

お客様に不利益を与えない

保険コンサルタントの生命保険活用術・続

保険の出口を案内するならおさえておきたい注意点とは?

お客様の最後に、「あなたの提案など聞くんじゃなかった」と、嘆かれないコンサルタントになるために!

「退職金は有利ではない」「生命保険は税効果があった」「納税猶予・自社株対策不要、事業承継一発解決」など、常識はずれの7連発!

生命保険のありえない裏ワザを出版してから、各地で生命保険の活用法のお話をさせていただく機会をいただきました。最近では、以前にセミナーに参加されたかたから、「お客様を救済できた」とのお声かけを多くいただきます。講師冥利につきますのですが、「変換」などを案内したばかりに、お客様が不利益となってトラブルになることもあるのです。そんな思いを募集人の方とお客様にさせないために、今回は保全の注意点を中心に皆様と考えてみたいと思います。こんなはずではなかったとならないための注意点を理解しましょう。

《講師》松木 祐司 (マツキ ユウジ) CFP®・1級FP技能士



新型コロナウイルスの影響で、セミナーの開催が自粛となっております。各地での開催日のお問い合わせをいただいておりますが、いつ開催できるようになりかわかりません。そこで、セミナーで解説させていただく内容をすべてパワーポイントのNOTEに記載したものを作成いたしました。

画面に連動した解説を何度も見返していただけますので、セミナーのDVDを見ていただいたり、ZOOMでセミナーを開催するよりも、自分のペースで咀嚼できますので理解しやすいかと思えます。

新型コロナで外出を自粛となっている今だけパワーポイントでの販売をさせていただきます。ぜひ、在宅勤務の時間を有効に活用していただければ幸いです。

収入保障保険編・終身保険編

29,800円(税込)

定期保険編・応用編

39,800円(税込)

お申込みをいただきました方に振込先をご案内させていただきます。ご入金確認後にメールにて送信させていただきます。

お申込み・お問合せはこちら

<https://matsuki-fp.com/>

ランキング本ではわからない、本当の保険の選び方

お客様を護る生命保険活用術・続

生命保険のコンサルタント必見！

お客様の最後に、「あなたの提案など聞くじゃなかった」と
嘆かれないコンサルタントになるために！

知らずに触るとやけどの恐れ！

出口から考える生命保険の商品選択

セミナーでお話する内容をそのままnoteで解説しました

松木FP事務所
<https://matsuki-fp.com>

2

あなたが保険の営業マンとしてではなく保険のコンサルタントとして、お客様から信頼を得ているならば、あなたから加入したものではない既契約に対しても、さまざま相談を受ける機会も多いと思います。

このレジメを手にして、自分の扱える保険商品の優劣に一喜一憂するのではなく、お客様を護るため保険会社の枠をこえた商品知識を共有するためにご活用してください。

また、新たに保険を提案するシーンでは、お客様を護れる保険商品の選択ポイントと保険活用の注意点を理解することで、提案の幅が大きく広がるはずです。

新型コロナの影響で、資金繰りに苦しむ経営者の方を救済する保険活用法としても、ぜひお役立てください。

収入保障保険に〇〇生命で加入していて、すい臓がんがみつかった変お客様に換を勧めますか？



〇〇〇〇生命では、変換できる保険金額は現在の一時金受取額の8割です。およそ3年後の一時金受取額となってしまうのです。万一3年以内に亡くなってしまうたら・・・各保険商品のルールを理解して最善の案内ができていますか？

収入保障保険の変換の各社取扱 研修資料: 顧客配布厳禁

保険会社名	契約形態	変更可能な保険金額	変換可能な保険種類
生命	年満了 歳満了	一時金現価以下	終身保険・一時私終身保険 養老保険・長期平準定期保険
生命	年満了 歳満了	一時金現価以下	終身保険(低解約返戻金型) 養老保険
生命	年満了 歳満了	現在保険金額の8割-解約返戻金の額	終身保険・養老保険
生命	年満了 歳満了	原契約の解約時換算保険金額-原契約の解約払戻金額	解約払戻金抑制型定期保険/定期保険/養老保険 /終身保険[ライズ]/定期保険特約
生命	年満了 歳満了	変換元部分の基準年月額に所定の倍率を乗じた額	養老保険・特殊養老保険 ・5年ごと利差配当付養老保険 ・変額保険・有期払込み型定期保険 ・平準定期保険・未払戻金付養老保険 ・未払戻金付養老保険
生命	年満了 歳満了	一時金現価以下	無配当定期保険 無配当付終身保険
生命	年満了 歳満了	一時金現価以下	終身保険/定期保険 低解約返戻金型終身保険 低解約返戻金型定期保険 無解約返戻金型定期保険
生命	年満了 歳満了	一時金現価以下 (ただし、告知書等で加入した契約の場合、年金現価の1/2以下)	低CV終身保険・終身保険・養老保険・定期保険

終身保険編・収入保障保険編
内容イメージ

現在〇〇〇〇生命では、長期平準定期は販売停止ということですが、変換先として選択できるのであれば、どちらを選択するようにお客様にご案内をしますか？

変換先は100歳定期と終身保険を比べると、わずかですが100歳定期の方が保険料を抑えられます。

また、長期平準定期に変換した場合、保険期間の短縮ができれば、直接短期間の定期保険に変換が出来なかつても、2・3年間の保険料さえ負担することができれば（**長期平準定期の期間短縮のアンケート参照**）、期間短縮をして保険料を引き下げることが可能となります。

しかし、残念ながら〇〇〇〇生命では長期平準定期は期間短縮ができなとの回答です。保険期間の短縮は使えないとなると、長期平準定期の保険料を払い続けないと保障が維持できないのです。

※保険料自動振替貸付、契約者貸付は取り扱いません。払済は2007年12月までの契約は払済定期・2008年1月以降は払済終身となります。

一方、終身保険に変換したのであれば・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・

また、お客様が〇〇〇〇生命の収入保障保険に加入していたのであれば、基本的に変換など勧めてはいけません。

お客様に最善の策を提案したつもりでも、中途半端な知識だけで案内をすると、とんでもない不利益を与えてしまい訴えられてしまうことにもなりかねないのです。

お客様に長期間の闘病生活が予想され、保険料負担が厳しくなることが予見されたら、どんな提案をしますか？

〇〇〇〇生命で低解約定期保険に加入されていたなら？



長期平準定期保険は、長期間にわたって課税を繰り延べながら、経営者の退職金を積立てる手段として、法人契約の保険では人気の保険でした。経営者が退職するまでの長期間にわたって、経営状況が安定していて、健康で勇退退職を迎えられるのがいちばん良いのですが、経営状態も健康状態も順風満帆とは限りません。

長期平準定期保険も終身保険と同様に、万一の時の保険料負担をどうするのかを考えて提案するべきではないでしょうか？

長期平準定期保険いろいろ

研修資料:顧客配布厳禁

低解約定期保険 100歳 (70歳)

月払保険料 173,500円
31年後の返戻率 98.6%

40歳 50歳 60歳 70歳 80歳 100歳

定期保険 100歳 非喫煙者健康体

月払保険料 185,500円
31年後の解約返戻金 88.6%

40歳 50歳 60歳 70歳 80歳

定期保険 100歳 標準体

月払保険料 191,500円
31年後の解約返戻金 84.8%

40歳 50歳 60歳 70歳 80歳 94

定期保険編・活用編
内容イメージ

実際に長期平準定期保険を提案する場面では「低解約型」「優良体料率」「標準体料率」のどれを提案していますか？たとえば、〇〇生命の場合では、「優良体料率」で契約をすると、保険期間を短縮した後の再延長は出来なくなります。

「低解約返戻金型」で契約すると、保険期間の短縮も出来なくなってしまいます。

経営者に大きな病気が見つかり、闘病期間中の業績が悪化したら・・・

退職金の積立どころではなく資金繰りが悪化して、長期平準定期に保険料の支払いも厳しい状態となってしまったら、どんな提案ができるのでしょうか。

また、長期平準定期の選択ポイントは、変換時に保険金額をからCVを差し引かれない保険会社が良いと思いませんか？

〇〇生命の商品部のコメントで、規定を作成するとき、そんなことは想定していませんでしたし、過去にやった人もいません。でも、出来てしまいます。と確認済みの保全のポイントも共有させていただきます。