンラインで手続きが可能で、学習を開始して約1か月で資格取得が可能となっている。

　試験は登録後開設したマイページからウェブ上で受験する。受験後即時合否が分かり、たとえ不合格でも追加費用なく何度でも受験することができる。合格後に協会より認定証が発行される。受験に際し、実務経験は求めない。専門知識がなくてもテキストと動画でゼロから学ぶことが可能だ。資格の更新については、だんだん進行していく進行性の病気であるという点だ。現在、特効薬がなく、一度認知症になってしまうと、完全に治ることはない。認知症にかかる少し前の段階では、MCI（軽度認知障害）というプロセスがある。これは、認知症の一歩手前の症状で、まだ認知症ではないが「あれ？大丈夫？ちょっとボケてきたんじゃない？」みたいな状態だ。

　MCIの状態に気づいて、正しい治療、正しい予防をすれば、最大で約40％の人が健常者に戻ることができる。しかし、大半の人が対応せずに放置してしまっている。一度認知症になってしまうと、進行を遅らせることはできても、元に戻すことはできない。

　先ほどの事例で紹介した方には、「お母さん、すぐに病院に行ってください。今なら元に戻るかもしれませんよ」と助言して、「分かりました、説得してすぐ母を病院に連れて行きます」と専門医の診察につなげることができた。認知症で対応が難しいのは、一度病院で認知症と診断されてしまうと、できなくなることがすごく増えてしまう点だ。資産も凍結され、相続対策もできなければ、不動産の売買もできない。前述の人に「お母さまの資産は把握されていますか」と尋ねると何もされていない。「じゃあ、お母さんのところで一緒に考えてみましょうか」とお母さんをご紹介していただいて、最終的に相続の話にもつながり3000万円の一時払い保険をお預かりすることになった。

　保険募集人の方にお伝えしたいのは、これまで一時払い商品や介護保険に取り組んだ経験のない募集人の皆さんでも、認知症アドバイザーの資格を活用いただくことでお客様の親御さんへの紹介に繋げることができる。その結果一時払い終身保険で年間1億円のご契約をお預かりすることができるという点だ。

――会員数の目標は。

廣瀬　目指している数字は3万人だ。まだ草の根活動の段階で遠大な目標でもあるが、5年くらいで到達したいと考えている。たとえ手元に潤沢な資金があったとしても、認知症になれば、一部を除いて亡くなるまで使えなくなってしまうリスクがあることを世に広く知っていただく必要があるからだ。

――どうもありがとうございました。

　なお、認知症アドバイザー協会の組織概要や資格取得申込みについては、下記サイトをご参照ください。

HP：https://jndad.jp/

5年後、有資格者3万人を目指す