

営業マンの奮闘記⑥ 20代独身の保障ニーズの巻

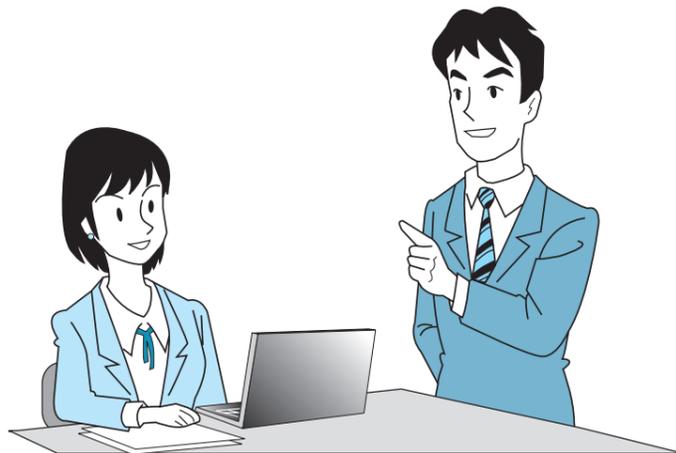
若者への「生命保険商品」提案とは

わが国の生命保険加入率は非常に高いが、加入の目的としては、家族のための生活保障（＝基本保障）が第一義と言える。最近、各保険会社が力を入れている医療保険は、自分のための保障とも言えるが、医療費の負担をカバーするという意味では、やはり家計の補填、すなわち家族の生活を守るためであることは間違いない。一方で若い世代、特に社会人となってまだ数年の独身男女の多くは、未だ守るべき家族はおらず、「家計収支」や「ライフプラン」といった概念を持って生活を送っている人はそう多くはないはずだ。とすれば、保険への加入は不要なのだろうか――。

顧客

瀧本 佳奈 25歳
向井 拓実 25歳

共に大手メーカーに入社して3年目。大森の友人で先日顧客となった鈴木（09年8月号参照）の部下である。向井は1人暮らしだが、瀧本は両親、高校生の妹と同居している。2人とも生損保共に未加入。



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。営業マンらしくらぬおっとりした性格がかえって幸いし、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。



死亡保障を必要としない若者の保障ニーズは？

大森は先日縁あって顧客となった学生時代の友人、鈴木とあれ以来親密な付き合いをしている。大森もそうだが、鈴木も人好きのするタイプで、機会があれば知り合いを紹介してくれるようになり、今では大森の後援者の1人だ。

その鈴木から、今度は自分の若い部下2人に、保険加入のアドバイスをしてほしいと頼まれた。自分の部下に対しては、仕事以外の干渉はしない方針の鈴木だが、今回は部

下の方から申し出をしてきたとのことだった。

鈴木が、何かの折に「自分には良いアドバイザーがいる」と話したのを部下が覚えていたようだ。聞けば、鈴木は会社では、入社3年目で定期昇給および昇格があるそうで、それが保険を考えるきっかけになったのではないかと、このことだ。

電話口で鈴木は、「2人ともまだ24～25歳なんだけど、結構真面目に将来のことを考えているようなんだ。でも、具体的なことについては、自分はあまりタッチしない方が良いと思うから、何も聞いていないんだ。全部君に任せるから、

詳しい話は本人たちと頼むよ」と、大森に依頼した。

まずは会って話をすることが先決、ということで、本人たちから直接、大森に連絡させることになった。

大森は自分の経験と照らし合わせても、24～25歳の頃は保険の必要性は全く感じる事がなかった。そのため、現時点では本人たちがどのような保障を望んでいるのか、またどのような保障が必要なのか、今1つピンとこない。今回ばかりはお手上げだ。大森はパートナーの高岡に相談してみた。「せいぜい、医療保険に加入しておく、保険料が安く済むくらいかなあ。特別な事情がない限り死亡保障なんていらないだろうし…。高岡さんはどう思う？」

「そうですねえ…。やっぱりまずは医療保険とか、傷害保険とか、自分のための保障が必要と考えているんじゃないでしょうか。後はお給料が増えたということなら、その分を貯蓄代わりにということで、個人年金に入るとか。今の若い人って結構堅実ですから、貯蓄志向が強いですよ」「保険代理店の自分が言う台詞じゃないけど、それなら定期預金とか貯蓄預金でもいいような気もするよね…」

個人年金は長期の貯蓄としては有効と言えるが、24～25歳で加入すると保険期間が相当な長期にわたる。結婚や子育てなど、ライフプランに大きな影響を与える事態がいつ来るかわからない現状では、あまり高額な保険料になるものは避けたいところだ。

もしも両親が残された場合、恩返しの意味も込めて

鈴木は部下である向井、瀧本2人から連絡が入ったのは、それから間もなくだった。話し合った結果、面談は個々に行う方が良いということになり、まずは瀧本佳奈とアポイントを取った。夕刻、仕事が終わった後、大森の事務所に出向くという。若い女性ということで、高岡にも同席してもらうことにし、その旨を瀧本に伝えておいた。

「高岡さんには残業になってしまって悪いけど、よろしく」「そんなことないですよ。相手は若い女性ですからね。いらしていただく以上、こちらも気を遣わないといけません」そんなやりとりをした翌日夕方、瀧本がやってきた。

女性職員の高岡が同席しているせいか、あまり緊張感は見えない。自己紹介する瀧本の姿をさりげなく観察していた大森は、「しっかりした人だな」という第一印象を持っ

た。早速、どのような保障を望んでいるか聞いてみたところ、次のような答えが返ってきた。

「私は、できれば自分に何かあったときには、両親にお金を残したいと思っています。大学までの学費も全部親に払ってもらったので、一部だけでも返したいと思っています。今でも少しずつ返してはいるのですが、死んでしまったらおしまいでしょう？」

そして、「もちろん、当分は死ぬつもりはないですけどね」と付け加えて笑った。

瀧本の今年の予想年収は、昇給があったとはいえ、320万円程度。手取りにすると、月給は17万～18万円、夏季・冬季賞与が併せておよそ50万円というところだ。両親と同居しているので家賃はかからないが、毎月3万円、賞与時には別途5万円ずつを両親に渡しているという。

「毎月の3万円は家賃と食費、賞与の合計10万円は学費の返済のつもりです。本当はもう少し出すべきかもしれませんが、一応これでかんべんしてもらっています」

その上、高校生の妹にお小遣いとして毎月1万円をあげているそうだ。転職または結婚などしない限りは、家を出るつもりはないため、その間は今の支出を続ける予定だ。「それでさっきの話に戻りますが、両親は別に学費を全額返せと言っているわけではないので、現状はこれでいいとして、せめて死んでしまったときくらいは、親不孝分もプラスして、まとまったお金を受け取ってもらいたいなあ、と考えているんです」

高岡は感心して、思わず尋ねてしまった。「立派ですね。瀧本さんのような方は初めてお目にかかったわ。それとも皆さんそうなのかしら？」

瀧本の話では、友人たちとお金に関する話はあまりないので他人のことはわからないが、満足な就職ができたこと自体、自分は恵まれている、と感じているそうだ。せっかく恵まれた環境にいるのだから、あまりケチケチせず、使うべきお金は使う、ということを決めたそうだ。

瀧本は「もっとも、ムダ遣いも多いんですけど…」と謙遜するが、それでも就職してからの2年半ほどで100万円以上貯めたのだという。

大森も高岡もすっかり感心してしまった。だが、そればかりではいけない。保険に加入するからには、もう1つ聞いておくべきことがあった。同性ということもあり、高