

# 「生存リスクを お客さまとともに考えよう」

有限会社アイエスコンサルティング 大塚巖也 様

## 志半ばのリスクに備えて

保険は金融商品であるのと同時に保障商品でもあります。当然、何よりも大切なのはお客さまの安心です。最初にそれをお話して、お客さまに信頼してもらいましょう。

私が考えるセールスポイントは二つです。一つはご主人が志半ばで残念ながら他界された時、遺された家族を守るものは何か。もう一つは天寿を全うするための資金ということです。

私の身近に起きたことをお話します。わが子が参加する少年野球チームのコーチが脳溢血で急逝されました。43歳の若さでした。遺された家族は奥さまとお子

さん8人です。私は激しい後悔におそわれました。なぜなら、そのコーチに生命保険を勧めていなかったからです。

私達の仕事は、身の回りの一人でも多くの人に生命保険の意義を伝えていくことです。「親戚や友人に勧めるのはちょっと」という人もいるでしょうが、遺された家族のことを考えたら、きちんと保険の話をするのが私達の責任です。それが担当者として、亡くなった方にしてあげられる最低限のことだと思います。

## 天寿を全うするための 資金作りに

21世紀は、国が老後の面倒を見てくれ

が20万円かかれれば毎月10万円が不足しま

す。となると80歳までの累計では15年間で1800万円にもなりますが、それを退職金でまかなえる企業はごくわずかでしょう。そうすると私達は自助努力でそれを準備するしかありません。

例えば40歳の人が60歳までに1800万円用意するとしたら、20年間で月に7万5000円の貯金が必要です。しかし実際は多くの家で月3万円くらいは保険料を払っていますので、その上で7万5

000円の貯金は厳しいと思います。

例えばそれなら、8万円の保険料で終身保険に入っていたら、「保険で貯金」してもらったらどうでしょう。60歳時に払込保険料以上の解約返戻金を受け取ることができるとしたら、いかがですか。そんな魔法のような保険があるとすれば、それを使わない手はないですよ。

## より深く安心して もらいたいから

さらに医療保障の不安もあります。国民全体の医療費は20年後には70兆円まで増えるとも言われています。医療保障についても、これからは自分で守っていかなければならない時代が来ると思えます。天寿を全うできるように、長生きのリスクや健康についてお客さまと一緒に考える姿勢が重要です。

こうしてご成約になったら、私の場合、オリジナルの保険証券ホルダーをお客さまに差し上げています。これは社会保険や損保も含め、ご家庭の保険関係全部を

問題解決セミナーの講師の皆さま
「法人営業の王道を行く」 ブルデンシャル生命 小林 剛 様
「継続は力なり」 朝日生命 吉井良子 様
「人と人とのつながりを大切にしています」 アリコジャパン 井元章二 様
「コンサルティングセールス実践中！」 損保ジャパンひまわり生命 佐々木昭人 様
「使命感とは… 真のプライドとは…」 明治安田生命 大久保治子 様
「素晴らしい人材の育成に命をかけます」 AIGスター生命 保科電也 様
「信頼される喜びが生きがいです」 住友生命 佛蘭徳子 様

る時代ではありません。高齢者雇用安定法の改正でたとえ65歳まで収入を得られたとしても、リタイヤ後、天寿を全うするまで生活し続けなければなりません。例えば80歳まで、夫婦2人で月20万円の生活費がかかるすると、年240万円、15年間で3600万円が必要ですが、しかし10年後20年後には、公的年金の支給額は、特に若い世代の方々は現時点で試算されている額より大きく下回り、ご夫婦で月々10万円を割ってしまうかもしれないそうです。

仮に年金が10万円出たとしても生活費

一冊にまとめられるものです。

しかし、保険に加入しただけではまだ100%の安心は得られません。もしもこの時に本当に保険金がおりるかどうかが問題です。

また、請求する家族がいなかったり、遺された家族が加入していることを知らなかったりすることも少なくないようです。滞りなく保険金を受け取るために、ご契約者さまのご家族や親族、信頼できる友人を私に引き合わせていただき、結果、契約者ご本人の安心度をより深くしていただくことが重要です。

繰り返しになりますが、私達はお客さまの志半ばの場合に、遺されたご家族が経済的負担なく暮らせるように緊急連絡先を聞くのはそういった意味で大切なことになります。

そして一方で、先にお伝えしたように長生きをし、天寿を全うする際に、一緒に幸せを分かち合いたいと思える人をご紹介いただければ良いのです。それが次の見込み客へとつながります。

◆抄録◆  
\*保険商品によっては、該当しないものもあります。

