

人気FPと保険ショップ社長 がスペシャル対談 先行き不透明な時代 だからこそ 保険を上手に活用して コツ コツ 資産形成

保険にまつわる「？」な部分を解消するこの連載。今回は、徹底的に相談者の立場に立ったアドバイスに定評のあるFP島中さんを「保険テラス」の高津社長が直撃訪問。保険による教育費や老後資金の作り方について、率直に情報を交わし合います。

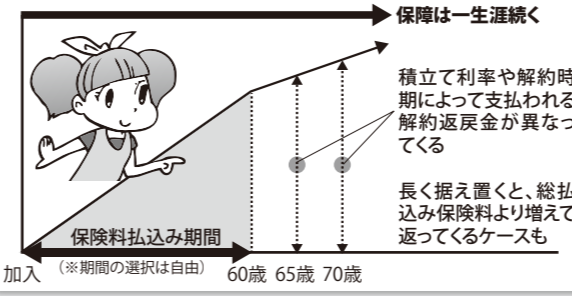
取材・文/ SCRIVA 撮影/ 田中かずひさ

今の生活レベルを維持したいならば、女性も老後資金のプランニングをしておくことが重要（島中さん）

ファイナンシャルプランナー
島中雅子さん
雑誌・新聞・インターネットなどに多数の連載を持つほか、セミナー講師、講演、個人のマネー相談、金融機関のアドバイザー業務などを行う。3児の母としての生活実感があふれるマネーアドバイスに定評がある。

高津 島中さんは最新の金融商品はもちろん、生活者の取材を積極的に行い、無理のない家計の見直しをされているファイナンシャルプランナー。保険と人生設計についての率直な情報交換をさせていたいただきたいと思っています。

積立てタイプの終身保険で将来に備える



高津 よろしくお願ひします。島中さんの会社が展開されている、来店型保険ショップについて、見通しをもたれていない方が多いんです。

島中 私も同感です。子ども保険と、死亡保障額がある程度高い夫の定期保険だけで、予算を使い切ってしまう、自身の保険を検討すらしていない女性が目立ちますね。

高津 そこを危惧しています。夫が主契約者の保険に配偶者特約で加入していると、夫が亡くなった時点で大半は保障が終了します。また、今は多くの方が70歳、80歳を迎える時代。その一方で、退職金や年金の減額、受給年齢の後ろ倒しが目立ちます。こうした先行き不透明な将来の

高津 お子さんが独立された後の、ご自身の生活の備えについて、見通しをもたれていない方が多いんです。

島中 私も同感です。子ども保険と、死亡保障額がある程度高い夫の定期保険だけで、予算を使い切ってしまう、自身の保険を検討すらしていない女性が目立ちますね。

高津 そこを危惧しています。夫が主契約者の保険に配偶者特約で加入していると、夫が亡くなった時点で大半は保障が終了します。また、今は多くの方が70歳、80歳を迎える時代。その一方で、退職金や年金の減額、受給年齢の後ろ倒しが目立ちます。こうした先行き不透明な将来の

夫の保険に入っている女性が抱えるリスク

夫が死亡

配偶者特約 夫が加入している保険

- × 妻の保障が消滅
- × 健康状態によっては、新規で保険に入れないことも

夫が入社 7歳

会社に雇用されている夫がいる女性が抱えるリスク

夫が死亡

この不足分を貯蓄でまかなえる?

夫の収入 遺族年金

夫が入社 7歳

生の中でさほどないからです。高津 老後資金の備えができる期間とはいってでしょうか？

島中 一つは40代。教育費がかさむお子さんの大学進学前が老後資金をつくるラストチャンスだと考えています。

高津 あるいは夫婦でフルに働ける結婚直後から出産までの期間もそうですね。この間に終身保険の払い込みを終えておけば、保障は一生続くうえに、たとえ解約したとしても、払い込んだ保険料が解約返戻金として戻ってきます。

島中 我が家では、夫が払込み期間10年、53歳で払込み満了の終身保険に加入。保険料の支払いはきついですが、よかったと思っています。子どもが3人いますから、この時期じゃないと老後資金づくりは難しかった。それに、払込み期間が短いとゴールが見えるから、頑張れます（笑）。

高津 私も34歳で払込み満了

の終身保険に入り、将来に備えています（笑）。

高津 「保険テラス」では、保険とは、ご自身の資産をしっかり守り、残していくものと位置付けています。それにご家庭ごとに資産形成の考え方も異なりますし、保険への予算も異なります。だから「保険テラス」ではじっくりお話をうかがい、ベストな提案ができるよう、スタッフのトレーニングを重ねています。

島中 「保険テラス」は保険会社との資本関係がないので、そういう意味でも良心的ですね。保険商品の説明も御社に支払われる手数料の高低

にかかわらず公平に行っている。ご存じのとおり、来店型保険ショップとは、多数の保険会社の商品を扱う代理店で、1社の保険商品だけを取り扱っているところより選択肢が多くなります。「無理やり保険加入を迫られるのでは」と警戒する方もいますが、それって損ですよ。相談は無料だし、自分では気づけていない点が明らかに、より適切な商品の提案が受けられる。保険知識に自信のない方は、老後資金を含めた、将来のプランニングの助けになるのでは。

高津 そのためにも、お客様に気軽に訪ねていただけるショップを目指しています。これから、お客さまの彩りある将来のために、保険選びのお手伝いをしていきたいと思っています。

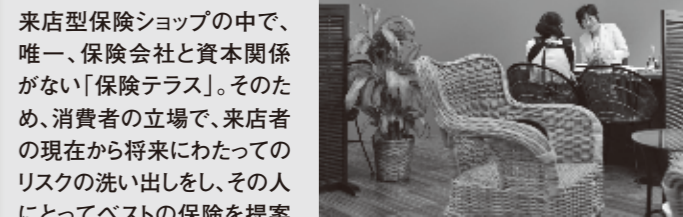
保険を確かな目で選ぶと老後の生活の守りになる。女性も自分のために加入するということ考え方に変わってほしい（高津さん）

「保険テラス」を全国に展開する株式会社ETERNAL代表取締役社長 高津嘉邦さん(32)

外資系生命保険会社を経て、「日本人の保険への意識を変え、将来のために活用してほしい」と26歳で起業。同社が展開する来店型保険ショップ「保険テラス」では、消費者の立場での保険アドバイスを行う。

中立的な立場の来店型保険ショップ

来店型保険ショップ「保険テラス」では徹底的な保険活用法を無料相談できる



イトーヨーカドー鶴見店(神奈川県横浜市)にある鶴見店(写真上)とららぽーとTOKYO-BAY(千葉県船橋市)にある店舗(写真下)。どちらも気軽に立ち寄りやすい雰囲気。



高津 だからこそ、私は保険の考え方の優先順位を改める必要があると思っています。保険には残された家族のためという意識がまだまだ強いのですが、これからの時代は「自分のために」という視点が重要になるのではないのでしょうか。

島中 そのとおりですね。終身保険は老後資金づくりに有効です。お子さんの教育資金も確かに大事でしょう。けれど、教育費のねん出に頭を使うのと同じくらい、老後資金の準備も考えてほしいですね。保険以外にもいくつかの方法があるのに、自分の老後資金への備えができる期間は、人

高津 だからこそ、私は保険の考え方の優先順位を改める必要があると思っています。保険には残された家族のためという意識がまだまだ強いのですが、これからの時代は「自分のために」という視点が重要になるのではないのでしょうか。

島中 そのとおりですね。終身保険は老後資金づくりに有効です。お子さんの教育資金も確かに大事でしょう。けれど、教育費のねん出に頭を使うのと同じくらい、老後資金の準備も考えてほしいですね。保険以外にもいくつかの方法があるのに、自分の老後資金への備えができる期間は、人

全国「保険テラス」リスト

自分の保険に不安や疑問を感じたら、店舗に行ってみませんか？

お客さま相談予約フリーダイヤル (相談は無料です。お気軽にお問い合わせください)

0120-087-378

(平日・土日祝日 午前9:00～午後9:00) HP <http://hoken-eshop.com/>
 モバイル <http://hoken-eshop.com/m/index.xhtml>
 保険ダイレクト <http://hokendirect.jp/>

田無アスタ店 TEL:042-460-2210
 ららぽーとTOKYO-BAY店 TEL:047-421-7765
 鶴見店 TEL:045-717-5685
 溝の口店 TEL:044-862-8931

東海エリア
 mozoワンダーシティ店 TEL:052-508-5220
 コムタウン岡崎店 TEL:0120-370-435
 保険テラス+(Plus) TEL:078-241-4201
 アクタ西宮店 TEL:0798-31-3822

HAT神戸店 TEL:078-252-8798
 明石店 TEL:078-939-7031
 イオン姫路大津店 TEL:079-280-5071
 イオン姫路リバーシティ店 TEL:079-280-3192

イオン小野店 TEL:0794-69-0819
 あべのキューズモール店 TEL:06-6556-7101
 ベルファ都島店 TEL:06-6922-3500
 日根野店 TEL:072-468-1113

津久野店 TEL:072-261-4400
 イトヨーカドー東大飯店 TEL:072-963-4800
 泉ヶ丘店 TEL:072-369-4451
 イオン洛南店 TEL:075-632-8471

ららぽーと守山店 TEL:077-514-0331
 パームシティ和歌山店 TEL:073-452-1561
 アルパーク店 TEL:082-501-1188
 イオンモール広島祇園店 TEL:082-962-1211