

# 実践！ コンサルティング 営業 第37回

独立系FP・生保代理店 ● 辻 良子

## 独立開業に伴う保険の見直し リスクから保障ニーズを考える

—リスクを明確にして「一人ひとりに合った保障プラン」を提供—

われわれ保険募集人の仕事は、「一人ひとりに合った必要保障プラン」を提供することだが、実際には画一的な提案に終始することが多いようだ。とくに顧客と募集人との間で十分な情報のやりとり、意思の疎通（コンセンサス）ができていないと、募集人の思い込みからそうなりやすい。肝心なのは、プランを練る段階で「顧客のリスク」を明確にし、顧客の要望・事情を把握し、顧客にとって有利な情報を提供することだ。今回は新年度ということであえて初心に戻り、リスク面から顧客ニーズを満たす必要保障プランを考えてみたい。

### 顧客プロフィール

夫 相川雄介 38歳  
司法書士事務所勤務（10年目） 手取り年収480万円  
司法書士の資格取得を機に、大手不動産販売会社から現在の勤務先に転職した。近年は司法書士の活躍の場が広がり、仕事量も増えてきている。また、所長の後押しもあり、かねてから希望していた独立開業を年内にも実現することとなった。

妻 相川佳代子 38歳  
化粧品メーカー勤務（契約社員） 手取り年収200万円  
化粧品メーカーに勤務し、出産を機に退社（育児休暇は取得）。子どもが小学生になって手を離れたので、元の職場に契約社員として復帰した。行政書士の資格があるため、独立開業3年後を目途に夫の仕事を補佐したいと考えている。

子 相川琢磨 8歳  
小学校3年生

### 既加入保険の内容

●終身保険	500万円
●定期保険	2,000万円
●特定疾病保障定期保険	500万円
●医療保険	日額5,000円（4日免責）
●がん保険	日額10,000円

月払保険料 合計約18,000円

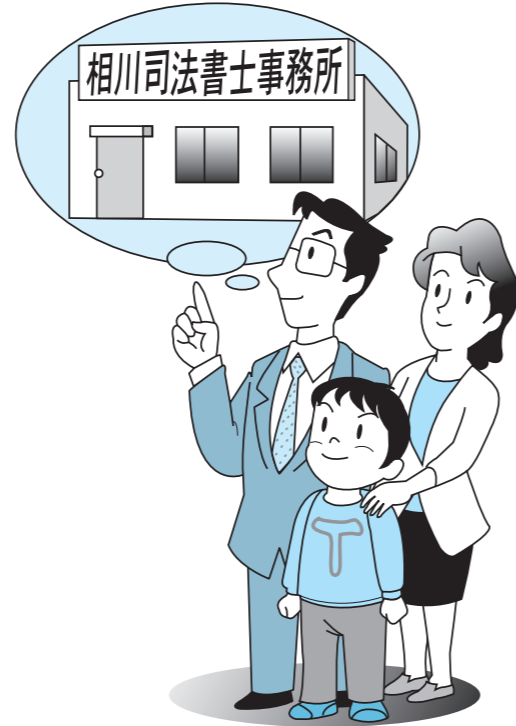
※今回、見直し対象は夫の保険のみとする  
※終身保険は65歳払済。その他はすべて10年更新型

### 資産（夫婦合算）

●定期預金等	2,000万円
●貯蓄（積立）	夫 10万円/月 妻 10万円/月
●学資保険	学資金および満期保険金合計600万円 （契約者および保険料負担者は祖父）

### 住居

●賃貸マンション	家賃90,000円/月 夏頃までにマンションを購入予定
----------	--------------------------------



### 今月のFP

時田朝美 ◎35歳

生命保険会社に総合職として10年勤務した後、結婚退職。現在は「人手が足りない」と頼まれて、親戚の保険代理店に勤務。当初はパート感覚の軽い気持ちで勤務していたが、最近では真剣に顧客と向き合い丁寧なコンサルティングを心がけている。



### フォロー電話から見直しの依頼

時田朝美の勤務する保険代理店は、今日も朝から忙しい。電話の応対や書類の発送、営業担当者の出入りなどで活気に満ちている。

生命保険会社出身の時田は、普段は既契約者へのフォロー業務を主に担当し、顧客に対して年に数回程度こまめに連絡を取っている。その際、顧客の状況に変わりはないか、加入商品に限らず理解不十分な点や疑問などはないか、ささいなことでも聞き取って記録し、営業のヒントにしている。この積み重ねによって、いざ手続きが必要なときや、顧客からの問い合わせや要望があったときに迅速に対応できるようになり、顧客からの評判も大変良い。

そんなある日、時田は顧客の一人である相川雄介の保険加入状況およびフォロー記録を確認していた。

元々、この保険代理店の経営者である時田の叔父と、地元で建築設計事務所を営んでいる相川の父親・雄一とは長年の付き合いがあり、今では雄一の長男が建築設計事務所を継いでいるが、次男の雄介が結婚をするとき、雄一の紹介で生命保険に加入してくれたという経緯がある。加入している商品の自動更新にはまだ1年少々あるが、前回のフォロー電話の際に「もう少ししたら相談したいことがある」と言っていたので、そろそろ良い時期かもしれない…。

時田が相川宅に電話をすると、ちょうど妻の佳代子が在宅しており、司法書士事務所に勤務している雄介が今年中に独立開業することになったと教えてくれた。

時田は「これは見直しが必要だ」と思ったが、「それはおめでとうございます。今はいろいろな準備で大変でいらっしゃるんですね」と、まずは様子を見ることにした。ところが、佳代子の方から「独立した後のほうが忙しくなると思いますので、ぜひその前に保険の保障期間を見直したいと主人が申し出ておりました」と言ってくれたため、早速ポイントを取り、訪問することになった。

相川宅を訪問した時田を、夫妻はにこやかに出迎えてくれた。相川雄介は今の司法書士事務所に勤務して10年目を迎える。元々独立を志していたともあり、10年の節目を良

い機会ととらえ、今年秋頃の独立開業を計画している。

「幸い、上司も背中を押してくれて、円満退職ができましたし、当面の間は実家が経営している建築設計事務所の一角を借りて営業することにしましたので、大きな支出はないのです。親に頼るのはちょっとかっこ悪いですが、独立後に頑張って恩返ししようと思います」

相川は特に気負いもなく淡々としているが、静かな中にも自信が秘められているように感じられた。相川の話によると、独立開業によって収入面はしばらく下がることを覚悟しているが、そのための準備資金を確保してあること、妻の佳代子が仕事に復帰したこと、また息子の琢磨は公立小学校に通学しているため、学費の面でも大きな支出がないことなど、家計への大きな影響が出ない時期を選んでいくことが分かった。また、住居費の負担も軽くなる予定（後述）であるため、今後の保険料は負担増となっても心配はいらない、ということである。

### 独立開業でリスクは大きく変化

今回の相談は、保険が更新を迎えることによる見直しであり、「独立とは直接の関わりはないのですが、忙しくなる前に早めに対応しておきたいので」と、相川は前置きし、次のように語った。

「加入している保険の内容自体は、自分でも納得していますが、今にしてみれば更新型にしたのは良くなかったな、と思ったのです。当時は安い保険料が魅力でしたが、更新の度に保険料が高くなるのはやはり抵抗がありますね。ですから今後は保険料がずっと変わらないプランを作りたいのです」

時田は、相川の話聞き取り、内容を整理した。そして、基本的には今の保障内容を踏襲したものであること、保険料は高くなってもかまわないので保障期間の長いものにする、の2点であることを確認した。

実際、その要望をかなえるだけなら、話は単純なのだが、時田としては、独立の話聞いて、相川の要望とはまったく違う観点から今回は保険を見直す大きな転機だと考えていた。それは相川自身の環境の変化だ。司法書士事務所の