

独立系FP・生保代理店◎辻 良子

# 住宅事情から 保険提案を考える

## —「わが家」を知れば顧客のライフプランが見えてくる—

生命保険を選ぶとき、何を指標に考えたらよいだろうか。生涯の収入、子どもの教育、老後の生活資金、そして住宅事情…。ライフプランはさまざまな要因が絡み合っており、一人ひとりの考え方も違う。生命保険はその中でもライフプランの実現・保金を手助けするための手段のひとつに過ぎず、決して主役ではない。もしも保険に対する不満や不信があるとしたら、それは間違った認識をしているからだ。今回は特に住宅事情の観点から保険提案をプレゼンする。



### 顧客プロフィール

**石川健吾**◎42歳、自営業、年収700万円  
**美由紀**◎40歳、専業主婦

住居●一戸建て、住宅ローンなし  
社会保障●国民健康保険・国民年金  
貯蓄額●500万円  
加入生保●「定期付終身保険」主契約100万円（65歳払済）、定期特約2,900万円、入院特約5,000円、成人病入院特約5,000円（4日免責120日型）  
※特約は15年更新  
月払保険料●1万3,300円



### 顧客プロフィール

**鎗田仁志**◎40歳、会社員、年収480万円  
**茜**◎37歳、契約社員、年収220万円

住居●マンション、ローン残高2,500万円（残25年）、返済月額12万2,000円、他に管理費・修繕積立金として月額2万5,000円  
社会保障●政管健保・厚生年金（夫婦共に）  
退職金予想額●2,000万円  
貯蓄額●350万円  
加入生保●「終身保険」800万円（65歳払済）、医療特約1万円（4日免責・120日型）  
「定期保険」2,000万円（60歳まで）  
「こくみん共済総合2倍タイプ」病気死亡800万円、病気入院3,000円（4日免責・180日型）  
「こくみん共済医療タイプ」入院6,000円（日帰りから保障・180日型）  
月払保険料●3万円



### 顧客プロフィール

**柿崎和人**◎43歳、会社員、年収600万円  
**千香子**◎38歳、パート、年収60万円

住居●賃貸マンション、家賃月額13万円（勤務先からの補助金月額3万円）  
社会保障●組合健保（自己負担上限月額2万円）、厚生年金および厚生年金基金  
退職金予想額●1,500万円  
貯蓄額●800万円  
加入生保●「収入保障保険」月額25万円（60歳まで・最低保証10年）  
「終身医療保険」1万円、死亡保障100万円（65歳払済・初日から保障730日型）  
月払保険料●3万2,000円

※1 年収はいずれも手取り額。  
※2 3組の家庭にはいずれも小学4年生の男の子がいて、地元の公立中学校に進学させる予定。鎗田家のみ第2子（小学1年生の男の子）あり。  
※3 加入生保は、夫の保障を記載。

### 今月のFP

**浅野妙子**◎45歳

税理士事務所に勤務しつつ、CFP®認定者となる。所長の理解を得てFP事業部を立ち上げ、その責任者となった。主に企業保険のコンサルティングを手掛けるが、最近はミニセミナーを開催するなど、特に個人顧客の獲得に力を入れている。



## ライフプランセミナーをきっかけに

浅野妙子は、定期的で開催しているミニセミナーの参加者集めに困っていた。

今回はどういふわけか参加予約が10名にも満たないのだ。20名程度の席を用意している手前、あまり空いては体裁が悪い。テーマは「住宅事情からライフプランを考える」。個人顧客の興味をひく内容だと思うのだが…。考えているうちに、浅野はあることを思い出した。勤務先の事務所の所長は、地域の少年野球チームの世話役をしている。強豪チームではないが、好きでやっている子どもたちを集めて家族ぐるみで楽しく活動しているようだ。

「小学生の親なら、今度のセミナーの内容に興味のある人がきつというはずだ」と思いつき、早速、所長に相談してみた。その結果、3組の夫婦が参加してくれることになり、浅野の予想どおりいずれも40歳前後だった。働き盛りであり、そろそろ将来のことを考え始める世代でもあり、ライフプランを考えるにはちょうど良い時期といえる。

セミナーの内容は、「住宅事情によるライフプランの作り方」をメインとするが、関連テーマとして「保険選びのポイント～死亡保障編～」を持っていくことにした。

死亡保障の必要金額や最適な保険商品を選ぶときは、収入や家族の年齢などの条件を重視するのは当然であるが、それに加えて住宅事情を併せて考えると、自分に向けた保険商品を見つけやすいし、顧客自らが進んで保険募集人に対してそれらの情報を提供することで、より良いアドバイスを得られる可能性が高い—ということなど、浅野自身が日頃顧客に接して気づいたことや具体的な事例の紹介を交えてセミナーを進める予定だ。

そして、セミナーの当日を迎えた。

## 保険選びには「住宅事情」をまず押さえる

保険商品を提案する側としては、収入や年齢、家族構成などの情報を聞き出し、それらの諸条件にあった「死亡保障（現役中・老後）」「医療保障」等の基本的な保障をあらかじめ設計する。それを基に顧客と話し合い、保険金額や期間

などを調整し、付加価値となる商品（特約）を加えていくのが一般的な方法だ。その際、顧客からどれだけ情報を引き出せるかによって、顧客満足度にも大きく影響する。中でも「住宅事情」に関する情報が加わると、顧客のライフプランによりマッチした商品の提案が可能になる。

浅野自身、保険募集の仕事をしていて、自分の提案した商品に対し、顧客の様子がどうも今ひとつ乗り気でない、と感じることがある。提案商品には自信があるし、顧客自身もなぜ気に入らないのか上手く説明できないが、なんとなくしっくりこないと言う…。

このような現象は顧客と募集人との情報のやりとりが不十分なときに起こる。募集人側は必要な情報は出してもらったつもりだし、顧客は聞かれたことには答えたつもりだ。顧客は自分の家計の内容は当然分かっているし、保険に加入することで経済面の不安を解消しようという姿勢はある。しかし不安の原因が明確になっていないことが多く、自ら進んで情報を提供する、聞かれていないことまで話すことは思いもよらない、というのが本当のところだ。

ここに「情報の不足によるずれ」が生じる原因がある。これら「不足している情報」は、個々のケースによって違うが、一番のウェイトを占める「死亡保障」においては「住宅事情」に左右される。住宅が持ち家か賃貸か、あるいは住宅ローンの有無、ローン残高の多寡といった情報によって、提案すべき保険商品やその内容が大きく異なってくるからである。浅野はセミナーで、事例を基に、住宅事情に関する情報の重要性を説いた。

### 事例その1●賃貸派

大企業に勤務する男性を例に挙げてみる。転勤が多く妻は専業主婦である。会社が用意してくれた社宅に住み、住居費もほとんどかからないので、家計にはゆとりがある。そのため本人も「家を持ちたい」という気持ちがありません。このような場合、どのような保険に入るべきか。

保険本来の目的として、万一の場合の「家族の生活保障」を考えるが、ここでのポイントは今の生活費だけを基準に考えてはいけなく、ということだ。プラス「家族の住居」の問題を解決することも考慮すべきである。

夫が死亡した場合、当然ながら家族は社宅を出ることに