

## 「次につながる」 有効な保険の見直し

テレビや新聞を通して頻繁に保険商品のコマーシャルが流れていますが、その一方で、すでに保険に入られているお客さまの中には、「自分の保険の保障内容について確認したい」「自分に合っている保障なのかどうか知りたい」「保険の専門家から意見を聞きたい」などと思っている方が多いことも確かです。契約していただいたときにはベストな保障であったとしても、年月と共にお客さまを取り巻く状況は変化していきます。お客さまの変化をきちんとキャッチして、現状に合った保険を提案できれば、新たな契約はもとより、そのお客さまの家族、親戚、友人知人などへ紹介はつながることでしょう。ここでは、サラリーマン世帯と中小企業経営者、二つの見直しのケースを見てみましょう。

### 事例1

#### 松井雅和◎41歳

大手食品企業の課長。妻（慶子・専業主婦）38歳、長男6歳（幼稚園児）、長女2歳の4人家族。年収はおおよそ800万円。現在は都心の賃貸マンションに住んでいるが、子どもを育てる環境と、年をとってきた自分の両親のことを考えて、現在、郊外に二世帯住宅を建てている。この年末には入居予定である。預貯金は、1,000万円ある。

### 事例2

#### 村井信吾◎70歳

セラミックス材料の加工を行っている（株）村井製作所のオーナー社長。昭和50年に個人事業主として創業、昭和55年に株式会社化。70歳になったので、会社は後継者（長男）にバトンタッチして、これからは、趣味の盆栽いじりをしながら妻と一緒に余生を楽しみたいと思っている。その一方で、もうしばらくは後継者を大所高所から見守り、アドバイスをして支えたいという思いもある。長男は35歳である。



### 事例1

## 契約者を周囲に広げて 市場の拡大をはかる

### 顧客の現状把握

藤吉絵里子は、乗合代理店に勤務しており、FPの資格も持っている。面倒見のいい性格で、既契約顧客から自然と紹介が出てくることが多い。彼女はルーチンワークの一つとして、契約していただいているお客さまに、年に一度、契約月に電話をかけて、状況変化をフォローしている。これがま

た、新たな保険提案の機会につながっていることは言うまでもない。

これから電話をかける松井雅和は大手企業の管理職で、6年前に保険を見直していただいているが、当時の担当者はすでに退職しており、藤吉自身はこれまで電話での応答だけで松井と直接顔を合わせたことはなかった。

「松井さま、当社で保険にご加入いただいております。誠にありがとうございます。その後お変わりございませんか」

実のところ、松井は現在、新しく家を建てており、来年早々にローンの支払いも開始するとあって、保険料をもう少し安くできないものかと考えていた。保険代理店から電話があったのを幸いに、松井は思い切って藤吉に申し出てみた。

「実は、保険料を少しでも安くできないかなと思っていましたところなんです。相談に乗っていただけませんか」

「そうでしたか。では、今ご加入の保険の見直しということで、近々伺わせてください」

松井の保険は6年前に長男が生まれたのを機に、それまで入っていたものを切り替えたものである。内容は次のとおりだ。

#### (35歳時加入) 定期保険特約付終身保険(10年更新型)

死亡・高度障害時の受取額	5,000万円
<b>(内訳)</b>	
終身保険	500万円
定期保険特約	4,000万円
三大疾病特約	500万円
ファミリー定期特約(妻)	500万円
医療特約(本人・妻・子型)	日額10,000円
保険料	月額29,133円

数日後、松井の勤務先に約束の時間どおりに現われた藤吉に、松井のほうから切り出してきた。

「電話で話したとおり、月々の保険料をもう少し安くしたいんですが。実は家を建てていて、年内には引っ越し予定です。それでもうじきローンの支払いが始まるのです」

「マイホームを購入されるのですか。それはお楽しみですね。お住まいがご自宅となれば、万一の場合の必要保障額も違ってきますから、保険も見直してみましょう」

松井の話によると、両親（父親76歳、母親72歳）が年おいってきたので同居の話となり、まだ幼い子どもたち（6歳と2歳）の子育ての環境も考え、郊外に二世帯住宅を建てることになった。土地を購入して注文住宅を建てるということで費用がかさんだが、住宅取得等資金に係る相続時精算課税制度の特例（平成15年1月1日から平成21年12月31日までの措置）を利用して父親から3,500万円の贈与を受けることにしたとのこと。

また、住宅建設会社のアドバイスで、住宅ローン減税制度を受けるには今年の12月31日までに入居しなくてはならないということなので、建築を急いでいるとのことであった。

2,000万円の借入れで、20年ローン、月々の返済は12万円である。現在の家賃が12万円なので、ほぼ同じであるが、住居費（固定資産税、火災保険、メンテナンス費用を含む）、光熱費の増加等を考えると、できるだけ余分な出費は抑えたいという希望である。松井の話をもとに聞いてから、任せてください、というようにニコリほほ笑み、藤吉は口を開いた。

「まずは現在ご加入いただいている保険の説明をさせていただきます」

そう言って藤吉は、現在の保障がどのようなになっているか、丁寧に説明を始めた。葬式代、遺族の生活費を考えてしっかりと保障されている契約である。ただ、現在の契約は4年後に更新時期を迎える。それ以降も同じ保障の場合には、保険料が月額2万9,133円から4万4,654円に上がることも伝えた。

「それは、考えてなかったよ。これ以上保険料が上がると困るなあ。なぜ上がるの？」

「それは、ご加入いただいている保険契約が、10年更新になっており、更新時の年齢で保険料が再計算されるからです。保険料が最後まで変わらない全期型もございますが、当初の保険料はその分、高くなります。契約は更新型にしておいて、更新時期のときの状況で、保障額を減額したり、新しい保険に切り替えたりする方法はございます。更新期間と月々の保険料の関係では、期間が短いほど当初の保険料は安くなります」

藤吉はそこでひと呼吸置き、松井が理解しているか表情

### 今月のFP

#### 藤吉絵里子◎40歳

複数の会社の保険を取り扱う保険代理店の営業職員。FP資格も持ち、常に勉強を欠かさない。単に保険の知識だけでなく「トータルでアドバイス」して、真にお客さまに役立つ保険の提案をすることを心がけている。

