



面でメリットがあるため活用を促したい。

④個人年金保険・収入保障保険

30代という若いお客様でも、老後に対して漠然とした危機感はある。住宅ローンを組んだ直後はそうした将来のことを考える機会にもなるので、このタイミングに合わせて個人年金保険を提案したい。

個人年金保険の受給開始時には住宅ローンの返済が終わ

もちろん、お客様が加入している企業の健康保険などから傷病手当金が支給されるが、支給期間は最長で1年6カ月と決まっている。その意味で収入保障保険に加入していると、働けなくなったときでも安心できる。

⑦医療保険

病気やケガは誰にとっても身近なリスクの1つである。

▼このようにトークを展開しよう

住宅ローンのご契約、ありがとうございました。この機会に家計を見直してみませんか？

家計の見直しですか？ 具体的にどういうことでしょうか

例えば、当地区ですと電気・ガスのセット割引プランがありますが、ご存知ですか？

そうなんですか。引っ越してきたばかりで知りませんでした

固定費を見直して余裕を作り、将来のために資産運用されるお客様も多いんです。今でしたら少額から運用を始められる商品もございますよ

2 ローン残高や年齢に応じたクロスセルはこう進める

お客様の年齢や属性を踏まえ、どんな商品をどのように提案するとよいか解説する。

1 住宅ローン契約直後の30代のお客様

家計とライフイベントを確認し 将来のリスクに備えた商品を案内



主な提案商品
 ・つみたてNISA、iDeCo、個人年金保険、医療保険、収入保障保険、介護保険

コ ロナ禍でテレワークが進んだこともあり、賃貸で生活していた若い世代が住宅を購入するケースが増えている。購入直後のお客様には「この機会に家計を見直す方が多いんですよ」などと声をかけてから、家計とライフイベントについて次のように確認しよう。

①家計（特に固定費）

30代のお客様は働き盛りで収入も伸びやすいが、まだ固定費に対する意識が低いことが多い。担当者はまずお客様の家計における固定費を確認し、それが住宅ローンの返済が始まるとどうなるのかを一緒に確認していこう。

代表的な固定費には携帯電話料金、公共料金などがあり、地域や業者によってはお得なセットプランが提供されていることもある。お客様にはこうした情報を提供し、固定費の見直しを勧めたい。

②ライフイベント

子どもの進学など、住宅取得後にお客様に発生するライフイベントも確認したい。今回の住宅ローンと併せてお客様の将来の希望や夢を見える化し、これからの家計の収入と支出を具体化するのだ。

お客様の将来像や今後の家計の状況を確認できたら、商品提案へ移ろう。この世代には資産形成や万一の保障に関わるニーズが考えられるため、次の4つの商品が提案できるだろう。

⑦つみたてNISAやiDeCo

非課税制度を利用した資産運用はリスクが小さく、提案しやすい。お客様には、少額から始められるため家計への負担が少なく、コンスタントに積み立てられるという点を伝えよう。

iDeCoも活用してもらおう。お客様の勤務先が確定拠出年金を導入しているかどうかで拠出額は変わるが、税金

ついているかもしれないが、老後、公的年金だけでは生活費や自宅の維持費を賄うことができないかもしれない。それを補う商品として個人年金保険は有用だ。

また、収入保障保険も提案したい。考えたくないことだが、住宅ローン返済中でも突然、病気やケガに見舞われる可能性はある。そうしたとき毎月返済を止められる特約が住宅ローンについているならよいが、そうでない場合は、保険で備える必要がある。

前述②で明確化したライフイベント実現のためにも、お客様にはまず健康に留意するよう勧めよう。そこから万一に備えて医療保険に加入するという選択肢もあることを伝えられるはずだ。

⑧介護保険

30代のお客様であれば、まず自分や妻の両親に介護が必要になるケースが想定されるが、自身が要介護者となるリスクにも備えるようにアドバイスしたい。

お客様には、両親の介護に備える必要があること、および万一に備えて自分の介護費用も用意しなければならぬことを伝えて、そのうえで後者については原則として介護保険で備えられることを案内しよう。

住宅ローン契約直後は自身の将来を考える重要な機会となる。今後、備えておくべきライフイベントを明示して、⑦⑧⑨の商品を案内していこう。