

経済トピックスと解説

生保不払い910億円に拡大

(10月6日 日経朝刊)

4月の調査の2.5倍 38社で120万件 生命保険各社は5日、金融庁の命令に基づく保険金などの不払い・支払い漏れ調査の結果を公表した。生保全38社の不払いは合計で約120万件、910億円。4月の中間報告に比べ件数は2.7倍、金額は2.5倍に拡大した。

《解説》・・・保険および保険などの不払いについて考えます。

(1) 生命保険の不払いの報道がありました。これをお聞きになって、皆様は“またか”と思われたのではないのでしょうか。昨年から今年にかけては損害保険の不払い問題があり、9月には企業年金の未払い問題、さらに10月には中小企業向け退職金の未払いの問題が発覚しています。また言うまでもなく国の年金の未登録問題が未解決のままです。



つくばみらい市 江戸歴史公園

(2) 保険や年金というのは、いずれも将来リスク(不安・不都合)にたいして、現時点で予め対策を行うというものです。なぜ、ほとんど全ての部門で未払い・不払い問題が出てくるのでしょうか。そもそも、保険とは何でしょうか。ここで、改めて考えてみたいと思います。皆さんはどのように捉えていらっしゃるでしょうか？

(3) 保険を3つに分けます。第一は、医療保険です。これは第三分野の保険といわれていて歴史的には最も新しい保険ですが、今ではむしろ主流の保険といっていいいでしょう。ご承知のように、被保険者が病気になり、入院したり手術したりすると保険金が支払われます。第二は、生命保険です。死亡保険といわれるものです。被保険者がお亡くなりになると保険金が支払われるタイプです。第三は、自動車保険、火災保険等の損害保険です。

(4) まず、第一の医療保険について考えてみます。私のところに来て保険の相談をされる方のほぼ全ての方が、この保険に加入されています。相談に来られた方に、私がこの保険についてお話しする趣旨はとて単純です。「一日5千円の入院保険に加入されたとして、一か月入院されると、手術給付金などを含めて20~30万円位の保険金がいただけます。一方この保険の保険料は、年齢によりますが35歳ですと概ね月額3千円です。この方が60歳まで25年間に支払う保険料の合計額は90万円(無利息で計算)となります。すると前記の、一か月の入院を一生に3~4回したとして、“とんとん”ということ。」

(5) そこで、この90万円程度の金額を負担するのに、あなたは保険の加入を必要とするのでしょうか？という疑問が湧いてきます。結論を言えば、ほとんどの方は、これら医療保険を必要としていません。何故なら、この程度の将来リスクはほとんどの方がご自分で十分に負担できるからです。

ただし、“安心”を得るためという理由であれば、保険は意味のあるものと思います。ですから、いろいろ特約などのついた複雑なものでなく、シンプルな医療保険をお勧めします。それというのも“安心”のための加入ですから。

(6) 次に、第二の生命保険についてみてみましょう。この保険の意味は遺族保障です。主たる家計の収

入者の万が一に備えて、その収入で生活している家族の方々の生活資金を残そうということですね。とても意味のあるものだと思います。ですから生命保険はぜひ加入しておく必要があると考えます。

そこで、ひとつ大きな要点があります。それは、保険金は幾らで加入すれば良いのかということです。遺族保障ですから、必要保障額は計算可能ですし、年々必要保障額は変化します。この変化に即して、これに対応した必要でかつ十分な金額の保険に加入されることが大切です。厳密に計算するには、ライフプランをお作りになることが求められます。

(7) 第三の損害保険は、これは必要で十分な金額で加入されることをお勧めします。ただし、必要額以上の保険金で加入していても、保険料はそれだけ取られますが、支払われる保険金は実損分だけです。この点にご注意ください。

(8) 話を、保険の不払いに戻します。不払いの主な内容は、報道によるとやはり特約に関するものです。また保険会社は請求がないと支払わない、いわゆる「請求主義」にも原因があります。この点は国の年金と同じシステムですね。従って、不払いの根本的な原因は、“保険の内容が複雑で、良く理解できない”ことに尽きると考えられます。

(9) 不払い問題に止まらず、保険に対する正しい態度として、次のことが言えると思います。まず真に必要な保険に加入することが挙げられます。保険は、もちろん「無から有を生む」ものではありませんし、それなりのコストが掛かるものです。真に必要なものであれば、理解もするし、忘れもしないと思うのです。ご自分に必要な点だけのシンプルな保険に加入されることです。売る側は売ることしか考えていません。自由主義経済では、これはある意味当たり前のことで、当然ですね。特約などは売り易くするための方便と捉えて間違いはないと考えます。自分に必要な保険は何かをきちっと理解して、必要にして十分な内容の保険に加入されることを強くお勧めします。

既加入保険の見直しを含めて、ご相談に応じています。ご利用ください。

(10) この10月から「金融商品取引法」が施行になりました。これによって、お客様が、内容を理解しているか、本当に必要なものか、などを確認の上、販売する仕組みに変わりました。売る側はもちろん買う側も手数料が掛りますが、大変良い法律と考えます。趣旨を理解して運用したいものです。

株式状況と解説

(1) だんだんと、米国発のサブプライム問題の実態が分かりかけてきました。ヨーロッパと米国で一部金融機関の収益が下がっているという報告が出てきています。世界経済に及ぼす影響の大きさはまだ依然として分かりません。ただ不穏な雰囲気は漂ってきました。

(2) すでに、ポートフォリオをお持ちの方は、株式から債券へのシフトを念頭に置かれるのが良いかも知れません。年内の世界の経済や株式の動きを見て、判断が求められます。必要があればご相談下さい。

(なお、この記述は株式等の売買をお勧めするものではありません。売買の判断はご本人でなさってください。)

以上



9月セミナー風景

このレポートの記述は、株式、保険等の売買を推奨するものではありません。株式、保険等の売買は自己の責任において行って下さるようお願いいたします。

ご意見、不明点など御座いましたらお気軽に連絡下さい。 なお複写、転載はご遠慮下さい

発行人：スズタカFPオフィス 代表 鈴木隆志 茨城県つくば市東新井4-2メゾンヴェールつくば612号
Tel,Fax: 029-861-0778 携帯: 090-4423-9147 E-メール: suzu@suzutaka.org ホームページ: <http://www.suzutaka.org>