

家計イベントの解説

今回より、家計について種々の課題を取り上げ、独立系FP（ファイナンシャル・プランナー）の立場から解説をしてみたいと思います。最初は、多くの方に共通のテーマである保険を取り上げます。4回の連載で私の考えをお話したいと考えています。

保険の見直し 第一回 《保険とは一体何でしょう、改めて考えてみます》

今回は第一回目ですので、保険の全体像を見てみましょう。知っているようで知らない保険のあれこれです。

保険の始まりは、相当に古く、古代ローマで生活の相互扶助を目的としたコレギウムという組織がありました。現代的な考え方に基づく保険は、14世紀イタリアにおいて、海洋交易で海賊や海難事故にあった時に、船主が破産しないようにその被害を補償するというものでした。日本では、明治維新の際に福沢諭吉が「西洋旅案内」に西洋の海上保険、火災保険、生命保険を紹介しています。日本で最初の保険会社は明治12年に誕生した東京海上保険です。このように保険はまず損害保険から始まり、これが生命（死亡）保険に発展し、ついで医療保険などが出てきました。

ここで保険の歴史を勉強するつもりはありません。知りたい人はインターネットで簡単に分かりますので調べてみてください。知っていただきたいことは、保険の起源は個人では背負いきれない“リスク（災害、人の死、病気など将来の不確実性）”を、目的を同じくする人達で分け合って、軽減しようというところから出発しているということです。すなわち“相互扶助”が保険の元々の姿です。

次に、保険の仕組みについて見てみましょう。生命（死亡）保険を例にとります。私たちは保険料を保険会社に支払います。保険会社は集めた保険料から、まず会社の運営費用（付加保険料といいます）を取ります。これは保険会社に働く人たちの人件費、そして事務所費、車両費などですね。残りのお金（純保険料といいます）で、これを資産運用しながら、保険事故が発生したり満期が来たりした時に保険金や給付金を加入者（受取人）に渡します。保険は一見複雑な仕組みになっていますが、以上のようにシンプルに考えてもほとんど間違いはありません。

従ってここで注意したいことは、受け取る金額（保険金）は、払い込んだお金（保険料）で賄われていることです。当然ですね。でも保険というと、漠然となんだかどこからかお金が湧いてくるような錯覚になっていませんか。無から有は生じないということを再度確認する必要があります。

「生活にまず保険ありき」という考え方を、皆さんされてはいないでしょうか。如何でしょう？ 保険に加入したときの状況を思い起こしてください。職場や、家庭に保険の販売人（いわゆる保険のおばさん（なぜかオジサンはほとんどいません）正式には保険募集人といいます）が来て、保険の有用性とかお得感を話していきます。つい入った方がいいかな、その方が得かなという気にさせられます。それが、多くの方の（多分）保険加入の経緯ではないでしょうか。

なぜか「保険は必要なものだ」というところから考えがスタートしていないでしょうか。本来は、自分の生活上にはどんな“リスク”があるのだろう、というところから考えがスタートすべきなのに。

もう一つ見ておくべきことがあります。保険には公的な保険があります。健康保険、失業保険（正式には雇用保険）労災保険それと年金保険です。これらが、十分かどうかは別にして、一応基本的な生活保障は国がやってくれていることを知る必要があります。健康保険では、今いろいろ社会的に問題になっているとはいえ、医療費の70%は相互扶助の考えで負担してくれますし、自己負担が高額になった時は、「高額療養費」というシステムがあって、一定額（おおよそ8万円）を超えた部分は払い戻してくれます。また、年金保険には加入者の万が一に備えて遺族年金があります。会社にお勤めの人は、失業保険と労災保険も使えます。

個人保険（公的保険に対して個人で加入する保険をここでは個人保険といいます。あまり聞かない言葉ではありますが。）に加入するのは、前述の公的保険では補いきれない生活上の“リスク”を回避するためということになります。そう考えると、本当に必要なの？そんなに高額でなくてもいいのかな？という疑問がわいて来ませんか。

話を、まとめてみましょう。保険とは「生活上の“リスク”をお互いに扶助し合うもの」がとらえ方の基本です。まずはお一人お一人の生活上の“リスク”には何があるのかを把握することから始めるのが良いのです。そして公的保険では補いきれない金額はどの程度なのかをしっかりと把握する必要があります。これには、ライフプランを作ることが一番で、かつ唯一の方法かもしれません。独立系ファイナンシャル・プランナーとして、いろいろな個人保険に加入する前にライフプランの作成をお勧めしています。

最後に、「ライフプランの作成はお金がかかる」と思いの方に一言。それは決して正しくありません。ライフプラン作成料として、4万5千円（現在は、キャンペーン中で3万円です）頂いていますが、仮に、保険料がヶ月3千円節約できれば、1年と3カ月（現在であれば10か月）で挽回できる金額です。それにライフプランは「未来を映す魔法の鏡」です。金額には代えられない価値があることを申し添えておきます。

次回からは、生命保険、医療保険、損害保険の3分野に分けて、それぞれの取り組み方を、できるだけ具体的にお話しする予定です。御期待下さい。

株式状況と解説

日本の株式市場は、昨年10月半ばより7,500円から9,000円のボックス相場を形成しています。日経225の25日移動平均線は、ゆるく波打っていますがほぼ水平となっています。オバマ米国新政権をはじめ各国政府の強力な財政政策が期待されますが、一方で世界の实体经济の悪さは目を覆うばかりです。この両者の綱引きで、株価は動けないでいます。このあとの日本株の動きが注目されます。（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。）

お知らせ

「家計特別相談会」を下記のように実施します。ご希望の方は連絡ください。また、できれば、ご友人やご近所の方にもお知らせください。

日時：2月27日（金）28日（土）3月1日（日）

場所：スズタカFPオフィス

参加費：一家族 千円

その他：電話、メール、ホームページから予約して、日時を確認してください。

「新春ライフプラン推進キャンペーン」を実施中です。特別の価格でお受けしています。ライフプランは、「未来を映す魔法の鏡」です。これを機会に試されてはどうでしょうか。詳細は下記のURLからスズタカFPオフィスのホームページを見てください。

以上

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-mail：suzu@suzutaka.org URL：http://www.suzutaka.org