民保は公的保険の上乗せ
「ねんきん定期便」を切り口に

もう営業はいらない!?　～第1回～

公的保険が民間保険の売り上げを伸ばす！

（一社）公的保険アドバイザー協会　理事　山中　伸枝
https://siaa.or.jp/

こんにちは、一般社団法人公的保険アドバイザー協会の山中伸枝です。

今回より新しいシリーズで連載をさせていただくことになりました。どうぞよろしくお願いします。

今回の連載タイトルは、「もう営業はいらない!? 公的保険が民間保険の売り上げを伸ばす！」です。

営業がいらない？　またまたぁ。

公的保険の話をしたらかえって民間保険が売れなくなるじゃないか。

こんなふうに思われる方もいらっしゃるかもしれません。

いいえ、私どもの協会では、皆様の発想の真逆、公的保険をしっかりと、わかりやすくお客様にお伝えすることで、お客様のニード喚起を行い、民間保険の必要性がさらに高まる！　このように考え、協会主催のセミナーでその「考え方」をご紹介しております。

第1回目の協会主催のセミナーは昨年8月でした。

お披露目の日からわずか1日で満席となりました。

その後東京で月1回、大阪では隔月で、また何度かその他地域でも開催させていただきましたが、ほぼ全会場満席となる盛況ぶりでした。

もちろん今年も同じペースでより多くの方に協会主催のセミナーにお越しいただきたいと思っております。

協会主催のセミナーは朝10時スタート、夕方5時終了の終日セミナーです。6時間たっぷり「ねんきん定期便」を切り口に、ずばり「医療保険、死亡保険、年金保険」を販売するノウハウを提供させていただいております。

えっ、ねんきん定期便？

そうです、「あの」ねんきん定期便です。圧着タイプのハガキで、毎年お誕生月に全年金保険加入者に送付される「あの」ねんきん定期便です。

ハガキ1枚の解説が6時間？

はい、いつも驚かれますが、実は6時間でも足りないくらい、ねんきん定期便には貴重な情報が詰まっているのです。

例えば、ねんきん定期便でお客様の公的年金加入履歴がわかります。

これは、死亡保険提案の時にとても重要な情報ですよね？　なぜなら、お客様の方が一の時に「遺族年金」が受給できるかどうかを確認する必要があるからです。

民間保険は公的保険の上乗せ保障です。公的保険だけでは不足する分をカバーするのが役割です。

ですから、皆さんもお客様へ死亡保険提案を行う場合は、まず「遺族年金ありき」のお話をし、そのうえで民間保険をいくらかけるかを提案しているかと思います。

遺族年金が受給できるのか
年金加入歴を正確に知らない

ここで皆さんにお聞きします。

お客様に遺族年金をお話する前に「本当にその方は万が一の時に遺族年金を受給する資格があるのかどうか？」疑問に思ったことはありませんか？

例えば、奥様の生活を生涯にわたって支える「遺族厚生年金」は厚生年金被保険者が死亡した際に支払われます。つまり、ご主人が厚生年金被保険者でなければ、遺族厚生年金は受給できないのです。

当然ながら、会社を辞めると国民年金への切り替えが必要になりますね。でも、現実的には次の会社に移るまで未納ということも多いのではないでしょうか？

あるいは、リストラ、会社の倒産というケースもあるかもしれません。その場合も年金保険の切り替えまでは意識が及ばない方が多いでしょう。

そもそも遺族年金は（遺族基礎年金も遺族厚生年金も）その方の年金加入義務期間において3分の2以上の保険料納付済期間が必要です。

30歳のお客様であれば、年金加入義務期間は120か月ですから、遺族年金受給要件は80か月となります。

仮にその方が学生の時に年金保険料未納で、その後就職したもののすぐに仕事を辞めしばらく無職だったなんてことがあれば、もしかしたら納付済要件を満たしていないこともあり得ます。

その「リスク」に着目することもせず当たり前のように「遺族年金」ありきで死亡保障を提案したらどうでしょう？

いつ起こるかわからない万が一の備えとしては、やはり不十分ではないでしょうか？

確かにお客様が現時点で会社勤めを始めたばかりという状態であれば、その後しばらく経てば過去の保険料納付済期間に不足があったとしても遺族年金を受給できる可能性があります。

これが平成38年までの特例である「死亡日の属する月の前々月までの1年間に未納がなければ受給可」とするルールです。

しかし万が一は、本当にいつ起こるかわからないことなので、特例ありきでお話を進めることはできません。

実際受給要件をほんの少し満たさなかったために、遺族年金が受給できなかったという方はいらっしゃいます。

もしそうなれば、公的保険の上乗せとして皆さんが提案した民間保険もお客様の生活を十分に支えることができなくなってしまいます。

では、お客様はご自身の年金加入歴を覚えていらっしゃるでしょうか？

正しく記憶している方はまずいらっしゃらないでしょうね。だからこそ、皆さんは、保険提案の際にお客様の「ねんきん定期便」を確認しなければならないのです。

「ねんきん定期便」には保険提案の貴重な情報が