

FP  
コンサルティング  
最前線!

第4回

日本生命保険

営業教育部  
FPコンサルティングチームきめ細かいヒアリングを武器に  
相続に関する課題解決を推進

日本生命は、豊富な営業経験と高度なFP知識を持つ女性の活躍を後押しすることに加え、相続税改正等を背景に多様化するお客さまのコンサルティングニーズに対応する観点から、平成26年3月25日、営業教育部内にFPコンサルティングチームを新設した。本稿では、FPコンサルティングチーム発足の背景、お客さまへの提案事例などをレポートする。

高度なFP知識を持った  
女性だけのチームを発足

少子化・高齢化が進み、生産年齢人口が減少していく中で、

労働力の確保が経営課題となっている企業も多い。こうした状況を受け、生命保険協会では、女性を「わが国最大の潜在力」とし、業界を挙げて女性活躍推進に向けた取組みを行っていく

めに必要なノウハウを身につけるために、徹底した研修を実施。CFP®資格の取得や社外セミナーの参加なども奨励してきた。

わかりやすい情報提供で  
お客さまの不安を解消

十分な知識を身につけたチー

ムは、平成26年11月ごろからコンサルティング活動を開始。主な活動内容は、全国に110ある支社でのお客さま向けセミナーの講師、営業職員との同行訪問、営業職員向け研修の講師である。

は、お客さまの関心が高い「相続」が中心。相続税改正の概要を説明し、対策の必要性を感じてもらったうえで、生前贈与や生命保険の非課税枠を活用した対策を紹介することが多い。

もちろん、保険商品を使わない相続対策についても言及。小規模宅地等の特例など税金の優遇措置等を含め幅広い情報提供をしている。参加者の大半は、改正により新たに相続税の対象となりそうなお客さまであるため、漠然とした不安を抱えているケースが多い。こうした情報をわかりやすく提供するだけでも不安の解消につながるそうだ。

最適な提案をするために  
まずはヒアリングを重視

「営業職員との同行訪問では、『お客さまの情報をいかにヒアリングするか』に重点を置いています。ここをないがしろにしてしまつては、的外れな提案に

チーム発足の背景にありました」(梅野あ弥・営業教育部FPコンサルティング部長)

FPコンサルティングチームは当初、梅野部長を筆頭に11名でスタート。現在では、2期生を加えて19名が在籍している。19名中14名が「法人職域ファイナンシャルコーディネーター(法職FC)」として、職域営業を3〜5年経験した職員の中から選抜されている。

法職FCが主に取り扱う商品は、個人向けの死亡保険や医療保険である。そのため、チーム立上げから約半年間は、相続対策などの専門的な提案を行うた

なつてしまつからです。相続対策でいえば、税金面だけに目を向けるのではなく、『争族防止』の観点からも情報収集をしなければ、ベストな提案とはなりません。したがって、まずはその方の祖父母から孫世代まで、資産状況や家族仲などをヒアリングすることを徹底していきま」(梅野部長)

ここで、実際にどんなコンサルティングを行っているのか、FPコンサルティングチームの青木舞子主任と上津原清佳主任が携わった事例を紹介しよう。青木主任がその日同行したのは「保険を解約したい」という先。つい、そのまま手続きを進めてしまいがちだが、青木主任は、お客さまがそう考えるに至った理由を聞いてみた。

「お客さまは『生命保険の必要性を感じられない』と教えてくださいました。なんでも、ご家族が皆さん健康で、今まで保険が役に立ったという経験がなか

