

生命保険の相談は誰が良いのでしょうか？

■生命保険の加入経路は大まかに分けると下記の通りです。

- ①純粋な日本製の生保会社（N、D、MY、F社等）に所属する生保レディーを媒介にして、職場や自宅で加入。
- ②損害保険会社が経営する生保会社（F、TN、H等）の委託契約代理店を通じて加入。
- ③インターネットなどの通信販売による、ダイレクト加入。

■100年以上の古い歴史を誇る生保商品だが、過去10数年前までは決められた保険種類の（いわゆるパック）商品を、売り手側の販売基準により購入していたのがほとんどでした。

※例えば死亡5000万円、入院1万円の保障では月々〇〇〇円です。これでは「なぜ5000万円と1万円なの？」「その保障期間がいつまでなの？」

「ガンの時にはどれだけ保障がついているのか？」「解約したらお金が戻ってくるのかどうか？」「満期になったらその先継続できるのかどうか？」等等。

■保険の加入基準を「これぐらいの掛け金なら、これぐらいの保障」という「根拠の乏しい保障金額」を設定した結果、適切な保障金額を理解しないまま保険加入している人々の多さに、プランナーの一人として驚愕しております。

■適切な「保障金額」の根拠は、年間の所得金額と家族の生活費用のバランスシートに基づいて試算するのが一般的です。即ち一家の大黒柱が「死亡した場合、収入源が根絶する事による補てんの手段が生命保険を活用する一例」です。

逆説的には「大黒柱が死亡しても生活に困窮しない人々」は生保の加入は不要なのです。しかし「生活に困窮しない、富裕層ほど生保をうまく活用しているのが現状」です。

■まず、生保の既加入者と加入予定者は「適切な保障金額」がいくらなのか？

この疑問を持つ事が「必定」です。ただやみ雲に「いくらでも保険を付けておけば気休めになる」という程度でしか、考えていない人々はどこの誰でもお進め通りの商品を加入すれば、よろしいと思います。

■生保はいったん加入したら、「数10年以上」長期間にわたるロング投資商品である事を再認識してください。例えば毎月1万円を20年間掛けると、実に240万円にも膨張します。これが「貯金」なら、少額でも金利が加算されて戻ります。しかし20年間で「有効期間」の、いわゆる保険切れする時には全くの「掛け捨て」で、1円も戻りません。（これも定期保険と言う）

■『加入先にありき』ではなく『必要保障内容を吟味できる』相談者が最適。

エコー保険(株)

コラムニスト 松浦 則雄