

---

保険会社の社員でさえ気づいていない！

保険販売員の欠点と保険業界の裏側を曝露

マネアド代表 大西真人

---



---

## はじめに

### 本書を読む事で分かる3つの事

.....

生命保険という商品は非常に分かりにくい商品です。仕組みがあまりにも複雑だからです。また数えきれない程の商品数があり、プロでも全ては把握できません。私は長年保険業界で仕事をする中で日本では生命保険は最低限で良いという考えを持っています。その理由と共に保険業界の裏話などもお伝えしたいと思います。



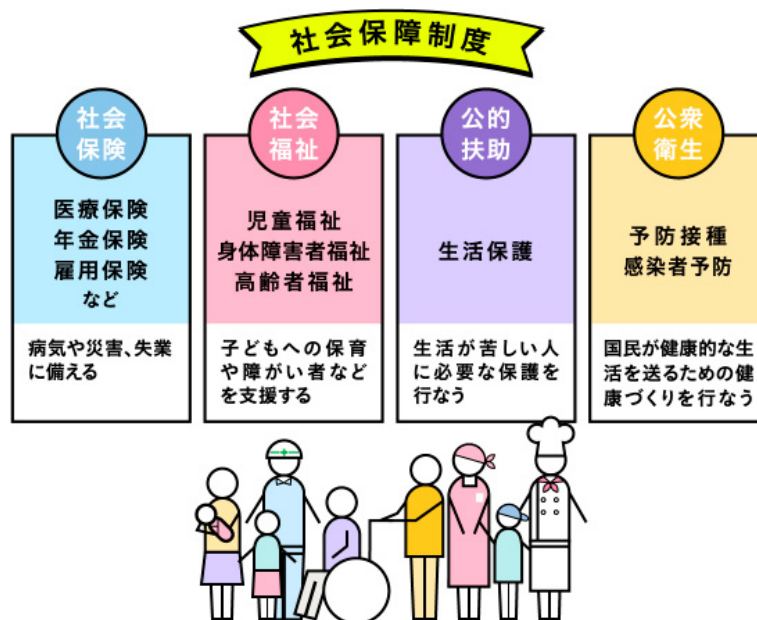
- ①日本国内における生命保険の本当の位置付けが分かります
- ②自分に合った保険商品の選び方が分かります
- ③今検討に値する保険商品が分かります

# Chapter 0

## そもそも 生命保険会社 の位置付けとは

そもそも保険会社は、日本の社会保障制度を補完する役割を担っています。つまり国民はすでに国の保険に加入済みであるということが言えます。民間の保険会社の商品に加入する際には、国の保障では補えない部分だけを埋めれば良いです。

国はすでに、病気、怪我、高度障害、貧困、老後に様々な保障制度を用意しています。



民間の保険商品は国の保障の足りない部分のみを補完しておけば十分

## 保険選びが難しい理由

.....

保険選びが難しい理由は、未来の話だからです。

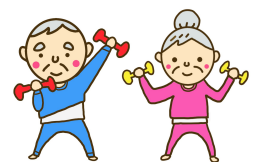
沢山の商品がありどれを選べば良いか分からないという理由もありますが、未来の話を考えるので、あれもこれも必要に思えてくるのです。

数多くのFP相談を受けてきた中で、経験上言えることですが、未来の話をあれこれ予想しだすと保険選びはドツボにハマります。

当然、あれもこれも特約などてんこ盛りで、付加しておいた方が安心感はあるに決まっています。しかし保険料は人生のランニングコストであることも忘れてはいけません。

私の結論は、保険選択の基準は以下の3つがポイントとなります。

- ①国の保障との差額を必要最低限補完できる内容にする
- ②家計に致命的なダメージに繋がるリスクのみ対策する
- ③あくまでも元気に長生きする前提で設計する



多くの方が保険入りすぎています。

生命保険は多くの金融商品の1つに過ぎません。このテキストが本当に必要な保険を検討する手助けになれば幸いです。

---

## 目次

Chapter 1 : 日本の社会保障制度を知れば保険が分かる

Chapter 2 : 保険会社に転職して分かった保険営業の最大の欠点

Chapter 3 : 絶対に加入してはいけない保険とは

Chapter 4 : 保険のプロは医療保険はなくても構わないと思っている

Chapter 5 : 3つの保険加入ルートの特長デメリット

Chapter 6 : 最後に

---

## Chapter 1

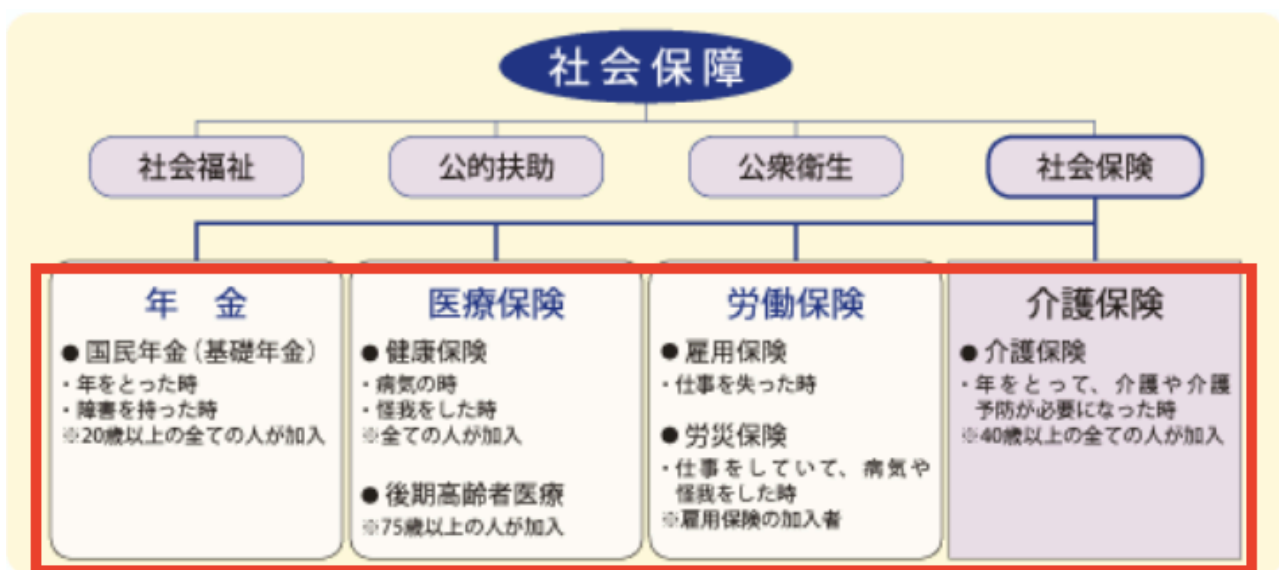
---

# 日本の 社会保障制度 を知れば保険が分かる

冒頭にお伝えした通り、生命保険会社の役割は本来国の社会保障制度を補完するものです。国の社会保障制度を理解することは自分に合った生命保険を選ぶ手助けになるでしょう。日本人は保険に過剰に加入している人が多いと言われています。保険はあればあるほど安心ですから、真剣に考えれば内容を厚くしたくなるものです。社会保障制度を知る事で自分にあった保険を選べるようになるでしょう。

日本の**社会保障制度**にはどんなものがある？

日本の社会保障制度はかなり手厚いと考えて良いです。



大きく分けると、「年金」「医療」「雇用」「介護」の4つに分かれています。病気や怪我、失業、労災、また老後の資金、介護状態にいたる保障制度があります。個人のリスクを一通りカバーしていることが分かります。それぞれの特徴を見てみます。

少子高齢化による生産年齢人口の減少で、決して十分な保障とは言えませんが、保険会社の位置付けはあくまでも、上記の社会保障の不足を補うことであるということを覚えておきましょう。



## 日本の社会保障制度①

### 年金制度はどうなっているのか？

.....

実は、日本の社会保障制度の中で一番中身が薄いのが年金制度と言えます。今までは非常に充実した制度でしたが、どんどん減額し続けています。日本は急速な少子高齢化社会を迎えています。

すでに国は「生涯現役」や「高齢者雇用促進」などを推進しており、将来年金だけで悠々自適な老後生活を送るというライフスタイルは送れなくなるでしょう。

◎今35歳で平均月収が40万円だった場合の年金支給額は**15.5万円/月**

老後必要な生活費が**22.3万円**

ゆとりある老後の生活費**36.6万円** (※総務省調べ)

ゆとりある老後のためには、**7,596万円**の貯金が必要になる

最低必要な生活費	年金受給額	不足生活費/月	不足生活費/年間	不足生活費/30年間
22.3万円	15.5万円	-6.8万円	-88.4万円	-2652万円
ゆとりある生活費				
36.6万円	15.5万円	-21.1万円	-253.2万円	-7596万円

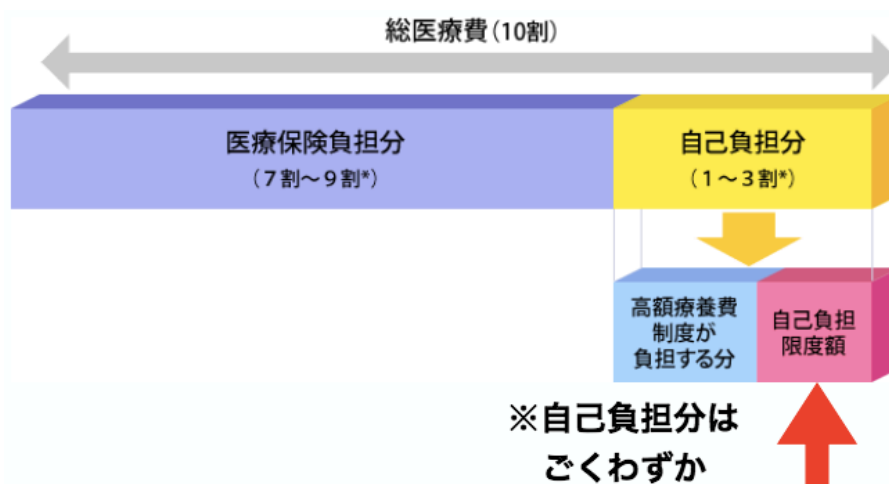
今までの常識では考えられない金額の資産がなければ**定年**できない世の中がやってくる事が分かります。



## 日本の社会保障制度②

国の**医療保険制度**はどうなっているのか？

ポイントは、**高額療養費制度**



日本の医療保険制度は充実しています。特に手厚いのが、「高額療養費制度」です。通常は3割負担ですが、別枠で毎月の自己負担上限金額が決まっています。

**80,100円 + 実費の1%**が1月の自己負担の上限金額と覚えておけば問題ありません。（収入によって上限金額が少し変わります）  
仮に、100万円の医療費がかかると、3割負担では30万円の自己負担が発生してしまいます。しかし高額療養費があるおかげで、

$80,100 + 1\text{万円} = 90,100\text{円}$ が自己負担金額となります。

高額療養費制度がある限り、

毎月の医療費はどんなにかかっても、**10万円**と考えて問題ありません。

民間の医療保険に加入するかどうかは、必ず高額療養費制度を知った上で検討しましょう。

## 日本の社会保障制度③

国の遺族年金はどうなっているのか？

遺族年金は年金加入者が亡くなった場合に、国から支給される保障です。保険で言えば、家族収入保険や、収入保障保険という商品と同じ位置付けになります。

		自営業世帯 (国民年金)	サラリーマン世帯 (厚生年金)
子供あり (18歳未満)	子1人の期間	1,015,900円 (月:84,658円)	1,613,300円 (月:134,441円)
	子2人の期間	1,422,900円 (月:103,575円)	1,840,300円 (月:153,358円)
	子3人の期間	1,318,500円 (月:109,875円)	1,915,900円 (月:159,658円)
子供なし (18歳以上)	妻40歳未満の期間	0円	597,400円 (月:49,783円)
	妻40~64歳の期間	0円	1,189,100円 (月:99,091円)
	妻65歳以降の期間	788,900円 (月:65,741円)	1,386,300円 (月:115,525円)

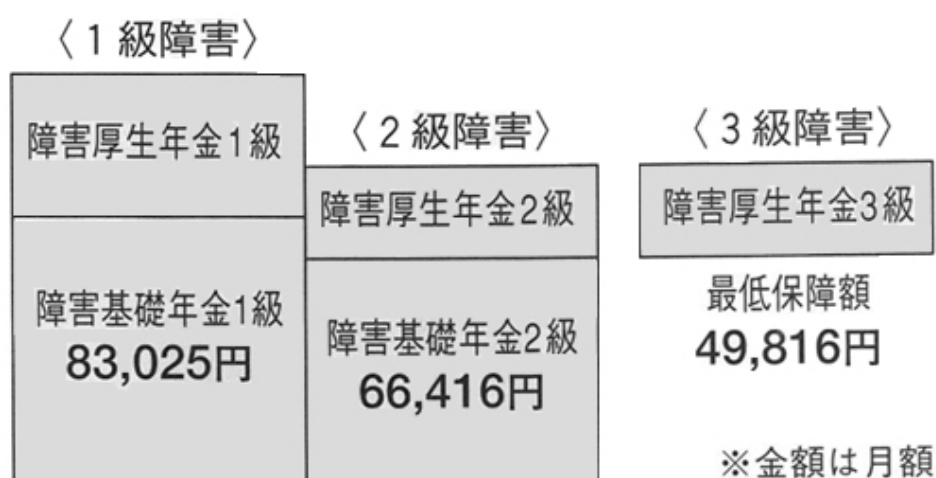
子供1人のサラリーマン世帯であれば、月額13万となります。

自分の金額を確認し、必要な生活費と遺族年金を比較して差額分のみを、民間の保険でまかなえば良いという事になります。

## 日本の社会保障制度④

国の**障害年金**はどうなっているのか？

生涯年金とは、事後や病気などにより労働に制限ができてしまったり、全く働けなくなった場合の保障となります。



障害等級が何級かにより支給金額は変わります。基礎年金と厚生年金の2階建となっています。厚生年金保険料を支払っている、公務員や会社員であれば両方支給されます。

障害厚生年金の支給額は、給料などの水準により変動しますが月額10万前後とざっくり考えておきましょう。

民間の保険商品で言えば、高度障害時に保険金がおりの死亡保障がついている終身保険や収入保障保険が該当します。障害状態になった場合の保険に加入する場合には障害年金が出ることを考慮して検討する必要があります。

---

## Chapter2

---

# 保険会社に転職して分かった 保険営業の最大の欠点

私は外資系の保険会社へ転職したのが、金融業界に携わるきっかけでした。その後保険代理店として独立し、現在は不動産、住宅ローン、クレジットカードなど幅広い金融商品に関わっていますが、保険会社時代を振り返った時、保険会社の外交員には決定的な欠点があると感じています。その欠点と理由についてお伝えしたいと思います。

---

## 保険外交員の**最大の欠点**とは

.....

保険外交員の欠点は、ズバリ**他金融商品の知識が乏しい**ことです。私が実際に、仕事をしていて感じたことです。保険の勉強を一生懸命している人は多いです。しかし、他の金融商品についてはほとんど学ぶ機会がありません。もちろん全員ではないですが9割の保険外交員は保険の事しか知らないと考えて良いです。

問題は、保障という意味でも資産運用という意味でも保険は1つの手段でしかないということです。

保険しか知らない外交員の保険提案は、過剰な保障になっている可能性が高いのです。

資産運用としての、積立保険などはそれが顕著に現れます。様々な金融商品の選択肢の1つにも関わらず保険積立しかないようなトークを展開する外交員も多いと言うのが私の率直な感想です。

マイホームや不動産など他の資産を所有している場合は当然ですが、基本的には分散することが鉄則です。保障を持つと言う意味でも分散させた方が効率が良くなります。

過剰な保険に加入したいためには、**保険だけではなく様々な金融商品の知識を持っているFPに相談するしかありません。**

1つの専門家では効率よく金融商品を提案することは難しいのが現実です。

---

## Chapter3

---

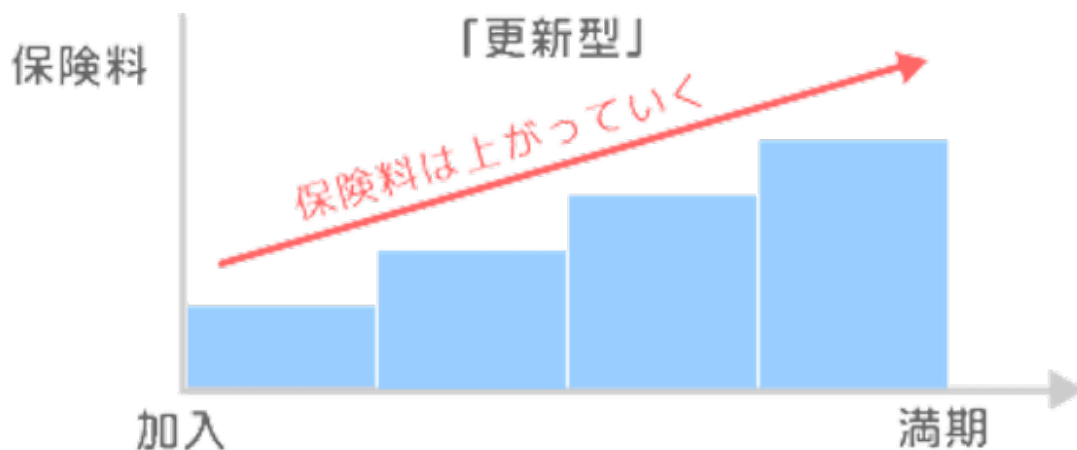
# 絶対に 加入してはいけない 保険とは

現在金融庁に登録されている保険会社は40社以上あります。その中で大きく2つに分けることができます。「更新型」の保険を販売しているか「全期型」の保険を販売しているかです。「更新型」か「全期型」どちらを選ぶかで、支払い保険料や保障の内容は天と地の差があります。

絶対に加入してはいけない保険①

## 「更新型」保険とは

更新型保険とは、保険料が更新（値上がり）されていく仕組みの保険です。下の図をご覧ください。



一定期間（10年など）ごとに保険料が値上がりしていく仕組みになっています。

25歳で加入した場合、

25歳～34歳までは1万円/月（総額120万円）

35歳～44歳までは2万円/月（総額240万円）

45歳～54歳までは4万円/月（総額480万円）

55歳～64歳までは8万円/月（総額960万円）

※保険料はイメージです。実際の保険商品とは関係ありません。

一度も見直しをしなかった場合、**総額1800万円**もの保険料になる設計です。

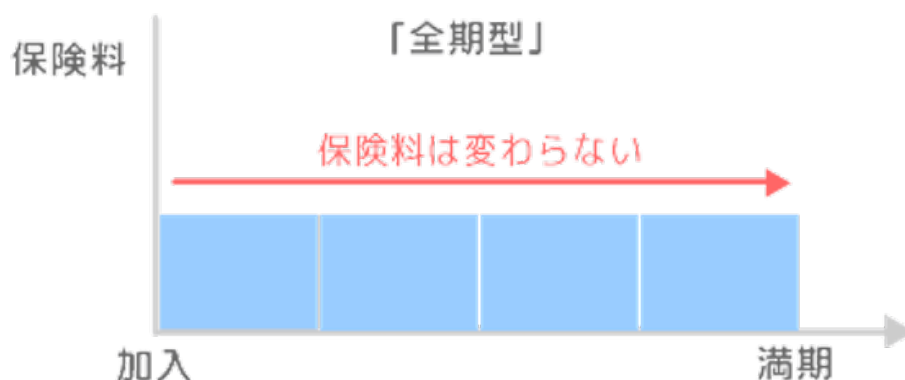
全期型であれば、6割～7割の保険料で済む上に、解約返戻金もありますので、支払った保険料が積立金として返ってきますが、更新型はほぼ全額掛け捨てです。一般家庭で更新型を選ぶ理由はないでしょう。

絶対に加入してはいけない保険①



## 「全期型」保険とは

全期型保険とは、更新型とは逆に全期間保険料一律の仕組みになっています。図にすると下のようになります。



一度加入すると、保険料は一律で払込期間終了まで続きますから将来の見通しが立ちやすいです。保険料総額も同じ中身にした場合、更新型と比較してかなり割安になります。

保険の見直し時には必ず「全期型」の仕組みであることを確認しましょう。

更新型の保険が適しているのは、数年間だけ保険に入る必要がある場合など、長期間保険に入らない人です。加入初期は更新型の方が、保険料が安いからです、一定期間のみしか保険がいらぬ人は更新型でも良いです。一般家庭ではそのようなケースはほとんどはいでしょうから、基本は全期型商品に加入するべきです。

---

## Chapter4

.....

# 保険のプロは 医療保険はなくても構わない と思っている

医療保険については、様々な考え方があると思いますが、金融に精通している人ほど医療保険を重視していない傾向があります。私自身医療保険は好みの問題だと思っています。必ずしも必要だとは考えていません。加入するとしても必要最小限で十分です。その理由をお伝えします。

## 医療保険の**位置付け**とは

医療保険とは、病気や怪我で入院したり手術した際に、給付金がおりのタイプの保険です。

日額 **5,000円**

入院1日目から保障!

【入院中の手術】	1回につき	<b>10万円</b>	?
【外来での手術】	1回につき	<b>2.5万円</b>	?
【放射線治療】	1回につき	<b>10万円</b>	
【骨髄ドナーの手術】	1回のみ	<b>5万円</b>	

基本は、入院日数に応じて給付金が支給されます。



公的保険制度として、高額療養費制度がありますので、どんなに医療費がかかったとしても、10万円/月と考えて良いです。勿論保険適用内での話になりますが、ガン以外の普通の病気や怪我で保険適用外の治療をするケースはほとんどありませんから医療費の自己負担は保険に加入するほどのリスクはないと考えることができます。

日本では**公的な医療保険が非常に充実している**ため、そもそも医療費の自己負担が少なくて済むという点が医療保険の必要性が低い大きな理由です。

## **医療保険**に加入するかは好みの問題①

---

日本は、公的な医療保険制度が充実しているためあえて民間の保険に加入する必要性は低いです。しかしあれば安心という点では加入するかは好みの問題です。医療保険に加入する場合と加入しない場合でのメリットデメリットなどお伝えします。

### 医療保険に加入する場合のメリットデメリット

医療保険に加入した場合、老後の経済的安心感を増すことができます。いくら自己負担額が少ないと言っても、最大で年間120万円の医療費がかかることとなります。年金生活になってからの支出120万円は生活に支障をきたす可能性もあります。年金以外の収入を確保出来ていれば問題ありませんが、**医療保険は老後に給付を受ける可能性が高い**ですので老後に備えて加入したいという人もいます。

一方で、医療保険は基本、保険料が掛け捨てです。老後にあまり病気にならなかった場合や、それほど大病で長期入院などしなかった場合は結局は支払った保険料の方が給付金よりも大きいという可能性があります。

若い現役中に医療保険を使う事はほとんどないです。医療保険を検討するポイントは、老後に医療費などの負担を軽くしたいかどうかで決めるのが良いでしょう。**保険は年齢が上がれば、毎月の負担だけではなく、保険料総額も高くなっていきますから、加入するのであれば早めに加入しておくのがベター**です。

また医療保険に回す資金を、資産運用に回して老後の資金として貯蓄するという選択肢もあります。

### 医療保険に加入するかは好みの問題②

---

医療保険に加入するとすれば、3つのポイントがあります。

ポイントは、①入院日額5,000円 ②通院給付金はいらない ③短期払いにする

の3つです。

#### ①入院日額5,000円の根拠

高額療養費制度のおかげで、1ヶ月入院したとしても自己負担は10万円程度です。10万円を30日で割ると、1日3,333円となります。食事代などが1日数百円プラスされても1日5,000円給付金があれば十分です。それ以上は過剰は保障と言えます。

#### ②通院給付金はいらない

最近通院治療が増えているという話から通院給付金を勧められるケースが多いです。しかし普通の病気や怪我で通院日数が多くなるものは殆どありません。通院給付金が必要なのはガン保険です。ガンは通院治療が主体ですから必要ですが、通常の医療保険に通院給付金は不要です。

#### ③短期払いにする

意外と知られていないのが、保険を短期払いにすると割安になるという点です。経験上医療保険は「終身払い」で加入している人が多いです。15年払いなどの短期間で支払い終えた方が、全く同じ商品であっても保険料総額がかなり安くなりますので必ず短期払いで加入できないか検討するべきです。

その他にも、様々な特約や給付金がありますが、上記の3つのポイントをまずは抑えておくといいでしょう。

**医療保険**に加入するかは好みの問題③

---

## なぜ**短期払い**にした方が良いのか？

.....

保険は、短期払いにすると同じ商品でも割安になるという特性があります。保険会社は保険料を運用していますので、長期間少額ずつ支払われるよりも、短期間でまとめて支払って貰った方が、将来の運用益の分だけ保険料を割引する事ができるのです。

### 【短期払いのメリット】



#### ①保険料総額が安くなる。

→終身払いと比較して40%も安くなる場合もあります。

#### ②収入のあるうちに保険料支払いを終える事ができる。

→定年した後、保険料支払いが完了していれば支出を下げる事ができる。

#### ③失効リスクが低下する。

→老後に万が一失効してしまえば一生無保険になるリスクがある。

### 失効リスクとは

失効とは、保険料が2ヶ月連続で引き落とされず契約が無効になる事です。終身払いは「死ぬまで保険料を払い続ける」という支払いかたですから、老後に万が一手違いで失効してしまい、その時に持病などがあれば最悪新たに保険に加入することもできず無保険状態になってしまいます。反面、15年払いなどにしておけば、保険料の支払いは老後にありませんので、失効の心配もなく一生保険を活用する事ができるのです。

## **医療保険**に加入するかは好みの問題④

なぜ**短期払い**にした方が良いのか？

なぜ短期払いが良いのかについて具体的に保険料がどの程度変わるかを見えます。

表1

25歳男性の場合			
	10年払い	40年払い	終身払い
毎月保険料	8,308円	2,558円	2,158円
保険料総額	996,960円	1,227,840円	1,450,176円

上の図は、ある保険会社の終身医療保険の保険料をまとめたものです。10年払い、40年払い、終身払いでどの位保険料が変わるかをみています。

毎月の保険料は、終身払いが一番安いですが、最終的に支払う総額保険料が一番高い事が分かります。

総額の保険料は、10年払いが一番安いです。**全く同じ商品にも関わらず終身払いと比較して、30%以上割安です。**

※中には終身払いにして、目先の保険料を安くしておき、将来もっと良い保険が出来たら乗り換える事を提案する外交員もいますが、おすすめしません。もし良い商品がでなかった場合、損するのはお客様です。また万が一大病や持病などが発生した場合、そもそも乗り換えることも新しい保険に加入することも出来なくなります。だからこそ医療保険は最低限必要な分だけ短期払いで加入しておき、もし将来、医療制度などが変わって不足するような事態になれば、追加で加入するという戦略がもっとも合理的です。



---

## Chapter5

---

# 3つの 保険加入ルート のメリットデメリット

保険加入や見直しを検討する際に、保険に入るルートは大きく3つあります。①保険会社の社員から加入する、②保険代理店で加入する、③インターネットから加入する、の3つです。この章を読む事でそれぞれの特徴とメリットデメリットをまとめています。あなたが保険を検討する際にどのルートが自分にあっているのか、総合的に見てどのルートがベストなのかが分かる様になります。

生命保険の加入3つのルート①

---

## インターネットからの保険加入

---

一番多いケースが、どこかの保険会社に所属している社員やセールスレディから保険に加入する場合です。というのもつい2010年位まではこのルートしか選択肢がないに等しい状況でした。保険の窓口もネット窓口も一般的では無かった時代です。

しかし今の時代、おすすめは**保険代理店**から加入する事です。

その理由をお伝えします。

まずインターネットから加入するのはおすすめしません。インターネットから加入する場合のメリットは保険料が少し安いという点です。外交員を雇わない分、コストカットできるからです。ただしデメリットの方がはるかに大きいです。

### インターネットから加入するデメリット

#### ①保険の中身が分からない

→細かい特約や適応範囲などが記載してある書類を約款と言います。保険は厳密な契約事項ですので細かいルールが沢山あります。約款は200ページ以上あるものもあります。その書類に目を通し全て理解できる人は恐らく一般の方ではないでしょう。安く入れるといても結局その保険が自分に必要なのかどうかという根本的な事が分からないのです。

#### ②加入できる保険種類が僅かしかない

→インターネット完結型の契約ですから、複雑な仕組みの保険はそもそも契約する事ができません。例えば、最近注目度が高い外貨建ての積立保険や、インフレ対策になる変額保険などです。複雑な商品には良い商品も多いためその様な選択肢が除外されてしまうのは大きなデメリットです。

## 保険会社の外交員からの保険加入

今まではこのルートしかありませんでした。保険会社に雇用されている社員から入るルートです。

冒頭で今の時代、保険代理店からの加入がおすすめな理由は、**保険商品の選択肢が広い**からです。

当然ですが、保険会社の社員は所属している保険会社の商品しか提案できません。対して保険代理店は様々な保険会社の商品からおすすめの商品を自由に選ぶことができます。

保険会社の社員から加入するルートと、保険代理店から加入するルートでは、選択肢の幅が広いか狭いかの違いしかありません。価格も内容も全く同じです。

**1つの会社しか選べないよりも、複数から選べた方が良いに決まっています。**

**価格も内容も  
全く同じ！**

保険会社の外交員



一社のみしか選べない

保険代理店の社員



複数社から選べる

---

## 生命保険の加入3つのルート③

### 保険代理店からの保険加入

.....

おすすめは保険代理店から保険に加入するなり見直しをすることです。

保険会社の外交員から加入する場合と内容も価格も全く同じですから、複数社の商品から選択出来た方が良いに決まっています。提案を受けた会社がたまたま自分に合っている商品内容であれば問題ないですが減多にないでしょう。

保険会社の社員から加入する場合と比較して、代理店から加入するデメリットは特にありません。

#### 3つのルート

##### インターネット

※今の時代、保険会社の社員から保険加入する人はどんどん減っています。

##### 保険会社の社員

内容も価格もサービスも変わりませんので、複数から選べる代理店ルートを活用しましょう。



##### 保険代理店

---

## お金の個別相談案内

---

### 日本一分かりやすい説明を目指してます！

金融商品は非常に複雑ですのでなかなか分かりにくい世界ですよね(°°;;

生命保険、不動産投資、投資信託など、「自分に合った資産運用の方法」を見つけることは容易ではないと思います。。。

将来の年金不安から「老後資金の問題」は大きくなって来ていますし若い人たちも将来に不安を抱えている人たちが増えていると感じています。

将来に対して漠然とお金の不安を抱えている人は非常に多いのです。

### 初心者の方に分かりやすく

そんな悩みを、初心者の方にも分かりやすく解説する事で、自分らしい資産運用の方法を見つけ頂き、お金の不安を解消する事が私の使命だと思って誠心誠意アドバイスさせて頂いております！

何が起きても生活破綻しない強固な経済的基盤作り  
私が提供している資産形成の第一歩は、まずは強固な経済的土台を作るノウハウだと考えて頂ければと思います。

---

世の中には沢山の資産運用方法がありますが、ハイリスクハイリターン、ローリスクローリターンが常ですので、スタートの仕方が難しいんですね。

例えば、株式投資はハイリスクハイリターンの部類になります。

特に資金が無い人が投資するにはあまりにも不利なのが株式投資です。

株式投資の世界には、運用のプロがしのぎを削っていて素人がいきなり入り込んで儲かるような投資では無かったりします。

もちろん長期保有して配当を得るというローリスクな手法もありますが、やはりリターンもそれなりですし、何より将来の経済的不安が解消される訳ではありません。

## 資産運用は王道が一番

資産運用には王道の考え方があります。

リターンの割にはリスクが低いものも、僅かですがあります！

大事なのは資産運用は予定通りには行かない前提で事前に対策を知っておくことだと考えています。

イレギュラーな事態が起こっても柔軟に対応できる戦略をあらかじめ持つておくことで、本当の意味で安心して経済的な土台作りが出来ますから。

年金なんて先の話！とついつい考えてしまいましたが、

年金だけではなく、年功序列の賃金制度や定年が延長されるなどお金的にはどんどん厳しくなっていく確率が非常に高いです。

自分の大事なお金をどの様に効率よく運用していけば良いのか？  
その様な疑問にお答えします。

---

特に、これから資産運用を始めるとい方には  
とても参考になるはずですので、ぜひ個別相談にお越し下さい！

お待ちしております。

## FP（担当：大西）への個別相談

予約フォーム

<http://www.partnerc.link/page-2681/>

ラインで予約

<https://line.me/R/ti/p/%40sis5850n>

## マネーセミナー2019のご案内

東京日本橋開催の詳細はこちら

<http://www.partnerc.link/elementor-11199/>