



常識を疑え！

その常識が意外な落とし穴かも？

価値と効果にこだわる企業
アサヒロイズ株式会社



はじめに

～あなたの保険の常識を確認してみましょう～

生命保険はマイホームの次に高い買い物です。もし、常識と思っていた事が常識でなかったと気付いた時は、多額な損失に気付くと同時に路頭に迷う結果になるかも知れません。また、保険は自分と家族の為に払うのであって、熱心に語ってくれた友人や保険会社の為ではありません。

この資料で少しでも本来の常識に気付いて頂けたら幸いです。

あなたの「保険の常識」は大丈夫ですか？

- | | |
|-------------------------------------|--------------------------|
| Check 1. 保険と貯蓄は同じようなものだと思っている。 | <input type="checkbox"/> |
| Check 2. 掛け捨ての保険は損をすと思っている。 | <input type="checkbox"/> |
| Check 3. 死亡保険金は命の値段だと思っている。 | <input type="checkbox"/> |
| Check 4. 入院率は高齢者が高いと思っている。 | <input type="checkbox"/> |
| Check 5. 保険はマイホームの次に高い買い物だとは知らなかった。 | <input type="checkbox"/> |
| Check 6. 保険料を払う為に我慢している事がある。 | <input type="checkbox"/> |
| Check 7. 保険は加入しているが長期間放置している。 | <input type="checkbox"/> |
| Check 8. 貯金を増やしたいと思っている。 | <input type="checkbox"/> |

チェックが2つ以上の方は、「常識を疑う事」をお奨めします。✔

若干文字が多い内容ですが、ぜひ最後までお読みください。

01. 保険は貯蓄と同じようなものなのか？

保険会社は「保障」を購入するところで、当然のことながら「貯蓄」はできません。

「貯蓄」同様と思われる代表的な保険商品として「学資保険」を例えますが、入学などの節目でないと引き出せないというのは意外に不便です。むしろ必要な時に引き出せる銀行などが「貯蓄」には相応しいと思います。

もう少し具体的に説明すると、家計を必死にやりくりして絞り出して払っている保険料を元に運用して得られた利益のおこぼれを、配当として受け取っているに過ぎません。当然のことながら運用が失敗すると、配当が得られないばかりか**本来の保障**さえままなくなります。運用が失敗したことによる倒産も過去にいくつもあります。

保障を買うのに出資？なんか変だよ？

あなたは保険会社が運用する**資金**の為に**出資**したいと思いますか？

もしあなたが資産運用を求めるなら、保険会社ではなく証券会社をお尋ねになる事をお奨めします。

02. 掛け捨ての保険商品は損をするのか？

そもそも「**保障**」を損得勘定で評価することそのものが間違いです。
あなたが交通事故に遭遇して入院や手術を受けて保険金を受け取ったら
お得に感じますか？

毎月払っている保険料は月々の「**保障**」を購入しているに過ぎず、
貯まっているわけではありません。

「**保障**」というのは**もしもの時に安心できる内容で備える事**がとても重要な事です。もちろん生きている間は毎月かかることなので安いに越したことはありません。

保険で**損をするという事**は、お金を払っているのに保障内容が見合っていなかったり、保障されなかった時なのです。

もう1つ加えれば・・・

運用している保険会社は損をする可能性が有るということです。

保険会社を選ぶ時に、**運用している会社かそうでない会社か**がどれくらい重要なのかは説明するまでもありません。

かなり重要ポイント!!

03.あなたの死亡保障はいくらですか？

60歳までに死亡する確率は、日本人男性で1.2%、女性で0.7%です。
男女合わせても**100人中**60歳まで生きているのは**99人が100人**なんです。

多くの保険会社が提唱する死亡保険金額は、残された家族が**無収入**と仮定して、配偶者が平均寿命まで、子供が成人するまでの生活費を基に算出されています。これは、**終身雇用が当たり前**だった時代の計算方法であって、**雇用も不安定な現代**には荒唐無稽な保障金額になっています。

また、いくつかの保険会社に確認したところ45歳未満で保険に加入する時には、死亡保障を加えないと他の医療保障（入院や手術）の**契約ができない仕組み**になっています。

という事は・・・

生存率が高い年齢のお客には死亡保障に加入させて、死亡率が高い年齢のお客には死亡保障に加入しにくい仕組みになっています。さらに、先に記した算出方法を提唱しているのに対し、若い独身の方にも死亡保障の契約を強いるというのは**矛盾**しています。

また、配偶者に先立たれた事を心配することも大切ですが、現実問題としては死に別れよりも生き別れの方が大変かと思えます。当然のことながら、**離婚をした時の為に備える方**は多くはないと思いますが、**高額な死亡保障を契約している主婦の方**は圧倒的に多いのです。

これが、**間違った「保険の常識」**です。

重要ポイント!!

あなたはいままで無駄な保障にいくら払ってきましたか？

04.入れます もらえます

外資系のCMでよく耳にするこの台詞「**入れます**」。
さてさて、この保障はどんな内容かご存知ですか？

当然のことながら、保険会社は利益を産む為に経営されています。なので、決して**損をするような商品開発**はしていません。

こんな安い保険でどうやって儲かるのか？心配無用です。
保険金を払わなくてよい商品開発をすれば問題ありません。

安いように思われるのは**安そう**に思えるだけであって保険金が支払われる可能性が**皆無に等しい**ような商品だったり、支払われたとしても**低額**だったりします。

要するに、「**安い**」のには**理由がある**のであって、安くても価値がなければ全て「**無駄**」になります。

危険!!飛びつくな!!

05. 「万一の・・・」？「もしもの・・・」？

「万一の・・・」、「もしもの・・・」。
保険商品の説明によく用いられる表現ですが、正しく用いられてますか？

一般的に病気や怪我で入院や手術、他にも自動車保険のような賠償の類は必ずではないので特に問題なく適切であると言えます。

では、生命保険の主たる商品ともいえる死亡保障は本当に「**万一**」や「**もしも**」の時なのでしょうか？

今更ですが、人間の**死亡率は100%**です。
だから、高齢になるにつれて**保険料は高く**なり、**保障額は低く**なります。

人間は心配しなくても必ずいつかは死んでしまいます。遺族に高額な遺産を残したいと思うのであれば、その為に払っている保険料をそのまま貯蓄される事をお奨めします。

繰り返しになりますが、保険は「**保障**」なのです。病気や怪我もそうですが、生きている時に障害者になったりすることが、**本来の「もしもの時」**です。しかも、そういう時期は何の前ぶれもなく急に訪れるものです。
「もしもの時」に**備える事が最も大切な事**なのです。

06.現代と逆行している商品開発？

厚生労働省は国の医療費を削減する為に、病院に対して入院が長期化すると保険点数の比率が下がるような仕組みを導入したのは記憶に新しいと思います。

具体的には、簡便な手術は日帰りや短期の入院で対応したり、自宅療養と判断されればさっさと退院させる事で医療費を抑制することが目的です。しかし、経過観察をする必要性はあるので当然入院でなくとも通院は必要になるし、病院側も通院してもらう方が有難いという事になります。

一方で、保険会社を監督する金融庁は通院保障の不払い件数が多いので改善を生保各社へ通達しました。具体的には、被保険者の受取る保険金額が少額なのに対して、有料の診断書を病院への依頼が必要だったり、保険の請求手続きが面倒などという理由で、請求そのものを契約者が放棄しているとの事です。

ちょっと信じ難い内容に思いましたが、生保各社へ確認したところ同じ回答でした。

そこで、生保各社が実施したことは・・・

入院後の通院に対して**保障を取りやめたり減額**して、退院したら**一時金を支払う**方向に一斉に切り替わりました。

国の医療費を削減する為に、入院後の通院は**必要性を増している**のに対し、生保各社の対応は金融庁の指導が理由ということで**保障が薄く**なっています。

なんか独自性というか、企業努力みたいなものが全く感じられない事象。
これが、我が国の生保各社の実態です。



おわりに

～あなたの保険を確認することをお奨めします～

あなたの保険は本当に大丈夫ですか？
後悔する前にもう一度見直してみてください。

弊社では、コンプライアンスに提唱しております通り、
「価値」と「効果」を貪欲に追求しています。

保険ひとつにしても、その辺に転がっているような商品ではありません。
最小限の費用で、あなたにベストな商品を提供させていただきます。

もし、この資料をお読みになって少しでも気になられたら、
ぜひご相談下さい。最後まで、お読みいただきありがとうございます。

価値と効果にこだわる企業
アサヒロイズ株式会社