# 認知症を話題の切り口に保険提案を

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

**高齢者をはじめ今や誰もがかかる可能性のある認知症。認知症を発症すると身体的な負担はもちろんのこと、経済的にも大きな負荷がかかることになる。とりわけ家族にとって影響がおよぶのが銀行口座の入出金ができなくなるなどの資産の凍結だ。こうした不安を抱える顧客に向けて、生命保険が凍結されない資産であることや認知症の有効な予防法や事後の対処法があることをアドバイスできる保険募集人はどれくらいいるだろうか。認知症アドバイザー協会が認定・輩出に努める認知症アドバイザーは、認知症を切り口に保険提案ができるようになるスキルだ。同協会代表理事の廣瀬豪輝氏に保険募集人と認知症アドバイザー資格の親和性などについて聞いた。**

### 認知症発症で直面する資産の凍結
### 生命保険は凍結されない資産

―　協会の取組みについて。

**廣瀬**　以前は別の事業者が協会を運営しており、認知症の予防をコンセプトに高齢者やご家族向けの資格制度を行っていたのですが、約3年前の2021年11月に当社が運営を引き継ぐことになりました。当社が運営することになったのを機に、高齢者の方々に役に立つような活動を行うだけではなく、シニアマーケットと親和性があり日頃から人にアドバイスをすることが多い保険募集人や士業、トレーナーたちに、認知症の身体的・経済的な正しい知識の普及の担い手になっていただくアドバイザー資格制度を実施することとしました。

―　新たにアドバイザー資格を作った理由は。

**廣瀬**　私たちだけで高齢者やご家族一人ひとりに認知症予防の啓発を進めることはどうしても物理的な限界があり、こうした取組みをそれぞれの地域で伝え広めてくれるようなアドバイザーを増やしていくことが非常に重要だと考えたからです。

―　会員数や会員の属性は。

**廣瀬**　会員（アドバイザー資格取得者）は現在、約2000名で、現状では月に150名ずつ増えてきています。属性として保険募集人や各種士業の方々、相続や事業承継を事業としている方々、不動産業者などがいますが、保険募集人が会員全体の8割を占めます。保険募集人のなかでも生保の募集人が大半です。

―　アドバイザーに取り組んでもらいたいことは。

**廣瀬**　「認知症に関する予防×経済対策」というのが当協会の大きなテーマです。認知症というと身体的な負担が大きいというイメージを持たれることが多いと思うのですが、それに加えて経済的にも非常に大きな負荷がかかるのが実情です。ですからアドバイザーには、認知症を発症したご本人やご家族への身体面と経済面のアドバイス、そして認知症になる前の方々への予防のための身体面と経済面のアドバイスという両面の知識を有してもらうようにしています。

―　発症前後での身体的、経済的な対策は具体的にどういったものがあるのでしょうか。

**廣瀬**　例えば身体的な事前の予防であれば、やはり運動や人との会話が代表的です。ちなみに私が予防法としてお勧めするのは料理です。料理というのは出来上がりを想定しながら、材料はこれとこれとこれが必要だと考え、それを覚えておきながらスーパーなどに買いにでかけ、買って帰ってきたら、料理にとりかかり食材を切ったり焼いたりします。ですので、料理は手も足も頭も使いますので、身体的な認知症予防にはとても効果的です。要はその人に合った予防方法をお伝えしてあげることが大切です。

―　認知症になると銀行口座が凍結されるといった話をよく耳にします。

**廣瀬**　認知症になって経済的に最も影響が大きいのが資産の凍結です。認知症になってしまうと、その方の資産を守るという目的から、銀行口座から自由にお金を引き出したりとか振り込んだりとかができなくなってしまう可能性があります。資産が凍結されてしまいますので不動産の売買もできなくなりますし、NISAやiDeCoなどの有価証券の取り引きもできなくなってしまいます。こうした事態を防ぐための方法はありますので、事前対策を施しておく必要があります。

―　事前の経済面での対策にはどのようなものがあるのでしょうか。

**廣瀬**　アドバイザーが保険募集人であれば事前の経済面での対策として、凍結されない資産である生命保険での備えの提案を、税理士であれば相続対策の提案、司法書士であれば後見人制度や家族信託の活用の提案をするなど、アドバイザー自身が有するビジネススキルを活かしながらこれらの方々をサポートすることが有効な対策につながると考えています。

―　高齢化に伴い、生保募集人が認知症の方がいる家族と接する機会は今後さらに増えてきそうです。

### 2000名のアドバイザー、8割が生保募集人

**廣瀬**　私たちはアドバイザー資格を取得しようとしているビジネスパーソン、とりわけ保険募集人の方々に対しては「認知症を切り口に保険の提案をしていきましょう」と提案しています。このような言い方はビジネス的な感じがするかもしれませんが、認知症対策という人の役に立ちつつ保険募集の本業につながるような有益な取組みであることには違いありませんので、自身の付加価値としてぜひこうしたスキルを身につけていただきたいです。

―　資格取得までの流れを教えてください。

**廣瀬**　すべてのプロセスについて当協会のウェブサイトからオンラインでの手続きが可能となります。資格取得に要する日数の目安は、学習を開始して約1か月です。試験は登録後に開設したマイページからウェブ上で受験してもらいます。受験後は即時に合否が分かり、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ます。合格後は協会から認定証が発行されます。受験に際して実務経験は求めていませんので、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できます。資格は5年更新で、更新料も5500円と低額にしています。

―　認知症のリスクの大きさを改めて感じます。

**廣瀬**　公的介護保険制度の要支援介護認定者数はこの10年で175万人増加しました。そして介護になってしまう原因の第1位が認知症で、その割合は約25％です。つまり介護になる人の4人に1人が認知症を原因としているということです。繰り返しになりますが、認知症発症後に唯一、凍結されない資産が生命保険です。2025年には日本全国で200兆円が認知症により資産凍結されてしまうといわれています。この資産凍結を少しでも少なくすることが当協会の使命だと思っています。

### 大半の人が身近に抱える認知症問題
### 資格があればスムーズにアドバイスが

―　実際にアドバイザー資格を有する保険募集人が認知症を切り口にお客様と対話することで、会話の流れはどのように進んでいくものなのでしょうか。

**廣瀬**　大きく二つ考えられます。一つは募集人がお客様に対して「最近、私も認知症のことを勉強していて、認知症アドバイザーという資格も取得しました」とお伝えすることで、家族に認知症の疑いがあるとか、今は家族の誰も認知症になっていないが将来的にはどんな備えをしておいた方がよいのか実は不安に思っている、といったことをこちらが尋ねる前にお客様の方から話し始めてくれるようになります。これが一番のポイントですね。それだけ認知症というのは、大半の人が身近に抱える問題だということです。

―　ポイントの二つ目は。

**廣瀬**　二つ目は、親へのアドバイスをアドバイザーにしてもらわないと自分が困るとお客様が考えるようになるということです。どういうことかというと、お客様と話をしていて話題が認知症のことになると、よほど深刻なケースでない限り、「私の親が最近、認知症っぽくて」という感じの会話になるものの、どことなく雑談のなかの笑い話のようなトーンでこの話題を終えてしまうことがほとんどです。このとき、単なる世間話の一つで終わらせずに「その症状をそのまま放置するとどうなってしまうかご存じですか」と水を向けてあげることができるようになります。

―　お客様が備えの必要性を自覚するようになるということでしょうか。

**廣瀬**　親御さんが本当に認知症になってしまったら身体的にも大変なだけでなく、資産凍結されてお金が使えなくなってしまうかもしれないことをお伝えするとお客様の方は「親の介護を私のお金でやりくりするのは、子育てもしているなか、経済的にも厳しいからどうにかしてほしい」と、親の認知症対策を自分事として考えてくれるようになります。その結果、自分が経済的に厳しくなるのは困るから、事前の備えについて親にアドバイスをしてやってほしいという方向に話が進みます。

―　その後、実際に親御さんに対してアドバイスを施すのですね。

**廣瀬**　そうです。その際はまず、予防の方法についての話からしてさしあげます。ただ、やはり認知症を100％予防することはできませんので、仮に認知症になってしまったときのために、凍結されない資産も用意しておきましょうということで保険の話に入っていきます。保険に関してはその方々に合った保険会社の商品をご案内することが必要になるのは言うまでもありません。