

「生命保険って分からない」

というあなたに贈る

とても親切なブックレット

発行者：ファイナンシャルアソシエイツ

文責：代表取締役 藤井泰輔

【著作権について】

「生命保険って分らない」というあなたに贈るとても親切なブックレットの著作権は、

株式会社ファイナンシャルアソシエーツにあります。

「私的使用」又は「引用」など著作権法上認められた場合を除き、株式会社ファイナンシャルアソシエーツに無断で複製、翻訳、出版、販売、貸与、改変などの行為はできません。

違反者は、著作権法によって罰せられますのでご注意ください。

特に生命保険の営業職員の方が、「これはいいレポートだ、自分の名前に変えて営業に使っちゃえ！」はだめです。お客さんに参考にしていただくことは大いに結構ですので、その場合はあなたと同じように正式なルートで無料レポートを請求してもらってください。

Q:あなたは生命保険って難しくて分からないものと思いませんか。

Q:あなたは、分からなくても、生命保険には入った方が良いでしょうと根拠なく思い込んでいませんか。

Q:TVでCMをやっているあの商品ならばお得な感じがすると思ったりしませんか。

Q:生命保険に対して、「しかたない」という気持ちがどこかにありませんか。

これらの質問に対するあなたの答えにひとつでも Yes があるなら、あなたは保険会社にとって、とても美味しいお客さんになってしまう危険性があります。分からないまま放っておくと泣きを見るのはあなたです。

このブックレットには、あなたが保険会社の餌食にならないためのいくつもの心得と知恵が書かれています。

生命保険は上手に活用すれば、安心して生活を送るための最高の道具となります。しかし、保険会社や保険代理店に言われるままに加入していると、大きな後悔を招く商品でもあります。まさに“諸刃の剣”です。

おっと、自己紹介があとになりましたが、私は、生命保険と損害保険の総合代理店(株)ファイナンシャルアソシエイツを営んでいるおやじで、藤井泰輔と申します。

選りすぐり13社の生命保険商品を実際に取り扱っている、保険販売の最前線にいる男です。保険業界の表も裏も知り尽くしたこの私が、あなたのように生命保険は良く分からないという、「**生命保険漂流者**」を助けるために、押さえなければならぬ“つぼ”の数々を分かりやすくお教えします。

生命保険のつぼさえしっかり押さえれば、家計にとってびっくりするほど大きな無駄が省けること請け合いです。その額は軽く数百万円になるかもしれませんよ。

お金の面のプラスだけではありません。このブックレットを読み進める内に、今まで分からずに悩んでいたものの正体が少しずつ見えてくるはずですよ。

このブックレットを書いた私の思いとは、私が直接会ってお話できないであろう、“あなた”にも、生命保険という商品を選ぶ上で、絶対に知っておいて欲しい事柄を伝えたかったことです。

内容は通り一遍の解説ではなく、生命保険という商品の“核心をビシッと突いています”から、面白いし、きっと為になると思います(自画自賛)。

さあ、前置きはこれくらいにして、私が心を込めて書いたあなたへのメッセージをどうかお読みください。ちょっと長いので、休み休みで結構です。

【私がお話したいこと】

第1章	まずは生命保険の仕組みを簡単に.....	6
1-1)	宝くじと保険.....	6
1-2)	ひとりでできないことを大勢で.....	8
1-3)	生命保険の仕組み.....	9
第2章	生命保険は入るものと決め付けるな.....	13
2-1)	保険は生活設計の道具立て.....	13
2-2)	今の生活をけずって将来に備えるもの.....	15
2-3)	入らなければならない保険とそうでない保険.....	16
2-4)	入っておいたほうが良い人とそうでない人.....	17
2-5)	生命保険も購入する商品.....	18
第3章	ひとはひと、自分は自分.....	19
3-1)	横並びの安心感.....	19
3-2)	ひとそれぞれ生活環境が違えば、当然相応しい保険も違う....	20
第4章	貯蓄と保険の決定的な違い.....	21
4-1)	よく言われる貯蓄は△保険は□.....	21
4-2)	貯蓄性というあいまいな表現.....	23
第5章	保険金はもらうもの、保険料は払うもの.....	24
5-1)	保険金と保険料の違い.....	24
5-2)	更新は得か損か.....	30
5-3)	解約返戻金とは.....	33
5-4)	保障、補償、保証.....	34
第6章	掛け捨ての保険とそうじゃない保険.....	35
6-1)	掛け捨てってどういう意味？.....	35
6-2)	掛け捨てじゃない保険はあるのか.....	36
第7章	保険はどこも同じだと思ったら大まちがい.....	37
7-1)	保険会社が潰れるなんて.....	37
7-2)	日本社とカタカナ生保.....	38
7-3)	保険料はこんなに違う.....	40
第8章	医療保険に入る意味とは.....	43

8-1)のべつまくなしに流されるTVCM	43
8-3)入ってはいけなが大はやり	48
第9章 特約って何	49
9-1)おまけ?	49
9-2)定食と単品	50
第10章 健康な人お安くします	51
10-1)太っていたら損?	51
10-2)さあ、明日から禁煙だ	53
第11章 保険会社があなたを選ぶ	54
11-1)悲しき片思い	54
11-2)告知と診査	55
第12章 簡保と共済	56
12-1)親方日の丸	56
12-2)共済ただいま絶好調	58
第13章 保険会社は儲けてなんぼ	60
13-1)保険会社は互助会ではない	60
13-2)あなたが欲しい商品≠保険会社が売りたい商品	61
第14章 商品選びのこつ	62
14-1)単純な商品を選ぼう	62
14-2)保険会社にとって儲からない商品を選ぶ	63
14-3)べからず集	64
第15章 入った後も大事	66
15-2)お客さんは何を買う	69
第16章 どうせ買うなら信頼できる人から、そして安心できる保険会社か ら	70
16-1)街の電器屋さんと量販店	70
16-2)安かろう良かろう	72
16-3)きちんと相談できる相手を選ぶ	73
第17章 最後にそしてもっとも大切なのは自分が納得すること	76

第1章 まずは生命保険の仕組みを簡単に

1-1) 宝くじと保険

あなたは互助会という言葉聞いたことがありますか。読んで字のごとく、みんなで集まってお互いに助け合う組織です。保険はまさにその互助会の精神で成り立っている商品です。

「世界がもし百人の村だったら」という本が以前流行りましたが、今仮に、村人百人のそれぞれが、自分にもし何かあったときの金銭的な備えを自分ひとりでやろうと思うと、これは大変なことです。

しかし、例えば、百人がそれぞれ少しずつのお金を持ち寄って、みんなで準備することにすれば百倍のお金が集まります。そしてその中のひとりが倒れてしまったらそのみんなのお金を有効に使うようにすればよいわけです。何もなかったひとのお金は戻ってきませんが、少しのお金で大きな備えができるので、まあそれこそが助け合いなのです。

これと同じような仕組みのものがありますが、それは何でしょう。そう、宝くじです。みんなで少しずつお金を出し合って、くじに当たった人がまとまったお金を手にすることができるという意味では保険の仕組みと同じです。

そこで私は生命保険のことを「逆宝くじ」と呼んでいます。宝くじは当たって欲しいが、保険の当たりは嬉しくないからです。

そこでこの二つ、生命保険と宝くじの投資とリターンについて考えてみましょう。要するに支払ったお金がどれくらい戻ってくるかです。

宝くじも生命保険も今は営利を目的に運営されています。したがって、純然たる互助会の仕組みから、その運営にかかわる費用と利益が引かれ

ています。

宝くじならその割合は半分です。今のジャンボ宝くじを互助会で運営すると1等も2等も3等も全て今の倍の金額になります。

一方生命保険はどうでしょう。こちらは商品によってさまざまです。保険会社の費用と利益がなんと保険料の8割を超える商品もあります。まあ、細かいことは別にして宝くじも生命保険もそういう商品だということをまずは頭に入れておいて欲しいのです。

それともうひとつ！ 生命保険は難しい商品の代表のように言われますが、要は、宝くじと同じように、“みなさんからお金を集めて配るだけ”の極めて単純な商品なのです。難しいとみなさんが思っているのは、そうした方が都合がよい売る側の策略からなのです。

1-2) ひとりでできないことを大勢で

一所懸命働いているおとうちゃんやおかあちゃんが今亡くなったら小さな子供たちは大変です。精神的な面での支えをなくすと同時にお金に困ってしまいます。そうした最悪の事態を避けるために生命保険という商品があります。

それは万一の場合だけではなく、病気になったり、けがをして入院したりしたときも同じです。働けなくなったり、急な入院費用に備えるために多くの人が生命保険に加入しています。

ひとりで出来ないことを大勢で負担しあうという「互助会」、ちょっと改まった言い方をすると「相互扶助の仕組み」が生命保険です。

「万人はひとりのために、ひとは万人のために」です。

国の年金制度や社会保険制度は、胴元が国というだけで、仕組みとしては生命保険と同じです。

しかし、生命保険が国の制度と決定的に違うのは、入るのも入らないのも自由ということです。国の制度にもう十分保険料を払っているのですから、あえてそれ以上保険には加入しないというのもひとつの選択です。

生命保険は、国の年金や健康保険制度の民間版です。ただ、国の制度は税金の援助を受けていますが、生命保険は逆に保険会社が保険料の一部を経費や利益として吸い上げている商品だということをしっかり頭に入れておいてください。

1－3) 生命保険の仕組み

さて、生命保険の制度としての考え方はある程度理解できたでしょうか。それでは、具体的に生命保険商品の仕組みについてみてみましょう。

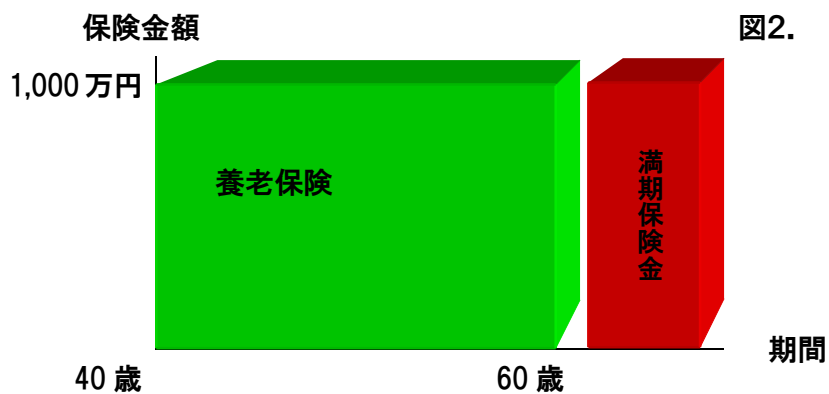
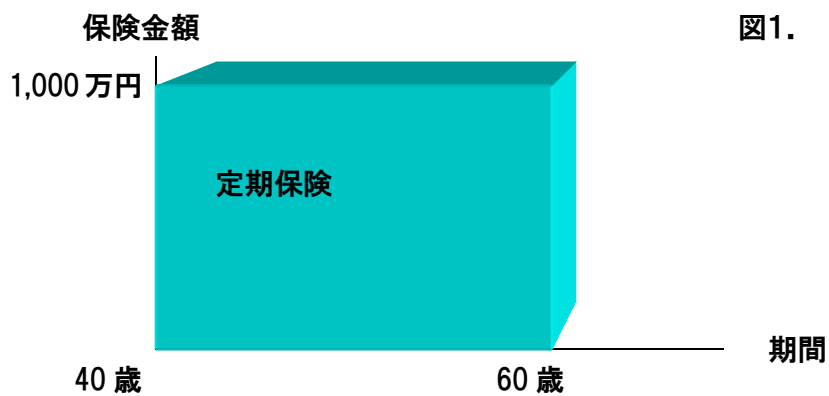
よく生命保険の提案書などで見かける下のような図があります。生命保険の仕組みを図で表すために使われています。

中学校で習ったグラフの要領で、横軸が年数(期間)、縦軸がもらえる金額(保険金額)を表しています。図が横に長ければ、長い期間何かがあったときに保障してくれるということで、縦に長ければ、何かあったときにももらえる金額が多いということです。そして、この面積が大きいほど、支払う保険料が高くなるということになります。

生命保険には三つの基本形というものがあります。

- 定期保険 (図1.)
- 養老保険 (図2.)
- 終身保険 (図3.)

です。まずはこれらを次頁の図で理解しましょう。これから色々と話を進めていく上で、とても重要なことですので、毛嫌いせずにみてください。



定期保険とは、期間が定まっているということです。その期間内に入院したり、死亡したりすると、給付金や保険金が支払われます。

給付金と保険金の説明をします。

死亡した時や満期(保険期間が終了)になったときに支払われるのが「保険金」。死亡以外の出来事、つまり入院したり、がんと診断されたり、介護状態になったりした時に支払われるものを「給付金」と呼んでいます。保険金が支払われる時は、通常その保険契約はそれをもって終了となります。給付金は、契約期間中に一度、もしくは何度でも支払いを受けることができます。

どっちも保険金と呼ばばよいような気もしますが、一般的にはそのようになっています。こういう言葉遣いも保険を難しくしている原因です。

話がそれましたが、定期保険でしたね。

定期保険は、読んで字のごとく、期間が定まっているので定期保険です。

銀行の定期預金も期間が定まっている、つまり1年定期とか5年定期とか、預ける期間が決まっているからそう呼びます。

同じ「定期」とついているので、定期預金と定期保険を自分に都合よく勘違いする人がいます。つまり、預金と同じように保険もお金が戻ってくるものだと。

そんなことはありません。定期保険の方は、お金は戻ってこないと覚えましょう。

最近では、定期保険も保険期間の随分長いものがあります。短いものは1年から、長いものは100歳というものも登場しています。でも、保険期間

が定まっている以上、保険期間が終了すると一円も戻ってはきません。

次に**養老保険**です。何だか古臭い感じのする名前ですが、居酒屋の保険でも、養老地方限定の保険でもありません。

死亡保障に加え、満期のある保険と覚えましょう。保険期間中に亡くなっても、無事に保険期間が満了しても、どちらの場合も保険金がもらえます。

図で示すと図2. のようになります。**緑** が死亡保険金で、**赤** が満期保険金です。

最後に**終身保険**です。終身保険は仕組みとしては105～110歳満期の養老保険です。

仕組みとしてはそういうことです。保険期間が死ぬまでです。どんなに健康な人でも、やはり最期は来ますから、言い換えれば、必ず保険金がもらえる保険です。

これら三つの保険は見方によって色々な分け方がありますが、養老保険と終身保険は必ず保険金がもらえる保険で、定期保険はもらえないことが多い保険とここでは区別しておきましょう。

保険の説明をしたら切りがありません。これだけ分かっているだけで十分です。

ただ、これからの話の基礎になりますから、これだけは理解しておいてください。

第2章 生命保険は入るものと決め付けるな

2-1) 保険は生活設計の道具立て

ここまで話を聞いてきた賢いあなたは、だいたいの生命保険の仕組みと、保険は入るべきなのかどうかと、少し疑問を持ち始めていることでしょう。

それは正しい認識です。そうじゃないと私の話しがへただということですよ。

もしそうじゃない場合は、恐れ入りますが、もう一度最初から読み直してくださいね。

少くくは生命保険への加入に疑問をもって欲しいと思うのは、最近あまりにもTVや新聞で生命保険の宣伝を多く見かけるからですよ。

「木を見て森を見ず」という言葉があります。あなたの保険選びはひょっとしてそういう状態ではないでしょうか。TVCMなどで流される医療保険について、買うべきかどうか、他に良い商品はないかと探したりしていませんか。それは、もう医療保険は買うものだ決め付けているのです。まずは、外から森をしっかりとみて、医療保険は必要かどうかをじっくりと見極め、必要だとすればどういう医療保険が必要なのかを判断した上で、今度は自分にあつた木を探しに行くということが大切なのではないのでしょうか。

実は私は、夕方6時台のTV番組をよく観るのですが、何と保険の宣伝の多いこと。TVであれだけCMを流されると「1億総マインドコントロール状態」ですよ。

本当はそうでなくても、「これはお得ですよ」「こんなに保険料も安いです」な

んて言われると、よいものと勘違いしてしまいます。特にTVの影響は大きいです。TV でこの食品が体によいと言われると、その日からスーパーから商品が消えてしまうのはよい例です。

だから、まずあなたには生命保険に対して疑ってかかってもらうくらいでちょうどいいのです。

生命保険はあくまでも生活の道具のひとつです。そう、やっぱり保険はただの商品なんです。だから保険との付き合いはあくまでも買う側のあなた主体でなければなりません。「健康だと5年ごとにボーナスがもらえるんです」なんて言われたら、冷たく、「どうせわたしが払ったお金じゃん」と言い放ちましょう。間違っても、「そりゃあ、お得だわ」なんて思わないでくださいね。

まあせいぜい「そういうお金の貯め方もあるけど、得じゃないわね」くらいは言えるようにね。

生命保険は、あなたが必要だと感じたときに始めて検討すればそれで十分です。

2-2) 今の生活をけずって将来に備えるもの

生命保険に加入し、保険料を支払うということはどういうことでしょうか。

保険料がただであれば、いくらでも生命保険に加入していただいているのですが、これが結構な金額の商品なのです。将来の不測の事態に備える、もしくは老いなどの予想される状況に備えるための支出は、今の生活費から捻出しなければなりません。つまり、言い方はちょっとオーバーですが、今の生活を犠牲にして生命保険に加入するわけです。

家族で月に 2 万円の保険料を支払っていれば、外で美味しい食事が最低月 2 回は食べられるはずで。そうした、生命保険とは、現在の生活を削って将来に備えるための商品だという認識が必要です。

2-3) 入らなければならない保険とそうでない保険

今の生活を削ってまで加入するわけですから、おのずから保険選びは慎重でかつ合理的でありたいものです。TVCMを見てよさそうだからとか、外務員に強く勧められたからとかで加入しては絶対にいけません。

では、入らなければならない保険と、そうでない保険はどう区別するのでしょうか。

入らなければならない保険とは、本当にあなたやあなたの家族にとって必要な保険です。そうでない保険とは、目的がはっきりしていない保険です。

必要な保険とは、保険金などがたくさんもらえればいいというものではありません。今の生活を切り詰めて入る訳ですから、必要最小限の保障を確保すればよいのです。あなたはそうしていますか。まだ保険に加入していないのなら、どうすれば必要最小限の保障を確保すればよいのかが分かっていますか。

ここで注意しておきますが、保険会社や代理店の人のいうことを鵜呑みにしては絶対にいけません。自分で納得しないとだめですよ。保険料は保険会社や代理店のおじさんやおばさんが払うのではなく、あなたが払うのですから。

もう一度言います。

『入らなければならないのは、あなたにとって必要で十分な保険です。』

そして知っておいて欲しいのは、そうでない保険に加入している人があまりにも多いという事実です。

2-4) 入っておいたほうが良い人とそうでない人

ちょっと難しい問答のようになってきましたが、もう少しお付き合いください。

それでは、保険に入ったほうがよい人はどういう人で、入る必要のない人はどういうひとでしょう。

これは簡単です。お金のあるひとは入る必要がなく、お金がそこそこしかない人で、何かあると困ってしまう人は入っておいたほうがよいのです。

あなたが、何があっても十分な(それはあなたがそう思えばいいので、周りがどうこういうことはない)お金があると思えば保険は必要ありません。

いやあ、そこそこはあるけど、もし家族の誰かに何かがあったら困ると感じているならば、生命保険への加入と、その内容を真剣に検討してください。

ちょっと小難しくなってきたので、ここで整理しますが、

あなたにまず分かっておいて欲しいのは、生命保険は入るものだと決め付けないということです。そこが「生命保険って分かんない」から抜け出す第一歩であり、近道です。

2-5) 生命保険も購入する商品

わたしはこれまで敢えて生命保険に加入するという表現を使ってきました。それはあなたの認識が多分そうだからです。しかし、生命保険も購入する商品です。この加入するという感覚が正しい保険選びをじゃましているのではないかと考えるのです。

手続きを取って、健康保険に加入したり、町内会に加入したりという、加入するのが当然だという印象が何となく暗黙のうちにできているような気がしてなりません。生命保険も他の消費財と同じように「買う」商品であることをしっかりと認識しておいてください。

あとから詳しくお話しますが、「月々3千円の保険に加入する」というほうが、同じことでも「180万円の商品を購入する」というよりもより抵抗感がないのではないのでしょうか。それではだめです。

そこで私からあなたへの大事なアドバイスです。

『保険は加入する商品じゃなくて買う商品。しかも高額な商品だという認識を持つこと』

ああ、そういう見方もできるんだ！ と思っただけでもこのブックレットを手にした価値は十分にあると思いますよ。

第3章 ひととはひと、自分は自分

3-1) 横並びの安心感

人は自分で判断が出来ないときは周りをみます。周りと同じであることで安心するのです。ところが生命保険の場合、それが往々にして裏目に出るのです。

あなたの学生時代の試験を思い出してください。難しい問題がでたとき、試験のあとで隣のミッチャンや後ろの席の和子さんに、「問3の1の答え何にした?」「わたしはA」、「わたしもAよ」ああ、よかった私もAにしたから…

そして、返ってきた答案用紙をみると、正解はBだったことないですか？

よく分からない人に聞いて同じ答えだったら、逆に心配しないとだめですよ。

近くにいるひとが、「私は〇〇生命の××保険に入っているから安心！」と言われたら、「私も同じものにしよう」ではなく、「私はそうじゃないものにしよう」という方が、かなりの確率で正解です。

3-2) ひとそれぞれ生活環境が違えば、当然相応しい保険も違う

「隣の課の課長の加藤さんは5千万円の保険に加入されています。山本さんも同じ課長ならば、やはりそれくらいの保障額は必要ではないでしょうか。」

な～んてバカな話ないですよ。加藤さんは同じ課長でもふたりの子持ち、山本さんは独身で、ひょっとしたらずっとそうかも知れない。

つまり、同じ会社の人間で、同じような給料でも、入るべき保険は違って当たり前なんです。

例えば、子供をひとり育てるのに、東京では1,500万円から2,000万円は掛かると言われています。ふたりいたら4千万円、私のうちは3人いるから6千万円です。こういう人と、夫婦ふたり共稼ぎで子供のいない人（羨ましい？）と、同じ保険な訳ないですよ。

例え家族構成が似通っていても、片や賃貸マンション暮らし、片や無理してローンを組んで持ち家。これだけで2、3千万円くらい保障額は違うんですよ。

だから、百人いれば百通りの保険選びがあるのです。

第4章 貯蓄と保険の決定的な違い

4-1) よく言われる貯蓄は△保険は□

この言葉聞いたことありませんか。これは保険会社が保険の有用性をいうのによく使う例えです。

鈴木さんが10年後に家を買うために毎月貯金する、生命保険を購入する、の二つの場合を考えてみましょう。

今、家を買うための必要資金が1,200万円だとします。

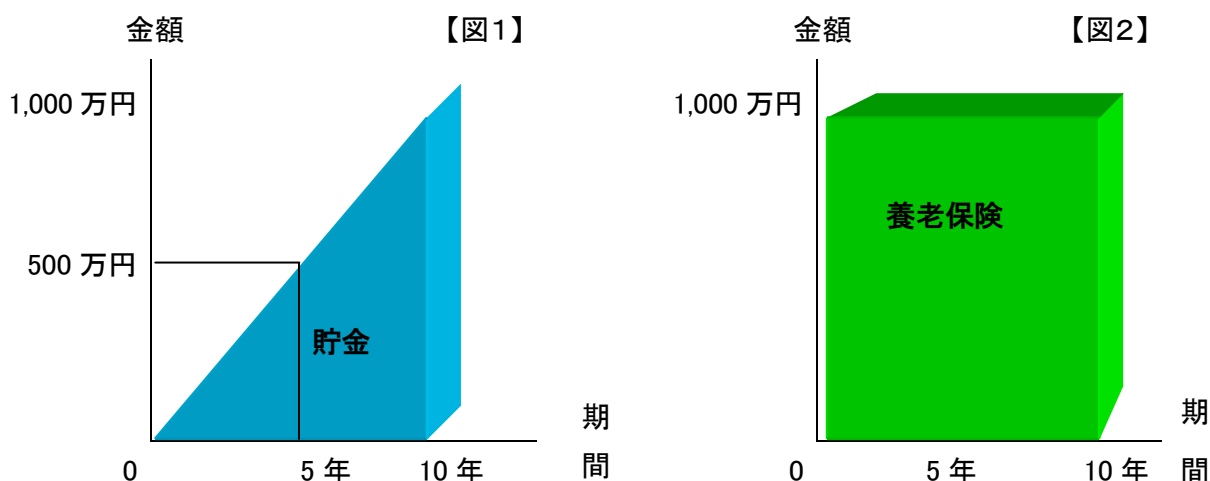
これを貯金で貯めると、まあほとんど金利が付かない時代ですから、毎月10万円ずつ貯めると、 $10万円 \times 12ヶ月 \times 10年 = 1,200万円$ になります。

これを図で表すと図1. のようになります。

一方同じように保険でこのお金を準備するとします。この場合は養老保険が適当でしょう。初めに出てきましたよ。養老保険。保険料を支払っている場合に亡くなっても、

10年後に満期が来ても支払われる保険でしたね。この保険料も月10万円とします。図で表すとご承知の通り、図2. のようになります。

まさに、両方を比較すると、貯蓄は△で、保険は□になっています。



さて、それではこの違いをみていきます。

この鈴木さん、家族のために家を建てようと一所懸命働いて、あまり働きすぎたので、過労のために5年後に帰らぬ人になってしまいました。

さて、残された家族の家はどうなるでしょう。

貯蓄をしていた場合は、それまでに貯めたお金が600万円になっています。しかし、これでは家は建ちません。ひとり残された働き手である奥さんは、生活を支えるだけで精一杯で貯金をしていく余裕はありません。

一方、養老保険に加入していた場合は、鈴木さんが亡くなった事で、1,200万円の保険金が支払われます。志半ばで残念ながら亡くなったご主人の思いは、残された家族のために家一軒という形で残る訳です。

これがいうところの、貯蓄は△、保険は口の正体です。

4-2) 貯蓄性というあいまいな表現

保険の利点、特に養老保険の良さが分かってもらえましたか。だから、やっぱり保険に加入しようなんて思う必要はないですよ。ただ、そういう仕組みになっているということで、時と場合によっては貯蓄したり、株や債券なんかで資金運用したりするほうがよい場合もあるんですから。

生命保険商品をいう時に、これは「貯蓄性がある」とかいう表現を使います。この貯蓄性という言葉、国語辞典を引いても出てきませんよ。

考えるに、貯蓄性があるとは、養老保険や終身保険のように、支払ったお金(保険料)の無駄になる部分が少ないということをしていると思います。というか、そういうことを強調しているのです。あとでまたその点は詳しくお話しますが、1万円支払って、10年後に1万円戻ってきたら人は損をしたとは思いませんよね。でも、本当は金利が付いていない分損をしているのです。養老保険の仕組みもそういうことなんです。

定期保険なんかも、そう、定期保険の仕組みは保険期間が終わったら何も戻ってこないということでしたね(復習)。その定期保険も保険期間が長いと、途中で止めたときは(これを解約といいます)、ある程度のお金が戻ってきます。へたをすると払った分がそっくり戻ってくるものもあります。そうすると、この定期保険ですら貯蓄性商品と呼べなくもありません。

この貯蓄性というあいまいな、そして適用範囲の広い言葉には気をつけてください。

第5章 保険金はもらうもの、保険料は払うもの

5-1) 保険金と保険料の違い

生命保険を販売していて、一番よく出てくる言葉に、“保険金”と“保険料”があります。お客様と話をしていると思うのは、このふたつがごっちゃになっているという点です。あなたは如何ですか？

まず、保険金とは、何かことがあったときに保険会社⇒お客さんに支払われるお金のことです。

「あなたのご主人いくら生命保険を掛けてる？」

「うちなんかそんなに多くないわよ。3,000万円かしらの3,000万円が“保険金”です。

「お宅月々保険にいくら払ってる？」

「そう、結構多いかも。3万円」

「へえ～」

の3万円が“保険料”です。

あなたが払うのが、保険料

保険会社が払うのが、保険金
です。

あなたの側から言えば、払うのが保険料、もらうのが保険金ということになります。

「いくら払っていくらもらえる」かは大事です。

上の例で出した奥様は月々3万円の保険料を支払っていますが、これは一体多いのか少ないのか分かりますか。一般家庭の保険料支出のことではなく、この3万円の保険料がどういう意味を持っているかということです。

この情報だけでは判断できないですね。この保険料は何時まで支払うのか、支払った後がどうなるのか、一銭も戻ってこないのか、それとも死んだら1,000万円もらえるのか、それによって3万円の意味は大きく違いますよね。

数字はとても騙されやすいものですから気をつけてくださいね。

ひとつの例題を出します。嫌がらずに計算してください。紙と鉛筆と電卓の用意を！

ふたつの医療保険があります。

- A. 月々5,000円を支払って、10年後に20万円もらえる保険
- B. 月々3,000円の保険料で、10年後は何も戻らない保険

保障内容は同じとして、さて、あなたならどちらを選びますか。

ここで保障内容という言葉についても説明しておいた方がいいですね。つまり、保険に加入していることで保険会社はどんな面倒を見てくれるかというその内容です。

例えば、死んだら1,000万円支払います。とか、入院したら1日5,000円支払います。手術をしたら20万円支払います。介護状態になったら月々10万円ずつ支払いますとかいうものです。

さて、話がそれましたが、あなたならAとBどちらを選びます？

もしあなたがAを選んだとすれば、保険会社にとって美味しいお客さんになる可能性があります。冷静にBを選んだのであれば、この段階では及第点です。

それでは計算しますよ。

A. は支払う保険料の合計が 10 年で、 $5,000 \text{ 円} \times 12 \text{ ヶ月} \times 10 \text{ 年} = 60 \text{ 万円}$ 。20 万円が戻ってくるので、実際の負担額は $60 \text{ 万円} - 20 \text{ 万円} = 40 \text{ 万円}$ です。

B. は支払う保険料の合計が、10 年で、 $3,000 \text{ 円} \times 12 \text{ ヶ月} \times 10 \text{ 年} = 36 \text{ 万円}$ です。

生命保険の保障内容が同じであれば、Bの方が負担が少ないということになります。

A. を選んだ人は、TVなどで宣伝している 10 年後にはボーナスがもらえます。という商品に魅力を感じてついその商品を買ってしまう可能性があるがあるので、気をつけてください。

保険会社は自分達に得になることはしても、高いCM料まで払ってお客さんに得になることを宣伝することはないのです。そんなの当たり前ですよ。当たりのことに気付いてください。

そこで、あなたには生命保険を検討するに際して、絶対に月々の保険料だけでなく、支払う保険料の総額を計算して欲しいのです。そうするとちよっと見方が変わりますよ。

保険料と保険金のバランスは極めて大事です。払うお金ともらえるお金のバランスですから。そこをないがしろにしている人があまりにも多いです。あなたは大丈夫ですか。「自分の大切なお金なのになあ」って思います。

そんなお客さんがたくさんいてくれて保険会社は大喜びです。もう保険会社を喜ばせるのはほどほどでいいんじゃないですか。

とにかく、自分が支払う保険料は月々いくらではなく、これからずっと払っていく総額を計算してください。あなたが30歳でこれから60歳まで毎月2万円の保険料を支払うとしたら幾らになると思いますか。720万円です。ベンツが買えますよ。あなたはベンツを買うのをやめて、生命保険を買うという大きな決断をしていることになるのです。

違う例題で、そのことをもう一度復習しますね。電卓を自分で叩いてくださいね。指先から知識が脳へいきますよ。

A. 保険金額 500 万円のある保険会社の終身保険があります。

35 歳で加入して保険料の支払は 60 歳までです。

支払う保険料は月々12,235 円です。

B. 保険金額 500 万円の定期保険があります。

35 歳で加入して、保険期間と払込期間は 60 歳までです。

支払う保険料は月々2,125 円です。

どちらも万一の場合に 500 万円が支払われるという保障内容です。

これは最初の例題よりは難しいです。

A. は $12,235 \text{ 円} \times 12 \text{ ヶ月} \times 25 \text{ 年}(60 \text{ 歳} - 35 \text{ 歳}) \div 367 \text{ 万円}$

※ \div とはだいたい等しいという記号でしたね。中学で習いました。

B. は $2,125 \text{ 円} \times 12 \text{ ヶ月} \times 25 \text{ 年} \doteq 64 \text{ 万円}$

ここまでの計算はいいですか。

それでは、同じ死んだら 500 万円の保障なのに、月々の保険料も支払う
保険料の合計もどうしてこんなに違うのでしょうか。

それは、Aは、いつかは 500 万円がもらえるのに対して、B. は 60 歳まで
生きていれば何ももらえないからです。

図の 61 歳のところを見れば、B は何ももらえないことが分かります。

最初に説明したように、宝くじは当たるとお金がもらえて嬉しいけど、生命
保険は当ると人が亡くなって、お金はもらえるけど悲しいものです。

Aは最高 291 万円支払うことになるけど、500 万円は最終的に戻ってくる。
もちろん、それは亡くなったときですが。

Bは最高でも 64 万円の支払で済みますが、60 歳までに亡くなれば 500
万円がもらえ、61 歳で亡くなったら一銭ももらえないという仕組みです。

ここでは、どちらがよいかではなく、月々の支払だけ見れば間違いなくB
がお得に見えますが、それは人によっては必ずしも正しい選択ではない
ことを知ってもらいたいのです。

もう一度繰り返しますが、ここで言いたいのは、

『見掛けの保険料だけで保険を選んではいけない』ということです。

それと、無事故ボーナスのようなものは、

『あなたがその分余計に保険料を支払っているだけ』だということです。

それなら何時でも使えるように、その分貯金をしておいた方がよいということ
ことです。

5-2) 更新は得か損か

今でも多くの大手生保の保険が 10 年ごとに保険料の見直しを行なう「更新タイプ」になっています。これは売り手側の要求によるもので、あなた達がそれを欲しているわけではないのです。

保険会社の説明は、10 年ごとに状況の変化に応じて見直しができますよ。というのですが、見直しが必要なのはお客さんではなくて、保険会社の方です。どうしてか？自分たちに都合のよいように変更できるからです。

そこで、実際に 10 年更新型と保険期間がその 3 倍の 30 年のものとの違いを保険料と支払保険料総額の面から比べてみましょう。

《30 歳男性》

保険金額:1,000 万円

保険期間:10 年

保険料:月 2,290 円

保険金額:1,000 万円

保険期間:30 年

保険料:月 3,930 円

【10 年ごとに更新】

=40 歳=

保険金額:1,000 万円

保険期間:10 年

保険料:月 3,540 円

=50 歳=

保険金額:1,000 万円

保険期間:10 年

保険料:月 6,710 円

$2,290 \text{ 円} \times 12 \text{ ヶ月} \times 10 \text{ 年} = 274,800 \text{ 円}$

$3,540 \text{ 円} \times 12 \text{ ヶ月} \times 10 \text{ 年} = 424,800 \text{ 円}$

$6,710 \text{ 円} \times 12 \text{ ヶ月} \times 10 \text{ 年} = 805,200 \text{ 円}$

合計 1,504,800 円

片や、30 年の場合は、

$3,930 \text{ 円} \times 12 \text{ ヶ月} \times 30 \text{ 年} =$ 1,414,800 円

支払う保険料の総額は最初から30年にした方が少なくて済みます。確かに最初の負担は10年更新の方が少ないのですが、そこだけと比較してはいけないのです。

でも、この更新型の最も悪いところは、更新時期が来る少し前になると、「**転換**」を勧められることです。大手生保の得意技で、要は下取りです。今ある契約を下取りして新しい、保険会社に有利でお客さんには往々にして不利な契約に変更することです。大手生保は、この転換をしたいがために10年更新にしていると言っても言い過ぎではありません。

「もうすぐ更新ですが、更新すると保険料がこんなに高くなります。その前に下取りして転換しましょう」と勧めるのです。これが最悪です。

この転換は詐欺に近いものだと私は思っていますが、要は、**大手生保の10年更新型の保険には気をつけろ**ということです。

実は、この更新型は、受け身でなく主体的に活用すればまんざら悪い商品ではありません。その特徴は、

1. 保険料の負担力が少ない若い内は、保険料が安い。
 2. 10年経ったら見直しができる。
- ということでした。これらを自分のために活かすのです。

もし、あなたが妻と二人の小さなお子さんを抱える世帯主だとします。そこであなたにもしものことが起こった場合、将来に向けての家族の生活を支えるのに、3,000万円必要だとします。その場合、あなたは3,000万円の定期保険で、取り敢えず10年の更新型のものを購入します。

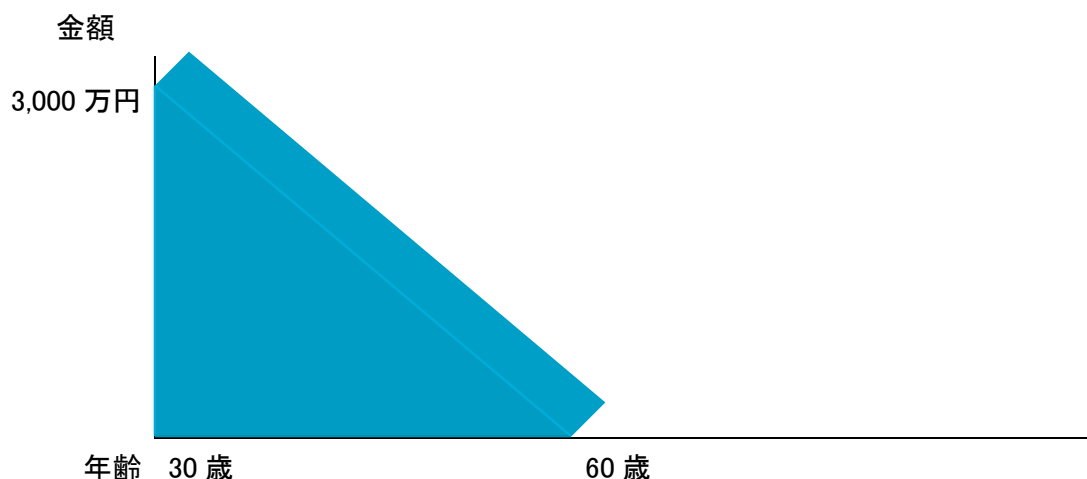
そこで、10年が経過するとどうなるでしょう。子供はそれなりに成長し、教育費も既に10年分が出費されているので、その先に必要な保険金の額

(保障額)は、当初の 3,000 万円よりも少なくてもよいはず。そこで、10 年後の更新時には、根本から保険を見なおす必要などなく、保険金額を小さくすればよいのです。そして、もう10年後には、さらに小さくすれば、30年間に支払う保険料は、当初から30年の保険を購入して、放ったらかしにしておくよりも随分少なくて済むのです。

これが10年更新型定期保険の正しい活用方法です。

しかし、そんな面倒なことは多分自分にはできないだろうと思った人もいるのではないのでしょうか。そんな人にお薦めなのが、収入保障保険とか、逓減定期保険と言われる商品です。

これは、保険金額が最初から、将来に向けて少しずつ下がるように(逓減という)できた商品です。図にするとこんな感じです。



収入保障保険と逓減定期保険との違いは、保険金が年金で支払われるか、一時金で支払われるかの違いです。しかし、収入保障保険は一時金受け取り、逓減定期保険は年金受け取りできる商品が多いので、実質的に違いはないと考えてよいでしょう。

5-3) 解約返戻金とは

ここで、保険契約をやめてしまったときに支払われるお金の話をしておきましょう。

保険料はちゃんと払っていないといざという時に保険金がもらえません。しかし、こっちから保険料の支払をやめたい時もあるでしょう。

保険契約をこっちからやめることを「解約」といいます。保険会社から解約はできません。解約はあなたに与えられた権利なのです。保険会社は、あなたが保険契約を結ぶときに健康状態に関し、うその申告をしたりすると「解除」という方法で契約をなかったことにします。やめるのではなく、最初からなかったことにされるのです。

そして、あなたが解約をしたとすると、その時に戻ってくるお金を「解約返戻金」とか「解約払戻金」とかといいます。

途中で止めるのが「解約」。その時に戻ってくるお金が「解約返戻金」ということを覚えておいてください。

最近の保険商品は、保険料を抑えるために、この解約返戻金を‘なし’にしたり、少なくしたりしています。特に医療保険や定期保険などを購入するときには注意してください。やめたら何がしか解約返戻金が戻ってくると思ったらゼロだったということにならないように。

5-4) 保障、補償、保証

分りにくい用語の整理をもうひとつ。3つの「ほしょう」についてです。

保障とは生命保険で使われる用語です。1,000万円の保障といえば、保険会社が責任を持ってこの金額を支払うということです。

補償とは、損害保険で使われる用語です。損失をお金で埋め合わせることです。火災で家屋が焼失した場合に火災保険で補償するというような使い方です。

保証とは、生保でも損保でも使われますが、間違いなくやりますよという約束です。年金支払、保証期間10年といえば、10年間は間違いなく年金を支払いますという意味です。

この辺の言葉もよく混同されているようですから、整理しておきましょう。

第6章 掛け捨ての保険とそうじゃない保険

6-1) 掛け捨てってどういう意味？

掛け捨ての定義は実は難しい。保険に加入するとか保険を買うとかいう行為を、「保険を掛ける」と言います。掛け捨てとは、保険を掛けて支払った保険料が無事故であれば全く戻ってこないということです。

保険というのは保険会社にある保障をしてもらうことと引き換えに、その対価として保険料を支払うわけですから、その部分については間違いなく掛け捨てです。しかし、世の中で言われている掛け捨ての定義は、保険期間が終わったら何も戻らないもののことを言っているのです。

6-2) 掛け捨てじゃない保険はあるのか

1)の定義を採用すると、掛け捨てでない保険とは、解約した時とか、保険期間が終了したときに、何がしかのお金がもらえる保険ということになります。

その定義でいうと、養老保険と終身保険は何がしか必ずもらえるので掛け捨てではないといえます。それでは、定期保険はどうでしょうか。

保険期間が終了して保険事故(死亡や寝たきりの状態になること)がなければ支払った保険料はまったく戻ってきません。そういう意味で掛け捨てです。

でも、定期保険でも途中で解約すると何がしかの解約返戻金が戻ってくる場合があります。それを掛け捨てでないと言えるかどうかですが、まあその戻ってくる金額にもよるわけですが、保険会社は少しでも戻るから掛け捨てではないと言ったりしますので、その辺は注意してください。

もっと、注意して欲しいのは、TVCMなんかでやっている医療保険です。

月々たったの3千円、しかも10年後にはボーナスが受取れるので、「掛け捨てじゃないんです」なんていうあれです。あれはもう賢いあなたには分っていると思いますが、余分に払った自分の保険料が戻ってくるだけで、それをもって「掛け捨てではないんです」なんて言われてもねえ。まあそういうことです。

でも、本当は、保障を買っている部分は全部掛け捨てなのが生命保険です。

第7章 保険はどこも同じだと思ったら大まちがい

7-1) 保険会社が潰れるなんて

私が商社を辞めてこの業界に入った翌年に、戦後初めて保険会社が破綻しました。もう20年も前の話です。それまで保険会社は潰れないものと思われていたのでかなりの衝撃でした。その後もう全ての名前を挙げるのも大変なほど生命保険会社が潰れたのです。

それには色々な理由があるのですが、そこはあまり重要ではないので、ここでは触れません。ここに来て新たに倒産する会社がないのは契約をしている人にとってはそれだけでありがたいことです。

以前は、生命保険はどこも同じような商品を扱い、しかもそれらが同じような保険料でした。だからどこから買っても同じだと思って保険を購入していました。

しかし、保険会社も潰れるということが分かると少しずつ保険会社選びにも慎重になってきているのではないのでしょうか。

保険会社を選ぶまず最初の前提は、当分潰れる心配のない保険会社を選ぶことです。

7-2) 日本社とカタカナ生保

私も16年前に独立するまでは、一社専属の生命保険のおじさんでした。その当ても、多分今でもそうですが、生命保険は、従来からある名前の通った生命保険会社では女性がその販売を担ってきました。戦前からあるような生命保険会社を**日本社**、外資系や損保会社の子会社として発足した保険会社を**カタカナ生保**と呼んだりします。このふたつを区別することもあるので、便利な分け方として、これ以降もこの表現を使わせてもらいます。

さて、カタカナ生保と日本社の違いはどんなところにあるのでしょうか。

カタカナ生保の販売の中心となるのは、男性外務員で、日本社の販売の中心であるのは女性外務員だという違いがまずあります。最近では、私たちのような総合保険代理店が増えたので、そうした違いもなくなりつつありますが。

男性の外務員が登場した頃は、今まで女性が売っていた生命保険を男性が売ります。というのが「売り」でした。それだけで何となくありがたいだろうと思わせていたのです。

何故か？それは女性の販売員(外務員とか外交員とかいいます)は、どうしても一生を掛ける仕事として選んでいないだろうという雰囲気があったからです。まあ、保険の仕事一筋で子供を育て上げた人もたくさんいる訳ですから、そうとは一概にはいえませんが、新たに保険の外務員になった人、10人のうち、2年後には2人しか残っていないという数字もあるので、どうも取り敢えず生命保険でも売るかという感じがあるのも正直なところでは。

一方、何故男性ならばいいかという、生命保険販売を一生の仕事として、家族を養わなければならない、切羽詰った状況にあるので、力の入れ方が違うということが言われています。この見方が正しいかどうか。それは結局はその人次第です。カタカナ生保にしろ、日本社にしろ、その人が信頼できる人かどうか問題なのです。

日本社にしろ、カタカナ生保にしろ、一社専属であるということに変わりはありません。それぞれの会社の外務員はその会社の商品しか取り扱うことができません。

それとは別に私の会社のような、生保も損保も複数の会社を取り扱う総合代理店というのがあります。うちの会社には男性も女性もおります。私個人としては、生命保険のような色々と配慮のいる商品の販売には、女性の方が向いているような気がします。

さて、カタカナ生保と日本社の違いですが、カタカナ生保は、日本社の販売の仕方を否定するところから始まっています。したがって、今まで生命保険業界の体質を表していた三種の神器。これをGNPと呼びました。G=義理、N=人情、P=プレゼントです。これを否定し、合理的な保険加入はどういうものかという説明をしていく中でお客の数を増やしていったのです。

カタカナ生保は、ある意味で幕末の黒船です。日本社との勝負は決まっているように私には思えます。しかし変化を望まないというのも、日本人の感情として理解が出来ます。合理主義だけでは、日本人の心は動かないというのも事実です。忠臣蔵や白虎隊は今でも人気がありますからね。

でも、**保険料を払うのは保険会社でも保険の外務員でもなく、自分だということ**は肝に銘じておいてください。

7-3) 保険料はこんなに違う

カタカナ生保と日本社の体制というか、売り方の違いについてはある程度分かってもらえたかと思いますが、如何ですか。

今度は、両社を比較するというのではなく、昔は横並びだった保険料もこんなに違うんだということ具体的な数字でみてもらいます。この辺が総合代理店の強みでもあります。

日本社の雄のA社を取り敢えずのチャンピオンとして、それに立ち向かう精鋭X社との比較ということで行きます。X社は、ネット専業や通販商品ではありません。

分りやすく、定期保険、終身保険を比較してみます。医療保険は後でまた色々と話をするので、ここでは省きます。

まずは、もうおなじみ、10年更新の定期保険です。

何故15年でも20年でもなく、10年なんでしょう。もう何十年も日本社は10年更新の商品を中心に売り続けています。そう、途中で**転換**できるからでしたね。20年とか長い保険を売っている心ある人もたくさんいますが、今も大手生保の主力は10年更新です。

男性30歳、保険金額:2,000万円、保険期間:10年

<チャンピオンA社> :5,400円

<挑戦者X社> :3,600円(標準体)、3,000円(非喫煙健康体)

A社の料率は一本です。保険の引受けが可能かどうかの判断だけで決まります。一方、今回の挑戦者は、保険料率が2本あります。タバコを吸わず、血圧の値がある一定の範囲で、あまり太り過ぎても痩せすぎても

いなければ、非喫煙健康体料率が適用になります。A社の保険料は、同じ基準で比較してもX社よりも5割も高く、もし、あなたが非喫煙優良体であれば、8割も高いということになります。

余談ですが、ここで「数字には気をつけろ」というお話をします。

上記の保険料の比較、X社の保険料を基準に、A社がどれだけ高いかを示していますが、A社の保険料を基準にすると、その差は違う割合になることに気がついていませんか？

具体的に数字で示して説明しますよ。

A社:5,400円に対して、X社:3,600円という場合、

$5,400円 \div 3,600円 = 1.5$ つまり、A社は、X社よりも50%も高いことになります。

逆に

$3,600円 \div 5,400円 = 0.6666\dots$ つまり、X社は、A社より33%安いだけということになります。

私は、わざと違いを大きく見せるために、A社を基準に選んで話をしましたが、こうした数字のマジックにも気をつけなければならないのです。

次に終身保険です。

男性30歳、保険金額:1,000万円、保険期間:終身、払込期間:60歳

<チャンピオン A社>:24,230円(5年ごと利差配当付)

<挑戦者 Y社> :20,760円(積立利率変動型)

Y社の商品のほうが将来の金利変動により敏感に対応できる商品ですが、保険料は、A社のものよりも14%安くなっています。

こういうことを商品ごとに細かく見ていくと、どこも同じだと思っていた保険料も結構な違いがあることに気がつきます。したがって、各社の商品を比較検討することは十分に意味のあることで、合理的な保険加入には欠かせないことなのです。

例えば上の、終身保険で比較すると、日本社の A 社の終身保険を購入するのと、カタカナ生保の Y 社の商品を購入するのとでは、払い込む保険料の総額は約125万円も違うのです。

これはもう半端な金額ではありません。

第8章 医療保険に入る意味とは

8-1) のべつまくなしに流されるTVCM

今や医療保険全盛時代です。医療保険の契約件数は、今でも右肩上がりです。

もう猫も杓子も医療保険で、保険会社各社もこの分野に入れ込んでいます。

TVのスイッチを入れれば、5分としないうちに流れてくるのが医療保険のCMです。もちろん、NHKを観てはだめですが。それだけ一所懸命保険会社が売込みをしているのが医療保険です。

どうしてそんなにお金を掛けてまで売り込みたいかという、儲かるからです。その、医療保険に入る損得は後回しにして、まずはどうして医療保険が必要なのか、医療保険に入る意味を考えてみましょう。

Q:あなたは、医療保険はやっぱり必要だと思いますか？ もしそう思うならば、なぜ医療保険は必要なのでしょう。

まあ、答えは多分こんなところでしょう。

答え> 当然必要だと思います。

なぜかって、そりゃあ入院したり手術をしたりしたときにお金が掛かるでしょう。そのお金を賄うためですよ。

何を聞いているのかしら、この人！

それではあなたは、入院するといくら必要で、医療保険に入ることがどれだけ助けになるのかをしっかりと理解していますか？ 失礼ですが、ただ漠然と医療保険は必要だと思い込んでいませんか？

私も医療保険を販売している人間です。だから、医療保険は全く要らないとはいいません。しかし、それは人によるのです。

前にも言いましたが、お金が十分にある人には医療保険は基本的に必要ありません。理由は簡単、二つです。

1. もらえるお金がたいしたことない。
2. もらえるお金と支払う保険料が見合わない。

死亡保障は支払われる保険金が何百万円、何千万円単位です。

一方、医療保険から支払われるお金は**何十万円**単位なのです。

それと、一生の内何回入院して何回手術するか分りませんが、支払う保険料よりも多くの給付金(前に説明しましたね)を受取ることはよっぽどのがない限りありません。

この二つがお金持ちには医療保険はいらないという明解な理由です。

それでは、あなたには必要でしょうか。私のお客さんの中にも、医療保険に入っていることで精神的な安定が得られるという人もいれば、こういうのに入っていないときに限って病気やけがをするからお守りのつもりだという人もいます。それはそれで、医療保険に入るしっかりと理由です。

あなたもそうですか？

それと、いざという時のためのお金を今から貯めておくことが出来ないから医療保険に入っているという人もいます。これはこれで納得できる理由です。

要は一生涯に支払う保険料の方がもらえるお金よりも多くても、必要な時にお金をもらえるようにしておくことが肝心だということです。

全く違う視点で同じ質問をあなたにします。

あなたは今必要もない50万円を年利10%で借りますか？
多分、答えはNo！でしょう。なぜか、50万円くらいならなんとかなると思うからです。もしそう思うならば医療保険はいらないですよ。お金の面だけ考えれば、医療保険は、いらない50万円を借りて毎月返済していくのと同じ行為だからです。そして入院も手術もしなければ何ももらえないのです。

もし、50万円が準備できそうもなければ、医療保険に入っておく意味はあるかもしれません。

しつこいようですが、今言ったことを数字でみてみます。何とかあなたを「1億総マインドコントロールの呪縛」から救いたいからです。

とにかく、保険料の支払い総額を計算してみましょう。また紙とえんぴつと電卓をお願いします。

何度も言いますが、保険料は月々の支払額だけではなく、これから払う総額を必ず計算してください。それは医療保険に限らずどんな保険でもです。

一回の入院日数が短くなっています。だから入院日数の上限は60日でよい。という考え方が最近の主流で、だから安い保険料の医療保険がもてはやされています。

でもちょっと待ってくださいよ。一回の入院日数が短いということは、掛かるお金も少ないということで、そして、医療保険からもらえるお金もたいしたことはないということを言っているのと同じですよ。

例えば、日額1万円の保険に入っている、入院日数が平均の30日とすると、大きな手術をしたとしてもせいぜい受け取れる給付金は最大で、

$1万円 \times 30日 = 30万円 + 手術給付金40万円$ です。

この数十万円の資金を準備するためにわざわざ掛け捨ての医療保険に入る意味がどれほどあるでしょう。

今、あなたが35歳の女性として、保険料が割安で評判のよいZ社の終身医療保険を購入する場合を考えましょう。

日額1万円の給付金が支払われるもので、保険料は月3,420円です。

この保険を35歳女性の平均余命の86歳になるまで払い続けるとすると、保険料の全部で209万円支払うことになります。びっくりするほど大きくないですか。でも間違いありませんよ。自分で電卓を叩いて計算してくださいね。その方が実感沸きますから。

$3,420円 \times 12ヶ月 \times 51年 = 209.3万円$

それまで入院も手術もしなければぜ～んぶ掛け捨てです。それと、一度や二度入院したって元が取れる額ではありません。

209万円というのは、どれくらいの金額かと言いますと、

大きな手術を**2回**して、**1ヶ月**に及ぶ入院を、毎年のように**4回**して、さあいくらでしょう。それで、合計**160万円**です。

それだけ入院や手術をしても支払う209万円の元は取れないですよ。そういうものだということを知っていてほしいのです。

繰り返し言いますよ。

生命保険に加入するときにはいつも、毎月の支払額だけでなく、払込期間が終了するまでに総額でいくら払うことになるんだらうと、実際にその額を計算してください。

そしてその総額を見てみると、その金額の大きさに驚き、保険購入はいい加減には決められないと思うはずです。たかが3千円の医療保険が実は車の値段ほどもする**209万円の買い物**なんですから。

車を買うときは少なくともあれこれ比較して、試乗なんかもして決めますよね。生命保険もそうしてくださいね。お願いします。

大切なことなのでもう一度だけ言います。毎月3千円が掛け金(最近あまりきかなくなりました)の保険に加入したのではなく、車が見えるほどの値段の保険商品を購入した。そして、その購入代金に対する毎月3千円の支払いは死ぬまで続くと考えてみてください。にわかには、保険の重みが伝わってきませんか。そんな商品だったら、買うかどうかをまずはしっかりと考え、買うと決めた場合も十分に比較検討しなければと思うはずですよ。

8-3) 入ってはいけなが大はやり

この仕事に関わっている人たちの中で、私と同じような考えの人は多いと思いますし、実際しばらく前に「医療保険は入ってはいけない」という随分ストレートな題名の本がすごく売れていました。その後も、医療保険はいらないという声がインターネットや雑誌など、そここで聴かれます。

健康保険など、社会保険制度に対する先行きの不安をあおることで、医療保険はその販売件数を伸ばしてきました。お金の物を言わせて、TVなどで宣伝する効果は、やはり大きいでしょう。でも、「医療保険のことをもう少し真剣に考えてみましょう」という声に耳を傾けてみることも、それが高価な商品であるがゆえにとっても大切なことなのです。

要はみなさん、医療保険に入るなということではなく、

『もっとよく考えて、保険という高額商品を購入しましょう』

ということなのです。

第9章 特約って何

9-1) おまけ？

特約はグリコのおまけではありません。なぜならタダではないからです。まあ、あのおまけもちゃんとキャラメル代に含まれていますが。

生命保険商品のおおもとになるものを主契約と呼んでいます。それに対して、それにくっ付いているのが特約です。

例えば、終身保険を購入するとします。これが主契約です。

これに医療保障をつけたいときは、医療特約、事故の場合の割増の死亡保障が欲しいときには、災害死亡特約(災害保障割増特約)などが主契約に付けられます。

一時槍玉に上げられていた「定期付終身保険」は、主契約である終身保険が特約よりもずっと小さくて、看板に偽リアリの商品でした。主契約が特約よりも偉いということはないんです。

9-2) 定食と単品

特約はあくまで主契約があつてこその特約です。したがって、主契約がなくなれば特約もなくなります。逆に主契約があれば、特約だけ止めることはできます。

例えば、先の終身保険の場合、特約の医療保障だけ残して終身保険を止めたくてもそれはできませんが、主契約の終身保険はそのままで医療特約だけやめることはできます。

カタカナ生保は、そうした不都合を解消するために、医療保険も主契約として販売することが多いのです。そうすれば、それぞれに好きな時にやめる、つまり解約することができます。年を取って、死亡保険をやめたい、もしくは減らしたいと思ったときには、医療保険とは関係なくそうした手続きが取れます。

日本社は、主契約と特約をセットにして販売することで、保障を厚くして、保険料を高くしているきらいがあります。というよりは、セット販売の方が売る方も売りやすく、買う方もその方が便利だということなのでしょう。

私はこれを食堂やレストランの定食に例えています。例えばとんかつ定食です。味噌汁もおしんこも、ひじきの小鉢もセットになっています。

定食に対してカタカナ生保は単品販売です。とんかつは食べたいけど、ひじきの小鉢とおしんこはいらないという人は、とんかつと味噌汁だけ頼むことができます。定食はバラで注文するよりも一般的に安いのですが、生命保険には大した割引がありません。

定食で頼むか単品で頼むかはあなたの自由ですが、定食だけでなく、単品で買うこともできるということだけは覚えておいてください。

第10章 健康な人お安くします

10-1) 太っていたら損？

保険料はこんなに違うというところから出てきた、健康体とか非喫煙とかは比較的新しい保険です。今はない東邦生命が潰れる少し前に、「健康体保険、ペガサス」を売り出して大々的にTVCMをしていたのが印象的でした。今までやらなかったことをやりだしたら要注意かもしれないと思ったものです。それももう20年前の話です。

さて、健康体とか非喫煙体とかの中身を少し説明します。

健康体って言ったって、生命保険は元々健康な人を集めて運営しているのに、ことさらになんだということかもしれませんが、健康な人の中でも、特に健康状態のよい人を選んで、その人達には保険料を安くしようというものです。

非喫煙体は、読んで字のごとくタバコを吸わない人を優遇しようというものです。

これは、アメリカなどの統計から導き出された、取り分け健康な人やタバコを吸わない人は、死亡率が低いという結果に基づいています。同じ保障内容ですから、健康体や非喫煙体で加入した方が絶対に得です。しかも保険料はこの先ずっとのことですから、その金額は相当なものです。

では、タバコを吸わない非喫煙体は分かるけど、健康体の基準はなんでしよう。

これは健康体料率を持っている保険会社ごとに違うのですが、だいたい、

血圧の上が140、下が90のような決められた範囲に入っていること。
そして、BMIが18～26、27に入る必要があります。

このBMIとは、Body Mass Indexの略で、平たく言えば「肥満度」です。あなたも計算してみてください。

体重(kg)÷身長(m)÷身長(m) です。

160cm,60kg のひとなら、
 $60 \div 1.6 \div 1.6 = 23.4$ で、セーフです。

あまり太っているとこの数字をクリアしませんから、健康体料率は適用にならないということです。太っていると損ですね。もちろん、痩せすぎもアウトですが。

非喫煙体料率は、まず健康体であることが条件の会社もありますし、そうじゃない会社もあります。

ただ、この健康体料率や非喫煙体料率は、あらゆる保険種類にある訳ではなくこの料率を持っている会社も、定期保険にだけ適用しているのがほとんどです。それと、診査などに費用が掛かることもあり、最低の保険金額を2,000万円程度に設定しているところが多いです。

ところで、前に定期保険の保険料比較をしましたが、特に健康でタバコを吸わない人は、大手生保の商品を購入することがばかばかしく思えるほどです。

あと、健康体料率の適用条件に運転免許証の色がゴールドであることなんていう条件をつけている会社もありますが、これはやり過ぎかなって思います。因みに私はゴールドですが。

10-2) さあ、明日から禁煙だ

タバコを吸わないことのメリットはたくさんありますが、生命保険に関してもそれは大きなメリットであることがお分かりいただけたと思います。実際に支払う保険料が百万円単位で少なくて済むわけですから。ですから、もしあなたがまだタバコを吸っているとしたら今日からきっぱりとやめましょう。明日からでもよいですが？「息子たち聴いているか！！」

あなたが吸っていなくてもあなたが保険の被保険者になって欲しいと思っている人が吸っていても同じです。やめさせてください。

今日からやめると、だいたい1年後には健康であれば非喫煙体料率が適用になります。タバコをやめたお陰でたぶん健康にもなります。

非喫煙体料率が適用になるには、一般的にコチニン検査といって、体の中にタバコを吸っていると出るコチニンという物質があるかないかで判定します。ニコチンの間違いではありません。コチニンです。

保険会社によっては過去2年間タバコを吸っていないことという条件を付ける会社がありますが、それは個人によって、タバコをやめてもコチニンが検出されなくなるまでの期間にバラツキがあるからです。半年で出なくなる人もいます。

まあ、何れにしろタバコをやめればタバコ代も浮きますし、保険料も安くなる一挙両得ではないでしょうか。

第 11 章 保険会社があなたを選ぶ

11-1) 悲しき片思い

今まで私は、あなたがどんな保険を選んだらよいかという話をしてきました。具体的にどんな商品がよいかではなく、保険という商品を購入するための心がまえしか話していませんが。

しかし、実際にはあなたが保険を買いたいと言っても、保険会社が「嫌だよ」と言ったら買えないのです。あなたの気持ちは結果として片思いに終わることだってあるのです。

では、どんな人が買えない可能性があるか。保険会社の定める健康の基準を満たしていない人。つまり、最近がんになった人、血糖値がすごく高い人。思い持病を抱えている人。などなど・・・保険会社が早い機会に保険金を支払わなければならなくなる可能性が高いと考える人です。

生命保険とは不思議なもので、自分から購入したいと言って来た人や、購入する保険金額が非常識に高い人などは、何か特別な意図があるのではとって警戒されます。理由がはっきりしないと買えないこともあります。

あとで嫌な思いをする前に、生命保険の購入はこっちが決めるのではなく、最終的には保険会社が、「売ってあげるよ」と決めるものだとして了解しておいてください。

あなたが生命保険の契約をしようとする行為は、入学受験の志望校選びのようなもので、最終的には学校側が合否を判定するのです。入学受験ほど難しくはないですが。

11-2) 告知と診査

それでは、健康状態のチェックというのはどのようにするのでしょうか。

それはこうです。

ひとつは、健康状態について加入者本人に告知してもらおうという方法です。告知書という書類に書かれている質問項目に正直に答えていき、その結果を保険会社が書類だけで判定するという仕組みです。

これは、保険金額がある一定の金額までに適用する方法で、保険会社もなるべく余計なコストを掛けたくないの、健康状態のチェックを簡略化している訳です。年齢が若い人ほど、病気になったり死んだりする確率が低いので、40歳くらいまでなら、だいたい保険金額1~2,000万円くらいはこの告知書だけで済むと考えていいでしょう。

金額がそれ以上になると、保険会社も慎重になりますから、医者に行つて診査というものをすることになります。診査項目は、だいたい血圧、尿と問診程度で済みます。よつぽど保険金額が多くなると、心電図や血液検査をすることもあります、一般的にはそれは考える必要がないでしょう。

医者に行かなくても、健康診断の結果票や人間ドックの結果票で代用することはできますが、そちらは血液検査の結果や細かな数値が記入されており、こうした書類を提出することで、保険会社は健康状態を細部まで判定できるので、医者で診査を受けるよりも引受基準がゆるやかになることもあります。

第12章 かんぽと共済

12-1) 親方日の丸

地方に行くと郵便局の存在感は大きなものがあります。郵政が民営化されてもその傾向は変わりません。保険といえばかんぽ生命と思っている人もいます。♪ 日生のおばちゃん、自転車で～♪ せっせと回ってもなかなか敵いません。このコマーシャルソングを知っている人は相当年代の上のひとです。

それでは、かんぽは民間の保険と比べてどうなのでしょう。

かんぽ生命の特長は、無診査(告知のみ)で保険金額1,000万円まで契約できるということです。かんぽといえば養老保険ですが、最近ではTVCMでもおなじみの終身保険(新ながいきくん)も積極的に販売しているようです。

かんぽ生命の養老保険も昔ほど保険料は安くなく、その面での民間との違いはありません。終身保険の優位性もないです。ただ、保険会社が潰れるということが分かった今では、民営化したといってもやっぱり国が後ろ盾になっているという安心感があります。しかし、近い内に簡保も民営化されます。

私が簡保の商品性として一番評価しているのは医療保障の充実度です。

例えば、1,000万円の養老保険に加入するとして、それに疾病傷害入院特約をつけると、最初の1年目は日額5,000円、2年目は10,000円、丸2年経過後は15,000円が、病気でもけがでも入院すると5日目から1回の入院で最高120日まで支払われます。保険金額が500万円の場合

はその半分です。これは保険料の割にはお得な特約だと思います。

因みに、最初のころに保険金と給付金の説明をしましたが、かんぽ生命は入院に対する支払いも保険金と読んでいます。こちらの方が分かりやすいですね。

医療保障が充実しているからかんぽに入りなさいと言っているのではありません。私がお客さんと接していてかんぽに既に入っている人が結構います。そういう人は案外、疾病傷害入院特約が付けられているのに気付いていないことが多いのです。この特約がついていれば、新たな入院保障はいらぬか少なくていいということを知っておいて欲しいのです。

12-2) 共済ただいま絶好調

ここで言っている共済というのは、法律で認可されている、全労災、県民共済、COOP 共済、農協の JA 共済のことです。どれもこれも保障内容は似たりよったりで、保障はまんべんなく、ただ保障額を限定して保険料を安価に抑えているという特長があります。そして最大の特長は、民間の生保と違って儲け至上主義ではないので、保険金の支払いが少なければ配当という形で加入者に還元する方法を取っており、運営費などの経費も全てガラス張りになっている点です。

私が色々な生命保険の相談に接していて、保障に必要性はある程度感じているが、取り立ててこれじゃなきゃいけないという保険に出会っていない人は、「取り敢えず共済」という判断をしている人が多いことです。

生命保険会社に不信感を抱いている人も共済を選ぶ場合が増えているようです。

私はそれはそれで正しい選択ではないかと思います。まさに、共済ただいま絶好調という感じですよ。

ただ、基本的に年齢による保険料の差がないので、年齢が高い人ほどお得感が大きい商品です。また保障額が限られているので、大きな保障が欲しい場合と、高齢になっても保障を継続したい場合には他の方法を検討してみなければなりません。

最近共済も保険の種類を増やしていて、終身医療も販売していますし、成人病(生活習慣病)の特約もあります。こちらは一律の保険料ではなく、年齢性別ごとに保険料が設定されています。

私は全てを比較したわけではありませんが、こうした医療保険は民間と

比べて決して安くありません。むしろ高めといってもいいでしょう。それに共済の特長である払い戻し金(配当)もほとんどゼロですから余計魅力に欠けます。共済ならば何でも良いというわけではないのです。

共済の中でも、私がお薦めするのは、都道府県民共済です。特に総合保障2型は、死亡保障、医療保障のバランスもよく、とにかく、何か保障を確保しておきたいと思う人にはぴったりの商品です。

都道府県単位で、保険金額に若干の違いや、配当金の額に違いがありますが、例えば都民共済の場合、病気死亡400万円、病気入院日額4,500円で、掛け金が月2,000円、配当が3割程度ありますから、実質負担は、月1,400円という安さです。

掛け金は、18歳から60歳まで同じですから、私は、新入社員、結婚したての若い夫婦、専業主婦の方などに積極的にお薦めしています。もちろん、当社は共済の代理店ではありませんから、単にお薦めしているだけです。

第 13 章 保険会社は儲けてなんぼ

13-1) 保険会社は互助会ではない

共済の話をした後に、保険会社の本質に迫ってみたいと思います。

保険会社が求めるところは、共済のような互助会の運営会社ではありません。他の金融機関と同じように利益を追求する営利企業です。それは悪いことではなく、当たり前のことです。大手生保は社員にあんなに高い？給料を支払いながら年間何千億円という利益を上げています。それが実態です。ある外資の生保は、アヒルが活躍して大儲けしています。それが現実です。

あなたはひょっとして、保険会社は自分のことを色々と考えてくれるよい会社だと誤解していませんか。保険会社は慈善団体ではありません。儲かりもしないのに、10年後にお客さんにボーナスを支払うわけがないのです。

ここでは、保険会社の悪口をいうのが目的ではありません。そういう実態だということがなんとなく忘れられているように危惧するのであえて苦言を呈しているのです。そうでないと**生命保険漂流者**が減ることはないと思うからです。

13-2) あなたが欲しい商品 ≠ 保険会社が売りたい商品

保険会社の実態を改めて認識できれば、あなたが欲しい商品をどうして探したらよいかの確かなヒントが見えてきます。

保険会社が一所懸命 TV で宣伝して売ろうとしている商品は、保険会社にとって大きな儲けにつながる商品であることがまず分かります。TV で CM を打つには莫大な経費が掛かりますし、全国紙の一面広告は高いのだと何千万円もするのですから。それだけのお金を掛けられる商品は保険会社にとって売りたい商品つまり、儲けの多い商品ということです。

そうすると逆に、あなたが欲しい商品、もしくはあなたにとって本当に必要な商品は、TV なんかでは宣伝していない保険会社にとって儲けの薄い商品であることが考えられます。

必ずこれが当たっているという訳ではありませんが、そんなもんじゃないでしょうか。そういう視点で保険選びをしてみるのも、変わっていていいかもしれませんよ。そして結果的にそれがあなたにとって最良の商品に近づく近道になるのかも。

第 14 章 商品選びのこつ

14-1) 単純な商品を選ぼう

複雑な商品にはどこかごまかしがあるものです。あえて難しくして煙に巻いているところがある。そういう商品には気をつけましょう。具体的には、アカウント型の保険とか、ボーナスがあるやつ。あまり綺麗じゃない人がお化粧するのと同じだよ。やはり美人は素顔で勝負して欲しい！？

ちょっと話がそれましたが、保険を売っている人でさえまともに説明のできないような商品は買ってはだめです。ただ、変額保険のように一般の評判は悪いけど、使いようによっては切れる商品もあるので一概には言えませんが。

14-2) 保険会社にとって儲からない商品を選ぶ

保険会社は儲かる商品を作って、それを一所懸命売ります。

そりゃ当たり前ですよ。保険会社は営利企業ですから。
でも儲かるだけの商品ではお客さんがついてこないで、あまり儲からない商品も取り扱っています。それがお客さんにとっては良い商品です。そしてあなたはそれを見極めなければなりません

14-3) べからず集

いつの世も買ってはいけない商品であふれています。生命保険で買ってはいけない商品や特約、やってはいけないことは次のようなものです。

□転換

今ある契約を下取りして新しいものに換えることでしたね。大抵の場合は売る側の都合。過去の良い商品を今の悪い商品に換えるのが「転換」だと思ってほぼ間違いなし。

□終身保険の終身払い

保障は一生涯でも、保険料はどこかで払い終わるようにしましょう。長生きすればするほど保険料を沢山払わなきゃいけなくなります。それって間尺に合わないですよ。しかし、掛け捨ての医療保険は別です。どうしても買いたければ、終身払いの保険料の安いものを。途中でやめてもその分負担が少ないので。

□ステップ払いの保険

保険料の最初が安くて後で上がるもの。

□訳のわからない特約はつけない

特に横文字の特約で、内容の良く分からないもの。どうして日本の保険会社は猫も杓子も横文字が好きなんだろうね。消費者は横文字に弱いと決め付けている節がある。ブライトウェイ、シールド、スーパーリライ、リガード、V ガード、ライフアカウント、etc. これ外資系じゃなくて全部日本社の商品名です。これを聞いてどんな特約か分かる？「欧米かっ！」(古っ!!)って感じですね。

□失効

月払の保険料が指定した口座から2ヶ月落ちないとその保険は2ヶ月目

の末日を持って効力を失います。それは保険に入っていない状態と同じで、元に戻すにはまた健康状態の告知をしなければなりません。告知をするということは、契約の時点で健康でも、失効した時点で保険の引き受けができないような体になっていたら、もう保険は入れないことを意味します。

だから絶対に保険料はちゃんと払ってね。

保険商品それぞれの仕組みを完全に分からなくても、これはだめだってことだけでも分かっていたら後悔が少なくて済みます。

第 15 章 入った後も大事

15-1) 保険会社は何を売る

さて、色んな話を聞いてきてあなたも少し疲れたかも知れませんが、もう少しお付き合いください。

生命保険は買ってお仕舞いの商品ではなく、買ったときが始まりの商品です。そして保険金を受け取ることで本当にその価値を知ることができるのです。

そういう意味で言うと、以前起こした保険会社不払いの問題は、保険会社が本来しなければならない一番大事なことをないがしろにして、利益追求に走っている極めて許しがたい事態だと私は今でも憤っています。

つまり、保険会社がすることは、最終的に事故が起こったら、契約した保険金を間違いなくお客様の所に届けることです。だから、保険契約を結んだ時点から後が極めて重要なのです。

それなのに、多くの保険会社は売りっぱなしがあまりに多いではありませんか。契約したときの担当者は今はなく、自分の契約の面倒を見てくれる人も誰だか分からないという不幸な契約者があまりにも多いことに驚かされます。後任の担当ですと、連絡してくるのは、新しい商品売りたときか、「転換」したいときだけです。

これではいざという時に保険金がしっかり支払われるか不安になるのも当然です。

私は生命保険を逆宝くじに例えました。憶えてくれていますか。宝くじは当選してもお金を取りにこない人が一杯いるということをあなたは知って

いますか。

何ともったいないことでしょう。1億円が当たっても取りに来ない人が毎回必ずいるのです。多分それは景品などでもらったものがそのまま放ったらかしにされているのだと思います。しかし、その事実はちゃんと公表されています。どれだけの金額がせつかく当たったのにお金に返られなかったかを。

私は生命保険でも同じことがきつと起こっていると思います。一人暮らしで亡くなったご老人が保険に加入していたのに、保険金の受取人が請求しなかったとか、そうそう、生命保険は受取人を指定できます。ひとりじゃなくてもふたりでも3人でも大丈夫です。そしてその受取人は亡くなる前であればいつでも変更できるのです。

その受取人が保険の存在を知らなければ、保険金はもらえないのです。保険金はあなたやあなたの家族がこちらから請求しない限り保険会社が自主的に払ってくれることはありません。不払いの事件を見れば分かるでしょう。本来は払わなければならない保険金すら払わないのですから、請求のないものを払うはずがありません。

これもしっかりとした担当者がずっと面倒をみてくれていたならば、そんな悲劇は防ぐことができます。

そして話を戻しますと、そういう闇に消えた保険金が毎年相当な金額、多分何十億かひょっとして何百億円に上っていると私は想像しています。誰か保険会社の人、本当のことを教えてくださいませんか。

話がたびたび脱線して済みません。だから言いたいことは、保険は買った後が買うときと同じくらい大事だということです。だから、あなたが保険を買うときは、後の面倒をしっかりと見てくれる人から買わなければだめな

のです。そうでないと後で困るのはあなた自身ということです。

保険会社は生命保険という商品売っているように見えますが、実は、保険金を支払うというお客さんとの約束(契約)を売っているのです。

最近、保険会社のこうした態度が浮き彫りになる新たな事象が発覚しました。終身保険を契約しているお客さまが、どう考えて生きてはいない年齢になっても、調査もせず、請求されるまで支払わないという態度があからさまなことが分かったのです。

そうした事態を受けて、保険会社各社は、高齢者の存在確認に乗り出しました。今頃そうして行動に出るということは、今までは、何もしていなかったということの証です。払うべき保険金を支払わないで、その分利益になっていたということを、保険会社はどう考えているのでしょうか。

15-2) お客さんは何をかう

保険会社が保険金を支払うという約束を商品にしているとすれば、一方のあなたは、その約束を買っているということになります。そして何に対してお金を支払っているかという、いざというときにはちゃんとお金を支払ってくれるだろうという信頼に対して保険料というお金を払うわけです。

つまりお客さんは生命保険で信頼を買っているのです。

信頼をかうのであれば、やはり信頼できる人から買わなければいけません。保険会社もそうですが、誰からかうかがとても重要です。

第 16 章 どうせ買うなら信頼できる人から、そして安心できる保険会社から

16-1) 街の電器屋さんと量販店

生命保険は目に見えない商品だと言われます。であるが故によく商品を吟味して購入しなければなりません。よく吟味する必要があるならば、できるだけ多くの商品の中から自分に最適なものを選び出すというのが理想です。

例えば薄型 TV を街の電器屋さんで買う場合と、量販店で買う場合を比較してみましょう。電器屋さんには例えばパナソニックショップのように、1社の商品を中心に取り扱っています。一方量販店は、色々なメーカーの色々な商品を並べています。東芝の4K TV とパナソニックのどちらもその場で比較が出来ます。

そう、量販店は品揃えと安さで勝負です。一方、パナソニックのショップは、きめこまかなサービスとアフターサービスが売りです。あなたはどちらで商品を買いますか。

生命保険の販売でいうと、街の電器屋さんは一社専属の外務員のようなものです。パナソニックや東芝、三菱電機と、自分の所の製品が一番だと信じて営業しています。

一方、量販店に当たるのが、複数の保険会社を取り扱う代理店です。あなたは知らないと思いますが、複数の保険会社を同時に扱うなんてことが認められたのはそんなに昔のことではないのです。でも今はそれできるので、ひとつの代理店と話をすれば複数の商品の比較が出来ます。

さて、あなたはどちらで生命保険を買いますか？

これには実は正解はありません。あなたが実際に接して話を聞いてみて決めることです。でも私が助言したいのは、実際に買うのは他の人からでもよいから、代理店から色んな会社の商品の情報を得ることです。冷やかしてもよいのです。私なんか最近、電化製品を買うときは、量販店でしっかり説明を受けて、結局は価格コムで調べた一番安いところから通販で買ってしまいうこともあります。そんなのもあります。

でもとにかく実際に生命保険を購入するときは、信頼できると思える人から買うことです。

複数の保険会社の商品を取り扱っている代理店だから信頼できるというような単純なことではないのでお気をつけ下さい。売るものが多い分、一社専属の販売員よりも付き合い方が難しいかもしれません。

一番あなたにとって幸せなのは、街の電器屋さんの心を持った量販店を見つけることなのですが・・・

16-2) 安かろう良かろう

保険会社の選択も必要です。商品だけでなく、今までお話したように、その会社が信頼できる会社がどうかの見極めも必要なのです。

生命保険は安かろう悪かろうの商品は基本的にありません。これは、ちゃんと条件が同じかどうか比較しての話ですが。競争力のある会社ほど、保険料も安いはずで、安かろう良かろうの商品を是非見つけてください。そしてちゃんと保険金を支払ってくれる会社を選んでください。あなたの保険選びをしっかりとサポートしてくれるパートナーと一緒に。

16-3) きちんと相談できる相手を選ぶ

最近、ファイナンシャルプランナー(FP)がやたら生命保険をネタにして稼いでいます。でも、保険商品の中身だけを見ていては本当によい選択はできないのです。

その保険会社がつぶれない会社か、また保険金はちゃんと支払ってくれるかに始まり(最近はそのあたり前のことも考えなければならなくなりました)、契約後の面倒はちゃんと見てくれるのか、書類は分かりやすく親切に書いてあるか、等々、各社のサービスの比較やスタッフの質。こんなこと実際にその保険会社の人間と日々接している代理店のような現場の人間じゃないと分からないですよ。

だからFPが商品だけを比較して、「こちらの方が保険料がちょっと安いです」なんて言われて、それだけの理由だけで保険を選んではいけません。後で苦労するのは契約するあなたとあなたの家族ですから。

あとは、繰り返しになりますが、きちんと商品や保険会社の長所が分かっている、納得いくまで相談に乗ってくれる長く付き合える人から買ってください。最初に契約した人がいなくなると保険会社の面倒見は急に悪くなります。引き継いだ担当者が連絡を取ってくるのは、新たに何か売りたいものがあるときだけです。そうすると、事故があったときにもらえる保険金や給付金を取りっぱぐれることだってないとはいえません。去年から今年に発覚した保険金の不払いだって、担当者がしっかりしていたらきちんともらえていたはずです。銀行の窓口で保険を買う場合は、こうした点は要注意です。

生命保険は取り分け安心を買う商品です。だから私はこういう不安を持たなくてよいように、できれば複数の保険会社を取り扱う信頼のおけそう

な代理店から保険を買うことをお勧めします。

生命保険は誰から買っても同じ保険料です。「プレゼントをくれるかくれな
いかの違いがあるわ」ですって。販売員が高価なプレゼントをするのは違
法ですよ。それにそんなもの、それから先に失うものの大きさを考えたら
屁みないなものです。一社専属の保険の外務員から買うよりはできれば
複数の会社の商品を扱う代理店から買うことを勧めます。その方がいち
いち何人もの人の話を聞いて比較する手間もないわけですから。

大きな声では言えませんが、もし義理があってもどうしてもその人から保険
を買わなければいけないとしても、話を聞くのは、その人ではない、複数
の保険会社の商品を扱う代理店からにしましょう。

あなたが入らなければならないという保険会社で比較的良い商品を紹介
してくれるでしょう。そして、最後は義理のある人から保険を買うことにな
ったとしても、代理店の人にはきちんとお礼を言っておけば嫌な顔をされ
ることはないですよ。

この仕事をしているひとはみんな断られることにはなれていますから。丁
寧にお礼を言っておけば、相手は、いつかはチャンスがあると思うもので
す。

もし、あなたが駅前のショップと言われる代理店に相談に行こうとしてい
るならば、ひとつ貴重な助言を差し上げましょう。

相談には丸腰でいかないこと

「私は保険のことが分からないので、一から教えて下さい」こうした態度は、
あなたをカモにしてしまいます。自分の考え方をまとめてから行く。それ
ができなければ、自分で予算を決めて行ってください。私が支払えるの

は、月に5千円まで。その中で、私に相応しい保険を重要度の高いものから並べてください。こんな風に切り出してはどうでしょう。もし、無防備の丸腰で行くと、松-月3万円、竹-月2万円、梅-月1万円の保険の組み合わせを勧められて、最終的に竹-月2万円の保険を購入することになりますので、くれぐれもご注意を！！！！

第 17 章 最後にそしてもっとも大切なのは自分が納得すること

私の話になんどもお付き合いいただき、あなたの忍耐力に敬服いたします。

もっと具体的な商品を紹介してくれるのかと、がっかりしたかもしれません。しかし、商品選びは最後の最後で良いのです。「生命保険漂流者」にはまず目的の方向に進めるための頑丈な帆や、船を漕ぐ櫂が必要です。それはつまり人に惑わされないで、あなたが保険に対するしっかりとした考え方を持つことです。そうした考え方を持つために少しでもこのブックレット(小冊子)があなたの参考になったのであれば幸せです。

こんな話を聞いてしまって、生命保険不信になったり、かえって混乱してしまった場合はご容赦ください。

そして、最後に私があなたに宛てるメッセージとして、保険選びで一番大切なことは、自分が納得して保険という商品を買うということです。私は、私から保険を買っていただいたお客さんに良く言います。あなたが納得して加入できたと思ったら、当分保険のことは忘れていただいて結構ですと。ただ、自分は納得して保険に加入し、安心できているという事実だけは憶えておいて欲しいと。

どうかあなたが自分や自分の家族のために、納得する保険選びができますように、心から願っております。

【編集後記】

読んだあとの感想は如何ですか。本当に長くて疲れたでしょう。それでも、生命保険に対する見方は少しは変わりましたか。

知らず知らずにあなたに掛けられていた「生命保険は加入しなければいけないもの」しかもそれは、「保険会社に都合の良い商品でなくてはならない」というマインドコントロールからは抜け出せたでしょうか。

これであなたはもう生命保険会社の話を鵜呑みにすることはないでしょうし、自分なりの考えを持って、生命保険選びができるものと信じます。

本当はまだまだお話ししたいことが山ほどあるのですが、それはまた次の機会ということにします。それまでお元気で。

独白「みんなこれからずっと健康で暮らしていけると分かっていたら生命保険なんていらなのになあ〜」

株式会社ファイナンシャルアソシエツ 文責：藤井泰輔

<http://financial-asso.com>

ご意見,ご質問などありましたらお気軽にこちらへどうぞ。

fujii@financial-asso.com