

営業マンの奮闘記⑤ アラフォー世代の保障見直しの巻

顧客の「意向」を検証する

昨今は医療保険の新商品が次々と発売され、多くの人が医療保障を重視するようになってきているが、「死亡保障」が家計のリスク管理の基本であることは言うまでもない。家計の中心者であれば、誰でも何らかの準備は行っていることと思う。

ただ、死亡保障は家計費削減の対象となりやすい。見直しを図ること自体は悪いことではないが、顧客の家計の状況にマッチしていることはもとより、「顧客がどのような保障を求めているのか」を検証することが果たしてできているだろうか。例えば、同じ会社に勤務し、収入や家族構成が似かよった3つの家族でも、必ずしも同じ考え方とは限らない。今回は、複数同時面談によって浮き彫りにされたリスクに対する考え方の違いを見てみよう。

顧客

鈴木 慎平 40歳
(妻 40歳/長男 10歳/次男 7歳)

浅谷 衛 39歳
(妻 36歳/長女 9歳)

笹岡 浩二 40歳
(妻 35歳/長男 5歳/長女 3歳)

※妻はいずれも専業主婦。持ち家あり
※年収は全員手取り800万円程度



FP

大森雄介◎39歳

大手生命保険会社から4年前に独立、FP事務所兼保険代理店を設立した。FPとしての知識を活かしながら、ライフプランにあった保険提案を心がけている。営業マンらしからぬおっとりした性格がかえって幸い、周囲の人からも支えられ、仕事の幅を広げている。



FP

高岡京子◎42歳

大森の元先輩社員。大森に誘われ、一緒に仕事をすることに。主に顧客へのメンテナンスや資料作成を担当している。大森よりも長い営業経験があるため、時にぶつかりながらも仕事上の欠かせないパートナーとしての地位を確立している。



40歳という節目に、人生後半期に向けて保障を見直す

独立してから4年、大森も40歳を目前にして、ますますやる気が充実してきたようだ。

そんな時、高校時代の同級生である鈴木慎平から久しぶりに連絡が入った。確か鈴木は、大手メーカーに勤務しているはずだ。年齢からいっても、そろそろ責任のある地位に就いていることだろう。

鈴木からの連絡は、自分も含めた同期の社員数人で保険の見直しを検討しているため、アドバイスをしてもらいたいとのことであった。そして、その前に打ち合わせも兼ねて飲みに行かないかということで、大森は早速、週末に予定を入れることにした。

週末、大森が待ち合わせの店に行くと、すでに鈴木が来ていた。早速、2人は旧交を温め、お互いの近況などを話し合った。しばらくして鈴木は、「あんまり酔わないうちに、本題に入らせてもらう」と、今回の事情について話し

始めた。

鈴木によれば、今春、同期入社で気の合う仲間3人が、人事異動で本社勤務となり、久しぶりに全員の顔がそろったそうだ。今日のような飲み会を設けた席で、保険の話題になったとのことだ。40代に入り健康に無関心でいられなくなるにつれ、保障の必要性も実感できるようになってきたところへ、仲間のうちの1人が、以前から加入している保険の営業担当者に見直しを勧められた、という話がきっかけとなったようだ。

「実は、その営業員はずっと以前から会社に出入りしていた人で、12～13年前にその人に勧められて3人共、同じような保険に入ったんだ。その後はずっと、保険については何も考えずにそのままにしてあるというわけだ」

加入した保険内容については、後日それぞれから詳細な情報をもらうことにしたが、終身保険に更新型の定期保険、医療保険特約が付加されているという、一般的に多く見られるタイプの内容のようだ。

鈴木の説明では、あと3年ほどすると、特約の自動更新の時期が来ると思われる。見直しはその時に考えても良いかとも思ったが、ちょうど40歳という節目でもあるし、気持ちの乗っている今がベストなタイミングなのではないか、と思ったそうだ。

大森は鈴木の話聞いて浮かんだ疑問を口にした。

「そうだったのか。確かに保険のことを考えるには、何かきっかけが必要なこともあるからね。ところで、その営業担当者からは提案は受けていないのかな？ それとも全部うちで引き受けさせてもらえるということで、他の2人は了解してくれているのかい？」

「それは全然かまわない。その担当者も、今年一杯で定年退職だというし、あくまでも好意で見直しを勧めてくれたらしい」

鈴木によれば、せっかくなら、独立して頑張っている大森に依頼したいと考えたのだ、と言う。「でも勘違いしないでくれよ。『入ってやるから有難く思え』なんて恩に着せる気はないんだ。お前みたいなプロに頼んだ方が俺たちにとっても有利だし、相談しやすいと思ったからだよ」。

そうあわてて付け加える鈴木に、大森は笑って礼を述べた。「そんなことはわかっているけど、それでも有難く思ってるよ」。

現在の保障内容（鈴木慎平の保険証券）

現在加入中の保険については、参考として鈴木自身の保険証券の写しを持参してきてくれた。

3人共、ほぼ同じ内容で加入したらしい。

保障内容

加入時年齢は、28歳
保険料は、月1万5,000円程度

主契約（終身保険）	70歳払込満了	500万円
定期保険特約	15年更新型、以下同	1,600万円
生活保障定期保険特約	240万円×10年確定年金	
災害割増特約		500万円
傷害特約		500万円
入院保障特約（4日免責、120日型）		5,000円
がん入院特約		5,000円

※その他、勤務先で団体加入の「総合福祉定期保険」で300万円の死亡保障あり
※企業年金制度あり
※現行制度では、60歳で職位定年、65歳まで定年延長可

全員の意見として、この際、現時点で必要な保障を新たに見直すつもりでいるため、加入中の保障にはこだわっていない。よって大森には全くの新規の提案のつもりでやってほしい、とのことであった。また、3人同時の面談でも、特に異存はないことも確認済みである。

3人共、同じ勤務先の同期入社ということであるし、家庭環境も似ているため、特に知られて困るようなことはないとのことだ。鈴木が言うには「また皆同じようなものになると思うよ。ただ自分の希望を言うと、今度は更新型じゃなく、できるだけ合理的な内容で頼みたいんだ」とのことだった。

鈴木個人としては、現在の死亡保障は過大に感じているようだ。そこで、ひとまず大森は、鈴木へのヒアリングを先に行い、それを基にしたモデルプランを後日、他の2人にも提示し、修正を加えていくことにした。既加入の契約内容についても、少々手直しをすれば、十分活用できると思われるので、場合によっては、継続を勧めることになるかもしれない。

鈴木は今回もまた全員同じような保障になるだろうと予想するが、大森としては本人および受取人である妻の意向も尊重したい。今回は、皆保障の必要性について十分認識