

お客さまにぴったりの

保険提案に必要な 情報収集のポイント

本項目では、お客さまにぴったりの保険提案を行うには
どんな情報を収集する必要があるのか、
その理由や聞き出す際のポイントも含めて解説する。

ポイント 1 家族構成などの属性

ヒアリングシートなどを渡し 必要な情報を記入してもらおう

CFP® 松浦 建二

保

険提案においては、ただ設
計書を作るだけなら年齢と
性別さえわかればできなくもない

が、お客さまにぴったりの保険提
案するには、お客さまの個人的
な情報がわからないと提案は不可
能である。そのため、事前に必要
な情報をできる限り収集する必要
がある。

では、どんな情報を得られれば
最適な提案ができるのだろうか？

情報が多ければ多いほど
プランニングの精度は向上

保険提案に必要な情報

考えられる主な必要情報を図表
にまとめてみた。単身者以外をイ

メージした内容になっているが、
単身者においても同様の情報を収
集していきたい。

すべての情報を収集できなけれ
ば保険提案ができないわけではな
いが、情報が多ければ多いほどプ
ランニングの精度は上がる。特に
支出と負債は必要保障額に直接影
響してくるので、できる限り詳細
に聞いておきたい。

例えば、現在の生活費や夫の固
有の生活費がわかれば、夫が万一
のときの生活費がわかり、さらに
仕事の情報を得られれば、収入や
加入している年金から必要保障額
がわかる。

夫が万一のとき、妻子が妻（夫）
の実家に住むことができれば、現

在賃貸の人は住居費を備える必要
がなくなり、所有の人は売却して
生活費に充当することもできる。

いつでも住めるのかいつまで住め
るのかを想定するために、リフォ
ームの必要性や築年数等もわかれ
ば、より適切な提案が可能になる。
提案時のお客さまの満足度を高
めるためにも、無理のない範囲で
構わないが、なるべく多くの情報
を収集するようにしたい。

情報収集する必要性を
確実に理解してもらおう

情報収集の方法

図表に記載した情報を収集する
方法はいくつか考えられる。