

とことん
使いこなしテク

既婚女性の場合、夫の生命保険や子供の教育資金を優先して、自分の保険が二の次になっているケースが目立つ。また、独身女性では、結婚や住宅取得資金づくりが先に立ち、老後の準備までは手がまわりにくい。しかし、男性より平均寿命の長い女性こそ、保険を上手に活用したい。「現在加入している保険のメ

リット・デメリットの分析をお手伝いします。保険の内容は日々進化していて、質もさまざま。内容が古い保険は、保障の割に保険料が高い場合も多いので、保険の見直しをしてみる価値は大」と皆越さん。

自分の将来のための備えをきちんと考えておきたい。「70歳、80歳になったとき、払い込んだ保険料より多い解約返戻金が支払われる終身保険もあります。こうした生活の守りになる保険の機能を生かして、老後にお金を残す……。そういう考えで、保険選びをすると、安心して年を重ねられるのではないでしょ

とことん
使いこなしテク

「FPの説明でわからないことがあったら、遠慮せず、その場で質問や疑問をぶつけてください。こうした会話を重ねることが、100%満足できる保険選びでは大切なんです」と皆越さん。



「保険テラス」では保険料にかける予算から話を始めるのではなく、将来、どんなリスクがあるかを洗い出し、それを保険で解消する方法はないかを、お客様とFPが一緒に探っていきます。未来のためのプランニングをする場として活用していただきたいですね」（皆越さん）

「保険テラス」では保険料にかける予算から話を始めるのではなく、将来、どんなリスクがあるかを洗い出し、それを保険で解消する方法はないかを、お客様とFPが一緒に探っていきます。未来のためのプランニングをする場として活用していただきたいですね」（皆越さん）

とことん
使いこなしテク

「保険の更新が近いし、買いたい物ついでに、保険ショップによってみようかな」これは賢い選択。保険だけでなく、ライフプランの見直しにも役立つからだ。だから、時間にゆとりのあるときに訪ねて、保険のプロであるFPにじっくり話を聞いてもらおう。これが、トクする保険選びの基本。

「保険は商品によって内容が異なり、本当にその方に合っているかの判断は専門知識が必要。そこを私たちFPがお手伝いさせていただきます。相談の際は、自宅購入やお子さんの進学など、将来の計画をたくさんお聞かせください。そのほうがより適した保険を提案しやすくなります」と「保険テラス」田無アス

「保険は商品によって内容が異なり、本当にその方に合っているかの判断は専門知識が必要。そこを私たちFPがお手伝いさせていただきます。相談の際は、自宅購入やお子さんの進学など、将来の計画をたくさんお聞かせください。そのほうがより適した保険を提案しやすくなります」と「保険テラス」田無アス

「保険相談に来られたとき、FPの接客態度をチェックしてみて下さい。お客様の話をさえぎって、保険の説明に入るスタッフは要注意です」と皆越さん。

時間ごとのあるときに訪ねて、保険ショップのスタッフがじっくり話を聞いてくれます。

保険の疑問を解消!

保険ショップ トコトントン 使いこなしテク

自分の保険をどう見直していけばいいのかわからない、なんとなく見えてきた。だけど、肝心の「保険ショップ」って何? 「どういふことができるの?」「強引に加入をすすめられたりはしないの?」「アフターフォローはどうするの?」など、数々の「?」にお答えします!

「保険テラス」のようなショッピングセンターなどに窓口を設け、対面で保険相談に応じる店舗のことを「来店型保険ショップ（以下保険ショップ）」という。

「保険ショップでは、相談は無料。なぜかという、来店者が保険に加入すると、保険会社から手数料が支払われてそれが保険ショップの売り上げになるという仕組みだから。じつは、保険ショップには3種類ある。生命保険会社の自社商品のみ扱う「直販系」、契約する保険会社の商品のみ扱う「専属系」、複数の保険会社の商品を扱う「総合系」がある。当然、直販系、専属

「保険テラス」ではじつに幅広い商品を取り扱っている。来店の際、このメリットを最大限生かすには、「将来、こういうことをしたい。こう過ごしたい」ということを、書き出してから訪ねたい。スキルの高いFPがそろっている

来店型保険ショップをとことん使いこなし 相談STEP

STEP 1
来店型保険ショップを訪ねる

結婚や出産、保険の更新、あるいは自動車保険や火災保険など、「保険をどうしようかな?」と思ったら、来店型保険ショップを訪ねてみよう。顔を合わせて話ができるから、知りたいことや疑問をその場で解決できるし、相談は無料。保険証書を持って行く、よりの確な保険の提案を受けられる。

STEP 2
FPが「どうしたいか」をヒアリング

信頼できる保険ショップかを判断する、大事なSTEP。ショップスタッフがいきなり保険加入をすすめるのではなく、「将来、どうしたいか」を丁寧に聞いてくれるかを見極めよう。その際、相談相手であるスタッフが、保険を含め、豊富な金融知識を学んでいるFP（ファイナンシャルプランナー）資格を取得しているかも聞いてみて。

STEP 3
FPがライフプランニング

ライフプランやマネープランに候補となる保険がマッチしていないと、将来の備えのほすが、かえって重荷になることも。結婚、出産、自宅購入、子供の進学など、人生の大きな出来事にかかる費用、あるいは必要な保障などを、FPがしっかり提示しプランニングできるかをチェックしよう。

STEP 4
保険の見直しを検討

保険ショップが提案したプランを検討するSTEP。いいことばかりを話すショップは要注意。また、「仕組みがわからない商品には加入しない」というのが保険の見直しの大原則。保険の内容でわからないことや疑問があったら、とことん聞くこと。嫌な顔をせず、丁寧にわかりやすく説明する保険ショップを選ぼう。

STEP 5
納得度100%なら保険を契約

保険ショップからの提案に、100%納得できたら、いよいよ契約。契約は保険ショップで行い、保険料は保険会社に振り込むことになる。大切なのは契約前に、アフターフォローについても聞くこと。「担当者に連絡がつかない」という理由で、受けられるはずの保障を逃している人はかなりいる。

最初に保険ショップを訪ねるときは「将来、こういうことをしたい!」を書き出してから

「保険会社と資本関係がないから加入者の立場で最適な保険を提案できる」
来店型保険ショップ「保険テラス」

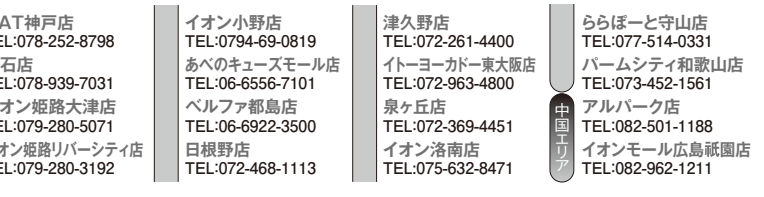


イトーヨーカドー鶴見店にある「保険テラス」鶴見店(神奈川県横浜市・写真上)とららぽーとTOKYO-BAY店(千葉県船橋市・写真下)。「保険テラス」の店舗は、大半がショッピングセンター内にあるので、買い物のついでに立ち寄るのに便利。

保険テラス Insurance Terrace

- 全国の「保険テラス」リスト
- 田無アスタ店 TEL:042-460-2210
 - ららぽーとTOKYO-BAY店 TEL:047-421-7765
 - 鶴見店 TEL:078-241-5685
 - 溝の口店 TEL:044-862-8931
 - mozoワンダーシティ店 TEL:052-508-5220
 - コムタウン岡崎店 TEL:0120-370-435
 - 保険テラス+(Plus) TEL:078-241-4201
 - アクタ西宮店 TEL:0798-31-3822
 - HAT神戸店 TEL:078-252-8798
 - 明石店 TEL:078-939-7031
 - イオン姫路大津店 TEL:079-280-5071
 - イオン姫路リバーシティ店 TEL:079-280-3192
 - イオン小野店 TEL:0794-69-0819
 - あべのキューズモール店 TEL:06-6556-7101
 - ベルパーク島田 TEL:06-6922-3500
 - 日根野店 TEL:072-468-1113
 - 津久野店 TEL:072-261-4400
 - イトーヨーカドー東大阪店 TEL:072-963-4800
 - 泉ヶ丘店 TEL:072-369-4451
 - イオン洛南店 TEL:075-632-8471
 - ららぽーと守山店 TEL:077-514-0331
 - バームシティ和歌山店 TEL:073-452-1561
 - アルパーク店 TEL:082-501-1188
 - イオンモール広島祇園店 TEL:082-962-1211

お客様相談予約フリーダイヤル (相談は無料です。お気軽にお問い合わせください)
☎0120-087-378
(平日・土日祝日 午前9:00~午後9:00) HP <http://hoken-eshop.com/>
モバイル <http://hoken-eshop.com/m/index.xhtml>
保険ダイレクト <http://hokendirect.jp/>



長生き時代の保険選びはココが大事! 生涯安心を実現する保険MAX活用術は? 次回は最終回

取材文/ SCRIVA 撮影/ 田中かずひさ