

2004年 7月 第14号 By FP Compass

### 1. 出生率が1.29に…

一人の女性が一生涯に産む子どもの数を合計特殊出生率という数字に表します。

2003年度の出生率は史上最低に1.29となりました。山形県でも1.49と過去最低の数字となっています。ちなみに現在の人口を維持するには出生率2.08が必要と言われています。

平均余命が年々伸びてきて、出生率が急激に低下すれば、高齢化も予想以上に早く進み、社会保障の仕組みにも、暗雲が漂い始めました。

この度の年金改革では予想出生率を1.32としていたため、保険料の上限を上げるか、給付水準を下げるかの設計変更がすぐさま必要となる可能性が高まってきました。

政府が唱う「百年安心」は5年で見直しとなるのか。

老後の3大収入源は、公的年金、企業年金、そして自助努力による貯蓄となります。

そのうち、公的年金について、特に日本では「世代間の助け合い」という相互扶助の考えに基づいていますので、少子高齢化による人口構成率の激変により、年金の給付レベルを下げざるを得ない状況となります。

企業年金においても、財政悪化による厚生年金基金の代行返上が多くなり。雇用形態の多様化により企業年金（退職金制度を含む）そのものが無い企業も増えてきます。また、適格年金も制度改正で廃止となり、平成24年3月31日までに他の年金制度に移行する必要性があります。適格年金制度は規約型企業年金か確定拠出型年金（日本版401K）に移行するのが一般的となります。

確定拠出型年金は、個人事業主も対象となっております。

私たちの老後のライフプランを考えたときに、公的年金や企業年金が重要な役割を担っていました。将来においてもその役割は大変重要であることは間違ひではありません。

しかし、その比率は確実に小さくなり、それとは逆に自助努力の割合が大きくなります。

そこで、ライフプラン作成や投資教育などが今後ますます重要となります。

私たちファイナンシャルプランナーは今の時代に必要とされる職業と感じています。

### 2. ここがへんだよ日本の保険

今回は、最近テレビや新聞その他でよく見かけます、いわゆる「誰でも入れます」タイプの無選択型終身保険の話をしたいと思います。

無選択型終身保険は、その名の通り、病歴などを問わず署名捺印出来れば買うことのできる終身保険です。

現在は、あのアリコ以外に各保険会社でも取り扱うようになりました。

この保険は3つ特徴があります。

1つ目は、無選択型なので、加入成立から2年以内は、一種の待機期間となり、死亡時の保障は、支払い保険料累計額と同額となります。そして、3年目から所定の保障が開始されます。

2つ目は、無選択型なので保険料水準が高いことが挙げられます。

3つ目は、保険料の支払い方法は一部の保険会社を除いて、終身払いが主流です。

ここで、1つ目は仕方無いとしても、2つ目の保険料水準の高さが気になります。

当社扱いの同じ生命保険会社で、他の終身保障の保険と比較した場合、60才男性で終身払いで最大約2.63倍ほどの保険料に違いがありました。

健康な方であれば、同じ保険金額（保障額）がかなり安い保険料で買うことができます。  
もしくは、同程度の保険料であれば、より高額な保険金額を買うことができます。

無選択型終身保険の販売手段に通販を利用するのは、無選択型であるがためにリスクの高い人だけの加入より、リスクの少ない健康な方々も購入してくれる（内容を良く吟味しないで）ことにより保険会社の収益がより上がっていくものと思われます。

これが、私たち代理店経由となれば、わざわざ健康な人を、保険料の高い無選択型を勧めることは、まずないでしょう。

3つ目の終身払いの件は、ある一定の期間を過ぎると、支払い保険料の累計が、保険金額を上回る事になります。長生きすればするほど保険料負担が大きくなります。

上記の生命保険会社で60才男性の場合、76才で保険料支払い累計が保険金額を追い越していきます。また、保障の上限が300万円という会社がほとんどです。

これでは、保険の意味が薄れています。

終身死亡保障は、相続・事業承継対策などに優れた機能を発揮しますが、投資効率という観点から、この場合、いかがなものかと思います。

保障を買うときにはその目的は何か、または保険化する必要性があるかを見極めることが大事ですが、分からないときは専門家（保険はもちろん、リスクマネジメントやFPの知識豊かな）とご相談するのが重要となります。

### 3. リスクのクスリ

☆フィードバックの実施

\*フィードバックの重要性

リスクマネジメントの分析・評価の結果は関連部署に公開して問題点を共有化し、改善計画を作成します。これにより、社員のリスクマネジメントに対する認識が高まり、モラルハザードを防ぐことが出来ます。

\*記録のデータベース化

損失発生に関するデータは、記録し、検索可能な状態にしたデータベースとして、関連部署が活用できる状態にします。せっかくの記録もリスクマネジメント部門が独占し、他部署がその存在すら知らない状況では、全体的なリスクマネジメント意識の向上につながりません。それどころか、同様の損失を防ぐ機会を失うことになります。なお、データベースへのアクセス権については、機密漏洩の観点から社内のルール化が必要となります。

#### \*マニュアルの改訂

概して、「マニュアルは役に立たない」と思っている日本人が多いです。それは、本当にマニュアルの作成、メンテナンス、訓練を知らないでいるか、あるいは、意図的に避けていますからであります。

最初から完全なマニュアルなど存在しません。日々、月々、年々に改訂を重ね、属人的ななりがちなノウハウを共有化していくことが、組織を強くするコツであります。

マニュアルの作成にあたっては、専門のサービスを利用する方法が早道の場合もあります。

#### \*教育・訓練の実施

マニュアルの改訂に伴い、新マニュアルによる教育・訓練を実施します。教育は、実際に発生した損失の実例を教材にすると関心を高める効果があります。

訓練は、年に何回かあらかじめ日程を決めて行います。学校卒業以来、集団で行動するところがめったになく、気恥ずかしさなどもあると思いますが、管理職・トップマネジメントが率先して参加することで、一般社員の意識も変わってくるでしょう。実際の場面では、訓練の効果が大きいことが実証されています。

### 4. 長期金利が上昇

長期金利の指標となる、新発10年物国債の金利が上昇しています。

昨年の6月頃は0.5%前後でしたので1%以上上昇したことになります。

国内の景気回復とデフレ脱却期待を織り込んだ動きが強まってきています。ただし、このまま2%台を超すような事があれば、過剰債務企業への悪影響が懸念されます。

生命保険会社にとっては、運用利回りが高まってくれれば、契約者に約束する利回りを下回るいわゆる「逆ざや」を圧縮できると好感しています。

ここで、債権は金利上昇局面で中途売却価格は下がり、金利低下局面では中途売却価格は上がる事を覚えて頂きたいと思います。

国債などの債権は満期まで保有していれば、購入時の価格で償還され、元本保証となります。もちろん途中で利息（クーポン）が得られます。

しかし、債権購入時より金利が上昇してくれれば、途中で現金化する場合に、金利の低い債権は、購入価格では誰も買ってはくれません。そこで、債権価格を、現在の金利に見合うよう値引きして売ることになります。そこで始めて買う人が現れるということです。

逆に、金利が低下の局面では、債権の金利が魅力的なので、購入価格よりは高く買ってくれます。

よって、金利上昇局面において、債権による運用は良い成績を得ることが難しくなります。

最後に、長期金利上昇のトレンド（傾向）では住宅ローンは出来るだけ長期固定利率を選択する事も肝心です。

3年固定や5年固定で変動金利ものは、短期の返済期間であればそれほど問題ではありませんが、10年超35年ローンの場合、固定金利期間以降の金利上昇リスクにまともにさらされる可能性が高くなります。

もし、変動金利を選んでいる場合は、出来るだけ早期返済を考えて実行する事をお奨めいたします。

## 5. 竹田陽一さんのセミナーに参加して

先月号でご案内しました、ランチェスター経営の竹田陽一さんのセミナーに参加しました。会場は満席のにぎわいで、みなさん真剣に聞かれていたようです。

竹田さんの顔は、経営戦略の勉強会で見ているビデオの顔と比べ、柔軟な感じに見え、なかなかの紳士に見えました。

セミナー内容は、ランチェスター経営における経営戦略シリーズのダイジェスト版の話ではありましたが、ビデオでは聞くことの出来ない実話、ジョークや馴熟落もふんだんに盛り込んで、飽きさせないで聞かせる優れた術をお持ちだなど、関心をいたしました。

明日からの経営に、すぐにでも役に立つ内容でしたので、大変勉強になりました。

話は変わりますが、リスクマネジメントのさらなる勉強のため東京にて開催される、財務リスクマネージャー養成講座に6週連続で行くことになりました。1日約7時間の授業時間、そして、レポートの提出や試験もあるという、きついスケジュールとなっています。

しかし、これがやがて皆様に、還元出来るものと思い、頑張ってきます。

## 6. 新商品情報

\*あいおい生命保険から、遺族の生活保障と医療保障の両方のニーズを一度に満たし、お客様に対するトータルな保障をより低廉な保険料で提供する「新収入保障保険ジャストワン」を6月2日から発売となりました。

死亡保障は遺族年金スタイルのみ、医療保障は終身保障も選べるという独特な形です。

保険期間は死亡保障と医療保障をそれぞれ別に設計することが可能です。

安い保険料で遺族の生活保障と医療保障だけを考えている方に向いていると思います。

\*アリコジャパンから、「無事故ボーナス付終身医療保険」が発売されました。

従来の終身医療保険に無事故給付特約を付帯することにより、無事故の場合10年または5年ごとにボーナスが受け取れます。

無事故ボーナスは被保険者が無事故給付特約の満了日に生存して、かつ、主契約の入院給付金（短期入院特約のみの支払いは除く）が支払われなかった場合をいいます。

短期入院特約は病気による入院は2日以上8日未満、ケガによる入院は2日以上5日未満のとき給付となりま。この場合、主契約からは給付されませんので無事故あつかいとなります。ただし、病気で8日以上、ケガで5日以上入院した場合は、主契約から1日目からの日数で給付されますので、無事故とはならず、無事故給付金は支給されません。

リスクマネジメント上では、無事故給付金は重要とは言えません。好みの問題です。



発行者

有限会社 FPコンパス

武田幸夫

〒994-0054 山形県天童市荒谷2589

TEL 023-654-8831 FAX 023-654-8832

E-mail tide@mm.neweb.ne.jp