

こんな声かけで 定額個人年金保険の 加入ニーズをつかもう

金指光伸

お客様に定額個人年金保険に興味を持ってもらうためにはどんなアプローチが有効なのか。ここではニーズ喚起のための声かけをトーク例とともに解説する。



定期預金よりも 有利な方法で 資産を積み立てて いきませんか

声かけ 1



こんなトークを展開しよう

担当者「定期預金よりも有利に資産を積み立てていきませんか」
お客様「他行で積立投資信託を勧められましたがお金が減るのは嫌なので断りましたよ」

担当者「私ご紹介したいのは、将来受け取る金額も確定している商品なんですよ」

平 準払いの定額個人年金保険は、毎月一定の保険料を支払い、将来年金を受け取る仕組みの商品である。例えば、30歳の男性が毎月3万円を60歳まで払い込むと、65歳から年139万円の年金を10年間にわたり受け取るこ

とができる（参考商品／東京海上日動あんしん生命・ゆとり一路）。
払込額の1080万円に対し、受取額は1390万円。払込期間が30年なので、年利にしたら1%に満たないが、金額は大きく感じられる。将来、年金として受け取る金額が確定しているという点で、若い世代にも魅力を感じてもらえるに違いない。

預金との比較で興味を喚起

トーク例で担当者は「定期預金よりも有利な方法がある」と声をかけている。預金との誤認には注意が必要だが、預金以外の経験がないお客様にとって「預金との比較」が最も商品を理解しやすい。

このお客様は「他行で積立投資を勧められたが、お金が減るのは嫌なので断った」と反応している。それに対し「将来受け取る金額が確定している」という定額個人年金保険の「最大のアピールポイント」を伝えていく。この後、お客様が「そんな方法があるのなら教えてください」と言ってくれる確率は極めて高いだろう。

公的年金に 上乘せをするため コツコツと自分年金を 準備しませんか

声かけ 2



こんなトークを展開しよう
担当者「公的年金の上乗せとして自分年金を準備しませんか」

お客様「自分年金って？」
担当者「公的年金で足りない分を自分で用意するという意味です」
お客様「確かに、私が年金をもらう頃には、今よりもらえる額が減ってしまいうそで心配です」
担当者「多くの方が将来への不安を感じていますが、時間はたっぷりありますから、今から準備をされてはいかがでしょう」

お客様「どんな方法があるの」
お客様「興味を持ってもらうには、印象的な言葉やフレーズが有効だ。「自分年金」という言葉もその一つである。

金融機関の担当者には耳に馴染んだ言葉だが、初めて聞くお客様も少なくない。その場合、「自分年金って何ですか」という反応が返ってくるだろう。担当者はお客様からの希望のもとで次の説明に進むことができるのだ。相手の希望で説明するのと、希望しないのに説明するのでは、お客様の聞く姿勢が違ってくる。

トーク例は、若い世代のお客様を想定しているが、若い世代ほど将来に対する不安が強い。公的年金であれば「自分がもらう頃は、受取開始が70歳になっているのでは」とか「年金額はさらに減るに違いない」といった言葉をよく聞く。これは、お客様の多くが潜在的に自分年金作りの必要性を感じていることを意味する。

お客様から将来への不安を聞き出せたなら、あとは定額個人年金保険を使った自分年金作りの方法を紹介することになる。

受取金額が 決まっているので 生活設計が立て やすいですよ

声かけ 3



こんなトークを展開しよう

担当者「この商品は受取金額が決まっているので、将来の生活設計が立てやすいんですよ」
お客様「65歳からの10年間に毎年これだけの金額が受け取れると分かっているのだから安心ですね」

担当者「保険会社が破綻したり、お客様が中途解約されたりするとそうならない場合はあります」
お客様「積立投資で老後資金を用意する場合は、金額が増える期待はあるが減る可能性もある。そのため生活設計という点では不安な面もあるが、定額個人年金保険で

積立投資で老後資金を用意する場合は、金額が増える期待はあるが減る可能性もある。そのため生活設計という点では不安な面もあるが、定額個人年金保険で

あれば、最初から将来受け取る金額が確定しているの、その金額を「あてに」できる。

定額のメリットをアピール

この声かけは、そのメリットをお客様に投げかけたものだ。お客様も「確定していると安心」と答えている。注目してほしいのは、この声かけに「そうは思わない」という反応が返ってくる確率はゼロに近いということ。生活設計を立てるには、受取金額が確定しているほうがいいに決まっている。「生活設計を有利にするには」であれば、定額個人年金保険よりも積立投資などが選択肢として浮上るかもしれない。しかし、ここで言っているのは、あくまで「生活設計を立てるには」である。

結果として、受取金額が決まっている定額個人年金保険のアドバンテージが際立つ。このやり取りを受け、お客様は受取金額が確定しないケースについて聞いていた質問だと思われるので、誠実に回答すればよい。