

ここまでできる!

保険の見直し マニュアル



必見

プロも教えてくれない

保険の裏側、教えます。

林FP事務所

林 健太郎

■ 著作権について

「ここまでできる！保険の見直しマニュアル」(以下、本冊子と表記)は、著作権法で保護されている著作物です。

本冊子の著作権は、発行者(林FP事務所)にあります。

本冊子の使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

■ 使用許諾契約書

本契約は、本冊子を入手した個人・法人(以下、甲と称す)と発行者(以下、乙と称す)との間で合意した契約です。本冊子を甲が受け取り開封することにより、甲はこの契約に同意したことになります。

第1条 本契約の目的：

乙が著作権を有する本冊子に含まれる情報を、本契約に基づき甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

第2条 禁止事項：

本冊子に含まれる情報は、著作権法によって保護されています。甲は本冊子から得た情報を、乙の書面による事前許可を得ずして出版・講演活動および電子メディアによる配信等により一般公開することを禁じます。特に当ファイルを第三者に渡すことは厳しく禁じます。甲は、自らの事業、所属する会社および関連組織においてのみ本冊子に含まれる情報を使用できるものとします。

第3条 損害賠償：

甲が本契約の第2条に違反し、乙に損害が生じた場合、甲は乙に対し、違約金が発生する場合がございますのでご注意ください。

第4条 契約の解除：

甲が本契約に違反したと乙が判断した場合には、乙は使用許諾契約書を解除することができるものとします。

第5条 責任の範囲：

本冊子の情報の使用の一切の責任は甲にあり、この情報を使って損害が生じたとしても一切の責任を負いません。

もくじ

はじめに	6
第1章：そもそも保険ってなに？	9
(1) リスクマネジメントとは？	9
(2) 保険はあくまでも「コスト」	12
(3) 保険の見直しとは？	13
(3) 保険の見直しの手順	13
第2章：自動車保険の見直し方法	15
(1) 自動車保険の概要	15
(2) 内容の見直し	16
(3) 保険会社の比較と一括見積もりサービス	17
第3章：生命保険の見直し方法	20
(1) 必要保障額	20
(2) 必要保障額の計算：収入	21
(3) 必要保障額の計算：支出	23
(4) 必要保障額の計算	24
(5) 保険の掛け方	27
(6) 保険の比較・資料請求	28
(7) より高度な保険の調査方法	30
第4章：医療保険・がん保険	31
(1) 医療保険・がん保険は原則不要	31
(2) 医療保険が生命保険と違うところ	32
(3) 医療費は確かに増加する。だからこそ「保険」で備えてはいけない。	33
(4) 四角の大きさに惑わされてはいけない。預貯金が強いこれだけの理由。	34
(5) ならばなぜ、こんなにたくさんの医療保険があるの？	37
第5章：貯蓄性・投資性のある保険	39
(1) 保険の原則をもう一度思い出してください。	39

(2)どうしても検討したいなら	41
(3)外貨建て終身保障保険は買いか？	41
第6章：まとめ	44
(1) 保険の原理と原則	44
(2) 自動車保険の見直し.....	45
(3) 生命保険の見直し	46
(4) 医療保険の見直し	47
おわりに	48

自己紹介



林 FP 事務所 代表

林 健太郎

住所：京都市

生年：1972年

職業：

資産形成のパーソナルアドバイザー

資格：工学博士(大阪大学)

ファイナンシャルプランナー

- ✓ 出身：兵庫県姫路市。姫路城(白鷺城)がとてもきれいになりました。機会があれば、ぜひ観に行ってください！姫路駅前ビルにある「御座候(ござそうろう)」も旨いですよ。
- ✓ 高校：姫路東
- ✓ 住所：京都市伏見区。事務所は中京区。
- ✓ 生年：1972年、ねずみ年生まれです。
- ✓ 家族：子ども二人、一姫二太郎です。上の子は読書好き、下の子はサッカー少年で、性格が正反対です(笑)
- ✓ 血液型：AB型(だいたい、変わった人ですねって言われます… orz 本人自覚なし 苦笑)
- ✓ 趣味：テニス(したいけど、相手が必要なのでなかなかできません…)。テニスは学生のころからやっていますが、我流なので全然うまくありません(汗)
- ✓ 仕事：現在、資産運用相談専門のFPとして活動しています。もともと某大手メーカーで、研究開発職をしていましたが、2014年独立して現在に至ります。

【実績(2016年6月時点)】

- ✦ ブログ月間アクセス数が6万アクセスを超えました。
- ✦ メルマガ読者様が600名を超えました。
- ✦ 「マネーの達人」機構記事で特別賞を頂きました(2015年10月)。
- ✦ 30万部のイオンカード会員誌 mom 2015年12月号にジュニアNISAの監修記事が掲載されました。
- ✦ その他、各種セミナー開催実績があります。

改めまして、林健太郎と申します。

15年務めた三菱電機を飛び出し、主に長期投資のコンサルタントとして、ネットとリアルの両方で活動させていただいています。

父の影響もあってもともと投資が好きで、副業や投資クラブの運営などをしながら経験を積んでいましたが、その活動の中で「投資に興味のある人は多いけど、本当の投資(資産運用)を知らない人はもっと多い」ということに気づかされました。

独立したい！という夢はかねてからありましたから、「独立」+「コンサルティング業務」という今のスタイルは、まさに天職のように感じています。大学の博士課程で統計学を専門に学んだことが、客観的なコンサルティングのベース知識として生きていますし、MBAスクールで学んだ数々の知識も、役に立っている気がします(?)

広い意味で、資産構築は非常に奥深い活動だと思います。僕自身も今後もどんどんレベルアップしていくつもりですので、これからもどうぞよろしく願いいたします。

詳しいプロフィールはこちらのページにもありますので、よろしければご覧ください。

[林健太郎のプロフィール | 工学博士と学ぶ長期投資の実践](#)

<http://xn--vck0b9h632vz0vb.jp/profile>

はじめに



僕は投資相談を主にしているのですが、実は保険の相談もそれなりに頂きます。もちろん相談頂けることは嬉しいのですが、多くの方が保険に悩まれているという現状を痛感させられます。

ご相談に乗りたいのは山々なのですが、活動時間は1日24時間と限られています。そこで、できるだけ多くの方がご自身のできる範囲で保険を見直せるようにとの思いで、このマニュアルを作成しました。必要保障額の推移をみるにはやはり専用のシミュレーションソフトが必要ですので、個人でできる見直しには限界がありますが、できる範囲で活用していただければと思います。

早速ですが、まず最初に認識しておいてほしいのは、保険というのは数ある金融商品の一つに過ぎない、ということです。

なにかと、「家族の責任」とか、「社会人としての義務」とか、保険をなにか感覚的に特別なもの、保険に入らないとなにか悪いことをしているかのような、社会的雰囲気

があります。「こども保険(学資保険)」というのは、その代表的な例でしょう。しかしこれは単に保険会社のマーケティング戦略であって、それに乗るかどうかはあくまでも我々消費者側に選択する権利があるということを忘れないでほしいのです。

なにも僕は、とにかく保険はやめておきましょう、全て預貯金や、投資をしましょう、と言っているわけではありません。保険は保険で、当然素晴らしい商品もありますし、利用法を間違えなければ、価値ある商品です。

家族の安心を考えて行動するのは立派なことですし、将来を計画して今行動するのはとても大切なことです。でもだからこそ、保険を数ある商品のなかの「一つ」と位置付け、家族全体のリスクを客観的に見つめなおし、よりよい選択をしてほしいと思っています。長い目で見れば、それが本当の意味で「家族の幸せ」を実現することになるからです。

このマニュアルでは、保険の販売員では「ない」独立系のFPである著者が、中立、公平な視点に立ち、将来のリスクを減らしていくためにはどのような選択をすればいいのか、必要な保障はそのまま、保険料というコストを減らしていくか、そのテクニック等について具体的にお話していきます。

保険のことはよくわからないけど、とにかく保険を見直したい、見直すためのコツを教えてください！という方を対象としています。このマニュアルを参考に、少しでも保険を「合理化」し、よりよいライフスタイルの実現に向けた第一歩を踏み出せることができれば、著者としても大きな喜びになります。ぜひ、活用してください。

全ての場合を想定するのは困難なため、夫婦二人、子供が1人程度という、具体的な家庭像を想定して作成してあります。もちろん、ライフスタイルや生活環境は人それぞれですので、このマニュアルでは対応できない部分もあります。予めご了承ください。

保険の見直しに関するより具体的なご相談は、保険の販売が前提である保険ショップもよりも、保険の販売代理店では「ない」独立系のFPにもご相談を検討されることをお勧めいたします。

※ 以下、保険の見直し方法をお話していきますが、**青文字はサイトへのリンク**にな

っています。クリックするとページが開きますので、必要に応じてご利用ください。

第1章：そもそも保険ってなに？



普段、なにげなく契約している保険。

毎月毎月、保険料が引き落とされて、なんとなーく、そんなものかな…と感じていませんか？

この章では、そもそも保険ってなに？というところから、やさしくお話していきます。ここを理解できれば、「保険で全ての安心を買うことはできない」ということに、気づくことができ、保険を合理化するための「理由」を理解できるようになるでしょう。

(1) リスクマネジメントとは？

保険は、保障や補償といわれるように、人生に重大なイベントが発生したとき、それを金銭的に保障・補償する契約をいいます。

例えば生命保険であれば、死亡時に保険金が得られます。自動車保険であれば、事故時に損害補償金が得られます。いずれも困った時に助けてくれるイメージがあり

まずよね。

では、保険というのは掛ければかけるほどいいのでしょうか？

もちろん、そんなことはありません。

なぜなら、保険をかけるということは、それ以上に「コスト」をかけることになるからです。コストを支払うということは、人生にとって別の「リスク」を生みます。そう、もうおわかりと思いますが、結局保険というのは、個々人にとって必要な保障の内容と、支払うコストとのバランスなのです。もちろん、必要十分な保障が得られて、コストが最も小さいのがベストな選択です。

保険のコストを抑えることを考える場合、そもそも、保険が必要なのか？という話をしないといけません。となれば、もっと広い視点で「リスクの管理」についてその原則を知っておくべきです。

以下は、プロが知っている、でも一般の人には教えてもらえない、代表的なリスク管理方法です。

リスクの回避とコントロール

最も簡単で最もコストのかからないリスク管理とは、そもそも不要なリスクを持たないことです。例えば自動車でいえば、そもそも自動車を持たなければ、自動車事故のリスクについて悩むことも、コストも不要です。

そこまでいなくても、安全運転につとめたり、ドライバーを家族に限定するなど、余計なリスクを減らすことができます。あとで述べますが、リスクを回避したりコントロールしたりすることで、効果的に保険料を下げることもできます。

当然ながら、回避できたリスクについて、そのコストはゼロになります。

リスクの保有

これはちょっと分かりにくい表現ですが、要は預貯金などで生活防衛しておくことを指

します。例えば診断一時金として100万円出るがん保険を検討する場合、そもそも預貯金100万円があれば、わざわざ余分なコストのかかるがん保険に入る必要はないと言えます。

リスクの保有は、大抵、コストゼロまたは低コストでできますので、リスクの回避と制御につとめながら、リスクを保有する、つまり預貯金を蓄えていくことを目指しましょう。保険に比べ、預貯金のコストはゼロだからです。ただし預貯金にも弱点があって、「大きくするのに時間がかかる」ということです。



詳細は後ほど述べますが、保有で対応しやすいリスクは、高齢時のリスクです。高齢時のリスクには

- ・生活費
- ・医療費
- ・がんなどの三大疾病治療費

などがあります。これらのリスクは預貯金などの資産で保有するのが経済合理的になります。

なお、リスクの保有には少しだけコストがかかる場合がありますが、この直後で述べるリスクの移転(保険)に比べれば、格段に低コスト・もしくはコストゼロになります。

リスクの移転(保険)

ここでようやく、保険がでてきます。リスクの移転とは保険をかけることで、自分自身のリスクを保険会社に移転する(肩代わりしてもらう)ことです。

当然ながら、保険会社は営利目的ですので、移転されたリスク以上の対価を保険料として求めます。そのため、**リスクの移転(つまり保険)には目に見えない大きなコストがかかります。**

ということで、保険を合理化するということは、リスクの回避、保有、移転をトータルで

考えながら、自分では回避・保有しきれないリスクを必要最小限のみ移転(保険)することなのです。

これが保険ショップでは教えてもらえない、プロの考え方です。

(2) 保険はあくまでも「コスト」

以上でお話したとおり、保険というのはリスクを移転するためのコストに他なりません。保険会社はボランティアではありませんので、リスク以上のコストをきっちり徴収してきます。一般原則として「お得になる保険はない」ということを理解しておく必要があります。

生命保険にもいろいろあって、中には貯蓄性が高いタイプのものもあります。例えば、養老保険、個人年金保険、学資保険、などがこれにあたります。

結論からいえば、これらの貯蓄性保険は「**基本的に検討しなくても構いません**」。貯蓄を考えるなら普通に預貯金で考えればいいですし、運用益をとりたいのであれば、普通に証券会社で低コストの商品を選べばいいからです。

なぜ、保険で運用を考えるべきでないかという、保険の場合、「運用コストがブラックボックスで不明瞭」だからです。資産運用においてコスト管理は非常に大切ですが、それができないのは致命的と言っていいでしょう。一方、証券会社で購入するリスク商品、例えば投資信託のコストはかなり透明性が高いので、そちらを選ぶ方が経済合理的なのです。実際、貯蓄性保険と投資信託や債券等のメリット・デメリットを比較すると、変な投資信託を選ばない限りは、ほぼ確実に投資信託・債券等が勝ちます。

このマニュアルはあくまでも「保険の見直し」ですので、資産運用の詳細については省きますが、「保険では資産運用しない」という原則は覚えておいてください。

ただし、既に運用商品として保険を買ってしまっている場合、支払い方法や経過年数により、解約したほうがいいのか、そのまま保有したほうがいいのか分かっていきますので、ケースバイケースで考える必要があります。

(3) 保険の見直しとは？

どんな保険でもそうですが、見直しの方法には大きく2種類あります。

1. 保険の内容を見直す

保険の見直しの王道は、保険の「内容」を見直すことです。特に日本人は保険料を払い過ぎている傾向がデータでもはっきりと表れています。そのため、保険の内容を見直せば、ほとんどの場合、保険料を抑えることができるようになります。

以下では、内容の見直し方法について典型的なパターンを想定しながら、お話していきます。

2. 保険会社を見直す

保障内容は同じでも、保険会社によって保険料は異なります。場合によっては保険料が倍以上変わることがありますので、保険会社を見直していくことも内容の見直しと同じぐらい、有効な方法です。

保険会社を見直す場合、保険料の比較が必須になりますが、ネット通販や比較サイト、一括見積もりサイト等を使えば以前に比べて格段に簡単に比較できるようになりました。比較のテクニックについても、以下でお話していきます。

(3) 保険の見直しの手順

一般的なご家庭であれば、保険料は

1. 生命保険
2. 自動車保険
3. 火災保険
4. その他保険

の順に高いはずです。

保険料の高い順に見直していくのが効率的ですが、生命保険を見直すのは結構面倒なので、以下ではまず自動車保険を見直し、次いで生命保険を見直すというステ

ップでお話していきます。

火災保険、その他の保険については、金額が小さいはずですので、このマニュアルでは省略します。

では早速、次章以降で具体的な保険の見直し方法について、お話していきます。

第2章：自動車保険の見直し方法



それでは早速、自動車保険から見直していきましょう。

自動車保険には生命保険のように必要保障額という概念があまりなく、見直す方法も比較的シンプルなので、まず自動車保険を見直すのがお勧めです。

(1) 自動車保険の概要

見直しに際し、自動車保険の詳細な知識は必要ありませんが、ある程度の知識は必要です。

まず、自動車保険には、大きく以下のような分類があります。

一般自動車保険(略称:BAP)

契約内容を自分で選べる保険です。ただし対人賠償保険、対物賠償保険、車両保険のいずれかの契約は必須になります。

BAPを契約することは実際には少なく、保険代理店に大抵、PAPかSAPをお勧めされ、契約していることが多いようです。

自動車総合保険(略称:PAP)

対人賠償保険：相手方の人的損害を補償する保険

対物賠償保険：相手方の物的損害を補償する保険

無保険車傷害保険：相手が無保険か相手が不明の場合に、自身の傷害を補償する保険

自損事故保険：自損事故時に、自身の損害を補償する保険

搭乗者傷害保険：自身および搭乗者の損害を補償する保険

がパッケージになった自動車保険です。

自家用自動車総合保険(略称:SAP)

上記の自動車総合保険(PAP)に車両保険を加えた自動車保険です。

リスク細分型

上記の分類に加え、リスク細分の考え方も広まっています。リスク細分型とは、ドライバーの状況を詳しく分類し、それぞれの分類に応じてリスクと保険料を計算するタイプの保険のことです。リスク細部に対応した保険会社と契約すれば、場合によっては保険料が非常に安くなるケースもあります。

(2) 内容の見直し

では一般的な見直し方針について、見ていきましょう。

対人賠償保険

相手方の人的損害を補償する保険ですが、一般的には「無制限」とすることが多いようです。任意の自動車保険の主目的ですから、個人的にも無制限でいいと思います。

対物賠償保険

相手方の物的損害を補償する保険ですが、こちらも無制限でいいでしょう。

無保険車傷害保険

相手が無保険か相手が不明の場合に、自身の傷害を補償する保険です。では無保険車がどれくらいあるかというと、保険の加入率の統計からだいたい 15%程度となっています。この 15%に対応すべきかどうかですが、個人的にはそれほど重要ではないと思います。

というのも、強制加入である自賠責保険から死亡時最大 3000 万円が出ます。また、ひき逃げなど相手方が不明の場合はもらえないと思われがちですが、実はそういった場合でも政府が保障をされていて、自賠責保険と同等の補償が得られる仕組みになっています。

ですので、あまり無保険車傷害保険にこだわる必要はないでしょう。

自損事故保険

自損事故時に、自身の損害を補償する保険ですが、運転歴が浅く、心配であれば検討してもいいでしょう。

搭乗者傷害保険

自身および搭乗者の損害を補償する保険です。これはご自身が得たい補償の範囲内で考えればいいですが、死亡時の補償を目的とするのであれば、生命保険とのバランスを考え、掛け過ぎに注意してください。

生命保険が必要十分であれば、搭乗者傷害保険もそれほどこだわる必要はありません。

(3) 保険会社の比較と一括見積もりサービス

各保険会社へ一つ一つ、資料請求しても構いませんが、手間がかかるのでまとめて見積もりできると便利で楽です。自動車保険の場合、一括見積もりサービスが充実していますので、これを利用しない手はありません。

お勧めは、損保 22 社と提携しているSBIの一括見積もりサイトです。
クリックするとサイトに飛びます。

[自動車保険一括見積もりサイト インズウェブ](https://www.insweb.co.jp/)

<https://www.insweb.co.jp/>

インズウェブが提携している損保各社は以下の通りです。



(インズウェブのサイトより)

他の一括見積もりサイトと比較しても、見積もり実績や提携会社数が非常に多く、インズウェブで見積もれば安心です。

なお、一括見積もりサイトを活用する場合の注意点ですが、

- ✓ 一括見積もりは現契約の有効期限の 3 か月(91日)前から利用できます。現契約の有効期限をチェックしておき、計画的に利用しましょう。
- ✓ 一括見積もりサイトで保険契約ができるわけではありません。見積もり後の契約は、保険会社と直接行います。
- ✓ 見積もり後、インズウェブ等からメールが届きます。不要な場合は解約するか、一時的なメールアドレスを使って登録してもよいでしょう。

保険会社の見直しは、以下のステップで進めるのがお勧めです。

- 現契約の有効期限の3ヶ月前から一括見積もりを行い、いくつかよさそうな損保会社に目星をつけます。
- 目星をつけた保険会社のWEBサイトやヒアリングで調査を行い、ご自身の目的にあうか、コストが事前の見積もりから大きく離れていないかを確認してください。
- 問題がなければ、現契約の契約期限日以降を開始日として、新契約を結んでください。なお、現契約が切れる日から新契約を開始する必要はありません。現契約の期限日以降で、最初に自動車を利用する日を開始日にすればOKです。（ほんの少しだけ、節約になります）

以上で、自動車保険の見直しが完了です。多くの場合、最初の見直しで保険料はかなり安くなるはずですよ。

新契約開始後も、契約期限日が来るごとに、内容と保険会社を見直していきましょう。車の買い替え、ライフスタイルの変化、年齢を重ねることによる内容の見直しは必須です。また、各社は常に新商品を提案して競っていますので、良い商品があれば遠慮せず保険も乗り換えていくようにしましょう。

第3章：生命保険の見直し方法



ここまでで、自動車保険の見直しができるようになりました。
次に、生命保険の見直し方についてお話していきます。

生命保険の見直しは自動車保険に比べて少し複雑で面倒ですが、最もコストのかかっている部分でもあるので、自動車保険の見直しができたら、こちらもがんばって見直していきましょう。

(1) 必要保障額

生命保険の見直しで避けて通れないのが「必要保障額」という考え方。

読んで字の通りなのですが、この必要保障額をしっかりと計算するのは、実は結構面倒です。

本当に細部まで計算しようとする、ライフプランをきっちり立てて、人生全体のキャッシュフローを見ないといけません、個人でそこまで手間をかけてやるのは現実的ではありません。「現在の」大まかな必要保障額を出せば、ざっくりとした見直しはできます。

そこでこのマニュアルでは、ちょっと乱暴ですが、細部をはしよりって保険の基礎知識や必要保障額について、ご自身でざっくりと計算できて、大まかに必要な商品と保障額を選べるようにしたいと思います。

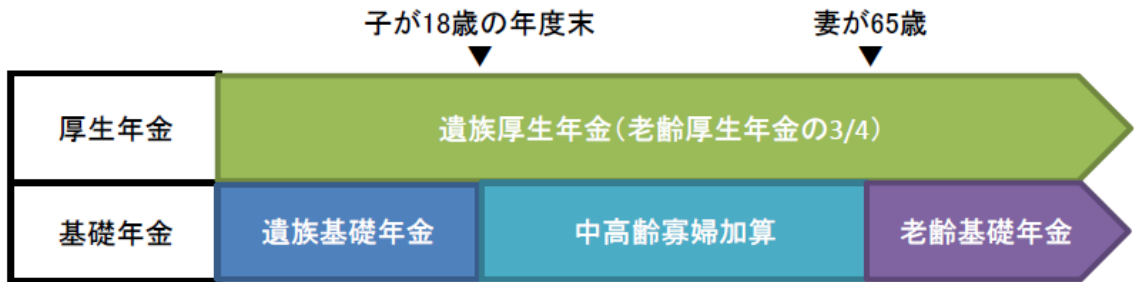
計算の理屈ばかり並べても理解しづらいと思いますので、必要保障額を計算するにあたり、モデルケースとして同年齢のご夫妻(小林 太郎さんと良子さん)二人で夫がサラリーマン、持家、ご夫妻が 30 歳のときに生まれたお子様(あかねさん)一人で、大学まで公立で進学という世帯を想定し、具体的に計算していくことにします。

死亡保障は世帯の主たる収入を得ている方(この場合、夫の太郎さん)にかけますので、太郎さんの死亡時について考えます。この場合、遺族は妻の良子さんと子のあかねさんの二人となります。

必要保障額は、世帯主が死亡後の総収入から総支出を引くことで求めます。大抵、マイナスになりますので、このマイナス部分を埋めるのが「保障」です。

(2) 必要保障額の計算：収入

まず、妻の良子さんが得られる公的(遺族)年金についてみましょう。こちらの図のようになります。



○試算例：平成26年度(2014年)ベース、各受給要件は満たしていると仮定した場合。

遺族厚生年金	約65万円(平均標準報酬額50万円、平成15年(2003年)以降)
遺族基礎年金	約77万円
子の加算	第1子 約22万円 第2子 約22万円 第3子以降 約7万円
中高齢寡婦加算	約58万円
老齢基礎年金	約38万～77万円(良子さん50万円として)

良子さんの 公的年金(万円)	164	123	115
-------------------	-----	-----	-----

遺族(良子さん)が受けられる公的年金は、その家族の年齢等によって年金の種類が変わってきます。遺族厚生年金は終身支給ですが、子が18歳の年度末までは遺族基礎年金、妻が65歳までは中高齢寡婦加算、65歳以降は老齢基礎年金というのが一般的なパターンです。

遺族厚生年金は終身支給で、支給額は夫太郎さんの収入にほぼ比例します。実際の計算方法は複雑ですが、ざっくりしたイメージをつかむために、年収の約1割が年金としてもらえる、ぐらいいイメージしておけばいいと思います。

遺族基礎年金、中高齢寡婦加算は支給額が決まっていますが、年々改定されていきます。

老齢基礎年金は良子さんご自身の公的年金になりますので、保険料を納めた期間と額に依存します。ただ、経済的な理由で納付が困難な場合は申請すれば納付免除(これを申請免除といいます)され、受給権の期間に算入されます(カラ期間)ので、受給権は問題なくもらえます。申請免除した場合、年金額が最低で半額になりますから、満額の半分である約38万から77万円の範囲内で想定します。良子さんの場合は、50万円とします。

以上の条件で各年齢での年金額を計算すると、上の図のようになります。

夫の太郎さんが亡くなったあとの収入の柱は公的年金ですが、それ以外では死亡退職金などがあります。このモデルケースでは、死亡退職金を 1000 万円と想定します。

その他、必要保障額の計算では、預貯金等も収入に加算します。

(3) 必要保障額の計算：支出

次に支出を計算しましょう。本来はライフプランを立てて、毎年のキャッシュフローを計算するのですが、この部分は個々人の事情に依存する部分が大きく、個別に計算していく必要があります。

残念ながら、マニュアル上で個別の対応まではできませんので、本当に典型的なパターンだけを想定して計算してみます。想定条件はこちらの通り。

		現状	夫死亡後	
			子が独立するまで	子が独立後
収入	年収(万)	600	0	0
	可処分所得	420	0	0
	月額(可処分所得)	35	0	0
支出(月額)	住宅ローン	10	0	0
	教育・養育費	2	2	0
	その他生活費	20	14	10
	計	32	16	10
	月額収支	3	-16	-10

夫が死亡後、妻の良子さんは働かないという想定です。また良子さんは女性の平均寿命の 85 歳まで存命だとします。また夫死亡後、子が独立するまでは生活費が 70%、子が独立後は生活費が 50%に減るとするのは、ごく一般的な想定です。

その他、特別な支出についてはこちらの通り。

自家用車	10年ごとに、150万円
家のリフォーム	10年ごとに、100万円
子の大学費用	500万円
子の結婚費用援助	200万円
葬儀代(良子)	100万円
その他	200万円

これで前提条件がそろいました。

(4) 必要保障額の計算

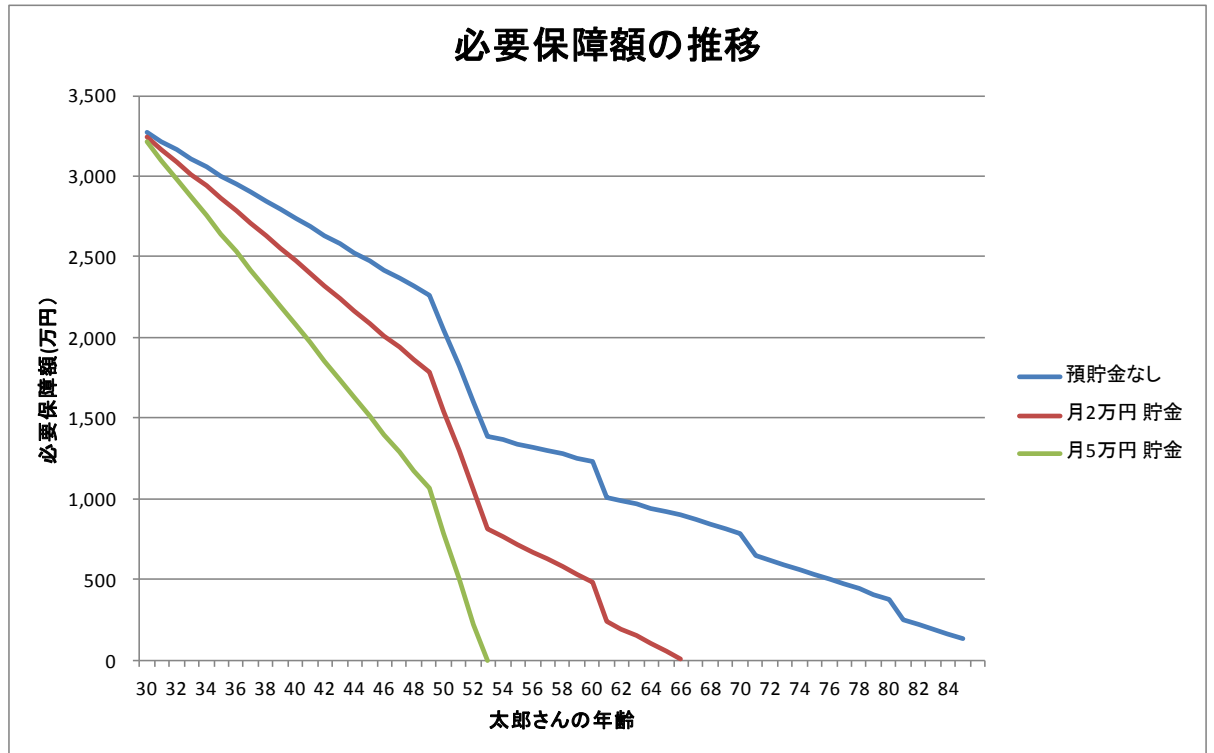
必要保障額に必要なキャッシュフローを計算する前に、先ほどの公的(遺族)年金のイメージと、夫死亡後の支出のイメージを重ねてみましょう。

	子が18歳の年度末		妻65歳	
	▼	▼		
良子さんの 公的年金(万円)	164	123	115	
	(－)			
	子が22歳の年度末			
	▼			
夫死亡後の支出 (自家用車・家のリ フォーム含む)年額	217	145		
	(＝)			
収支(年額,万円)	-53	-94	-22	-30
特別な支出(万円)		-500	-500	

公的年金から想定支出をマイナスし、収支を計算します。さらに特別な支出を引くことで、各年の収支が計算できます。それを残りの生存期間分、合算すれば必要保障

額が計算できるという仕組みです。

さて、このように計算した必要保障額はこちらです。



夫太郎さんの年齢と、その時点での必用保障額になります。グラフが3本ありますが、一つずつ見ていきましょう。

最初に青のグラフですが、これは預貯金等の資産を全く考慮しない場合の必要保障額です。当然、最後に葬式費用がかかってきますから、死亡時まで保障が必要という話になります。一般的な保険ショップなどで提示される必要保障額は、このグラフから計算しています。

まずここで覚えておいて頂きたいのは以下の2点です。

- ✓ 必要保障額は末子誕生時が最も大きくなる
- ✓ その後必要保障額は低下していく

ということです。

つまり、子供の出産という大きなイベントがあると教育費が追加されますのでその分必要保障額が増えます。一方で、毎年確実に余命は短くなりますから、その分必要保障額が減っていくわけですね。

ここまでは基本中の基本で、どんな FP でも知っている話です。

次に、赤と緑のグラフに移りましょう。最初の必要保障額は同じですが、青のグラフよりも必要保障額の減りが早いですね。実はこれ、預貯金を考慮した場合の必要保障額なんです。毎月コツコツ、2万円を貯金した場合の必要保障額が赤で、同じく5万を貯金した場合が緑です。

毎月たった(?)2万円の貯金ですが、必要保障額がどんどん減っていき、夫太郎さんの定年付近で保障が不要になってしまいます。これが月5万なら、53歳程度でゼロ。実際には、必要保障額が減ればそれだけ保険料も安くなり、さらに貯蓄が加速しますから、もっと早く減っていくでしょう。

コツコツ準備をしてきた人なら、40代で必要保障額がゼロになったとしても、決して不思議ではありません。

余談ですが、この赤と緑のグラフ、**保険ショップなどでは教えてもらえません**(なぜなら、こんなプランを提示したら、彼らの実入りが大きく減るからです)。赤と緑を教えてもらえないくらいならまだいい方で、ひどい担当にあたると、現時点の必要保障額(つまり、現時点で最も高い保障額)だけ計算し、終身保障(葬式費用)が必要ですよね、現時点の必要保障額はこれこれですから、今のうちに一定の保障額(最大!)で30年契約しましょう、などと言ってきます。もう理解できると思いますが、当然これは契約者にとっては最悪に近いプランです。逆に、保険会社や保険代理店にとっては大変儲かるプランになりますので、勧めてくるのはある意味当然ともいえます。ただ契約者にとってはその後の家計を大幅に圧迫しますので、実は保険会社とのトラブルの元にもなっているのです。

僕は折に触れ「**(少なくとも高齢時は)預貯金が最強の保険**」と言っていますが、その

理由の一つが上のグラフです。預貯金を持てば持つほど保険は不要になりますし、夫が死亡するようなことが無ければ、そのまま資産として活用できます。これは生命保険を利用する際に、絶対に知っておくべき鉄則です。保険に関しては、とにかく正しい情報、正しい知識を身につけ、自衛していくしかありません。

毎月コツコツ、天引きで預金しながら、少しでも早く生命保険を「卒業」しましょう。生保を卒業し、いち早く「生保フリー」なライフスタイルを確立できれば、今まで保険料として納めていたお金はまるまる自由に使えることになります（もちろん僕も「生保フリー」です）。

考えてみてください。

毎月毎月、保険料として払っているお金が、そのまま自由につかえるんです。

それでいて、必要な保障はちゃんと得られます！

素晴らしいライフスタイルだとは思いませんか？

なお、これはあくまでも小林さん一家の場合でのシミュレーションであって、各ご家庭の事情やライフスタイルによってグラフは様々に変化します。

ご自身のキャッシュフローや必要保障額などについては、ライフプラン提案サービスの中で行っていますので、ご興味がありましたらお気軽にお問い合わせください。

(5) 保険の掛け方

必要保障額の仕組みが分かれば、保険のかけ方もある程度理解できるようになります。要は、赤や緑のグラフのような三角形と同じ形になるように、保険をかければいいのです。

最も基本は「定期保険」とよばれる保険です。定期保険とは、一定期間、一定金額を保障する保険で、解約返戻金などはほとんどありませんが、その分コスパの高い保

険です。

この定期保険を10年単位で見直していけば、三角形にはならなくとも、階段状になりますので、そこそこ経済合理的な保障が得られます。

これが一つ目のお勧め。

二つ目は、「逡減(保障が減っていく)」タイプの保険で、そのひとつに「収入保障保険」があります。収入保障保険とは、被保険者に万が一のことがあった場合、契約終了年まで、毎月年金のように一定のお金を受け取れるというものです。

「毎月(毎年)一定の金額を受け取っているのに、なぜ保障額が減っているというの？」

というのはごもっともな質問。

収入保障保険は、例えば65歳まで保障が続くとすれば、40歳のときに死亡したら25年間、50歳のときに死亡したら15年間、毎年一定額を受け取りますので、死亡時期が早いほど保険金総額は大きく、逆に死亡時期が遅いほど保険金総額は小さくなります。だから、「逡減(保障が減っていく)」タイプの保険なのです。

この保険は非常に合理的な保険であり、コストも高くなっているのです、ぜひ検討してみてください。

(6) 保険の比較・資料請求

必要保障額や保険のタイプが決まれば、それに見合う生命保険を探して実際に契約することになります。自動車保険でもお話ししましたが、同じ保障額でも保険会社や商品によって保険料はバラバラです。正直なところ、生保の状況は自動車保険よりも混沌としているので、少々やっかいです。

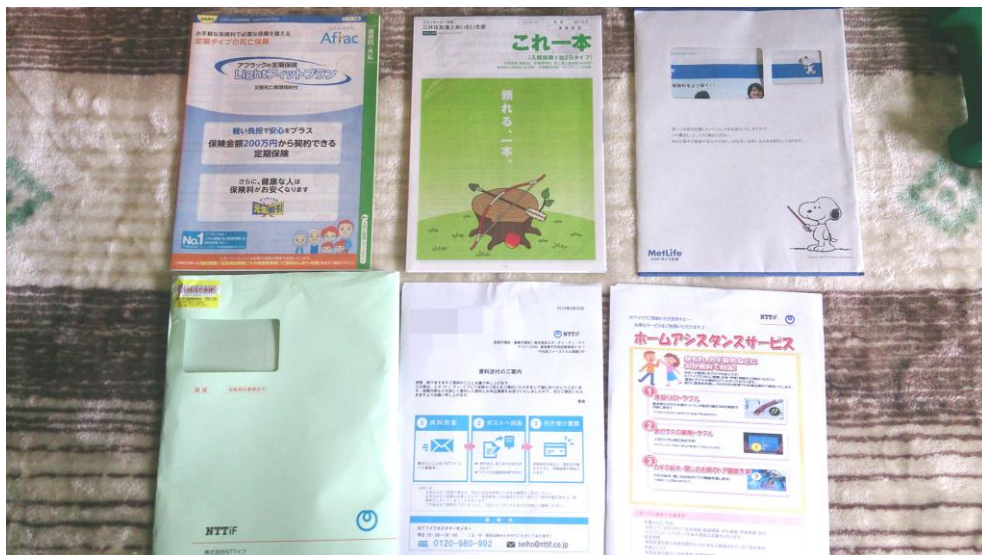
結局、よくわからずに保険の乗り合い代理店(保険ショップ)に相談に行かれる方も多いのです。それはそれで仕方ない面もあるのですが、ネギをしよったカモが漁師の

家に行くような状況にもなりかねないため、あまりお勧めできません。

そこで、生保に関してもできるだけインターネット等を使ってご自身で資料請求し、商品内容と保険料を比較していくことをお勧めします。今はネットの時代で、各社通販型の保険を用意していますので、大変便利になりました。

資料請求の際、各社へ一つ一つ資料請求してももちろん構いませんが、手間がかかるのでまとめて資料請求すると便利で楽です。これがネットの「一括資料請求サービス」です。

例えば、資料請求の代行をしている NTTiF に資料請求するとこれだけの資料が一気に届きます。(NTTiF も保険代理店です)



Aflac、三井住友海上あいおい生命、メットライフ生命の 3 種類がセットになっています。

パンフレットが届くだけで、その後の勧誘とかもありませんでした。こういうサービスをうまく使って、できるだけ手間をかけずに上手に比較していきましょう。

これら一括請求サービスと提携している保険会社以外にも、ライフネット生命などのネット系生保、さらに都民共済や県民共済などとも、比較してみましょう。あなたに合った、よりよいプランが見つかるはずです。

(7) より高度な保険の調査方法

保険の戦略が決まったら、保険の乗り合い代理店も上手に使ってみてください。実は、彼らしかもっていない情報というのがあって、ネットだけでは調べきれない情報というのは、現実問題としてあります。

ただし、これはあくまで上級手段です。ご自身で、あるいは独立系の FP 等の力を借りて、「保険はこうする！」というポリシーがきちんと決まってから、保険代理店等を訪れるようにしてください。決して彼らに「お勧めの保険は何ですか？」などとお聞きにならないように！

もちろん、その上で彼らがよりよい提案をしてきたなら、保険の契約も検討してください。無料の相談だけで終わることを前提に行くのは、よくありません(それはあたかも、野菜を買わない！と心に誓って八百屋に行くようなものですから…)。彼らも人の子、収入が必要であることには違いありませんので、常識の範囲内で、上手に利用しましょう。

第4章：医療保険・がん保険



自動車保険、生命保険の見直しについてお話ししてきました。では、医療保険、がん保険についてはどうなのでしょう。

(1) 医療保険・がん保険は原則不要

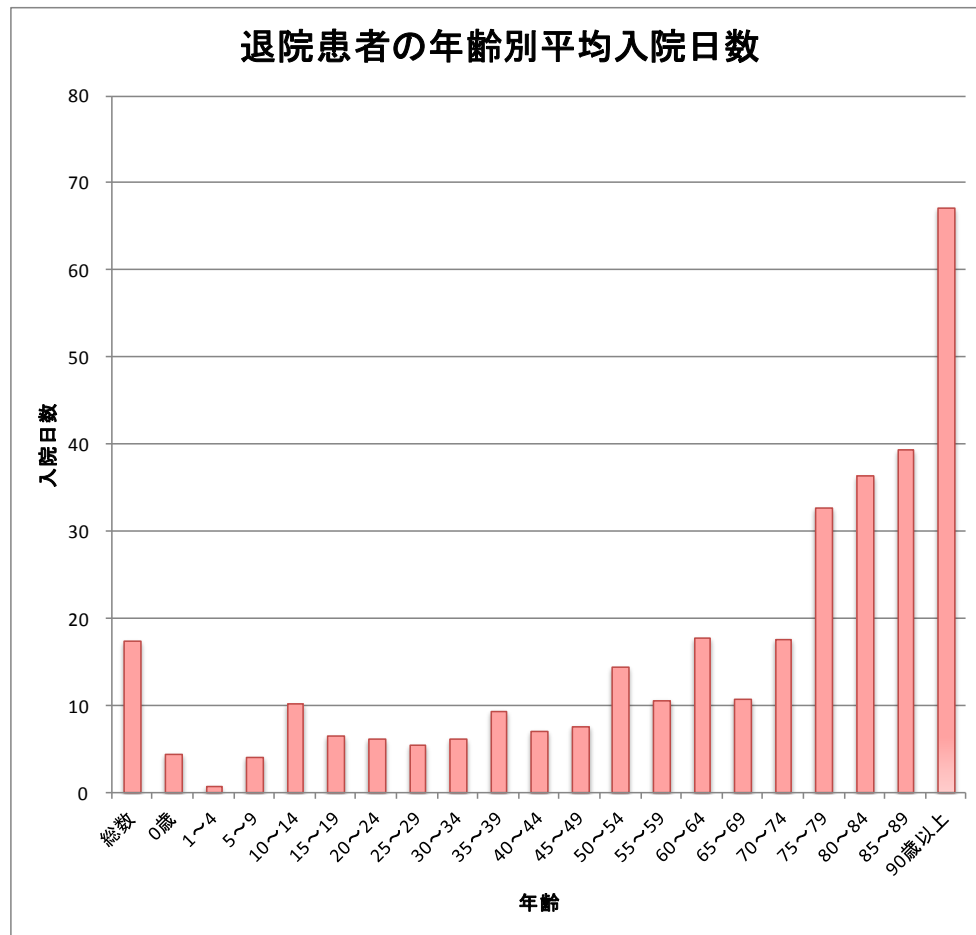
「高齢になると入院日数が増える傾向があるので、医療保険に加入した方が良い」「がんになる確率は 50%。がん保険は必要だ」などという言葉をよく耳にするのではないのでしょうか。

生命保険については、預貯金を持てば不要になっていくというお話をしました。実は医療保険、がん保険についても同じことが言えて、しかも生保より少ない金額で対応できます。さらに構造上、医療やがんを保険で保障するのは一般的に合理的とは言えません。

以下、その理由を詳しく説明していきましょう。

(2) 医療保険が生命保険と違うところ

まずはこちらのグラフをご覧ください。



これは厚生労働省が3年おきに行っている患者調査の平成23年度データから、退院患者の平均入院日数を抜粋、グラフ化したものです。

これを見ると、40代ぐらいまでは横ばいの入院日数が、50歳を超えたあたりから序所に右肩上がりで増加している様子が分かります。

このデータから、医療費、少なくとも入院費用は確かに、高齢になるほど増えると言えるでしょう。

生命保険の必要保障額は右肩下がりに小さくなるのに対し、医療費(入院費)は右肩上がりに増加していく、という点が最も大きな違いです。この点は以下の話を理解するのに非常に重要ですので、ここで少し覚えておいてください。

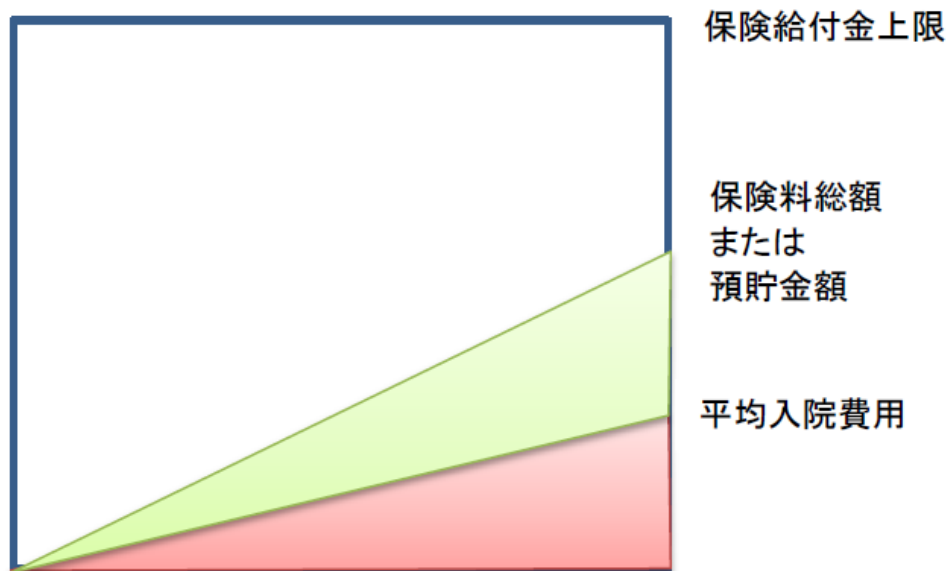
(3) 医療費は確かに増加する。だからこそ「保険」で備えてはいけない。

さて、上のグラフは医療保険を勧めるパンフレットなどでもよく登場しますので、

「なんだ、やっぱり医療保険、必要なんじゃないか」

と思われるかもしれませんね。

では、続いてこちらの図をご覧ください。ここからが面白いのです。



この図は先ほどの右肩上がりに増加する平均入院費用と、保険料総額(もしくは預貯金額)、保険給付金の関係を模式的に表したものです。

保険料総額が平均入院費用に対して倍ぐらいになっているのは、保険会社が給付する資金(平均入院費)に保険会社の経費を加えているからです。この経費率は非公開ですので明確には示せないのですが、保険料の30%~50%と言われていす。なので、ここでは説明を分かりやすくするため、保険料を平均入院費用の倍ぐらいと仮定しました。

もちろん保険ですから、平均入院日数以上に入院してしまった場合でも、給付金が出ます。上限額はありますが、契約期間中は一定ですので、青い四角枠で示しています。ただしこの条件で**保険料の元をとるためには、「被保険者」が平均入院日数の倍以上入院しなければいけないことに注意してください**。被保険者でないと、だめです。家族の他の人が入院した場合は、1円も出ません。

もし医療保険を契約しなければ、保険料として納めるはずのお金はまるまるうきますので、そのぶん預貯金が増加しますね。それが、緑の三角と一致します。

さてここで選択です。

入院費用は、青い四角で備えるのか、緑の三角で備えるのか、どちらが経済合理的でしょうか？

結論を先にいえば、緑の三角(つまり預貯金)で備えるのが経済合理的です。

その理由を、以下に述べます。

(4) 四角の大きさに惑わされてはいけない。預貯金が強い

これだけの理由。

なぜ、青い四角ではなく、緑の三角で備えるのが合理的なのでしょう。

1. そもそも健康保険という強力な保険に強制加入している

日本人ならだれでも、健康保険に加入しています(これを国民皆保険といいます)。最近、それなりに認知されてきましたが、健康保険には「高額療養費制度」という制度がついています。詳しい計算はここではしませんが、高額所得者、低

所得者以外の区分では、月の医療費負担の上限額は8万円程度です。

これに加えて入院時に負担になるのが差額ベッド代ですが、これはぜいたく費用とされています。本来、贅沢費は保険で備えるべきものではありませんが、仮に差額ベッド代が1日5千円だとすると1カ月約15万円。先ほどの8万円と併せて23万円になります。

さてここで先ほどの平均入院日数のデータに戻ると、90歳以上の高齢者でも、平均70日もありません。めいっぱい多く見積もって、70日の倍、140日入院するような大病を患ったとして、約5カ月。総額115万円となります。

30歳から90歳までに115万円の貯金を作るためには、月約3200円の積立でOKです。医療保険料と同じか、むしろ安いぐらいかもしれません。

医療保険を検討しないといけない理由は、特にありませんね。

2. 預貯金であれば自動的に、家族全員の保障になる

もうひとつ、医療保険の問題点は「被保険者の入院でしか給付金が出ない」という点です。これは家族の保障を考える上で非常に大きな欠点となります。

一家の大黒柱だけ保障すればいいという考え方は、生命保険の必要保障額には当てはまりますが、入院給付金には当てはまりません。なぜなら、家族の誰が入院したとしても、入院費用は変わらないはずだからです。

かといって、家族全員を医療保険で保障しようとするれば、保険料が高額になってしまいます。

保険というのは、複数の人が助け合う仕組みですから、そもそも**家族という集合自体が保険の役割を担っている**のです。それなのに、医療保険を契約してしまうとその「家族」が分断されてしまいます。

本末転倒もいいところですよ。

そう考えれば、やっぱり預貯金が合理的だといえるのです。

3. そもそも入院などしなかった場合は、まるまるボーナスになる。

これは今までもお話した内容ですが、預貯金で対応すれば入院しなかった場合にそのまま資産として残ります。もちろん保険の場合は残りません。

よく保険の販売員は「掛け捨てですが、もったいなくないですか？」と言って、養老保険などの貯蓄性保険を勧めてきます（何度もいいますが、運用する場合はコストが不明瞭な保険全般は使わないのが鉄則です）。

確かにおっしゃるとおり、医療保険の場合は保険料がもったいなくないと思いますので、入院しなければまるまる手元に残る「**預貯金**」にしましょう。

以上が、医療費を預貯金で対応するメリットになります。

これだけですとちょっとアンフェアのような気もします（でも事実ですが）ので、一応医療保険のメリットにも触れておきますね。

医療保険のメリットはなんといっても「若いときの長期入院」です。若い時というのは預貯金もそれほどなく、入院費が負担になる場合があります。そのときの保障として、例えば20代、30代の人が入院保障を考えるのは、保険料も安いですしある意味理にかなっています。

ただ、若い時はまだ体力がありますから、差額ベッド代などとぜいたくは言わずに、高額医療費制度だけで済ますという考え方もあります。そう考えれば、若い時であっても大した預貯金は不要ですから、医療保険もほぼ不要と言えます。

結局、医療保険をかけるにしても、40代以降ぐらいになればそれなりの預貯金を準備して、保険を卒業するというのがやはり経済合理的で、最も家族への責任を果たせる方法なのです。保険ばかりをかけて、預貯金が全然ない、というのは保険という意味でも本末転倒なのです。

ちなみにがん保険も医療保険と同様ですが、通常の医療保険と異なるのはほとんどの場合「給付入院日数に上限がない」という点です。こう聞くとなんだか給付が青天井で魅力的に見えますが、実際のがんの入院日数は低下傾向にあります。もっと言えば、がんは治る病気になりつつあります。また、がんで長期入院するような場合は残念ながら末期がんの場合が多く、体力的にもそれ以上入院できないということも多いのです。ですので、がん保険を検討する場合、医療保険と同様と考えておいていでしょう。

例外としてがん保険の特約に「先進医療費特約」というのがありますが、これには一定の価値があります。もし、先進医療保障だけのがん保険が安価に発売されれば、画期的ではないでしょうか。

ぜひ保険会社の方には期待したいところです。

(5) ならばなぜ、こんなにたくさんの医療保険があるの？

「林さん、医療保険やがん保険が不要だという理由は分かりました。

でもちょっと腑に落ちないのは、だったらなぜ世の中にこんなにたくさんの医療保険やがん保険があって、大勢の人が契約しているのでしょうか？」

という素朴な疑問はあると思います。これについて少し回答してみたいと思います。

以下はあくまでも僕個人の推測ですが、「保険会社の貴重な収入源になっているからであり、テレビ、マスコミ好きな高齢者をカモにしているから」だと思われます。

実際、国内では生命保険の契約数は伸び悩んでいます。ですので、新たな収入源として医療保険に活路を見出そうとしているのは企業論理として当然ともいえます。

「高齢になれば入院日数ものびて、お金が必要になります」とテレビで何度も何度も繰り返し言われたら、ああそうか、と思うのが人間です。さらに、保険のプロ(正確には保険を「売る」プロ)が、入院費を保険でまかないましよう、といえ、なんとなく医

療保険に入らないといけない雰囲気になるのではないのでしょうか。

(何度も繰り返しますが、高齢時の入院費は保険ではなく預貯金でまかなうのが経済合理的です)

高齢者に限りませんが、保険に詳しくない普通の人であれば、保険や保障といった言葉のイメージだけで契約してしまっても不思議はないのです。だから、保険会社側の強力なプロモーションがそのまま販売数に反映されている可能性は高いと考えます。

結局、必要だから売れているのではなく、保険会社がふんだんに広告費をかけて売っているから、売れていると言えるでしょう。そしてそのツケを払わされているのは、結局のところ、契約者というのが現状なのです。あなたが見た広告費も、保険料に含まれているのですよ！

第5章：貯蓄性・投資性のある保険



僕が頂くご相談の中には、「貯蓄性や投資性のある保険」についてどうすればいいか、といったものも高い割合で含まれています。こうした保険をどう扱えばいいのか、契約すべきなのか、既に契約していたら継続か、解約か、といったことに悩まれている方が多いのだと思います。

そこで事例を元に、こうした保険をどのように扱うべきかについてお話します。

(1) 保険の原則をもう一度思い出してください。

第1章で、保険の基本と原理・原則をお話しましたが、そのなかで重要なポイントがあったと思います。

そうですね。

「保険はあくまでもコスト」

という部分です。

保険には必ず経費部分が付いています。それは、保険会社が慈善団体でないことを見れば、明らかです。契約者から見れば経費部分はコストになりますので、保険はあくまでもコストというのはこういう仕組みのことを指しています。

さて、貯蓄性・投資性のある保険というのは、ちょっと意地悪な見方をすれば、この経費(コスト)部分を覆い隠すために、予定利率で得られる利益と経費(コスト)を合算し、どんぶり勘定にしてしまった商品ということになります。

金融商品を選ぶ場合、中身が分からないものに手を出してはいけません。貯蓄性・投資性のある保険は経費が分からない上に、さらに運用の利益までどんぶり勘定されているので、最も手を出してはいけない商品の一つになります。

ちょっと「？」となっていて理解しにくいと思いますので、もう少し具体的にお話しましょう。

例えば、予定利回り 1.5%の貯蓄性保険があったとします。普通の人であれば、積立金に対して 1.5%の利息が付いて、満期時に積立元本と利息がもらえることをイメージすると思います。でも、実はそうではないんです。

実際には、積立元本から保険料を差し引いた残りに対して 1.5%が付きます。ですので、保険料部分が大きいと、満期時に毎月積み立てているお金の総額よりも少なくなってしまうこともあるのです。

考えてみれば当たり前のことですが、契約時には予定利率の数字ばかりに目が行ってしまい、この事実を忘れてしまうことも多いと思います。といいますか、契約時にはあまりそこは強調されないため、そもそも気にすらかけていない方も多いのではないのでしょうか。

このように、不透明な部分が多い商品ですので、ほとんどの場合、一般的の方は手を出すべきではないのです。

(2)どうしても検討したいなら

学資保険や養老保険、変額保険など、貯蓄性・投資性の高い商品はたくさんあります。ほとんどの場合、手を出さないのが経済合理的ですが、どうしても検討したい場合は以下の鉄則に従ってください。

- ✓ **保険部分と、投資部分を分けて考えましょう**
検討しようとしている商品の、どの部分が保険で、どの部分が投資(貯蓄)なのかを必ず分けて理解してください。
例えば、学資保険であれば「逓減定期保険」+「預貯金(+リスク運用)」の商品です。

- ✓ **保険部分と投資部分はそれぞれ別々に、優れた商品を選びましょう**
学資保険の場合で考えれば、保険部分は「逓減定期保険」ですから、収入保障保険のようなものが該当します。
それとは別に、預貯金、資産運用に最適な商品を「**保険以外からも**」選べば、低コストでより良い保障と資産が得られます。

金融商品は物販のセット商品などとは異なり、「セットになったからといってコストが安いとは限らない(大抵、高くなる)」ということは覚えておいて損はないでしょう。

(3)外貨建て終身保障保険は買いか？

最近、ご相談が多いのが外貨建て終身保障保険です。これについて、少しコメントをしておきたいと思います。

外貨建てだろうが円建てだろうが、先ほどの鉄則通りに検討していただければ、答えは出ます。ここでは考え方の「道筋」を例として挙げておきます。

- **保険部分:ドル建て死亡保障(終身)**
終身の死亡保障が付いていますので、死亡時に保険金を受け取れますが、円ではなくドルで受け取ることとなります。死亡保障が欲しい場合、我々日本人は円でないという意味がありませんので、支払時の為替レートよりも円高になった場合、

必要な保障が得られない可能性もあります。もちろん逆に、為替差益が得られることもあります。

こうしたリスクを取って保障を考えるのは矛盾しています。したがって、保障をメインに考えるのには理屈上、無理のある商品です。

➤ 運用部分：ドル建て債券運用

一方、運用商品として考える場合は、ドル建ての利回りを考慮すればいいでしょう。ただし、上でお話したことを思い出してください。積立部分と保険料部分は別ですから、支払金と解約返戻金から実質的な利回り(ドルベース)を正しく計算してください。これにさらに、為替リスク等を考慮していきます。

もし、既存のドル建て債券ファンドよりも実質的に高利回りであれば、検討する余地はあります。その場合、米国債券の長期利回りも考慮してください。長期利回りが上昇傾向であれば、生命保険の予定利率を債券が上回り、将来運用負けすることも考えられます。

また、短期の解約では解約返戻金が少なくなる場合が多く、予定外の資金が必要になったり、利回りが逆転したときに商品のスイッチングコストが高く、長期的に不利になるケースもあります。

そうした様々なリスクを十分理解したうえで、利用を検討してください。

個人的な感想として、こうした外貨建て保障保険はリスクが多く、扱いづらい商品です。そのときどきの情勢に応じて、シンプルで透明性の高い商品を組み合わせる方がよい結果を生むと考えています。

外貨建て保障保険が増えてきたのは、ドル金利の先高観が出てきたからだと思います。円金利は低迷し、ドル金利が高まることが期待できれば、ドルでの運用にはうまみがあります。ですので、保険会社もそこに目をつけて勧めてきているのだと思います。

ただその場合でも、保険ではなく米国債券で運用すれば済む話ですし、外貨建て保障保険が固定利回りの場合、金利先高観のある状況では不利と言えますので、そ

の面から考えても保険で運用考えるのは得策ではありません。

第6章：まとめ

自動車保険、生命保険、医療(がん)保険の見直し方について、お話ししてきました。簡単にポイントだけお伝えするつもりだったのですが、結局ちょっと長くなってしまいました。

分かりやすいように、最後にまとめておきますね。

(1) 保険の原理と原則

保険には経費がかかりますので、平均的な保障金額以上にコストがかかります。保険は最後の手段と心得てください。

保険を契約する前に考えること：

- **リスクの回避とコントロール** そもそも、無駄なリスクをとらないこと。工夫してリスクを減らすこと。当たり前に見えて、実は意外とできていない部分でもあります。
- **リスクの保有** 保険ではなく、預貯金でリスクに備えること。実際、この方法はかなり広い範囲で有効です。家族で一定の資産を持てば、家族全体の幅広いリスクに対応できるようになります。
- **リスクの移転** 金銭的リスクを保険会社に肩代わりしてもらうこと。これがいわゆる、保険です。移転には余分なコストがかかりますので、上の方法で対応できないリスクに限定して移転します。

保険をかける前には、この順番で考えるのが鉄則になります。

また、保険の見直しには

- 保険内容の見直し
- 保険会社の見直し

の二つがあります。内容の見直しよりも会社の見直しの方が簡単ですので、内容の見直しが進まない場合は、とりあえず同じ内容で保険会社を見直すのも手です。

(2) 自動車保険の見直し

自動車を運転する場合はどうしても「事故」のリスクがありますので、自賠責保険に加えて任意保険に加入するのが一般的になっています。その場合でも、余計な特約は省き、リスクを抑えた運転を心がけることで保険料コストを効果的に抑えることができます。

内容の見直し例を以下に示します。

- 対人賠償 無制限
- 対物賠償 無制限
- 無保険車傷害 こだわらないでも構わない。なしでもOK。
- 自損事故 ドライバーのスキルに応じて。
- 搭乗者傷害 生命保険とのバランスを。生保が必要十分であればなしでOK。

この例を参考に、ご自身で見直し方針が決まったら、保険会社を比較します。

一括見積もりサービス

[自動車保険一括見積もりサイト インズウェブ](https://www.insweb.co.jp/)

<https://www.insweb.co.jp/>

最後に、保険会社と契約します。

自動車保険は、できれば毎年、少なくとも3～5年毎ぐらいで見直していきましょう。

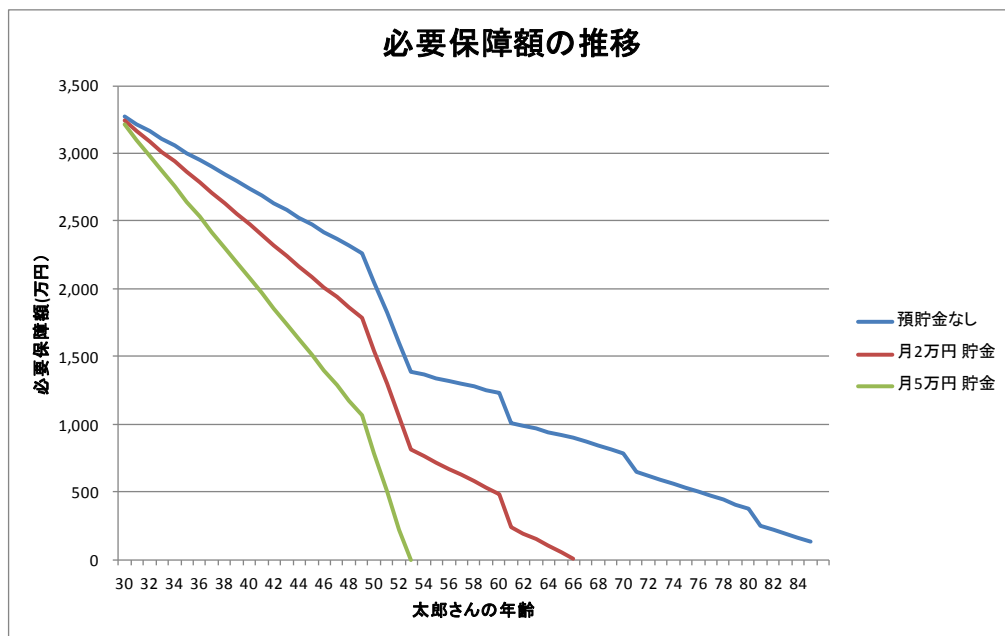
(3) 生命保険の見直し

生命保険の内容の見直しはやや面倒で、必要保障額を計算します。

- 収入：遺族年金を試算し、これに、預貯金等金融資産を加えます
- 支出：残された遺族の教育費、生活費から一生涯の支出を試算します。

収入から支出を引いたもの(通常マイナス)が必要保障額となります(詳しくは第3章をご覧ください)。

求めた必要保障額の推移例です。



必要保障額は年々減りますので、これに合わせた生命保険を選ぶようにしてください。通常は、定期保険や、収入保障保険が合理的な選択となります。

生命保険も、ライフプランの変化に合わせ、定期的に見直しましょう。

有償対応となりますが、正確な必要保障額の計算は、お問い合わせください。

(4) 医療保険の見直し

医療保険は高齢になればなるほど、預貯金で対応できますので、不要になります。

主な理由は

- 医療費(入院費)は高齢になるほどかかる傾向がありますが、預貯金で対応できる時間的余裕がある
- 国民健康保険に加入しており、もともと強力な保障が得られる
- 預貯金であれば、自動的に家族全員の保障が得られる
- 入院しなかった場合、預貯金は全部ボーナスになる
- 保険よりも預貯金の方がコストが安い(コストがかからない)。

です。

どうしても医療保険をかけたい場合、若い間だけであればそれなりに意味があります。

詳しくは第4章をご覧ください。

おわりに

簡単にポイントをご説明するつもりでしたが、意外と長くなってしまいました。ひとえに僕の文章のスキル不足のせいですので、お許してください。

初心者でも可能な限り分かりやすく理解できるように心がけたつもりですが、分かりにくいところ、分からないところがありましたら、遠慮せずに著者までご質問ください。

ご自身の保障を考えることは、ご自身の将来や、家族の未来を考えることと同じです。それはあなたにとって、家族にとって、とても素晴らしい活動になります。

また、保険というのは、実は概念として投資につながっている部分も多いのです。ここで詳しくは書きませんが、保険を理解し、上手に利用することが、投資力を高めるきっかけにもなるのです。

ですので、ぜひ面倒くさがらずに、ご自身の保障、保険を前向きに検討してくださいね。

補足として、本マニュアルでは保険ショップや保険販売員をやや敬遠する書き方をしましたが、決して彼らを悪者だというつもりはありません。彼らもサラリーパーソンですし、組織からノルマを課せられている普通の人たちなのですから。ただ、保険は決して安い買物ではありませんし、保険販売員とは利益相反の（つまり顧客にとって必ずしもよくない商品を契約させられる）可能性もあります。一方で、保険ショップの人たちは個々の保険についてはとても詳しい知識を持っていますので、大人の事情を理解したうえで、彼らとうまく付き合っていけばよいのではないのでしょうか。

最後となりましたが、巻末に著者連絡先を載せていますので、なにかありましたら遠慮なくご連絡いただければ幸いです。

最後までお読みいただきまして、ありがとうございました。

ぜひこのマニュアルを活用し、新しい明日を切り開いてください。

林 FP 事務所 代表 林 健太郎

発行者情報

林 FP 事務所代表

長期投資コンサルタント

林 健太郎

info@ken05.net

ブログ「工学博士と学ぶニーサの現実と長期投資の実践」

<http://xn--vck0b9h632vz0vb.jp/>

もし、普段お使いのメールアドレスでメルマガ登録されていない場合は、普段お使いのメールアドレスで以下の URL からご登録いただけますと幸いです。

メルマガ「自己変革のための資産構築法」

<http://xn--vck0b9h632vz0vb.jp/mag/>

保険の見直しサービスについて



具体的な保険の見直しは本来、きちんとライフプランを立ててキャッシュフローを見て…とすべきところで、それはライフプラン提案というサービスになります。

ライフプランを立てれば、保険だけでなく、ローンの組み方、返済のしかた、必要な預貯金額などトータルでマネーの設計ができますが、保険の見直しが必要な方へは、現在ライフプラン作成サービスのオプションとしてご提供しております。

例えば、以下のような「必要保障額」の詳細シミュレーションを行います。

サンプル

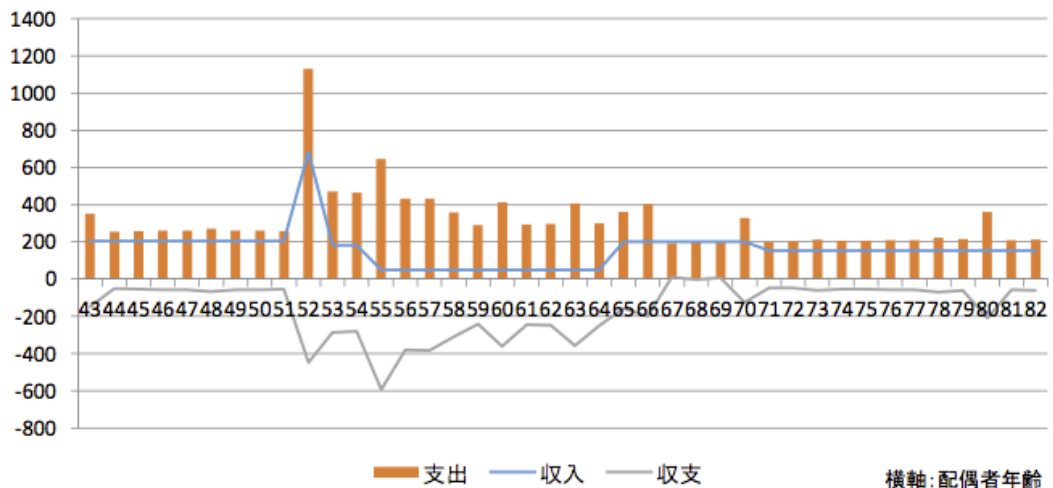


☑ 万が一のシミュレーション(配偶者の場合)

万が一の場合の条件

パートナーの手取収入	現在のまま
パートナーの退職金	現在のまま
死亡退職金	0万円
基本生活費	予定額の70%
子ども費	予定額の100%を見込む
住宅ローン	団体信用生命保険(配偶者)加入分は返済不要
車・バイク	予定額の50%を見込む
その他の支出	予定額の50%を見込む
その他の支出ローンの返済	予定額の100%は支払い継続
将来の夢・希望	見込まない
死亡整理金	100万円

ご遺族の収支 (現時点で万が一のことがあった場合)



準備済みのお金【A】	
遺族年金	1,788 万円
パートナーの収入	1,400 万円
パートナーの老齢年金	5,400 万円
その他の収入	608 万円
死亡退職金など	0 万円
貯蓄	3,000 万円
合計	12,196 万円

必要になるお金【B】	
基本生活費	9,839 万円
住宅費	5,575 万円
子ども費	1,207 万円
その他の支出	588 万円
死亡整理金	100 万円
合計	17,310 万円

現時点での必要保障額

[B]-[A]

5,114 万円

サンプル



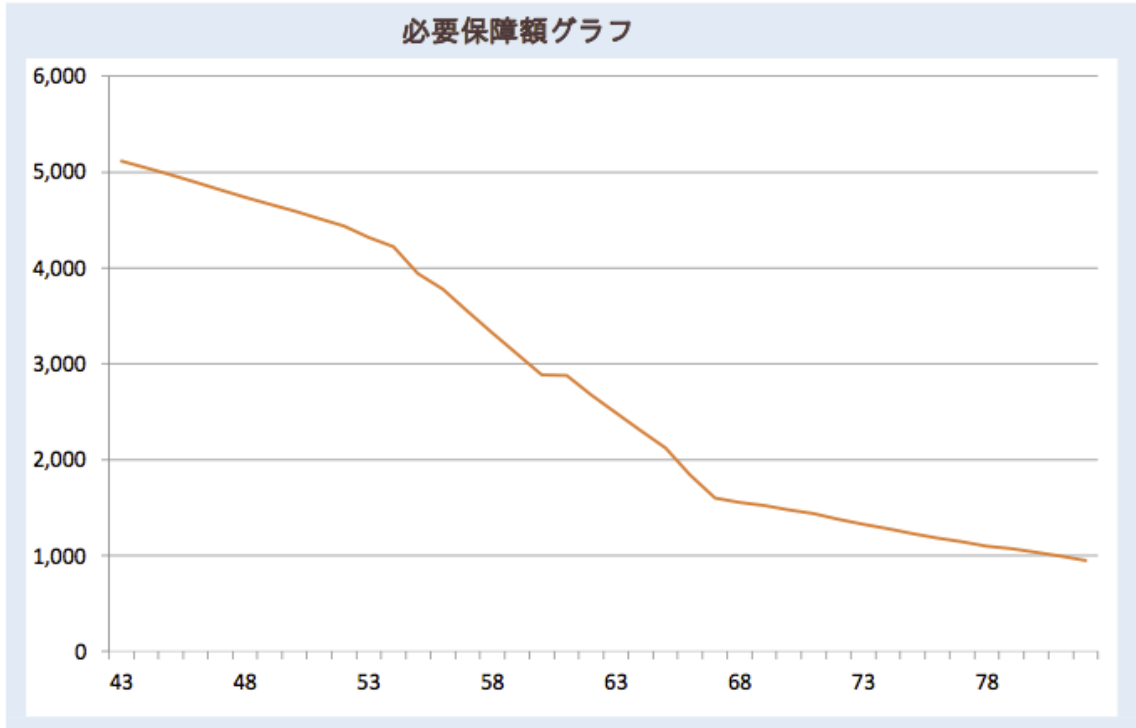
必要保障額推移表(配偶者の場合)

項目	遺族厚生年金	遺族基礎年金	中高年齢寡婦加算	世帯主老齢年金	世帯主手取収入	その他の収入	死亡退職金など	収入合計	基本生活費	住宅費	子ども費	左記以外の支出	死亡整理金	支出合計	収支	貯蓄残高	必要保障額
西暦	世	配	準備できるお金				必要になるお金							収支			
'15	43	43	33	122		50		205	126	84	21	21	100	352	-147	2,853	5,114
'16	44	44	33	122		50		205	127	84	31	14	100	356	-151	2,865	5,046
'17	45	45	34	122		50		205	129	84	31	14	100	357	-152	2,885	4,971
'18	46	46	34	122		50		206	130	84	33	14	100	360	-155	2,904	4,895
'19	47	47	34	122		50		206	131	84	33	14	100	362	-156	2,923	4,817
'20	48	48	34	122		50		206	132	84	33	21	100	371	-165	2,936	4,738
'21	49	49	35	122		50		206	134	84	30	14	100	361	-155	2,952	4,666
'22	50	50	35	122		50		206	135	84	30	14	100	363	-156	2,971	4,591
'23	51	51	35	122		50		207	136	84	30	8	100	358	-151	2,996	4,514
'24	52	52	35	100		50	500	684	138	820	165	8	100	1,230	-546	2,628	4,435
'25	53	53	35	100		50		185	139	220	95	16	100	570	-385	2,455	4,323
'26	54	54	35	100		50		185	141	220	95	8	100	563	-379	2,275	4,224
'27	55	55				50		50	142	220	200	83	100	745	-695	1,786	3,942
'28	56	56				50		50	143	220	60	8	100	531	-481	1,570	3,776
'29	57	57				50		50	145	220	60	8	100	533	-483	1,415	3,548
'30	58	58				50		50	146	137	60	16	100	459	-409	1,333	3,321
'31	59	59				50		50	148	137		8	100	392	-342	1,307	3,104
'32	60	60	36			50		86	149	255		8	100	512	-426	1,199	2,882
'33	61	61	38			50		88	151	137		8	100	395	-307	992	2,876
'34	62	62	39			50		89	152	137		8	100	397	-307	978	2,679
'35	63	63	41			50		91	154	137	100	17	100	508	-417	849	2,488
'36	64	64	42			50		92	155	137		8	100	400	-308	821	2,307
'37	65	65			150	50	3	203	157	137		68	100	462	-259	849	2,120
'38	66	66			150	50	3	203	158	137	100	8	100	503	-300	928	1,840
'39	67	67			150	50	3	203	160	26		8	100	293	-90	1,181	1,598
'40	68	68			150	50	3	203	162	26		17	100	304	-101	1,222	1,555
'41	69	69			150	50	3	203	163	26		8	100	296	-93	1,262	1,522
'42	70	70			150	50	3	203	165	157		8	100	429	-226	1,179	1,479
'43	71	71			150		3	153	166	26		8	100	300	-147	1,175	1,436
'44	72	72			150		3	153	168	26		8	100	302	-149	1,181	1,381
'45	73	73			150		3	153	170	26		18	100	314	-161	1,175	1,326
'46	74	74			150		3	153	172	26		8	100	305	-152	1,167	1,282
'47	75	75			150		3	153	173	26		8	100	307	-154	1,166	1,229
'48	76	76			150		3	153	175	27		8	100	309	-156	1,153	1,185
'49	77	77			150		3	153	177	27		8	100	311	-158	1,138	1,142
'50	78	78			150		3	153	178	27		18	100	323	-170	1,110	1,100
'51	79	79			150		3	153	180	27		8	100	315	-162	1,079	1,070
'52	80	80			150		3	153	182	172		8	100	461	-308	910	1,030
'53	81	81			150		3	153	184	27			100	311	-158	891	992
'54	82	82			150		3	153	186	27			100	313	-160	873	949

サンプル



100万が一の必要保障額(配偶者の場合)



必要保障額

現在	10年後	20年後	30年後	40年後
5,114 万円	4,435 万円	2,679 万円	1,381 万円	949 万円

サンプル



遺族のキャッシュフロー表(1年目で配偶者万が一の場合)

単位/万円

西暦	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20		
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034		
年 齢	林 健太郎様	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	
	林 好美様																					
	林 瑞希様	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	
	林 慶太郎様	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	
主なライフイベント																						
収 入	健太郎様 収入	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	
	好美様 収入																					
	健太郎様 年金	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	好美様 年金																					
	その他の収入	0	0	0	0	0	0	0	0	0	500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	遺族年金	155	155	155	155	155	155	155	155	155	132	132	132	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	死亡退職金など	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	合計	205	205	205	205	205	205	205	205	205	682	182	182	50	50	50	50	50	50	50	50	50
支 出	基本生活費	126	127	129	130	131	132	134	135	136	138	139	141	142	143	145	146	148	149	151	152	
	子ども費	21	31	31	33	33	33	30	30	30	165	95	95	200	60	60	60	0	0	0	0	
	住宅費	84	84	84	84	84	84	84	84	84	708	108	108	108	108	108	25	25	143	25	25	
	住宅ローン	0	0	0	0	0	0	0	0	0	112	112	112	112	112	112	112	112	112	112	112	
	繰上返済	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	生命保険料	6	6	6	6	6	6	6	6	6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	車・バイク	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	83	8	8	8	8	8	8	8	8
	その他の支出	8	0	0	0	0	8	0	0	0	0	8	0	0	0	0	9	0	0	0	0	0
	その他のローン	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	将来の夢	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	死亡整理金	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	支出合計	352	256	257	260	262	271	261	263	258	1,130	470	463	645	431	433	359	292	412	295	297	
収 支	-147	-51	-52	-56	-57	-66	-57	-58	-53	-448	-288	-281	-595	-381	-383	-309	-242	-362	-245	-247		
貯蓄残高	2,853	2,801	2,749	2,693	2,636	2,570	2,513	2,455	2,402	1,954	1,666	1,386	791	409	27	-282	-524	-886	-1,131	-1,378		
内年間運用益	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
住宅ローン残高	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

サンプル



遺族のキャッシュフロー表(1年目で配偶者万が一の場合)

単位/万円

		21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	
西暦		2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2044	2045	2046	2047	2048	2049	2050	2051	2052	2053	2054	
年 齢	林 健太郎様	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	
	林 好美様																					
	林 瑞希様	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	
	林 慶太郎様	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	
主なライフイベント																						
収 入	健太郎様 収入	50	50	50	50	50	50	50	50	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	好美様 収入																					
	健太郎様 年金	0	0	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	
	好美様 年金																					
	その他の収入	0	0	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
	遺族年金	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	死亡退職金など	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	50	50	203	203	203	203	203	203	153	153	153	153	153	153	153	153	153	153	153	153	153	
支 出	基本生活費	154	155	157	158	160	162	163	165	166	168	170	172	173	175	177	178	180	182	184	186	
	子ども費	100	0	0	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	住宅費	25	25	25	25	26	26	26	157	26	26	26	26	26	27	27	27	27	172	27	27	
	住宅ローン	112	112	112	112	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	繰上返済	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	生命保険料	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	車・バイク	8	8	68	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	0	0
	その他の支出	9	0	0	0	0	10	0	0	0	0	10	0	0	0	0	11	0	0	0	0	0
	その他のローン	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	将来の夢	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	死亡整理金	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	支出合計	408	300	362	403	193	204	196	329	200	202	214	205	207	209	211	223	215	361	211	213	
収 支	-358	-250	-159	-200	10	-1	7	-126	-47	-49	-61	-52	-54	-56	-58	-70	-62	-208	-58	-60		
貯蓄残高	-1,736	-1,986	-2,144	-2,345	-2,335	-2,336	-2,330	-2,456	-2,503	-2,551	-2,612	-2,665	-2,719	-2,775	-2,833	-2,903	-2,965	-3,173	-3,231	-3,291		
内年間運用益	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
住宅ローン残高	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

いかがでしょうか。これは通常のライフプランの詳細情報を元に、さらに「必要保障額に特化」したシミュレーションとなっています。ライフプラン情報をベースにしていますので、本レポートでの簡易シミュレーションに比べて、格段に精度が向上します。

この必要保障額をベースに、保険の見直しを客観的にご提案するのが「保険の見直しサービス(※)」となります。

※ ライフプラン作成料金とは別料金となりますので、ご了承ください。

スカイプ、面談のいずれでもできますので
詳しくはメールにてお問い合わせください。

info@ken05.net





ご不明な点がございましたら、下記までお気軽にお問い合わせください。



資産を増やしながら、自らも成長できる
自由で心豊かな生き方を目指しませんか？

保険を売らないFPに ネットで楽々ご相談
あなたの夢を実現する、お金のデザイナー

林 健太郎

工学博士・ファイナンシャルプランナー 

604-8151
京都市中京区蛸薬師通烏丸西入橋弁慶町222
京都いのべーションオフィス内

TEL/FAX 075-634-4371 **無料**
info@ken05.net **メルマガ** 

今後とも、よろしくお願ひいたします。