

夢の実現を助ける 保険提案

——目標を立て、充実した人生を送るために——

年代を問わず、何か自分のやりたいことを持っている、人生が充実する。ライフプランの立案に当たっても、夢や目標があるほうが考えやすいものだ。今回は、そんな計画を実現するために生命保険を活用した事例を紹介しよう。

顧客プロフィール

夫 **黒田将貴**◎35歳 会社員
年収 約800万円（手取り）
妻 **弘美**◎32歳 専業主婦
娘 **有美**◎2歳

夫は将来、海外でボランティア活動をしたいという希望があるが、具体的な準備はしていない。数年のうちに予定している第2子が生まれたら、どうなるか分からない。そのため、将来の収支バランスや今後の貯蓄高をシミュレーションし、問題がないか確認してほしいと思っている。夫は、遠方に住む親の介護をする可能性は少ない。妻は母との同居を考えている。

Money Data

◎資産

夫名義 有価証券 約260万円（時価）
預貯金・財形貯蓄 約1,000万円
妻名義 有価証券 約100万円（時価）
預貯金 約330万円

◎住居

結婚時、中古マンションを購入。ローンは昨年までに完済。

◎生命保険

夫

●定期保険特約付終身保険 10年更新型
主契約払込期間40年 月払保険料 約1万3,000円
終身保険（主契約）100万円／入院日額5,000円（4日免責）／定期保険特約900万円／成人病入院日額5,000円（4日免責）／3大疾病定期特約500万円／疾病傷害定期特約500万円／生活保障特約120万円（10年）

妻

●定期保険特約付終身保険 15年更新型
主契約払込期間40年 月払保険料 約5,700円
終身保険（主契約）300万円／入院日額5,000円（4日免責）／定期保険特約300万円／女性疾病特約5,000円（4日免責）／3大疾病特約300万円／疾病障害特約300万円



今月のFP

水元洋子◎35歳

独立系FP事務所勤務。金融機関出身の仲間です務所を立ち上げて5年になる。水元自身は保険を活用したライフプランの提案が得意。セミナーなどを通じて顧客を増やしている。相手の立場を考慮したアドバイスに定評がある。



メールで舞い込んだ相談

ある日の午後、水元洋子の事務所にメールが入った。「インターネットで検索した複数のFPに相談の依頼をしている。返事を頂きたい」との内容であった。依頼主は黒田将貴という。住所は水元の勤務する事務所とそう遠くないところだ。

メールによるとホームページも見たということなので、スタッフの特徴や相談料金などはだいたい分かっているはずだ。水元はすぐに、返信を打ち始めた。

まずメールのお礼を述べた上で、自分の得意分野は保険を活用したライフプランの提案であるが、各分野にそれぞれ得意とする人材がいるため、どのような相談でも対応可能であることを簡潔な文面で記した。また個人情報保護の観点から事務所のプライバシーポリシー※も忘れずに添付ファイルにして送信した。

翌日、黒田から再びメールが来た。やはり早い対応に好感を得たようで、ぜひ水元に相談したいとの正式な依頼であった。また、プライバシーポリシーを添付してきたことに信頼できるものを感じたとのことであった。

職場の電話番号も記載されていたので、早速かけてみた。本人確認のほか、話し方などから人柄をある程度探りたいという思いもあった。

「水元さんですか。妻とも相談してぜひそちらにお願いしたいと思っています。ただ将来の予定に関する漠然とした相談なので、どうお話ししたらいいか分からないのですが、構いませんか」

最初の面談

今回の相談内容をひとくちに整理すると「これからのライフプランと家計収支のバランスを確認したい」ということだった。

水元は、今後の面談スケジュールについて次の通り提案して、了承を得た。

- 初回**……………**情報収集**
黒田の家族構成・資産内容などの具体的情報、およびライフプランに対する考えを聞く。
- 2回目**……………**基礎的な資料および提案書の作成・提示**
初回で得た情報に基づき、キャッシュフロー表などのほか初期段階の提案書を作成し、それらを踏まえながらさらに黒田の希望を引き出していく。
- 3回目以降**……………**提案書の作成・提示**
希望を取り入れた提案書を再び作成し、具体的な対応方法などをアドバイスする。

最初の段階で黒田からは生命保険の見直しの話は出なかった。水元も初めから保険商品の提案をしたいとは言わなかった。情報収集の段階で明らかになることなので、相手の事情も分からないうちから押し付けがましいことはしたくなかったからだ。

約束の日、黒田は家族そろってやってきた。夫妻が真剣に今後のことを考えようとしていることが、水元にはよく分かった。2歳の有美はおとなしい子で、母親のひざの上に機嫌よく座っている。

○将来の夢

黒田は35歳の会社員で研究職に就いている。結婚は早かったが、子どもがなかなかできなかったため、できれば来年中には第2子がほしいという。

収入や資産だけでなく、就職した年月や現在専業主婦である弘美の職歴まで、すでに数枚の用紙にまとめてあったので、いくつか質問をするだけで情報収集はほぼ済んでしまった。

次に水元は、「ところで黒田さんは将来やりたいことがあると伺っていますが…」と最も重要な点に水を向けた。

「ええ、実は55歳くらいになったら5年間くらい海外に行きたいと思っています。ボランティアと留学を兼ねて、まだ十分元気なうちにと考えています。でも退職して行くわけですし、子どもも2人になると、その時点でどのくらいお金がたまるか分かりません」

具体的な構想は固まってはいるが、今から金銭的な面でできることがあればしておきたいということだ。

「目的や夢のようなものがあると充実しますよね。海外

※個人情報取り扱いの方針などを定めたもの。今年4月の個人情報保護法施行に伴い、多くの事業所で制定されている。