



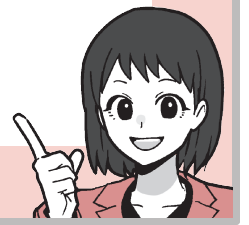
# お客様タイプ別 こんなアプローチで 保険活用ニーズを見極める

お客様のライフステージごとに変わる保険ニーズの見極め方を解説する。

- ①～③ 内山貴博 内山FP総合事務所 代表取締役
- ④～⑧ 藤原久敏 藤原FP事務所/ 藤原アセットプランニング合同会社代表

## ケース1 新社会人・若年層のお客様

### 節税を含め貯蓄や保険について 考えてもらおう



**新** 社会人となり、毎月の貯蓄額や同世代の人の貯蓄額の平均値に関心を持っている人は多い。

「手取り額の2割は貯蓄に回し、残った分で生活しましょう」「まずは金融資産100万円を目指しましょう」といった、貯蓄に関するアドバイスから保険の必要性について展開するのも1つの方法だ。

例えば、医療・がん保険で最低限の保障を確保すれば安心して働けるし、支払った保険料に応じて生命保険料控除も受けられる。所得税・住民税の負担が減り、その分を貯蓄に回すこともできる。「節税NISA」と考える人も

家計状況によっては  
資産形成は後回しに

また収支に余裕がなく、金融資産も多くない場合、知人の結婚式が続くなど大きな支出に見舞われると一気に家計が厳しくなることも想定される。貯蓄ニーズがあっても、

家計状況によっては、NISA等はもう少し余裕ができてから始めても遅くはない。

むしろ、予期せぬケガや病気で入院費をカバーできる医療保険があると安心感につながるだろう。若いため入院する可能性は低い、いざというときに手元資金で賄えない状況だけは避けたい。

**POINT**

- ▶ 貯蓄に関するアドバイスから保険の必要性について展開しよう
- ▶ 家計の状況により、資産形成よりも予期せぬ入院に備える医療保険を案内

## ケース2 最近結婚をしたお客様

### 夫婦が考える今後について ヒアリングすることから始めよう



**結** 婚を節目に保険を見直すことはとても重要であるが、それぞれの価値観で適正な保障額も変わってくる。そのため、保険について何から始めればよいのか戸惑っている人も多い。

そこで、死亡保障や医療・がん保険の必要性などに触れる前に、夫婦それぞれが今後の働き方や子ども、住環境などをどのように考えているのか、1つずつヒアリングすることから始めたい。

不躰な質問にならないように、「私は妻がどうしても庭が欲しいとこだわったので戸建てにしました」など、担当者自身の経験を伝えると、そ

の場の空気も和み、住宅や老後に対する希望を述べてくれるきっかけにもなる。夫婦それぞれのライフプランを共有できれば、万が一の場合の話なども真剣に聞き、そして検討してもらいやすい。

公的保険の話から  
今後について確認しよう

また、適したタイミングで「遺族年金」の説明もしておきたい。20歳代〜30歳代にかけて「年金Ⅱ老後」と思っており、遺族年金や障害年金といった保障の存在自体を知らないという人が非常に多い。

会社員の場合は遺族厚生年金があり、加入期間が短くて

も300月(25年)加入したとみなして年金額が計算される(短期要件)といった話に驚く人も多い。

「退職して自営業になったらどうなるのですか」など、今後の働き方で遺族年金がどのような扱いになるのかといった疑問を次々に投げかけてくる人もいる。今後の働き方について、考えを聞ききつかけにもなる。

遺族基礎年金と遺族厚生年金は、それぞれの仕組みを整理しておき、分かりやすく伝える準備をしておきたい。公的年金の話がスムーズにできれば、「保険を販売する担当者」から「お金の専門家」という立場になり、より信頼されるチャンスともいえる。

新生活の新生活や新婚旅行といった目先のことはもちろん、今後の子どもの教育費や住宅購入など、結婚後に考えることは多い。

そのため、公的年金の話に加え、「火災保険や海外旅行保険もちょっと工夫すると保険料を節約できますよ」といった、損害保険分野のアドバイスも添えることができる。保険のみならず、投資や貯蓄、ローンなど家計全般に関して包括的なアドバイスを求められるだろう。

**POINT**

- ▶ 保険の必要性などに触れる前に、今後についての考えをヒアリングしよう
- ▶ 遺族年金など公的年金の話までできると、お金の専門家として信頼される