

お客様
タイプ別

詳細ニーズの確認と 個別プランの提案方法

書面等で確認したお客様の当初意向をタイプ別に分け、個別プランの考え方を解説する。

西野 隼

TYPE 1

年金だけでは老後生活費が不安だと考える50歳代のお客様
老後期間を3段階に分けて
公的年金の不足額を準備

社 会人としての責務が重大となる一方で、そろそろ子ども教育費負担にも目途が付き、老後生活が新たな心配事となるのが50歳代だ。50歳以上になると「ねんきん定期便」に老齢年金の見込額が記載されるようになる。公的年金の支給金額がおおよそ分かることで、より不安が増大するともいえる。

老後資金に関する提案のスタートは、お客様に今後のライフプランをヒアリングすることだ。次のような事項について、可能な範囲で確認しよう。

- ・教育費負担はいつまでか
- ・定年退職は何歳か
- ・定年後に再就職の予定はあるか
- ・住宅ローンの返済はいつまでか
- ・退職金の想定額はいくらか

・老後のための資産（預貯金、公社債、投資信託、年金保険）はどの程度あるか

・老後生活費の積立てにいくら回せるか など

老後生活費をベースに 準備プランを検討

50歳代前半であれば、定年退職までに10年程度の期間があるため「漠然とした不安を解消したい」というケースが多く、切羽詰まって老後生活費の相談に来るお客様は少ないだろう。教育費など減少する支出を加味し、老後生活費の準備を本格化させる必要性を共有しよう。

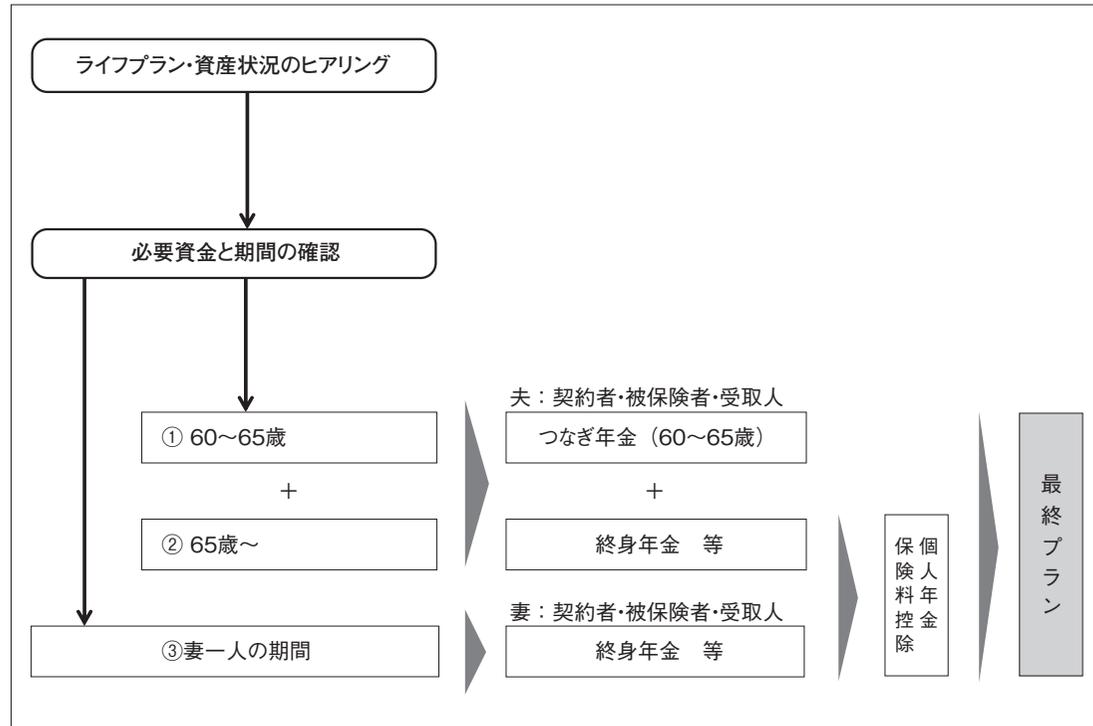
お客様がねんきん定期便を持参してくれた場合には、想定される老後生活費と実際に準備すべき金額が確認できる。



額が確認できる。

ゆとりある老後生活費は35・4万円（平成25年度「生活保障に関する調査」生命保険文化センター）という数字が独り歩きしているが、地域によって、また各家庭によって想定される生活費は大きく異なる。お客様が想定する老後生活費をベースに、「公的年金の支給額を差し引いた不足額を準備すればよい」ことを伝えよう。退

●ヒアリング・提案の流れ



職金、預貯金等の資産を考慮すると、現実的な準備プランが浮かび上がるはずだ。

退職金は老後生活費の太宗を占めるが、退職金で住宅ローンの一括返済を予定しているお客様の場合は、その金額を差し引くことを忘れてはならない。

個人年金保険料控除が 使えるか否かも確認する

定年退職を60歳とした場合、①公的年金が支給される65歳までの再就職を前提とした期間、あるいは完全リタイアして公的年金の支給がない期間、②65歳以降の夫婦の生活期間、③妻が一人で残された場合の生活期間、の3段階をチェックする（図表）。

提案する商品は、基本的には平準払いの定額個人年金となる。「保険料払込み期間中の死亡保障も確保したい」「年金受取開始時期には自在性があつたほうがよい」というお客様には、低解約返戻金型終身保険の年金受取りプランも提案候補となるだろう。定額個人年金の提案では、個人

年金保険料控除が適用できるか否かも確認しておきたい。個人年金保険料控除の適用を受けるには、「保険料払込み期間が10年以上で、60歳以上から10年以上の年金受取り」などの要件を満たす必要がある。

したがって、①のつなぎ年金では活用できない。③の残された妻の生活費準備でも、専業主婦が契約者となる場合には活用できないなど、税務面には注意が必要だ。

基本的には、夫と妻それぞれが契約者＝被保険者＝年金受取人となるように提案する。

定額個人年金の特徴として、年金受取開始時期の繰下げや、年金種類の変更が可能なことなど、自在性が挙げられる。

具体的な老後生活のシミュレーションが難しい場合でも、「60歳保険料払込み満了プランで、老後生活資金原資をとりあえず貯めましょう」といった提案でも十分に説得力がある。中長期の貯蓄、個人年金保険料控除を活用した節税と実質利回りアップ、といった別の側面からの提案も効果的だ。