感動呼ぶ「真のコンサルテーション」展開

顧客の利益確保に本気で取り組む

保険のレバレッジ機能で家計改善

「FPブレーンコンサルティング」（神奈川県横浜市）は、2003年に仲和成さんが設立したファイナンシャルサービスの会社だ。仲さんは顧客が「生命保険を活用する意義」を納得できるように、経済と保険の関係などから説明。しかも、数字を具体的に挙げてロジカルに解説する。そうして顧客の利益確保に本気で取り組む姿勢を示して「真のコンサルテーション」を展開、多くの顧客の感動を呼んでいる。その手法を、今年から保険代理店、保険会社の直販社員やソリシターに伝授すべくセミナーを開催している。仲さんの仕事観やこだわりについて聞いた。

仲さんが保険業界に足を踏み入れたのは、自身が加入していた生命保険に怒りの気持ちが湧いたからだという。

「国内生保の保険コストがあまりにも高すぎると思いました。それなら私自身が保険コストの最小化を実現して改善したい。金融知識を駆使してお客さまの資産形成のお役に立ちたいと思いました」

それが保険業界の革新者を目指す原点となった。

実際、顧客から保険の見直しを相談されると、多くの募集人は目先の成績にこだわるあまり、顧客の利益を軽視しがちだ。顧客の利益確保のための家計改善に本気で取り組もうというスタンスで対応すれば、保険は自然に売れていくはずだという。

仲さんは独立して5年後くらいから、保険コンサルテーションの一つの答えが見えたという。そのベースとなったのは、高レベルの金融知識だ。具体的にはCFP、一級ファイナンシャルプランニング技能士、証券アナリストなどの資格取得である。

「保険の見直しをする際、多くの募集人は万が一のための死亡保障を重視します。しかし、統計によれば60歳までの死亡率はわずか6～10%程でしょう。にも拘わらず、多くのお客さまは支払総額が500万円～1000万円、時には1000万円以上にもなる保険に加入しています。これが保険コストです」

実際、30～60歳位までは子どもの教育費が必要な期間であり、90%以上の人が60歳以降の老後資金を準備する必要がある。

「多くの募集人は60歳までの死亡保障を重視した提案をしています。お客さまにとって必要なのは、教育費や老後資金準備といった貯蓄の合理化なのです。残念なことに情報と知識が不足しているため、教育費は銀行預金などで準備した方が良いと誤解しているお客さまが大勢います」

したがって、保険の見直しをしたいという顧客に対し、まず保険に対する様々な誤解を解き、「インフレと金利の関係」についても説明する。それというのも経済や金利の話は保険を考える上での大前提になるからだ。

具体的に、インフレの原因を考えてみよう。

インフレには次の3つの原因がある。①長期金利の上昇②円安③消費税アップ。中でも①の長期金利の上昇が保険との関係が深い。

将来的に日本の財政不安が意識され、国債を買う人が減れば国債の利回りを引き上げざるをえなくなる。

「10年国債の利回りである長期金利は、市場での需要と供給で決まります。長期金利の上昇は物価の上昇にも繋がり、結果的にインフレをもたらします。

それに対して、銀行やゆうちょ銀行の預金金利は、日銀がコントロールする短期金利に連動しています。そのため、インフレで物価やローン金利が上がっても、預金金利が上がるとは限りません。それが分かっていないために、保険料を安くして預金に回した方がいいと言うお客さまが多いのです」

ところが、生命保険には「備える」「貯める」の2つの機能がある。

仮にインフレになれば、連動して保険金も上がり解約返戻金も増える。だから保険をうまく使うとインフレ対策になるという。

たとえば、30歳の男性が保険金1000万円の終身保険に加入した場合を想定してみよう。

保険会社によって多少異なるが、保険料は毎月1万7000円程で、60歳の支払期間までに約618万円を支払う。必ずいつか受け取る1000万円に対して、支払総額は約6割で済むのだ。

さらに、掛捨型と異なり、解約返戻金がある。この終身保険を60歳で解約すると、約726万円が解約返戻金となり、実質負担額は約108万円のプラスとなる。

このレバレッジ機能を理解すれば、保険が家計の改善に役立つことは一目瞭然だ。つまり、終身保険を正しく使いこなすと、家計への負担を軽減しながら、万が一の保障、子どもの教育費、老後資金の全てを手に入れることができる。

したがって、保険の見直しをする際、必ず掛捨型と積立型のプランの両方を出してもらい、実質負担額を比較して検討することが重要だという。

顧客の身近な存在で安心感

セミナーで後進たちに伝授

ここで、改めて同社の事業内容を紹介しよう。

同社では、専門家との連携で企業経営者、医師、個人顧客へのファイナンシャルサービスを行っている。

具体的には、個人顧客向けに生損保の合理化支援、資産運用コンサルティング、FP相談業務など。

法人顧客には、FP顧問契約による確定拠出年金や資産運用コンサルティング、生損保コスト削減、福利厚生の見直し、役員や社員の退職金対策などだ。

損保ジャパンひまわり生命時代の仲さんは、顧客に理解→納得→選択というプロセスを経る販売スタイルだったが、独立してから徐々に今のようなコンサルテーションの形に変わったという。

もちろん、ひまわり生命では最高峰の資格であるエグゼクティブライフカウンセラーに認定され、MDRT会員にも登録していた。しかし、今のスタイルを構築してからは、さらなる高い継続率と顧客からの信頼を獲得。MDRTのCOTレベル以上の基準を5年以上連続して達成している。

また、「ファイナンシャルアライアンス」の募集人でもある仲さんは、ここ2年のコミッションと件数で10位以内にランクイン。とはいえMDRT基準達成やランキングへの執着は全くないという。

「保険が売れる売れないは関係ありません。あくまでもお客さまの現状分析からコンサルティングを行い、お客さまの身近に私がいることで安心してもらえればいいのです」

一方、今年3月からセミナーを開催している。セミナー内容は販売スキルではなく、仲さんが実践している真のコンサルテーションの伝授だ。

「セミナーでは、私が考える『プロフェッショナル』とはどういうスタイルなのかを伝えています。『中立公平の立場』ではなく、100%お客さまサイドに立ち、販売手数料を度外視して、お客さまの利益になるようコンサルティングすることです。そのためには圧倒的な周辺知識が必要だと説明しています」

セミナーは個人向けと法人向け、それぞれ20人限定。9月の個人向けセミナーは終了したが法人向けは9月27日と10月4日の両日に開催する。セミナーを受講することで、大きく成長した自分を実感できるかもしれない。（樋口）

代表取締役　**仲 和成**

なか・かずなり　九州大学工学部卒業後、リクルートでネットワークエンジニアとして勤務した後、1995年INA生命（現：NKSJひまわり生命）に入社。初代エグゼクティブライフカウンセラーに認定。2003年独立し現在に至る。CFP、一級ファイナンシャルプランニング技能士、証券アナリスト協会準会員。1965年福岡県生まれ。趣味は仕事とビリヤード。

(株)FPブレーンコンサルティング

FP養成研修について

- 個人向けコンサルティング研修（20名限定）
  （9月6日と9月13日の2日間：終了）
  全4回：42,000円
- 法人向けコンサルティング研修（20名限定）
  9月27日（金）13：00～と15：15～
  10月4日（金）13：00～と15：15～
  全4回：70,000円（個人と法人両方100,000円）
- 会場
  横浜市港北区新横浜3-6-12　日総第12ビル8F

＊問い合わせ先
k-naka@fp-brain.co.jp