

外貨建て保険の提案方針と今後の展開

ここでは、来店型乗合代理店、訪問販売型乗合代理店、金融機関における、外貨建て保険の提案方針をレポートする。

円建てに比べた保障の効率性やインフレヘッジの必要性を説明

▼設計書を活用した「見える化」で納得感を得る

① 保険クリニック (アイリックコーポレーション)

【最】

近、外貨建て保険商品への関心が確実に高まってきているのを感じますし、当店の契約件数も伸びています」と話すのは、保険クリニック新宿店の本間久嗣店長。「保険の相談に訪れるお客さまの中には外貨建てを探している方もいらっしゃいます」というのだ。保険クリニックは、株式会社アイリックコーポレーション(勝本竜二社長)が運営する来店型店舗の大手代理店で、全国に159店舗を有する。店舗の大半はフランチャイズ店だが、

うち22の直営店を展開している(2016年5月末時点)。今回訪問した新宿店は直営店のひとつで、立地はビルの6階のいわゆる空中店舗。新宿駅に近いこともあり、来店するお客さまは仕事帰りのサラリーマンやOLなど、通勤客が圧倒的に多い。年代的には、サラリーマン層は20歳代〜60歳代まで幅広く、女性層は特に40歳代の独身の方が多いという。相対的にファミリー層は少ないが、それでも近隣の人が相談に立ち寄るなど人気店の一つでもある。

すでに保険に加入しているお客さまが多く、見直しや追加加入の相談が主流となっているのも新宿店の特徴のひとつ。「外



貨建て保険商品に限って言えば、すでに銀行から提案されている方からの相談もかなり多い」そうで、マイナス金利の影響に伴う円建ての一時払商品の販売停止や予定利率の引下げなどの情報を持って来店する人も増えてきているという。

円建て保険との比較で外貨建て保険の特徴を説明

「お客さまによって貯蓄を重視したい人と保障を重視したい人がおり、最終的にはどちらかを選んでいたくことになりませんが、貯蓄性の高さから外貨建て

保険商品を選ぶ方も増えており、抵抗感は確実に少なくなっています」と言う本間店長。特に30歳代〜40歳代の若い層ほど外貨への抵抗は少ないようで、来店するお客さまのほうから「外貨預金が人気で、自分も興味がある」といった話をされることもしばしばだそう。

「す」というように、円建て保険商品と比較するというプロセスを通して、外貨建て保険商品のメリット・デメリットを伝えている。

具体的な資料を示しわかりやすい販売に徹する

こうした外貨に慣れているお客さまの場合は、「外貨預金は単利で運用している場合が多いのに対し、保険は複利運用のため積立部分が増える可能性がある」というように、すぐに次の話につなげることができる。

具体的はどう説明・提案を行っているのか、平準払いの外貨建て終身保険を例に見てみたい。まずは保険会社のパンフレットを基に、為替の過去の推移やドルコスト平均法など、為替について丁寧に説明。それに加えて、インフレリスクや円建てと外貨建ての適用金利の違いなどについて伝えていく。

また、「提案の中では解約返戻金が目に向く方もいますが、保障の効率性を中心に考えてもらい、さらに貯蓄性も高いということをアピールしています」と言う本間店長。



▶本間久嗣・保険クリニック新宿店店長

マイナス金利のいま 外貨建て保険の活用を考える

ワイド特集

まばかりではないのが現実で、通常は「最初はわかりやすく円建て保険商品について説明します。その中外貨建て保険商品もあるという点、そして為替変動リスク等の外貨建てのリスクについて説明していま

インフレリスクに関していえば、日銀の目標どおりに2%のインフレが続いていくとすると、円建ての終身保険のほとんどが利率が固定されているタイプであるため、受け取る保険金額の価値が下がることが考えられる。そういった場合に、利率が更改

入しておけばリスクを分散することができるとも思えない。また、今後は円建ての終身保険の利率がさらに下がるともいわれている中で、お客さまにとってメリットがあまり感じられない場合も出てくる。そういった面も含めて、「外貨建て保険はリスクはあるが、こういうメリットがある」という話し方をしているそう。リスクを分散する方法として、円建ての終身保険に加入したうえで外貨建ての終身保険にも加入してどうかとも提案しているという。