

こうすれば保険の見直しは、もっと簡単に、もっと得する  
プロが教える、生命保険を見直す技術

**【超・実践マニュアル】**



**保険見直し情報局**

# はじめに

## ■ 保険を見直したくても、見直せない！

それは、あなたが悪いのではありません。

今、保険の見直しで悩む人たちが増えて続けています。その証拠に・・・

### ☑ お客さまの声 その1

#### 見直しの計算すらしてくれなかった

##### ● ご意見・ご感想（どんなことでもけっこうです。ご自由にお書きください）

例) お友達にも見せてあげたいので、もう一冊ください！ OページのOOについてもっと詳しく教えて！・・・etc

生命保険見直しポイントなどとはずいぶんずいぶんです。昨年から見直しを  
おこなっている保障の営業は、Telにて減額としたらおなじみです。  
お客様センターに問合せして、担当の営業マンに聞いたら、見直し  
計算すらしてくれなかった。とて解約した。たの「すか」お返中か何か  
お返し困るの？ 大丈夫でした。営業マンを変えてもらうには  
どうしたらよいのでしょうか？ 保険内容の他に、こういったトラブルの  
ノウハウも教えて頂けると幸いです。

##### ● お名前・ご住所・お電話・FAX・E-mail

フリガナ お名前		ご生年月日 昭和 50年 7月 11日(満3 / 歳)
フリガナ ご住所	〒254-0014	モリノカミシロミヤ 平塚市四ツ宮
TEL	0463 - - - -	FAX 0463 - - - -
E-mail	@yahoo.co.jp	

お客様の声 その2

## 改めて、見直しの難しさも痛感しております

●ご意見・ご感想（どんなことでもけっこうです。ご自由にお書きください。）

冊子を読んで、おしく、契約保険会社の担当者へ連絡を取りました。  
特約の見直しをしたと言われ、主契約の見直しもしてくれるは  
ないとか、新しい保険についての勧誘を2ヶ月と  
保険会社のメットはかき承えているからとやら思われ、  
改めて、見直しの難しさも痛感しております。

お名前 \_\_\_\_\_ ご生年月日 昭和 35 年 8 月 31 日 (満 56 歳)  
郵便番号 254-0902 ご住所 平塚市徳進 \_\_\_\_\_  
お電話番号 35- \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_

この方たちは、

**「保険を見直そうと思って、加入している保険を減額したいと思ったけど、営業マン  
に対応してもらえなかった」**

のだそうです。

この話を聞いて、あなたは どう 思いますか？

私は、とても腹が立ちました！

同じ仕事をする同業として、まったくとんでもない話です。

でも、みなさんの相談に乗っていると、こうした話は本当によくあることなのです。  
加入するときは、営業マンはスッ飛んで来るくせに、

**「減額したい」**

**「解約したい」**

こう申し出た途端に、態度が一変して、対応が遅い。  
あるいは、放ったらかし。残念ながら、これが私のいる保険業界の現状です。

そうした保険会社の対応に、

「いったい、どうすれば保険を見直せるの！！」

と、ホトホト困り果て、私のところに相談にやって来る方が後を絶ちません。

「保険内容の他にも、こういったトラブルのノウハウも教えて頂ければ・・・」

確かに、お手紙をくれたこの方の言うとおりに。  
いざ保険を見直そうとすると、こうしたトラブルが頻繁に起きる。

保険を見直したくとも、見直せない。  
いったい、誰に相談したらよいのか。そして、途方にくれる。

そこで！！

何とか、こうした人たちの悩みを解決したい。  
そして、プロの目から、きちんと最後まで責任を持ってアドバイスをしてあげたい。  
そんな思いから、このマニュアルを書くことに決めました。

国内・外資系生保で10年間の勤務経験を持つ私が、こうしたトラブルを一刀両断。  
数十分後、このマニュアルを読み終える頃、

**「やっと保険を見直せたわ！」**

**「これでもう、ムダな保険料を支払わずに済むよ！」**

そんなあなたからの喜びの聲が聞けるのを、私は待っています。

私はこれから、確実に生命保険を見直せる、とっておきの方法をお話します。

その前に、ひとつだけ確認させてください。

あなたは本当に、「生命保険を見直したい！」と、心の底から願っているでしょうか。

もしそうでないのなら、今すぐこのマニュアルのページを閉じてください。

なぜなら、このマニュアルに書かれた方法は、

「真剣に、生命保険を見直したい！」

「もうこれ以上、ムダな保険料を支払いたくない！」

と、悩む人たちに向けた私からの真剣なメッセージだからです。

数分後、このマニュアルを閉じて、すぐに行動に移しているか。

それとも、このまま何もしないまま、ただただ時間が過ぎていくのを待つのか。

覚悟はよろしいでしょうか？

はい、それではさっそく、本題に入りましょう！

**保険見直し情報局 代表**

ファイナンシャルプランナー&DCプランナー



---

## 第一章 保険見直しの悩みは深い

---

保険を見直したくても、見直せない。

そんなとき、「いったいどうすれば？」と、途方にくれてしまう人たちがいます。

それでも、保険料は待ったなし。

毎月毎月、銀行口座から、はたまた、お給料から引き去られていくのです。

しかし、多くの方々は、そうやって暗闇の中で解決策を探るうちに、大きな間違いを犯してしまいます。

私が保険の見直し相談をされていて、いつも目にする解決策の間違い。

まずは、それをご紹介します。

### ■ 解決失敗その1：今解約すると、損するかも

**「解約したい」**

もしも、あなたがそう切り出すとすると、保険会社は何と言うでしょう。

**「せっかく長い間お続けいただいたのに、今解約すると損しますよ」**

保険会社の定番文句。

おそらく、最初に、あなたもこの先制パンチをくらうはず。

でも実はこれ、真っ赤なウソです。

保険会社の対応マニュアルに書かれているから、そう言っているだけ。

ほとんどの場合、何の根拠也没有。

でも、いつの日からか、巷にこのトークが蔓延して、「保険は解約すると損」と、根

拠のない神話ができあがってしまいました。

確かに、保険会社からそうわれれば、何も知らない人は、

「やっぱり、そうかしら・・・」

となってしまう。そして、

「・・・もう一度、考え直してみます」

なんてことになって、保険会社の思惑通りになってしまうわけです。

そもそも、解約すると、どこがどのように損するのか。そのきちんとした説明がなされるまで、安易に引き下がってはいけません。

とはいえ、相手はその道のプロ。

こちらも、それなりの知識を身に付けておかねばなりません。そんなときは、

**「解約すると、具体的にどの部分が損になるのですか？」**

**「それは、なぜですか？」**

と、聞いてみてください。

この質問に答えられなければ、そもそも根拠がないわけです。また仮に、

「今から入り直すと、それだけ保険料も高くなりますよ」

なんて切り返されたとします。でも、そんなの当たり前です。

保険料は年齢で決まるので、同じ保険に入り直せば、そうなるに決まっています。

冷静になって、考えてみてください！

そもそも、保険を見直そうと考えている人が、同じ保険に入り直しますか？

入らないですよ。

それよりも、ニーズに合わない保険をこの先もずっと続ける。

その方が、よっぽど損というものです。

## ■ 解決失敗その2：とりあえず減額して、保険料を安く

「とりあえず減額して、保険料を安くしよう」

そう安易に考える人もいます。

今加入している保障を減額して、保険料負担を軽くして、そのまま続ける。

しかし、その数年後・・・、保険料は、今の2倍に！！

**「せっかく減額したのに、いったいなぜ？」**

考えなしに、保険料だけで保険を見直すと、だいたいこのパターンになります。

生命保険の仕組みを知らずに保険を見直しても、ダメなのです。

減額して保険料を減らしても、同じことの繰り返し。何の解決にもなりません。

保険の見直しで失敗する人は、ただ保険料のことだけを考えます。

保険料を減らすことに一生懸命で、生命保険の仕組みそのものを学ぼうとしない。

だから、せっかく保険を見直しても、うまくいかないのです。

一方、保険の見直しで成功する人は、保険料もさることながら、きちんと生命保険の仕組みを勉強しています。

自分に合った生命保険とは、どういうものなのか。

日々、勉強し、研究しているのです。

生命保険の見直しで損するケース。その反対に、得するケース。

その違いは、どうして生まれるのか。

それを知り、理解することが、このマニュアルの目的なのです。

## ■ 解決失敗その3：契約を下取りして、保険を見直す

「更新が近いので、今の契約を下取りにして最新の保障内容に変えませんか？」



「月々の保険料だって、更新後よりもずっとお安いですよ！」

保険の更新が近づくと、決まってセールスマンがあなたのところにやって来ます。

しかし、これは要注意！

今の契約を下取りすれば、保険料が更新後よりも安くなることもあります。でも、そうすることで、結果的には損してしまうのがオチなのです。

これまでに、こんなセールストークで契約を下取りした人がどれだけいるでしょう。

契約を下取りするのは、新規に保険に加入し直すのと同じ。

そうなれば、**解約すると損する契約内容までも見直してしまう**かもしれないのです。

それでも、今の契約を下取りして、保険を見直す人がいます。

なぜそうするかといえば、生命保険の仕組みそのものを理解していないからです。

このマニュアルをお読みの方の中にも、心当たりがあるのでは？

でも、これは大きな間違い。

**契約の下取り（＝転換制度ともいう）は、百害あって一利なし。**

今日を最後に、そう考えなくてははいけません。

## ■ 解決失敗その4：保険会社やセールスマンに相談する

保険会社の窓口やセールスマンに、相談をする人がいます。

そうすれば、自分の保険をどう見直したらよいのか、親切丁寧に教えてもらえる。

なるほど、相手はその道のプロ。そんな気になってしまうのも無理ありません。

でも、ここにも落とし穴があるのです。

そう聞くと、

「えっ、そういうあなたも同じ仕事をしているんでしょ？」

と、鋭いツッコミが入るかもしれませんね。

確かに、そうです。

でも、ちょっとだけ私の話を聞いてください。

Aという八百屋さんとBという八百屋さんがいるとします。Aの八百屋さんが売っているのは、キュウリだけ。だから、いつもすすめるのは、キュウリだけ。

一方、Bの八百屋さんは、トマトやニンジンなども売っている。だから、ひとつの野菜だけでなく、お客さんが本当に欲しいものをすすめてくれます。

保険のセールスマンもこれと同じ。

要は、本当にお客さんの立場になって考えられるのかってことです。

ライフプランナーやファイナンシャルプランナーと名乗る人たちがいます。

かくいう私もそのうちのひとり。

彼らは知識が豊富です。

質問すれば、どんな難問にも即座に答えてくれます。でも、けっきょく行き着く先は、自社の商品のセールスだったりするわけです。

保険の見直しで悩むあなたから、いかにして保険をセールスするか。

このことしかアタマにない人たちもいるのです。

しかし、例外はいます。

その見極め方がとても大切なのです。

私もファイナンシャルプランナーであると同時に、保険のセールスマンですから、その見極め方のアドバイスも可能です。

でも、ここではあえてやりません。同業者を悪く言うことになるからです。

ただ、最も大切なポイントだけお話しておきます。

それは、あなたが信頼できると思える相手かどうかです。直感でも構いません。

なんか嫌な感じがする。

あなたが、そう思ったのなら、その直感は当たっているでしょう。

もしも、このマニュアルを読んでいて、何か嫌な感じがする。

それなら、それも当たっているでしょう。

私以外にも、すばらしいファイナンシャルプランナーは大勢います。

そちらに相談した方がいいかもしれません。

とにかく少しでも嫌な感じがしたら、相談をするのはやめた方がいいかもしれません。

きっと、あなたにとっては良いアドバイザーではないでしょう。



---

## 第二章 そうして、ますます見直せない

---

いろいろな解決策の間違いを簡単にお話しました。  
それでは、どのような解決策をとっていけばいいのでしょうか？

その基本的な考え方を説明していきましょう。

### ■ 見直せない理由①：解約すると損だ、と言われた

「保険は解約すると損だ！」

もしかして、あなたもそんな迷信に振り回されていませんか？

でも、ちょっと待った！  
いったい、どこがどのように損になるのでしょうか。

実は、見直すことで、経済的に損する保険は限られています。その保険とは、

**「予定利率が高く、しかも、貯蓄性の高い商品」**

のことです。

いきなり、「予定利率」と聞いても、ピンと来ないかもしれません。  
そんな方のために、ご説明します。

予定利率とは、簡単に言うと**「保険料の割引率」**のこと。当然、予定利率（＝割引率）  
の高い保険の保険料は、それだけ安く入れるわけです。  
こう、説明すると、

「でも、何と比べて安いか高いかを判断するわけ？」

そう思われるでしょう。

そこで、各年代の予定利率の推移をまとめてみました。

## 予定利率の推移

昭和60年4月2日～平成 2年4月1日	5.50% (保険期間20年超)
平成 2年4月2日～平成 5年4月1日	5.50% (保険期間20年超)
平成 5年4月2日～平成 6年4月1日	4.75% (一律)
平成 6年4月2日～平成 8年4月1日	3.75% (一律)
平成 8年4月2日～平成11年4月1日	2.90% (5年ごと利差配当)
平成11年4月2日～平成13年4月1日	2.15% (5年ごと利差配当)
平成13年4月2日～現在	1.65% (5年ごと利差配当)

いかがですか？

こんなにも、予定利率の高い時代があったのです。

さて、次に貯蓄性の高い商品についても触れておきましょう。

貯蓄性の高い商品とは、

**「満期がある、あるいは、途中で解約するとお金が戻ってくる」**

保険のことです。

具体的には、以下のような商品です。貯蓄性の高い順に並べてみました。

**個人年金保険・学資保険 > 養老保険 > 終身保険**

話をまとめます。要するに、保険を見直して損するのは、

**「予定利率が高く、しかも、貯蓄性の高い上記の商品」**

だけってことです。逆に、それ以外は、何も根拠がないわけです。

ただし、健康上の理由で新しく加入することが困難な場合は、くれぐれも慎重に。

## 私からのアドバイス！

保険の見直しで、要注意なのは、予定利率が高く  
しかも、貯蓄性の高い商品だけ。

### ■ 見直せない理由②：たらい回しにされて、そのまんま

「保険の営業にTELしても、減額と知ったら、なかなか来てくれず。お客様センターに問い合わせても、担当の営業マンに聞いてくれ、と見直しの計算すらしてくれなかったのです」

冒頭のお手紙にありました。

他人事ではありません。実際に、こうした話を、私は山ほど聞かされ続けています。

営業のプラスにならないと知るや、逃げる、避ける。

挙句の果て、お客さまが忘れてくれるのを待つ。保険屋の風上にも置けない、こんな卑劣な手口が、実際の営業現場では横行しているのです。

どこの会社も表向きは、「お客様第一主義」を唱えます。

でも、その実態は、「企業第一主義」。これが現実になってしまっているのです。

でも、そこであきらめては、ダメなのです！

保険を見直すと決めたら、必ず、見直す。途中で投げ出してはいけません。

「そう言われても、具体的にはどうすればいいの？」

実は、ちゃんとあるのです。

こうした保険会社やセールスマンへのトラブル対処法が。それについては、後ほどじっくりとお話します。

## 私からのアドバイス！

保険を見直すと決めたら、途中で投げ出さず  
最後まであきらめない。

### ■ 見直せない理由③：付き合いで、やめられない

知り合いに、保険のセールスマンがいる。以外に多いのが、こういった人たち。  
そして、

「自分の保険ってムダなのでは？」

と、薄々気付いていても、知り合いの手前、悪くて何だか言い出せない。かといって、  
このままムダな保険料も支払いたくはないし・・・とアタマが痛い。

「いったいどうすれば？」

「保険を解約したら、知り合いに迷惑がかかるのでは？」

と、ひとりで悩んでしまいます。

保険の営業マンは、給料のうち歩合給の占める割合が高い職業。  
成績は上がれば、収入は増え、逆に、ダメなら減る。また、担当する契約が解約や減  
額になれば、それ相応のペナルティも待っています。

でも！！

私の知る限り、そのペナルティはずっと続くわけではありません。事実、私が国内生  
保に勤務していたときは、そうでした。

では、いつまで続くのか？

だいたい**2年間**とみて間違いはないでしょう。さらに、解約や減額がすべてペナルテ  
ィになるかという、そうとも限りません。

大事なのは、保険のどの部分が「解約」、あるいは「減額」になったのか。  
これによって違うのです。

そもそも、国内生保は死亡保障を売ってナンボの世界。  
少なくとも、私がいた頃はそうでした。

だから、何と言っても、一番のペナルティは、死亡保障の「解約」と「減額」です。  
反対に、それ以外の医療特約などは、ほぼお咎めなし。おそらくは、今でもそんなに  
変わっていないと思います。

要するに、問題は、契約から2年経っているかどうか。  
それが、死亡保障以外であれば、なおさら問題なし、というわけです。

### **私からのアドバイス！**

**解約や減額にともなうセールスマンへのペナルティは、  
契約期間中ずっと続くわけではない。**

### **■ 見直せない理由④：資料を取寄せすぎて、決まらない**

保険を見直そう。そう思い立って、いろいろ資料を取り寄せる。  
あっちの会社、こっちの会社。電話を掛け、インターネットで調べた挙句、家の中は  
保険会社のパンフレットだらけ。

で、その後はどうなるのか？

けっきょく、考えるのが面倒になって、思考停止。意外に多いパターンです。

なぜ、このような事態になってしまうのでしょうか？

理由はカンタン。



保険料だけで保険を選ぼうとするからです。

「例えば、40歳なら1日あたりわずか〇〇〇円！」

こんなキャッチコピーに反応して、内容そっちのけで資料を取り寄せる。もちろん、保障の内容なんて気にしてません。とにかく、片っ端から資料請求です。

さあ、いろんな会社のいろんな商品を資料請求したから、もう大変です。収集したパンフレット・コレクションを見て、

「いったい、どれがいいわけ？」

「ほかと何が違うの？」

「けっきょく保険料はどこが一番安いのか？」

抜け出せない迷路と同じ。もう收拾が付きません。それで、行き着く先は・・・

「もう、何だか考えるのが面倒になっちゃった」

と、お決まりのパターンになっちゃうのです。

大切なのは、目先の保険料ではありません。

確かに、保険料は安いほうが良いに決まっています。でも、それで目的に合わない保険に加入してしまえば、それこそ本末転倒です。

本当に保険を見直すべきなのか。

そして、見直す場合には、どんな内容をどう見直すのがベストなのか。

まずは、ここから始めましょう。

## 私からのアドバイス！

**保険の見直しは、保険料から入るとたいてい失敗する。  
まずは、どんな内容をどう見直すかが大事。**

## ■ 見直せない理由⑤：そうして、何もしなくなる・・・

解約すれば、損しそうだから、そのまんま。

保険会社に電話すれば、たらい回しにされて一向に話しが進まない。

知り合いに悪くて、保険の見直しは切り出せない。

資料を取り寄せれば、けっきょく分からないことが増えただけ。

そうして、何もしなくなる・・・

抜け出したくても、抜け出せない。アリ地獄。

もがけばもがくほど深みに嵌まるこの穴から抜け出すには、どうすれば？

答えは、ひとつ。

それは、「**生命保険を見直す技術**」を身に付けること。道はそれしかありません。

それさえ身に付ければ、あなたは必ず保険の見直しに成功します。今までの悩みから、一切開放されて、経済的にも今よりもずっと豊かになるのです。

「いったい、どうすれば保険をうまく見直すことができるのか？」

これから、その方法を解き明かしていきましょう。

---

## 第三章 保険見直し情報局の誕生

---

ここで、なぜ、私が『保険見直し情報局』を立ち上げようと思ったのか、その理由を少しだけ聞いてください。

### ■ 保険会社を脱サラ 保険代理店としてゼロから出発

私、田中は大学を卒業後、大手国内生保に就職。  
その後、会社の合併を機に、外資系生保へと転職し、32歳でおまかせホットラインという会社を創業しました。

まったくのゼロからのスタート。  
お金も、人脈も、商売の経験も、何もかもナシ。  
創業当初、思うようにお客さまを見つけることができず、ひどく悩みました。

そんな状況でしたから、とにかく、私は必死でした。  
飛び込み訪問、テレアポ、それこそ夜討ち朝駆けまで、ありとあらゆる方法で、お客さまを見つけようと躍起になっていたのです。

「営業は断られてからが勝負」  
「熱心さとしつこさは紙一重」

当時の私は、保険業界のこんな非常識を信じて一心不乱でした。  
アタマの中は、保険を売ることだけ。お客さまのことなんて、二の次だったのです。

でも、私のそんな熱心さとは裏腹に、お客さまは一向に振り向いてくれません。

「こんなに一生懸命やっているのに、いったいなぜ？」  
「僕には商売の才能がないのか？」  
「このままお客さまが見つからなかったら、廃業も時間の問題だな・・・」

毎晩寝るたびに、夢破れ、みじめな自分が夢に出てきます。そして、不安と恐怖で汗びっしょりで飛び起きる。そんな日々がしばらく続きました。

そんなある日のこと。事件は起きました。

気分転換に洋服でも買おう。そう思って、デパートへ出かけた時のこと。別に、お目当てがあったわけではありません。ワイシャツでも買おうかな。そんな軽い気持ちで出かけたのです。

売り場に着いて、「どれにしようかな」と、いろいろ探しはじめたその瞬間！！

事件は起こったのです。

背後から忍び寄る影。その気配にまったく気付きませんでした。

「ワイシャツをお探しですか？」

「ビジネスでお使いですか？ それとも、プライベートで？」

「色は何色を？」

「これなんかは最近の流行で・・・」

「サイズをお測りいたしましょうか？」

突然始まったセールストーク。

まるで機関銃のよう。店員さんが休みなく私に話しかけてきます。セールストークのラッシュ、ラッシュ、ラッシュでした。こちらが返事をする暇さえありません。

(内心) ちょっと手にとって、見ていただけなのに・・・

買うかどうかですら、まだ決めていないのです。

もう耐えられない。うんざりだ。売り場の移動を試みます。店員さんから、できるだけ遠くに。さりげなく。なるべく見えない場所に。

しかし、敵は一枚上手でした。

私にピッタリと張り付き、隙を見て、セールストークのシャワーを浴びせてきます。

こちらが選ぶ余裕はありません。こっちの商品、そっちの商品とドンドン棚からワイシャツを取り出しては、私にすすめます。

なすがまま。もう蜂の巣です。この状態を何とかしなければ。  
このままでは勢いに押され、欲しくないのに買ってしまいそうだ。どうしたらいい。

そうして、困り果てた私がようやく口にしたのが、

「いろいろ見てから、また来ます！」

このひと言でした。

この時です。私は「ハッ！」としました。  
今自分が言ったセリフに聞き覚えがあったからです。

**「よく検討して、後で連絡します！」**

そう。これまでに何度も耳にした言葉。お客さまからの断り文句。  
このとき、すべての謎が解けました。そうか、そういうことだったんだ！！

そう思った途端、これまでの自分がとても嫌になりました。

自分がされて不快なことをお客さまにする。  
売ることばかりに一生懸命で、大事なことを私は見失っていたのです。

この日を境に、私はひとつの決意を胸にしました。

「もう、売らない！」  
いや、正しくは、「もう、売り込まない！」と、こころに誓ったのです。

そして、こう思うようになりました。

お客さまが望むもの。  
それは、ぜったいに商品のセールスや説明なんかじゃない。  
自分の問題や悩みが、どうすれば解決されるのか。それを知りたいのだ。

だったら、それを私なりの方法で教えてあげようじゃないか！  
でも、それには、どうすればいい？

そうだ！ 私の持つ保険の知識と経験をまとめて本にするのはどうだろう。

そうすればきっと、ひとりでも多くの人に読んでもらって、役立ててもらえる。  
そんな理由から、このマニュアルが出来上がりました。

素人の書いた拙い文章です。  
誤った表現や誤字・脱字もあって、きっと読みづらいと思います。すみません。

でも、これまでに、本当にたくさんの人たちが読んでくれました。  
冒頭にご紹介したとおり、読後の感想や励ましのお便りもたくさんいただきました。

そして今・・・

こうした「お客さまの声」こそが、私にとって働く原動力なのです。

## ■ そして、保険見直し情報局の設立へ・・・

「売らない！」

「売り込まない！」

そう決めたあの日から、ずっと私はこのマニュアルをお配りしています。

皮肉なものです。  
あれほど日夜駆けずり回っていたのは、いったい何だったのか。まるで嘘のように、  
お客さまから声を掛けてもらえるようになりました。

「もっと早く、マニュアルに書かれていることを知りたかった。そうすれば、保険で  
失敗することもなかったのに・・・」

マニュアルをお読みいただいた中で、一番多く寄せられる感想です。

やがて、こうした感想を目や耳にするにつれ、あるひとつの感情が私の中にふつふつと湧き上がってきました。

**誰もが加入する生命保険。**

**でも、その本当の内容を理解している人はどれだけいるのだろう。**

**幸いにも、私には、保険だけでなく、ファイナンシャルプランナーやDCプランナーとしての知識や経験もある。**

**だったら、その立場で、お客さまの悩みや問題を解決する、私なりのアドバイスをたくさんの人たちに伝えてみよう！**

生命保険で悩む人たちに、できる限りの有益な情報をお伝えする。  
私なりの方法で、私なりの切り口で。

どこまで出来るかわかからない。  
でも、やってみたい。

**『保険見直し情報局』**は、こうして誕生しました。

---

## 第四章 生命保険を見直す技術

---

さあ、それではいよいよ核心に入ります。

これから、私がお話するのは、生命保険を見直すための超・実践的な技術です。

今加入している保険のどこをどう見直せばよいのか。

誰も失敗のしようがない、そんな画期的な方法論をご紹介します。

考え方は、いたってシンプル。

しかも、確実に実践できて、手っ取り早い。

その方法論をステップ・バイ・ステップで理解できるように、まとめてあります。

それでは、さっそく本題に入りましょう。

### ■ そもそも、今加入している生命保険は誰のため？

ところで！！

このマニュアルを読むあなたは、生命保険には加入していますよね？

とすると、

「そもそも、今加入している生命保険は誰のためのものですか？」

あなた？ それとも、家族？

あなたは独身ですか？ それとも、既婚者ですか？

お子さんは？

いらっしゃるとすると、おいくつですか？

まだ手のかかる小さなお子さんですか？ それとも、もう独立されていますか？



こう聞くと、

「さっきから、質問ばかりして何なのよ！」

と、お叱りを受けてしまいそうですが、これには訳があるのです。

どうしてこんな質問をしたのかというと、そもそも保険というものは、「**何のために加入するのか**」ではなく、「**誰のために加入するのか**」を考えた方がスッキリするからなのです。

独身なら、とくに養う家族もないわけです。  
そうなれば、「自分のため」に加入するのがふつうです。

一方、家族がいればそうはいきません。  
「自分のため」と同時に、「家族のため」にも加入する必要があるからです。

それでは、仮に、お子さんが親元を離れて、すでに独立されていたら・・・

加入している保険を「家族のため」から、「自分のため」に戻す必要があるのではな  
いでしょうか。簡単に言ってしまうえば、これが**保険の見直しサイクル**です。

ところで、「自分のため」に必要な保険とは何でしょうか？

私は、それが「**終身の医療保険**」だと考えています。その理由をお話します。

そもそも病気やケガ、それは、いつ、誰に、起こるかわかりません。  
しかも、やっかいなのは病気です。年齢とともにその確率は、どんどん上がっていっ  
てしまうからです。

そんなとき、途中で保障が切れる。あるいは、更新で保険料がそれまでの倍になる。  
そんなことになれば、一大事ですよ。

だから、「終身の医療保険」は、独身時代、子育て期間、そして老後とすべてのライ  
フサイクルで必要になってくる保険だと考えるのです。

「終身の医療保険」は、家でたとえると柱の部分。つまり、保障の基礎です。

たいてい、独身時代は入院したときに備えて保険に加入します。  
やがては家族ができると、そこに自分に万一のことがあったときの保険が追加されていきます。

そして、お子さんが親元を離れて老後を迎えれば、本来なら「自分のため」の保険に戻さなくていけないはずです。

ところが！！  
現実はどうかという、それを忘れてしまっている人がとても多く見られるのです。

というよりもむしろ、戻したくても、もう元に戻せない。  
そんな取り返しのつかない保険に加入しているケースが、とても多いのです。

それは、なぜか？  
ほとんどの人が、「自分のため」の保険を一定期間だけしか保障されない「定期保険」で用意しているからなのです。

これでは、本当に必要なときに、

「保障が切れていた！」  
「あまりにも保険料が高くて、とてもこのまま支払っていけない！」

なんてことに。  
だから、保険の見直しは、「終身の医療保険」からはじめる必要があるわけです。

## 私からのアドバイス！

保険は、まず、「誰のために」加入するのかを考える。  
「自分のため」「家族のため」に加入するのが、「終身の医療保険」である。

## ■ 生命保険を難しく感じる理由とは？

生命保険を見直すには、最低限知っておくべきことがあります。今から、お話するのは、そんな生命保険の基本中のキホン。

少々、退屈かもしれません。

でも、これさえ理解できれば、「今まで生命保険を難しく感じていた理由」がハッキリとわかるようになります。だから、今しばらくのご辛抱を・・・

### ☑ 主契約と特約の関係

あなたの保険証券にも書かれている「主契約」と「特約」って何でしょう？

簡単に説明します。

「主契約」とは、その保険の中心になるモノ。

一方、「特約」とは、「主契約」のオマケのようなモノだと考えてください。

木で例えるなら、「主契約」は「幹」、「特約」は「枝葉」といったところです。

ちなみに、木は「幹」が枯れれば「枝葉」も枯れてしまいますよね。保険もそれとまったく同じです。

つまり、

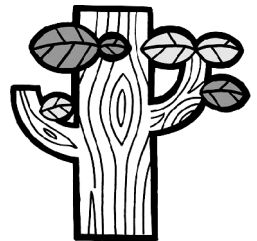
**「生命保険は、主契約が無くなれば、特約も基本的には消えてしまう」**

のです。

その反対に、「特約」（枝葉）が無くなっても、「主契約」（幹）さえあれば、保険は無くなりません。（これも木と同じ）

ここ重要です！

これが理解できれば、今まで難しく感じていた生命保険を、この先とても簡単に理解できるようになります。



要するに、生命保険の構造は、「主契約」と「特約」の2本立て。**基本は、あくまでも「主契約」であり、「特約」はそのオマケ**なのです。

ですから！！

**「主契約さえあれば、特約は足したり、引いたりできる」**

のです。

以前、私が保険の見直し相談を受けた中で、こんな方がいました。

その方は、37歳独身の男性。

セールスマンにすすめられるままに、加入してしまったので内容がサッパリ……。そんな理由から、不安になって、私のところに相談にやってきました。

「自分の保険がどんな内容かサッパリなんです。説明してくれませんか？」

そう言うと、保険証券を見せてくれました。

「分かりました。ちょっと拝見させていただきますね」

そこで、さっそく保険証券を見て、ビックリ！！

「……………」

いろんな特約が、てんこ盛り。

なんと！主契約のほかに17種類もの特約がセットされていたのです！

私は保険証券を見ながら、そのひとつひとつを丁寧に説明してあげました。すると、本人にとって必要な特約は、3つあれば十分と判明したのです。

つまり、残りすべては本人にとってはムダな部分だったわけです。

確かに、あれもこれもと、いろいろな特約をセットすれば安心です。でも、それらがあなたにとって、「本当に必要ですか？」ってことなのです。

あなたの保険には、どんな特約が、いくつセットされていますか？  
それらは、本当に必要なものですか？

今すぐ、保険証券で確認してみてください！

## 私からのアドバイス！

主契約は生命保険の基本部分（木の幹）、特約はそのオマケ（枝葉）。  
特約を見直しても、主契約があれば保険はなくなる。  
本当に必要な特約は何か、よく吟味せよ！

## ■ 国内生保と外資系・カタカナ生保のカタチとは？

「生命保険って難しい！」

実は、その原因をつくった犯人は、日本の大手保険会社の商品だったのです。  
詳しくお話していきましょう。

### 国内生保のカタチ

生命保険を保障のジャンル別に分類してみます。  
すると、

「死亡の保障」 「医療の保障」 「介護の保障」 「老後の保障」

この4つになります。

本来は、それぞれ別々のものなのですが、日本の保険会社は今までこれらの保障をひとまとめにして販売してきました。いわゆる、「**セット販売**」です。

そのせいで、先ほどのケースのように、ひとつの「主契約」にたくさんの「特約」がセットされて販売されていたわけです。

言い換えると、枝葉（特約）で木の幹（主契約）が隠れてしまっている状態。

そうすると、枝葉の数だけ保険証券も複雑になっていきます。それゆえ、生命保険はどんどん理解不能な難解なものになってしまったのです。

ただ、複雑な反面、メリットもありました。

こうしたセット商品は、何でもかんでもまとめて保障されています。だから、加入者はセールスマンにおまかせで保険に加入すれば、ひとまず安心できたのです。

つまり、「とにかく入っていれば大丈夫！」という状態です。

自分には何が必要で、何が不要でないのか。こんなことを自分で考える必要はなかったわけです。

しかし！

ここに来て、それが大きな問題となっているのです。

おまかせで加入してしまったおかげで、「自分の加入内容はサッパリ」な人達が続出しているのです。

**「今の保険は毎月いくらですか？」**

**「万一のときにはいくら貰えますか？」**

こう聞くと、たいてい、ここまではみなさん合格。答えられます。

では、次はどうか？

**「いつまで保険料を払っていくのですか？」**

**「保障はいつまで続きますか？」**

このあたりで雲行きが怪しくなってきた、最後はこれ。

**「そもそも、何でその保険に加入したのですか？」**

みんな何て答えると思います？

十中八九、こう答えるんです。それは・・・

**「セールスマンにすすめられて、これくらいなら払えるなぁと思って・・・」**

あなたはいかがですか？

ひょっとすると、今、「ドキッ！」としませませんでしたか？

さっきの言葉のとおりです。

これまでは、「保険そのもの」を選んでいたのではなく、「自分が支払える保険料」で加入を決めていたわけです。

さて、最近ようやく「医療の保障」にも力を入れ始めましたが、日本の保険会社はこれまで「死亡の保障」一本槍でした。

そこで、主力販売されていたのが、**定期付終身保険**と呼ばれる商品です。

「更新で突然保険料が上がった！」

なんて、よく耳にするあの商品です。

ただ、今でこそ賛否両論ありますが、当時はそれなりに時代に合った保険でした。販売当時は、こんな売られ方をしていました。

「この先、何年かしたらお給料だって上がってるでしょ。そうしたら更新のときに保険料が上がっていても大丈夫よ！」

こんな感じで営業マンから説明（説得？）されて、本人もそのときは「なるほどね」と納得して加入したものでした。

（たまに、「更新で保険料が上がるなんて聞いてない！」という方もいますが・・・）

でも、今の世の中はどうかといえば・・・

さて、定期付終身保険については、後でまた詳しくお話します。

ひとまず先を急ぎましょう！

次は、外資系・カタカナ生保（損保系生保）のカタチについてです。

## ☑ 外資系・カタカナ生保のカタチ

国内生保は、「死亡の保障」や「医療の保障」などをひとつにまとめたセット販売。そうお話ししました。

それに対して、外資系・カタカナ生保は「**単品の保障**」の組み合わせです。

つまり、「死亡の保障」に対しては、終身保険や定期保険などの死亡保険、「医療の保障」に対しては、がん保険や医療保険。

それぞれ単品の保険を組み合わせることで販売しているわけです。

どちらが良い悪いではありません。

でも、単品の保険で考えた方が、「わかりやすさ」の点で優れているのは間違いありません。

ところが！

ここで、問題がひとつ起きます。

「さあ、好きな保障をどうぞ！」

と言われても、今までのセット商品に慣れている人たちは、何をどうすれば良いのか困ってしまうのです。

セット商品は、「死亡の保障」や「医療の保障」がひとまとめ。

営業マンまかせのそのプランは、加入者自身で考えなくても良い便利さがありました。

その反面、加入内容が「サッパリわからん」という原因になっていました。かといって、いざ自分で保険を選ぼうとする人達も、「何をどうすれば良いのか誰か教えてー！」というのが本音のところ。

そこで！

お教えします。何をどうすればいいのかを。



## 私からのアドバイス！

国内生保はセット販売。外資系・カタカナ生保は単品販売。  
それぞれに、一長一短がある。  
大事なのは、必要な保障を必要な分だけ選ぶこと。

### ■ 定期付終身保険とは？

さて、続いてお話ししましょう！

具体的に、保険のどこをどう見直せばよいのか。これから、じっくりお話しします。  
と、その前に、

「敵を知り、己を知れば、百戦危うからず」

というわけで、まずは、保険証券の見方からきっちり学んでいきましょう。

#### 保険証券を確認せよ！

およそ日本人の2人に1人が加入している、と言われる保険があります。それが、**定期付終身保険**です。

この保険は、分解すればカンタンなのですが、とにかくいろんな保障がセットされていますので、ちょっと見は複雑に思えてしまいます。

これはよくある誤解です。

保険証券には「主契約が終身」との記載があります。で、これを見て、「私の保障はすべて終身！」と勘違いしてしまうのです。

覚えていますか？

さきほど、日本の生命保険はいろんな保障がセットになっているとお話しました。

たいてい、「主契約」は終身保険というケースがほとんどです。  
ということは、**保険証券に書いてある終身保険以外は、すべて「特約」**になります。

あなたの保険証券にも、たくさん記載されているんじゃないでしょうか。  
その他、もろもろの「特約」が。

終身保険、つまり、「主契約」の保険金額は、少ない人で10万円、多い人でも50万円程度が一般的です。

そして、ここからが大事なところ。


「すべての保障が終身！」だとの本人の思い込みを裏切り、実は、**終身保障されるのは、「主契約」だけ**。残りの「特約」は、**すべて一定期間だけ保障される**、いわゆる定期障特約なのです。

次ページを見てください。

実際の保険証券サンプルを見ながら、もっと詳しくお話していきましょう。

証券番号 第 号  
 証券作成地 本社（東京）  
 作成日（再発行口）1997年×月×日

### 5年ごと利差配当付終身保険（ステップ保険料払込方式）

契約者 被保険者 受取人	契約者印 おまかせ太郎 様 	保険料内訳 毎月払込保険料合計額 <b>16,317</b> 円  うち主契約保険料 2,322 円 うち特約保険料 13,995 円 なお主契約保険料は2007年2月1日以降28年間  ※ 主契約保険料の払込期間終了後も特約を継続する場合、その特約保険料は年払または前納等により、別途お払い込みいただきます。
	おまかせ太郎 様 昭和44年1月1日生 男性 契約年齢27歳	
	おまかせ花子 様	

契約日（始期）	主契約保険料払込期間	保険料払込回数
1997年2月1日（平成9年）	38年間	年12回
配当金支払方法	保険料払込期月	保険料払込方法
積立	毎月1日から末日まで	保険料口座振替特約

#### 契約内容欄

[1] 主契約	死亡保険金額	2,000,000 円	終身
[2] 定期保険特約	死亡保険金額	28,000,000 円	2007年1月31日まで 65歳まで自動更新
[3] 特定疾病保障定期特約	死亡保険金額	3,000,000 円	2007年1月31日まで 80歳まで自動更新
[4] 重度慢性疾患保障特約	死亡保険金額	3,000,000 円	2007年1月31日まで 80歳まで自動更新
[5] 傷害特約	本人型 災害保険金額	5,000,000 円	2050年1月31日まで
[6] 災害割増特約	本人型 災害保険金額（注1）	5,000,000 円	2050年1月31日まで
[7] 新災害入院特約	本人型 災害入院給付日額	10,000 円	2007年1月31日まで 80歳まで自動更新
[8] 新疾病医療特約	本人型 疾病入院給付日額	10,000 円	2007年1月31日まで 80歳まで自動更新
[10] 新成人病特約	本人型 成人病入院給付日額	5,000 円	2007年1月31日まで 80歳まで自動更新
[11] 通院特約	本人型 通院給付日額	3,000 円	2007年1月31日まで 80歳まで自動更新

（注1）死亡保険金額の減額等により、災害死亡保険金額が減額される場合があります。  
 （※）〇〇歳までの記載は、その契約年齢となる年単位の契約応当日の前日までを示します。  
 （※）自動更新の記載がある特約には自動更新特約が付加されています。

#### その他内容欄

指定代理請求人 リビング・ニーズ特約	被保険者の配偶者様 現在の特約基準保険金額の限度額は、下記 a. b. のいずれか低い方です。 a. 3,000 万円 b. 請求日から6ヶ月後の死亡保険金額（年金の一時金換算額を含む）
会社使用欄	

保険証券サンプルの「おまかせ太郎」さんは、こんな保険に加入しています。

「おまかせ太郎」さんが亡くなると、貰える死亡保険金は保険証券の契約内容欄【1】から【4】の合計3,000万円、入院は10,000円（成人病の場合は15,000円）、通院は5,000円、こんな内容です。

保険証券を見ると、特約のとなりに「2007年1月31日まで」とあります。これらの数字はすべて「特約」の保険期間を意味します

※ 特約のとなりに、「10年」と記載されている場合もあります。

保険期間を「終身」と「定期」とに分けた場合、「特約」の部分はすべて一定期間だけ保障される「定期」ということになります。

つまり、「特約」で保障されるのは10年だけ。

**けっして、終身にわたって一生涯保障されるものではないのです。**

ということは？

10年後には、「特約」は「自動更新」されて保険料は上がってしまうのです！

バスや電車の定期券といっしょです。

「おまかせ太郎」さんが、今の「特約」の保険料でいられるのは、**「2007年1月31日」**までの有効期限付ということなのです。

さて、ここまでを整理してみましよう！

まず、「死亡の保障」と「入院の保障」とに分けてみます。

次に、保険期間で「終身」と「定期」とに分け、さらに「主契約」と「特約」とに分解していきます。

するとどうなるか？

そのようにして、分解したのが次のページです。

## 死亡の保障

契約内容	期間	保険金額	保険料
【1】主契約（終身保険）	終身	200万円	保険料は変わらない！
【2】定期保険特約	定期	2,800万円	10年後自動更新⇒ <b>保険料UP</b>
【3】特定疾病保障定期特約	定期	300万円	10年後自動更新⇒ <b>保険料UP</b>
【4】重度慢性疾患保障特約	定期	300万円	10年後自動更新⇒ <b>保険料UP</b>

## 入院の保障

契約内容	期間	保険金額	保険料
【7】新災害入院特約	定期	10,000円	10年後自動更新⇒ <b>保険料UP</b>
【8】新疾病入院特約	定期	10,000円	10年後自動更新⇒ <b>保険料UP</b>
【10】新成人病特約	定期	5,000円	10年後自動更新⇒ <b>保険料UP</b>
【11】通院特約	定期	3,000円	10年後自動更新⇒ <b>保険料UP</b>

いかがですか？

定期付終身保険について、少しは理解できましたか？

もしも、あなたが定期付終身保険に加入していて、

「私の保険は終身だから大丈夫！」

なんて、考えていたのなら、この機会に、しっかりと自分の契約内容を確認しておきましょう！

## 私からのアドバイス！

保険期間には、「終身」と「定期」がある。  
定期付終身保険の保険期間が「終身」なのは、主契約だけ。  
すべての保障が「終身」なわけではない。

## ■ 年をとってから後悔する保険の話

続いて、年をとってから後悔する。

そんな定期付終身保険にまつわるエピソードをご紹介します。

題して、

### ☑ こんなはずじゃなかったのにィ~!! <エピソード1>

あなたは、今年で60歳。

それまでの保険の支払いが、ちょうど今年で終わろうとしています。

そんなある日のこと。

一通の通知が保険会社から送られて来ました。中身をよく読んでみます。

すると、

**「このまま医療保障の特約を継続するなら、200万円まとめて払って下さい！」**

こう書かれているではありませんか！

このことに、ビックリ仰天したあなたは、さっそく保険会社に電話しました。

そして、

**「そんな話しは聞いてない！」**

**「加入するときに、そんな説明はなかった！」**

こう必死になって抗議しましたが、それは後の祭りでした。

**「それなら医療の保障は、このまま終わりますよ！」**

**「お続けになりますか？ それとも、このままにしておきますか？」**

と、保険会社に冷たく言われてしまい、仕方なく大金を払う羽目に。

実は、実際にこんなケースはたくさんあるのです。

先ほどもお話ししましたが、日本人の半分近くが加入しているのが定期付終身保険です。

ということは・・・

そうです。

こんなケースは、実に日本人の**2人に1人**にあてはまることなのです。

どういうことか、詳しく説明しましょう。

定期付終身保険の「主契約」は、たいてい終身保険です。

保険金額は数百万円くらいが一般的でしょう。

「特約」はたいてい10年や15年の定期保険や定期医療特約がセットされています。

さっきの「おまかせ太郎」さんのように、保険期間が「定期」ですと、10年、15年毎に「自動更新」の時期がやってきます。

そのため、保険料はそのときの年齢で再計算されて、「自動更新」の度に上がっていくこととなります。

で、大事なのはここからです！

その「自動更新」がいつまで可能かと言うと・・・

**「定期保険」(=死亡保障)は、60歳や65歳などの「主契約」の払込満了まで  
「医療特約」(=医療保障)であれば、だいたい80歳くらいまで**

なのです。

「主契約」の終身保険は、60歳や65歳で保険料の支払いが終わり、その後は保障だけが一生継続していきます。

でも、「特約」は違います！

80歳までの15年、あるいは20年分の保険料(特約保険料)を**一括もしくは年払いなどで払わないと継続できない**のです。

このときに支払う保険料はもちろん人によって異なりますが、中には目が飛び出るくらい  
の金額を請求される人もいたりします。

「ふう～やれやれ、会社も定年したし、これからは年金でのんびり暮らしていこう」

そう思っていた矢先、こんなことに。  
あなたならどうしますか？

**「あんまりだ！」**

**「何とかしてくれ！」**

なんて保険会社を訴えてみても、**「ちゃんと、保険証券に書いてありますよ」**と言わ  
れてしまえば、それまでです。

そして、実際に確認してみると、保険証券に小さな字で書いてあった。  
そんなお決まりのパターンになってしまうのです。

60歳や65歳という年齢で、入り直すのは保険料も高くなってしまいます。  
さらに、健康状態によっては入れない可能性だってあるわけです。年齢を重ねればそ  
れだけ、病気になるリスクは急上昇していくものだからです。

そんなとき！

**「保険が途中で切れてしまった！」**

**「もう健康上の理由で、他に保険には入れない！」**

というのでは、ドシャ降りの雨の日に傘も持たずに出かけて行くようなものです。

後悔先に立たず。  
こうならないためにも、保険期間はちゃんと確認しておきましょうね！

**こんなはずじゃなかったのにィ～！！ <エピソード2>**

さて、次によくあるのがこのケース。



「掛け捨てはイヤ！」

と、養老保険に「特約」で「医療の保障」をセットしているケースです。  
養老保険とは、ご存知のように貯蓄性の高い商品で、死亡した時と満期の時に受け取る保険金額が同じという商品です。

**満期があるということは、その保険には有効期限があるということ**になります。

つまり、満期が来れば「医療の保障」もそこで消滅してしまうのです。

養老保険は、郵便局やJA（農協）などで入っている保険に多いのかもしれませんが、親がお子さんに、あるいはお孫さんにかけているケースもこれが多いようです。

このことを知ったうえで加入しているなら、何も問題はありません。

しかし！

知らずに保険期間中に病気などをしてしまえば、その後、あらたな保険に入るのは難しいかもしれません。くれぐれも、ご注意ください！

また、ご夫婦そろっての「特約」で「医療の保障」に入っている場合も同じ。  
確かに、ご夫婦で家族型の「特約」として、「医療の保障」に入ると保険料は別々に入るよりも安く済むことがあります。

しかし！

保険会社によっては、**ご主人が亡くなってしまうと保険そのものが消滅してしまう**可能性があるので。

というか、たいていの場合は消滅してしまいます。

※ 中には、ご主人が亡くなった後の保険料の払込が免除され、保障が一生継続するタイプの保険もあります。

これも注意して欲しい入り方です。

・・・で、

「一体どうすりゃいいの!？」

ハイ、お待たせしました！

いよいよ「生命保険を見直す技術」の登場です！

## 私からのアドバイス！

「特約」は、保険料払込満了と同時に、その保険期間も終了する。それ以降も継続するには、そのときの年齢で再計算された保険料を一括前納するか年払いで納めなければならないので注意！

## ■ これが、失敗しようのない、保険を見直す技術だ！！

今のうちに、いらない「特約」を取っちゃえ！！

いきなり、結論に入りますね。

手っ取り早く、賢く、しかも、失敗することなく、保険を見直す技術。それは・・・

「取ってしまうのです！」

こう聞いて、

「へ！？ いったい何を？」

と、思われたかもしれません。

要するに、今加入している定期付終身保険のいらない特約を取ってしまうのです。

もっと分かりやすく説明すると、今加入している保険の

「良いところを残して、悪いところにメスを入れる」

のです。

クルマのタイヤだって、古くなれば交換しますよね。

それと考え方は同じです。

思い出してください！

生命保険は、「特約」が無くなっても、「主契約」があれば残るんですよ。

だから、加入内容をチェックしてみて、あなたの保険が私の言う通りだったなら、他の優れたものと今のうちに交換してしまうのです。

## **☑ 今の保険の医療保障にメス！！**

まずは、医療の保障にメスを入れます。

そして、この部分が一番の見直しポイントになります。

それは、なぜか？

ほとんどの人が、医療の保障部分を「主契約」の「特約」として、

**保険料の払込が満了するのと同時に保険期間も終了してしまう  
一定期間ごとに更新する定期タイプで準備している**

からに他なりません。

そうとは知らずに、この手のタイプに加入しているとどうなるか？

それについては、先ほどもお話ししましたね。

確かに、最近では、医療の保障を終身タイプで準備する人も増えてきました。

でも、全体で見れば、その数はほんのわずか。

あなたは、どちらですか？

大部分は、定期タイプ、それも、「主契約」の「特約」として加入しているのです。

生命保険では、

**「医療の保障は保障の基礎部分」**

だと、私は考えます。

医療の保障は、死亡の保障とは役割が違います。

ご主人に万一があったらと、残された家族の生活費を考えて加入するのが、死亡の保障です。

となれば、お子さんが独立してご夫婦そろって老後を迎える人たち。また、お子さんのいない共働きのご夫婦。こうした人たちにとって、死亡の保障はそれほど必要なくなってしまうます。

けれど、医療の保障はどうでしょうか？

病気やケガは、いつ、誰に、起こるか分かりません。

それは、明日かもしれないし、5年先、10年先かもしれない。ご主人かもしれないし、奥さんかもしれない。その役割に終わりはないのです。

いずれせよ、「医療特約」部分は、更新が来れば保険料は上がってしまいます。しかも、この部分に貯蓄性はありません。

そうなれば、「膳は急げ！」です。

もしものとき、

「保障が途中で切れていた！」

なんてことになれば、それこそ一大事です。

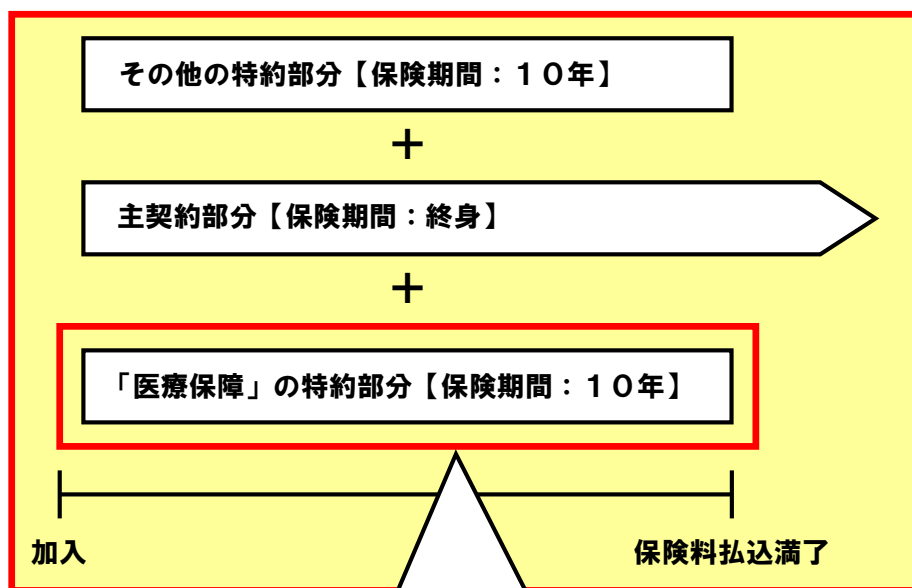
だからこそ！！

できるだけ早めに、終身タイプに「医療特約」部分を交換してしまうのです。

契約内容欄				
【1】主契約	死亡保険金額	2,000,000円	終身	
【2】定期保険特約	死亡保険金額	28,000,000円	2007年1月31日まで	65歳まで自動更新
【3】特定疾病保障定期特約	死亡保険金額	3,000,000円	2007年1月31日まで	80歳まで自動更新
【4】重度慢性疾患保障特約	死亡保険金額	3,000,000円	2007年1月31日まで	80歳まで自動更新
【5】傷害特約	本人型 災害保険金額	5,000,000円	2050年1月31日まで	
【6】災害割増特約	本人型 災害保険金額(注1)	5,000,000円	2050年1月31日まで	
【7】新災害入院特約	本人型 災害入院給付日額	10,000円	2007年1月31日まで	80歳まで自動更新
【8】新疾病医療特約	本人型 疾病入院給付日額	10,000円	2007年1月31日まで	80歳まで自動更新
【10】新成人病特約	本人型 成人病入院給付日額	5,000円	2007年1月31日まで	80歳まで自動更新
【11】通院特約	本人型 通院給付日額	3,000円	2007年1月31日まで	80歳まで自動更新

赤く囲んだ「医療保障」の特約部分を交換する。

図にすると・・・



ここを交換する！！

## ☑ **今の保険の死亡保障にミス！！**

次に、死亡の保障にミスを入れていきましょう。

私の経験上、死亡の保障は、外科的大手術が必要な人がたくさんいらっしゃいます。

と、それを詳しくお話する前に、まずは、あなたに質問です。

### **「今の保険の死亡保険金額は、いくらですか？」**

三千万円ですか？

それとも、四千万円ですか？

それでは、次の質問です。

「なぜ、その死亡保険金額を選んだのですか？」

こう聞かれて、今、あなたのアタマの中は、

「・・・・・・・・」

と、なっていないですか？

でも、ご安心を！

おそらく、ほとんどの人があなたと同じ、「・・・・・・・・」なはずですから。

要するに、死亡の保障で一番の問題なのは、

### **「死亡保険金額に、何の根拠もなく加入している」**

ことなのです！

いかがですか？

もしも、あなたもそうであったなら、今すぐに緊急オペが必要です。

契約内容欄				
【1】主契約	死亡保険金額	2,000,000 円	終身	
【2】定期保険特約	死亡保険金額	28,000,000 円	2007年1月31日まで	65歳まで自動更新
【3】特定疾病保障定期特約	死亡保険金額	3,000,000 円	2007年1月31日まで	80歳まで自動更新
【4】重度慢性疾患保障特約	死亡保険金額	3,000,000 円	2007年1月31日まで	80歳まで自動更新
【5】傷害特約	本人型 災害保険金額	3,000,000 円	2050年1月31日まで	
【6】災害割増特約	本人型 災害保険金額 (注1)	100,000 円	2050年1月31日まで	
【7】新災害入院特約	本人型 災害入院給付日額	10,000 円	2007年1月31日まで	80歳まで自動更新
【8】新疾病医療特約	本人型 疾病入院給付日額	10,000 円	2007年1月31日まで	80歳まで自動更新
【10】新成人病特約	本人型 成人病入院給付日額	10,000 円	2007年1月31日まで	80歳まで自動更新
【11】通院特約	本人型 通院給付日額	10,000 円	2007年1月31日まで	80歳まで自動更新

## この金額の根拠は？

自分には、自分の家族にとっては、いくらが適正な保障額なのか。

まずは、これをきちんと把握する必要があります。

根拠ナシの保険金額。

そうなれば当然、ムダに保険料を支払っている危険性が高いわけです。

で！！

「適正な保険金額って、いったいいくらなのよ？」

ってことなのですが、これについては、わが国の**社会保障制度（公的保障）**への理解が不可欠なのです。まずは、それについてお話ししましょう。

社会保障（公的保障）は、国民の義務を果していれば誰でも受けられる権利。

つまり、保険料を納めていけば誰もが受けられる保障なわけです。学校の社会科で習いましたよね。

ただ、どうしても、これだけでは足りない。

・・・で、登場するのが、民間の保険会社なわけです。

つまり、足りない部分は、「自助努力で何とかしましょうね！」ってことです。だから、あくまでも民間の生命保険は社会保障の補助。主役ではないのです。

さて、この社会保障（公的保障）の中でも、意外に知られていない。また、耳にしたことがあっても、よく理解されていないのが、

### 「公的な遺族年金」

についてです。

国民年金や厚生年金などの公的年金は、老後にしか受け取れない。そう思っている人がけっこういます。

でも、実はそうではないのです！

世帯主に万が一があった場合でも、受け取れるのです。しかも、かなり手厚く。それが遺族年金です。

そして！

死亡の保障を考える際には、

### 「遺族年金がいくら受け取れるのか？」

っていう知識が不可欠なのです。

なぜなら、それを知ることで、民間の生命保険で補うべき

### 「自分にとって、また、自分の家族にとっての適正な保障額」

が明確になるからです。

そして、それを把握すれば、後はカンタン。

もしものとき、残された家族が安心して生活するには、

「いくらあれば、いいのだろう？（保障額）」

「いつまであれば、いいのだろう？（保険期間）」



このふたつを考えれば、いいわけです。

つまり、

$$\text{必要保障額} = \{ \text{月の生活費} - \text{遺族年金(月額)} \} \times 12\text{ヶ月} \times \text{必要年数}$$

上記の公式に当てはめて、計算するのです。

ただし、ここで導き出された数字は、あくまでも最低限の保障額。このほかに、お子さんの教育資金などがあれば、別に考える必要があります。

保険の見直し相談をしていると、公的保障を考慮せず、というよりも、その存在を知らずに、保険に入り過ぎている人がたくさんいらっしゃいます。

民間の生命保険は、あくまでも補助的な役割。メインの公的保障では足りない部分を用意すればいいのです。

あなたは、保障を過不足なく準備できていますか？

それをチェックするために、もしものときの遺族年金支給額の早見表を用意しました。ぜひ、あなた自身で計算してみてください！

## 遺族年金支給額（概算額）早見表 — 平成18年度版 —

平均標準 報酬月額	自営業				
		遺族基礎年金			
		妻のみ	妻と子1人	妻と子2人	妻と子3人
		年額	年額	年額	年額
20万円	0	1,020,000	1,247,900	1,323,800	
30万円	0	1,020,000	1,247,900	1,323,800	
40万円	0	1,020,000	1,247,900	1,323,800	
50万円	0	1,020,000	1,247,900	1,323,800	
60万円	0	1,020,000	1,247,900	1,323,800	

平均標準 報酬月額	サラリーマン				
	遺族厚生年金	遺族基礎年金 + 遺族厚生年金			
		妻のみ	妻と子1人	妻と子2人	妻と子3人
		年額	年額	年額	年額
20万円	315,800	315,800	1,335,800	1,563,700	1,639,600
30万円	473,700	473,700	1,493,700	1,721,600	1,797,500
40万円	631,600	631,600	1,651,600	1,879,500	1,955,400
50万円	789,500	789,500	1,809,500	2,037,400	2,113,300
60万円	947,400	947,400	1,967,400	2,195,300	2,271,200

平均標準 報酬月額	公務員				
	遺族共済年金	遺族基礎年金 + 遺族共済年金			
		妻のみ	妻と子1人	妻と子2人	妻と子3人
		年額	年額	年額	年額
20万円	379,000	379,000	1,399,000	1,626,900	1,702,800
30万円	568,500	568,500	1,588,500	1,816,400	1,892,300
40万円	758,000	758,000	1,778,000	2,005,900	2,081,800
50万円	947,400	947,400	1,967,400	2,195,300	2,271,200
60万円	1,136,900	1,136,900	2,156,900	2,384,800	2,460,700

※ 平均標準報酬月額とは、その人が厚生年金に加入してきた平成15年3月までの標準報酬月額を平均したもの

※ 現行法に基づき計算（平成18年度物価スライド率0.985を適用）、被保険者期間を最低保証300月で算出

## ☑ 保険の見直しには、払済保険という奥の手もアリ！？

実は、それまでの保険料の支払いをストップして、その時点での解約払戻金をもとに、保険期間を変えずに保障額のみ減らして、保険を継続できる制度があります。

**払済保険**です。

払済保険にすると、「主契約」と同じ種類の保険に変更になります。

つまり、「主契約」が終身保険なら、払済終身保険に。養老保険なら、払済養老保険に、といった具合になるわけです。

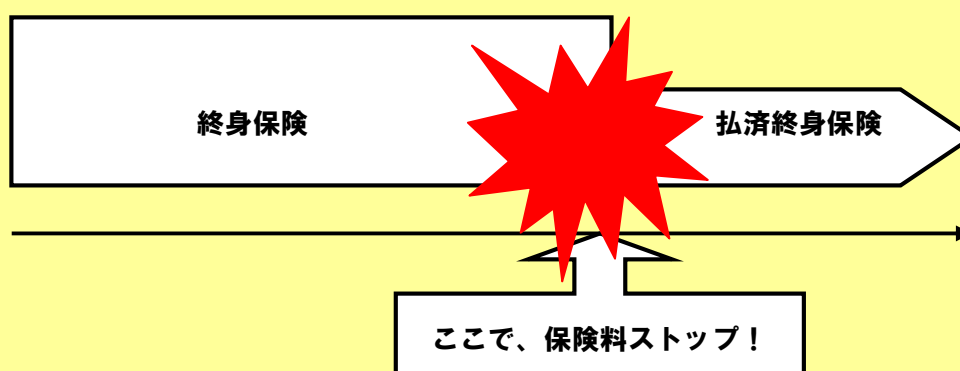
そのメリットは、保険料は払わないのに、保障だけが残る。

しかも、契約内容の変更ですから、**加入当初の予定利率はそのまま**変わりません。

ただし！

変更後は、それまでの「特約」は消滅してしまいますので、ご注意ください。

### 主契約の終身保険を払済終身保険に変更！



≡ 保険期間は、それまでの「主契約」と同じ種類の保険になる。

≡ 保障額は、それまでよりも小さくなり、「特約」はすべて消滅する。

とりわけ、

**「子供も独立したし、もうそんなに高額な死亡の保障はいらない！」**

**「差し当たって、解約払戻金を使う予定もない！」**

こんな方に、ピッタリな見直し方法です。

### **☑ 見直し注意！ あなたの保険の良いところ**

いつの日からか、ひとつの迷信がまかり通ってしまいました。

「今、解約すると損ですよ！」

保険会社の窓口で解約に行くと、決まって言われるセリフ。

そう言われて、解約を引き止められるのです。

そして、いつの日からか、このセリフがひとり歩きして、「保険の解約＝損」という、根拠のない図式が世の中には出来てしまったようです。

確かに、解約すると損する保険があるのは事実。

でも実は、そんな保険に入っている人たちは、ごくごく稀だったりするのです。

どういうことか？

先ほどの「おまかせ太郎」さんのケースでお話します。

契約内容欄			
[1] 主契約	死亡保険金額	2,000,000 円	終身
[2] 定期保険特約	死亡保険金額	28,000,000 円	2007年1月31日まで 65歳まで自動更新
[3] 特定疾病保障定期特約	死亡保険金額	3,000,000 円	2007年1月31日まで 80歳まで自動更新
[4] 重度慢性疾患保障特約	死亡保険金額	3,000,000 円	2007年1月31日まで 80歳まで自動更新
[5] 傷害特約	本人型 災害保険金額	5,000,000 円	2050年1月31日まで
[6] 災害割増特約	本人型 災害保険金額 (注1)	5,000,000 円	2050年1月31日まで
[7] 新災害入院特約	本人型 災害入院給付日額	10,000 円	2007年1月31日まで 80歳まで自動更新
[8] 新疾病医療特約	本人型 疾病入院給付日額	10,000 円	2007年1月31日まで 80歳まで自動更新
[10] 新成人病特約	本人型 成人病入院給付日額	5,000 円	2007年1月31日まで 80歳まで自動更新
[11] 通院特約	本人型 通院給付日額	3,000 円	2007年1月31日まで 80歳まで自動更新

さて、ここであなたに問題です。

この保険証券の中で、見直すと損する可能性があるのは、どこでしょうか？

答えは、【1】主契約の終身保険。

終身保険は、その加入時期によって見直すと、損してしまう。

そんな保険なのです。

なぜか？

それは、昔の終身保険ほど予定利率（保険料の割引率）が高いからです。

覚えていらっしゃいますか？

予定利率は、各年代によって、こうして推移していったのです。

### 予定利率の推移

昭和60年4月2日～平成 2年4月1日	5.50%（保険期間20年超）
平成 2年4月2日～平成 5年4月1日	5.50%（保険期間20年超）
平成 5年4月2日～平成 6年4月1日	4.75%（一律）
平成 6年4月2日～平成 8年4月1日	3.75%（一律）
平成 8年4月2日～平成11年4月1日	2.90%（5年ごと利差配当）
平成11年4月2日～平成13年4月1日	2.15%（5年ごと利差配当）
平成13年4月2日～現在	1.65%（5年ごと利差配当）

世は、超低金利時代。

バブル景気に沸いたひと昔前と今、果たしてどちらの値引率に軍配が上がるか？

もうお分かりですね。

「過ぎたるは及ばざるが如く」

残念ながら、時間は元に戻せません。

仮に今、新たに終身保険に入り直せば、当時のままの年齢で同じ保険金額で比べてみ

ても、2～3倍の保険料を支払わなくてはいけません。

しかも、終身保険は掛け捨てではありません。

加入期間に応じて、解約払戻金は増え続けていきますから、古い予定利率の高い契約ほど、安い保険料で高いリターンを得ることができるわけです。

だから！！

古い終身保険に契約していて、保険料を支払える余裕があるのなら、**この部分は、見直さずに、残しておいた方が良い**わけです。

一方、こうした終身保険以外の「特約」部分。

これらは、基本的にすべて見直し候補に上げても差し支えありません。

なぜなら、加入時期による予定利率のメリットがなく、見直しで損する可能性がほとんどないからです。

それどころか！

保険の見直しを考えるあなたに、朗報があります。

いわゆる、**掛け捨て型の死亡保障は、昔よりも保険料は安くなっている**のです。

理由は、日本人の死亡率の低下と保険会社のコスト削減。

下の例のように、3,000万円の死亡保障に加入する場合なら、6年前よりも月々3,000円近く安くなることも。

### 死亡保険金3,000万円の場合

加入年齢	6年前の大手生保	現在の外資系生保	保険料の差額
30歳	8,520円	5,970円	▲ 2,550円
40歳	12,600円	10,110円	▲ 2,490円

※ 各社とも高額割引など各種割引のないケースで計算

死亡の保障や医療の保障を含めた、こうした「特約」の保険料は、その大部分が保障に充当される、いわゆる「掛け捨て」です。

保険料は、「自動更新」の時期になれば、そのときの年齢で再計算されてしまいます。となると、**若くして加入していたメリットもない**わけです。

さらに！

医療の保障の「特約」の場合、**昔のものは5日以上入院でなければ給付金がもらえない**、なんて問題もあつたりします。今は、「日帰り入院」が常識ですよ。

要するに、こうした「特約」部分はお魚といっしょ。

鮮度が命なのです。新鮮なほど、それだけ時代にマッチした最新の保障内容が手に入るのです。

## 私からのアドバイス！

**失敗のしようのない、生命保険を見直す技術。それは・・・  
必要な保障を、必要な期間だけ準備する知識。  
「医療の保障」は終身タイプで準備し、「死亡の保障」は公的年金で  
不足する分だけを補うように準備するのがベスト！**

## ■ ちょっと難しいけど、知らないと損する保険の話

「今見直さなくても、来年、更新（満期）だからそのとき考えればいいわ・・・」

たまたま、そう考える人がいます。

でも実は、これって、とてももったいないことをしているのです。

なぜなら、

**更新まで待つと、「特約」の解約払戻金（返戻金）が無くなってしまふ**

からです。

「え！？ さっき特約部分は掛け捨てって言ったじゃない！」

ごめんなさい。説明不足でした。正確には、掛け捨てじゃありません。

保険期間が終わるまで、つまり、更新まで待つと、「掛け捨て」になる。  
そういう意味だったのです。

どういうことか、お話します。ちょっとだけ、難しいので我慢してくださいね。

### 時間が経てば、経つほど・・・

生命保険は、誰かの保険料が誰かの保険金になる、相互扶助の仕組み。  
将来の保険金の支払いに備えて、保険会社は保険料の中からお金を積み立てます。

そのお金を、「責任準備金」と呼び、「解約払戻金（返戻金）」の元にもなるわけです。

ところで、この「責任準備金」は、いつまで積み立てておくのでしょうか？

それは、保険期間が終了するまで。  
保険期間が終了すれば、保険会社も保険金を支払わなくて済むからです。

つまり！！

**「責任準備金」は、保険期間が終了すれば無くなってしまふのです！**

もちろん、そのときには「解約払戻金（返戻金）」も同じ運命を辿ります。

もうお分かりですね。

更新とは、保険期間が終了することです。  
更新前ならあるかもしれない「解約払戻金（返戻金）」も、更新と同時に跡形もなくどこかに消えてしまうのです。



要するに、更新まで待つて保険を見直しても、ひとつも良いことはないのです。  
それどころか、悪いことばかり。

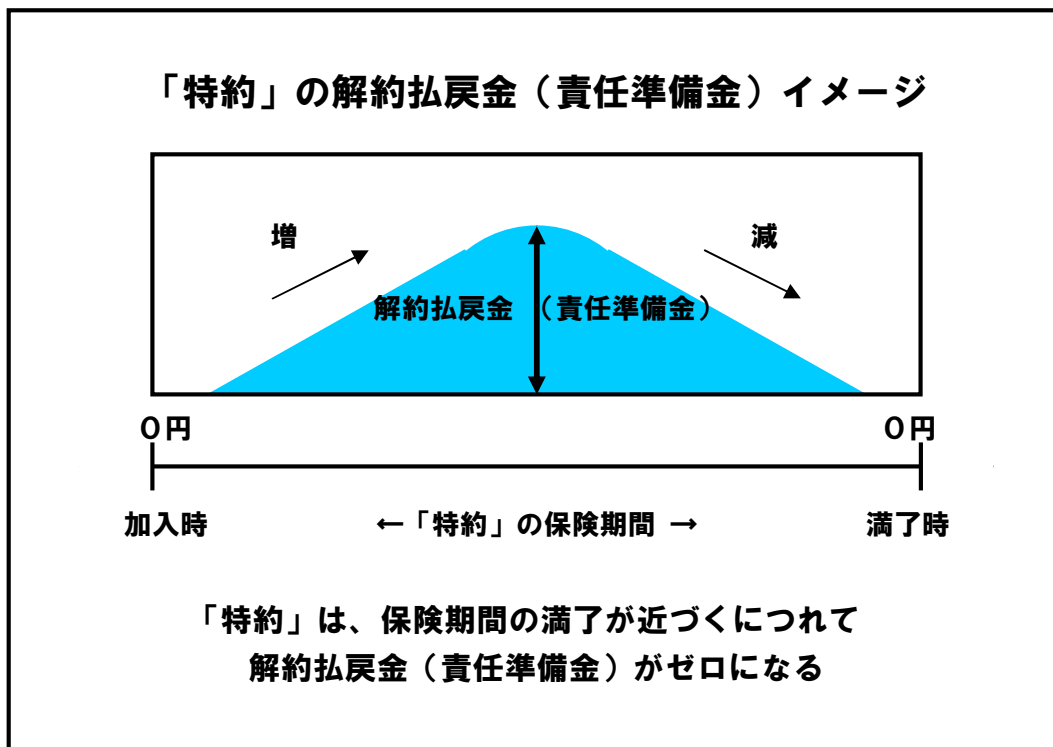
だって、考えてみてください！

「解約払戻金（返戻金）」は無くなるし、今より年を取るから保険料だって、その分  
高くなるし、しかも、健康状態が悪くなれば、もう保険には入れないんですよ。

定期付終身保険の「特約」は、10年や15年で更新を繰り返す、定期保険や定期医  
療特約が一般的です。

そうなれば、矛盾しているようですが、保険料を支払うほど、保険期間が過ぎるほど、  
それだけ「解約払戻金（返戻金）」は目減りしていくのです。

保険の見直しは、スピード勝負。時間の経過とともに、経済的損失は膨らむばかり。  
だから、「鉄は熱いうちにうて！」。昔の諺にある通りなのです。



## 私からのアドバイス！

「特約」部分は、保険期間が満了してから見直してはダメ！  
満了に近づくとつれて、解約払戻金が目減りする。  
見直すと決めたら、早め、早めの行動を。

さて、いよいよ実践編です！

保険を見直すために必要な知識やノウハウは、すでに学びました。

ここからは、実際に保険を見直すには、どうすればよいのか。その具体的な行動を、ステップ・バイ・ステップで解説していきます。

後は、実行あるのみ。ゴールは、もう目の前ですから、頑張ってください！

ところで！！

### 「保険の見直しに成功する」

ことで、あなたは何を手に入れるでしょうか？

想像してみてください！

保険の見直しに成功する。それは、つまり・・・

- ① 自分にとって本当に必要な保障が理解できる
- ② 理解したうえで加入するから、いざというときでも安心できる

そして、何よりも！

- ③ ムダな保障に加入することがないから、その分、経済的に豊かになる

のではないのでしょうか。

「♪♪よ～く考えよ～、お金は大事だよ～♪♪」

そう、けっきょくのところ、生命保険はお金の問題なのです。  
だから、「ムダな保険に加入しない！」ことは、お金を大事にすることにつながるわけです。

少々、前置きが長くなりました。それでは、さっそく本題に入りましょう。

## ■ 超・カンタン。これが生命保険を見直す技術だ！！

前もって、お断りしておきます。  
今からご紹介する方法を使えば、保険の見直しなんて超・カンタン。それこそ、誰でも5分ですべての作業が完了します。

その方法を、今からステップ・バイ・ステップでお話していきます。

### ☑ STEP 1 : まず、保険証券と電話を用意せよ！

まず、手元に「保険証券」と「電話」を用意してください。  
保険の見直しなんて、一度、始めてしまえば、本当に「アッ」という間。  
しかも、驚くほどカンタンです。

### ☑ STEP 2 : 「超・カンタン！！ 生命保険見直しシート」に記入せよ！

次に、巻末付録の「超・カンタン！！ 生命保険見直しシート」を記入していきます。  
保険証券を見ながら、「現在の加入内容」を埋めていくのです。

### ☑ STEP 3 : 保険会社に「5つの質問」を確認せよ！

最後は、保険会社に電話するのです。  
そして、私の用意した「5つの質問」で、保険を見直すべきか否かを確認します。質問は、次のページのとおり。

## 効果抜群！ 保険見直しのための「5つの質問」

### ■ 質問1 「主契約と特約の内訳は、それぞれいくらですか？」

まずは、「主契約」と「特約」の保険料がどうなっているのかを確認します。  
おそらく、保険料の大半が「特約」部分になっているはずです。

### ■ 質問2 「保険料は、いつまで払うのですか？」

保険料はいつまで払うのでしょうか？  
そして、支払いが終わると、どんな保障がどれだけ残るのでしょうか？

### ■ 質問3 「医療保障の特約は、いつまで続くのですか？」

「医療特約」は何歳まで、あなたを保障してくれるのでしょうか？  
60歳、65歳、それとも80歳まででしょうか？

### ■ 質問4 「更新後の特約保険料は、いくらでしょうか？」

あなたの保険が「更新型」なら、「特約」の保険期間はいつまででしょうか？  
更新すると、その保険料はいくらになるのでしょうか？

### ■ 質問5 「支払満了後も医療特約を続けるには、いくらかかりますか？」

「主契約」の払込が終了してからも、「医療特約」を続けるには、年払か一括前納  
しなくてはいけないのが一般的。  
80歳まで「医療特約」を継続するには、いくらかかるのでしょうか？

質問の答えを、巻末付録「超・カンタン！！ 生命保険見直しシート」へ書き込む。

これで、おしまい。ホント、驚くほどカンタンでしょ？

ここまで来れば、

**「やっぱり、保険を見直そう！」**

**「どうやら、このまま続けた方がよさそうだ！」**

どちらか、あなたには結論が出ているはず。

そして、やっぱり「保険の見直しが必要だ」ということになってはじめて、いろいろと資料を取り寄せてみるのです。

資料を取り寄せてみたら、後は比べればいいわけです。

その結果、保障内容と保険料の面でその保険にメリットを感じたのなら・・・

それは、

**今すぐにも、保険を見直すべきなのです！！**



---

## 第五章 おわりに

---

### ■ 増え続ける医療費の話

#### ☑ 国民の医療費が国家予算を超える！

2006年10月。

70歳以上の現役並み所得者の健康保険の自己負担割合が、それまでの2割から3割へと引き上げられました。

ここ数年で、健康保険の負担割合が増えてきているのは、あなたもご存知ですね。

健康保険が2割から3割負担へ。

総報酬制の導入で、ボーナスからの健康保険料の天引き。

日本は少子高齢化が進み、年金も健康保険も負担する人たちの数が減り続けています。

増え続ける高齢者世代の負担を、減少し続ける若年世代が背負う。

おそらく、私たちが生きている間、この構図が変わることはないでしょう。

医療費の問題に関しては、なんとなく新聞やテレビで知ってはいる。

でも、どこか他人事。これが、本音じゃありませんか？

厚生労働省によると、2025年には医療費が約104兆円（老人医療費は56兆円）に到達すると発表しています。

104兆円と聞いても、現実味がないかもしれません。

でも、日本の国家予算がだいたい約80兆円ですから、この事態がいかに深刻かはわかりいただけだと思います。

**入ってくるよりも、出て行くお金が多いのです。**

日本の社会保障は、「腐っても鯛」と言われるように、先進国の中でも誇るべき素晴らしい制度です。

それでも、このまま行くと・・・

健康保険、老人医療、高額療養費など、日本の社会保障制度が今後どうなるのか？簡単に想像できますよね。

病気やケガによる入院。

それは現実起きてしまえば、あなたのご家族の結束と安定を揺るがす「経済問題」として降りかかってきます。

### **「入院しても、これまでの貯金でなんとかなるさ」**

たまに、そうお考えの人がいたりします。

確かに、そうかもしれません。

でも、そんな方に、私は聞いてみるのです。

### **「その貯蓄は、何のためのものだったの？」**

### **「入院したきの備えなのですか？」**

きっと、違うはずですよ。

それは、ご家族で楽しみにしている毎年の海外旅行のため。

あるいは、念願のマイホーム資金や、お子さんの将来の学費のため。

またあるいは、ご夫婦の夢をかなえる豊かなシニアライフのため。

そんな素敵な未来のため。

そういうお金だったりするはずですよ。

保険なんて入るだけムダ。

その分で貯蓄していた方が、よっぽど合理的。

そうアドバイスするファイナンシャルプランナーもいます。

仮に、病気やケガで入院などしなければ、きっとそうなのでしょう。  
そうした考えを、私は否定しません。

でも、やっぱり、個人的な心情として、もしものときのために貯蓄する。  
そんな考え方には、ちょっぴり違和感を覚えてしまいます。

だって、貯蓄はあくまでも未来への明るい目的のためにしたいもの。  
病気やケガに備えるために、お金をコツコツ貯める。  
それって、なんだか寂しいことだと思うのです。

あなたは、どう思われますか？

### いよいよ増税時代へ突入か！？

平成18年度から、所得税・住民税の定率減税が廃止になりました。  
消費税も、この先上がる方向で議論が進んでいます。

さらに、ここ数年で、サラリーマンの厚生年金保険料も毎年値上がりしていきます。  
今後は、パート社員にまで保険料の徴収がある。  
そんな話も出てき始めました。

日本の将来を考えれば、税金や社会保障の面で、私たち国民の負担が増えていくのは  
避けられません。

その一方で、私たちの現実はどうかといえば・・・

ある調査によると、預金ゼロ世帯が今、全世帯の2割もいるそうです。  
今後の増税とともに、さらにこうした世帯が増えるのでは、との声もあります。

### 増え続ける支出と減り続ける収入。

そうした中で、民間の生命保険、とりわけ、医療保険の役割はますます重要になって  
くる、そう私は考えています。



このマニュアルをお読み下さっているのも、きっと何かのご縁です。

マニュアルで得られるのは、生命保険を見直す知識だけ。

保険を見直す、見直さない。

そして、それを行動に移すのは、あくまでもあなたご自身が決めることです。

でも、どうかお願いします。

これを読まれたこの機会に、ぜひ一度ご自分の保険を調べてみてください。

世の中、知らないと損することばかりです。

だからこそ！

縁あって、このマニュアルを手にしたあなたには、保険で失敗して欲しくないのです。

## ■ おわりに ～ 保険業界の悪習慣を断ち切りたい！ ～

まずは、ここまでお読みくださったことにお礼を申し上げます。

素人のつたない文章に、お付き合い下さって、本当にありがとうございました。

さて、このマニュアルは無料です。

無料で提供することにしました。

なぜか？

無料にした理由はいろいろです。

**「このマニュアルを読んでもらえれば、私のところで保険の見直しをしてもらえるかもしれない。そんな下心があるのでは？」**

と言われれば、もちろん無いわけではありません。

確かに、保険をご契約いただければ、こんなにうれしいことはありません。

でも、もしも私が本気で保険のセールスをするつもりなら、今頃はきっと、あなたのところに電話なり、訪問していることでしょう。

だって、その方が早いからです。

しかし、それをやらずに、マニュアルを無料で提供する最大の理由。  
それは、私の手で、

### これまでの保険業界の悪習慣を断ち切りたい！

そんな思いからなのです。

保険会社が一番儲かる商品って、なんだと思いますか？

答えは、

### 「掛け捨ての死亡保険」

その理由はカンタンです。

なぜなら、ほとんどの日本人が、保険期間中には死亡しないからです。

想像してみてください！ 生命保険は、長期にわたる契約です。

仮に、年間30万円もの保険料を、30年間支払い続けると、いくらになるか？  
そして、それが必要のないムダな保険だったとしたら？

そうです。

900万円もの大金が、どこかに泡となって消えてしまうのです。  
そして、もしもそのことを知らずに、

### 「こんなはずじゃなかったのにィ〜！！」

と、慌てて解約しても、それは後の祭り。もう手遅れなのです。  
そんな後悔をしている人たちを、これまでに私は何十人と見てきました。

### 「自分だけは、そんなことはない！」

いいえ、きっとあなたもそうです。

なぜ、そんなことが言えるのか。

あなたが勉強不足だから？ それとも、セールスマンの話をよく聞かなかったから？

どちらも違います。

実は、私たち、保険を販売する側がその原因。

これまで、保険を販売することは、**販売する側だけのメリット**だったのです！

なぜなら、あなたが損をしても、販売する側は損しません。

つまり、これまでは販売する側だけ、「安全地帯の中」でぬくぬくとしていたのです。

これが、実態です。

これが、保険業界の悪習慣だったのです。

だから！

**今ここで、私の手で、そんな悪習慣を断ち切るために、このマニュアルを書きました。**

多くの人にこのマニュアルが読まれることで、

「余計なことを書きやがって！！」

と、同業者から非難や攻撃を受けるかもしれません。

でも、それは覚悟の上。気にしません。

このマニュアルが、保険の見直しで悩む、あなたの役に立てばそれでいい。

たとえ、わずか1ページであったとしても。

あなたの悩みを解決する糸口に、針1本の穴しか開けれなくても。

そんな願いを込めて、マニュアルを書きました。

どうかあなたに、届きますように。

**保険見直し情報局 代表**

ファイナンシャルプランナー&DCプランナー



## **巻末 特別付録**

**超・カンタン！ 生命保険見直しの裏技**

## 超・カンタン！ 必要保障額 算出法

P49の「遺族年金支給額（概算額）早見表」を見ながら、ステップ・バイ・ステップで考えてみましょう！

### ステップ1 遺族年金はいくら？

まずは、遺族年金の種類と受取額を把握しましょう。  
自営業なら遺族基礎年金、サラリーマンなら遺族厚生年金、公務員なら遺族共済年金になります。

### ステップ2 月の生活費はいくら？

次に、月の生活費を計算します。  
衣・食・住について、何にどれだけ支出するのか考えてみてください。  
世帯主に万が一があった場合、残された家族は毎月いくらあれば大丈夫ですか？

### ステップ3 いつまで保障があれば大丈夫？

最後に、いつまで保障があれば大丈夫かを考えてみます。  
お子さんがまだ小さい場合、逆に、成人して独立している場合、必要な期間は違うはずです。

### ステップ4 必要保障額はいくら？

さらに、次の公式に当てはめてみます。

$$\{ \text{月の生活費} - \text{遺族年金（月額）} \} \times 12\text{ヶ月} \times \text{必要年数}$$

こうして、導き出された答えが、最低限の**必要保障額**になります。

☑ ケース・スタディ

夫：おまかせ太郎さん（40歳） 妻：花子さん（38歳）  
長男：次郎くん（5歳）

おまかせ太郎さんは、毎月の標準報酬月額が30万円のサラリーマンです。  
妻の花子さんは、太郎さんに万が一があった場合の月の生活費を

「25万円は必要だわ」

と考え、また、保障が必要な期間については、

「次郎が大学を卒業するまでは」（22歳で卒業とする）

と考えました。

その結果、先ほどの公式に当てはめると、次のようになるわけです。

まず、

生活費30万円 - 遺族厚生年金月額12.4万円（年額を12ヶ月で割算）

次に、

= 17.6万円 × 12ヶ月 × 17年間（22歳-5歳）

すると、

必要保障額 = 35,904,000円

となるわけです。

この金額がベースです。

後は、お子さんの教育資金を足したり、太郎さんの死亡退職金・貯金や花子さんのパート収入などがあれば、それらを引いて必要保障額を考えていくのです。



ぜひ、一度あなたの必要保障額も計算してみてください！

## 超・カンタン！ 生命保険見直しシート

保険証券を見ながら、各項目を埋めてみましょう。

そして、**効果抜群！ 保険見直しのための「5つの質問」**にチャレンジしてください！

### 現在の加入内容

保険種類	保険料内訳	支払満了	保険期間
(主契約)	円	年(歳)	年(歳)
(特約1)	円	年(歳)	年(歳)
(特約2)	円	年(歳)	年(歳)
(特約3)	円	年(歳)	年(歳)
(特約4)	円	年(歳)	年(歳)
(特約5)	円	年(歳)	年(歳)
(特約6)	円	年(歳)	年(歳)
(特約7)	円	年(歳)	年(歳)
(特約8)	円	年(歳)	年(歳)

合計 円

### 更新後の加入内容 ( 年後 )

保険種類	保険料内訳	支払満了	保険期間
(主契約)	円	年(歳)	年(歳)
(特約1)	円	年(歳)	年(歳)
(特約2)	円	年(歳)	年(歳)
(特約3)	円	年(歳)	年(歳)
(特約4)	円	年(歳)	年(歳)
(特約5)	円	年(歳)	年(歳)
(特約6)	円	年(歳)	年(歳)
(特約7)	円	年(歳)	年(歳)
(特約8)	円	年(歳)	年(歳)

合計 円

## 超・カンタン！ 悪徳保険会社 撃退法

### ☑ ケース 1

保険を見直したくて、保険会社に電話した。  
すると、担当の営業マンに聞いてくれ。そう言われて、営業マンに連絡。  
けれど、用件が「解約」と知ると、それっきり。その後、何の音沙汰もない。

#### ➤ こんな場合は、どうする？

なるほど。よくあるケースです。

こんな場合は、直接、保険会社の窓口に行って手続きするのがマル。必要書類を揃えて、最寄りの窓口で手続きしてください。

### ☑ ケース 2

主人の保険を見直すために、保険会社の窓口に行った。  
すると、契約者様ご本人でないから手続きできない。そう受付に言われた。  
保険会社の営業時間は、平日 9時から3時まで。そんな時間に、主人が行ける  
わけじゃないじゃない！

#### ➤ こんな場合は、どうする？

ご安心を。これもよくあるケース。

こんな場合は、P 73の「委任状」を使って手続きするのです。たとえ、契約者本人  
が手続きに行けなくても、「委任状」があれば大丈夫。

ちなみに、解約や減額など、保険契約の手続きに必要なのは、

**保険証券 届出印（保険証券に押印） 身分証明書**

の3セット。保険証券を紛失した場合は、印鑑証明が必要になります。  
手続きの際は、お忘れなく。



### ☑ ケース3

減額したい。そう担当の営業マンに申し出た。  
すると、減額はできない。そう言われた。果たして本当なのだろうか？

#### ➤ こんな場合は、どうする？

確認が必要です。

マニュアルでも書いたとおり、生命保険は、基本的に「主契約」以外すべて見直すことができます。

言われたことを鵜呑みにせず。

その理由をしっかりと確認してください。理由を聞いても、しっくりこない。

そんなときは、遠慮なく、私にご相談ください。

## ■ けっきょく、一番の近道は保険会社の窓口に行くこと！

保険を見直すための最速・最短の近道があります。

それは、

**直接、保険会社の窓口に行って手続きする**

ことです！

窓口に直接行けば、

「担当の営業マンに聞いてくれ！」

そう言われて、たらい回しにされる心配も無用。

たとえば、契約者本人が行けなくても問題ありません。手続きに必要な書類さえ揃って  
いれば、P73の「委任状」を使って手続きできるのです。

早く保険を見直したい。営業マンと顔を会わせたくない。

そう思いならば、**直接、保険会社の窓口に行って手続きする**のをおすすめします！

**サンプル**

注) 「サンプル」の文字を消せば、コピーして使えます。

## 委任状

御中

私は、次のものを代理人として定め、  
下記保険契約の（ ）の手續きに関する一切の権限  
を委任します。

(代理人) 氏名 \_\_\_\_\_ (続柄) \_\_\_\_\_

住所 \_\_\_\_\_

記

証券番号 \_\_\_\_\_

証券番号 \_\_\_\_\_

証券番号 \_\_\_\_\_

平成 年 月 日

(委任者) 氏名 \_\_\_\_\_ 届出印

住所 \_\_\_\_\_

なお、その際に代理人が使用する印鑑は右のものです。

代理人印

## 加入者の多い保険会社一覧

最後に、加入者の多い保険会社の連絡先を掲載しておきました。

何はともあれ、まずは加入内容を知ることが大事。

そのためにも、一度お電話して確認してみたいかがでしょう。

朝日生命保険相互会社	0120-714-532
アクサ生命保険株式会社	03-3599-5720
アメリカンファミリー生命保険会社	03-3344-2507
アリコジャパン	03-5619-3211
AIGエジソン生命保険株式会社	0120-981-088
エイアイジー・スター生命保険株式会社	0120-160-414
ジブラルタ生命保険株式会社	0120-372-269
住友生命保険相互会社	03-5550-5450
ソニー生命保険株式会社	0120-158-821
第一生命保険相互会社	03-3216-1211
太陽生命保険株式会社	048-650-5421
東京海上日動あんしん生命保険株式会社	03-5908-4620
日本生命保険相互会社	03-5533-1081
富国生命保険相互会社	03-3508-1101
三井生命保険相互会社	03-3818-5620
明治安田生命相互会社	03-5954-8811

(50音順)

**電話で最寄りの保険会社窓口も教えてもらえます。合わせてご確認を！**

## 著者プロフィール



**田中 正博（たなか まさひろ）**

保険見直し情報局 代表

株式会社 おまかせホットライン 代表取締役

ファイナンシャルプランナー・DCプランナー

昭和48年生まれ。神奈川県大和市出身・平塚市在住。

誰よりも分かりやすく保険のことをお伝えする。それが私の使命です。

早稲田大学商学部卒、明治安田生命、アフラック（アメリカンファミリー生命）の勤務を経て、2005年7月に株式会社おまかせホットライン設立。

現在は、平塚、新潟、上越、大阪、富士、九州と全国6ヶ所で保険代理店を展開中。

## ご意見・ご感想をお寄せください！

今後の新刊作成、お客様への保険見直し相談へと活かしていきたいと思えます。ぜひ、このマニュアルを読まれたご意見・ご感想をお寄せください！

ご意見・ご感想

[info@omakase-hl.co.jp](mailto:info@omakase-hl.co.jp) まで

---

## こうすれば保険の見直しは、もっと簡単に、もっと得する プロが教える、生命保険を見直す技術

著者 田中 正博 © M.Tanaka

発行元 保険見直し情報局 株式会社 おまかせホットライン

### <連絡先> 保険見直し情報局 株式会社 おまかせホットライン

- フリーダイヤル : 0120-251-663 日祝除く 9:00~19:00
- フリーファックス : 0120-251-668 365日24時間受付
- Eメール : info@omakase-hl.co.jp 365日24時間受付

所在地 〒254-0042 神奈川県平塚市明石町6-13 つるやビル1F（倉田病院並び）