

相場回復基調のいま

こんな声かけで 変額個人年金を 提案しよう

金指光伸

ここでは、変額個人年金の販売においてお客様のニーズを喚起するために役立つ声かけを挙げ、提案につなげるポイントを解説する。



定期預金よりも
有利にお金を運用
していきませんか

TALK1



ていきませんか」

個人年金保険の主なターゲットは、定期預金に預けていて、リスク性商品には踏み込みめないお客様である。そして、そうしたお客様は多くは定期預金の金利に満足していないのだ。

通常、洋服でもレストランでも「満足している」からリピーターになる。しかし定期預金は、不満なのに継続している。ここに注目したのが本トークである。

定期預金より有利な点を説明

本トークは、リスクのある投資信託は「怖い」「損したら嫌」と敬遠しているお客様に対し、「定期預金よりも有利に運用していきませんか」と聞いている。

「リスクをとるのが嫌だから安全資産の定期預金に預けているが、元本が減る可能性がなくて、定期預金よりも高い運用利率を得られるのなら、そちらのほうがいいな」という気持ちにお客様を導いていくことで、個人年金保険の提案につなげるのである。

マーケットが不透明でも
保証があるので
安心して運用できますよ

TALK2



5年前のリーマン・ショック、2年半前の東日本大震災、今年に入ってから深刻さを増すシリア危機、東京オリンピックの招致。ここ5年間でマーケットを動かす様々な出来事があった。この5年間で特別だったのか。いや、世界がフラット化した以上、これからも、世界のどこかで起こった出来事が世界中のマーケットに影響を及ぼすに違いない。保証があることをアピール

こんなトークを展開しよう
「東京オリンピック決定は本当におめでたいですね。これで2020年まで株価は上昇していくという見方もあります。ですから、いま投資を始めたいというお客様が多いのですが、リーマン・ショックのような出来事がいつ起こるか分からないのも事実です。」

そこでご紹介しているのが、投資信託で運用しながら、運用実績が悪くても年金原資が保証されている商品なのです。この商品なら安心して運用できますよ。」

運用が好調で
積立金が一度増えたら
減らない商品があります

TALK3



こんなトークを展開しよう
「一時払い保険料が投資信託で運用され、その運用が好調で積立金が一度増えたら、その金額よりも減らないという商品があります。投資信託は、価格が上がったり下がったりするので不安だという方が少なくないのですが、ラチェット型といわれるこの商品なら、一度積立金が増えたら減ることはありませんから安心してできますよ。」

一見すると、株高・円安が続いていて、相場環境は良いように思

えるが、お客様の中には「5月の1ドル＝103円のとときに外債ファンドを売っておけばよかった」「日経平均株価は1万6000円近くまで上がったのに、それから比べると下がってしまったよ」といった、「あのとき、売っておけば」という「後悔」を口にされる方も多い。価格が上がった後、下がったことがストレスになっているというわけである。

ラチェット型の仕組みを説明

では、一度上がった場合、その価格が保証されるとしたらどうだろうか。ラチェット型といわれる個人年金保険は、一度増えた積立金（将来の年金受取総額ないしは死亡保障）は確保され下がない。

個人年金保険を提案したいお客様は「積極的にリスクをとって、高いリターンを狙いたい」というタイプではない。「リスクは取りたくないが、定期預金よりは高い運用利率が欲しい」と考えているお客様である。だとすれば、この声かけは高い確率でお客様の心にヒットする。