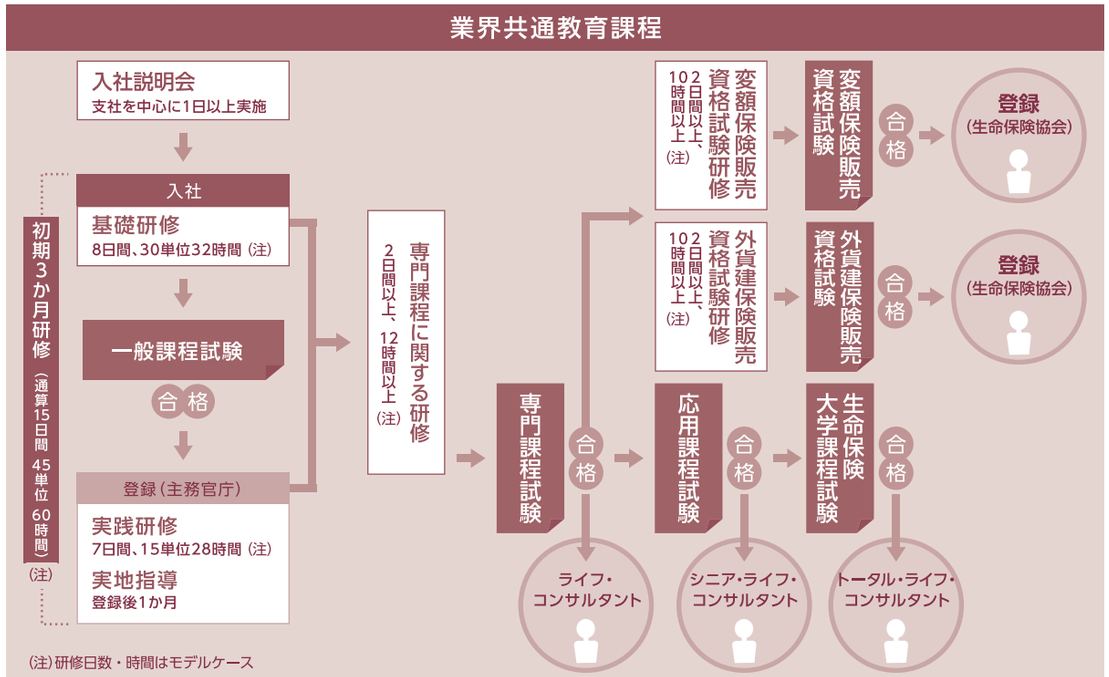
業界最高峰の資格、トータル・ライフ・コンサルタント（生保協会認定FP）を目指しましょう！

■ 業界共通教育制度の体系図



継続教育制度	原則すべての生命保険募集人が、当協会が定める継続教育制度標準カリキュラムに則った研修などを毎年履修する。 ※所属する生命保険会社・代理店にて研修を実施します。

一般社団法人生命保険協会では、生命保険募集人の資質向上のため、上記の業界共通教育制度を運営しています。

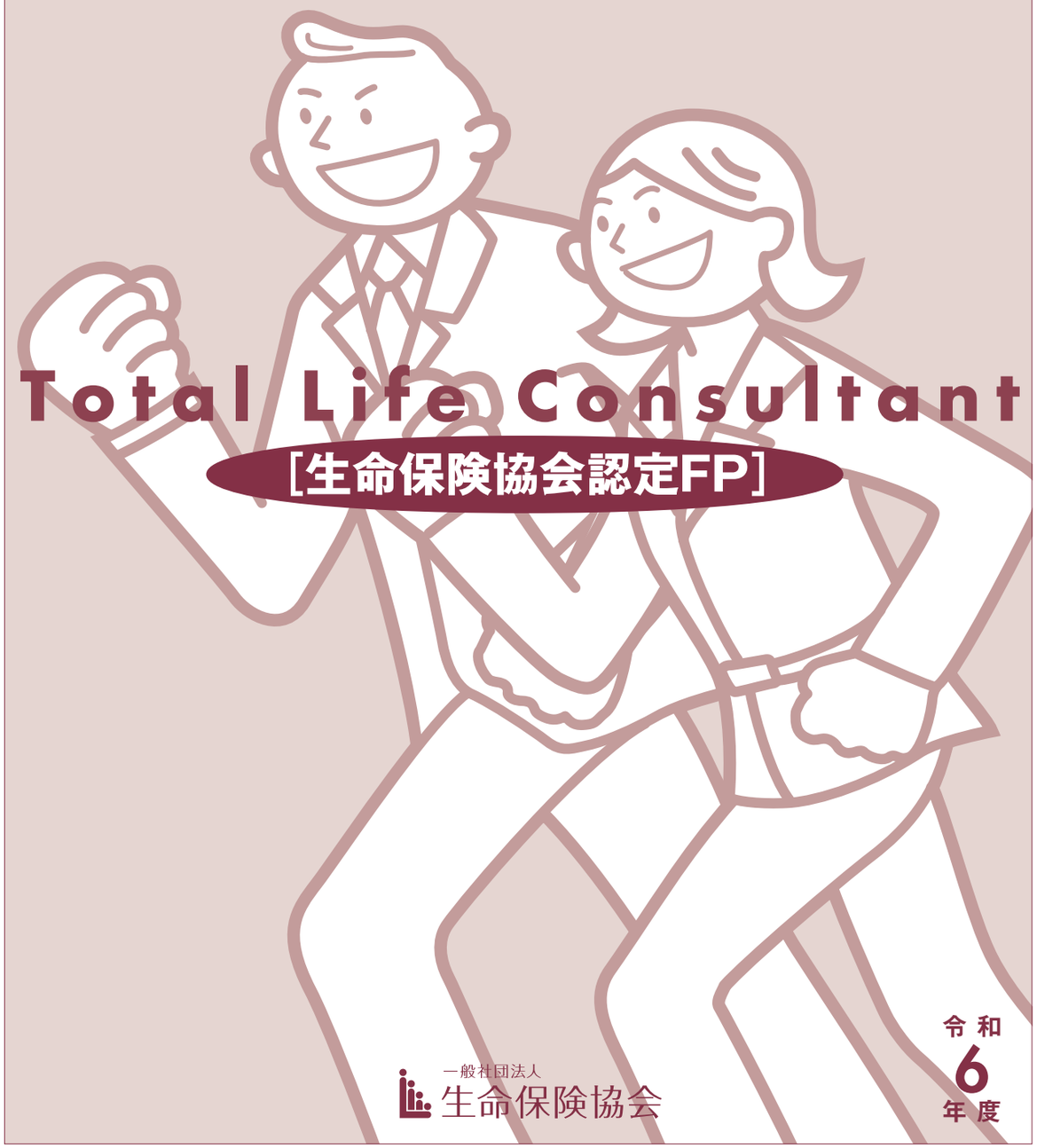
生命保険一般課程試験	生命保険募集人として必要とされる生命保険の基礎知識を習得する課程。
生命保険専門課程試験	生命保険販売に関する専門知識と周辺知識を習得する課程。
生命保険応用課程試験	知識を生かした応用力・実践力を養成し、ファイナンシャル・プランニング・サービスの充実を図る課程。
変額保険販売資格試験	変額保険の販売に必要な知識の習得と販売資格の取得。
外貨建保険販売資格試験	外貨建保険の販売に必要な知識の習得と販売資格の取得。
生命保険大学課程試験 6科目	ファイナンシャル・プランニング・サービスの提供に必要とされる高度な専門知識を習得する課程。 ●生命保険のしくみと個人保険商品 ●ファイナンシャルプランニングとコンプライアンス ●生命保険と税・相続 ●資産運用知識 ●企業向け保険商品とコンサルティング ●社会保障制度

◎生命保険大学課程全科目に合格し、会社からの推薦を得た者だけが、トータル・ライフ・コンサルタントの資格を取得できます。

ファイナンシャルプランニングとコンプライアンス　令和6年度　生保大学テキスト

生命保険大学課程テキスト

ファイナンシャルプランニングとコンプライアンス



Total Life Consultant

[生命保険協会認定FP]

一般社団法人 生命保険協会

令和6年度

ま　え　が　き

今日、少子高齢化社会の到来や金融の自由化の進展などに代表されるように社会環境の変化は著しく、これに伴いお客さまのニーズも高度化・多様化してきており、これらのニーズに応え、よりきめ細かく質の高いサービスを提供することが求められております。

皆さんが受講される本大学課程は、一般課程、専門課程、応用課程など一連の業界共通教育の最高位のコースであります。

カリキュラムは、合計６科目で構成されており、お客さまのライフステージや資産の状況に応じ、生活設計に合った生命保険商品を提供したり、また、生命保険に関する税金や相続などの専門知識にもとづき家計管理のアドバイスを行う『ファイナンシャルプランニングサービス』の提供に関連する高度な専門知識の修得を目的としております。

６科目全科目に合格し、会社からの推せんを受け、業務委員会において認定された方には、『トータル・ライフ・コンサルタント：TLC（生命保険協会認定ＦＰ）』の称号が授与されることになっております。

試験は本テキストの記載内容から出題されます。なお、試験の出題対象とはいたしませんが、学習の理解をより深めていただくため、関連知識･情報を〔参考〕および（注）として掲載しておりますので、ご活用ください。

令和６年２月

一般社団法人 生命保険協会

【受験にあたって】

○試験の実施方法

生命保険業界共通教育試験および生命保険講座試験は、ＣＢＴ（Computer Based Testing）で実施されます。ＣＢＴは、ＰＣ画面に表示された試験問題に、マウス操作により回答する方式です。

ＷＥＢ上に掲載の「ＣＢＴ体験版」「ＣＢＴによる受験の仕方」で、操作方法および試験当日の試験会場に来場してから退場するまでの流れを事前に確認可能となっております。

https://www20.prometric-jp.com/tutorial/index.html

○主な注意事項

試験日当日の主な注意事項は、次のとおりです。

１．受験票および本人確認書類の用意

受験にあたっては、受験票および所定の本人確認書類（注）が必要となります。

（注）　以下の条件を満たす本人確認書類を提示できないと受験できません。条件を満たす本人確認書類を用意できない場合には、事前に生命保険会社、もしくは所属の保険代理店に連絡してください。

【前提条件】

・原本であること（コピーおよび電子媒体は不可）
・氏名が明記されていて受験票の氏名と相違がないこと
・有効期限内であること
・以下Ａ群およびＢ群の顔写真で本人確認ができること

【有効な組み合わせ】

■1 点のみで受験可能（A 群より 1 点）

【A 群】　*顔写真付き
・運転免許証（公安委員会発行のものに限る） ・運転経歴証明書（平成 24 年 4 月 1 日以降交付のものに限る） ・パスポート ・在留カード、特別永住者証明書（外国人登録証を含む） ・住民基本台帳カード（平成 27 年 12 月で発行終了） ・個人番号カード（マイナンバーカード）

■2 点の組み合わせで受験可能（B 群より 1 点＋C 群より 1 点）
その他の確認書類の組み合わせは不可

【B 群】　*顔写真付き		【C 群】
・社員証（*1） ・学生証（*2）	＋	・健康保険証（カード型を含む） ・クレジットカード（自署名があること）

（*1）社員証（募集人登録証を含む）
・企業名または団体名が記載されていること
・顔写真がプラスチックカードに印刷されていること。または、貼付された顔写真に割印、エンボス、ラミネート加工（社員証全体ではなく、顔写真部分のみでも可）のいずれかの処理がされていること

（*2）学生証
・中学校、高等学校、高等専門学校、大学、公的機関が設置する職業訓練学校、都道府県知事が認可する専門学校が発行したもの
・顔写真が印刷されていること

２．試験会場の確認・集合時刻の確認

①受験票に記載されている集合時刻までに来場してください（受験規定を読み、受付で本人確認をするため５分前に集合するよう心がけてください）。

②集合時刻までに来場できなかった場合には欠席扱いとなり受験できません。あらかじめ交通経路や所要時間を確認しておいてください（遅刻または欠席により受験しなかった場合、受験手数料は返金しません）。

③来場の際は、公共交通機関をご利用ください。無断駐車は絶対に行わないでください。

３．試験会場への資料等の持込み不可

①試験室内には私物の持ち込みはできません。貴重品や大きな手荷物のご持参はお控えください。

②本人確認書類以外のすべての持ち物（受験票、テキスト、携帯電話、腕時計など）は会場に配置されているロッカーに収納します。なお、携帯電話は必ず電源を切った状態でロッカーに収納してください。

③机上にはノートボードとペンがセットされています。ノートボードは、試験中のメモ用紙としてご利用いただけます。

④試験室は試験監督員、および監視カメラによりモニタリングされています。不正行為が発覚した場合、試験室から即時に退室していただきます。

４．ＣＢＴにおける操作方法

初めて受験する場合には、パソコンの操作、試験問題の出題形式および当日の受付の流れについて、「ＣＢＴ体験版」（https://www20.prometric-jp.com/tutorial/index.html）を事前にご確認ください。

【合格情報照会制度について】

一般社団法人生命保険協会（以下「協会」といいます。）では、新たに生命保険募集人（以下「募集人」といいます。）の登録を受けようとする方に対して、顧客に信頼される資質能力を備えた募集人たり得るか否かを選別するための試験である「生命保険一般課程試験」、および募集人を体系的に育成するための教育制度として、業界共通の教育課程試験（「生命保険専門課程試験」「変額保険販売資格試験」「外貨建保険販売資格試験」「生命保険応用課程試験」「生命保険大学課程試験」「生命保険講座試験」）を実施しています。

協会および生命保険会社その他保険業法に基づき保険の引受けを行う者（以下「会社」といいます。）は、協会のデータベース内で保管・管理される、受験申込者に関する情報（以下「受験者情報」といいます。）を、本制度において共同利用しています。

本制度は、協会および会社が受験者情報を利用することにより、会社が採用する職員等の適格性および資質を判断することを助け、適正な試験運営や有能な人材確保により、会社の業務の健全かつ適切な運営および保険募集の公正を確保し、生命保険契約者等の利益の保護および生命保険事業の健全な発展に資することを目的としています。

受験者情報は、上記以外の目的で、第三者に提供されることはありません。また、受験者情報の利用目的を変更した場合には、協会および各会社のホームページ等に掲載いたします。

受験者情報の項目は、氏名、性別、生年月日、連絡先、個人コード、入社時期、退職時期、認定時期、受験番号、受験時期、受験結果、受験会社、会社コード、受講開始時期、受講状況、試験名、募集人登録番号、募集人廃業時期、登録の種類、法令等に基づき募集人登録上必要となる項目、その他本制度の目的を達成するために必要となる募集人または受験の状況に関する項目とします。

受験者情報の保管・管理期間は、「生命保険一般課程試験」および「生命保険講座試験」については受験後５年間、「生命保険専門課程試験」、「変額保険販売資格試験」、「外貨建保険販売資格試験」、「生命保険応用課程試験」および「生命保険大学課程試験」については募集人の廃業（保険募集業務の廃止）後２年後までの間とし、保管・管理期間の経過後は速やかに破棄されます。

受験者情報については、協会および各会社が管理責任を負います。募集人本人は、協会の定める手続きにより、受験者情報の開示を求めることができます。また、受験者情報の内容が事実と相違している場合には、協会の定める手続きにより、受験者情報の内容の訂正等を申し出ることができ、個人情報の保護に関する法律に違反して受験者情報が取り扱われている場合には、協会の定める手続きにより、受験者情報の利用停止または消去を申し出ることができます。本制度に関するご照会は、各試験の受験時の各生命保険会社または協会業務教育部宛にお願いいたします。

協会および各会社の名称・住所・代表者名については、協会ホームページにてご確認いただけます。

目　次

第1章　ＦＰ総論

第1節　生命保険ＦＰの役割

1．ＦＰとは ……1
2．ＦＰ（ファイナンシャル・プランナー）に求められるもの ……2
3．生保ＦＰの必要性と役割 ……2
4．生保ＦＰが求められる背景 ……3

第2章　ライフスタイル別コンサルティング

第1節　ライフプランニングの基礎

1．ライフサイクル表の作成 ……6
2．キャッシュフロー表の作成 ……7
3．事例研究 ……10

第2節　ライフプラン（生活設計）

1．リスクマネジメント ……14
2．事例研究Ⅰ（ライフステージ別の必要資金：20歳代独身者）…20
3．事例研究Ⅱ（ライフステージ別の必要資金：20歳代既婚者）…22
4．事例研究Ⅲ（ライフステージ別の必要資金：30歳代既婚者）…24
5．事例研究Ⅳ（ライフステージ別の必要資金：40歳代既婚者）…26
6．事例研究Ⅴ（ライフステージ別の必要資金：40歳代独身者）…29
7．事例研究Ⅵ（ライフステージ別の必要資金：50歳代既婚者）…30

第3節　ローンの基礎知識

1．ローンの種類 ……34
2．ローンの返済方法 ……34
3．ローン金利の種類 ……36

第4節　住宅取得資金計画

1．住宅の種類 ……39
2．住宅に対する考え方 ……39
3．住宅ローンの知識 ……40
4．事例研究 ……49

第5節　教育資金設計

1．教育資金に関する基礎知識 ……56

2．事例研究 ……58
第6節　余裕資金の活用
1．マネープランニング ……62
2．ポートフォリオの作成 ……65
3．事例研究（余裕資金）……68
第7節　老後の資金準備
1．老後生活設計の考え方 ……70
2．老後生活設計の基礎知識 ……72
3．老後生活設計の医療費等について ……75
4．老後の資金運用について（退職金の活用方法）……78
5．老後の保障について ……79
6．事例研究（老後生活設計を考える年代への提案）……80
第8節　死亡後継
1．死亡保険金の活用方法 ……84
2．事例研究 ……84
第9節　相続対策
1．相続税納税資金準備 ……89
2．生命保険を活用した相続対策 ……98
3．事例研究Ⅰ（遺産分割を避ける）……104
4．事例研究Ⅱ（相続税対策を考える）……106

第3章　生命保険セールスとコンプライアンス

第1節　保険業法とは
1．保険業法の目的と構成 ……114
2．保険業法の主な改正内容 ……116
3．保険業法の主要内容 ……118
第2節　保険募集におけるコンプライアンス
1．コンプライアンスの重要性 ……126
2．保険募集のコンプライアンス ……126
3．保険募集と禁止行為 ……127
第3節　違法行為と罰則
1．違法行為と行政処分 ……138
2．違法行為に対する罰則規定 ……138
第4節　保険業法以外の保険販売等に関する法律
1．消費者契約法 ……140

2．金融サービスの提供に関する法律（金融サービス提供法）……143
3．金融商品取引法 ……146
4．消費者契約法、金融サービス提供法、金融商品取引法の事例研究 …148
5．保険法 ……158
6．犯罪による収益の移転防止に関する法律
（犯罪収益移転防止法）……159
7．個人情報の保護に関する法律（個人情報保護法）……162
第5節　生命保険相談所・裁定審査会
1．生命保険相談所 ……169
2．裁定審査会 ……169

第1章　ＦＰ総論

学習のねらい

時代が求める生保ＦＰの役割を理解する。

第1節　生命保険ＦＰの役割

１．ＦＰとは

ＦＰには、「ファイナンシャル・プランニング」と「ファイナンシャル・プランナー」の２つの意味があるが、一般に後者の意味で使われることが多い。

ファイナンシャル・プランニングとは、「主に個人の資産管理・運用に関するもので、お客さまのさまざまな情報（家族構成・収入・支出・資産・負債・貯蓄・保険）を把握し、お客さまのニーズに基づいてライフプラン（生活設計）を達成するために、投資計画・税金対策・保障対策・相続対策・事業承継対策などのトータルな資産設計を行い、あわせてその実行を援助すること」と定義される。

簡単にいうなら、ファイナンシャル・プランニングとは「それぞれ事情の異なる個々人に、それぞれに合った総合的な資産設計を行い、あわせてその実行を援助すること」である。

一方、ファイナンシャル・プランナーとは、ファイナンシャル・プランニングを行うエキスパートであり、プランを立てる際に必要に応じて、弁護士、税理士、不動産の専門家などの協力を得ながら、お客さまの総合的な資産設計を行い、その実行の手助けをすることを主たる職務とする。

具体的には、お客さま一人ひとりのライフプランを明確にするために、「お客さまのニーズ」を確認し、次に「現状分析」を行い、その「問題点」を明確にし、「解決策」を見出したうえでファイナンシャル・プランニングを提案する役割をもっており、言い換えれば、ＦＰはお客さま一人ひとりの財政上のホームドクターということもできる。

２．ＦＰ（ファイナンシャル・プランナー）に求められるもの

ＦＰ（ファイナンシャル・プランナー）が税理士などの他の専門家たちと異なる点は、ＦＰは金融・経済などに関する幅広い知識を駆使してお客さまにとって最善と思われるアドバイスを行うことである。ファイナンシャル・プランニングを行うには、株式、投資信託などの金融商品、保険、年金、ローン、不動産、税金など個々の幅広い知識が求められると同時に、金融・経済全般のことにも精通していなければならない。よって、専門の分野にとどまらず、すべての分野について総合的、かつ包括的にアドバイスすることが、ＦＰに求められる。そのためには、それぞれの専門家の協力が得られるように幅広い人脈（ネットワーク）づくりが大切である。

３．生保ＦＰの必要性と役割

ＦＰが、近年注目されるようになった背景には、①個人の金融資産の増大、②金融の自由化、③急速な高齢社会の進展等があげられる。このような背景のもとに、教育資金設計、住宅資金設計、老後生活資金設計、円滑な相続・事業承継などに対する関心が近年急速に高まった。

企業がＦＰを養成・誕生させる目的は、お客さまのニーズが複雑化・多様化する現在、従来のような自社商品だけの知識や、保険商品だけを勧める販売手法ではお客さまのニーズに十分に応えることが難しくなってきたからである。

お客さまのライフサイクル（家族周期、人生の生活周期）に基づいてライフプランを立て、そのリスクをカバーするために生命保険を提案する手法は、「ＦＰそのもの」といえる。

生命保険は、死亡・疾病・障害・災害・老後などのさまざまな人生上のリスクに対応できる機能をもつ。したがって、生命保険に加入するということは、ライフプランに基づき、リスクマネジメント（人生における保障）をすることである。

また、お客さまの考え方の複雑化・多様化に対応し、一人ひとりのお客さまに対する「オーダーメイド設計」が強く求められるようになった。さらに、ライフプランニングやリスクマネジメントだけではなく、ポートフォリオの提供を通じて、生命保険を活用した税務対策や相続・事業承継対策、資産・資金運用などのトータルなアドバイスも求められるようになってきている。

つまり、自社の商品知識に加え、株式、投資信託などの金融商品、年金、ローン、不動産、税金などの幅広い知識をベースに、お客さまの立場に立った適切なアドバ

イスや提案を行うコンサルティング・セールスをお客さまは求めているといえる。そしてこのコンサルティング・セールスを実践することが、生保ＦＰとしての役割でもある。

（注）ポートフォリオとは、投資家が保有する資産の明細やそれらの分散状況および組合せを示す。詳しくは、第２章第６節にて説明。

４．生保ＦＰが求められる背景

⑴　個人金融資産の主な保有目的

２人以上世帯における一世帯平均の種類別金融商品保有額は、総額で1,291万円になっている。その内訳は、預貯金が562万円（43.5%）、次いで株式261万円（20.2%）、生命保険154万円（11.9%）と続いている。

［図表１－１］一世帯当たり種類別金融商品保有額

	総額	預貯金	金銭信託	生命保険	損害保険	個人年金保険	債券	株式	投資信託	財形貯蓄	その他金融商品
保有額（万円）	1,291	562	15	154	19	78	46	261	111	29	16
構成比（%）	100	43.5	1.2	11.9	1.5	6.0	3.6	20.2	8.6	2.2	1.2

金融広報中央委員会「家計の金融行動に関する世論調査2022年（二人以上世帯）」

（注１）２人以上世帯における一世帯平均は、金融資産を保有していない世帯を含む。
（注２）「預貯金」は、運用または将来への備えの部分で、ゆうちょ銀行の貯金、外貨預金（円換算額）を含む。
（注３）「生命保険」は、これまでに払い込んだ保険料の総額。外貨建分（円換算額）を含む。ただし、掛け捨ての保険、年金型商品は除く。
（注４）「個人年金保険」は、これまでに積み立てた掛金の総額。外貨建分（円換算額）を含む。ただし、すでに給付を受けた分や公的年金および確定拠出年金の掛金を除く。
（注５）「債券」「株式」「投資信託」は時価。外貨建分（円換算額）を含む。「株式」には従業員持株制度による株式を含む。

金融資産の主な保有目的は、「病気や不時の災害への備え」「老後の生活資金」「子どもの教育資金」となっている。つまり、金融資産の保有目的が、ライフプランの３要素で占められている点に、生保ＦＰが求められる背景が明確に示されているといえる。

［図表１－２］金融資産の保有目的の推移（金融資産保有世帯）　（複数回答、％）

	病気や不時の災害への備え	子どもの教育資金	子どもの結婚資金	老後の生活資金	住宅の取得または増改築などの資金	耐久消費財の購入資金	旅行・レジャーの資金	納税資金	遺産として子孫に残す	とくに目的はないが金融資産を保有していれば安心
ピーク	〈昭50年〉83.2	〈昭63年〉45.3	〈昭63年〉19.1	〈平28年〉70.5	〈昭43年〉36.6	〈令2年〉18.4	〈令3年〉19.6	〈平20年〉7.1	〈令2年〉9.1	〈昭46年〉31.3
平成5年	70.9	35.8	16.4	50.1	19.1	10.1	12.5	3.5	3.6	23.5
10	73.3	33.0	12.6	55.3	19.0	10.4	11.8	4.2	2.8	24.5
15	73.3	31.2	9.2	60.4	18.0	11.3	12.0	5.6	3.9	25.4
20	69.2	29.0	6.9	60.6	15.0	14.9	11.7	7.1	4.5	27.6
25	63.8	30.2	7.1	65.8	14.0	13.8	12.1	5.4	6.6	21.5
26	64.0	30.2	6.2	67.8	12.1	13.8	12.5	5.4	7.3	21.1
27	63.7	29.4	5.4	66.5	13.7	14.9	12.2	4.8	7.7	22.5
28	63.7	28.8	5.8	70.5	12.5	13.8	12.7	5.2	6.7	22.2
29	62.8	28.1	5.4	69.2	12.3	13.8	14.0	5.7	8.6	22.5
30	61.1	30.1	5.6	65.6	11.7	15.4	13.7	6.0	7.0	20.7
令和元年	58.0	32.0	4.7	65.8	11.3	14.0	14.6	6.2	7.2	19.6
2	60.9	30.4	4.1	70.0	12.0	18.4	14.3	3.8	9.1	18.6
3	50.9	20.9	4.8	68.5	9.8	12.6	19.6	2.4	6.6	15.3
4	50.3	22.2	4.2	68.2	9.3	12.2	19.4	2.9	6.4	16.1

金融広報中央委員会「家計の金融行動に関する世論調査2022年（二人以上世帯）」

（注１）２名以上の世帯を対象に実施。
（注２）３項目以内での複数回答。その他・不明分は除いてある。
主な金融資産の保有目的は、「病気や不時の災害への備え」「老後の生活資金」「子どもの教育資金」となっている。長期的な傾向を分析すると以下のとおりである。
①「病気や不時の災害への備え」は、昭和50年の第１次石油危機直後80％台まで上昇したあと徐々に減少傾向にある。
②「老後の生活資金」は、人口の高齢化を背景に高い数字で推移している。

⑵　金融システムの規制緩和後の資産運用

「フリー」「フェア」「グローバル」を目指した金融システムの規制緩和、いわゆる「金融ビッグバン」は、2001年（平成13年）で一応の完結をみたといわれている。この金融システムの規制緩和により、「外為（がいため）の規制緩和」「金融機関の垣根の撤廃」「外国資本の参入」、そして「金融新商品の登場」など、金融業界は大変革を遂げた。

2008年（平成20年）に表面化したサブプライムローン問題によるリーマン・ショックは、アメリカ経済に大打撃を与えただけでなくその後幾度も世界同時株安を引き起こし、日本の金融業界にも多大な影響を与えた。

また、2016年（平成28年）２月より日本銀行が導入したマイナス金利政策により、預金金利や住宅ローン金利などお客さまの家計にまで影響が広がっている。

このような動きの中で、個人の資産設計について、金融商品の選択などのアドバイスを行うことができる生保ＦＰの役割は大きい。

ここで、金融システムの規制緩和後の資産設計のポイントを押さえておきたい。

①　外貨建金融商品も資産運用の視野に入れる

ライフプラン（生活設計）の実現を目指して、金融資産の運用効率を上げるためには、低金利の安全性商品だけでなく、利回りに期待がもてる外貨建ての金融商品に目を向けることもひとつの選択肢となる。外貨建ての金融商品を利用することは通貨的分散の効果があるが、為替リスク等も考慮に入れる必要がある。

②　リスク分散を考える

金融システムの規制緩和後は、ハイリスク・ハイリターンの商品のウエイトも高まっているが、資産設計においては、種類別分散や時間的分散、通貨的分散等を取り入れ、リスクとリターンのバランスを考慮して分散投資を行い、常に最適のポートフォリオを考える必要がある。

（注）種類別分散、時間的分散、通貨的分散については、第２章第６節にて説明。

③　自己責任が求められる資産運用

金融システムの規制緩和で金融商品の選択肢が拡大し、新しいサービスも利用できるようになったが、一方で、金融機関の選択から金融商品の選択まで、運用に関することもすべてお客さまの自己責任で行うことが求められるようになった。日本版401kプランとよばれる「確定拠出年金」の導入、2017年（平成29年）１月からは個人型確定拠出年金（iDeCo＝イデコ）の加入者の範囲が拡大され、この傾向はますます強まっている。一方、お客さまに自己責任を求める以上、金融機関はこれまで以上のディスクロージャー（情報開示）が求められる。しかし、いかに金融機関がディスクロージャーを行ったとしても、一般のお客さまがその内容を正確に理解し、さらにより多くの情報を収集して、お客さま自身の資産設計に反映させることは並大抵のことではない。そのようなお客さまに対して、お客さまの立場に立った適切なアドバイスを行うことも、生保ＦＰの重要な役割といえる。

第2章　ライフスタイル別コンサルティング

学習のねらい

1．生保ＦＰとしてお客さまから求められるコンサルティング・セールスのあり方について理解する。

2．具体的なニーズに対応したファイナンシャル・プランニングの提供を事例研究により理解する。

第1節　ライフプランニングの基礎

1．ライフサイクル表の作成

ライフサイクル（家族周期、人生の生活周期）とは、人生のいくつかの段階（出生―成長―結婚―育児―老後）などの変化のことで、これを時の流れに沿って表したものがライフサイクル表である（Ｐ.11［図表２－１］ライフサイクル表参照）。

ライフサイクル表には、暦年（西暦または和暦）、年齢、ライフイベント（子どもの入学、卒業など）などを記入するが、この表を作成することによって、お客さまは、漠然と考えていたお客さま自身と家族のライフイベントを再確認できる。

つまり、ライフサイクル表の作成は、お客さまのライフプランニングを行ううえでの第一歩であり、次に作成するキャッシュフロー表の前提となる。

ライフイベントの時期を知るためには、家族の生年月日や職業はもちろん、お客さまの希望や予定などの情報をできるだけ多く収集する必要がある。このことによりお客さまのニーズが明確になり、次に作成するキャッシュフロー表において、より正確な数値で表示することができる。

ライフサイクル表を作成する際に、お客さま自身がどんなライフイベントがあるのか十分に把握していないこともあり得る。こうした場合には、まずは一般的なライフイベントに基づくライフサイクル表を示す必要がある。

ただし、ライフスタイルの多様化に伴い、お客さまのライフイベントに対する考え方も多様化しているので、生保ＦＰがライフイベントを決めるのではなく、一般的なライフイベントを示すことによって、お客さまの希望を聞き出すような姿勢が

重要である。また、ライフサイクルのそれぞれの段階では、場合によっては多額の費用がかかることが予想される。

つまり、ライフサイクル表の作成は、生保ＦＰにとってお客さまのライフプラン（生活設計）や人生に対する考え方を知る手段として、また、プランニングするうえでも重要なことである。

２．キャッシュフロー表の作成

キャッシュフローとは、各年における家計のフロー（収入と支出）から把握される資金の収支と、その結果増減するストック（貯蓄残高）のことである。現在の収支状況や今後のライフプランをもとに、将来の収支状況や貯蓄残高を予測し、表形式でまとめたものをキャッシュフロー表という（Ｐ.12［図表２－２］キャッシュフロー表参照）。

キャッシュフロー表の作成によって、お客さまの将来収支や貯蓄残高の推移を容易に把握することができ、その結果、どの時点でいくら不足するのかなどのライフプラン上の現状分析を行うことができる。

キャッシュフロー表の作成には、一般に以下の項目が必要となる。

⑴　経過年数および暦年の表示

作成した年を「現在」とし、経過年数（現在、１年後、２年後…10年後…）および、西暦または和暦での暦年を記入する。

⑵　家族構成・年齢

経過年数と連動して、家族構成および家族各人の年齢を記入する。

⑶　ライフイベント

ライフサイクル表に記入した子どもの入学、卒業などを記入する。

⑷　収入

顧客情報をもとに、継続的な収入と一時的な収入に区分して記入する。継続的な収入には、給与収入・不動産収入および老後の公的年金・企業年金・個人年金などがある。また、一時的な収入には、定年時の退職金・保険の満期金・債券の償還金などがある。

収入は、可処分所得で記入する。給与所得者の場合は、額面給与から税金や社会保険料を差し引いた後の額で、給与天引きの社内積立や生命保険料等を差し引く前の手取額ということになる。

① 可処分所得＝額面給与（年収）－（所得税＋住民税＋社会保険料）
② 社会保険料＝厚生（国民）年金保険料・健康保険料・雇用保険料・介護保険料

（注）社会保険料は、正確な額が不明な場合、「年収×約10％」を概算として算出する。

(5) 支出

収入と同様に、顧客情報をもとに継続的な支出と一時的な支出に区分して記入する。継続的な支出には、基本生活費・住居費（住宅ローン返済額を含む）・生命保険料・損害保険料などがある。また、一時的な支出は主にライフイベントに関する支出であり、子どもの教育費・住宅資金（取得時の頭金や増改築費）・子どもの結婚資金・その他（車の購入資金やレジャー資金）などがある。

(6) 収支残高

各年の収入合計から各年の支出合計を差し引いたものを収支残高として記入する。

収支残高＝各年の収入合計－各年の支出合計

キャッシュフロー表の根幹となる毎年の収支（キャッシュフロー）に信ぴょう性がなければ、全く無意味となる。

キャッシュフロー表を作成する場合は、現在の収入と収支残高（貯蓄可能額）から支出を逆算した方が正確な数字になる。

現在の支出合計＝現在の収入合計－収支残高（現在の貯蓄可能額）

こうして算出した支出合計から、金額が正確に判明する支出（ライフイベント時に支払った一時的な支出や住居費・生命保険料・損害保険料などの継続的な支出）を差し引いた額を現在の基本生活費として、将来の基本生活費のもとにする。

基本生活費＝現在の支出合計－金額が正確に判明する支出

将来における毎年の収支（キャッシュフロー）を正確に予測することは、相当に困難なことだが、現在の貯蓄可能額から現在の収支状況を検証することによって、お客さまの納得のいくキャッシュフロー表を作成することができるようになる。

⑺　キャッシュフロー表の数値の計算方法

キャッシュフロー表における数値は、以下の方法によって算出する。

①	貯蓄残高	＝前年の貯蓄残高×（１＋運用利率）±当該年の年間収支残高
②	○年後の支出予想額	＝現在の金額×（１＋物価変動率）^{経過年数}
③	年間収支	＝年間手取収入－年間支出
④	現在価値	＝○年後での金額÷（１＋物価変動率）^{経過年数}

⑻　変動要素（運用利率・上昇率）

ライフプランにおけるキャッシュフロー表は期間が長期にわたるため、将来の変動要素をいかに設定するかが問題となる。変動要素とは、運用利率や物価上昇率、賃金上昇率である。

たとえば、現在の運用利率は、非常に低い状況にあるものの５年後、10年後の金利は上昇するものと予測して、将来の運用利率も予測しキャッシュフロー表に反映しなければならない。

しかしながら、これらの変動要素をキャッシュフロー表の記載期間である30年～50年にわたって予測することはほとんど不可能に近い。

よって、定期的なメンテナンスが重要となってくる。

3．事例研究

《お客さまのプロフィール》

生保ＦＰのＡは、会社員のＦさん（45歳）から、とりあえず長女が大学を卒業するまでの今後10年間のライフプランについて相談を受けた。

住まいは５年前にマイホームを取得。家族はパート勤務の配偶者（43歳）と長男（15歳）、長女（13歳）。

⑴　お客さまのニーズ

①　子どもは２人ともできれば国公立の４年制大学に進学させたい。

②　住宅ローンは定年後15年残るので、繰上げ返済により定年前に完済したい。

③　会社は企業年金がないので、老後生活資金を今からでも確保しておきたい。退職後は、できれば５年に１度は海外旅行がしたい。

④　車は仕事と通勤で使用するため、５年ごとに新車に買い換えるようにしている。

⑤　Ｆさんの定年は60歳。配偶者は、長女が大学を卒業した後も55歳まではパート勤務を続ける予定。

⑥　Ｆさんの可処分所得は年約700万円、配偶者は年約100万円。

⑦　生命保険は、Ｆさんが3,000万円の定期付終身保険、配偶者が1,000万円の定期保険に加入、子どもは２人とも「こども保険」に加入している。

⑵　現状分析

ライフサイクル表を作成して、家族のライフイベントをＦさんに再確認していただく。

［図表２－１］ライフサイクル表（例）

西　暦	家族の年齢（歳）				各人のイベント				家族のイベント
	夫	妻	長男	長女	夫	妻	長男	長女	
2024年	45	43	15	13				中学入学	
2025年	46	44	16	14			高校入学		
2026年	47	45	17	15					車買い換え
2027年	48	46	18	16				高校入学	
2028年	49	47	19	17			大学入学		
2029年	50	48	20	18					
2030年	51	49	21	19				大学入学	
2031年	52	50	22	20					車買い換え
2032年	53	51	23	21			大学卒業		
2033年	54	52	24	22					
2034年	55	53	25	23				大学卒業	
2035年	56	54	26	24					
2036年	57	55	27	25		パート終了			車買い換え
2037年	58	56	28	26					
2038年	59	57	29	27				結婚	ローン完済
2039年	60	58	30	28	定年退職				海外旅行
2040年	61	59	31	29			結婚	第1子誕生	
2041年	62	60	32	30					車買い換え
2042年	63	61	33	31			第1子誕生		住宅改装
2043年	64	62	34	32				第2子誕生	
2044年	65	63	35	33					海外旅行
2045年	66	64	36	34			第2子誕生		
2046年	67	65	37	35					車買い換え
2047年	68	66	38	36					
2048年	69	67	39	37					
2049年	70	68	40	38					海外旅行
2050年	71	69	41	39					
2051年	72	70	42	40					

（注）年齢は、年末（12月31日）現在の年齢である。

次にキャッシュフロー表を作成して、現状分析を行い、ライフプラン実現のための解決策として、将来予測を数値によりプランニングする必要性をＦさんに理解してもらう。

［図表２－２］キャッシュフロー表（例）

（単位：千円）

経過年数			現在	1	2	3	4	5	6	7	8	9
西暦			2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	2031年	2032年	2033年
年齢	夫（歳）		45	46	47	48	49	50	51	52	53	54
	妻（歳）		43	44	45	46	47	48	49	50	51	52
	長男(歳)		15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
	長女(歳)		13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
イベント	夫											
	妻											
	長男			高校入学			大学入学				大学卒業	
	長女		中学入学			高校入学			大学入学			
	家族				車買い換え					車買い換え		
収入		上昇率(%)										
	給与収入	2.0	7,000	7,140	7,283	7,428	7,577	7,729	7,883	8,041	8,202	8,366
	妻の収入	1.0	1,000	1,010	1,020	1,030	1,041	1,051	1,062	1,072	1,083	1,094
	公的年金		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	個人年金		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	企業年金		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	保険金		3,300	400	0	400	1,000	0	1,000	0	0	0
	その他収入		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	一時的な収入		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	合計		11,300	8,550	8,303	8,859	9,618	8,780	9,945	9,113	9,284	9,460
支出	基本生活費	1.5	4,000	4,060	4,121	4,183	4,245	4,309	4,374	4,439	4,506	4,574
	住居費	0.5	150	151	152	152	153	154	155	155	156	157
	教育費	3.0	1,016	1,261	1,299	1,565	2,654	2,734	3,921	4,039	2,080	2,142
	保険料		600	600	600	600	600	600	600	600	600	600
	ローン返済		1,470	1,470	1,470	1,470	1,470	1,470	1,470	1,470	1,470	1,470
	その他支出	1.5	600	609	618	627	637	646	656	666	676	686
	一時的な支出		0	0	2,000	0	0	0	0	2,000	0	0
	合計		7,836	8,151	10,260	8,597	9,759	9,913	11,175	13,370	9,488	9,629
年間収支			3,464	399	−1,957	261	−142	−1,134	−1,231	−4,257	−204	−169
年間運用益				165	173	147	153	153	138	122	60	58
貯蓄残高			11,000	11,564	9,781	10,189	10,200	9,220	8,127	3,992	3,848	3,737
貯蓄現在価値			11,000	11,393	9,494	9,744	9,611	8,558	7,433	3,597	3,417	3,269

（注）貯蓄現在価値とは、貯蓄残高を運用利率で割り引いた現在時点での価値をいう。

① 教育資金としては、「こども保険」で入学時期に入学祝金が確保できるようになっているが、４年後に長男が、６年後には長女が大学に入学し、その翌年までは２人分の学費が必要となり、10年後に長女が大学を卒業するまでの、毎年の資金確保が計画されていない。

② 住宅資金は、現在すでにマイホームを取得しているので、まとまった資金が必要となるわけではないが、教育資金や老後生活資金の準備等を考えると、支出における住宅ローンの負担は大きい。

③ ５年ごとに予定している車の買い換え資金が、子どもの大学在学と重なり家計負担が大きくなる。

(3) 問題点

① 年間収支の不足予想額（教育資金や車の買い換え資金等による）

2026年（2年後）	－195.7万円
2028年（4年後）	－14.2万円
2029年（5年後）	－113.4万円
2030年（6年後）	－123.1万円
2031年（7年後）	－425.7万円
2032年（8年後）	－20.4万円
2033年（9年後）	－16.9万円
合計	－909.4万円

② 車の買い換え資金と住宅ローン、教育資金が家計の負担となっている。

③ 老後生活資金の準備は現在全くなされていない。

④ 教育資金準備や老後生活資金準備等を考慮すると、支出内容を見直し年間の支出額を下げる必要がある。

以上のように、ライフサイクル表とキャッシュフロー表で現状分析や問題点を明確にすることができる。

（注）「教育資金」「老後生活資金」等の解決策やプランニングについては、第2章第2節～第9節にて説明。

第2節　ライフプラン（生活設計）

1．リスクマネジメント

お客さまのライフプランが定まり、ライフイベントに対する必要資金を数値化しても、それは主たる家計収入を得る世帯主が健康で、今後のフロー収入が計画どおりに見込めるという前提のうえに成り立っている。

しかしながら、お客さまの将来には、突然の不幸・病気やケガ・介護・就業不能・災害など、ライフプランの実現を妨げるさまざまなリスクが存在する。

生保ＦＰは、お客さまのライフイベントを実現するライフプランを作成するとともに、予期せぬ事態が発生した場合に、お客さまとその家族が被る経済的損失を防ぐプランも作成しなければならない。

この経済的損失を防ぐプランニングをリスクマネジメントという。ライフプランニングとリスクマネジメントは表裏一体の関係にあり、お客さまがライフプランを実現しようとするとき、リスクマネジメントは不可欠なものとなる。

お客さまやその家族にリスクが発生すると、家計の収支バランスが崩れることになる。

家計の収支バランス 収入合計－支出合計＝収支残高

家計の収支バランスが崩れる原因となるリスクは次の２つに分類される。

①　計画どおりの収入が得られなくなるリスク

②　予定外の大きな支出が発生するリスク

また、①と②が同時に発生する場合もある。

計画どおりの収入が得られなくなるリスクの代表的なものは、世帯主の「死亡に伴うリスク」であるが、また、世帯主が生存していても就業不能になれば計画どおりの収入が得られなくなる。

次に、予定外の大きな支出が発生するリスクの代表的なものは、世帯主とその家族の「病気・ケガに伴うリスク」である。特に、世帯主が病気やケガで就業不能になれば、計画どおりの収入も得られなくなるので、非常に大きなリスクになる。

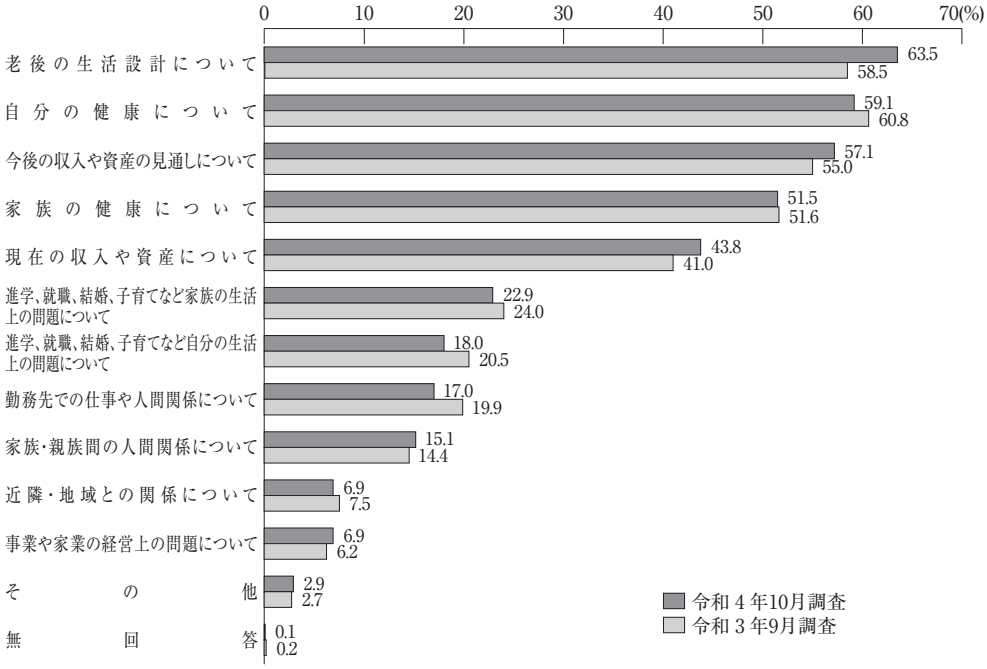
また、予定外の大きな支出が発生するリスクには「長生きに伴うリスク」もある。人間は寿命によりいずれ他界するが、その時期を正確に予測することはできない。

予想以上に長生きすることは、非常に喜ばしいことではあるが、経済的には予定外の生活費が必要となり、大きなリスクになる。健康で長生きするのではなく病気や介護状態で長生きする場合には、さらに大きなリスクになる。

このような日常生活に潜むさまざまな不安を解消するのが、リスクマネジメントを行う生保ＦＰの役割である。

リスクマネジメントには、主に生命保険・損害保険を活用することになる。

［図表２－３］悩みや不安の内容
（日頃の生活の中で、悩みや不安を「感じている」、「どちらかといえば感じている」と答えた者に、複数回答）



内閣府「令和４年国民生活に関する世論調査（令和４年10月）」

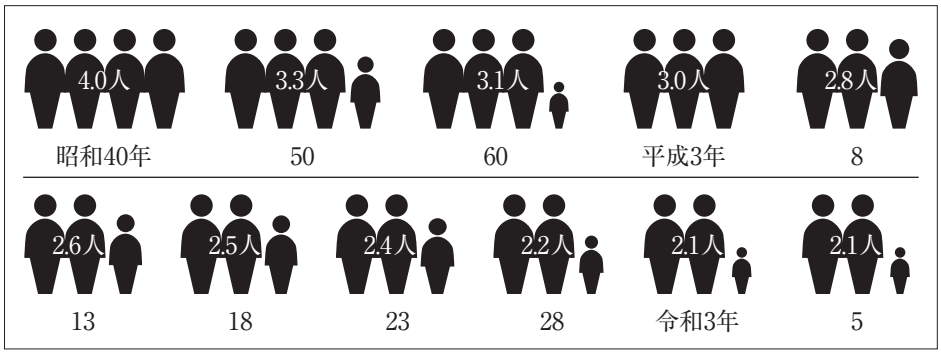
(1) 死亡に伴うリスク

死亡に伴う最大のリスクは、その人の死亡によって計画どおりの収入が得られなくなることである。一家の家計収入を支えている世帯主が死亡すれば、毎月の給与収入や将来の退職金収入などがなくなり、家計の収支バランスが大きく崩れることになる。

また、１世帯当たりの家族の構成人員が少なくなり、核家族世帯が全世帯の半数以上を占めていることも、一家の働き手の死亡に伴うリスクを大きくしている。

大家族で生活していた時代には、一家の働き手は多くの家庭で複数存在していた。つまり一家の働き手の死亡リスクが分散されていたことになる。しかし、核家族化によりリスク分散ができなくなり、一家の働き手の死亡に伴うリスクがさらに大きくなった。

［図表２－４］一世帯の平均構成人員



総務省自治行政局「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数（令和5年1月1日現在）」

死亡に伴うリスクには、その人の死亡によって予定外の大きな支出が発生するものもある。たとえば、世帯主でなくても事業を手伝っている配偶者が死亡した場合、代わりに従業員を雇うことになり、給与として新たな支出が発生する。

死亡に伴うリスクは、経済的に非常に大きなリスクとなるので、生命保険による死亡保障で対応するのが一般的である。

⑵　病気・ケガに伴うリスク

病気・ケガに伴うリスクには、予定外の大きな支出が発生するリスクと計画どおりの収入が得られなくなるリスクの両方がある。

このリスクに対応するのは、生命保険と損害保険である。また、社会保障制度（健康保険・国民健康保険・労災保険・高齢者医療制度など）からの給付も大きいので、これらの内容を十分に把握する必要がある。

リスクマネジメントは、家計の収支バランスが崩れるような事態を防ぐために行うものであり、高額な医療費・長期入院・就業不能などが対象となる。病気・ケガをしても公的医療保険制度の給付でほとんどの費用が賄えるようなものは対象外ということになる。

ただし、社会保障制度は、内閣に関係閣僚による社会保障制度改革推進本部が設置され、給付および負担のあり方について活発な議論が展開されているので、今後の動向には注目する必要がある。

また、病気やケガを原因として介護状態になった場合のリスクマネジメントも必要である。2000年（平成12年）４月の公的介護保険制度のスタートによって、最低限必要な介護が受けられるようになり、さらに資金さえあれば自己負担によって介護事業者による十分な介護が受けられるようになった。

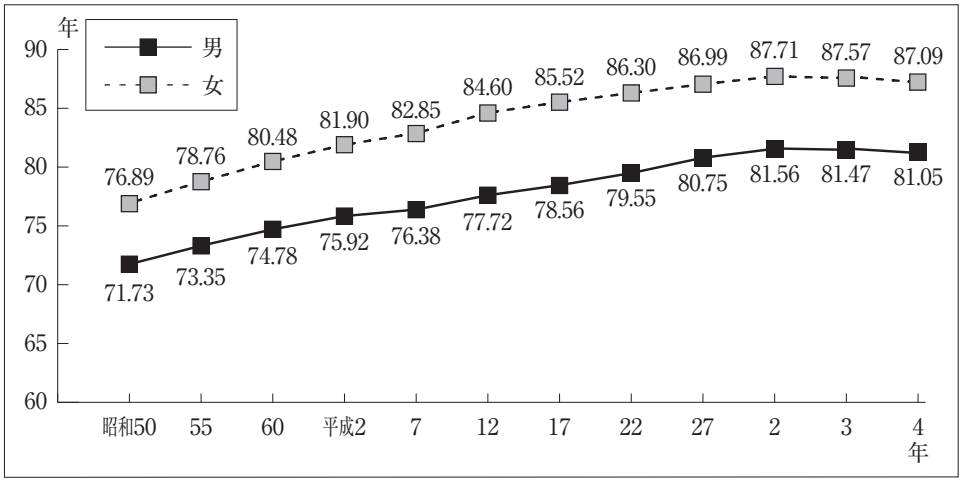
したがって、今後、介護に対するリスクマネジメントには、公的介護保険制度の自己負担分や不足を生命保険会社の介護保険などで準備するアドバイスが重要となる。ただし、公的介護保険制度についても2015年（平成27年）８月からは一定以上所得者の介護サービス利用時の自己負担が２割、2018年（平成30年）8月からは「現役並み所得相当」の個人については３割になるなど、絶えず見直されている。そのためにも生保ＦＰは、公的介護保険制度の内容や動向について十分に把握しておく必要がある。

⑶　長生きに伴うリスク

長生きに伴うリスクは、老後生活資金が不足することである。年間の生活費を240万円とした場合、70歳までの生活費と90歳までの生活費では4,800万円の差額が生まれる。こうしたリスクに対応するためには、十分な老後生活資金を準備する必要がある。老後生活資金の準備は、生命保険商品だけではなく、さまざまな金融商品で対応することができる。

したがって、老後生活資金準備に適した金融商品の知識を身に付けることが重要になる。また、公的年金の受給額を確認するうえで、現在の公的年金制度の内容と将来の動向なども十分に把握する必要がある。

［図表２－５］平均寿命の推移



厚生労働省

（注）国勢調査実施年は完全生命表、その他は簡易生命表による。

⑷　保障性商品の選択

生命保険や損害保険に加入することで、死亡・病気やケガ・就業不能・事故や災害などのリスクを回避できるが、この場合、リスクの対象と保障内容が合致していなくてはならない。

①　生命保険商品

人の生死や病気・ケガについてのリスク回避には、保障機能に優れた生命保険は最も適した商品である。主たる家計収入を得る人（世帯主）についてはもちろんのこと、共働き世帯などで世帯主以外に収入がある場合、その人の保障も必要となることも視野に入れたプランニングを行う。

さらに、お客さまがすでに何らかの保険商品に加入している場合には、リスクの対象と保障内容が合致しているかどうかを確認し、不足している点があれば、転換・特約の中途付加・追加契約などの保障の見直しを勧める。この場合のポイントは次のとおりである。

(ｱ)　保障額は十分な金額であるか。保障期間は短くないか

末子が独立するまでは、高額保障を必要とする期間である。主たる家計収入を得る人が加入する場合、残された家族の生活資金、葬儀費用、相続税の納税資金、借入負債の返済資金などを見込み、十分な保障額が確保されるようにする。

末子独立後も配偶者の老後生活資金や相続税の納税資金を考えると、一定額の終身保障は必要である。

(ｲ)　保障の見直しができるか

将来、お客さまの置かれた状況や外部環境が変化することがあるので、ライフサイクル上の節目の時期に、見直し可能な内容となっていることが望ましい。

(ｳ)　受取時の選択肢は豊富か

ライフプランや外部環境の変動により、保障のまま残したり、一時金で受け取ったり、分割して受け取ったりと受取方法のバリエーションが豊富であることが望ましい。

(ｴ)　医療保障は十分か

病気・ケガなどによる入院には、治療費用が必要になる他、一時的に所得が喪失・減少することも考えられるため、十分な給付額が確保されていることが望ましい。入院保障期間についても留意すべきである。また、長期間就業不能状態が続く場合に備えて、就業不能保障も考慮することが望ましい。

（オ）契約形態は適切か

特に、保険金受取人を誰にするかによって保険金受取時の課税関係が変わってくるので、契約者、被保険者、保険金受取人相互の関係に十分注意する。

［図表２－６］資金ニーズと保険種類

保険種類＼資金ニーズ	遺族の生活資金	老後の生活資金	教育・結婚資金	住宅資金	入院・手術費用	介護費用
定期保険	◎					
生存給付金付定期保険	○		○			
養老保険	○	○	○	○		
定期付養老保険	◎	○				
終身保険	○	○				
定期付終身保険	◎	○				
年金払生活保障特約付終身保険	◎	○				
個人年金保険		◎				
こども保険			◎			
貯蓄保険		○	○	○		
変額保険	○	○				
医療保険・医療関係特約					◎	
特定疾病保障保険（生前給付型保険）	○				◎	
介護保険・介護関係特約						◎

※◎印は資金ニーズによく合致している商品、○印は資金ニーズに比較的合致している商品を示す。

② 損害保険商品

自然災害をはじめ、火災・爆発事故、交通事故、病気・ケガ、他人への損害賠償等のリスクヘッジに適している。

損害保険には掛け捨て型の商品の他、貯蓄機能をもった積立型の商品もある。

［図表２－７］保険対象と主な損害保険の種類

保険対象	主な保険商品
住宅・家財	住宅総合保険、長期総合保険、積立生活総合保険、団地保険、積立動産総合保険、地震保険
自動車	自家用自動車保険、自家用自動車総合保険
ケガ（病気）	普通傷害保険、積立普通傷害保険、積立ファミリー交通傷害保険、交通事故傷害保険、新・積立女性保険、医療費用保険、介護費用保険、所得補償保険、がん保険
対人・対物の賠償、その他	自転車保険、ゴルファー保険、つり保険、ヨット・モーターボート総合保険、こども総合保険

（注）保険種類は主なものだけを掲げた。保険対象が複数にわたるものも多い。

2．事例研究Ⅰ（ライフステージ別の必要資金：20歳代独身者）

《お客さまのプロフィール》

生保ＦＰのＷは、IT関連会社に入社したばかりのＧさん（23歳）のライフプランニングを行うにあたり、現状分析としてライフサイクル表とキャッシュフロー表を作成するための情報収集を行い、生命保険の必要性を訴えたい。Ｇさんは現在、賃貸のワンルームマンションに住んでいる。

(1) お客さまのニーズ

① 生命保険の必要性は、まだそれほど感じていない。仮に加入するとしても、保険料は極力抑えたいと考えている。

② ケガや病気に対する保障は必要と考えている。

③ 結婚は現在まだ考えていないが、少しはそのための蓄えもしておきたい。

(2) 現状分析

① 可処分所得…年約160万円（予定）。

② 預貯金…10万円。

③ 生命保険…未加入。

(3) 問題点

万一の保障についても、死亡より交通事故等による高度障害などを考えて、一定額は加入しておかなければならない。

(4) 解決策

独身の20歳代の場合は、人生の３大支出である「教育資金」「住宅資金」「老後生活資金」については、優先順位からすると今から準備する必要性は薄いといえる。病気やケガによる入院などに備えて、医療保障を中心に万一の保障が必要である。

⑸　プランニング

①　主契約を決める場合の提案

（ｱ）将来の結婚資金準備を考慮すると、主契約に生存給付金付定期保険特約を付加するか、または主契約を生存給付金付定期保険にするかを選択できる提案をする。

（ｲ）死亡・高度障害の保障と結婚資金準備を完全に分けて、保険料が安い定期保険で死亡・高度障害の保障は確保し、結婚資金準備は、確実に貯えるために給与天引きの一般財形貯蓄や預貯金で準備する提案をする。

②　医療保障を決める場合の提案

医療保障は、主契約に医療関係特約（疾病入院・災害入院・通院・特定損傷等）として付加するのか医療保険単品にするのかはニーズで選択する。

また、公的介護保険制度は40歳以上を被保険者としており、20歳代は対象とならないため、20歳代であっても交通事故等による要介護状態などのリスクを考えて介護保障も提案する必要がある。加えて、がんなどの生活習慣病への備えとして特約や単品での提案も必要である。

あわせて、生命保険料については、年末調整における生命保険料控除により、所得控除の対象となる（税金が還付される）ことを説明する。

3．事例研究Ⅱ（ライフステージ別の必要資金：20歳代既婚者）

《お客さまのプロフィール》

生保ＦＰのＴは、結婚したばかりの会社員Ｆさん（28歳）から「結婚を機に将来の生活設計を立てたい」との相談を受けた。Ｆさんの住まいは賃貸マンション。配偶者（25歳）は現在も会社員を続けている。

(1) お客さまのニーズ

① 既契約の保障内容を見直す必要があるのかを知りたい。また、あわせて貯蓄も一緒に考えたいと思っている。

② ２、３年後に子どもが欲しいと考えており、教育資金の準備はそれからすればよいと考えている。

③ 将来はマイホームをもちたい。

(2) 現状分析

① 配偶者は、できれば出産後も仕事を続けようと思っている。

② 夫婦の可処分所得の合計…年約360万円（夫：216万円、妻：144万円）。

③ 夫婦の預貯金の合計…200万円。

④ 生命保険…夫：定期付終身保険3,000万円、妻：生存給付金付定期保険1,000万円に加入。

(3) 問題点

① 独身時代にそれぞれが加入した保険の保障額や保障内容を見直す必要がある。

② 夫婦の可処分所得の合計額についてマネーポートフォリオの観点での流動性、安全性、収益性の振分けが夫婦間でまだ話されていない。

（注）マネーポートフォリオについては、第２章第６節にて説明。

③ ライフプラン実現のための資産運用について、まだ具体的に話されていない。

⑷　解決策

①　人生の３大支出である「教育資金」「住宅資金」「老後生活資金」のうち、教育資金と住宅資金は、既婚者の場合は20歳代から30歳代のマネーポートフォリオの中心となる。

②　生命保険には、夫婦ともに加入しているが、必要保障額に対して適正額であるのかを確認する必要がある。また、医療保障を充実させることも重要である。

③　夫婦の可処分所得から振分けを行い、積立型の商品を中心に考える。まず300万円、次に500万円と積立目標額を作り、金融資産が増えた段階で、目的に合わせてマネーポートフォリオの観点から分散投資を考える。

④　積立型の商品は、会社員であれば、非課税の財形貯蓄を利用することを考える。教育資金と住宅資金は、現時点で子どもがいないことを考慮し、住宅資金を優先する。住宅資金は、給与引去りで積み立てられ、利子に対して非課税の特典がある財形住宅貯蓄をベースに考える。

⑸　プランニング

①　就職した際に加入した3,000万円の定期付終身保険は、保障内容や保険料を検討して、お客さまのニーズに合っているかを検証する必要がある。現在のお客さまのニーズに合わない場合は、保障見直しの提案をする。

②　保障額を高くする場合の選択肢として、現在加入している定期付終身保険を既加入会社の保険に転換する方法や増額をアドバイスする。

③　現在加入の契約を解約し、その解約返戻金を前納保険料などに充当して、お客さまのニーズに合った提案をする。ただし、コンプライアンスに十分注意し、保障見直しに際してのメリットとデメリットをしっかり説明したうえで、お客さまに納得いただける提案をする必要がある。

4．事例研究Ⅲ（ライフステージ別の必要資金：30歳代既婚者）

《お客さまのプロフィール》

生保ＦＰのＱは、初めての子ども（０歳６カ月）が生まれた会社員Ｍさん（32歳）から今後の生活設計について相談を受けた。

住まいは社宅で、結婚５年目。配偶者（30歳）は会社員だったが、出産を機に退職した。

(1) お客さまのニーズ

① 子どもの教育資金を積み立てておきたい。

② 家族が増えたので万一の保障も万全にしておきたい。

③ 転勤が多いため、マイホームの取得は定年をめどにと考えている。

(2) 現状分析

① 月間生活費…25万円。

② 預貯金…合計350万円。

③ 生命保険…夫：定期付終身保険3,000万円、妻：医療保険に加入。

(3) 問題点

① 配偶者の退職による収入減と扶養手当と扶養控除が増えたことによる夫の可処分所得の増加を考慮して、教育資金の準備を考える必要がある。

② ライフプラン実現のためのマネーポートフォリオの観点での流動性、安全性、収益性の振分けがなく、安全性だけに偏っている。

③ ５年前に結婚して、その際に加入した保障額のままなので、子どもが生まれたことにより保障の見直しを考えなければならない。

(4) 解決策

① 万一の保障の見直しをする。

子どもが生まれて、これから多額の教育費がかかることと、子どもが手を離れるまでは配偶者が働くことも制約されるので、それなりの死亡保障を必要保障額をもとに考えなければならない。

② 教育資金を準備する方法を考える。

(ｱ) 一般財形貯蓄で積み立てる

(ｲ) 積立式定期預金で積み立てる

(ｳ)「こども保険」に加入する

などを検討する。

(5) プランニング

① 子どもが生まれたことにより必要保障額が変わるので、現在の保障額が適切か確認する。

家族の生活資金	＋	妻の生活資金	＋	教育資金	－	公的年金
4,620万円	＋	5,400万円	＋	1,353万円	－	7,172万円

＝4,201万円

（注）月間生活費25万円。教育資金は、文部科学省等の調査をもとに小学校・中学校は公立、他は私立（大学は理科系）の金額（P.57を参考にした概算）。公的年金は、12年間厚生年金に加入（平均標準報酬額32.5万円）した夫が死亡後、妻が遺族年金ならびに自身の老齢年金を受給し、88歳まで生存することを前提として令和5年度価格で算出した概算値。

必要保障額の不足額	4,201万円	－	3,000万円	＝	1,201万円

1,201万円の必要保障額の不足額が発生する。よって、現在の保障額を見直す必要があり、提案する死亡保障額は現在加入の3,000万円に1,201万円以上プラスした保障額を設定する。

② 保障額を増やす場合の選択肢として、現在加入している定期付終身保険を転換する方法や増額をアドバイスする。

③ お客さまのニーズに合った保険で、必要保障額に合わせた提案を行う場合は、現在加入の契約を解約して、その解約返戻金を前納保険料などに充当する提案等も考えられるが、コンプライアンスに十分注意し、保障見直しに際してのメリットとデメリットをしっかり説明したうえで、お客さまに納得いただける提案をする必要がある。

また、お客さまのニーズによっては、不足額の1,201万円以上の保障を新規で提案する。

④ 医療保障は、主契約に医療関係特約（疾病入院・災害入院・通院・特定損傷等）として付加するのか医療保険単品にするのかはニーズで選択する。

また、30歳代からは、がんなどの生活習慣病などに備える特約や単品での提案もより重要性を増してくる。

公的介護保険制度は、40歳以上を被保険者としているが、40歳以上65歳未満の第２号被保険者については「要介護・要支援の認定対象が加齢に伴う特定疾病（16種類）によるもの」と限定されるため、30歳代から介護保障を提案する必要がある。

５．事例研究Ⅳ（ライフステージ別の必要資金：40歳代既婚者）

《お客さまのプロフィール》

生保ＦＰのＺは、会社員のＣさん(44歳)に保障見直しのプランの提案にうかがった際に、「教育費が年々増えて家計を圧迫している。保障の見直しで保険料がこれ以上増える提案は検討できない。ついては、家計の見直しをしなければいけないのだが」と相談された。

住まいは、６年前に購入した一戸建の建売住宅で、家族はパート勤務の配偶者(40歳）と長男（12歳・小学生)、長女（８歳・小学生)。

⑴　お客さまのニーズ

①　子どもは２人とも大学に進学させたい。

②　住宅ローンの支出に占める割合が高いので少しでも減らしたい。

③　末子が大学を卒業するまでの死亡保障は確保しなければならないが、年齢的に介護やがんなどの生活習慣病の保険も考えたい。

④　公的年金だけでは老後生活資金が不十分なので、その準備もしておきたい。

⑵　現状分析

①　40歳代は、教育費と住宅費の負担が重なり、家計運営上は生涯で最も大変な時期といえる。一方、老後生活資金の準備をそろそろ始めなければならない時期でもあり、現状をよく把握して、将来を見据えた綿密な計画を立てることが必要となる。

②　月間生活費…35万円。

③　住宅ローン返済額…月額：９万円、年２回のボーナス時：15万円。

④　預貯金…合計480万円。

⑤　生命保険…夫：定期付終身保険10,000万円、妻：養老保険500万円、長男・長女：こども保険に加入。

(3) 問題点

① 世帯主の死亡に対する必要保障額は、子どもの成長とともに年々逓減するが、現在加入の保障額10,000万円の定期付終身保険は、加入時から定期保険特約更新時まで同額のままである。

② 教育費が、一般に積立預金やこども保険だけでは大幅に不足する。不足分を家計で補えない場合も出てくる。

③ 家計に占める月々の住宅ローンの返済額は大きく、教育資金の準備を考えると減らすことも必要である。

④ 定年後も残る住宅ローンの返済は、退職金での一括返済も考えられるが、公的年金だけでは老後生活資金が不十分なので、退職金をローンの返済資金として考えることは妥当とはいえない。

⑤ この年代は、親の介護問題も考えなければならず、費用や労力をだれが負担するのかによって、そのための資金を準備しなければならなくなり、家計に大きく影響することも考えられる。

(4) 解決策

① 保険料負担を軽減するために、死亡保険金額が現在の必要保障額として適正なのか確認したうえで、減額をすることも必要になる。また、お客さまのニーズにある介護やがんなどの生活習慣病への備えも必要となる。

② 子どもが大学に通い始めると教育費はピークになり、どうしても不足する場合は、「教育ローン」の利用も考えられる。

③ 将来の安定収入が必ずしも期待できない低成長時代は、借入金の返済は返せるうちにできるだけ多く返しておくことや返済負担軽減の方法を考えることが重要となる。

返済負担軽減の方法として、低金利ローンへの借り換えや余裕資金による繰上げ返済を検討する。

④ 老後生活資金については公的年金だけに頼っており、個人年金保険などを検討して、自助努力をする必要がある。

(5) プランニング

① 現在加入の保障額10,000万円の定期付終身保険は、必要保障額が適切か確認する。

家族の生活資金	＋	妻の生活資金	＋	教育資金	－	公的年金
4,116万円	＋	7,140万円	＋	2,310万円	－	6,778万円

＝6,788万円

（注）月間生活費35万円。教育資金は、文部科学省等の調査をもとに子どもは２人とも小学校・中学校は公立、他は私立（大学は理科系）の金額（P.57を参考にした概算）。公的年金は、24年間厚生年金に加入（平均標準報酬月額35万円、平均標準報酬額45.5万円）した夫が死亡後、妻が遺族年金ならびに自身の老齢年金を受給し、88歳まで生存することを前提として令和5年度価格で算出した概算値。

必要保障額の不足額	6,788万円	－	10,000万円	＝－3,212万円

3,212万円の必要保障額の超過額が発生する。

したがって、お客さまのニーズが合えば、現在の保障額を下げて減額された保険料を老後生活資金の準備や医療保険、介護保険等の保険料にあてる提案を行う必要がある。

② 定期付終身保険の定期保険特約部分を減額する。

③ 減額された保険料を老後生活資金確保のために個人年金保険、変額個人年金保険や財形年金積立保険等の保険料にあてることを提案する。提案に際しては、お客さまのニーズを重視することが大切である。

④ お客さまのニーズに合った保険で、必要保障額に合わせた提案を行う場合は、現在加入の契約を解約して、その解約返戻金を前納保険料などに充当する提案等も考えられるが、コンプライアンスに十分注意し、保障見直しに際してのメリットとデメリットをしっかり説明したうえで、お客さまに納得いただける提案をする必要がある。

⑤ 公的介護保険制度は、40歳以上65歳未満の第２号被保険者については「要介護・要支援の認定対象が加齢に伴う特定疾病（16種類）によるもの」と限定されるため、40歳代は第２号被保険者ではあっても、上記認定対象外のリスクをカバーするために介護保障の提案をする必要がある。

⑥ 40歳代は生活習慣病が心配になる年代なので、がんなどの生活習慣病に備える特約や単品の提案も必要である。

6．事例研究V（ライフステージ別の必要資金：40歳代独身者）

《お客さまのプロフィール》

生保FPのSは、知人を介して会社員Dさん（42歳）を紹介された。Dさんは独身で、住まいは賃貸マンションに一人暮らし。両親は70歳代で2人とも健在で（現在は持ち家で暮らし、主な収入源は夫婦の年金）、しばらくDさんと同居する予定はない。

(1) お客さまのニーズ

① 当面結婚の予定はないが、一生独身でいると決めているわけではない。

② 扶養家族がいないため、死亡保障の必要性はあまり感じていないが、医療保障の必要性は感じている。

③ 老後の生活資金が不安なので、その準備を始めたい。

(2) 現状分析

① 月間生活費…25万円。

② 預貯金…1,000万円。一般財形貯蓄で毎月積立て。

③ 生命保険…定期付終身保険3,000万円に加入。

(3) 問題点

① 一般にこの年代は、会社では責任のある地位につき仕事は充実しているが、反面、体力的な衰えも感じ始めている。この先、結婚するか、独身のままでいるかについて悩みを抱えている。

② 一定の貯蓄はあるが、入院・介護等で貯蓄を取り崩してしまうことに不安を感じている。

③ 現時点で両親の面倒をみる必要はないが、将来の親の介護を含め、自分に万一のことがあった場合のことを考えると心配である。また、自分の入院・介護等で両親に負担をかけたくない。

(4) 解決策

① このまま独身でいるか、結婚するかは個人の考え方だけでなく、周囲の環境にも左右されるため、本人の意思を尊重するとともに、将来における考え方の

変化にも対応する必要がある。

② 20～30歳代と異なり、結婚資金・住宅取得資金・老後生活資金を同時に準備しなければならない。子どものいる既婚世帯に比べると、金銭的には比較的余裕があるため、結婚資金・住宅取得資金のために流動性の高い商品と、老後生活資金のために個人年金保険等の長期の商品とを組み合わせて準備する。

③ 病気やケガでの入院に備え医療・介護保障を準備し、あわせてがんなどの生活習慣病に備え、特定疾病保障保険などの生前給付型の商品に加入する。

④ 自分が両親より先に死亡した場合を考え、一定金額の死亡保障に加入しておく。

(5) プランニング

① この年代は、将来に対する個人個人の考え方の違いにより、プランニングの内容が大きく異なってくる。一般論としての必要金額を算出することは困難であり、さまざまな情報を収集し、ニーズを十分に把握したうえでプランニングを行うことが重要である。

② 医療・介護保障を特約で準備する、もしくは医療・介護保険を組み合わせて加入するなどの方法があるが、商品を比較検討したうえでニーズに合致したものを準備する。

③ 現時点で高額な死亡保障は不要と考えられるが、健康状態の変化に伴い、新規に保険加入ができなくなる可能性も考え、死亡保障の金額を検討する。

④ 個人年金保険料控除の対象となる個人年金保険に加入する。

⑤ 一般財形貯蓄の積立て金額を減らし、一部を財形住宅貯蓄に振り分ける。

⑥ 余裕資金がある場合には、一部を変額個人年金保険や投資信託等に振り分けることも検討する。

⑦ 両親の健康状態によっては、両親にも医療・介護保険を勧めることも検討する。

7．事例研究Ⅵ（ライフステージ別の必要資金：50歳代既婚者）

《お客さまのプロフィール》

生保ＦＰのＲは、会社員のＢさん（52歳）に老後生活資金の運用について、相談された。

住まいは、15年前に購入した４LDKの分譲マンションで、家族は配偶者（50歳）と会社員の長女（25歳）、会社員になったばかりの長男（22歳）の４人。

⑴　お客さまのニーズ

①　60歳の定年退職後は、年に１回程度は海外旅行に行きたい。

②　住宅ローンは定年までに完済したい。

③　子どもが独立したので保障の見直しもしたい。

⑵　現状分析

①　50歳代は、子どもの就職などにより一般に教育費は一段落し、家計にゆとりが生じる。また、子どもが結婚すれば、ライフイベントのほとんどは終了する。

②　月間生活費…30万円。

③　退職金…1,200万円（予定）。企業年金…月額８万円の10年確定年金。

④　住宅ローン返済額…月額：８万円、年２回のボーナス時：15万円（残り20年間）。

⑤　一般財形貯蓄…200万円、預貯金…300万円。

⑥　生命保険…夫：定期付終身保険5,000万円、妻：定期保険1,000万円に加入。

⑶　問題点

①　定年まで８年間は、老後生活の準備期間で、老後の生活資金は、無職の高齢夫婦世帯（65歳以上の夫婦のみ）の１カ月の消費支出額は夫婦２人で約23.7万円（総務省統計局「令和４年家計調査年報」）、「ゆとりある老後生活費」は、37.9万円（生命保険文化センター「令和４年度生活保障に関する調査」）が必要とされている。

厚生年金保険のモデル年金額は月22万円（含む妻の国民年金受給額）とされており、企業年金月額８万円と合わせて30万円となるが、「ゆとりある老後生活費」には、7.9万円不足する。

②　住宅ローンは、定年後12年残るので、繰上げ返済を考える必要がある。たとえ、定年後再就職した場合でも、一般に現役時代より収入が減るので、返済を続けることは容易なことではない。

③　保険料の払込満了となる60歳まで5,000万円の保障が続くが、子どもの独立により、世帯主の死亡に対する必要保障額の見直しが必要である。

④　教育費の支出がなくなって家計の負担は軽減されたが、子どもの結婚資金援助をする場合は、あらかじめ予定して準備しておかなければならない。

⑤　50歳代は、出向・転籍・リストラ等就業上の突然の変化に対応できるだけの経済的な準備をしておく必要がある。

(4)　解決策

①　5,000万円の定期付終身保険の定期保険特約部分等の減額を、必要保障額に合わせて検討する。年齢的に医療保障を充実しておく必要があるので、健康上問題がなければ、加入しておく。

②「ゆとりある老後生活費」の不足額7.9万円を確保するために、年金型積立定期預金、財形年金積立保険、個人年金保険等の保険商品を積立てや一時払で検討する。

③　老後生活資金の確保も考慮して、住宅ローンの繰上げ返済を余裕資金の活用などで優先的に考える。

(5)　プランニング

①　現在加入の保障額5,000万円の定期付終身保険は、必要保障額が適切か確認する。

家族の生活資金	＋	妻の生活資金	＋	教育資金	－	公的年金
0円	＋	6,840万円	＋	0円	－	5,203万円

＝1,637万円

（注）月間生活費30万円。公的年金は、32年間厚生年金に加入（平均標準報酬月額30万円、平均標準報酬額39万円）した夫が死亡後、妻が遺族年金ならびに自身の老齢年金を受給し、88歳まで生存することを前提として令和5年度価格で算出した概算値。

必要保障額の不足額	1,637万円	－	5,000万円	＝	－3,363万円

3,363万円の必要保障額の超過額が発生する。

したがって、お客さまのニーズが合えば、現在の保障額を下げて減額された保険料を老後生活資金の準備や医療保険、介護保険等の保険料にあてる提案を行う必要がある。

②　定期付終身保険の定期保険特約部分の減額をする。

③　減額された保険料を老後生活資金確保のために、個人年金保険や財形年金積立保険等の保険料にあてることを提案する。提案に際しては、お客さまのニー

ズを重視することが大切である。

④　お客さまのニーズに合った保険で、必要保障額に合わせた提案を行う場合は、現在加入の契約を解約して、その解約返戻金を前納保険料などに充当する提案等も考えられるが、コンプライアンスに十分注意し、保障見直しに際してのメリットとデメリットをしっかり説明したうえで、お客さまに納得いただける提案をする必要がある。

⑤　公的介護保険制度は、40歳以上65歳未満の第２号被保険者については「要介護・要支援の認定対象が加齢に伴う特定疾病（16種類）によるもの」と限定されるため、50歳代は第２号被保険者であっても、上記認定対象外のリスクをカバーするために介護保障の提案をする必要がある。

⑥　50歳代は、健康上問題がなければ、医療保険などの提案だけでなく、がんなどの生活習慣病に備える特約や単品の提案も必要である。

第3節　ローンの基礎知識

1．ローンの種類

お金を借りるにあたって担保が必要か、借りたお金の使用目的に制限があるかによって、個人向けローンは、大きく４つに分類できる。

［図表２－８］個人向けローンの分類

ローン分類		代表的ローン	融資限度額	備　考
無担保	フリーローン	●銀行カードローン ●クレジットローン ●証書式フリーローン	10万円～300万円程度 信用度により500万円程度まで	銀行のカードローンには優遇金利制度がある
	目的別ローン	●教育ローン ●リフォームローン ●マイカーローン ●ブライダルローン	10万円～300万円程度 金融機関により500万円程度まで	ローンの種類によっては金融機関ごとの金利差が大きいものもある
有担保	フリーローン	●カードローン ●証書式フリーローン	最高3,000万円～１億円程度まで	担保に根抵当権を設定すれば限度額まで何度でも借入可能
	目的別ローン	●住宅ローン ●大型教育ローン	最高3,000万円～１億円程度まで	他のローンに比べて金利が低い

無担保ローンに比べれば、有担保ローンの方が融資限度額は大幅に大きく、金利も有担保ローンの方が無担保ローンより低くなっている。これは、借り主が万一ローンを返済できなくなった場合、有担保の貸付なら金融機関は担保を売却して資金を回収できるからである。一方、使途自由のフリーローンと使途が決まっている目的別ローンでは、目的別ローンの方が金利が低い。なかでも、有担保の住宅ローンや教育ローンなどの金利が一番低くなっている。

なお、ローン契約の締結やカードの発行にあたっては、無担保・有担保を問わず、金融機関の審査がある。その際、銀行の審査が一番厳しく、信販会社などは緩やかになっているのが一般的である。一方、信販会社などのようにお金を借りやすく、また、使途が制限されていないローンほど金利は高くなるといえる。

2．ローンの返済方法

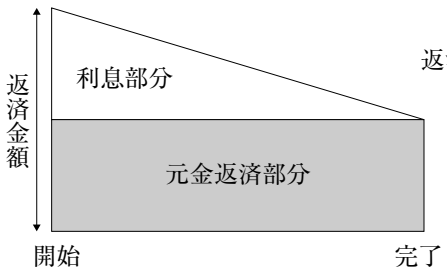
ローンの返済方法の代表的なものに「元金均等返済方式」と「元利均等返済方式」の２つがある。

(1)　元金均等返済方式

元金均等返済方式は、毎回返済する元金部分は一定（均等）で、利息部分は元金

の残高部分に対して計算される。したがって、返済開始当初は、利息部分が多く返済金額（元金＋利息）は大きいが、返済が進めば元金の残高部分に対する利息は少なくなるので、返済金額も減ってくる。

なお、返済回数が同一の場合、返済総額は元利均等返済方式よりも少なくなる。



$$返済総額 = 元金 + \frac{元金}{n} \times \frac{(1+n) \times n \times 利率}{2}$$

n ＝返済回（年）数

⑵　元利均等返済方式

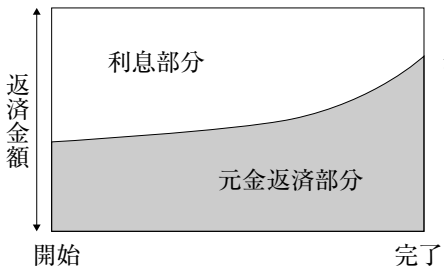
元利均等返済方式は、毎回の返済金額は返済開始から終了まで一定（均等）で、利息ならびに返済金額の計算は、前回返済時から今回返済時までに生じた利息に元金の一部を加えた金額が常に等しくなるようになっている。

したがって、将来にわたって家計の見通しなどが立てやすく、銀行等の住宅ローンは、元利均等返済方式が利用されている。

また、元金均等返済方式に比べると当初の返済金額は少なくてよいため、それだけ年収に占める返済金額の割合が少なくてすみ、同じ年収でも元金均等返済方式より多い金額を借りることができる。

なお、住宅ローンの利用においては、元金均等返済方式と元利均等返済方式から選べるようになっているローン商品もあるので、収入等を勘案して検討できる。

（注）住宅ローンについては、P.40～49にて説明。



$$返済総額 = 元金 \times \frac{利率 \times (1+利率)^n}{(1+利率)^n - 1} \times n$$

n ＝返済回（年）数

〔参考〕返済方法別返済総額

〔事例〕●借入金　1,000万円
●期間　30年（期末30回返済）
●利率　３％（年利）

①　元金均等返済方式

$$1{,}000\text{万円} + \frac{1{,}000\text{万円}}{30\text{回}} \times \frac{(1 + 30\text{回}) \times 30\text{回} \times 3\%}{2} = 14{,}650{,}000\text{円}$$

②　元利均等返済方式

$$1{,}000\text{万円} \times \frac{3\% \times (1 + 3\%)^{30}}{(1 + 3\%)^{30} - 1} \times 30\text{回} = 15{,}305{,}777\text{円}$$

(3)　その他の返済方式

①　アドオン方式

アドオン方式とは、消費者ローンの代表的な返済方法で、毎月の返済金額は一定であるが、返済が終了するまで、毎回支払う利息の額は常に当初元金を基準に計算されるため、元利均等返済方式と同じ利率表示の仕方であっても返済金額は大きくなる。

②　リボルビング（回転信用）方式

リボルビング（回転信用）方式とは、アドオン方式と同様に消費者ローンにおいては一般的な返済方法で、あらかじめ一定の利用限度額と毎月の支払額を設定し、その限度額内であれば、何回でもクレジットを使用することができる方式である。毎月の支払額については、一般に返済金額をあらかじめ決めておく「定額リボルビング方式」と、残額の一定割合を返済していく「定率リボルビング方式」などがある。

（注）リボルビング方式は、一般に「リボ払い」とよばれている。

3．ローン金利の種類

(1)　固定金利型ローン

固定金利型ローンは、借り入れ当初の金利が、そのまま完済時まで適用される。

住宅ローンではフラット35（証券化住宅ローン）など、教育ローンでは国の教育ローンなど、カードローンやキャッシングなどが、固定金利型ローンになる。

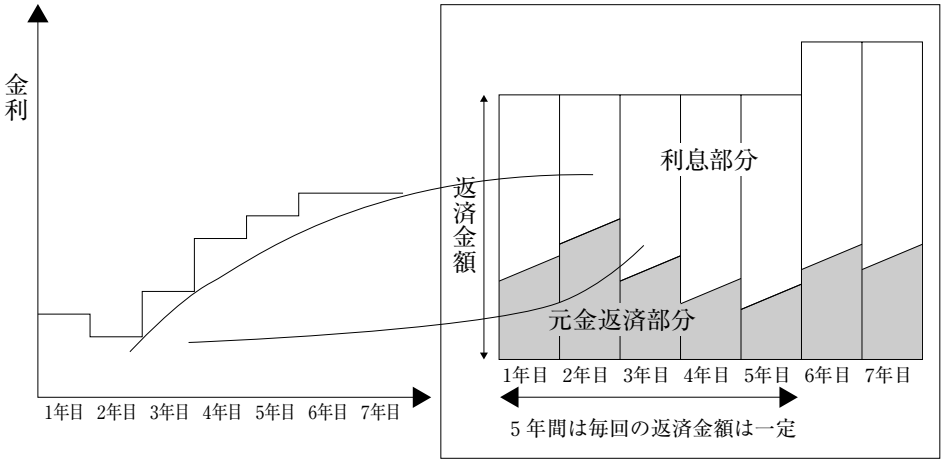
⑵　変動金利型ローン

変動金利型ローンは、返済期間中の金利情勢の変動に応じてすでに借りているローンの金利が変動する。

変動金利型の住宅ローンの場合、金利の見直しは一般に年２回行われるが、適用金利が変更されると支払う利息額が変わることになり、これにより毎回の返済金額が変わると返済計画が立てにくい。よって、元利均等返済の場合は、実際の返済金額の変更は５年に１回行われ、この間の金利変動は毎回の返済金額における元金部分と利息部分の割合を調整して対処する。たとえば金利が上昇すると、毎回の返済金額に占める利息部分の割合が多くなり、その分元金の返済にまわる金額が少なくなる。逆に金利が低下すると、支払う利息が減るので、その分元金部分を多く返済することになる。借入時に変動金利型ローンを選ぶと返済期間が終了するまで変動金利型ローンになる。

また、６年目に返済額が見直され返済金額が増える場合は、それまでの返済額の1.25倍を超えることはない。

［図表２－９］変動金利型ローンの適用金利と返済金額の関係



⑶　固定金利期間選択型ローン

固定金利期間選択型ローンは、一般に２年から20年までの一定の期間を選択し、その期間内は固定金利が適用される変動金利型ローンの一種で、変動金利型ローンと並ぶ民間ローンの代表格である。固定金利期間は各金融機関で異なり、固定金利期間の短いものほど金利は低くなることから、返済開始当初の返済額を低くしたい

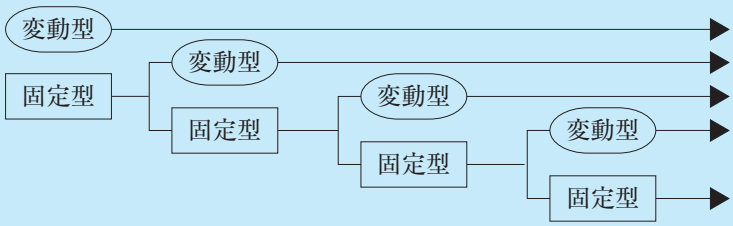
場合に利用されるが、固定金利期間の短いものは、固定金利期間終了後の金利上昇リスクが大きいので、選択は慎重に行う必要がある。

また、固定金利型と変動金利型のローンを比較すると、低金利時には固定金利型ローンが有利になり、高金利時には変動金利型ローンが有利になるのが一般的である。固定金利期間選択型では固定金利期間の選択や固定金利期間が終了した時点で再び固定金利期間選択型か変動金利型を選択できる優位性がある。

〔参考〕変動金利型と固定金利期間選択型の切り替えタイプ

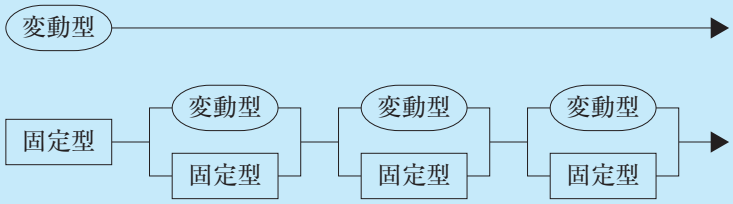
① 変動金利型優先タイプ

借入時に変動金利型（以下「変動型」）を選ぶと返済期間が終了するまで変動型になり、借入時に固定金利期間選択型（以下「固定型」）を選ぶと固定金利期間が終了した時点で再び固定型か変動型を選択できる。ただし、一度変動型に切り替えると、その後は変動型から変更できない。



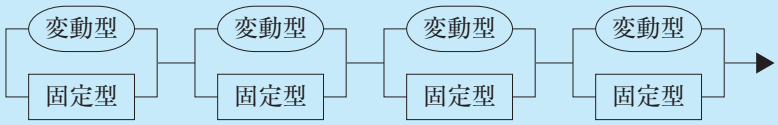
② 固定金利期間選択型のみ自由タイプ

借入時に変動型を選ぶと返済期間が終了するまで変動型になり、借入時に固定型を選ぶと固定金利期間が終了した時点で変動型・固定型のどちらを選んでもよく、その後、何回でも変動型と固定型を自由に選択できる。



③ 選択自由タイプ

借入時に変動型・固定型のどちらで借りても固定金利期間中を除き途中での切り替えが自由で、何回でも変動型と固定型を自由に選択できる。多くの金融機関が住宅ローンではこのタイプを採用している。



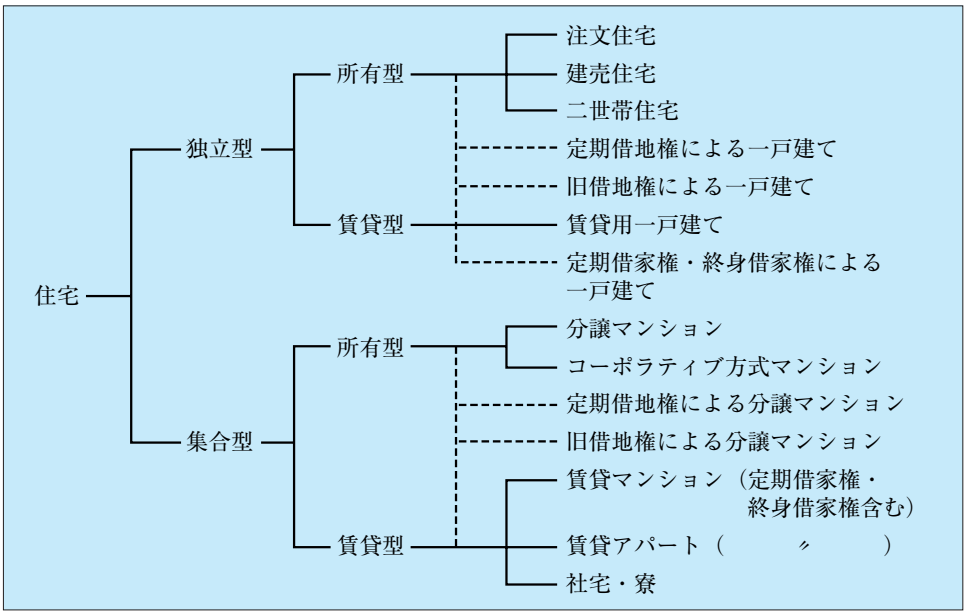
第4節　住宅取得資金計画

1．住宅の種類

マイホームは、多くの人にとって一生で一番高い買物である。まず、住宅の種類とそれぞれの特性を理解し、ライフプランや家族構成、資金計画などを考慮したうえで、どのような住宅に住みたいかということを明確にすることが必要である。

住宅は、所有形態や用途形態によって、次に掲げる種類に分類ができる。その他に新築、中古の経年別分類や木造、鉄筋コンクリートなどの建物構造上の分類などがある。

〔参考〕住宅の分類



（注）コーポラティブ方式とは、自ら居住するための住宅を建築しようとするものが、組合を結成し、共同して事業計画を定め、土地の取得・建物の設計・工事発注・その他の業務を行い、住宅を取得し管理していく方式。

2．住宅に対する考え方

日本ではかつてマイホームの取得は年齢とともにステップアップしていく傾向があった。たとえば最初は賃貸アパートから始まり、マンションを購入し、最後は夢の一戸建てをもちたいといった価値観である。しかし、こうしたマイホーム選びの価値観も時代の変化に伴い、ライフプランやライフスタイルに合わないものになりつつある。高齢者の夫婦が子どもの独立後も大きな家で暮らす一方で、家族が収入の

減少や資産価値の下落により手狭なマンションから住み替えできないといったケースがある。

したがって、お客さまのライフプラン上の住宅に関する考え方を明確にすることが、住宅取得資金計画を立てるうえでの前提条件となる。

3．住宅ローンの知識

住宅取得資金を検討するにあたり重要な住宅ローンの知識を確認する。

(1) 公的融資

公的融資には、住宅金融公庫融資、年金住宅融資、財形住宅融資、地方自治体住宅融資があったが、現在、住宅金融公庫融資、年金住宅融資は廃止されている。

旧住宅金融公庫（以下「旧公庫」）の既往融資分の債権管理業務や災害関連融資、高齢者向け融資などは、現在「独立行政法人住宅金融支援機構」が引き継いでいる。

（注１）年金住宅融資の既往の住宅金融債権の管理・回収等の業務は、独立行政法人福祉医療機構に引き継がれている。

（注２）地方自治体住宅融資は財政事情の悪化により、見直すところもでてきている。

① 独立行政法人住宅金融支援機構の業務

「独立行政法人住宅金融支援機構」（以下「機構」）の主な業務は次のとおりである。

(ア)証券化支援業務（フラット35の提供）

民間金融機関による全期間固定金利の住宅ローンの供給を支援する証券化支援業務を行っている。この証券化支援業務の仕組みを活用して提供される住宅ローンを「フラット35」と総称している。

（注）証券化支援業務は、旧公庫において、2003年（平成15年）10月にスタートしたが、現在は機構が引き継いでおり、機構の主要業務である。

(イ)住宅融資保険業務

民間金融機関の住宅ローンが不測の事態により事故となった場合に、あらかじめ機構と民間金融機関との間で締結した住宅融資保険契約に基づき、民間金融機関に保険金を支払うことにより、民間金融機関の住宅ローンの円滑な供給を支援している。

(ウ)融資業務（災害復興住宅融資、まちづくり融資等の政策融資）

災害でり災した住宅の早期の再建、サービス付き高齢者向け賃貸住宅の建設、密集市街地における老朽化住宅の建替えなど、政策上重要で、かつ、民間金融

機関だけでは十分な対応が困難な分野に限定して、融資業務を行っている。

㈦団体信用生命保険等業務

「フラット35（買取型）」または災害復興住宅融資等の機構等の個人向け融資を利用していて、加入者が死亡・身体障害状態となった場合に生命保険会社等から支払われる保険金等により、残りの住宅ローンが弁済される（新機構団信）。死亡・身体障害状態に加え、３大疾病（がん・急性心筋梗塞・脳卒中）、介護の場合も保障する新３大疾病付機構団信もある。

㈧良質住宅の普及・推進

「フラット35」の融資の要件のひとつとして定める住宅の技術基準により、良質住宅の普及・推進の取組みを実施している。

㈨債権管理業務

返済困難者に対する返済方法の変更等のきめ細かな対応を進めつつ、延滞債権を削減するなど、適切な債権管理を実施している。

㈩住宅金融に関する調査研究

国内外の住宅金融市場に関する調査研究等を実施している。

（注）フラット35については、P.44～45にて説明。

②　財形住宅融資

機構が行う財形住宅融資は、一般財形貯蓄・財形年金貯蓄・財形住宅貯蓄のいずれかに１年以上継続して加入し、申込日前２年以内に財形貯蓄の預入れを行い、かつ、申込日における残高が50万円以上ある人が対象となる。

融資額は財形貯蓄残高の10倍の額（最高4,000万円）までで、住宅取得価額（リフォーム融資は住宅改良価額）の90％が限度である。

融資金利は、返済の開始から終了までの全期間、５年ごとに適用金利を見直す５年固定金利制である。なお、フラット35と組み合わせて利用することができる。

（注）５年目の返済額見直し時に返済金額が増える場合も、元利均等返済の場合、原則としてそれまでの返済額の1.5倍を超えることはない。

なお、融資の申込み窓口は機構であるが、融資決定後、借入れの契約および返済などの手続は、原則、融資を受ける住宅が所在する都道府県内の機構融資の取扱金融機関になる。

（注1）財形住宅融資には、機構を通じるものと事業所などを通じるもの（勤労者退職金共済機構が行う融資、共済組合などが行う融資）があるが、利用できるのはいずれか１つである。

（注2）融資の要件としては上記の他、年収に占めるすべての借入れ（財形住宅融資以外の住宅ローン、自動車ローンなどの各種ローンによる借入れを含む）の年間合計返済額の割合は、年収400万円未満は30％以下、400万円以上は35％以下の基準を満たすことなどがある。

〔参考〕自治体融資

自治体融資は、すべての地方自治体が住宅融資を行っているわけではないので、住所地あるいは職場のある地方自治体に確認する必要がある。

自治体融資には、自治体の資金を融資する「直接融資」と、指定の金融機関を斡旋し、自治体が金利の一部を負担する「融資斡旋」、指定の金融機関を利用すれば金利の一定割合を半年単位などで補給する「利子補給」の３つの方法がある。

(2) 民間融資

民間融資は、銀行、信託銀行、信用金庫、信用組合、労働金庫、生命保険会社、モーゲージバンク(注)、JA（農協）・JF（漁協）などの民間金融機関が取り扱う住宅融資である。

（注）モーゲージバンクは、主として住宅ローンの貸出を専業とする融資会社で、ローン債権の証券化により資金調達を行う。日本では、フラット35の取扱いを主目的としてハウスメーカー等が設立している。

① 民間の住宅ローン

かつて、住宅ローンは旧公庫融資が大きなシェアを占めていたこともあり、民間住宅ローンの融資条件は各金融機関でほとんど差がなかったが、住宅金融公庫廃止とお客さまのライフプランの多様化に伴い、そのニーズの多様化に対応した特徴のある独自のローンが開発されている。

〔参考〕民間の住宅ローンの融資条件

融資条件は金融機関によって異なるがおおよそ次のような内容となっている。

融資対象	本人居住用の住宅・宅地の購入、新築、増改築資金
融資金額	１億円以内
返済負担率	年収ランク別に25～35%以内
返済期間	35年以内
金利タイプ	変動金利型、固定金利期間選択型、固定金利型
返済方法	元利均等返済毎月払い（ボーナス併用可） 元金均等返済ができる金融機関もある。
担保	融資対象の住宅およびその敷地に、原則として第１順位の抵当権を設定
保証人	系列保証会社の保証
団体信用生命保険	強制加入が一般的
火災保険	融資対象の住宅に付保し、原則として第１順位の質権を設定する

他の金融機関との差別化を意識して設定している融資条件には次のようなものがある。

(1) 特に低金利を売り物にしているもの

現在多くの金融機関が金利優遇を実施しており、低金利を前面に押し出してローン案件の獲得競争を展開している。特に低金利の短期固定金利期間選択型は、固定金利期間が終わったあとの金利上昇リスクが大きいので、これを選択するお客さまには、金利リスクについて十分説明し、理解・納得をしておいてもらうことが必要である。

(2) 長期固定金利を売り物にしているもの

将来の金利上昇を睨んで、お客さま、金融機関ともに20～35年の長期固定金利への関心が高く、機構の証券化支援業務とは別に独自の証券化により、全期間固定金利のローンを取り扱っている金融機関もある。

(3) 繰上げ返済をし易くしたもの

繰上げ返済はノーリスクの資金運用といわれるだけに、繰上げ返済に対するニーズも高く、長期で借りたローンを定年時までに完済するために期間短縮型で繰上げ返済するということは、老後生活資金の確保の観点からも好ましい効果が期待できる。

普通預金からの自動繰上返済システムを導入しているところ、手数料を安くしたり無料にしているところなどがある。繰上げ返済ではないが、普通預金残高相当額まではローン金利を免除し、実質的に繰上げ返済と同じ効果を狙ったユニークな方式を採用している銀行もある。

(4) 保証料や手数料を無料とするもの

証券化すれば保証料は無料となる。保証料や手数料を無料にして、当初の諸費用などの必要資金をなるべく圧縮し、借り易さを狙ったものもある。

(5) 団体信用生命保険料（以下「団信料」）を別建てにしたもの

団信料を別建てにすると、表面金利は低く見える。他行と比較する際には、団信料相当分（一般には年0.3%）を調整して比較する必要がある。

(6) 医療保障を付加したもの

住宅ローンに、三大疾病保障付、七大疾病保障付、入院・自宅療養保障付など、医療保障を付加したものも売り出されている。

② フラット35

機構の証券化支援業務に対応して民間金融機関が取り扱っている「フラット35」には、「買取型」と「保証型」の２通りがある。

買取型は、機構が民間金融機関の住宅ローン債権を買い取り、当該債権を信託銀行等に信託する。これを担保として機構がMBS（資産担保証券）(注) を発行し、住宅ローン債権を買い取るための資金を債券市場（投資家）から調達する。

保証型は、機構が民間金融機関の全期間固定金利の住宅ローンに対して住宅融資保険（保証型用）を引き受け、当該住宅ローンを担保として発行されたMBSについて、投資家に対して期日どおりの元利払い保証を行う。

（注）Mortgage Backed Securityの略。「不動産担保証券」「モーゲージ証券」とも訳される。

〔参考〕「フラット35」（買取型）の商品概要

2023年（令和5年）12月14日現在

項　目	内　容
申込資格	年齢満70歳未満（親子リレー返済を利用する場合は70歳以上も可） 総返済負担率（他の借入金の返済額も合わせた返済負担率）が次の基準を満たしていること 年収400万円未満　30％以下 年収400万円以上　35％以下
資金使途	本人または親族が居住する新築住宅の建設・購入資金または中古住宅の購入資金 他のローンからの借換資金
対象物件	一戸建て住宅、連続建て住宅、重ね建て住宅の場合：床面積70㎡以上 共同建ての住宅の場合：床面積30㎡以上 敷地面積の制限なし 機構が定めた技術基準に適合する住宅（適合証明検査機関の適合証明書を提出）
借入金額	100万円以上8,000万円以下（1万円単位）で、建設費または購入価額（非住宅部分に関するものを除く）以内 住宅の建設と併せて購入した土地の取得費用は建設費等に含められる（ただし、土地の購入日が、申込日の前々年度の4月1日以降であることが必要）
借入期間	15年（60歳以上の場合は10年）以上で、かつ、次のうちいずれか短い年数 ①35年　　②80歳－申込み時年齢
金　利	全期間固定金利。借入期間（20年以下・21年以上）、融資率（９割以下・９割超）、加入する団体信用生命保険などで異なる金利設定。融資実行時の金利を適用。金利は金融機関により異なる。
返済方法	元利均等返済毎月払いまたは元金均等返済毎月払い（融資金額の40％以内のボーナス併用可）
担　保	対象物件に機構を抵当権者とする第１順位の抵当権を設定
保証人	不要
団体信用生命保険	任意加入（金融機関により原則加入としているところもある） 新機構団信と新3大疾病付機構団信の2つがある
火災保険	融資対象となる住宅に火災保険付保
融資手数料	金融機関によって異なる
繰上返済手数料・保証料	不要
併用	民間金融機関独自のローン　可。機構の財形住宅融資　可。
＜フラット35（保証型）が（買取型）と異なる点＞ 保証型は、金融機関が抵当権者となる点が買取型と異なる。	

（注１）長期優良住宅の認定を受けた住宅について、償還期間の上限を50年間とする「フラット50」も取り扱われている。ただし、「フラット35」を扱うすべての金融機関で取り扱われているわけではない。

（注２）「フラット35Ｓ」は省エネルギー性、耐震性などに優れた住宅を取得する場合に、「フラット35」の借入金利を一定期間引き下げる制度。

⑶　住宅ローンの見直し

①　繰上げ返済

住宅ローン返済の負担を軽減する方法に「繰上げ返済」がある。繰上げ返済には、ローンの残高を一度にすべて返済する「一括繰上げ返済」と、残高の一部だけを通常の返済とは別に返済する「一部繰上げ返済」の２種類がある。

「一部繰上げ返済」のことを「繰上げ返済」というのが一般的である（以下、「一部繰上げ返済」をここでは単に「繰上げ返済」という）。

繰上げ返済は、通常の返済とは別に、元金の一部を返済するため、その元金に係る予定の利息相当額が軽減される効果がある。

一般的な返済方法である元利均等返済は、返済当初は返済額のうち利息分の占める割合が多く、元金の返済に充当される金額が少ない。繰上げ返済すると「元金」の返済に充当されるので、同じ金額を返済するにしても早く繰上げ返済した方が、利息の軽減効果は高い。

繰上げ返済には、返済期間を短くする「期間短縮型（中抜き方式）」と、残りの返済期間はそのままにして毎回の返済金額を減らす「返済額軽減型」の２種類がある。

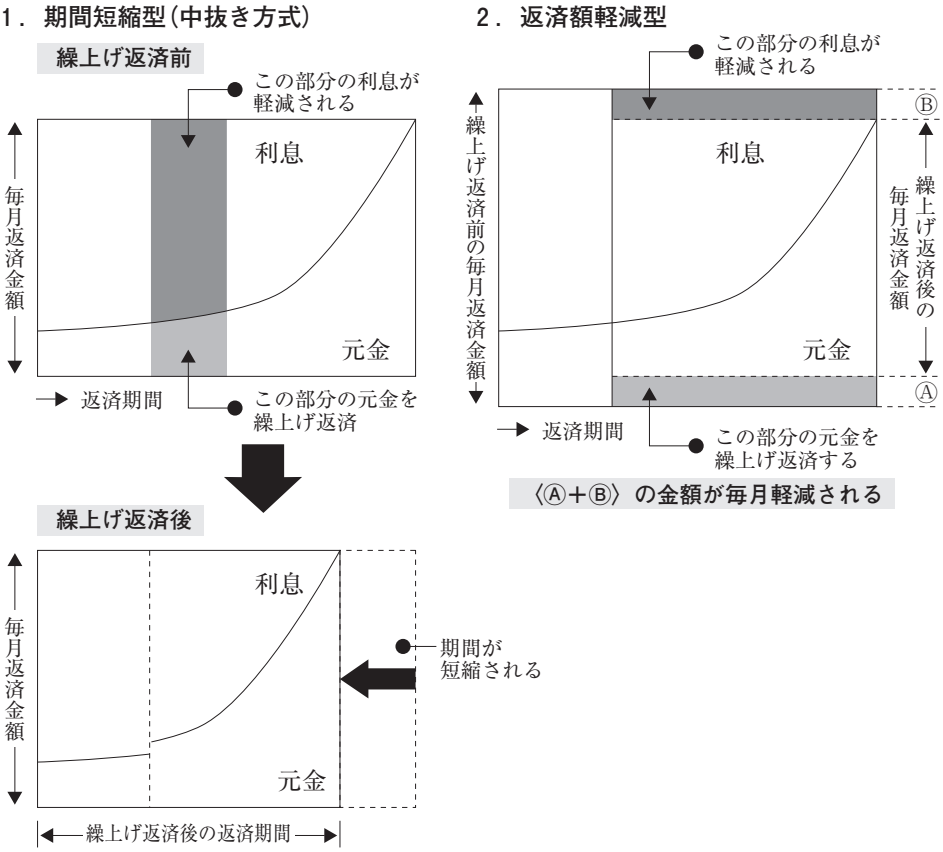
「期間短縮型（中抜き方式）」での繰上げ返済による利息の軽減は、返済期間を短くすることで早く住宅ローンを完済できる。また、「返済額軽減型」に比べ、利息軽減額は「期間短縮型（中抜き方式）」の方が大きい。

なお、「期間短縮型（中抜き方式）」で繰上げ返済をする場合、返済期間の早いうちに行ったほうが利息軽減額は大きくなる。たとえば、3,000万円を年３％、30年返済で借りた場合、返済５年目に100万円を繰上げ返済すると、合計105万円の利息が軽減される。一方、同じ条件で10年目に100万円を繰上げ返済した場合、利息軽減額は78万円にとどまる。

一方、「返済額軽減型」は、現在の返済額を減らすことができるので、毎回の返済が厳しく家計が苦しい場合に効果的である。

ただし、繰上げ返済は、ローンの種類や金融機関によって、返済方法が限定される場合がある。

［図表２－10］期間短縮型（中抜き方式）と返済額軽減型



② 借換え

借換えとは、現在借り入れているローンをより有利なニーズに合った他の金融機関のローンに借り換えることである。借換えは目的により次のようなパターンに分けられる。

(ア)当面の返済額を軽減するため

より金利の低いローンに借り換えることにより毎月の返済額を軽減する。

(イ)全期間の返済負担を軽減するため

(ア)と同様、より金利の低いローンに借り換えることにより全期間の返済負担を軽減する。

(ウ)将来の金利上昇リスクを軽減するため

変動金利型または短期の固定金利期間選択型ローンを長期の固定金利期間選択型または全期間固定金利型ローンに借り換えることなどにより、将来の金利上昇リスクを軽減する。この場合は、借換えにより現在のローンよりも金利が上がり、毎月の返済額が増える場合もある。

借換えをしようとした場合、地価下落等で担保不動産の価値が住宅ローン残高を下回ってしまうと、担保割れとなり借換えができないことがある。担保価値（物件評価額）を大幅に上回るローンを組むということは、将来にリスクを抱えることになるので十分な検討が必要である。対策としては、借換えと同時に一部繰上げ返済を行い残高を減らすか別担保を入れる方法が考えられる。

また、住宅の買い換えの場合でも担保不足に対応できる「買い換え（住み替え）ローン」を取り扱っている金融機関もある。

〔参考〕機構（旧公庫）の返済救済措置

機構（旧公庫）では、返済が困難になった債務者に対する救済措置として、次の３タイプの返済方法変更メニューを用意している。返済方法変更メニューは、同時に組み合わせることもできる。

Aタイプ

●次の３つの項目すべてに当てはまる場合

①離職や病気等の事情により返済が困難となっている人

②年収が機構への年間総返済額の４倍以下の人

または、月収が世帯人員×64,000円以下の人

または、住宅ローン（他の借入金も含む）の返済負担率が、年収に応じて下表の率を超える人で、収入減少割合が20％以上の人

年　　収	300万円未満	300万円以上 400万円未満	400万円以上 700万円未満	700万円以上
返済負担率	30%	35%	40%	45%

③返済方法の変更により、今後の返済を継続できる人

・返済期間の延長（最長15年）ができる。

●さらに、現に失業中の人、または収入が20％以上減少した人

・返済期間の延長（最長15年）、最長３年の元金据置期間の設定（元金据置期間中の金利を引下げることができる場合がある）ができる。

Bタイプ

●一定期間返済額を減らして返済したい人

・個別に設定した期間内において、返済額を減らすことができる。

Ｃタイプ

●ボーナス返済が負担になっている人

・ボーナス返済月の変更、毎月・ボーナス月返済額の内訳変更やボーナス返済の取り止めができる。

4．事例研究

《お客さまのプロフィール》

生保ＦＰのＶは、会社員Ｐさん（35歳）から、「40歳をめどに住宅を購入しようと考えているので、住宅資金を貯めるためのアドバイスをしてほしい」と求められた。家族は、パート勤務の配偶者（32歳）、長女（８歳）、次女（６歳）。

(1) お客さまのニーズ

① ５年後にローンを利用して住宅を購入したいが、頭金はどの位準備すればよいか知りたい。

② 将来は親と同居するので、頭金の一部を贈与してもらう予定になっているが税金面を教えてほしい。

(2) 現状分析

① 住宅取得にあたって、住宅ローンを利用する場合でも、「住宅ローンの頭金」「住宅取得のための諸費用」などにあてる自己資金が必要となる。

〔参考〕住宅取得のための諸費用

《売買契約時》印紙税、仲介手数料

《住宅ローン申込み時》印紙税、事務手数料、ローン保証料、団体信用生命保険料、火災保険料、抵当権設定登記料

《登記時》土地所有権移転登記料、建物所有権移転登記料、建物所有権保存登記料

《入居後》不動産取得税

これらの諸費用の目安は、新築物件は物件価格の約３～７％、中古物件は物件価格の約５～10％（仲介手数料が約３％）になる。住宅を取得する場合には、購入金額以外にこれらの諸費用も見込んで資金準備を行う必要がある。

② 住宅ローンの頭金は、購入金額の２割以上準備するのが妥当といわれている。

（注）住宅ローンの担保掛目が、通常80％～85％とされていることなどによる。

③　夫婦の可処分所得の合計年約400万円より住宅資金として積立て可能な資金は月額7.5万円、年２回のボーナス時10万円（年間110万円）。

④　預貯金合計額300万円

⑶　問題点

たとえば、3,000万円の新築物件を購入するとした場合、頭金として3,000万円の２割の600万円と、新築物件購入の諸費用として3,000万円の５％の150万円の合計750万円は購入時に必要となる。一方、これからの５年間の積立額累計額は、年間110万円×５年＝550万円となるが、最近の低金利では、５年間で約1.36倍の750万円を準備できるとは考えられない。まして、積立全額をハイリスク・ハイリターンの金融商品で運用することは危険といえる。

⑷　解決策

①　自己資金の積立方法

自己資金を積み立てるための金融商品の選択基準は、収益性だけでなく、気に入った物件が見つかった場合、すぐに手付金等が準備できるような流動性も求められる。

②　住宅借入金等特別控除（以下「住宅ローン控除」）

国内で借入金により居住用家屋を取得した場合は、その借入金に一定割合を乗じた金額を税額控除できる制度である。初年度確定申告により、税額控除額が還付される。なお、初年度の確定申告により、会社員等の場合は、次年度以降の確定申告は必要なく、年末調整の際に税額控除額が還付される。

ただし、マイホームを取得してから原則６カ月以内に居住しなければならない。また、一度住み始めても転勤などで家族全員がそのマイホームに住まなくなったら控除を受けられなくなるが、再び元の住宅に戻って住んだ場合は、再び居住した年から控除が受けられる。その場合であっても初年度から控除期間10年間（または13年間）の残存年数となるので、お客さまには転勤などの可能性を確認したうえでマイホームの購入を検討する必要があることをアドバイスする。なお、単身赴任により家族がそのまま居住する場合は住宅ローン控除が適用となる。

〔参考〕住宅ローン控除

2023年（令和5年12月）現在

区　分	居住年			
	2022（令和4）年	2023（令和5）年	2024（令和6）年	2025（令和7）年
認定長期優良住宅 （長期優良住宅） 低炭素建築物 （認定低炭素住宅） 低炭素建築物とみなされる特定建築物 （認定低炭素住宅）	5,000万円 【13年間】		4,500万円 【13年間】	
特定エネルギー消費性能向上住宅 （ZEH水準省エネ住宅）	4,500万円 【13年間】		3,500万円 【13年間】	
エネルギー消費性能向上住宅 （省エネ基準適合住宅）	4,000万円 【13年間】		3,000万円 【13年間】	
一般の新築住宅 （その他の住宅）	3,000万円 【13年間】		0万円（2,000万円） 【10年間】（注）	
控除率	全期間一律 0.7％			
所得要件	合計所得金額 2,000万円以下 （特例居住用家屋・特例認定住宅等 ⇒ 1,000万円以下）			
床面積要件	50㎡以上 （特例居住用家屋・特例認定住宅等 ⇒ 40㎡以上50㎡未満）			

（注）一般の新築住宅のうち、令和5年12月31日までに建築確認を受けたものまたは令和6年6月30日までに建築されたものは、借入限度額を2,000万円として10年間の控除が受けられる。ただし、特例居住用家屋に該当する場合は、令和5年12月31日までに建築確認を受けたものが対象。

用語の定義

種類	説明
認定住宅	認定長期優良住宅および認定低炭素住宅。
認定長期優良住宅	長期優良住宅の普及の促進に関する法律に規定する認定長期優良住宅に該当するものとして証明がされたもの。
認定低炭素住宅	都市の低炭素化の促進に関する法律に規定する低炭素建築物に該当する家屋および同法の規定により低炭素建築物とみなされる特定建築物に該当するものとして証明がされたもの。
特定エネルギー消費性能向上住宅	認定住宅以外の家屋でエネルギーの使用の合理化に著しく資する住宅の用に供する家屋（断熱等性能等級 5 以上および一次エネルギー消費量等級 6 以上の家屋）に該当するものとして証明がされたもの。
エネルギー消費性能向上住宅	認定住宅および特定エネルギー消費性能向上住宅以外の家屋でエネルギーの使用の合理化に資する住宅の用に供する家屋（断熱等性能等級 4 以上および一次エネルギー消費量等級 4 以上の家屋）に該当するものとして証明がされたもの。
認定住宅等	認定住宅、特定エネルギー消費性能向上住宅およびエネルギー消費性能向上住宅。
特例居住用家屋	床面積が 40 ㎡以上 50 ㎡未満で令和 5 年 12 月 31 日以前に建築基準法第 6 条第 1 項の規定による建築確認を受けた居住用家屋。
特例認定住宅等	床面積が 40 ㎡以上 50 ㎡未満で令和 5 年 12 月 31 日以前に建築基準法第 6 条第 1 項の規定による建築確認を受けた認定住宅等。
一般の新築住宅	認定住宅等に該当しない住宅を新築等した場合の新築住宅。

[図表2－11]住宅ローン控除の適用要件

番号	適用要件
1	住宅の新築等の日から6か月以内に居住の用に供していること。
2	この特別控除を受ける年分の12月31日まで引き続き居住の用に供していること。 (注) 個人が死亡した日の属する年にあっては、同日まで引き続き住んでいること。
3	次の (1) または (2) のいずれかに該当すること。 (1) 下記 (2) 以外の場合 イ 住宅の床面積が 50 ㎡以上であり、かつ、床面積の 2 分の 1 以上を専ら自己の居住の用に供していること。 ロ この特別控除を受ける年分の合計所得金額が、2,000 万円以下であること。 (2) 特例居住用家屋または特例認定住宅等の場合 イ 住宅の床面積が 40 ㎡以上 50 ㎡未満であり、かつ、床面積の 2 分の 1 以上を専ら自己の居住の用に供していること。 ロ この特別控除を受ける年分の合計所得金額が、1,000 万円以下であること。 (注) 床面積は登記簿に記載されている床面積により判断する他、併用住宅や共有物件などについての規定がある。
4	10年以上にわたり分割して返済する方法になっている新築等のための一定の借入金または債務(住宅とともに取得するその住宅の敷地の用に供される土地等の取得のための借入金等を含む。) があること。 (注) 金融機関や勤務先など定められたところから借り入れる必要があり、勤務先からの借入については借入利率の下限に制限がある。
5	2 以上の住宅を所有している場合には、主として居住の用に供すると認められる住宅であること。
6	居住年およびその前 2 年の計 3 年間に次に掲げる譲渡所得の課税の特例の適用を受けていないこと。 (1) 居住用財産を譲渡した場合の長期譲渡所得の課税の特例 (措法 31 の 3①) (2) 居住用財産の譲渡所得の特別控除 (措法 35①) (注) 被相続人の居住用財産の譲渡所得の特別控除 (措法 35③) により適用する場合を除く。 (3) 特定の居住用財産の買換えの場合の長期譲渡所得の課税の特例 (措法 36 の 2) (4) 財産を交換した場合の長期譲渡所得の課税の特例 (措法 36 の 5) (5) 既存市街地等内にある土地等の中高層耐火建築物等の建設のための買換え及び交換の場合の譲渡所得の課税の特例 (措法 37 の 5)
7	居住年の翌年以後 3 年以内に居住した住宅 (住宅の敷地を含む。) 以外の一定の資産を譲渡し、当該譲渡について上記6に掲げる譲渡所得の課税の特例を受けていないこと。 (注) 一定の資産を譲渡したことにより上記 6 に掲げるいずれかの特例の適用を受ける場合において、その資産を譲渡した年の前 3 年分の所得税について住宅借入金等特別控除を受けているときは、当該譲渡をした日の属する年分の所得税の確定申告期限までにその前 3 年分の所得税について修正申告書または期限後申告書を提出し、かつ、当該確定申告期限までに当該修正申告書または期限後申告書の提出により納付すべき税額を納付しなければならない。
8	住宅の取得(その敷地の用に要する土地等の取得を含む。) は、その取得時および取得後も引き続き生計を一にする親族や特別な関係のある者からの取得でないこと。
9	贈与による住宅の取得でないこと。

〔参考〕住宅取得等資金の贈与を受けた場合の特例

2023年(令和5年)12月現在

直系尊属から住宅取得等資金の贈与を受けた場合の非課税 (非課税の特例)

2026年 (令和8年) 12月31日までの間に、父母や祖父母など直系尊属からの贈与に

より、自己の居住の用に供する住宅用の家屋の新築、取得又は増改築等（以下「新築等」）の対価にあてるための金銭（以下「住宅取得等資金」）を取得した場合において、一定の要件を満たすときは、次の非課税限度額までの金額について、贈与税が非課税となる。

●受贈者ごとの非課税限度額

住宅用家屋の新築等に係る契約の締結日	省エネ等住宅	左記以外の住宅
平成31年4月1日～令和2年3月31日	3,000万円	2,500万円
令和2年4月1日～令和3年12月31日	1,500万円	1,000万円
令和4年1月1日～令和8年12月31日	1,000万円	500万円

（注）2024年（令和6年）度税制改正により特例適用の期限が延長される予定。

●受贈者の要件

(1)　贈与を受けた時に贈与者の直系卑属（贈与者は受贈者の直系尊属）で、贈与を受けた年の1月1日において、18歳以上であること。

(2)　贈与を受けた年の年分の所得税に係る合計所得金額が2,000万円以下であること。

(3)　贈与を受けた年の翌年3月15日までに住宅取得等資金の全額をあてて住宅用の家屋の新築等をし、その家屋に居住すること又は同日後遅滞なくその家屋に居住することが確実であると見込まれること。

など

（注）「18歳」とあるのは、令和4年3月31日以前の贈与については「20歳」。

●住宅用の家屋の新築、取得又は増改築等の要件

(1)　新築又は取得の場合の要件

イ　登記簿上の床面積（区分所有建物の場合はその専有部分の床面積）が40㎡以上240㎡以下で、かつ、その家屋の床面積の2分の1以上に相当する部分が受贈者の居住の用に供されるものであること。

ロ　取得した住宅が建築後使用されたことのない住宅用の家屋または建築後

使用されたことのある住宅用の家屋で、昭和57年1月1日以後に建築されたもの。

など

(2)　増改築等の場合の要件

イ　増改築等後の登記簿上の床面積（区分所有建物の場合はその専有部分の床面積）が40㎡以上240㎡以下で、かつ、その家屋の床面積の2分の1以上に相当する部分が受贈者の居住の用に供されるものであること。

ロ　増改築等に係る工事に要した費用の額が100万円以上で、増改築等の工事に要した費用の額の2分の1以上が、自己の居住の用に供される部分の工事に要したものであること。

など

〔参考〕相続時精算課税選択の特例

相続時精算課税選択の特例

2026年（令和8年）12月31日までに、18歳以上の子または孫が、父母または祖父母からの贈与により住宅取得等資金を取得した場合で、一定の要件を満たすときには、贈与者が60歳未満であっても相続時精算課税制度を選択することができる。

（注１）「非課税の特例」の適用を受ける場合には、同特例適用後の住宅取得等資金について贈与税の課税価格に算入される住宅取得等資金がある場合に限り、相続時精算課税選択の特例の適用がある。

（注２）相続時精算課税制度については、P.90にて説明。

（注３）2024年（令和6年）度税制改正により特例適用の期限が延長される予定。

(5)　プランニング

①　５年後に3,000万円の物件を購入する前提に立つと、現在の金融商品の利回りなどを考慮すれば、これから積立てをするよりも、解決策にある住宅ローン控除を活用して、借入利率が低い現在に住宅購入を検討する方が有利ということになる。

②　問題点で述べたが、3,000万円の物件で頭金と新築物件購入の諸費用の合計750万円が必要なので、まず、その手当てを考える。

③　現在の預貯金合計額は300万円。将来同居を条件に親から贈与してもらえる約束になっているので、住宅購入時に必要な750万円に対する贈与額を親と相談する。

④　3,000万円の物件に頭金600万円の場合、融資額は2,400万円になる。居住年が2024年（令和6年）の場合、年末残高が2,400万円だとすると、0.7％（P.51〔参考〕住宅ローン控除の居住年による比較より）の16.8万円が１年目に住宅ローン控除として還付される。

なお、源泉徴収された所得税額を上限として還付されることに注意する必要がある。

⑤　住宅ローンを利用する場合は、融資額と同額の団体信用生命保険（以下「団信」）がセットされることが多いので、実際の月々の返済額は、ローン返済額(注)に団信の保険料を加えた額となる。なお、団信は、「借入残高＝保険金額」なので、保険料は融資時から年数が経つごとに下がっていく。

（注）ローン返済額に団信の保険料が含まれているタイプの住宅ローンもある。

⑥　住宅購入に際しては、火災保険（地震保険を含む）、家財保険などの加入を検討する必要がある。

第5節　教育資金設計

1．教育資金に関する基礎知識

子どもの教育は、住宅取得、老後生活と並んで、多額の資金を必要とするライフイベントである。

一般に親の子どもに対する夢は非常に大きなものであるため、教育資金設計には熱心なお客さまが多い。また住宅資金と異なり、子どもの成長に伴って必ず一定の資金が必要となる。したがって、子どもが誕生したときが、教育資金準備をスタートする時期である。

ただし、まだ子どもが小さいときは、子どもにどのような教育を受けさせるかという明確なビジョンをもっていないこともあるので、その時は統計数値などにより平均的な資金設計を行うことになる。

教育費には、学校教育費と学校外教育費がある。学校外教育費には、学習塾や家庭教師・通信教育費といった補助学習費や芸術・文化活動・スポーツなどにかかる費用が含まれる。最近は、子どもが年少の頃からこのような学校外教育を受けさせる親が増加しているため、従来はそれほど大きな費用を必要としなかった小学校の頃でも、教育費が大きくなる傾向がある。つまり、教育資金の必要額には、「国公立か私立か」「4年制大学か短期大学か」の違いだけではなく、学校外教育費が大きく影響する。

したがって、子どもが誕生したらなるべく早い時期に教育ビジョンを立てることが、教育資金設計をスムーズに行うポイントになる。

しかし、子どもの教育資金が必要な時期は、住宅資金の積立時期やローン返済時期と重なることが多い。したがって、ライフプランにおける教育資金の優先順位を明確にする必要がある。

また、ライフプラン上のお客さまの夢である子どもの教育を実現するには、生命保険によるリスクマネジメントも必要になる。

したがって、リスクマネジメントにおける必要保障額の中には、子どもの教育資金も含めることになる。

[図表 2 ー12①] 幼稚園3歳から高等学校第3学年までの15年間の学習費総額

（単位：円）

区分	学習費総額				合計
	幼稚園	小学校	中学校	高等学校	
ケース 1 （すべて公立）	472,746 （公立） 924,636 （私立）	2,112,022 （公立） 9,999,660 （私立）	1,616,317 （公立） 4,303,805 （私立）	1,543,116 （公立） 3,156,401 （私立）	5,744,201 （公→公→公→公）
ケース 2 （幼稚園だけ私立）					6,196,091 （私→公→公→公）
ケース 3 （高等学校だけ私立）					7,357,486 （公→公→公→私）
ケース 4 （幼稚園および高等学校が私立）					7,809,376 （私→公→公→私）
ケース 5 （小学校だけ公立）					10,496,864 （私→公→私→私）
ケース 6 （すべて私立）					18,384,502 （私→私→私→私）

文部科学省「令和3年度 子供の学習費調査」

[図表2ー12②]国・私立別、専攻別にみた大学・短期大学（昼間部）および高等専門学校の初年度納付金

（単位：円）

			授業料	入学料	施設設備費	合計	増減率（%）	実験実習料	その他	総計	増減率（%）
私立大学	文科系	文・教育	835,587	223,686	151,748	1,211,021	0.6	9,485	87,385	1,307,891	0.3
		神・仏教	768,832	220,745	154,518	1,144,095	−0.2	2,101	60,290	1,206,487	0.0
		社会福祉	792,688	218,549	171,128	1,182,365	1.2	9,018	75,628	1,267,011	1.1
		法・商・経	823,706	224,364	136,333	1,184,403	0.3	5,038	64,329	1,253,770	0.2
		平均	827,135	223,867	143,838	1,194,841	0.5	6,953	73,955	1,275,749	0.3
	理科系	理・工	1,148,551	223,534	109,005	1,481,090	−1.6	30,782	39,167	1,551,040	−4.7
		薬	1,433,292	332,681	310,097	2,076,070	0.1	28,254	73,266	2,177,590	0.0
		農・獣医	1,033,471	250,752	199,543	1,483,766	1.0	108,004	30,606	1,622,377	0.2
		平均	1,162,738	234,756	132,956	1,530,451	−2.3	36,835	41,290	1,608,576	−4.8
	医歯系	医	2,656,053	1,360,098	1,063,284	5,079,434	−0.6	290,323	1,461,294	6,831,051	−3.1
		歯	3,218,227	594,849	568,631	4,381,708	−2.6	1,121	970,255	5,353,084	−2.4
		平均	2,863,713	1,077,425	880,566	4,821,704	−1.4	183,496	1,279,911	6,285,110	−3.2
	その他	家政	833,396	240,020	183,698	1,257,113	0.2	46,046	108,159	1,411,319	0.1
		芸術	1,131,010	239,945	270,491	1,641,446	−0.3	39,275	105,473	1,786,195	−0.3
		体育	870,889	240,072	194,664	1,305,625	0.4	38,344	101,036	1,445,005	0.3
		保健	996,528	262,142	243,128	1,501,799	−0.3	110,052	88,278	1,700,129	−0.2
		平均	977,635	251,164	231,743	1,460,542	0.1	76,033	96,716	1,633,291	0.1
	全平均		959,205	240,806	165,271	1,365,281	0.6	28,864	83,194	1,477,339	−0.4
国立大学			535,800	282,000	−	817,800	0.0	−	−	817,800	0.0
私立短期大学		人文	724,054	229,898	155,806	1,109,759	−0.3	6,598	117,607	1,233,964	−0.4
		法・商・経・社	716,784	225,124	168,169	1,110,077	1.4	29,403	70,286	1,209,766	−0.4
		理・農	714,714	207,714	222,286	1,144,714	1.8	95,429	24,857	1,265,000	1.4
		工	822,509	215,527	234,218	1,272,255	−0.1	28,800	13,236	1,314,291	−0.1
		教・保育	694,988	242,064	162,772	1,099,823	−0.3	38,110	107,595	1,245,528	0.2
		家政	745,650	243,106	141,193	1,129,949	0.1	67,524	102,649	1,300,122	−1.0
		芸術	842,974	233,376	305,062	1,381,413	−2.2	25,415	121,047	1,527,874	−1.8
		体育	700,000	230,000	280,000	1,210,000	16.1	50,000	0	1,260,000	−6.2
		その他	765,639	227,091	131,000	1,123,730	0.7	19,394	115,004	1,258,128	0.7
		全平均	729,069	237,122	163,836	1,130,027	0.2	40,229	101,732	1,271,988	−0.1
国立短期大学			390,000	169,200	−	559,200	0.0	−	−	559,200	0.0
私立高等専門学校（全平均）			781,365	245,176	102,824	1,129,365	15.4	20,329	130,871	1,280,565	8.3

※国立大学・国立短期大学は文部科学省が省令で定める標準額

文部科学省調べ「令和5年度 私立大学入学者に係る初年度学生納付金平均額（定員1人当たり）の調査結果について」「文部科学省令」

（注） 出典において増減率△0.0%とあるものは0.0%と表記している。

2．事例研究

《お客さまのプロフィール》

生保ＦＰのＧは、小学生の子どもを２人もつ会社員のＲさん（36歳）から、将来、子どもの進学のために必要となる教育資金を貯めるにあたってアドバイスを求められた。家族は、パート勤務の配偶者（34歳）と長男（12歳）、次男（10歳）。

(1) お客さまのニーズ

① 子どもは２人とも大学まで行かせたい。

② 積立てだけで準備が無理な場合は、ローンも考えたい。

(2) 現状分析

① １人にどのくらいの教育費が必要かデータ等で確認する。

文部科学省令和５年度調べより、私立大学（理科系）平均４年間で約572万円（初年度納付金約161万円）、２人合計約1,144万円が必要となる。

② 夫婦の可処分所得の合計年約420万円より子どもの教育資金として積立て可能な資金は月額２万円、年２回のボーナス時５万円。

(3) 問題点

① ２人とも私立大学に入学する場合、必要になる教育資金概算は以下のとおりとなる。

［図表２－１３］２人とも私立大学（理科系）の場合の教育資金概算　（単位：万円）

経過年数	６年後	７年後	８年後	９年後	10年後	11年後
長　男	161	137	137	137		
次　男			161	137	137	137
単年合計金額	161	137	298	274	137	137
教育費累計①	161	298	596	870	1007	1144
積立金累計②	204	238	272	306	340	374
②－①	43	△60	△324	△564	△667	△770

（注１）文部科学省「令和５年度 私立大学入学者に係る初年度学生納付金平均額（定員１人当たり）の調査結果について」より

（注２）積立金累計額は、月額２万円、年２回のボーナス時５万円の年間34万円の年数累計。私立大学昼間部（理科系）初年度納付金約161万円（授業料等+入学金）、次年度以降授業料等約137万円で、11年後まで変わらなかったと仮定。

② 前記より、積立金累計額は金利等を考慮していないが、長男が大学に入学した次の年から次男が大学を卒業する年まで、教育資金に不足が発生する。

(4) 解決策

教育資金設計において、次の活用からの選択が考えられる。

① 教育ローンの活用

教育ローンは、使途が子どもの教育関係に制限されるローンである。幼稚園から大学（院）、各種学校までの入学金・授業料、学校への納付金などが対象となる。借入れ手続きは、申込み時に申込書の他、年収を証明する書類、住民票、入学金・学費納付書などの写しなどが必要となる。借入限度額は、無担保の場合、10万円以上300万円までが多く、有担保の場合、最高１億円程度までと高くなる。なお、返済期間は、無担保は、５年、７年、10年が一般的。有担保は、20年、25年と長くなる。また、金利は、変動金利と固定金利の２タイプで、同じタイプでも担保の有無によって、金利水準は異なる。返済方法は、元利均等方式が一般的。返済額は指定した預金口座から毎月引き落とされる。取扱い金融機関は、銀行、信用金庫、信用組合、JAの他、日本政策金融公庫、生命保険会社などである。

〔参考〕国の教育ローン

融資機関名	貸付名	返済期間	利率	融資限度額	取扱窓口	要　件
日本政策金融公庫	教育一般貸付(注1)	18年以内	固定	1学生・生徒当たり350万円以内（一定の要件に該当する場合は450万円以内）	公庫の各支店窓口と銀行、信用金庫、信用組合、JAなどの金融機関 ※インターネット・郵送での申込みも可能	世帯年収(所得)が(注2)に示す金額以内の人

（注１）融資の対象となる学校…高校、高専、短大、大学、大学院（法科大学院など専門職大学院を含む）、専修学校、各種学校、外国の高校・大学・語学学校など

（注２）

子どもの人数	世帯年収（所得）の上限額
１人	790万円（600万円）
２人	890万円（690万円）
３人	990万円（790万円）
４人	1,090万円（890万円）
５人	1,190万円（990万円）

※１「子どもの人数」とは、申し込む人が扶養している子どもの人数であり、年齢、就学の有無を問わない。
※２子どもが2人以内で、以下の(1)～(8)の要件のいずれか一つに該当する場合、世帯年収が990万円(所得790万円)まで上限額が緩和される。
(1)勤続(営業)年数が3年未満
(2)居住年数が1年未満
(3)世帯のいずれかの人が自宅外通学(予定)者
(4)借入申込人またはその配偶者が単身赴任
(5)海外留学の資金として利用
(6)返済負担率(借入金年間返済額／年収(所得))が30%超
(7)親族などが要介護(要支援)認定を受けていて、その介護に関する費用を負担
(8)大規模な災害により被災

なお、新型コロナウイルス感染症の影響を受けて世帯収入（所得）が減少した人については、子どもが1人または2人である世帯の世帯年収（所得）の上限額を緩和している。

日本政策金融公庫ホームページより

②　こども保険（学資保険）の活用

子どもの入学時期に合わせて祝金や満期金が支給される他、教育費のかかる大学の４年間に学資金が支払われるものもある。なお、子どもが病気やケガで入院したときなどの医療保障や、親に万一のことがあった場合の育英年金がついているものもある。

③　積立式定期預金の活用

期日指定定期預金等を組み合わせて積立貯蓄として商品化したもので、銀行によって仕組みが異なる。積立金額は１回5,000円～10,000円以上としている銀行が一般的で、普通預金から自動振替で毎月積み立てれば手間はかからない。

④　奨学金の活用

独立行政法人日本学生支援機構の奨学金には、「貸与型」の奨学金と「給付型」の奨学金がある。「貸与型」は、大学院・大学・短期大学・高等専門学校・専修学校（専門課程）で学ぶ学生・生徒を対象として、第一種奨学金（無利子）・第二種奨学金（利子付）を貸与している。これらとあわせて日本政策金融公庫の「国の教育ローン」を利用できなかった世帯の学生・生徒を対象に入学時の一時金として貸与する入学時特別増額貸与奨学金（利子付）がある。第一種奨学金は特に優れた学生で経済的な理由により著しく修学困難な場合に利用できる。第二種奨学金は、第一種奨学金よりゆるやかな選考基準になっている。

「給付型」奨学金は、住民税非課税世帯・準ずる世帯の学生（既に大学等に在学している学生も対象）を対象として、明確な進路意識と強い学びの意欲や進学後の十分な学修状況をしっかりと見極めた上で奨学金が支給される。また、「給付型」奨学金の対象となれば、進学先の学校の授業料・入学金も免除または減額される。

また、外国の短期大学・大学・大学院に短期留学をする国内の大学等に在学する学生、学位取得を目的として海外の大学・大学院に進学を希望する者、「海外留学支援制度」による給付を受ける者を対象とした海外留学のための奨学金もあり、利子の付かない第一種奨学金と、利子の付く第二種奨学金がある。

奨学金制度には、国が行っている独立行政法人日本学生支援機構以外にも、大学が独自に行っている制度、各地方自治体が行っている制度、民間育英団体が認可を受けて行っている制度などがある。

〔参考〕独立行政法人日本学生支援機構の奨学金制度

	「貸与型」奨学金		「給付型」奨学金
	第一種奨学金	第二種奨学金	
利子	無利子	年利３％を上限とする利子付（在学中は無利子）。	－
対象	大学院・大学・短期大学・高等専門学校・専修学校（専門課程）に在学する学生・生徒。	大学院・大学・短期大学・高等専門学校（4･5年生）・専修学校（専門課程）の学生・生徒。	住民税非課税世帯・準ずる世帯の学生（既に大学等に在学している学生も対象）。
選考	特に優れた学生および生徒で経済的理由により著しく修学困難な者。	第一種奨学金よりゆるやかな基準によって選考された者。	進学前の「予約採用」：高等学校等における全履修科目の評定平均値が基準以上、または高等学校等がレポートの提出や面談等により本人の学修意欲や進学目的等を確認。 進学後の「在学採用」：学修の意欲や目的、将来の人生設計等が確認できるなどの要件を満たすこと。
貸与（支給）月額	学校種別・設置者・入学年度・通学形態によって定められた貸与月額のいずれかを選択。	学校種別・設置者・通学形態によって定められた貸与月額のいずれかを選択。	世帯収入に応じた3段階の基準により決まる（住民税非課税世帯に準ずる世帯の学生は、住民税非課税世帯の学生の2/3または1/3の支援額となる）。

(5) プランニング

① 今後必要な大学教育資金累計額は約1,144万円で、その準備を行う場合、キャッシュフロー表に基づいて教育資金設計を行う必要がある。

教育資金として積立て可能な資金を月額２万円、年２回のボーナス時５万円（年額10万円）の年間34万円とした場合、教育資金の不足資金額を［図表２－13］（Ｐ.58）で確認すると、７年後から不足に転じ、不足額合計は770万円となるので「国の教育ローン」などの活用を考える必要がある。

② 教育ローンの利用を想定して、融資限度額や融資期間を考慮したうえで、教育資金積立をする必要がある。その場合、積立金利を考慮して組み合わせることなども勘案する。なお、会社員Ｒさんの万一の場合に備え、育英年金がついているこども保険の選択もリスクマネジメントの観点からは重要である。

③ 積立方法

銀行・信用金庫などの金融機関の積立式定期預金等で積み立てると教育資金の不足が生じたときに教育ローンを活用できる。その場合、給与振込口座のある金融機関に積み立てるようにすると給与振込口座（普通預金口座）から自動的に積み立てる利便性だけでなく、一般に教育ローンの融資を受ける場合の貸出金利も優遇される。

積立区分	活用商品	金額	教育ローンとの関連事項
毎月の積立・ボーナス積立	積立式定期預金	月2万円・年10万円	給与振込口座のある金融機関

第6節　余裕資金の活用

1．マネープランニング

お客さまの将来の必要資金を確保すること、つまりマネーマネジメントと、万一起こりうるリスクに対応するリスクマネジメントとを可能にするためのアドバイスを適切に行うことが、生保ＦＰの役割といえる。

そのためには、お客さまが現在保有しているストックの金融資産と今後のフロー収入からライフプランに合わせた貯蓄・保障に振り分ける資金の効率的活用を提案すること、すなわちマネープランニングを策定・提案していくことが必要となる。

ここでは、総合的なマネープランニングを行ううえで重要なポイントを整理して解説する。

(1)　資金運用の３要素

マネープランニングを策定するにあたり、ライフプランの目的、時期および目標額に合わせて資金運用を考えることが大切である。

資金運用において考えなければならないことは、各金融商品の特性を「流動性」「安全性」「収益性」の３つの要素からみる必要があるということである。

これらの３要素のすべてに優れた金融商品というものはあり得ず、したがって、資金運用を行うにあたっては、運用しようとする商品がどの要素に優れているかという点を判断するとともに、資金全体の３要素のバランスをチェックすることが重要である。

①　流動性

運用している資金を現金化する必要が生じた場合の換金の容易さや、中途解約における手数料などの制約の程度を流動性という。ライフプランにおいて、当初の計画を変更しなければならないような不測の事態が起こったとき、すぐに現金化できる金融商品をもっておく必要がある。

②　安全性

資産運用商品の運用期間中や満期時における元本割れするリスクの程度を安全性といい、ライフプランの目的に応じた運用を行うにあたって、金融商品を選択する基準として重要になる。

③　収益性

利子や配当または売却益などの運用利回りや運用益の大きさの程度のことを収益性といい、ライフプランの目標額を達成するための金融商品の選択基準として重視する。

以上の資金運用の３要素を、主な金融商品でみたものが次の表になる。

［図表２－14］資金運用の３要素による金融商品の分類

流動性の高い商品		普通預金、通常貯金、MRF、貯蓄預金
安全性の高い商品	積立型	積立式定期預金、定期積金、公社債投信（積立型）、養老保険、財形貯蓄
	据置型	大口定期預金、期日指定定期預金、スーパー定期預金、変動金利定期預金、定額貯金、公社債投信（据置型）、国債、一時払養老保険
収益性の高い商品		株式、転換社債型新株予約権付社債、株式投信、変額保険、変額個人年金保険、外貨預金

金融商品の種類として、その他にも「固定金利型」と「変動金利型」、「利払型」と「満期時一括受取型」などの区分があるので、その特性によって、使い分ける必要がある。

また、中途解約の手数料や受取時の課税にも留意しなければならない。

⑵　必要資金の性格と運用の整合性

資金の性格は、必要資金の目的すなわち資金使途によって、「流動性資金」「確実性資金」「余裕資金」の３つに大別できる。

流動性資金とは緊急時にいつでも引き出せる資金で、日常の生活費等がこれにあたる。

確実性資金とは、資金使途と時期がはっきり決まっている資金で、子どもの教育資金や老後生活資金などがこれにあたる。

余裕資金とは、とりたてて使うあてのない資金であり、多少のリスクを負っても、高収益を求めたい資金である。

これらの資金の投資先は、原則として運用の３要素で分類した金融商品に対応する。すなわち「流動性資金」は流動性の高い商品で、「確実性資金」は安全性の高い商品で、「余裕資金」は収益性の高い商品で運用するのが妥当である。

たとえば、退職金を老後生活資金に活用したいというニーズであれば、それを株式などリスクの高い商品で運用するのは適切でない。また、万一の場合の保障を確保したいのであれば、保険商品での準備が適切である。

ただし、同じ金融商品であっても、お客さま個々人の投資経験や余裕資金額の大小によって、その商品にかかわるリスクを負うか否かについての判断は異なる。

しかし、生保ＦＰとしては、お客さまの長期にわたる生活設計のコンサルティングを行い、将来の目標実現のためのアドバイスをする立場にあるので、お客さまの信頼確保という観点から、お客さまの投資経験を踏まえながら、運用スタンスは安全確実を優先すべきである。

⑶　金融商品の選択

生保ＦＰは、資金使途のはっきりした「確実性資金」の準備にどのような商品を選択すべきか、という点についてコンサルティングする場面が多いが、確実性資金の商品選択には、通常、次の段階を経て決定する。

①　運用期間の決定

１年以下の短期運用なのか、３～５年ぐらいの中期運用なのか、10年程度あるいはそれ以上の長期運用なのかということである。なぜならば運用期間によって商品の利回りが異なるからである。

②　利回りによるランクづけ

同じ運用期間の商品群で、満期時の利回りの高いものをいくつか候補にあげる。

このとき、課税形態が異なるものもあるので、税引後の利回りで比較するとよい。

③　金利動向の把握

商品購入時の金利動向を考慮し、今後、上昇局面を迎えるのか、下降局面を迎えるのかを把握する。これによって、変動金利商品にするのか、それとも固定金利商品にするのかという選択を行う。利回りが多少低くても、金利動向によっては有利性が変わってくることもある。

④　中途解約の可能性の検討

流動性資金を余裕をもって確保していれば問題はないが、流動性資金を必要最小限にしている場合には、突発的な資金ニーズが起きたとき、確実性の高い商品を換金しなければならない。仮に、解約の可能性が大きければ、解約が可能で、解約手数料の少ない商品を選択しなければならない。

⑤　利便性の検討

手続きや管理が簡単か、利用できる金融機関が身近にあるかという点の検討も忘れてはならない。

2．ポートフォリオの作成

(1)　ポートフォリオとは

ポートフォリオ（portfolio）とは、もともと「紙ばさみ」「書類入れ」といった意味で、欧米では古くから、その紙ばさみに資産の内訳表をはさんでおく習慣があったことから、転じて、投資家が保有する資産の明細やそれらの分散状況および組合せを指す。

このポートフォリオに関しては、以前より保有資産を「預貯金」「株式」「不動産」の３つに分けて所有する「財産三分法」ということがいわれてきた。預貯金は流動性と安全性に優れているが、収益性に劣り、かつインフレによって目減りしてしまう可能性がある。

これに対して、株式は値下がりのリスクはあるものの、高い収益性が期待できる。また、不動産は長期運用に適しインフレに強いが、流動性に難がある。

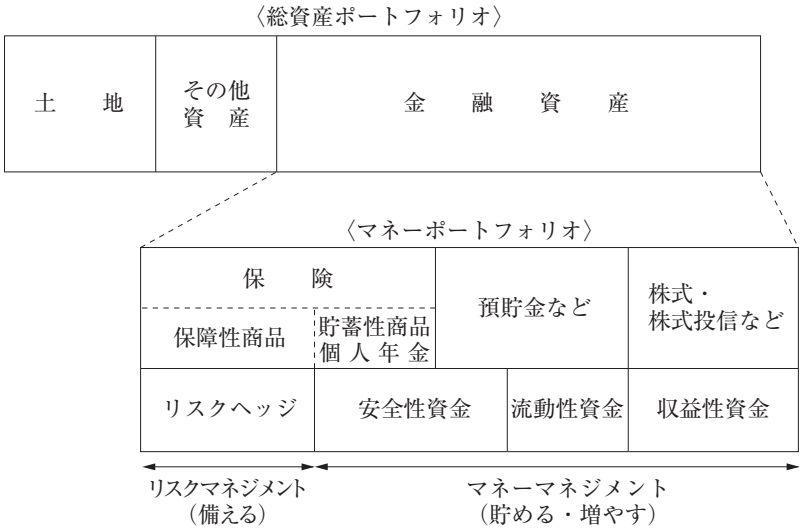
このように、「預貯金」「株式」「不動産」には、それぞれ一長一短があり、どれかに資産が偏重するとリスクが大きくなってしまう。

この「財産三分法」によるポートフォリオを「総資産ポートフォリオ」といい、その中の金融資産のフローとストックに関するものを「マネーポートフォリオ」とよび、金融資産の分散や組合せを行う。

生保ＦＰにおいては、前段で述べたマネープランニングの結果、金融商品の購入や預け替えに加え、リスクマネジメントの対策の結果として保険商品を含めたポートフォリオの形で提案することが求められる。

つまり、生保ＦＰにとってのポートフォリオは、生活設計に基づいたマネーマネジメントとリスクマネジメントを保険を含む金融商品にあてはめて、具体的にお客さまのライフプランの実現を目的とした資産運用計画のアドバイスをするためのものといえる。

［図表２－15］ポートフォリオの概念



⑵　金融商品のリスクについて

マネーポートフォリオ作成の目的は、金融資産のさまざまなリスクを確認したうえで、金融資産の組合せによって全体としてのリスクをできるだけ軽減し、リターンをできるだけ大きくすることである。

金融商品には、さまざまなリスクが内在しており、日本では、保険・金融・証券などの業界のさまざまな規制により、金融商品が本来もっているリスクが見えにくい環境にあった。

ところが、金融システムの規制緩和により、さまざまなリスクが顕在化してきた。

たとえば、リターンが大きいということは、それに見合うリスクも大きくなるのは当然であり、リスクが小さければリターンも小さくても仕方がないということになる。

金融商品におけるリスクには次のようなものがある。

①　金利変動リスク

債券の利回りや預貯金の利子などについても金利変動の方向によっては、利益の機会を失うということがあり得る。運用期間の金利変動を予測して固定金利型や変動金利型の商品を使い分け、預け替えたりする必要がある。

②　中途解約リスク

急に現金が必要となる場合も考え、表面上の利率から判断する収益性だけでな

く、満期になる前に金融商品を換金する場合にはどのような取扱いになるのか確認する必要がある。つまり、中途解約できるのか、解約手数料が必要なのかなどは必ず事前に確認しておかなければならない。

③　インフレリスク

物価の上昇（インフレーション）により貨幣価値が下落するリスクのことで、現在、日本の経済環境は極端なインフレを懸念する状況とはいえないが、資源や食料の大半を輸入に頼っている構造は、為替動向によってはいつインフレになってもおかしくない状況下にある。

これまでは、戦後一貫した円高傾向と経済成長、そして国に安全を保証された金融システムの中で、実質的にインフレを体験したことはなかった。たとえば、石油危機で高い物価上昇率を記録した時期でも、預貯金の利率がそれを上回っていたので、物価上昇によるお金の価値の目減りを考慮する必要はなかった。

しかし、金融資産の本来のリスクとリターンの関係が現在のように顕在化してくると、長期的運用を考えたとき、インフレに対抗できるかどうかという懸念も生まれてくる。

④　価格変動リスク

株式や外貨建金融商品には、株価や為替が上下して資産の価格が増減する価格変動リスクがある。また、債券においても途中売却の際には金利の動向や信用リスクに対する評価の変化によっては、価格変動リスクが発生する。

⑤　信用リスク

金融機関、投資先（国・企業など）、生命保険会社等の信用低下や破綻、倒産等によるリスクである。金融機関、国・企業、生命保険会社などの情報開示（ディスクロージャー）されている財務・経営内容、格付等には常に関心をもち、注視する必要がある。

このように、金融商品におけるさまざまなリスクを確認することは、お客さまのリスクに対する考え方を知るうえで重要なことである。だれもが安全で高い収益が得られる商品を選びたいと望むが、実際には、「絶対に安全で高い収益や利回り」が得られる商品は存在しないことは前述したとおりである。

ひとつの商品の長所と短所で考えるのではなく、常に金融資産全体としてお客さまのニーズに合った金融商品の構成になっているかというポートフォリオの視点で考えることが重要である。

そこで、お客さまがどの程度までリスクを許容できるのかを推測するために次のことを確認することが重要となる。

まず、アンケートなどでお客さまの年齢、職業、年収、金融資産総額、家族構成、住宅状況などの客観的な条件を情報収集する。次に、お客さまの性格は積極的なのか消極的なのかなどを把握する。このことは、どのリスクに対して許容できるかを確認するうえで重要といえる。

たとえば、所有している株式は現在買ったときよりやや値上がりしているのに、平均株価が大きく下がると心配で証券会社に問い合わせる性格のお客さまであれば、価格変動リスクに対して許容度は低いということが明確になる。

つまり、お客さまのリスクに対する考え方をアンケートや質問などにより確認しておくことが、お客さまのライフプラン実現のために資産運用における分散投資を勧めるアドバイスをするうえで重要といえる。

⑶　ポートフォリオ運用（分散投資）

①　種類別分散

株式や債券、または投資信託といった資産種類を分散して運用する方法や、同じ資産の中で商品・銘柄を分散する方法、あるいは異なった種類・期間の金融商品を複合する方法もある。

②　時間的分散

金融環境が異なる時期に分散して運用し、金融市場の動向を勘案しながらバランスを図る方法で、ドルコスト平均法などがある。

③　通貨的分散

円だけでなく米ドル、ユーロ、豪ドルなど異なった通貨を含めて金融資産を構成する方法である。

分散投資の３つの基本は、いずれもリスクを回避して、少しでもリターンを多くすることにより、結果として金融資産全体を増やす手段として考えられたものである。

３．事例研究（余裕資金）

《お客さまのプロフィール》

生保ＦＰのＴは、大学病院の勤務医であるＷさん（38歳）より、「今年満期にな

る預金等が1,000万円あるが、当分使う予定はないので、よい運用方法をアドバイスしてほしい」と求められた。住まいは大学病院の家族住宅で、家族は配偶者（32歳）と長男（３歳）の３人。

(1) お客さまのニーズ

① よい物件があったらマイホームの頭金としてすぐに活用できる資金にもしたい。

② 子どもの教育資金として確実に増やしたい。

③ 将来の開業資金の準備として利殖性の高い資産運用もしたい。

(2) 現状分析

金融機関	金融商品	金　　額	満期時期
A銀行	スーパー定期	300万円	2024年６月
B銀行	期日指定定期	300万円	2024年３月
証券会社	長期国債	400万円	2024年７月

余裕資金の金融資産が、安全性の高い据置型商品に集中している。

(3) 問題点

① マネーポートフォリオの観点からも金融資産が流動性、収益性に欠ける。

② お客さまのニーズを充たす資産運用とはなっていない。

(4) 解決策

① リスク分散を考えたポートフォリオを組むには、お客さまのニーズを優先的に考慮して、「流動性」「安全性」「収益性」の資金運用の３要素に沿って金融資産を振り分ける。

② 振り分けた金融資産ごとに目的に合った金融商品を選択していく。

③ ひとつの金融商品に偏るとリスク分散にならないこともあるので、お客さまのニーズを尊重しながら金融商品の特性やリスクなどを説明し納得していただく。

(5) プランニング

お客さまのニーズに対する運用プランは以下のものが考えられる。

お客さまのニーズ	資金運用3要素	金　額	金融商品（以下より選択）
①頭金	流動性	300万円	MRF、貯蓄預金
②教育資金	安全性	300万円	公社債投信、スーパー定期、一時払養老保険
③開業資金	収益性	400万円	株式投信、変額個人年金保険、外貨預金

第7節　老後の資金準備

1．老後生活設計の考え方

老後生活設計はリタイアメントプランニングともよばれ、ライフプランニングの中でも非常に重要なものである。人生80年といわれてから久しく、少子高齢化がますます進む日本においては、公的な医療制度や年金制度に加えて、老後の資金を確保するための自助努力としてどのように老後生活設計をするかが、大きな課題となっている。

これまでの老後生活設計のイメージは、定年退職後、豊かな余生を送れるようにプランニングを行うというのが一般的であったが、年功序列賃金体系や終身雇用制度の見直しが行われる一方で、高年齢者雇用安定法による「雇用確保措置」で60歳定年という概念がなくなり、雇用環境が大きく変化している現在では、個々の老後生活設計に応じたコンサルティングがますます求められている。

なお、新たに年俸制を採用する企業が増えているなど、安定した継続収入を得ることが難しくなる社会状況が想定され、早い時期から老後生活設計に取り組むことが求められている。

また、今後、日本の勤労世代が減り、高齢者が増える傾向は続くため、公的な医療制度や年金制度において、負担と給付の適正化を図るべく制度の見直しが予想されている。このことから、定年退職後も過去の経験を活かして再就職の道を開くことも重要になっており、在職中から専門技能のスキルアップや資格の取得などを積極的に行うことも、老後生活設計においては欠かせない要素となっている。

老後生活設計は、これからの日本において、中高年層だけではなく、若年層においても将来を見据えて取り組まなければならない大切なものとなっている。

〔参考〕「高年齢者等の雇用の安定等に関する法律」(高年齢者雇用安定法)改正の推移

●65歳までの定年年齢の引上げ、継続雇用制度の導入等の義務化

(2006年（平成18年）4月1日施行)

年金の支給開始年齢の引上げに合わせ、企業に対して、①定年年齢の引上げ、②継続雇用制度の導入、③定年制の廃止のいずれかの措置（高年齢者雇用確保措置）により、段階的に65歳までの継続雇用等を講じることが義務化され、2013年（平成25年）４月以降は雇用確保措置年齢が65歳となっている。

●希望者全員を継続雇用制度の対象とする制度の導入が義務化

(2013年（平成25年）4月1日施行)

継続雇用の対象となる高年齢者につき事業主が定める基準に関する規定を削除し、「希望者全員を継続雇用制度の対象とする」制度の導入が義務づけられた。ただし、2013年（平成25年）3月31日までに継続雇用制度の対象者の基準を労使協定で設けていた場合、以下の経過措置が認められている。

経過措置対象期間	継続雇用対象者選定基準の適用可能対象
2022年(令和4年)3月31日まで	63歳以上の人に対して
2025年(令和7年)3月31日まで	64歳以上の人に対して

●70歳までの就業機会の確保措置を講ずる努力義務の新設

(2021年（令和3年）4月1日施行)

65歳までの雇用確保（義務）に加え、65歳から70歳までの就業機会を確保するため、高年齢者就業確保措置として、定年年齢の引上げ、定年制の廃止、継続雇用制度（再雇用制度・勤務延長制度）の導入、労使で同意した上での雇用以外の措置（継続的に業務委託契約する制度、社会貢献活動に継続的に従事できる制度）の導入のいずれかの措置を講ずる努力義務が新設された。

［図表2－16①］老後の生活についての考え方　（単位：世帯割合％）

		2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
全世帯	心配していない	17.8	19.8	18.3	20.7	23.0	**21.5**
	心配である	81.5	79.2	81.2	78.0	77.0	**78.5**

金融広報中央委員会「家計の金融行動に関する世論調査2022年（二人以上世帯）」

［図表２－16②］年金ではゆとりがないと考える理由　（単位：％）

物価上昇等により費用が増えていくとみているから	年金が支給される年齢が引き上げられるとみているから	年金が支給される金額が切り下げられるとみているから	高齢者への医療費用の個人負担が増えるとみているから	高齢者への介護費用の個人負担が増えるとみているから	その他
49.1	25.2	43.7	18.8	12.4	11.4

(注)「年金で日常生活費程度も賄うのが難しい」「ゆとりはないが、日常生活費程度は賄える」と回答した世帯に対し、２つまで複数回答。

金融広報中央委員会「家計の金融行動に関する世論調査2022年（二人以上世帯）」

また、老後生活は、経済的な豊かさだけで満足できるものではない。いうまでもなく健康でなければ、充実した老後生活は送れない。さらに「生きがい」が必要になる。老後の「生きがい」としては、長期間の海外旅行や趣味・ボランティア・地域活動など、時間にゆとりのある老後にしかできないことがいろいろある。

人は「生きがい」がなければ「健康」を害することにもなりかねない。また「健康」でなければ「生きがい」は実現できない。さらに「経済基盤」もなければ「生きがい」は実現できない。

つまり豊かな老後生活は「健康」「生きがい」「経済基盤」の３つのバランスのうえに成り立っているといえる。

したがって、「健康」「生きがい」「経済基盤」の３つのバランスをサポートできるプランニングこそが究極の老後生活設計である。

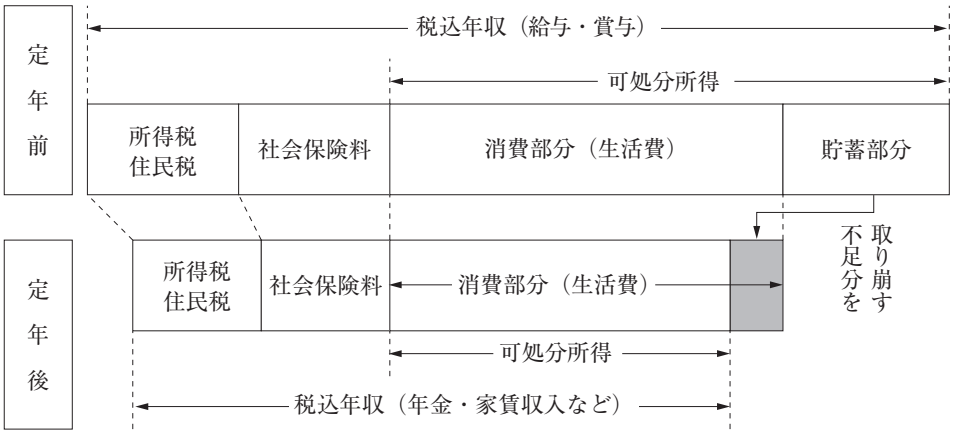
２．老後生活設計の基礎知識

⑴　退職後の必要生活資金

退職後の生活費は、社会保障（公的年金）・企業保障（退職金・企業年金）・自助努力（保有資産・個人年金など）で賄うことになるが、まず退職後の必要生活費を把握する必要がある。

たとえば、会社員の定年退職後の支出は下図のように変化する。定年後は財産形成を行うのではなく、財産を取り崩す時期になる。

［図表２－17］会社員の定年前後の支出の比較



また、定年後は、次のような「定年によって不要となる支出」がある。

《定年によって不要となる支出》

① 会社員としての交際費

② スーツ・ネクタイなどビジネス被服代

③ 厚生年金保険料

④ 雇用保険料

⑤ その他

ただし、近所付き合いの費用・趣味や「生きがい」のための費用など「定年によって発生する支出」もあるので、生活費（消費部分）は極端に少なくなることはない。

「老後の最低日常生活費」23.2万円と、趣味や生きがいのための費用など「老後のゆとりのための上乗せ額」14.8万円の合計を「ゆとりある老後生活費」とよび、夫婦２人で月額37.9万円となっている（生命保険文化センター「令和４年度生活保障に関する調査」）。

⑵ 老後生活資金の不足額

退職後の必要生活資金が把握できれば、その金額に必要年数を乗じたものが、退職時に必要な老後生活資金の合計になる。ただし、老後生活設計では生活費の必要期間を見積もるのは困難である。平均余命に10年を加算するなどお客さまが長生きに対する不安を感じないように、お客さま意向を反映したうえで余裕をもって設定する必要がある。

その老後生活資金の合計に対する財源が、退職時のストックの金融資産（退職金・それまでの貯蓄残高）と退職後のフロー収入（公的年金・企業年金・個人年金）である。この収支がマイナスであれば、老後生活の家計が破綻するので、収支改善のプランニングが必要になる。収支がマイナスであっても、老後生活資金にはストックの金融資産があるため、退職後すぐに家計が破綻することはないが、マイナスの金額によってその時期が異なるものの将来的には破綻するということを意味する。

また、老後生活設計を行うお客さまは、①40歳から50歳代前半の準備段階のお客さまと、②退職を間近に控えたお客さまに大別できるが、①と②ではプランニングが異なる。老後生活資金の不足額については、①のお客さまは定年までに時間的ゆとりがあるため、家計の見直し等により自助努力による積立てを増額することになる。一方、②のお客さまは、定年までの時間がないため退職後の支出を

減らすか、定年後も再就職などにより収入を得られるようにする等の対策が必要になる。

なお、退職金については、社会・経済環境の変化を受けその存続を含め大幅に変わろうとしており、退職金の前払い制度や確定拠出年金制度を取り入れる企業も増えてきている。

〔参考〕適格退職年金制度

従来の企業年金のひとつであった適格退職年金制度は2012年（平成24年）3月31日までに廃止され、確定給付企業年金等、他制度に移行された。

適格退職年金には、企業が生命保険会社や信託銀行等、外部機関と契約し、年金原資を外部機関に積み立てるなどの法人税法で定める一定の条件を満たし、国税庁長官に承認を受けることで、事業主が負担する掛金は全額損金として扱われるなどの税制上の優遇措置があった。また、退職金の原資を社外積立によって平準化できることや、厚生年金基金に比べ少人数で設立できるメリットがあった。

一方、公的年金制度においても、将来の負担と給付の適正化を図る観点から制度の見直しが避けられない状況となっている。2004年（平成16年）の公的年金制度改正では、マクロ経済スライド制の導入などで、年金額が将来増えることは期待できなくなっている。したがって、生保ＦＰは、常にその動向を念頭において対応する必要がある。

〔参考〕マクロ経済スライド制の導入

2004年（平成16年）の公的年金制度改正で、マクロ経済スライド制が同年10月より導入されている。従来は、年金を初めてもらうときは賃金の伸びで、すでに年金をもらっている人は物価の伸びで年金額は改定されていた。この改正では、負担の範囲内で給付とバランスが取れるようになるまで、年金額の計算にあたって、賃金や物価の伸びをそのまま使うのではなく、年金額を調整する仕組みが導入されている。この仕組みのことを「マクロ経済スライド制」という。

すなわち、社会全体の保険料負担能力の伸びを年金改定率に反映させることで、給付水準を調整することを目的としている。したがって、本来の計算

で算出された年金額（物価スライド率等）について、この調整が行われることを念頭に置く必要がある。

マクロ経済スライド制による調整（率）

- **新規裁定者の改定率：手取り賃金の伸び率－スライド調整率**
- **既裁定者の改定率：物価の伸び率－スライド調整率**

（注）スライド調整率とは、公的年金全体の被保険者数の減少率（３年平均）×平均的な年金受給期間（平均寿命）の伸びを勘案した一定率（令和５年度はマイナス0.3%）。ただし、令和５年度の年金額は令和３、４年度分の合計であるマイナス0.3%を考慮して算出される。

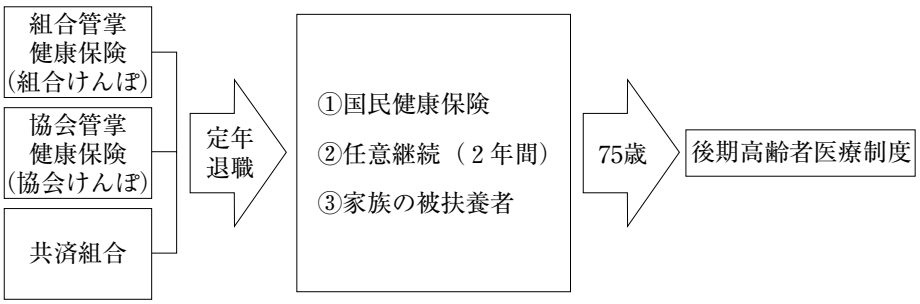
この調整は、賃金や物価がある程度上昇する場合にはそのまま適用されるが、賃金や物価の伸びが小さく、この調整を適用すると名目額が下がってしまう場合には、調整は年金額の伸びがゼロになるまでにとどめられる。

したがって、名目額は維持することになる。また、賃金や物価の伸びがマイナスの場合は、この調整は行われず、賃金や物価の下落分は年金額を下げるが、それ以上に年金額を下げることはない。

３．老後生活設計の医療費等について

(1)　退職時の手続き

給与収入を得ているときは、勤務先の健康保険に加入しているが、定年後は下図のとおり、いくつかのコースの中から選択することになる。



各制度の退職時の手続きは、次のようになる。

①　国民健康保険

退職日の翌日から14日以内に住所地の市区町村役場の国民健康保険担当窓口に資格取得届を提出する（2018年（平成30年）4月より、財政運営の主体は都道府県に移管）。

② 任意継続

退職後20日以内に住所地の全国健康保険協会の都道府県支部または健康保険組合で手続きすることにより、退職後２年間は退職前と同じ健康保険に加入できる。

在職時は労使折半であった保険料は全額個人負担になるが、その算定基礎となる標準報酬月額は、退職時または保険集団における全被保険者の平均のいずれか低い方の額となる（健康保険組合が規約で定めた場合は、退職時の標準報酬月額が平均の標準報酬月額より高い場合であっても、退職時の標準報酬月額とすることが可能）。

一般的な選択コースは、退職後２年間は在職中の健康保険の任意継続被保険者になり、その後、国民健康保険に切り替えるコースである。退職後すぐに国民健康保険にすると、前年所得をもとに計算される国民健康保険の保険料が健康保険の任意継続に比べてかなり高額になるためである。

③ 家族の被扶養者

家族が健康保険に加入していれば、その家族の被扶養者として健康保険の給付を受けることができる。被扶養者となるためには、主としてその家族によって生計を維持されていること、一定の範囲内の親族等であることなどの条件がある。

(2) 高齢者医療制度

高齢者医療制度は、現役世代と高齢者が能力に応じた公平な保険料負担をすることにより高齢者の医療費を安定的に支え、また高齢者にふさわしい在宅医療や介護サービスの連携による医療サービス提供の質的な向上を目指したものということができる。

高齢化社会の進展とともに、従来の老人医療（老人保健制度）の運営は、医療費負担の問題や介護サービス等の連携面から見直しが図られてきた。

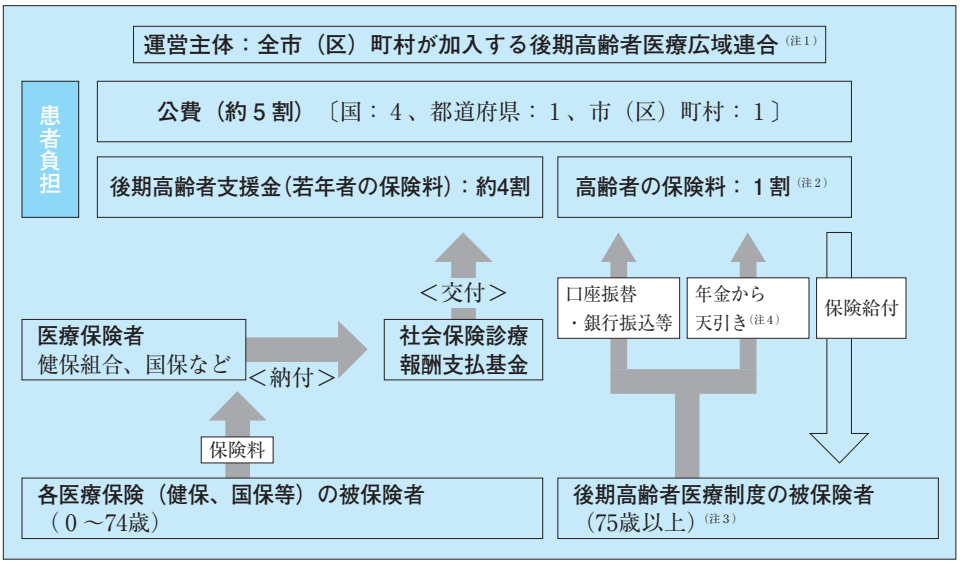
2008年（平成20年）４月から実施された高齢者医療制度は、これまでの医療保険に継続加入する65歳以上75歳未満の前期高齢者と、都道府県ごとに設置される広域連合が運営する「後期高齢者医療制度」の対象となる原則75歳以上の後期高齢者に区分されている。

後期高齢者の場合、医療機関の窓口ではかかった費用の１割、所定水準以上の所得者の場合は2割（そのうち現役並み所得者は3割）を負担することになるが、月ごとに高額負担の上限額があり、かつ公的介護保険の自己負担も同時に発生し

ているときは、高額医療・高額介護合算療養費制度として年額での上限額が設けられている。

また、入院の場合は、一般の病院であれば食費、療養病床（主に慢性期の疾患を扱う病床）であれば食費と居住費を負担する。

〔参考〕後期高齢者医療制度の仕組み



厚生労働省ホームページより

（注１）後期高齢者医療広域連合は、後期高齢者医療の事務を行うために、都道府県ごとに区域内のすべての市（区）町村が加入して設立された地方公共団体。

（注２）保険料の額は、所得割と被保険者均等割の合計額になる。保険料は、高齢者全員が納めることになるため、健康保険や共済組合の被保険者の被扶養者であった者も保険料を負担することになるが、この場合、資格取得後2年間は均等割の５割（令和元年度）が軽減され、所得割の負担はない。

（注３）後期高齢者医療制度の被保険者は、①75歳以上の者（75歳の誕生日から資格取得）、②65～74歳で一定の障害状態であることについて広域連合の認定を受けた者（認定日から資格取得）。後期高齢者医療制度の被保険者は、現在加入中の国民健康保険または被用者保険から脱退し、新たな制度に移行することになる。被保険者となる者には後期高齢者医療被保険者証が交付される。

（注４）後期高齢者医療制度の保険料は、原則として年金から徴収される。ただし、年金額が年額18万円未満の者や介護保険料と後期高齢者医療保険料を合わせた額が年金額の２分の１を超える者については、年金から徴収を行わず、納付書や口座振替等により、市（区）町村に対し個別に納付する。

〔参考〕70歳以上の自己負担額の上限額（平成30年８月～）

月ごとの負担の上限額			年ごとの負担の上限額
	自己負担限度額		高額医療・高額介護合算療養費制度における自己負担限度額 (注2)
	外来(個人ごと)	入院･外来（世帯ごと）	
①現役並み所得者 （課税所得690万円以上）	252,600円＋（医療費－842,000円）×1％ （140,100円）(注3)		212万円
②現役並み所得者 （課税所得380万円以上）	167,400円＋（医療費－558,000円）×1％ （93,000円）(注3)		141万円
③現役並み所得者 （課税所得145万円以上）	80,100円＋（医療費－267,000円）×1％ （44,400円）(注3)		67万円
④一　般 （課税所得145万円未満）(注1)	18,000円 （年間上限14.4万円）	57,600円 （44,400円）(注3)	56万円
⑤住民税非課税世帯者	8,000円	24,600円	31万円
⑥上記⑤の内、年金受給額80万円以下等の者		15,000円	(注4) 19万円

厚生労働省ホームページより

※70～74歳の医療費の窓口負担は、一般で2割、現役並み所得者で3割、75歳以上は一般で1割、現役並み所得者で3割

（注１）収入の合計額が520万円未満（1人世帯の場合は383万円未満）の場合も含む。

（注２）同一世帯の被保険者において、医療保険の患者負担と介護保険の自己負担の両方が発生している場合に、両方の合計額について年額（8月～翌年7月）で上限を設けて負担を軽減する。

（注３）（　）内の金額は、多数該当（過去12カ月に３回以上高額療養費の支給を受け４回目の支給に該当）の場合。

（注４）介護サービス利用者が世帯内に複数いる場合は31万円。

４．老後の資金運用について（退職金の活用方法）

老後生活設計において、「退職金をはじめとする預貯金の運用」は重要なポイントとなる。なぜなら、現在保有している「ストックの金融資産」と、「退職後のフロー収入」により、どのような老後生活が送れるかが決まるからである。

資金運用を考えるにあたって必要なことは、まず、「運用する資金の性格」を把握することである。したがって、まずストックの金融資産を「生活資金」「予備資金」「生きがい資金」の３つに分割する必要がある。

老後の最低限の生活費は、退職後のフロー収入を充当することになるが、不足する部分はストックの金融資産を取り崩していくことになる。この取り崩し予定額が

「生活資金」である。老後の生活費は、なくてはならないものであり、「生活資金」の確保を最優先する必要がある。

次に「予備資金」を確保する。「予備資金」とは、病気やケガで長期入院になったり要介護状態になったりしたとき等、緊急時に備えておく資金である。もし必要なければ子どもに残すお金と考えればよい。そして、残った金額が「生きがい資金」である。

ストックの金融資産を３つに分割した後、それぞれを金融商品で運用することになる。

ただし、老後の資金運用は、基本的に「安全性」が原則である。若い間の資金の運用は、「収益性」を求めて株式や株式投信のようなハイリスク・ハイリターンの商品でもよいが、老後資金の運用は「収益性」「安全性」に「流動性」も加えたマネーマネジメントだけでなく、万一の入院等のために「リスクマネジメント」を十分考慮したバランスの良いマネーポートフォリオが重要となる。

５．老後の保障について

⑴　死亡保障

退職後は、基本的に遺族生活保障資金としての死亡保障の必要性は薄い。収入を得ていない世帯主が死亡したときに家計が破綻することは想定しづらいからである。世帯主の死亡により公的年金の受給額が少なくなったり、企業年金が打ち切られたりすることもあるが、そのリスクに備えて死亡保障を確保する必要性は薄いであろう。これに相当する金額は、世帯主１人分の「生活資金」と「生きがい資金」に相当するからである。

ただし、資産家などで相続対策を実施する場合は死亡保障などを準備することが有効である。

⑵　医療保障

健康保険法の改正により、高齢者の医療費自己負担が増える傾向にあるので、生命保険会社の医療保険などによる医療保障の充実が必要になる。医療保険には特約型と単体型がある。この医療保障で最も注意すべき点は、妻の医療保障である。夫の生命保険の家族特約として妻の医療保障を確保している場合、夫の死亡時に妻の医療保障がなくなる可能性がある。このような場合は、妻の医療保障を単体で準備するのが望ましいであろう。

また、医療保険の保障期間にも注意する必要がある。高齢者の場合、保障切れになった後に再び医療保険に加入しようとしても、健康上の問題で加入できないことがある。したがって、健康なうちになるべく長期間の医療保障や終身の医療保障への加入を検討する必要がある。

(3) 介護保障

公的介護保険にも１割（一定以上所得のある人は２割または３割）の自己負担があるため、日常生活を営むうえで経済的負担が大きい。また、支給限度額を超過したサービスや公的介護保険対象外のサービスもあり、したがって、介護に備えて生命保険会社の介護保険などで準備するのが望ましい。資金さえあれば自己負担によって介護事業者による十分な介護が受けられるので、家族の肉体的・精神的負担も軽減できる。

介護保障は、医療保障と同じく夫婦両方の保障と長期間の保障を確保しておくことが望ましい。

６．事例研究（老後生活設計を考える年代への提案）

《お客さまのプロフィール》

Ｏさん（54歳：昭和44年10月10日生まれ）は中小企業の経理部長をしており、家族構成は、配偶者（52歳）、長男（25歳）、長女（22歳）である。子どもは２人とも今年の春から就職し、長男は勤務先の独身寮に入ったため、現在は会社員の長女と３人暮らしである。

子どもの教育費から解放され、家計にゆとりが生まれた今になって、Ｏさんは老後の生活に対する不安を感じ始めている。

(1) お客さまのニーズ

① 老後は、「ゆとりある老後生活費」として夫婦２人で月額37.9万円※（年額約455万円）を目標として退職までに老後の資金準備を考えているが、公的年金と財形年金、それに退職金の他に、どれぐらい必要なのかと考えている。

② 老後の夫婦２人の健康や介護についても、万全の備えをしておきたいと考えている。

※生命保険文化センター「令和４年度生活保障に関する調査」

⑵　現状分析

①　50歳代になると、子どもも独立し教育資金等の出費は一段落する。したがって、この年代において考えられるリスクは、間近に迫った「老後生活に対する不安」である。豊かな老後生活は「健康」「生きがい」「経済基盤」の３つのバランスのうえに成り立っている。

この財源としては、退職後のフロー収入である公的年金を充当し、不足する部分をストックの金融資産で補うことになる。したがって、まず公的年金の受給額を計算しなければならない。

②　月間生活費37.9万円。

③　現在の自助努力による老後生活資金の準備は、40歳から始めた財形年金貯蓄で60歳時の積立金額は500万円程度になる予定である。

④　勤務先からの退職金はおよそ1,500万円の予定である。中小企業のため企業年金はない。15年前に購入した建売住宅の住宅ローンの返済は60歳で完了する。

⑤　公的年金の加入期間は、Ｏさんは20歳から国民年金、24歳から厚生年金に加入しており、妻は勤務経験はないが満額の国民年金を受給できる予定である。

⑥　公的年金の受給額（平均標準報酬月額35万円とし、平均標準報酬額はその1.3倍として概算）

昭和24年４月２日以降に生まれた男性は、65歳にならないと満額の公的年金が受給できない。

Ｏさんは、昭和44年10月生まれの54歳なので、公的年金受給は65歳からになる。また、妻の年金も65歳からの受給になる。

令和５年度価格で計算すると、平均標準報酬月額が35万円の場合、Ｏさんの年金額は約187万円になり、妻が65歳になるまでは加給年金約40万円と合わせて約227万円、妻が65歳以降は妻の国民年金額約80万円を合わせて約267万円の年金受給になる。

（注）公的年金受給額は令和５年度価格にて概算。

⑦　老後生活資金の（公的年金受給額控除後）不足額

老後生活資金の必要準備期間については、お客さま意向を反映する必要があるが、60歳男性の平均余命は24年であるので、それで計算する。

《老後生活資金の不足額の計算》

(ｱ) 60歳から64歳の生活費不足額

455万円×５年＝2,275万円

(ｲ) 65歳から66歳※の生活費不足額

（455万円－227万円）×2年＝456万円

※加給年金が支給される期間

(ｳ) 67歳から84歳の生活費不足額

（455万円－267万円）×18年＝3,384万円

(ｴ) 老後生活資金の不足額 2,275万円＋456万円＋3,384万円＝6,115万円

60歳時ストックの金融資産残高

（退職金）（財形年金貯蓄）

1,500万円＋500万円＝2,000万円

(ｵ) 老後生活資金の不足額を差し引く

2,000万円－6,115万円＝－4,115万円

⑧　生命保険は、夫：2,000万円の定期付終身保険（疾病・災害入院特約は日額5,000円付加）、妻：1,000万円の定期付終身保険（疾病・災害入院特約は日額5,000円付加）に加入。

(3) 問題点

①　Ｏさんの場合、退職時のストックの金融資産と退職後のフロー収入により、最低限の生活資金の確保は可能なものの、ゆとりある老後生活資金としては確保できない。

②　ゆとりある老後生活資金が、4,115万円不足する。

③　医療保障や介護保障などの加入額が不十分である。

(4) 解決策

①　ゆとりある老後生活資金を、定年退職までに積立型の商品で準備する。

②　50歳代の健康なうちに、夫婦２人の医療保障や介護保障を生命保険などの商品で十分に準備しておくことが必要である。

(5) プランニング

① 子どもが２人とも就職したので、これまで教育資金として出費していた額を、積立型の個人年金保険や変額個人年金保険（20年確定年金または20年有期年金等）、または、投資信託等で運用することを提案する。

② 夫婦２人の医療保険や、がんなどの生活習慣病のリスクに対応するがん保険や特定疾病保障保険、または、介護保険を提案する。

③ 必要に応じては、代償分割などの相続対策資金準備として、「契約者・被保険者＝親、保険金受取人＝子」の契約形態で生命保険の加入を提案する。

第8節　死亡後継

1．死亡保険金の活用方法

死亡保険金は遺族生活資金や教育・結婚資金等として活用され、お客さまの生活を経済的な面で支える大切なものである。この保険金を有効に活用するのは、残された家族にとって簡単なことではない。そこで、万一のことが起こったら迅速に手続きをするのは当然として、保険金の運用についてお客さまのためになる有効なアドバイスをするのが生保ＦＰの重要な役割になる。

死亡保険金は残された家族の生活を支えるものであり、生活設計にあわせて安全・確実・有利に運用しなければならない。子どもがまだ小さい場合は、妻が家族の大黒柱となることから、妻の病気・ケガや万一の場合に備えることも必要となる。さらに、今後の収入があまり見込めない場合、将来の必要資金は保険金を活用して準備しておくことも必要である。また、死亡保険金の一部を年金払いにし、遺族の生活保障資金に充当することもできる。

2．事例研究

《お客さまのプロフィール》

会社員Ｓさん（40歳）が交通事故で死亡した。

Ｓさんの死亡により交通事故の賠償金9,000万円、死亡保険金6,000万円、会社からの死亡退職金700万円が遺族の今後の運用資金となる。なお、預貯金300万円も運用資金（運用資金合計16,000万円）に含む。Sさん死亡時の家族構成は、配偶者（38歳・専業主婦）、長男（８歳）、長女（６歳）。

(1)　お客さまのニーズ

①　子どもが小さいので、当面は働かず子育てに専念したい。

②　長男は４年制大学、長女は私立短大を考えている。

③　子どもの教育、将来の結婚費用等を考え、安全性の高い商品で運用したい。

④　長男、長女がそれぞれ大学・短大を卒業するまでの当面約14年間は、毎月の生活費として30万円は確保したい。

⑤　会社の社宅に住んでいるため１年以内に退去しなければならないので、5,000万円程度の一戸建て住宅を購入したい。

⑵　現状分析

ニーズに基づく優先順位を検討してプランニングのポイントを整理する。

①　住宅購入資金の確保

②　十分な生活資金の確保

③　子どもの教育・結婚資金の確保

④　病気・災害への備え

⑤　老後生活資金の確保

⑥　余裕資金の確保（レジャー・リフォームなど）

⑶　問題点

①　相続税の確認

相続税の納税が必要か確認するために相続税の課税価格を計算する。

(ｱ) 交通事故の賠償金…非課税

(ｲ) 死亡保険金受取人は妻…6,000万円－(500万円×３人)＝4,500万円

(ｳ) 死亡退職金受取人は妻…700万円－(500万円×３人)＝０円

(ｴ) 預貯金（Ｓさん名義）…300万円

よって、課税価格は4,500万円＋300万円＝4,800万円となる。

ただし、相続税の基礎控除があり、3,000万円＋(600万円×３人)＝4,800万円

したがって、4,800万円－4,800万円＝０円となり、相続税は課税されない。

②　遺族年金額（概算）の確認

Ｓさんは会社員だったので、遺族厚生年金の支給が受けられる。

(ｱ) 妻38歳～48歳（長男８歳～18歳、長女６歳～16歳）

遺族厚生年金	＋	遺族基礎年金	＋	子の加算（子２人）
400,800円	＋	795,000円	＋	457,400円＝1,653,200円（月額約138,000円）

(ｲ) 妻49歳～50歳（長男19歳～20歳、長女17歳～18歳）

長男は、18歳に達する年度末になるので、支給対象から外れる。

遺族厚生年金	＋	遺族基礎年金	＋	子の加算（子１人）
400,800円	＋	795,000円	＋	228,700円＝1,424,500円（月額約119,000円）

(ｳ) 妻51歳～64歳（長男21歳～、長女19歳～）

子どもが全員18歳に達する年度末を迎えると遺族基礎年金は支給されない。

遺族厚生年金	＋	中高齢の加算
400,800円	＋	596,300円＝997,100円（月額約83,000円）

(ｴ) 妻65歳～

遺族厚生年金	+	老齢基礎年金
400,800円		＋795,000円＝1,195,800円（月額約100,000円）

（注）令和５年度の数値で平均標準報酬額32.5万円として概算したものである。

現在から当面月額約13.8万円の遺族年金が受け取れる。遺族年金は非課税なので支給額＝手取額と考えてよい。

(4) 解決策

① 住宅購入資金の確保

社宅を１年以内に退去しなければならないため、予算5,000万円で一戸建て住宅購入を考えている。これから１年以内に、引越し・住宅取得関係の税金および手数料等の諸経費を見込んで4,500万円程度の物件を探す。物件購入までの間の資金運用方法として、住宅購入資金という使用予定資金なので、数カ月から１年は、流動性の高い預貯金等と、１年経過後はいつでも中途換金可能な個人向け国債などに運用資金16,000万円のうち5,000万円を預けておく。

よって、残りの運用資金は11,000万円となる。

② 十分な生活資金の確保

家族３人の生活資金として月々30万円の希望があるので、この額を確保する必要がある。すでに遺族年金額（概算）の確認で当面約10年間は月額約13.8万円の遺族年金を受け取れるので、30万円－13.8万円＝月々16.2万円（年間約194万円）が、その後２年間は月額約11.9万円の遺族年金が受け取れるので、30万円－11.9万円＝月々18.1万円（年間約217万円）が、その後それぞれ大学・短大を卒業するまでの２年間は月額約8.3万円の遺族年金が受け取れるので、30万円－8.3万円＝月々21.7万円（年間約260万円）が不足することになる。生活資金の確保であるから、定期的に受け取れる金融商品で運用することを考える。その場合、遺族基礎年金の受給者である被保険者の妻に該当することからマル優・特別マル優（P.87［図表２－18］参照）の非課税の枠が使えるので、資産運用に最大限活用する。定期的に利子を受け取れる金融商品として一部を利付国債で運用することを考える。

利付国債は、特別マル優が使え、半年ごとに利子が受け取れる。満期まで待てば元本割れもないので、特別マル優の限度額350万円購入する。条件は毎年変わるが、仮に年利1.0％の場合、特別マル優扱いで年間3.5万円の利子が受け取れる。

必要資金の残りは、運用資金から毎年取り崩して生活資金としなければならないので、まず直近５年分程度を流動性の高い金融商品などで準備し、後半10年分の資金については一時払で５年据置10年確定年金などの商品を取り入れたり、マル優非課税枠の残りを使い大口定期預金や公社債投資信託などを利用する。

［図表２－18］利子の非課税限度額

種　類	非課税限度額	内　容
障害者等の少額預金の利子所得等の非課税制度(障害者等のマル優)	350万円	対象商品：預貯金、合同運用信託、特定公募公社債等運用投資信託及び一定の有価証券
障害者等の少額公債の利子の非課税制度(障害者等の特別マル優)	350万円	対象商品：国債、地方債
対象者：①身体障害者手帳の交付を受けている人や障害年金を受けている人など一定の要件を満たす「障害者」、②遺族年金や寡婦年金を受けている妻など一定の要件を満たす「その他の人(妻)」		

●残資金　11,000万円 －(194万円×10年分＋217万円×２年分＋260万円×２年分＋350万円)＝ 約7,756万円

③　子どもの教育・結婚資金の確保

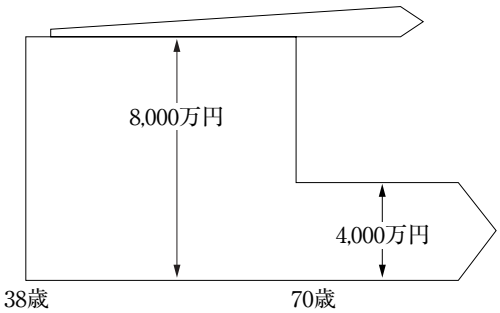
長男は10年後大学入学予定、長女は12年後短大入学予定なので、10～12年後にかけて必要資金が準備できるように、10年据置５年確定年金や変額個人年金保険などを組み合わせる。

●残資金　7,756万円－10年据置５年確定年金など1,100万円＝6,656万円

④　病気・災害への備え

子どもがまだ小さいことから、妻が定期保険特約付終身保険に加入し、病気・災害に備える。保障額は必要保障額の金額にあわせて8,000万円とし、相続対策やキャッシュバリューの積立ても考えて、終身保険部分を4,000万円と厚くしておく。頭金制度を活用し、残りも全期前納とする。

〔定期保険特約付終身保険〕　38歳女性　70歳払済8,000万円／4,000万円



傷害特約1,000万円
災害特約1,000万円
入院特約　5,000円（日額）
特定疾病保障特約（定期）1,000万円

頭金　300万円(終身保険部分へ充当)
全期前納　2,210万円

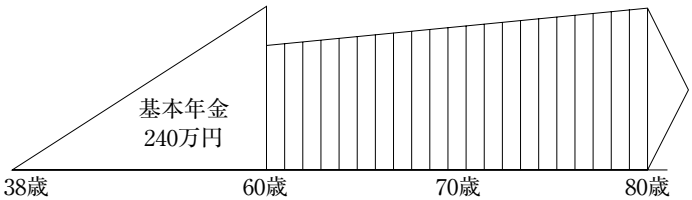
保険料合計 2,510万円

●残資金　6,656万円－2,510万円＝4,146万円

⑤　**老後生活資金の確保**

妻の60歳以降の老後生活資金を準備するが、22年後からの必要資金であるので、インフレなども十分考慮し、公的年金に月々20万円程度の上乗せをしておく。そこで、個人年金保険に頭金・全期前納を活用して加入する。

〔個人年金保険〕　38歳女性　60歳払済60歳年金開始



10年保証期間付終身年金	240万円
頭金	1,000万円
全期前納	2,042万円
保険料合計	3,042万円

●残資金　4,146万円－3,042万円＝1,104万円

⑥　**余裕資金の確保**

残りの資金は余裕資金として確保し運用する。安全性と収益性のバランスを考え、純金積立に400万円預け、ETF・J-REITなどで704万円を運用する。以上の余裕資金については、いつでも使える資金として、また将来の子どもの結婚資金として適宜運用していく。

(5)　プランニング

運用プランは以下のとおりとなる。

目的	運用商品	運用金額
住宅購入資金	個人向け国債（特別マル優を使わず）	5,000万円
生活資金	利付国債（特別マル優） 普通預金・決済用預金 公社債投信（350万円までマル優） 大口定期預金	350万円 494万円 1,000万円 1,400万円
教育資金	10年据置5年確定年金･変額個人年金保険	1,100万円
病気・災害への備え	定期保険特約付終身保険等	2,510万円
老後生活資金	個人年金保険･変額個人年金保険	3,042万円
余裕資金運用	純金積立 ETF・J-REIT	400万円 704万円

第9節　相続対策

1．相続税納税資金準備

相続対策のコンサルティングを行ううえで、一般に①財産額、②財産の種類、③相続人の数の３点は把握しておかなければならない大切なポイントといえる。

財産額と相続人数を把握することによって、相続税が課税されるか否か、課税される場合の相続税額がわかる。つまり、納税対策の必要性がわかるのである。また、財産の種類を把握することによって、分割しやすい財産か、分割しにくい財産かがわかり、分割しにくい財産であれば相続人数によって遺産分割対策の必要性が出てくる。

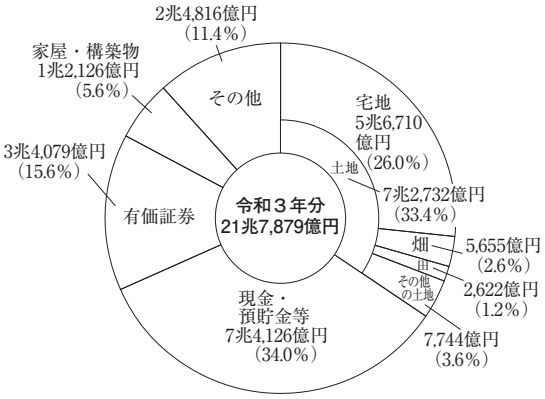
相続税は後述する計算方法で算出されるが、その前に財産額（総遺産額）がわからなければ税額の算出はできない。被相続人の残した財産（遺産）は、死亡時の時価（「相続税法」および「財産評価基本通達」に基づいて評価された金額）で評価を行う。

(1)　財産の評価（総遺産額の算出）

財産評価のポイントは土地と株式（自社株）である。国税庁から発表された相続財産の内訳をみると、土地が相続財産全体の33.4％を占めている。

また、オーナー経営者については、不動産のみならず自社株を評価することが相続対策を行ううえで最も重要なポイントになる。特に、創業が古く順調に業績を伸ばしている会社、古くから多くの不動産を所有している会社などはおのずと自社株の評価も高くなりがちである。

［図表２－19］相続財産内訳



国税庁「統計年報令和３年度版」

（注）令和３年中に相続が開始した相続について
令和４年10月31日までの申告に基づき作成。

(2) 相続時精算課税制度

贈与時に、贈与財産に対する贈与税を納め、その贈与者が亡くなった時にその贈与財産の贈与時の価額と相続財産の価額とを合計した金額を基に計算した相続税額から、すでに納めたその贈与税相当額を控除することにより、贈与税・相続税を通じた納税を行う制度である。

① 適用対象者

贈与者：贈与をした年の1月1日において60歳以上の父母または祖父母

受贈者：贈与を受けた年の1月1日において18歳以上の者のうち、贈与者の直系卑属（子や孫）である推定相続人または孫

（注）贈与により「非上場株式等についての贈与税の納税猶予及び免除の特例」の適用に係る非上場株式等を取得する場合、および、贈与により「個人の事業用資産についての贈与税の納税猶予及び免除」の適用に係る事業用資産を取得する場合、贈与者が贈与をした年の1月1日において60歳以上であれば、受贈者が贈与者の直系卑属（子や孫）である推定相続人以外の者（贈与を受けた年の1月1日において18歳以上の者に限る）でも適用できる。

② 適用対象財産等

贈与財産の種類、金額、贈与回数に制限はない。

③ 税額の計算

- 贈与税額は、贈与財産の価額の合計額から、複数年にわたり利用できる特別控除額（限度額：2,500万円。ただし、前年以前にすでにこの特別控除額を控除している場合は、残額が限度額となる）を控除した後の金額に、一律20％の税率を乗じて算出する。なお、相続時精算課税に係る贈与税額を計算する際には、基礎控除額110万円を控除することもでき、贈与を受けた財産が110万円以下であれば贈与税の申告をする必要はない。

（注）2024年（令和6年）1月1日以降の贈与について基礎控除が創設された。

- 相続時には、それまでに贈与を受けた相続時精算課税の適用を受ける贈与財産の価額（贈与時の価額（基礎控除後））と相続や遺贈により取得した財産の価額とを合計した金額を基に計算した相続税額から、すでに納めた贈与税相当額を控除する。控除しきれない金額は還付を受けることができる。

④ 適用手続

最初の贈与を受けた年の翌年２月１日から３月15日までの間に、受贈者（子または孫）が納税地の所轄税務署長に対して「相続時精算課税選択届出書」を受贈者の戸籍の謄本などの一定の書類とともに贈与税の申告書に添付して提出する。

相続時精算課税制度は、受贈者（子または孫）が贈与者（父母または祖父母）

ごとに選択できるが、いったん選択すると選択した年以後贈与者の死亡時まで継続して適用され、暦年課税に変更することはできない。

⑶　相続税・贈与税の税率

相続税・贈与税の税率は下表のとおりである。

［図表２－20］相続税・贈与税の速算表

相続税の速算表

法定相続人の取得金額	税率	速算控除額
1,000万円以下	10%	――――
3,000万円以下	15%	50万円
5,000万円以下	20%	200万円
1億円以下	30%	700万円
2億円以下	40%	1,700万円
3億円以下	45%	2,700万円
6億円以下	50%	4,200万円
6億円超	55%	7,200万円

贈与税（暦年課税）の速算表

【特例贈与財産用】（特例税率）
直系尊属（祖父母や父母など）から、18歳以上の直系卑属（子や孫など）への贈与税の計算に使用

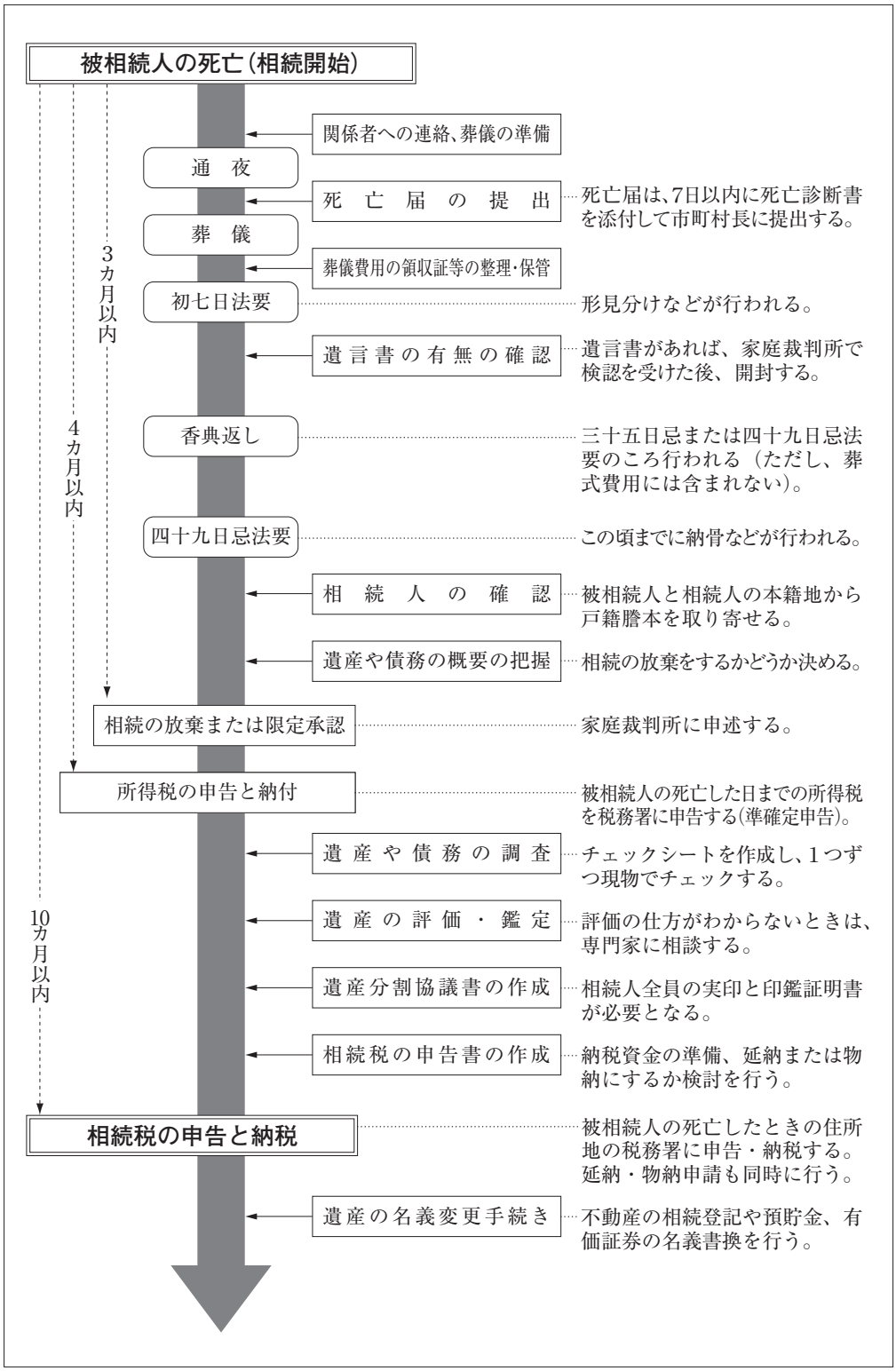
課税価格	税率	速算控除額
200万円以下	10%	――――
400万円以下	15%	10万円
600万円以下	20%	30万円
1,000万円以下	30%	90万円
1,500万円以下	40%	190万円
3,000万円以下	45%	265万円
4,500万円以下	50%	415万円
4,500万円超	55%	640万円

【一般贈与財産用】（一般税率）
「特例贈与財産用」に該当しない場合の贈与税の計算に使用

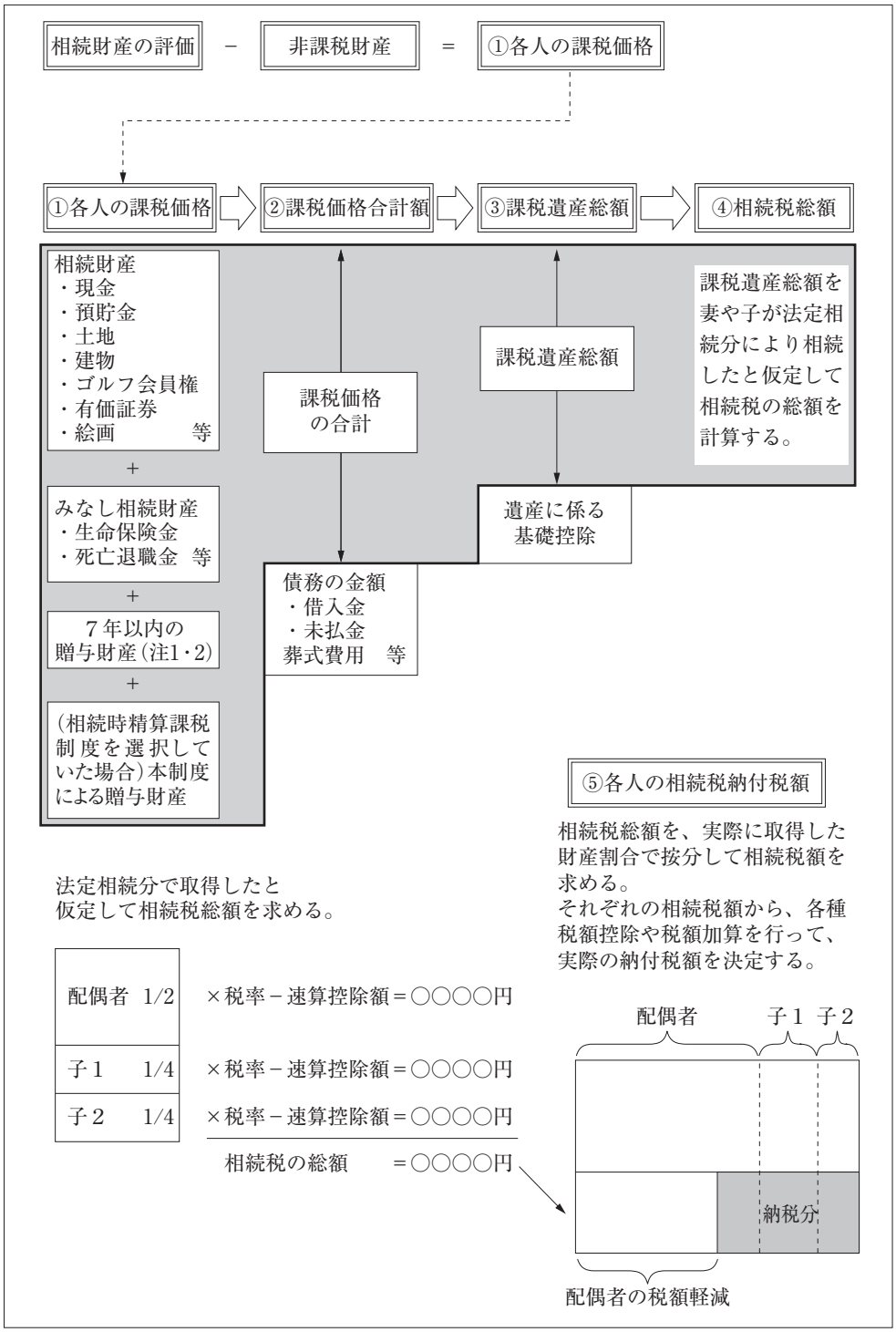
課税価格	税率	速算控除額
200万円以下	10%	――――
300万円以下	15%	10万円
400万円以下	20%	25万円
600万円以下	30%	65万円
1,000万円以下	40%	125万円
1,500万円以下	45%	175万円
3,000万円以下	50%	250万円
3,000万円超	55%	400万円

※課税価格は基礎控除110万円控除後の金額

(4) 相続の流れと相続税計算



(5) 相続税の計算手順



（注１）相続開始前4～7年の贈与は、総額100万円まで加算しない。

（注２）生前贈与の加算期間が7年間になったことにより、経過措置がある。

① **各人の課税価格の算出**

② **課税価格合計額の算出**

相続財産評価額の合計額から、非課税財産・葬式費用・債務を差し引き、相続開始前７年以内の贈与財産を加算して課税価格合計額を算出する。

（注）相続開始前4～7年の贈与は、総額100万円まで加算しない。

相続時精算課税制度を選択していた場合は、本制度による贈与財産を加算する。

③ **課税遺産総額の算出**

課税価格合計額から遺産に係る基礎控除(3,000万円+600万円×法定相続人の数)を行う。

④ **相続税総額（仮の相続税額）の算出**

課税遺産総額を法定相続分で分割したと仮定して、それぞれの相続税額を計算する。算出された各人の相続税額を合計して、相続税総額を求める。この場合相続放棄した者も法定相続人に加える。

⑤ **各人の相続税納付税額の算出**

相続税総額をもとに、各人が実際に相続した財産の課税価格の割合を乗じて、各相続人が負担する相続税額を算出する。各相続人の相続税額から、税額控除（配偶者の税額軽減・贈与税額控除・未成年者控除・障害者控除・相次相続控除・外国税額控除）や税額加算（配偶者・１親等の血族以外の者、被相続人の養子となった当該被相続人の孫（代襲相続人である者を除く）が相続財産を受け取った場合、その者の相続税額に２割加算した金額が納付税額となる）を行って、実際の納付税額を決定する。

配偶者の税額軽減

次のアの金額からイの金額を差し引いた残高が納付すべき相続税額となる。このアの金額よりイの金額が大きいときは納付税額はない。

ア．配偶者の算出相続税額から、配偶者の贈与税額控除額を控除した金額

イ．次の算式によって計算した金額

$$\text{相続税の総額} \times \frac{\text{次のａとｂの金額のうち少ない方の金額}}{\text{相続税の課税価格合計額}}$$

ａ．配偶者の法定相続分相当額（この金額が16,000万円に満たないときには、16,000万円）

ｂ．配偶者の相続税の課税価格

〔参考〕相続税計算（例）

夫・妻・子ども３人の家庭で夫が死亡した。夫の財産は評価額で30,000万円あった。そのうち妻が12,000万円、長男（30歳）が10,000万円、次男（28歳）が8,000万円を相続した。長女（22歳）は相続を放棄した。このケースでの各相続人が支払う実際の納付税額を計算せよ。

※債務および葬式費用、夫からの７年以内の贈与はないものとして計算。

① 総遺産額（課税価格合計額） 30,000万円

② 課税遺産額 30,000万円－（3,000万円＋600万円×４）＝24,600万円（相続税の基礎控除額）

③ 相続税の総額

妻 24,600万円×$\frac{1}{2}$＝12,300万円

12,300万円×40％（税率）－1,700万円（速算控除額）＝3,220万円

（注）P.91相続税の速算表参照

長男・次男・長女 24,600万円×$\frac{1}{2}$×$\frac{1}{3}$＝4,100万円

4,100万円×20％（税率）－200万円（速算控除額）＝620万円

相続税の総額＝3,220万円＋620万円×３＝5,080万円

④ 相続税の按分

妻 12,000万円÷30,000万円＝0.40

長男 10,000万円÷30,000万円＝0.33

次男 8,000万円÷30,000万円＝0.27

⑤ 各人の算出税額

妻 5,080万円×0.40＝2,032万円

長男 5,080万円×0.33＝1,676万円

次男 5,080万円×0.27＝1,372万円

⑥ 各人の納付税額

妻 2,032万円－2,032万円＝0円

（配偶者の税額軽減額 5,080万円×$\frac{12,000万円}{30,000万円}$＝2,032万円）

長男 1,676万円

次男 1,372万円

〔参考〕相続時精算課税制度を活用した生前贈与

従来、生前贈与には多額の贈与税が課せられていたが、「相続時精算課税制度」の創設により、生前からの計画的な財産移転が可能となった（令和5年度税制改正）。

ただし、本制度を選択するか否かは、十分な検討が必要である。

① 相続時精算課税制度を選択した方が有利なケース

親が60歳以上で子（推定相続人）が18歳以上のケースにおいては、まとまった資金を数回、または１度に生前贈与する場合などに、本制度の適用を選択することで、従来と比べて少ない納税額で生前贈与を行うことができるケースがある。

設定１　60歳の父親と20歳の子ども１人の家族で、現在の財産30,000万円。毎年1,000万円を７年間生前贈与（合計生前贈与額7,000万円）。相続時財産23,000万円（相続発生時までに贈与財産以外に財産の増減はないものとする）

(ｱ) 相続時精算課税制度を選択しない場合

●合計贈与税額

（1,000万円－$\overset{\text{基礎控除額}}{110\text{万円}}$）×$\overset{\text{税率}}{30\%}$－$\overset{\text{速算控除額}}{90\text{万円}}$＝177万円（贈与税額）

（注）P.91の贈与税（暦年課税）の速算表参照

７年間の合計贈与税額　　177万円×７年間＝<u>1,239万円</u>

●相続税額

相続時財産23,000万円＋7,000万円（相続開始前７年以内の贈与額）－$\overset{\text{4年以前の贈与額からの控除}}{100\text{万円}}$

－$\overset{\text{相続税の基礎控除額}}{3{,}600\text{万円}}$＝26,300万円

（注）P.94参照　相続税の基礎控除額3,600万円＝3,000万円＋600万円×1人

26,300万円×$\overset{\text{税率}}{45\%}$－$\overset{\text{速算控除額}}{2{,}700\text{万円}}$＝9,135万円

9,135万円－$\overset{\text{贈与税額控除}}{1239\text{万円}}$＝7,896万円

◆トータルの納税額

1,239万円（合計贈与税額）＋7,896万円（相続税額）＝<u>9,135万円</u>

(ｲ) 相続時精算課税制度を選択した場合

●合計贈与税額

$\overset{\text{合計贈与額}}{6{,}230\text{万円}}$－$\overset{\text{特別控除額}}{2{,}500\text{万円}}$＝3,730万円

（注）合計贈与額は各年の贈与額1,000万円から基礎控除110万円を引いた額の合計。

3,730万円×$\overset{\text{税率}}{20\%}$＝<u>746万円</u>

（注）P.90参照　2,500万円超の部分は一律20％課税

●相続税額

合計贈与額6,230万円＋相続時財産23,000万円＝29,230万円

（注）合計贈与額は各年の贈与額1,000万円から基礎控除110万円を引いた額の合計。

29,230万円－3,600万円（相続税の基礎控除額）＝25,630万円

25,630万円×45％（税率）－2,700万円（速算控除額）＝8,833.5万円

ただし、贈与税として746万円納税しているため精算が行われる。

8,833.5万円－746万円＝8,087.5万円（相続時納税額）

◆トータルの納税額

746万円（合計贈与税額）＋8,087.5万円（相続時納税額）＝8,833.5万円

② 相続時精算課税制度を選択しない方が有利なケース

設定２　60歳の母親と20歳の子ども１人の家族で、現在の財産6,500万円。
毎年310万円を10年間生前贈与（合計生前贈与額3,100万円）
贈与が終わったあと8年後に相続発生
相続時財産3,400万円（相続発生時までに贈与財産以外に財産の増減はないものとする）

(ｱ) 相続時精算課税制度を選択しない場合

●合計贈与税額

（310万円－110万円（基礎控除額））×10％（税率）＝20万円（贈与税額）

（注）P.91参照

10年間の合計贈与税額　　20万円×10年間＝200万円

●相続税額（相続開始前７年よりも前に生前贈与済のため相続時財産に加算しない）

相続時財産3,400万円は相続税の基礎控除額3,600万円より少ないので相続税0円

（注）P.94参照　相続税の基礎控除額3,600万円＝3,000万円＋600万円×１人

◆トータルの納税額

200万円（合計贈与税額）＋０円（相続税額）＝200万円

(ｲ) 相続時精算課税制度を選択した場合

●合計贈与税額

2,000万円（合計贈与額）－2,500万円（特別控除額）＜0円

（注）合計贈与額は毎年の贈与額310万円から基礎控除110万円を引いた額の合計。
贈与税額は0円となる。

●相続税額

合計贈与額2,000万円＋相続時財産3,400万円＝5,400万円

（注）合計贈与額は各年の贈与額310万円から基礎控除110万円を引いた額の合計。

5,400万円－3,600万円（相続税の基礎控除額）＝1,800万円

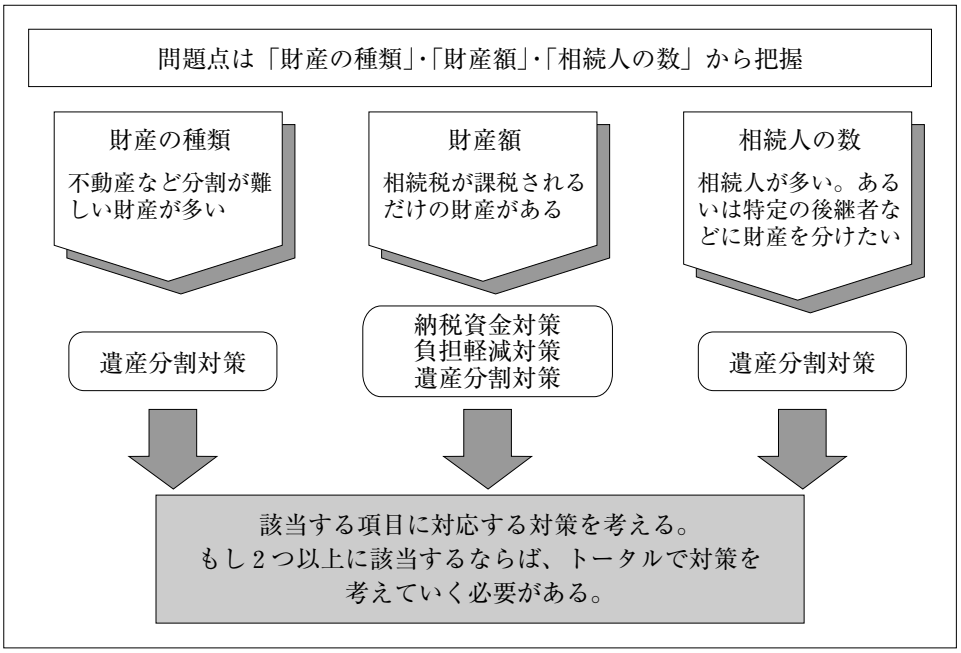
1,800万円×15％（税率）－50万円（速算控除額）＝220万円

◆トータルの納税額

0円（合計贈与税額）＋220万円（相続時納税額）＝220万円

2．生命保険を活用した相続対策

相続対策に必要な情報には前項で説明したとおり、財産の種類・財産額・相続人の数の３つがある。これらの情報を把握することによって、相続対策とりわけ生命保険を活用した相続対策をとることができる。



相続対策には、納税資金対策をはじめ遺産分割対策、負担軽減対策などいくつかの対策があり、そのすべてに生命保険を活用することができる。

[遺産分割対策]

生命保険を活用して、「円満な遺産分割」を行うことができる。不動産や自社株などの分割が難しい財産や、特定の後継者に財産を渡したい場合、生命保険を活用することによってトラブルを未然に防ぐことができる。

[納税資金対策]

相続税の支払財源を事前に準備しておくことはなかなかできない。また預貯金や年金などは残された遺族の生活資金に必要となる。相続税の支払財源の確保には生命保険の活用が有効な方策である。

[負担軽減対策]

贈与税の最低税率10％の範囲内の贈与を行って相続財産を減らすとともに、受贈者はその現金を使って生命保険を活用することなどによって、納税資金を確保するなどの対策を行うことができる。

このように、相続発生前に生命保険を活用することで、相続対策として大きな効果を生むことができる。

これらの対策は、財産額や財産の種類によっては、ひとつの対策だけではなく、いくつかの対策を組み合わせてプランニングすることが多い。

それでは具体的にそれぞれの対策について考えてみよう。

(1) 遺産分割対策

① 分割できる財産・できない財産

現在は旧民法の家督相続がなくなり、新民法の均分相続が原則であるが、法定相続人が複数いれば相続財産を遺言または遺産分割協議により分割することになる。しかし、その場合に分割できないか、あるいは分割しにくい財産も数多く存在し、その対策が必要となる。

分割しにくい財産としては、不動産・自社株などがその代表であり、実務として相続財産の大半を占めるのがこの２つの財産である。不動産の場合、共有などの分け方もあるが、原則として一戸の不動産を分割して相続することはできないし、また共有名義は後世に禍根を残すもとになることもある。特に自宅の敷地や店舗・工場などの場合には、実際の分割にはなじまない。

また、自社株の場合は、経営権自体にかかわるものであり、後継者（事業承継者）が過半数を相続することが望ましい。

このように、土地・建物や店舗・工場・農地・自社株などを分割してしまうと問題が生じるケースが非常に多い。そこでこうした、遺産分割ができない、あるいは分割しにくい財産をスムーズに相続させるために役立つのが生命保険である。

② 生命保険を活用した円満な遺産分割

簡単にいえば、本来、被相続人の所有する財産は、後継者などの特定の相続人に遺言等で渡し、他の相続人には生命保険金を渡すというものである。

この際注意すべきことは、他の相続人に渡す財産額は、遺留分相当額以上とすることである。

③ 生命保険を活用した代償分割

遺言等による遺産分割対策には、他の相続人が本来の財産に対して遺留分の侵害額請求権を発生させることも考えられる。そこで、それらの対策として生命保険を活用した代償分割を行うことが考えられる。

（注）遺留分侵害額請求権とは、遺留分を侵害された者が、贈与または遺贈を受けた者に対し、遺留分侵害の限度で贈与または遺贈された物件の返還を金銭により請求する権利のこと。

具体的には後継者などの特定の相続人に、本来の財産とともに生命保険金も渡し、後継者などの特定の相続人は代償財産として、受け取った保険金の中から他の相続人に現金を渡すというものである。生命保険を活用する理由は、相続発生時に代償財産としての現金が不足していたり、ない場合が考えられるからである。

(2) 納税資金対策

相続税の納税資金対策は生命保険活用の最もオーソドックスな対策であり、高額資産家にはこの対策が取られてきた。

相続財産の33.4％が土地であることを考えると、納税の問題は常に資産家につきまとう頭の痛い問題である。

納税資金対策は簡単にいうなら、被相続人の加入している生命保険金を相続税の支払財源にあてる方法で、相続財産をすべて残すために生命保険を活用する方法や生命保険金の非課税限度額を活用する方法がある。

① 相続財産をすべて残すために必要な保険金額

納税資金対策のひとつとして、生命保険を活用して被相続人の保有する相続財産をすべて残す方法がある。本来の相続財産にかかる相続税額分だけ被相続人を被保険者として生命保険に加入して、財産を手放すことなく相続人に残すというものである。しかし実際は、受け取った生命保険金（非課税限度額控除後）も「みなし相続財産」として相続財産の課税対象に加えられるため、その分も考慮して生命保険金額を決める必要がある。

〔参考〕相続財産をすべて残すために必要な保険金額　（単位：万円）

遺産総額	配偶者がいる場合の保険金額			配偶者がいない場合の保険金額		
	子ども1人	子ども2人	子ども3人	子ども1人	子ども2人	子ども3人
5,000	40	10	0	160	80	20
10,000	385	315	263	1,529	770	630
15,000	920	748	665	4,434	2,200	1,440
20,000	1,789	1,350	1,218	8,100	4,343	2,872
30,000	4,075	3,149	2,636	17,500	10,867	7,300
40,000	6,620	5,270	4,613	27,878	18,655	13,967
50,000	9,523	7,920	6,877	40,100	28,000	21,028
60,000	12,667	10,688	9,271	52,323	38,000	29,210
70,000	16,000	13,591	12,175	64,545	48,000	38,500
80,000	19,334	16,661	15,078	76,767	59,423	48,500
90,000	22,667	19,776	17,981	88,989	71,645	58,500
100,000	26,028	22,891	20,884	101,212	83,867	68,500
110,000	29,821	26,334	24,000	113,434	96,089	78,745
120,000	33,614	29,894	27,334	125,656	108,312	90,967
130,000	37,407	33,453	30,667	137,878	120,534	103,189
140,000	41,200	37,012	34,000	150,100	132,756	115,412
150,000	44,994	40,572	37,334	162,323	144,978	127,634
160,000	48,787	44,131	40,892	174,545	157,200	139,856
170,000	52,580	47,690	44,451	186,767	169,423	152,078
180,000	56,373	51,250	48,011	198,989	181,645	164,300
190,000	60,166	54,809	51,570	211,212	193,867	176,523
200,000	63,959	58,576	55,129	223,434	206,089	188,745

※遺産総額は基礎控除前の課税価格。
※各相続人が法定相続分で相続するものとする。
※配偶者税額軽減のみ適用、子どもは成人とする。

（注）場合によっては、保険金額が遺産総額を上回る場合があるが、これは、生命保険金にかかる相続税額が大きくなり、それを補うために生命保険金を増額するという計算の結果から生じる。このような場合、生命保険だけの相続対策は限界にきているといえ、他の方法とあわせた利用が必要になってくる。

②　生命保険金の非課税限度額の活用

①に比べると、部分的な納税資金対策といえる。しかし、被相続人の年齢によっては生命保険金を活用することができないため、この手段をとらざるを得ない。

契約者（保険料負担者）と被保険者が同一人で、保険金受取人が相続人の場合、受け取った保険金から非課税限度額（500万円×法定相続人の数）分の金

額を控除することができる。つまり、この金額までの加入なら、生命保険金を受け取っても相続税の対象となる課税価格が増えないというものである。もちろん相続税の財源としては、その一部しか準備できない場合もある。ただ高齢者の場合、一時払で、この非課税限度額の範囲内で生命保険を活用することによって、もっている現金を減らし、かつ死亡保険金には課税されないというメリットがある。いわば現金を非課税財産に変えることができるのである。

契約者	被保険者	保険金受取人	課税
被相続人	被相続人	相続人	相続税

(3) 負担軽減対策

相続税の負担を減らすには、ひとつには財産の一部（現金等）を相続人に計画的に贈与して、財産を減らすことが考えられる。また、相続人に贈与された現金を保険料に充当することによって、現金以上の効果を生むこともできる。

生前贈与を利用して生命保険を活用する場合の契約形態はいくつか考えられるが、最も一般的なものは、受贈者（相続人）が契約者となり、贈与者（被相続人）を被保険者として加入する形態である。

契約者	被保険者	保険金受取人	課税
相続人	被相続人	相続人	所得税・住民税 （一時所得）

相続財産が多額の場合、相続税率は最高55％となる。上記の契約形態であれば保険金は受取人の一時所得となるので、「（受取保険金合計－それまでに支払った保険料総額－50万円）×$\frac{1}{2}$」が課税所得として、所得税・住民税の課税対象となる。所得税＋住民税の最高税率は55％であるが、一時所得の課税対象は$\frac{1}{2}$であることから、実効税率は最高でも27.5％ということになるので、このような契約形態をとる方が有利なケースもある。いずれにしても相続税が課税される契約形態の場合の税額と比較検討する必要がある。

（注）復興特別所得税は考慮していない。

生前贈与を利用して生命保険を活用する場合は、贈与事実の認定ができるもの、たとえば「贈与契約書の作成」「贈与税の申告」など、次の点に注意する必要がある。

生前贈与を利用して生命保険を活用する場合の留意点

- 毎年の贈与契約書を作成する
- 毎年の贈与税の申告書を保管する
- 贈与事実が確認できる通帳・印鑑などを受贈者が管理する
- 贈与者が生命保険料控除を使わない

(4) 二次相続対策

相続対策においては、二次相続を考慮した対策も必要になる。二次相続は、「配偶者の税額軽減が使えない」「一次相続に比べて法定相続人が１人減る」などから、考えている以上に相続税が高額になる場合がある。

二次相続対策としては、これまでに述べたものと同じ対策を配偶者に行う。一次相続発生後、契約者の名義を配偶者に変更するが、配偶者に収入がない場合には、子どもが契約者（保険料負担者）となってその準備を行うことになる。

契約者	被保険者	保険金受取人	課税
被相続人	相続人（配偶者）	被相続人	被相続人死亡により、解約返戻金相当額(注)が相続財産となる

一次相続発生後契約者の名義を二次相続の被相続人である配偶者に変更

契約者	被保険者	保険金受取人	課税
二次相続の被相続人（配偶者）	二次相続の被相続人（配偶者）	二次相続の相続人（子ども）	相続税

契約者	被保険者	保険金受取人	課税
二次相続の相続人（子ども）	二次相続の被相続人（配偶者）	二次相続の相続人（子ども）	所得税・住民税（一時所得）

（注）生命保険契約の権利の評価は、個々の契約にかかる解約返戻金の額を用いて評価する。

以上述べたように生命保険を有効に活用することによって、相続におけるさまざまな問題を解決することができる。ただし１つだけの対策ですべてがうまくいくわけではない。ケースによっては、納税資金対策と遺産分割対策を組み合わせたり、納税資金対策と負担軽減対策・二次相続対策を組み合わせたり、中にはすべての対策を組み合わせてプランニングを行うなど、お客さまのニーズや資産状況に応じて対策を考える必要がある。

3．事例研究Ⅰ（遺産分割を避ける）

《お客さまのプロフィール》

Ｓさん（72歳）は、小さな食肉店を経営していたが、２年前に店を長男に引き継いで今は悠悠自適の暮らしをしている。

これといって財産はないが、自宅および店舗の土地と建物があるため、多少相続の心配もある。

家族は、配偶者（70歳）と店を継いだ長男夫婦の４人である。

［財産の内訳］

金額は相続税評価額。（　）内は時価。

- 自宅の土地（小規模宅地の評価減適用後の金額）…3,200万円（9,000万円）
- 自宅の建物……1,200万円（1,200万円）
- 食肉店の土地……6,200万円（7,000万円）
- 食肉店の建物……1,500万円（1,500万円）
- 預貯金等……1,500万円（1,500万円）
- その他……400万円（400万円）

合計１億４,000万円（時価総額２億600万円）

（生命保険金はなし）

⑴　お客さまのニーズ

①　相続税納税資金の準備をしたい。

②　財産は、食肉店の土地・建物は長男に、その他の財産はすべて配偶者に相続させたい。

⑵　現状分析

このケースは、すべての財産を配偶者が受け取るなら相続税は課税されない（配偶者の税額軽減＝法定相続分か16,000万円の大きい方を適用した場合）。しかし、Ｓさんの希望は、店の土地･建物は長男に渡したいとのことであり、この場合、長男の相続分については相続税が課税されることになる。その金額は次のとおり。

【相続税計算】

①相続税の総額

14,000万円－（3,000万円＋600万円×２）＝9,800万円（相続税の基礎控除額）

（配偶者）9,800万円×$\frac{1}{2}$＝4,900万円

（長男）　9,800万円×$\frac{1}{2}$＝4,900万円

（配偶者）4,900万円×20％（税率）－200万円（速算控除額）＝780万円　（注）P.91相続税の速算表参照

（長男）　4,900万円×20％（税率）－200万円（速算控除額）＝780万円

相続税総額＝780万円＋780万円＝1,560万円

②相続税の按分

（配偶者）6,300万円÷14,000万円＝0.45

（長男）　7,700万円÷14,000万円＝0.55

③各人の納税額

（配偶者）1,560万円×0.45＝702万円→配偶者の税額軽減で０円

（長男）　1,560万円×0.55＝858万円

上記から相続税額は858万円（長男分）となる。

⑶　問題点

預貯金が1,500万円あるので、納税対策資金の準備はできている。しかし、実際は、現金等の1,500万円は配偶者が相続する。また、その現金等は今後の配偶者の生活資金としても必要となる。したがって、長男が相続する財産に対する納税対策資金はないということになる。

相続対策として、生命保険の非課税枠の範囲内で生命保険を活用すると、相続人にとってのメリットが多い。そのメリットをまとめると次のようになる。

①　高齢者ほど一時払保険料が高くなり、その分、財産減らしの効果がある。

②　同時に相続財産である現預金を保険金（非課税限度額の範囲内）に変えることによって、非課税財産となる。

③　納税資金が確保できる。

(4) 解決策

以上の点から、長男の納税対策資金を確保するために生命保険を活用した相続対策を考える必要がある。

(5) プランニング

契約者・被保険者を被相続人である父親、保険金受取人を長男とする一時払終身保険に加入する。

保険金額は1,000万円（保険料を仮に650万円とする）

契約者	被保険者	保険金受取人
父親	父親	長男

① 保険料を相続財産から捻出することによって相続財産が減り、相続税が多少なりとも少なくなる。

② 保険金額を1,000万円とすることで、生命保険の非課税限度額（法定相続人１人につき500万円。この場合は配偶者と長男の２人で1,000万円）の範囲内のため、保険金受取人である長男が受け取った保険金は相続財産に加算されない。

③ これにより長男の納税資金を確保することができる。

なお、相続財産の一部である現預金を使うことによって、財産は減ることになるが、同時に配偶者の将来の生活費が減る懸念があるので、対応を検討する必要がある。

4．事例研究Ⅱ（相続税対策を考える）

《お客さまのプロフィール》

Ｉさん（60歳）は、Ｉクリニックの院長でクリニックと同一敷地内に自宅があり、長男一家と同居している。また長男も医師として父親のクリニックを手伝っている。Ｉさんの子どもは長男の他に、他家に嫁いでいる長女、独身で動物病院を開業している次男（Ｉさん名義の土地・建物使用）の３人がおり、Ｉさんの配偶者は４年前に亡くなっている。

Ｉさんの財産は、自宅兼クリニックになっている土地・建物、クリニックの隣の駐車場（将来長男が現在のクリニックを引き継いで院長になるときの病院建設予定

地)、次男の開業している動物病院の土地・建物、預貯金等である。

詳細は下記のとおり。

［それぞれの年間所得金額（収入－必要経費)］

Ｉさん：2,000万円、長男：1,800万円、次男：2,000万円、長女：なし

［財産の内訳］

金額は相続税評価額。(　) 内は時価。

- 自宅兼クリニックの土地（小規模宅地等の評価減適用後の金額）……2,000万円（6,000万円）
- 自宅兼クリニックの建物……500万円（500万円）
- 駐車場の土地……14,000万円（17,000万円）
- 次男の動物病院の土地……8,000万円（10,000万円）
- 動物病院の建物（新築）……2,000万円（2,000万円）
- 預貯金等……3,000万円（3,000万円）
- その他……500万円（500万円）

合計３億円（時価総額３億9,000万円）

（生命保険金はなし）

３億円にかかる相続税額……5,460万円

(1) お客さまのニーズ

① 相続税の納税資金を確保しておきたい。

② 遺産分割を円満にしたい。

(2) 現状分析

① 納税資金の確保

相続税は原則10カ月以内に現金で納付することを考えると、預貯金等が3,000万円で、現状での相続税額が5,460万円となり、単純に考えても2,460万円不足する。しかも、遺産分割とともに考えると、納税資金として預貯金を使うことによって、長女に渡る財産がほとんどなくなることになる。逆に長女に遺産分割として、預貯金を渡すことになれば、長男・次男の納税資金がなくなる。

② 遺産分割

自宅の土地・建物、駐車場の土地については、将来長男が病院を建てることを計画。つまり、長男が相続する可能性が高い。また、次男が経営する動物病院の土地・建物も、そのまま次男が相続する可能性が十分にある。いずれにせよ他家に嫁いだ長女が受け取る財産が現状では、ほとんどないということになる（預貯金等を渡しても不足する）。財産を均等に分けるなら、長女の相続分は時価で13,000万円となり、このままでは長女から財産分けのクレームが出る可能性が高い。

(3) 問題点

Ｉさんは、配偶者（妻）がいないので、相続税の「配偶者の税額軽減」が使えず、相続税額が高額になる。生命保険で納税資金対策を行うにしても、相続タイプ（契約者・被保険者＝被相続人、保険金受取人＝相続人）の契約形態では、非課税分を控除した後の生命保険金が相続財産に加算され、相続税額が増加することが考えられる。

(4) 解決策

財産移転として保険料の生前贈与とともに、納税・分割対策としての生命保険の加入形態も考える。ただし、一時所得タイプの契約形態でも、相続人の収入によっては税率が高くなることも考えられるため、どちらが有利かは実効税率を比べて判断する。

各人の相続財産額は、長男が自宅の土地・建物、駐車場敷地、次男が開業している動物病院の土地・建物、長女が預貯金とその他の財産を受け取ると仮定して、各人の相続税額を算出する。

長男＝16,500万円÷30,000万円＝0.55

次男＝10,000万円÷30,000万円≒0.33

長女＝　3,500万円÷30,000万円≒0.12

長男＝5,460万円×0.55＝3,003万円…納税資金準備なし

次男＝5,460万円×0.33＝1,802万円…納税資金準備なし

長女＝5,460万円×0.12＝　655万円…納税資金は十分

ただし、遺産分割対策として、少なくとも遺留分（時価計算で）の範囲以上の財産分けがないと、兄弟間でもめる可能性がある。

※長女の遺留分額＝39,000万円×$\frac{1}{3}$×$\frac{1}{2}$＝6,500万円

※6,500万円－3,500万円（現預金等）＝3,000万円…遺留分不足額

(5) プランニング

① ケースⅠ

相続タイプ（契約者・被保険者＝被相続人、保険金受取人＝相続人）の生命保険を活用して、納税資金・遺産分割対策資金をすべてカバーする場合。

前述の相続税額および長女の遺留分不足額から判断して、それぞれの加入保険金額を想定。

（30,000万円＋遺留分不足額3,000万円＝33,000万円…33,000万円をすべて残すために必要な保険金額を設定）

保険種類は終身保険。

長男＝5,500万円＋長女の遺留分不足額3,000万円＝8,500万円

次男＝3,000万円

長女＝1,100万円

合計12,600万円の保険に加入したと仮定する。

相続財産合計額＝30,000万円＋（8,500万円＋3,000万円＋1,100万円－1,500万円非課税金額）＝41,100万円

（注）これらの設定した保険金額は、およその目安であり、以降の計算結果によっては、増減もあり得る。

【検証】

課税遺産額＝41,100万円－（$\overset{\text{相続税の基礎控除額}}{3{,}000\text{万円}}$＋600万円×３）＝36,300万円

〈相続税総額の計算〉

36,300万円×$\frac{1}{3}$＝12,100万円（１人分の課税価格）

12,100万円×$\overset{\text{税率}}{40\%}$－$\overset{\text{速算控除額}}{1{,}700\text{万円}}$＝3,140万円（１人分の相続税額）

（注）P.91相続税の速算表参照

3,140万円×３人＝9,420万円（相続税総額）

〈相続税の按分〉

長男＝（16,500万円＋8,500万円－1,012万円※）÷41,100万円≒0.58

次男＝（10,000万円＋3,000万円－357万円※）÷41,100万円≒0.31

長女＝（3,500万円＋1,100万円－131万円※）÷41,100万円≒0.11

※生命保険の非課税分1,500万円を各人の保険金受取割合で按分したもの
長男：1,500万円×8,500万円÷12,600万円＝1,012万円
次男：1,500万円×3,000万円÷12,600万円＝357万円
長女：1,500万円－（1,012万円＋357万円）＝131万円

〈各人の相続税額〉

長男＝9,420万円×0.58＝5,464万円

次男＝9,420万円×0.31＝2,920万円

長女＝9,420万円×0.11＝1,036万円

〈各人の納税後の手取り財産〉

長男＝16,500万円＋8,500万円（保険金）－5,464万円（税額）＝19,536万円

次男＝10,000万円＋3,000万円（保険金）－2,920万円（税額）＝10,080万円

長女＝3,500万円＋1,100万円（保険金）－1,036万円（税額）＝3,564万円

長女の遺留分不足額3,000万円を長男の納税後の手取り財産から代償分割する。

【結果】

このように相続税額と長女の遺留分不足額も考慮して、すべて相続タイプの生命保険で準備すると、被相続人の加入生命保険金額は合計で12,600万円となる。

② ケースⅡ

生前贈与（暦年課税）の利用により、すべて一時所得タイプ（契約者＝相続人、被保険者＝被相続人、保険金受取人＝相続人）の生命保険を活用した場合。

〈財産３億円に対する現状での相続税額〉

長男＝5,460万円×0.55＝3,003万円

次男＝5,460万円×0.33＝1,802万円

長女＝5,460万円×0.12＝655万円

一時所得タイプは総合課税のため、相続発生までの経過年数や受取人の所得によって、その税額が変わってくる。

総合課税される一時所得＝（収入－必要経費－特別控除50万円）×$\frac{1}{2}$

生命保険で考えると、

（受取保険金－それまでの保険料総額※－50万円）×$\frac{1}{2}$

※それまで支払った保険料総額は経過年数によって増加する。

〈保険金額の設定〉

最高税率は、所得税の45％（所得金額が4,000万円を超える分）、住民税10％となり、合計で55％となる。

ただし一時所得の計算上、必要経費・特別控除を差し引いた残額の受取保険金を$\frac{1}{2}$することから、受取保険金そのものに対して課税される税率は、27.5％（55％×$\frac{1}{2}$）以下であるといえる。実際はそれまでに払い込んだ保険料総額と特別控除50万円を控除するため、もっと少ない実効税率となる。また、年数が経過すればするほど、必要経費部分が多くなるため、実効税率は下がる。

このことから考えて、長男・次男の契約する保険金を現在の相続税額の２割増（所得税・住民税額分を考慮）と設定する。なお、長男の保険金額は、長女の遺留分不足額3,000万円を長男の納税後の手取り金額から代償分割することを考慮する。

また、長女は無収入のため１割増で保険金額を設定する。

（注）これらの設定した保険金額は、およその目安であり、以降の計算結果によっては、増減もあり得る。

長男＝（3,003万円＋長女の遺留分不足額3,000万円）×1.2＝7,204万円→保険金額を7,300万円とする。

次男＝1,802万円×1.2＝2,162万円→保険金額を2,500万円とする。

長女＝655万円×1.1＝720万円→保険金額を1,000万円とする。

これらの保険金額をもとに、所得税・住民税・贈与税を支払った後の手取額で、相続税額を支払うというものである。これにより本来の財産を完全に相続することができる。

なお、保険料の贈与（暦年課税）で基礎控除110万円がある計算。また、贈与（暦年課税）は被相続人の財産減らしの効果があるが、このケースでは被相続人の預貯金からではなく毎年の所得から支払ったものとした。つまり、財産減らしではなく、これ以上財産（貯蓄）が増加しないものとして、計算を行った。

【検証】

5・10・15・20年後に相続が発生したと仮定した場合

保険種類は終身保険（終身払）、年払保険料は、それぞれ次の金額として計算した。

生命保険（一時所得タイプ）に加入した場合

長男	7,300万円	年払保険料	359万円
次男	2,500万円	年払保険料	113万円
長女	1,000万円	年払保険料	45万円

相続開始時の各自の所得税･住民税　（単位：円）

			5年後	10年後	15年後	20年後
長男	受取保険金額(a)		73,000,000	73,000,000	73,000,000	73,000,000
	既払込保険料		17,950,000	35,900,000	53,850,000	71,800,000
	差引受取額		55,050,000	37,100,000	19,150,000	1,200,000
	所得税住民税	保険金有	19,397,750	14,711,500	10,224,000	5,803,000
		保険金無	5,652,500	5,652,500	5,652,500	5,652,500
		差額(b)	13,745,250	9,059,000	4,571,500	150,500
	贈与税累計額(c)		1,367,500	2,735,000	4,102,500	5,470,000
	実際の手取り金額(a)−(b)−(c)		57,887,250	61,206,000	64,326,000	67,379,500
次男	受取保険金額(a)		25,000,000	25,000,000	25,000,000	25,000,000
	既払込保険料		5,650,000	11,300,000	16,950,000	22,600,000
	差引受取額		19,350,000	13,700,000	8,050,000	2,400,000
	所得税住民税	保険金有	11,274,000	9,861,500	8,449,000	7,036,500
		保険金無	6,561,500	6,561,500	6,561,500	6,561,500
		差額(b)	4,712,500	3,300,000	1,887,500	475,000
	贈与税累計額(c)		15,000	30,000	45,000	60,000
	実際の手取り金額(a)−(b)−(c)		20,272,500	21,670,000	23,067,500	24,465,000
長女	受取保険金額(a)		10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000
	既払込保険料		2,250,000	4,500,000	6,750,000	9,000,000
	差引受取額		7,750,000	5,500,000	3,250,000	1,000,000
	所得税住民税	保険金有	535,000	310,000	138,750	0
		保険金無	0	0	0	0
		差額(b)	535,000	310,000	138,750	0
	贈与税累計額(c)		0	0	0	0
	実際の手取り金額(a)−(b)−(c)		9,465,000	9,690,000	9,861,250	10,000,000

※差引受取額は受取保険金額から既払込保険料を控除したもの。

※各自とも控除対象配偶者無し、扶養控除無しとして考え、生命保険料控除を含む所得控除は長男、次男130（120）万円、長女50（40）万円として計算（括弧内は住民税の控除）。

※実際の手取り金額は受取保険金額から保険金があることにより増加した所得税・住民税（表中の「差額」欄）および贈与税累計額を控除したもの。

【結果】

一時所得タイプでは、長男の保険契約において５年以内に被保険者死亡による相続が発生すると、相続税と長女への代償分割分（3,000万円）の合計額の方が税引後の保険金額を上回る。

つまり、本来の相続財産からの持ち出しとなる。もちろん保険金額を増額すれば、その問題は解決するが、被相続人がまだ60歳であり、平均余命から考えると、直ちに相続が発生することは考えにくい。また被相続人が長生きすればするほど、逆に受取保険金額の方が相続税額を上回る。そのため保険金額の設定は難しいが、前記加入保険金額が妥当な金額であろう。

このケースでは、加入保険金額合計が３人で10,800万円（年払保険料517万円）となる。

ケースⅠ・ケースⅡは、いずれも相続タイプと一時所得タイプの両極端なケースを検証してみた。

この他に、長男・次男は相続タイプ、長女は一時所得タイプに分けてプランニングする方法もある。また、必ずしもすべての税金を生命保険金で賄う必要はなく、相続税の一部のみを生命保険金で補う方法もある。なぜなら、長男や次男は高額所得者なので、それぞれの財産から税金を支払うことも考えられるからである。

また、単に「税金を軽減できるか？」「どのタイプが有利か否か」という表面的な判断だけでなく、手続きの簡便さや、事後のトラブルなども考える必要がある。そして、相続対策は被相続人がいつまで生存するかという不確定な要素を盛り込むため、将来の財産の増減等も十分あり得ることから、現状においての対策も、将来必ず見直しが必要となる。

そして、相続対策では、被相続人の意思を反映させることが重要である。どんなに良い対策でも、そこに被相続人の意思が反映されていない提案は受け入れられない。

（注）復興特別所得税は考慮していない。

第3章　生命保険セールスとコンプライアンス

学習のねらい

1．保険業法の主な内容について理解する。
2．保険募集におけるコンプライアンスの重要性について理解する。
3．保険業法第300条で定める、保険契約の締結または保険募集に関する禁止行為について、正しく理解する。
4．保険募集に関する禁止行為について、事例研究で学習する。
5．保険業法以外の保険販売等に関する法律について理解する。

第1節　保険業法とは

1．保険業法の目的と構成

保険業法は、その第１条で「この法律は、保険業の公共性にかんがみ、保険業を行う者の業務の健全かつ適切な運営及び保険募集の公正を確保することにより、保険契約者等の保護を図り、もって国民生活の安定及び国民経済の健全な発展に資することを目的とする」としている。

保険業務や保険契約に関する法律は「保険監督法」と「保険取引法」に大別できるが、保険監督法に保険業法が含まれ、保険取引法に民法と保険法が関係する。

つまり、保険業法が定める事項は、保険会社の業務の運営と保険募集の公正の確保に関するものであり、免許を受けて営業できる生命保険会社・損害保険会社の監督を目的とした法律である。

また、保険業法は、保険業の経営等に関する私法的条項もあわせて規定している。

私法としての部分は、会社法の特別法としての性格をもち、株式会社の組織・運営について会社法の一般規定に所要の修正および補充を加え、また保険事業にのみ認められる相互会社について、その組織・運営に関する規定を定めている。

保険契約の内容や効力に関する法律は、民法と保険法が中心になる。実際の保険

契約の詳細は保険約款の定めによる。

〔参考〕保険業法の目次

現在の保険業法の構成は次のとおりである。

第１編　総則（第１条～第２条の２）

第２編　保険会社等（第３条～第274条）

　第１章　通則

　第２章　保険業を営む株式会社及び相互会社

　第３章　業務

　第４章　子会社等

　第５章　経理

　第６章　監督

　第７章　保険契約の移転、事業の譲渡又は譲受け並びに業務及び財産の管理の委託

　第８章　解散、合併、会社分割及び清算

　第９章　外国保険業者

　第10章　保険契約者等の保護のための特別の措置等

　第11章　株主

　第12章　少額短期保険業者の特例

　第13章　雑則

第３編　保険募集（第275条～第308条）

　第１章　通則

　第２章　保険募集人及び所属保険会社等

　第３章　保険仲立人

　第４章　業務

　第５章　監督

第４編　指定紛争解決機関（第308条の２～第308条の24）

　第１章　通則

　第２章　業務

　第３章　監督

第５編　雑則（第309条～第314条）

第６編　罰則（第315条～第339条）

第７編　没収に関する手続等の特例（第340条～第342条）

附則

2．保険業法の主な改正内容

日本における保険業に関する監督行政の根拠法になっているのが「保険業法」である。「保険業法」は長期的かつ広範囲の視点から「保険事業の在り方」の検討と「保険関係法規の見直し」を目的に1996年（平成８年）４月に改正施行された。改正の主な内容は規制緩和・自由化の推進、保険業の健全性の維持、公正な事業運営の確保の３点に要約される。

（注）旧保険業法、保険募集の取締に関する法律（募取法）、外国保険事業者に関する法律（外者法）の3法が、1996年（平成8年）の法改正により、すべて改正後の保険業法に吸収された。

その後2006年（平成18年）の改正等を経て、2014年（平成26年）５月に改正された（一部を除き2016年（平成28年）５月29日から施行）。改正の主な内容は次のとおりである。

①　情報提供義務

生命保険募集人は、保険募集を行う際に、保険契約者・被保険者が保険契約の締結または加入の適否を判断するために必要な情報の提供を行うことが必要である。そのうえで、お客さまから「契約概要」および「注意喚起情報」を記載した書面の記載事項を了知した旨の確認をいただく必要がある。

具体的には以下の情報を提供する必要がある。

- お客さまが保険商品の内容を理解するために必要な情報（契約概要）
  ⇒保険金の支払条件、保険期間、保険金額等
- お客さまに対して注意喚起すべき情報（注意喚起情報）
  ⇒告知義務の内容、責任開始期、契約の失効、セーフティネット等
- その他保険契約者等に参考となるべき情報
  ⇒ロードサービス等の主要な付帯サービス、直接支払いサービス等

＊特定保険契約は除く。

（注）保険募集に関する法令においてお客さまに説明し交付すべき書面については、これに代替する電磁的方法による提供も認められている。

②　意向把握・確認義務

生命保険募集人は、保険募集を行う際におけるお客さま意向の把握、当該意向に沿った保険プランの提案、当該意向と当該プランの対応関係についての説明、当該意向と最終的なお客さま意向の比較と相違点の確認を行うことが必要である。その際、公的年金の受取試算額などの公的保険制度についての情報提供を適切に行うことも必要となる。

なお、契約締結前の段階においては、お客さまの最終的な意向と契約の申込みを行おうとする保険契約の内容が合致しているかどうかについて、「意向確認書面」を用いてお客さまに確認（＝意向確認）する必要がある。

具体的には以下の意向を把握する必要がある。

- どのような分野の保障を望んでいるか

  ⇒死亡した場合の遺族保障、医療保障、医療保障のうちがんなどの特定疾病に備えるための保障、障害に備えるための保障、介護保障、老後生活資金の準備、資産運用など

- 貯蓄部分を必要としているか
- 保障期間、保険料、保険金額に関する範囲の希望、優先する事項がある場合はその旨

また、意向を把握する方法としては、例えば、以下の方法が求められている。

- 保険金額や保険料を含めたお客さま向けの個別プランを説明する前に、例えば、アンケートなどによりそのお客さま意向を事前に把握する方法
- 性別や年齢等のお客さまの属性や生活環境等に基づいてお客さま意向を推定（把握）する方法

（注）意向把握に係る業務を適切に行ったかを確認できるように、意向把握に用いた帳票等（例えばアンケートや設計書等）を保存するなど、所属する生命保険会社、保険代理店のルールに則った取り扱いをすることが重要である。

③　生命保険募集人に対する体制整備義務

生命保険募集人は、保険募集に関する業務について、「生命保険会社に課されている体制整備」に準じた対応を行うことが必要となる。

例えば、以下のような対応が求められている。

- お客さまへの重要な事項の説明等、保険募集の業務の適切な運営を確保するための社内規則等を策定し、所属する生命保険募集人に対してその社内規則等に基づいた適正な業務運営を確保するための研修を実施すること
- 個人情報の取り扱いに関する社内規則を策定すること
- 保険募集の業務（保険募集の業務に密接に関連する業務を含む）を委託する場合、委託業務の的確な遂行を確保するため、委託先を管理すること
- 生命保険会社のために保険契約の締結の代理または媒介を行う立場を誤認させるような表示を行わないこと

  （例えば、単に「公平・中立」との表示を行った場合には、「生命保険会社とお客さまとの間で中立である」とお客さまが誤解されるおそれがある点に留意する）

●乗合代理店が比較推奨販売を行う場合は、以下のような情報提供を行うこと

－乗合代理店が扱う商品の中から、お客さま意向に基づき比較可能な「商品の概要」および「商品内容」

－乗合代理店の判断により、特定の商品を提示・推奨する場合は、その「提示・推奨理由（商品特性や保険料水準などの客観的な基準や理由等）」

－商品特性や保険料水準などの客観的な基準や理由等に基づくことなく、特定の商品を提示・推奨する場合は、その「提示・推奨理由（当該代理店が特定の生命保険会社の系列代理店である旨等）」

●生命保険募集人は、法人向け保険を募集するにあたっては、保険本来の趣旨を逸脱する保険加入が行われないよう、当該保険商品が想定しているお客さまのニーズとの関係を分かりやすく説明を行い、原則、節税効果はない旨説明を行う態勢を構築すること

3．保険業法の主要内容

(1) 保険業の免許

保険業法において、「保険業は、内閣総理大臣の免許を受けた者でなければ、行うことができない」とされている（第３条第１項）。免許の種類には、生命保険業免許と損害保険業免許がある。なお、保険会社の業務や財産等に照らして、業務の健全かつ適切な運営を確保し、保険契約者等の保護を図るため必要があると認められるときには、内閣総理大臣は、当該保険会社に対して改善計画の提出を求めたり、必要な措置を命ずることができる。また、保険会社が法令等に違反したときには、内閣総理大臣は、当該保険会社の免許を取り消すことができる（第132条、第133条）。

（注）2006年（平成18年）４月の保険業法の改正により、免許制による保険会社に移行できない小規模事業者は、登録制による「少額短期保険業者」として業務を行うことができるとされた（第272条）。

(2) 保険募集と禁止行為

保険業法では、保険契約者等の保護や保険募集の公正を図るため、保険契約の締結または保険募集に関し、生命保険会社や保険募集に従事する者などが一定の行為を行うことを禁止している（第300条第１項）。

（注）保険募集における禁止行為については、第３章第２節にて説明。

(3) ディスクロージャー

ディスクロージャーとは、企業の経営内容を公開することである。保険商品が広く国民に普及しているため、保険会社の業務内容は国民生活と密接に関係している。そのため保険業法では、保険会社の事業年度ごとに業務および財産の状況に関する

事項を記載した説明資料を作成し、公衆の縦覧に供することとしている（第111条）。

ディスクロージャー資料には、保険会社の概況や組織、主要業務内容とその業績、財産状況など、保険契約者その他の顧客が保険会社、子会社の業務および財産の状況を知るための参考となるべき事項を記載しなければならない。

ディスクロージャー資料は、本店または主たる事務所、支店または従たる事務所に備え置くこととされており、生命保険会社における支社、営業所、支部なども対象になる。

⑷　健全性の基準（ソルベンシー・マージン比率）

①　ソルベンシー・マージン比率

保険業法では、「内閣総理大臣は、保険会社又は保険会社及びその子会社等に係る次に掲げる額を用いて、保険会社の経営の健全性を判断するための基準として保険金等の支払能力の充実の状況が適当であるかどうかの基準を定めることができる」としているが（第130条）、その基準がソルベンシー・マージン比率である。

保険会社は、死亡事故や火災事故といった、通常予想できる保険リスクに対して責任準備金を積み立てている。また、巨大な自然災害などの通常の概念を遥かに超える異常なリスクに対しては、危険準備金（生保）、異常危険準備金（損保）などの諸準備金や株式・土地の含み益が責任準備金を超える保険金支払財源（支払余力）となっている。

ソルベンシー・マージン比率とは、このような巨大な自然災害による保険金支払いの急増など、通常の予測を遥かに超えて発生するリスクに対して保険会社がどの程度の支払余力を有しているかを判断するための指標である。

ソルベンシー・マージン比率は、次の算式で求める。

$$\text{ソルベンシー・マージン比率} = \frac{\text{ソルベンシー・マージン総額}}{\text{リスクの合計額} \times 0.5} \times 100$$

分子の「ソルベンシー・マージン総額」は広義の自己資本であり、この額が支払余力に相当する。具体的には、基金（資本金）、価格変動準備金、危険準備金（異常危険準備金）、株式・土地の含み益の一定額などである。

一方、分母の「リスクの合計額」は、保険リスク、予定利率リスクなど通常の予測を超えるリスクを定量化したものである。保険リスクとは、実際の死亡・火災・自動車事故などの一般リスクと台風・地震などの巨大リスクである。予定利率リスクとは、逆ザヤにより責任準備金が不足するリスクである。

リスクと支払余力が１対１なら比率は200％になり、数値が大きいほど経営は

安定している。

② 早期是正措置

早期是正措置とは、生命保険会社の業務の適切な運営を確保し、保険契約者の保護を図ることを目的として導入されている制度である。

生命保険会社のソルベンシー・マージン比率が200％を下回った場合には、内閣総理大臣によって早期に経営の健全性の回復を図るための措置が取られる。措置の内容はソルベンシー・マージン比率の区分に応じて、次のとおり定められている。

区分	ソルベンシー・マージン比率	措置の内容
非対象区分	200%以上	なし
第一区分	100%以上 200%未満	経営の健全性を確保するための改善計画の提出およびその実行の命令
第二区分	0%以上 100%未満	次の保険金等の支払能力の充実に資する措置に係る命令 (1) 保険金等の支払能力の充実に係る計画の提出およびその実行 (2) 配当の禁止またはその額の抑制 (3) 契約者配当または社員に対する剰余金の分配の禁止またはその額の抑制 (4) 新規に締結しようとする保険契約に係る保険料の計算の方法の変更 (5) 役員賞与の禁止またはその額の抑制その他の事業費の抑制など
第三区分	0%未満	期限を付した業務の全部または一部の停止の命令

(5) 収益性の指標（基礎利益）

「基礎利益」は、生命保険会社における１年間の保険本業の収益力を示す指標で、一般事業会社の営業利益や、銀行の業務純益に近い指標である。

生命保険会社の保険本業とは、収納した保険料や資産運用による収益から保険金・年金・給付金などの支払いや将来の支払いに備えるために責任準備金を積み立て運用することをいう。

基礎利益は、「死差益」、「利差益」、「費差益」によって構成されており、これらを「剰余金の３利源」という。この基礎利益がお客さまへの配当の支払いや健全性・経営体力を向上させるための原資となる。

「利差益」は、予定利率によって見込まれる運用収益よりも、実際の運用収益のほうが多い場合に生じる差益をいうが、実際の運用収益のほうが少ない場合に生じる差損を「利差損」といい、これが一般に「逆ザヤ」といわれている。

（注）生命保険会社の経常利益（または損失）は、基礎利益に、有価証券の売却損益などの「キャピタル損益」と、危険準備金繰入額などの「臨時損益」を加算減算したものである。

〔参考〕その他の指標（実質純資産額、エンベディッド・バリュー（ＥＶ））

１．実質純資産額

有価証券や有形固定資産の含み損益などを反映した時価ベースの資産の合計から、価格変動準備金や危険準備金などの資本性の高い負債を除いた負債の合計を差し引いた金額である。時価評価後の実質的な自己資本を指すものであり、生命保険会社の健全性を判断する指標のひとつとなっている。なお、実質純資産額は、生命保険会社の清算価値に近いものであり、この数値がマイナスになると実質的な債務超過と判断され、監督官庁より早期是正措置や業務停止命令の対象となることがある。

２．エンベディッド・バリュー（ＥＶ）

エンベディッド・バリュー（Embedded Value：EV）は、「潜在価値」と訳され、ヨーロッパやカナダ等で広く採用されている保険事業の価値評価手法である。日本においても近年、上場されている生命保険会社等が公開している。エンベディッド･バリューとは、現在保有する総資産と保険契約に基づき、株主に帰属すると考えられる配当可能利益の現在価値を計算したものである。貸借対照表などから計算される「修正純資産」(注１) と保有契約に基づき計算される「保有契約価値」(注２) で構成され、生命保険会社の企業価値を表す指標のひとつとなっている。

（注１）修正純資産＝純資産の部計（基金、評価･換算差額、社外流出予定額を除く）＋負債中の内部留保（価格変動準備金、危険準備金、配当準備金中の未割当額：税引後）＋有価証券等（デリバティブ取引を含む）の含み損益（税引後）＋土地の含み損益（税引後）＋貸付金の含み損益（税引後）－退職給付の未積立債務（税引後）

（注２）保有契約価値＝将来の税引後利益の現在価値－資本コスト※の現在価値
※資本コストは、前提とするソルベンシー・マージン比率を維持していくために必要な資本等の額に対して割引率と運用利回りの差から生じる利息差である。

（注３）現行の生命保険会社の法定会計では、新契約獲得から会計上の利益の実現までに時間がかかる。一方、エンベディッド・バリューでは、将来の利益貢献が新契約獲得時に認識されるため、法定会計による財務情報を補強することができると考えられている。

(6) 経営破綻時の契約者保護

① 生命保険契約者保護機構

生命保険契約者保護機構（以下「保護機構」）には、国内で事業を行うすべての生命保険会社が加入している（保険業法第265条の３第１項）。

生命保険会社の破綻があった場合、保護機構は更生手続きにおける保険契約者の一切の手続きを代理したり、破綻保険会社の保険契約の移転等における資金援助などを行う。

保護機構の財源は、生命保険各社の負担金で成り立っており、万一、2027年（令和９年）３月末までに生命保険会社が破綻した場合で、生命保険各社の負担金だけでは資金援助等の対応ができない場合には、国会審議を経て、国から保護機構に対して補助金を交付することが可能とされている。

〔参考〕経営破綻時の破綻会社の手続き

破綻後の手続きには、保険業法に基づく内閣総理大臣の命令等による「行政手続」と、金融機関等の更生手続きの特例等に関する法律（更生特例法）に基づく裁判所の監督による「更生手続」の２つがある。

契約内容変更等の案に対して保険契約者が意向を表明する機会として、行政手続の過程では「保険契約者による異議申立て」、更生手続の過程では「更生計画案が決議に付される関係人集会等」がある。

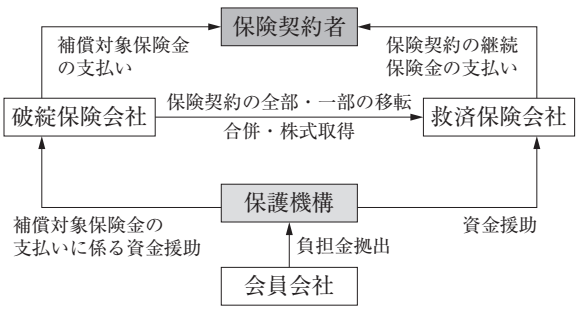
契約内容変更の決定後に保険契約者が「保険金の削減幅が大きすぎる」などの意向を表明しても、それが個別に認められるわけではない。

② 経営破綻した後の流れ

生命保険会社が破綻した場合は、以下の処理がなされる。

［図表３－１］破綻会社の保険契約を引き継ぐ救済保険会社が現れた場合

「救済保険会社」が保険契約を引き継ぎ、保護機構は法令等に従い資金援助を行う。

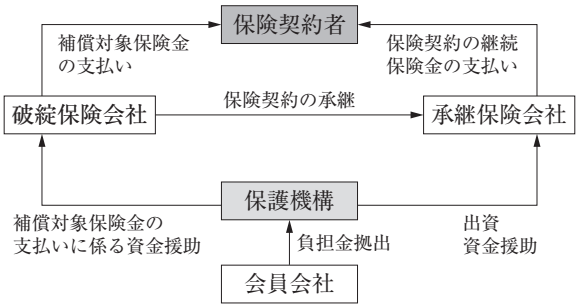


（注）生命保険契約者保護機構の設立（1998年（平成10年）12月1日）以降の生命保険会社の破綻事例では、すべて救済保険会社が現れている。

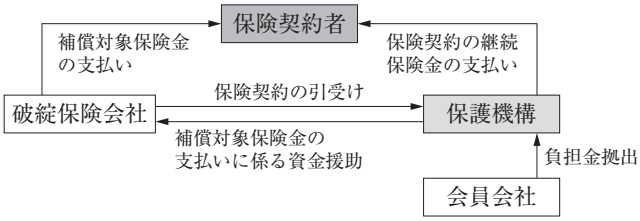
［図表３－２］破綻会社の保険契約を引き継ぐ救済保険会社が現れなかった場合

保護機構の子会社として設立される「承継保険会社」、もしくは、保護機構自らが保険契約を引き継ぐ。

●「承継保険会社」による保険契約の承継



●保護機構による保険契約の引受け



③　経営破綻した場合の契約条件の変更

将来の保険金等の支払いに備えて積み立てられるべき責任準備金等の原則90%まで補償される（保険契約者等の保護のための特別の措置等に関する命令：平成10年11月4日大蔵省令第124号）。

救済保険会社などが契約を引き継ぐときに新たな予定利率が設定され、それよりも高い予定利率の契約はその設定された予定利率まで引き下げられる。また、予定死亡率、予定事業費率などが変更されることもある。

〔参考〕契約条件の変更による影響

契約条件の変更による影響を保険種類別、加入時期別、保険期間別にみると、次のような傾向がある。

【保険種類別にみる影響】

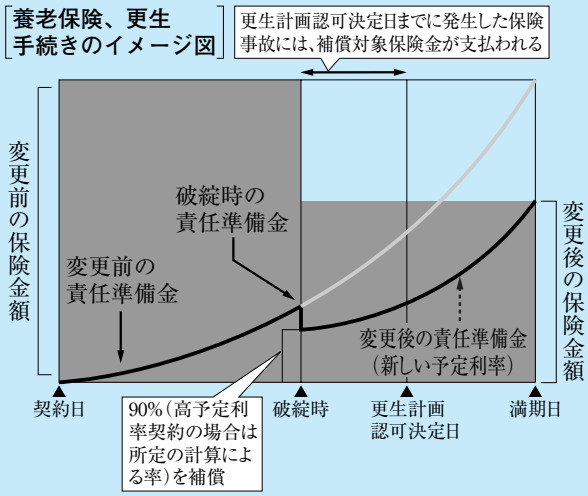
保障性の高い保険（定期保険等）では、保険金額の減少幅は小さく（減少しない場合もある）、貯蓄性の高い保険（養老保険、終身保険、個人年金保険等）では、減少幅が大きくなる。

【加入時期別にみる影響】

予定利率が高い時期に加入した契約ほど、保険金額の減少幅が大きくなる。

【保険期間別にみる影響】

加入時期が同じ契約でも、満期までの期間が長いほど減少幅が大きくなる。



なお、据置金、前納保険料、積立配当金については、明確な規定はなく、これまでの事例では、次のとおりである。

① 満期保険金・死亡保険金の据置金：全額保護されている。

② 前納保険料、積立配当金：原則、90%まで補償されている。

③ 保険期間中の生存給付金の据置金：全額保護の対象とはならずに、据置金の90%までの補償となることがある。

④ 経営破綻時の取引制限

破綻後、内閣総理大臣より業務の一部停止命令、または裁判所より保全命令が発せられた場合、生命保険会社は業務の取扱いが制限される（それらの制限は、救済保険会社などへ契約移転手続き等が完了すると、解除される）。

〈破綻から移転手続き完了までの間、保険契約者が制限される事項〉
解約、中途増額、中途付加、減額、種類変更、払済保険・延長（定期）保険への変更、新規の契約者貸付、配当金の受取り、契約の申込み　など

破綻時から更生計画が認可されるまでに保険金などを受け取る事態が発生した場合は、補償対象保険金として暫定的に保険金などの90%（高予定利率契約の場合は所定の計算による率）が支払われる。

更生計画による変更後の保険金額が、補償対象保険金額を上回る場合は、その差額が支払われる。

また、契約の継続を希望する場合、取扱いを制限されている期間中も保険料を払い込む必要がある。保険料の払込みがない場合、契約が失効したり保険料自動振替貸付が適用される。

更生計画が認可決定されてから一定期間内に解約する場合、契約条件変更後の解約返戻金等からさらに一定の割合で削減される（「早期解約控除制度」という）。

〔参考〕生命保険会社による契約条件の変更の申し出（いわゆる経営破綻前の既契約の予定利率の変更）

通常、契約時に予定利率が固定される商品の場合、予定利率は契約の消滅まで変更されない。しかし、破綻に至っていないものの、保険業の継続が困難となる蓋然性がある場合、契約者の利益を守るために生命保険会社が既契約の予定利率引下げを申し出る手続き等が整備されている（保険業法第240条の２）。

生命保険会社は、内閣総理大臣に申し出を承認された場合にこの制度を利用できる。

破綻のケースとは一概に比較できないが、契約条件の変更範囲を比較すると、下記のような違いがある。

経営破綻前の予定利率変更の制度は2003年（平成15年）の保険業法改正により創設されたが、これまで利用されたことはない。

	破綻前の予定利率変更	破綻時の契約者保護
責任準備金	削減禁止	90%が最低限補償 責任準備金が最大10%削減される可能性があるため、影響が大きくなる（高予定利率契約の場合、責任準備金が10%を超えて削減される可能性もある）
予定利率	政令により下限３% 下限が３%に設定されており、これより低い予定利率の契約は、引下げの対象外	下限なし ３%より低くなる可能性がある（過去の破綻では、1.0～2.75%に予定利率が変更された）

⑺　生命保険会社が売却されたとき

生命保険会社が売却されると、一般に売却先の生命保険会社へと保険契約は移転される。生命保険会社が破綻した場合と異なり、いわゆる「破綻前の予定利率の変更」が行われない限り、契約者に保険契約上の不利益はないといえる。

第2節　保険募集におけるコンプライアンス

1．コンプライアンスの重要性

コンプライアンスとは、「法令等の遵守」すなわち法令等をしっかり守ることである。この場合の法令等には、社会的規範や社内ルール（規程）なども含まれる。

日本では、1997年（平成９年）に金融・証券不祥事が相次いだことにより、企業不祥事を再発させないためのコンプライアンスに関心が集まり、金融機関でコンプライアンス担当部署が設置される等、コンプライアンスの推進に向けた対応が進んだ。

金融機関は社会性・公共性が高く、お客さまからは常に金融機関が正しいことを行うことを期待されている。会社が正しいことを行うとは、いうまでもなく従業員一人ひとりが自己の業務を正しく遂行することにほかならない。

しかし、個人レベルでの法令等の遵守だけでは会社としてのコンプライアンスとはいえず、会社としての業務の仕組み自体に適切なチェック体制を構築し、責任の所在を明確にし、万一事故が発生した場合の迅速かつ適切な処理体制を備えていることが求められる。

法令等を遵守し、社会的規範に則った行動をとることが、お客さまや社会からの信頼を得るための最低の要件となり、逆に、法令等の遵守ができない金融機関は、市場から退場宣告を受け淘汰されることになる。

このような時代においては、従業員一人ひとりがコンプライアンスの重要性を十分に認識したうえで、業務を遂行しなければならない。

2．保険募集のコンプライアンス

生命保険契約は、お客さまが積極的に加入しようとするものではなくて、生命保険募集人がお客さまの潜在的ニーズを掘り起こしたうえで、加入を勧奨する必要がある。

そのために、特に不適正行為が行われることのないよう対応を図る必要があり、保険業法等でその不適正行為の禁止事項が定められている。

保険業法等については、法令そのものを理解するとともに、何が禁止され、どのような行動が違反になるのかを明確に認識する必要がある。

現在、生命保険各社で発生しているトラブルには、保険募集における説明不足や虚偽の説明および告知に関するものが数多くある。

「こんなはずではなかった」「知らなかった」というお客さまからの苦情の中には、保険契約が長期にわたるためにお客さま自身が契約当時の説明を忘れていることもあるが、本来はそのような苦情が発生しないような保険募集を行うことがコンプライアンスに則った行動といえる。したがって、どのような事例でどのような行動が問題となっているのかを事例研究で学習することが、保険募集におけるコンプライアンスを理解する早道になる。

ただし、保険業法等を理解するだけでは、コンプライアンスに則った保険募集が行えるとはいえない。

コンプライアンスに則った保険募集を行うには、生命保険商品に関する正しい知識が必要になる。正しい商品知識がなければ、悪意はなくともお客さまに誤解を招く説明をすることになるからである。

また、個々のお客さまの保険に対する目的を十分に確認し、目的に適した保険商品・保険金額を提案する必要がある。保険商品や必要保障額についての詳しい知識をもたないお客さまに対して、必要以上の高額保障の保険商品を提案することなどは、ニーズに合致しない保険商品への加入につながりかねず、「消費者契約法」や「適合性の原則」に反する可能性があるからである。

つまり、法令等を理解し、これを遵守したうえで、お客さま意向を踏まえたコンサルティングセールスを行うことがコンプライアンスに則った保険募集になるといえる。

3．保険募集と禁止行為

保険業法第300条第１項では、保険契約の締結または保険募集等に関する禁止行為について以下の９つを定めている。

第１項第１号　保険契約者又は被保険者に対して、虚偽のことを告げ、又は保険契約の契約条項のうち保険契約者又は被保険者の判断に影響を及ぼすこととなる重要な事項を告げない行為

第１項第２号　保険契約者又は被保険者が保険会社等又は外国保険会社等に対して重要な事項につき虚偽のことを告げることを勧める行為

第１項第３号　保険契約者又は被保険者が保険会社等又は外国保険会社等に対し

て重要な事実を告げるのを妨げ、又は告げないことを勧める行為

第１項第４号　保険契約者又は被保険者に対して、不利益となるべき事実を告げずに、既に成立している保険契約を消滅させて新たな保険契約の申込みをさせ、又は新たな保険契約の申込みをさせて既に成立している保険契約を消滅させる行為

第１項第５号　保険契約者又は被保険者に対して、保険料の割引、割戻しその他特別の利益の提供を約し、又は提供する行為

第１項第６号　保険契約者若しくは被保険者又は不特定の者に対して、１の保険契約の契約内容につき他の保険契約の契約内容と比較した事項であって誤解させるおそれのあるものを告げ、又は表示する行為

第１項第７号　保険契約者若しくは被保険者又は不特定の者に対して、将来における契約者配当又は社員に対する剰余金の分配その他将来における金額が不確実な事項として内閣府令で定めるものについて、断定的判断を示し、又は確実であると誤解されるおそれのあることを告げ、若しくは表示する行為

第１項第８号　保険契約者又は被保険者に対して、当該保険契約者又は被保険者に当該保険会社等又は外国保険会社等の特定関係者（第100条の３（第272条の13第２項において準用する場合を含む。第301条において同じ。）に規定する特定関係者及び第194条に規定する特殊関係者のうち、当該保険会社等又は外国保険会社等を子会社とする保険持株会社及び少額短期保険持株会社（以下この条及び第301条の２において「保険持株会社等」という。）、当該保険持株会社等の子会社（保険会社等及び外国保険会社等を除く。）並びに保険業を行う者以外の者をいう。）が特別の利益の供与を約し、又は提供していることを知りながら、当該保険契約の申込みをさせる行為

第１項第９号　前各号に定めるもののほか、保険契約者等の保護に欠けるおそれがあるものとして内閣府令で定める行為

なお、2016年（平成28年）５月29日施行の改正保険業法において第300条の改正（「不告知が禁止される『重要な事項』の範囲の限定」）が行われた。情報提供義務が新設され、契約概要等の説明については新たに当該義務により規制されることと

なることにも鑑み、不告知が禁止される「重要な事項」の範囲が、保険契約者等の判断に影響を及ぼす重要な事項に限定された。

以下、禁止行為について具体的な例を事例研究で解説する。

⑴【事例１】（事実と異なる説明による募集）

営業職員のＴは、お客さまから「入院時の医療保障が付加された貯蓄型の保険に加入したい」との申し出を受けた。

そこでＴは、養老保険に入院保障特約を付加した保険設計書を作成し「養老保険は貯蓄型の保険です。ただし、入院保障特約は貯蓄になりませんから一部掛け捨てになっています」と説明し募集した。

後日、お客さまから「送付されてきた保険証券を確認したら入院保障特約の保険料を差し引いても元本割れしている。貯蓄保険のつもりで契約したのに騙された」として苦情を受けた。

【事例解説】

Ｔがお客さまに提案した養老保険は、一般に貯蓄型の保険と認識されている。しかし、払込保険料累計額が満期保険金額を上回るケースもある。

Ｔはお客さまを騙すつもりはなかったとしても、最新の商品知識をもっていなかったために、結果的には事実と異なる説明によって募集をしたことになり、第１項第１号で禁止されている「保険契約者又は被保険者に対して、虚偽のことを告げる」に該当することになる。

したがって、間違った説明をしないために、常に最新の商品知識や社会保険制度などの周辺知識をもつことが必要になる。

第１項第１号では「保険契約者又は被保険者に対して、虚偽のことを告げ、又は保険契約の契約条項のうち保険契約者又は被保険者の判断に影響を及ぼすこととなる重要な事項を告げない行為」を禁止しているが、生命保険は商品内容が非常に複雑であり、また契約も長期にわたるため、営業職員が商品内容に関するすべての情報を提供することが困難になることがある。また、仮にすべてを説明しても契約後数年経てばお客さまも説明を忘れてしまうこともある。

この点に関して、金融庁の「保険会社向けの総合的な監督指針」では、「①保険会社又は保険募集人は、保険契約の締結又は保険募集等に関し、保険契約の種

類及び性質等を踏まえ、保険契約の内容その他保険契約者等に参考となるべき情報の提供を適正に行っているか、②書面の交付又はこれに代替する電磁的方法により、情報の提供を行うにあたっては、顧客が保険商品の内容を理解するために必要な情報（以下「契約概要」）と顧客に対して注意喚起すべき情報（以下「注意喚起情報」）について、記載しているか、③顧客から「契約概要」及び「注意喚起情報」を記載した書面並びに契約締結前交付書面の記載事項を了知した旨を十分に確認し、事後に確認状況を検証できる態勢にあるか」としているので、「契約概要」および「注意喚起情報」を記載した書面の説明を行い、お客さまの「意向確認」を行ったうえで、「ご契約のしおり」の事前配付を行い、申込書に「契約概要」および「注意喚起情報」を記載した書面、「意向確認書面」「ご契約のしおり」受領印の捺印があれば、第１項第１号に関する監督指針に沿った募集になる。

ただし、いくら「契約概要」および「注意喚起情報」を記載した書面の説明、お客さまへの「意向確認書面」「ご契約のしおり」の事前配付を行っても、お客さま自身がすべてを熟読しない限り、重要な事項の説明がなされたことにはならない。したがって、形式的に受領印を捺印してもらうことのないようにしなければならない。つまり「契約概要」および「注意喚起情報」を記載した書面の説明、お客さまへの「意向確認書面」「ご契約のしおり」の事前配付を確実に実施するとともに、目に見えない商品である保険商品について、お客さまが理解しやすい説明ができるような販売話法などを身に付ける必要がある。

さらに、どのようなリスクをカバーするかによって利用する保険商品はさまざまであるが、いくら正しい説明を行っていてもお客さま意向に合わない種類の保険を募集することは、監督指針の「保険契約の種類及び性質等を踏まえ、保険契約の内容その他保険契約者等に参考となるべき情報の提供を適正に行っているか」に抵触することになる。したがって、「適合性の原則」を踏まえたコンサルティングセールスの技術を身に付ける必要がある。

（注１）「契約概要」および「注意喚起情報」を記載した書面は、保険商品や生命保険会社によって、提示や掲載の方法が異なる。

（注２）「注意喚起情報」は、「特に重要なお知らせ」として、「ご契約のしおり―定款・約款」と合本されている場合もあり、「契約概要」および「注意喚起情報」を記載した書面の説明と受領の同意確認印を求める。

（注３）「意向確認書面」は、お客さまにおける保存の必要性を考慮し、原則として書面により交付し、必ずしも独立した書面とする必要性はないが、他の書面と同一の書面とする場合には、意向確認書面に該当する部分は明確に区別した記載で行われている。

⑵【事例２】（事実と異なる告知を勧める行為）

営業職員のＧは、建設会社で現場監督をしているお客さまに一生涯の保障を準備する目的で終身保険の提案を行った。その際、お客さまから「入院時の医療保障の準備もしたいので、できる限り高額の入院保障を付加したい」との申し出を受けた。

Ｇの生命保険会社では、現場監督は入院保障特約の入院日額に制限がある「制限職種」に該当していたので、一般の人は入院保障特約の入院日額が10,000円付加できるところ、現場監督は5,000円しか付加できなかった。

ところがＧは、現場監督が生命保険会社で定める「制限職種」に該当することを知りながら、お客さま意向を満たすために入院保障特約の入院日額を10,000円付加した提案書を作成しお客さまに説明した。お客さまは「他社では10,000円付加してくれなかったが、これなら安心だ」と気に入って申込みを了承した。

Ｇはお客さまが申込書を記入するときに「最高限度額の入院日額を付加していますので、契約申込書の職種の欄には現場監督ではなく、事務職と記入してください」と説明し、お客さまに職種に関して事実と異なる記述を勧めた。

お客さまは、特に疑問ももたずにＧの勧めるとおり現場監督ではなく、事務職と記入して申込みをした。

【事例解説】

第１項第２号では「保険契約者又は被保険者が保険会社等又は外国保険会社等に対して重要な事項につき虚偽のことを告げることを勧める行為」を不実告知と称して禁止している。

この事例は、生命保険募集人による不実告知の教唆に該当し、お客さまに告知義務違反を勧める行為になる。告知は、生命保険会社が契約を引き受けるかどうかを判断するための重要な顧客情報で、告知事項には「過去の傷病歴（病名・治療期間など）、現在の健康状態、身体の障害状態、現在の職業」などがある。

事例の場合は、お客さまに現在の職業について事実と異なる告知を勧めたことになり、第１項第２号で定める禁止行為に該当することになる。たとえそのことがお客さまの要望に沿った提案であっても禁止行為に変わりはない。

生命保険は、大数の法則に基づいて定められた一定の保険事故発生率を基礎として保険料を算定し、これにより被保険者の死亡・障害・入院などによる損失を保障しようとする相互扶助の制度である。

相互扶助の制度は、危険の程度が同じような加入者が集まることによって実現するが、危険の要素には「身体的危険」「環境的危険」「道徳的危険」がある。

身体的危険とは、被保険者の保険事故発生率に影響を及ぼす身体的状態をいうが、代表的な要素として体格・現病歴・既往歴等があげられる。環境的危険とは、保険事故の発生率に影響を及ぼす可能性のある被保険者の職業の種類である。また、道徳的危険とは、医学的な法則に従った死亡率に影響を及ぼす心理的な危険をいい、具体的には不必要入院や給付金取得のための自傷行為などがある。

事例の場合の「被保険者の職業が現場監督である」という事実は、環境的危険に影響を及ぼすことになり、生命保険会社にとってきわめて重要な告知事項になる。

⑶【事例３】（告知しないことを勧める行為）

営業職員のＱは、お客さまの必要保障額に適した定期付終身保険に介護保障と医療保障の特約を付加した提案書を作成し説明した。

お客さまは、特に介護保障に興味を示し、Ｑが提案した定期付終身保険の保障内容に納得して契約することにした。

Ｑはお客さまに申込書記入などの手続きをしてもらい、診査の受診をお客さまに依頼した。そしてお客さまに「血圧と検尿と問診などの簡単な健康診断ですが、お客さまは特に健康上問題はありませんよね」と尋ねた。

それに対して、お客さまは「実は１年前に胃潰瘍の手術をし、その時は２週間ほど入院した。今はすっかり良くなって通院もしていないし薬も飲んでいない。そのようなことも告知するのか？」と質問した。

Ｑは、その事実が健康上の問題になることを知りながら、契約を獲得したいと思い、「１年前なら全く問題ありませんし、今は通院も投薬もされていないのなら大丈夫です。でも念のために、そのことは診査のときに言わないでください」と頼んだ。

【事例解説】

第１項第３号では「保険契約者又は被保険者が保険会社等又は外国保険会社等に対して重要な事実を告げるのを妨げ、又は告げないことを勧める行為」を禁止している。

この事例の場合には、お客さまに告知しないことを勧めていることになるので、第１項第３号で定める禁止行為に該当する。

生命保険契約にとって、被保険者の健康状態に関する告知は最も重要な事項になる。軽微な疾病での短期間の通院・投薬事実について、選択の有効性等の観点から営業職員は報告書に記載するとともに、お客さまに対しても告知書や診査の際は、そのことも告知していただくように伝えなければならない。

お客さまが生命保険会社に対して重要な事実を告げないこと（不告知）は、明らかに生命保険会社にとって不利益になることである。告知義務違反によって、危険率の高い被保険者が増えれば、危険選択による大数の法則の効用が低下し、将来の支払保険金が増大する可能性があるためである。

（注）傷病歴等がある場合は、生命保険会社は一切保険を引き受けられないという誤認による不告知のケースを防止するために次のような対応を行っている。
・特別条件付での引受制度
・一部の生命保険会社では、病気の人への引受範囲を拡大した商品を取り扱っている。

⑷【事例４】（不当な乗換募集）

営業職員のＺは、会社が新たに発売した介護保障特約付の終身保険をお客さまに提案した。Ｚは、公的介護保険制度の内容も説明し、十分な介護を受けるためには、自助努力による介護保障が必要なことや、自己負担になる介護費用の説明を行った。

お客さまは、以前から介護状態になった場合の不安を感じていたので、Ｚの説明を熱心に聞いた。しかし、お客さまはすでに他の生命保険会社で保障額が同じ終身保険に、３年前に加入していた。

そこでＺは、現在加入の契約を解約して、新たに介護保障特約付の終身保険に加入することを勧めた。その際、Ｚは新商品の有利性のみを強調して、現在加入の契約を解約することに伴う不利益となる事実を説明しなかった。

お客さまは、Ｚの説明に納得して、現在加入している終身保険を解約して介護保障特約付の終身保険に契約した。

【事例解説】

第１項第４号では「保険契約者又は被保険者に対して、不利益となるべき事実を告げずに、既に成立している保険契約を消滅させて新たな保険契約の申込みをさせ、又は新たな保険契約の申込みをさせて既に成立している保険契約を消滅させる行為」を不当な乗換募集として禁止している。

生命保険は、ライフサイクルの変化などに応じて、見直しを必要とするので、事例のケースでもお客さまに介護保障の必要性が生じたことにより、見直しを提案したことに何ら問題はない。

しかしながら、すでに加入している生命保険を解約することによりお客さまが受ける不利益がいくつかある。

たとえば、解約によりお客さまが負担することになる解約控除金や解約によりお客さまが失う長期継続の配当金の権利などである。

この点、第１項第４号に関する「保険会社向けの総合的な監督指針」では、「一定金額の金銭をいわゆる解約控除等として保険契約者が負担することとなる場合があること、特別配当請求権その他の一定期間の契約継続を条件に発生する配当に係る請求権を失うこととなる場合があること、被保険者の健康状態の悪化等のため新たな保険契約を締結できないこととなる場合があることなど、不利益となる事実を告げているか。また、顧客からの確認印を取り付ける等の方法により顧客が不利益となる事実を了知した旨を十分確認しているか」としている。

不当な乗換募集とは、すでに加入している契約を解約させて新たな契約を勧めるときに、前述の不利益となる事実を説明しないことをいうもので、事例の場合も該当することになる。また、告知が必要な傷病歴等がある場合は、新たな契約または転換契約の引受けができなかったり、その告知をされなかったために契約が解除されることもある。

（注）現在の契約の解約・減額を前提とした新たな契約の場合は「新たな契約の責任開始日」、転換契約の場合は「転換契約の責任開始日」を起算日として、告知義務違反による解除の規定が適用される。

⑸【事例５】（不当な比較表示）

営業職員のＶが担当する企業には、他の生命保険会社で５年前に定期保険特約付終身保険に加入したお客さまがいた。Ｖはお客さまに「保障点検サービス」と称して保険証券を見せてほしいと依頼した。

数日後、お客さまから保険証券のコピーを入手したVは、死亡保障額や付加されている特約などの内容をチェックし、他社商品の現在の保障内容とこれから提案する自社商品の保障内容を比較する資料を作成してお客さまに説明した。

資料の内容は他社商品の欠点を指摘し、自社商品のメリットをアピールするものであった。

【事例解説】

第１項第６号では「保険契約者若しくは被保険者又は不特定の者に対して、１の保険契約の契約内容につき他の保険契約の契約内容と比較した事項であって誤解させるおそれのあるものを告げ、又は表示する行為」を禁止している。保険契約の内容の比較については、「誤解を招くおそれ」のあるものを表示する行為等が禁止されており、比較情報の提供自体が禁止されているものではないが、事例のように、他社商品の欠点を指摘して自社商品のメリットを強調する募集資料は、お客さまを誤解させるおそれがあるため、第１項第６号で定める禁止行為に該当する。

「保険会社向けの総合的な監督指針」では比較表示に関し、「保険業法第300条第１項第６号に抵触する行為には次の事項が考えられる」としている。

(ｲ) 客観的事実に基づかない事項又は数値を表示すること。

(ﾛ) 保険契約の契約内容について、正確な判断を行うに必要な事項を包括的に示さず一部のみを表示すること。

(ﾊ) 保険契約の契約内容について、長所のみをことさらに強調したり、長所を示す際にそれと不離一体の関係にあるものを併せて示さないことにより、あたかも全体が優良であるかのように表示すること。

(ﾆ) 社会通念上又は取引通念上同等の保険種類として認識されない保険契約間の比較について、あたかも同等の保険種類との比較であるかのように表示すること。

(ﾎ) 現に提供されていない保険契約の契約内容と比較して表示すること。

(ﾍ) 他の保険契約の契約内容に関して、具体的な情報を提供する目的ではなく、当該保険契約を誹謗・中傷する目的で、その短所を不当に強調して表示すること。

(イ)～(ヘ)の内容にすべて抵触しないような比較資料を作成することは、現実的には非常に難しく、他社商品との比較は相当程度慎重に行う必要がある。

(6)【事例６】（他社の誹謗・中傷）

ある週刊誌に「勝ち組生保・負け組生保、あなたの保険は大丈夫？」という生命保険会社に関する総合ランキングの特集記事があった。

生命保険会社のＸ支社では、その記事の内容が自社にとって有利なものであったため、営業活動への活用を考えた。

支社長は支社の全営業職員を対象に、その記事の内容について研修会を行った。

研修でＸ支社の支社長は「我々の会社はこの週刊誌に掲載されているとおり勝ち組生保である。今、お客さまは生命保険会社の健全性に非常に興味をもっている。この記事のコピーを担当企業や担当地区のお客さまに配布しよう。そうすれば我々の会社の健全性がアピールできる。また、負け組生保に加入しているお客さまにも配布しよう。そうすれば必ず当社の保険に切り替えてもらえる」旨を話した。Ｘ支社の営業職員は支社長の指示どおり、記事をコピーして配布活動を行った。

【事例解説】

第１項第９号で定める「前各号に定めるもののほか、保険契約者等の保護に欠けるおそれがあるものとして内閣府令で定める行為」として、保険業法施行規則第234条第1項第４号で「保険契約者若しくは被保険者又は不特定の者に対して、保険契約等に関する事項であってその判断に影響を及ぼすこととなる重要なものにつき、誤解をさせるおそれのあることを告げ、又は表示する行為」を禁止しており、金融庁の「保険会社向けの総合的な監督指針」では次のような行為をあげている。

a　客観的数値等以外のものを用いて、保険会社の資力、信用又は支払能力等に関する事項を表示すること。

b　使用した客観的数値等の出所、付された時点、手法等を示さず、また、その意味について、十分な説明を行わず又は虚偽の説明を行うこと。

c　表示された客観的数値等が優良であることをもって、当該保険会社の保険契約の支払いが保証されていると誤認させること。

d　一部の数値のみを取り出して全体が優良であるかのように表示すること。

e　他の保険会社を誹謗・中傷する目的で、当該保険会社の信用又は支払能力等に関してその劣後性を不当に強調して表示すること。

f　保険契約者保護機構の行う資金援助等事業に参加していることの表示を行う場合において、機構の行う資金援助が、一定の条件、限度において実施されるものであり、保険契約が完全に保証されるものではないことを表示しないこと。

したがって、事例の場合はｃとｅに該当することになる。また雑誌のコピーを営業活動に利用することは、著作権法に抵触する行為となる。

第3節　違法行為と罰則

1．違法行為と行政処分

保険募集における禁止行為は、第３章第２節で解説したとおり、主に保険業法第300条第１項で規定されている。

これらの禁止行為を犯した場合は、まず保険業法第307条の行政処分を受ける可能性が生じる。

〔保険業法　第307条第１項〕

内閣総理大臣は、特定保険募集人又は保険仲立人が次の各号のいずれかに該当するときは、第276条若しくは第286条の登録を取り消し、又は６月以内の期間を定めて業務の全部若しくは一部の停止を命ずることができる。

１．２．略

３．この法律又はこの法律に基づく内閣総理大臣の処分に違反したとき、その他保険募集に関し著しく不適当な行為をしたと認められるとき。

（注）条文中の内閣総理大臣の権限は、主管省庁である金融庁長官に委任されている（以下同じ）。

保険業法第300条第１項で規定されている禁止行為には、保険業法第307条第１項第３号で定める「著しく不適当な行為」と「軽度の過失程度の行為」があると思われる。そのため、保険業法第300条第１項で規定されている禁止行為が、すべて保険業法第307条第１項第３号で定める「著しく不適当な行為」に該当するものではない。ただし、どこまでが過失でどこからが著しく不適当な行為なのかについて保険業法に明確な記載があるわけではない。個別の事例ごとに監督指針等を参考に判断されることになる。

なお、保険業法第300条第１項で定める禁止行為を犯した場合には、生命保険各社が独自の判断により懲戒処分（解雇、降格、出勤停止、減給など）の対象としている。

2．違法行為に対する罰則規定

保険業法第300条で規定された禁止行為を犯した場合で、実際に重い罰則が規定されているのは保険業法第317条の２である。

〔保険業法　第317条の２〕

次の各号のいずれかに該当する者は、１年以下の懲役若しくは100万円以下の罰金に処し、又はこれを併科する。

１．２．３．４．５．６．略

７．第300条第１項の規定に違反して、同項第１号に掲げる行為をした者又は同項第２号若しくは第３号に掲げる行為をした者

８．略

９．第307条第１項の規定による業務の全部又は一部の停止の命令に違反した者

10．略

つまり、第300条第１項第１号の「重要な事項の説明義務」、第１項第２号の「不実告知を勧める行為の禁止」、第１項第３号の「告知妨害または不告知を勧める行為の禁止」で定める行為を行った場合には、１年以下の懲役若しくは100万円以下の罰金が科せられる（または併科）ことになる。第３章第２節での解説のとおり、「重要な事項の説明義務」については生命保険募集人の商品知識不足により間違った説明をしてしまうことがある。「不実告知を勧める行為の禁止」や「告知妨害または不告知を勧める行為の禁止」についても、生命保険募集人が告知事項の重要性を理解していないために安易に犯してしまうこともある。しかし、これらの行為が重い行政処分の対象になっていることを十分に認識しなければいけない。営業職員が行政処分を受けたときに、営業職員が「そのような行政処分があるとは知らなかった」と言っても処分が撤回されることはない。さらにこのような場合には、生命保険会社のコンプライアンス体制にも問題があることになる。

また、保険業法第300条第１項で規定されている禁止行為が保険業法第307条第１項第３号で定める「著しく不適当な行為」に該当し、内閣総理大臣が業務の全部または一部の停止の命令を発したにもかかわらず、それに従わなかったときも、１年以下の懲役若しくは100万円以下の罰金が科せられる（または併科）ことになる。

（注）刑法の一部改正により、懲役刑と禁固刑が一元化され、拘禁刑となる（公布の日（2022年（令和4年）6月17日）から3年以内に施行）。

第4節　保険業法以外の保険販売等に関する法律

消費者保護の観点から2001年（平成13年）４月１日より「消費者契約法」ならびに「金融商品の販売等に関する法律」（2021年（令和3年）11月から「金融サービスの提供に関する法律」（金融サービス提供法）に改正）が施行され、この法律は保険契約においても適用されることとなった。この２つの法律の施行により、民法・商法の規定に加え説明義務を中心とした保険募集についても、新たに民事ルールが制定されたといえる。消費者契約法については、「過量な内容の消費者契約の取消し」の追加や「取消権の行使期間の伸長」など一部が改正され、2017年（平成29年）6月から施行された。

また、投資性の強い金融商品を包括的・横断的に幅広く対象とした「金融商品取引法」が2007年（平成19年）９月から施行された。これに伴って保険業法の一部が改正され、金利、通貨の価格、金融商品市場の相場の変動等によって契約者に損失が発生する可能性のある保険を「特定保険契約」と定義し、その募集において、金融商品取引法の規制の一部が準用されている。

さらに、今まで商法において規定されていた保険契約の当事者間における契約ルールを定めた「保険法」が2010年（平成22年）４月に施行された。この法律は社会経済の変化に対応して、保険契約に関する法制を見直して適用範囲を拡大するとともに、保険契約者等を保護するための規定等を整備することを目的としている。

この他、保険販売等に関する法律としては、2005年（平成17年）4月より「個人情報の保護に関する法律」（個人情報保護法）、2008年（平成20年）３月より「犯罪による収益の移転防止に関する法律(注)」（犯罪収益移転防止法）が施行された。

（注）2003年（平成15年）1月に「金融機関等による顧客等の本人確認等に関する法律」（本人確認法）が制定され、2004年（平成16年）12月「金融機関等による顧客等の本人確認等及び預金口座等の不正な利用の防止に関する法律」を経て「犯罪による収益の移転防止に関する法律」となっている（「犯罪による収益の移転防止に関する法律」については、P.159～161にて説明）。

１．消費者契約法

消費者契約法の目的は以下のとおりである。

〔消費者契約法　第１条（目的）〕

この法律は、消費者と事業者との間の情報の質及び量並びに交渉力の格差に鑑み、事業者の一定の行為により消費者が誤認し、又は困惑した場合等について契約の申込み又はその承諾の意思表示を取り消すことができる

こととするとともに、事業者の損害賠償の責任を免除する条項その他の消費者の利益を不当に害することとなる条項の全部又は一部を無効とするほか、消費者の被害の発生又は拡大を防止するため適格消費者団体が事業者等に対し差止請求をすることができることとすることにより、消費者の利益の擁護を図り、もって国民生活の安定向上と国民経済の健全な発展に寄与することを目的とする。

消費者契約法は、消費者は、事業者が消費者契約の締結について勧誘をするに際し、当該消費者に対して事実と異なることを告げたり、不確実な事項につき断定的判断を提供するなどの不適切な説明により誤認をし、それによって契約の申込み又はその承諾の意思表示をしたときは、これを取り消すことができると定めている（第４条第１項、第２項）。

不適切な説明に該当するものは、具体的に次のとおり。

●重要事項について事実と異なることを告げること（不実告知）

たとえば、元本保証のない商品をあたかも元本保証がある商品と称することがこれに該当する。また、この場合故意に不実のことを告げることは必要要件ではなく、結果的に誤った説明をしていれば不実告知に該当することに注意しなければならない。

なお、「重要事項」とは、消費者が契約を締結するかしないかについての判断に通常影響を及ぼすもので「契約内容」や「取引条件」が該当する。重要事項の判断基準は、契約締結時の社会通念に照らして一般平均的な消費者が当該消費者契約の締結の意思表示を行う場合、その判断を左右すると客観的に考えられるような基本的事項である（国民生活審議会報告書）。

●将来における変動が不確実な事項につき断定的判断を提供すること（断定的判断の提供）

「断定的判断の提供」とは、「必ず」「絶対」等の修飾語を用いて決めつけた言い方をする場合がその典型とされている。また、このような修飾語を使用しなくても、元本の変動がある商品について「今が加入の時期です」と断定的に予想したり、「絶対とは言えませんが」と断りながら説明自体が断定的な予想を示し、消費者のリスク判断を歪めるものであれば、「断定的判断の提供」に該当する。

●重要事項またはそれに関連する事項について、契約申込者の利益となる旨を告げ、かつ重要事項について不利益となる事実を「故意」または「重大な過失」により告げないこと（不利益事実の不告知）

勧誘に際し、当該商品のメリットを強調し意識的にデメリットを説明しないケースがこれに該当する。

●消費者契約の目的となる物品やサービス等が、お客さまの通常必要とされる分量等を著しく超えること（過量販売）

また、募集の様態に関する不適切な行為についても規定が設けられており下記のような事象により消費者が困惑し、それによって申込みまたは承諾の意思表示をした場合はこれを取り消すことができるとされている（第４条第３項）。

●住居または業務を行っている場所から退去すべき旨の意思表示をしたにもかかわらず、退去しないこと（不退去）

退去すべき旨の意思表示には、「帰ってください」「お引き取りください」等の直接的な表現だけでなく、「時間がありませんので」「取込み中です」等の間接的な表現や身振り手振りも含まれる。

●保険契約の締結について勧誘をしている場所から退去する旨の意思表示をしたにもかかわらず、その場所から退去させないこと（監禁）

退去したい旨の意思表示についても、上記同様に直接・間接的な表現に加え、帰ろうとして部屋の出口に向かった動作なども含まれる。

●「社会生活上の経験不足の不当な利用」「加齢等による判断力の低下の不当な利用」をすること

●保険契約の締結について勧誘をすることを告げずに、お客さまが任意に退去することが困難な場所であることを知りながら、その場所に同行し、その場所において当該保険契約の締結について勧誘をすること

●お客さまが保険契約の締結について勧誘を受けている場所において、お客さまが保険契約を締結するか否かについて相談を行うために電話その他の方法によって当該事業者以外の者と連絡する旨の意思を示したにもかかわらず、威迫する言動を交えて、お客さまが連絡することを妨げること

また、以下のような規定も定められている。

●勧誘をする際には、事業者が知ることができた個々の消費者の知識および経験に加えて、年齢・心身の状態も総合的に考慮したうえで、必要な情報を提供するよう努めなければならないこと

●事業者は消費者の求めに応じて、消費者の解除権（解約に関する権利）行使のために必要な情報を提供するよう努めなければならないこと

これらの場合、契約の申込みまたは承諾の意思表示を取り消すことができるのは、消費者が誤認に気がついたときや、困惑の状況から解放されたときから原則１年以内で、契約締結時から原則５年以内となる（第７条）。

２．金融サービスの提供に関する法律（金融サービス提供法）

〔金融サービス提供法　第１条（目的）〕

この法律は、金融商品販売業者等が金融商品の販売等に際し顧客に対して説明をすべき事項、金融商品販売業者等が顧客に対して当該事項について説明をしなかったこと等により当該顧客に損害が生じた場合における金融商品販売業者等の損害賠償の責任その他の金融商品の販売等に関する事項を定めるとともに、金融サービス仲介業を行う者について登録制度を実施し、その業務の健全かつ適切な運営を確保することにより、金融サービスの提供を受ける顧客の保護を図り、もって国民経済の健全な発展に資することを目的とする。

金融サービス提供法においては、保険契約の販売が行われる（契約締結）までの間に、契約申込者に対し次のような重要事項について説明しなければならないとされている（第４条）。

●金利、通貨の価格、金融商品市場における相場その他の指標に係る変動を直接の原因として元本欠損が生じるおそれがあるとき、その旨および当該指標（市場リスク）

変額保険・変額個人年金保険・外貨建保険などが該当する。

●生命保険会社の業務または財産の状況の変化を直接の原因として元本欠損が生じるおそれがあるとき、その旨および当該者（信用リスク）

生命保険会社の破綻の可能性を示しており、すべての保険種類が対象となる。

このような重要事項について説明をしなかった場合、生命保険会社はこれによって生じた当該契約申込者の損害を賠償しなければならない（第６条）。

金融商品販売業者等は、金融商品を販売するための「勧誘方針」を策定し、公表しなければならない。「勧誘方針」において定める事項として、「勧誘の対象となる者の知識、経験、財産の状況及び当該金融商品の販売に係る契約を締結する目的に照らし配慮すべき事項」を「適合性の原則」として、リスクの高い商品を取り扱う際の電話・訪問による勧誘への対応等とあわせてあげている（第10条）。

「適合性の原則」とは、「狭義には、一定（ある特定）の利用者に対しては、いかに説明を尽くしても一定の金融商品の販売・勧誘を行ってはならないというルールであり、広義には、利用者の知識・経験、財力、投資目的等に照らし適合した商品・サービスの販売・勧誘を行わなければならないというルール」である。

具体的には、金融商品販売業者等の自主規制として、不適合と判断される利用者に対して勧誘・販売しないだけでなく、そのような利用者が取引を希望してもリスク商品であることを警告することが信義則上の義務であると考えられる。

したがって、金融商品販売業者等は、金融商品を販売・勧誘するにあたって、利用者に合わせた十分な情報を提供し、適切な勧誘行為を行うことが重要となる。

また、適切な勧誘行為を確保するためには、金融商品販売業者等のコンプライアンス体制のより一層の整備・充実も求められている。

また、生命保険会社（および保険代理店）は、保険募集に関する方針（勧誘方針）をあらかじめ定めて、本社、支社、営業所（支部）等（保険代理店の場合は住所）において掲示または閲覧に供することが求められており、これに違反すると50万円以下の過料に処せられる（第97条）。このような対応は、企業における今後のコンプライアンス体制に関する規制の方法として注目されているとともに、違反した場合は、取締役の善管注意義務違反を裏付ける大きな要素となると考えられる。

なお、善管注意義務とは、民法第644条で規定された「善良な管理者の注意義務」を略したものであり、社会的・経済的地位などに応じて通常期待される注意義務のことである。

●高齢のお客さまへの対応

高齢のお客さまに対する保険商品の提案や重要事項等の説明に際しては、設計書やパンフレット等を手交して説明をしても、本人の理解が不十分なまま契約したり、契約後に元本割れが生じたときには、本人死亡後家族や相続人からのクレームが生じる場合があることから、加齢に伴う認知能力等の低下に配慮し、適切かつ十分な説明を行うことが重要である。そのため、高齢のお客さまの特性や提案する商品の特性等に配慮し、①親族等の同席（原則70歳未満）、②複数の募集人による保険募集、③複数回の保険募集機会の設定、④他の募集人による、お客さまの意向に沿った商品内容等であることの確認など、手続きには十分な日数をかけて無理のない確実な対応をすることが求められる。

また、加齢に伴う認知能力の低下といった高齢のお客さまの特性や、提案する商品の特性等を踏まえ、保険募集内容の記録・保存や契約締結後に契約内容に係るフォローアップを行うといった取組みを行っていくことが望ましい。

とりわけ、高齢のお客さまに対して市場リスクを有する「特定保険契約」を販売する際は、他の保険商品よりもトラブルが発生する可能性が高いため、トラブルを防止する観点から、(ア)高齢のお客さま本人に加え親族等※の理解を得るため、前記の「①親族等の同席」「③複数回の保険募集機会の設定」の対応を行うことを原則とする、(イ)真にやむを得ない理由により「①親族等の同席」が困難な場合は、親族等への訪問・電話等による説明、同意書による親族等の意思の確認、契約者本人から親族等に対して加入の事実や商品内容等を説明いただくことを依頼し、その結果を事後確認する（必要に応じて再度親族等への説明を依頼する）、(ウ)前記(イ)の対応をお客さまが拒否される場合には、親族等への説明ができないため、お客さまに契約内容等を理解いただくために、より丁寧な対応を行う必要がある。このような場合には、複数回の募集機会を設定することを前提に、複数の募集人による保険募集、他の募集人による、お客さまの意向に沿った商品内容等であることの確認など生命保険会社・保険代理店独自の手法を複数組み合わせて実施する、などの取組みを社内規則等に定める必要があり、さらに、対応内容を記録・保存することが望ましい。

なお、郵送やインターネットを通じた保険募集等の対面以外の方法による保険募集においても、こうした対応が求められることに留意する必要がある。

契約継続時の対応としては、契約期間の長期性に伴い、お客さまが年齢を重ねていく中で、認知能力の低下をはじめとした知的機能の衰え等によって、保険に加入している事実や契約内容・手続内容を忘失していく懸念や、視力・聴力の低下によって、通知物・請求書類等の小さな文字が判別できない、説明が聞き取れない等、内容を的確に把握できなくなる懸念があるため、定期的なお知らせ等により、保険に加入している事実や契約内容・支払手続内容等を確認する機会を設けるなどの契約内容・支払手続内容を周知するための取組み、連絡不能とならないよう、定期的に連絡先を確認するなどの手続不能・長期化を未然に防止するための取組みが必要となる。

さらに、保険金や給付金請求等の手続発生時にも、手続きや請求のための行為能力や意思能力の低下、ライフステージや生活環境の変化に配慮した取組みを行い、保全手続きや保険金等の請求・受取等に支障をきたさないようにすることが必要となる。

なお、受取人等が、行為能力や意思能力に問題がある場合は、必要に応じて「指定代理請求制度」「成年後見制度」を利用した手続きを案内する。

※「親族等」には親族の他に、指定代理請求人等の保険契約関係者を含む。

（注）金融サービス提供法は、「お客さま本意の業務運営の確保」、「金融リテラシーの向上」、「デジタル化の進展等に対応したお客さま等の利便の向上・保護」などを目的として改正された。改正後は法律名が「金融サービスの提供及び利用環境の整備等に関する法律」に改められる（2023年（令和5年）11月成立）。

3．金融商品取引法

投資性の強い保険（外貨建保険･外貨建年金や変額保険･変額年金）などの「販売･勧誘」業務については、「金融商品取引法」と基本的に同等の利用者保護規制（販売･勧誘ルール）が適用される。金融商品取引業者（以下「業者」）は､「保険業法」において「特定保険契約」の募集にあたっては、「金融商品取引法」の規制の一部が準用されている。

法整備では「金融サービス提供法」において、業者に説明が義務づけられる内容を拡充する（説明対象に「元本を超える損失が生ずるおそれ」を追加し、また、説明事項に「取引のしくみのうち重要な部分」を追加する）他､お客さまの知識､経験､財産の状況や取引の目的に照らしてふさわしい説明をしなければならない旨（適合性の原則）を定めるなどの改正を行っている。

また、不確実な事項につき断定的判断を提供することを禁止し、これに違反した場合は、元本欠損額を損害額と推定して、業者に無過失の損害賠償責任が生じることとしている。

●特定保険契約

保険業法において特定保険契約と規定される変額保険・変額年金、外貨建保険・外貨建年金、市場価格調整（MVA）(注) 機能を有する保険など市場リスクを有する生命保険については、金融商品取引法等の法令も遵守する必要がある。

特定保険契約の募集に関しては、以下に掲げる事項を確実に実施しなければならない。

(1) 適正な広告・広告類似行為

多数の者に対して同様の内容で情報の提供を行う場合（広告･広告類似行為)、手数料に関する事項やリスクに関する事項等、お客さまの判断に影響を及ぼす重要事項等について、文字の大きさや表示方法に留意しつつ明瞭かつ正確に表示しなければならない。

(2) 適正な勧誘

お客さまの属性（知識・経験・財産の状況および契約締結の目的）に照らして適正な勧誘を行うため、お客さまの属性を把握するための情報を収集する。

生命保険募集人は、募集により得られる収益の多寡にとらわれず、お客さまのニーズを踏まえながら勧誘しなければならず、また、自らの権限等に関する所定の事項を明示し、そのことに関しお客さまの誤解を招くおそれがある勧誘をしてはならない。

その他、適正な勧誘を行うために、お客さまに対し①虚偽のことを告げること。重要事項について事実と異なることを告げること、②重要事項または重要事項関連事項についてお客さまの利益となる旨を告げ、かつ、当該重要事項に関する不利益となる事実を故意に告げないこと、③虚偽の告知を勧めること。正しい告知を行うことを妨げること。不告知を勧めること、④保険契約の乗換えにあたる場合、不利益事実を告げないこと、⑤保険料の割引・割戻し・特別利益を提供すること。提供を約束すること。名義にかかわらず当該禁止を免れること、⑥他の保険契約内容と比較した事項、保険契約等に関する重要な事項、保険の種類や保険会社の商号・名称について誤解させるおそれのあることを告げること、⑦不確実な事項について断定的判断を提供すること。確実であると誤解させるおそれのあることを告げること、⑧お客さま（個人に限る）に迷惑を覚えさせるような時間に電話または訪問により勧誘すること、⑨お客さまを困惑させる行為を行うこと、を行ってはならない。

(3) 適正な重要事項等の説明

契約締結前交付書面（契約概要・注意喚起情報）を、契約締結前にお客さまがその内容を理解するために十分な時間を確保できる時期に交付し、当該書面に記載された重要事項について十分な説明を行わなければならない。書面交付のみならず、少なくとも各書面の重要性等について口頭による説明を行う。お客さまの属性に照らして、お客さまに理解されるために必要な方法・程度により説明する。

また、契約締結前交付書面（契約概要・注意喚起情報）に記載された重要事項の他、変額保険、変額年金保険である場合に必要な事項や外貨建保険である場合に必要な事項などについて、お客さまに対して適切に情報提供を行わなければならない。

(4) 適正なお客さまの契約締結意思・ニーズ等の確認

前記(2)(3)を行った後、申込みを行おうとするお客さまに対して、お客さまの自己責任に基づく契約意思を十分に確認しなければならない。特に、保険契約の申込みを受けるとき等に、お客さまが重要事項を記載した書面を受領し、それらの内容を了知したことについて十分に確認しなければならない。また、お客さまが申込みを行おうとする特定保険契約がお客さまのニーズに合致しているか、特に、資産運用に係るニーズに関し、保険料にあてられることとなる資金の性質、運用期間、市場リスクに対する考え方を確認する機会を確保しなければならない。

(5) 適正な契約成立内容の確認

契約が成立したときに遅滞なく、契約締結時交付書面（保険証券による対応を含む）を作成しお客さまに交付しなければならない。

（注）「市場価格調整（MVA：Market Value Adjustment）」とは、解約返戻金等の受け取りの際に、市場金利に応じた運用資産の価格変動が解約返戻金額等に反映される仕組みのこと。

4．消費者契約法、金融サービス提供法、金融商品取引法の事例研究

ここでは、生命保険のコンサルティング活動に携わる者として、事例研究を通じて消費者契約法、金融サービス提供法、金融商品取引法の理解を深める。

(1)【事例１】（適合性の原則）

営業職員のＡは、金融知識の理解が不十分であり、また投資経験のないお客さまのＢに対して、資産・収入等の状況を配慮することなく、相続対策を目的として、高額な変額保険の勧誘を行った。

【事例解説】

Ａの行為は、「適合性の原則」に照らし、問題がある。

金融サービス提供法によれば、勧誘方針に「勧誘の対象となる者の知識、経験、財産の状況及び当該金融商品の販売に係る契約を締結する目的に照らし配慮すべき事項」について定めるものとされている（第９条第２項第１号）。また、このような「適合性の原則」については、保険業法施行規則において、これに関する社内規則等を定めるとともに、営業職員等の研修等社内規定等に基づいて業務が運営されるための十分な体制を整備することが求められている（第53条の７）。これを受けた「保険会社向けの総合的な監督指針」は、保険金額の妥当性の判断・確認に関する社内規則等、ならびに生命保険協会の「契約内容登録制度」の利用をそのチェックポイントとして掲げている（監督指針Ⅱ－４－４－１－２－(9)）。

生命保険各社は、このような規制に基づき、「適合性の原則」についてすでに体制的な整備を図っており、【事例１】のような契約は、査定段階で排除されることになるだろう。

⑵【事例２】（説明の拒否）

営業職員のＡは、変額保険の販売に際し、お客さまのＢに対しいわゆる「市場リスク」について説明しようとしたが、「今忙しくて聞いている暇はない。それに、その保険なら自分のほうがよく知っている」と言われたので、結局何も説明しないままに契約は成立した。

【事例解説】

金融サービス提供法によれば、金融商品の販売に際し、お客さまから市場リスクおよび信用リスクに関する説明を要しない旨の意思の表明があった場合は、説明を要しないとされている（第３条第７項第２号）。【事例２】において、Ｂは説明を拒否しているが、後日何らかのトラブルが生じ説明がなかったため損害を被ったとして損害賠償を請求された場合、そのことを証明する手段はないといってよいであろう。

また保険業法は、生命保険会社に対し、変額保険等のリスク性商品について書面による説明を求めており（第100条の２、同施行規則第53条、保険業法第300条の２で準用される金融商品取引法）、この義務は金融サービス提供法によっても免除されるものではないと考えられる。したがって、原則として市場リスク等について十分な説明を行えない場合は、契約を締結できないと考えるべきである。

⑶【事例３】（信用リスクの説明）

営業職員のＡは、掛け捨て型の死亡保険を勧誘したところ、お客さまのＢから「生命保険会社が破綻した場合は、保険金は支払われるのか」と質問されたので、「個人の死亡保険は、『生命保険契約者保護機構』によって全額保護されています」と回答した。

【事例解説】

金融サービス提供法により、生命保険会社は保険商品の販売に際し信用リスクについて説明しなければならないとされている（第３条第１項第３号）。

この点、Ａは【事例３】において、「生命保険契約者保護機構」（将来補償内容が変更される可能性がある）について不正確な説明を行っており、Ｂに信用リスクはないと誤解させ、将来会社は損害賠償を請求されるおそれがある（第５条）。

なお、申込み時に交付する重要事項説明書等において、「生命保険契約者保護

機構」との関係についても掲載されていることが一般的であり、それに沿った説明を行うようにしなければならない。

⑷【事例４】（増額時の説明）

> 営業職員のＡは、既契約者から保険金額の増額の申し出を受けたが、新契約の申込みではないので、あらためて重要な事項を説明する必要はないと思い、ほとんど説明しないまま増額手続きを行った。

【事例解説】

保険金額の増額は、増額部分について新契約の追加加入とほぼ同様であると考えられ、あらためて増額部分に関する重要な事項について説明する必要がある。したがって、Ａの行為は、保険業法上は重要な事項の不告知に該当することになる（第300条第１項第１号）。

金融サービス提供法との関連では、増額に伴いケースに応じて市場リスク・信用リスクの説明を行わなければならず、これを怠れば損害賠償責任が発生する可能性がある（第３条第１項第１号・第３号、第５条）。

また、消費者契約法上は、増額部分につき保険金・給付金の免責事項等契約者に不利益な事項を故意に告げなかったとして（第４条第２項）、契約の締結を取り消されるおそれがある。

⑸【事例５】（不利益事実の不告知）

> 営業職員のＡは、契約申込者のＢに対し、保険金や給付金の支払いを受けることができる場合についてのみ説明し、早期に解約したときには解約返戻金が支払保険料の合計を下回ることがあることについては、これを説明すると契約が成立しないと思い、説明しなかった。

【事例解説】

【事例５】において、Ａは、保険金・給付金が支払われる場合という契約者の利益になることのみを説明し、契約を早期に解約したときには解約返戻金が支払保険料の合計を下回ることがあるという不利益となる事項については説明していない。このような行為は、保険業法第300条第１項第１号の重要な事項の不告知に該当するとともに、消費者契約法上も不利益事実の不告知と解されるおそれがある（第４条第２項）。

金融サービス提供法との関連では、このような事実が同法のいう「元本欠損が生じるおそれ」に該当するかということが問題となる。保険料の一部は、死亡保障のためのコストや事業費等にあてられるので、解約返戻金がそれまでに払い込んだ保険料の合計額を下回るということは、保険の仕組みから通常生じる。これを、同法の意味における「元本欠損が生じるおそれ」とはいえないであろう。なお状況によっては、Ｂは錯誤（民法第95条）、詐欺（民法第96条）による取消しを主張できる場合も考えられる。

⑹【事例６】（更新後の保険料の不告知）

営業職員のＡは、お客さまのＢに更新型の定期付終身保険を勧誘していたが、更新後の保険料がかなり高くなるということを説明すると、Ｂが契約締結を思いとどまる可能性が大きいと考えて、パソコンで設計書に印字された更新後の保険料を消去して保険内容の説明を行った。

【事例解説】

更新後の保険料は、Ｂが勧誘されている保険契約を締結するかどうかの判断において重要な要素となる事項に関する情報である。Ａは、パソコンで作成された設計書を改ざんして、この情報を故意に隠している。このような行為が、保険業法第300条第１項第１号の重要な事項の不告知に該当することは明らかであるが、消費者契約法上も不実告知（第４条第１項第１号）ないし不利益事実の不告知（第４条第２項）に該当し、契約の取消しが認められることになる。

なお【事例６】の場合、その態様から判断して、Ｂは錯誤（民法第95条）、詐欺（民法第96条）による取消しを主張できる可能性が大きく、Ａによる不法行為として生命保険会社に対する損害賠償が認められるおそれもある（民法第709条、保険業法第283条）。

⑺【事例７】（復活時の説明）

営業職員のＡは、保険契約の復活手続きの際、復活の請求を行っているＢに対し「新契約の場合と異なり、復活後２年（１年・３年(注)）以内の自殺であっても死亡保険金は支払われます」と説明した。

（注）自殺免責の期間は生命保険会社により異なる。

【事例解説】

【事例７】において、Ａは明らかに間違った説明をしているので、重要な事項の不告知（保険業法第300条第１項第１号）、不実告知（消費者契約法第４条第１項第１号）に該当する可能性がある。

保険契約の復活に際しての説明義務については、復活後の契約内容についてはすでに契約時に一応の説明が行われているので、説明義務は相当緩和されると考えてよいと思われる。もっとも、復活後の自殺免責については、契約時の内容と唯一異なっており、また、保険金の支払いが免責されるという重要な事項であるので説明義務が生じるということになる（大阪地裁平成９・12・３）。

⑻【事例８】（独自の資料を用いた説明）

営業職員のＡは、保険契約の勧誘にあたり、会社所定の用紙を使ってパソコンで作成される設計書の他に、独自の資料を用いて将来のキャッシュ・バリューの増加に関する説明を行ったが、計算の前提となる条件ならびに将来の支払いが保証されていない旨を明記していなかった。

【事例解説】

生命保険各社は、保険勧誘時の募集資料について、社内規定で取扱いルールを定めており、そのルールに沿った資料しか取り扱えないことになっている。【事例８】においてAは、社内規定に反して独自の資料を作成・提示している。

さらに、計算の前提条件等を明示していないため、Ａは資産の運用実績等により、将来その金額が変動するものについて確実であると誤解されるおそれのあることを表示していることになる。

これは、保険業法が禁止している断定的判断の提供に該当する（第300条第１項第７号、同規則第233条）とともに、消費者契約法にも抵触し契約の取消しが認められるおそれがある（第４条第１項第２号）。また、市場リスクを実質的に説明しなかったとして（変額保険などの場合、金融サービス提供法第３条第１項第１号）、また、説明に重大な落ち度があったとされ、損害賠償が認められる可能性がある（民法第709条、保険業法第283条）。

⑼【事例９】（契約転換時の説明⑴）

営業職員のＡは、保険契約の転換の申込者に対し、終身部分の保障はかなり小さくなるにもかかわらず、その点にはあえて触れることなく10年間の死亡保障が大きくなることのみを強調して、割安な保険料で大きな保障が得られると説明した。

⑽【事例10】（契約転換時の説明⑵）

営業職員のＡは、保険契約の転換の申込者に対し、保険金額の増額、特約の中途付加等により現在の保障内容を見直すことが可能であるということを説明しなかった。

【事例解説】

保険契約の転換とは、既契約を消滅させると同時に、既契約の責任準備金等の額を新契約の責任準備金または保険料にあてることによって成立する保険契約のことである。

【事例９】においてＡは、契約の転換に際し、誤解を与えるおそれのある比較説明を行っていると考えられる（保険業法第300条第１項第６号）。またこのような行為は、消費者契約法の不実告知（第４条第１項第１号）ないし不利益事実の不告知（第４条第２項）となる可能性がある。【事例10】も、保障見直しに関する情報提供が不十分であり、同様に評価されるおそれがある。

契約の転換については、保険業法等において、消費者保護の見地から（ｉ）既契約と新契約に関する保険種類、保険金額、保険期間、保険料、保険料払込期間その他の重要な事項、（ii）既契約を継続したまま保障内容を見直す必要がある事実およびその方法、について掲載した書面（（ｉ）については対比できる方法による）を交付して説明すること、などが詳細に規定されている（保険業法第100条の２、同規則第227条の２第３項第９号、同規則第234条の21の２第１項第７号、監督指針Ⅱ－４－２－２－⑵）。したがって、各社の資料に沿った説明を行う必要がある。

⑾【事例11】（特別の利益の提供）

営業職員のＡは、保険契約の勧誘に際し、お客さまのＢに「契約すれば会社から有利な条件で融資が受けられる」と虚偽のことを告げた。

【事例解説】

Ａの行為は、典型的な「特別の利益の提供」を約束する行為であり、保険業法によって禁止されていることはいうまでもない（第300条第１項第５号）。

消費者契約法との関連では、有利な条件での融資の約束は契約内容そのものではないので、重要事項に関連する事項について利益となる旨を告げたことになるとしても、重要事項について不利益となる事実を故意に告げなかったということにはならないので問題とはならないと考えられる（第４条第２項）。

なお、Ｂがこのような行為は違法であると認識していた場合は、有利な条件での融資の約束は無効と解すべきであるが、保険契約そのものは有効ということになる。もっとも、状況によっては錯誤（民法第95条）、詐欺（民法第96条）の成否、不法行為責任（民法第709条、保険業法第283条）が問題とされる場合がありえる。

⑿【事例12】（商品の比較説明）

営業職員のＡは、お客さまのＢから複数の保険商品の詳細な比較・検討をしたいので、との要望に対して、他社の定期付終身保険と自社の逓減型定期保険を比較した独自の資料を用いて、お客さま意向や商品の特徴についての説明をせずに「家計のリストラ」と称し、自社の保険の方が保険料はかなり割安になると説明した。

【事例解説】

保険契約者等の誤解を招くような態様で行われる保険契約内容の比較表示は、保険業法によって禁止されている（第300条第１項第６号）が、Ａは、異なる保険種類について比較しながら保険料が割安となると結論づけており、Ｂに誤解を与える可能性がある。「保険会社向けの総合的な監督指針」では、比較表示に関し、保険業法第300条第１項第６号に抵触する行為の具体例等を含め詳細に規定されているが、これに抵触しないように比較資料を作成することは現実的には非常に難しく、他社商品との比較は相当程度慎重に行う必要がある。

消費者契約法との関連では、Ａの行為は、不実告知（第４条第１項第１号）または不利益事実の不告知（第４条第２項）に該当し、契約を取り消されるおそれがある。また、Ａの募集の状況によっては、錯誤（民法第95条）、詐欺（民法第96条）等の主張がなされる可能性もある。

⑬【事例13】（断定的判断の提供）

営業職員のＡは、お客さまのＢに対し「設計書には将来を保証するものではないとの注意書きがあるが、これは規則に基づいて仕方なく記載しているのであって、10年後の積立配当金（解約返戻金）が100万円を超えているのは確実です。何なら私が保証してもいい」などと言って保険の勧誘を行った。

【事例解説】

【事例13】において、Ａは、契約者配当金という資産の運用実績等の要因により、その金額が変動するものについて断定的判断を提供していると考えられる。これは保険業法に抵触する行為であり（第300条第１項第７号、同規則第233条）、消費者契約法により取消権が生じる可能性がある（第４条第１項第２号）。民法における詐欺（民法第96条）とまではいえない行為についても、消費者契約法により取消しが可能であるということである。

仮に、Ｂに勧めているのが変額保険だとすると10年後の解約返戻金に関し断定的判断の提供を行い、その内容が確実であると誤認させることにより市場リスクについて説明をしなかったと解釈される場合は、金融サービス提供法により損害賠償を請求されるおそれがある（第３条第１項第１号、第５条）。消費者契約法上の取消権が生じる可能性もある（第４条第１項第２号）。一方、市場リスクについては適切に説明を行ったが断定的な判断を提供したと解釈される場合は、消費者契約法上の取消権のみが問題となるであろう（第４条第１項第２号）。

なお、契約者配当金については、その金額が変動するものであることから、断定的判断の提供を行わないことはもとより、契約者配当金は毎年の決算に応じて計算すること、配当金額は変動（増減）し、決算実績によっては０（ゼロ）となる年度があることを契約者に理解していただく必要がある。

⑭【事例14】（断定的判断の提供、市場リスクの説明）

営業職員のＡは、変額保険の募集に際し、お客さまＢに「当社は、値上がりが確実な株式中心に運用しているのでかなりの高利回りになることは間違いありません、少なくとも元本を割り込むことはないような対応を行っているので安心してください」などと説明した。

【事例解説】

【事例14】の場合、Ａの行為は、断定的判断を提供しているというより、元本は確実に保証されていると誤解されるおそれのあることを告げているということになると思われる。これは、保険業法により禁止されている行為であるとともに（第300条第１項第７号、同規則第233条）、消費者契約法により取消権が生じる可能性がある（第４条第１項第２号）。

また、金融サービス提供法との関連では、状況により生命保険会社は、Ａは結果的にみて市場リスクについて説明しなかったとして損害賠償を請求される可能性がある（第３条第１項第１号、第５条）。

なお、変額保険については、資産の運用実績により将来における保険金等の額が不確実であること等重要な事項について記載した書面を交付して説明すること等に関し詳細な規定があり（保険業法第100条の2、同規則第53条）、生命保険各社はこれに沿った対応を行っているので、社内規則に従って販売する必要がある。

⑮【事例15】（不退去(1)）

営業職員のＡは、保険の勧誘のため午後10時過ぎにお客さまのＢの家を訪問し、Ｂが、「夜も遅いのでまたの機会にしてほしい」と断ったにもかかわらず、執拗に話を聞いてほしいと１時間近くも帰らなかった。

⑯【事例16】（不退去(2)）

営業職員のＡは、担当する職場の人事部の責任者Ｂから、決められた時間以外は職場に出入りして勧誘してはいけないとされていたにもかかわらず、これを無視してその時間外に新入社員のＣの職場を執拗に訪問して保険の勧誘を行った。

【事例解説】

消費者契約法によれば、保険の勧誘に際し、消費者が住居または業務を行っている場所から退去すべき旨の意思を示したにもかかわらず、退去しないことにより困惑して、保険契約の申込みをした場合は取り消すことができるとされている（第４条第３項第１号）。【事例15】において、Ｂは退去するよう要請していることは明らかなので、契約が締結された場合は、後日取り消される可能性がある。

また、消費者が業務を行っている場所とは、自ら業務を行っている場合、労務を提供している場合を問わず、その労働している場所をいう。【事例16】においては、業務を行っている場所から退去すべき旨の意思があらかじめ表示されていると考えられる。したがって、契約が締結された場合は、新入社員のＣからも契約の取消しを主張されるおそれがあることになる。

なお、金融サービス提供法は、勧誘方針に「勧誘の方法及び時間帯に関し勧誘の対象となる者に対し配慮すべき事項」を定めなければならないと規定している（第９条第２項第２号）。

⑰【事例17】（監禁）

営業職員のＡは、お客さまのＢが営業所に来店したとき、複数の営業職員でＢを取り囲んで帰れないようにして、無理に保険に加入させた。

【事例解説】

消費者契約法によれば、保険の勧誘に際し、勧誘している場所から勧誘されている消費者が退去する旨の意思を示したにもかかわらず、その場所から退去させないことにより困惑して、保険契約の申込みをした場合は取り消すことができる（第４条第３項第２号）。【事例17】において、Ｂは営業所から退去する旨の意思を表示したかどうか必ずしも明らかではないが、客観的にみてＢが退去を希望する状況であることはいうまでもないので、後日取り消される可能性がある。

なお、Ａ達の行為が困惑させるよりも程度がはなはだしく、威迫により契約の申込みをさせたような場合は、保険業法に抵触するとともに（第300条第１項第９号、同規則第234条第２号）、状況により不法行為に基づき損害賠償を請求されることも考えられる（民法第709条、保険業法第283条）。

⑱【事例18】（顧客情報の入手）

営業職員のＡは、保険加入の見込客Ｂにアンケートに記入してもらう際、収入欄を記載したくないと言われたにもかかわらず、「保険に入るためにはどうしても収入金額を教えてもらわないと困る」と繰り返し述べて無理に聞き出した。

⑲【事例19】（顧客情報の取扱い）

営業職員のＡは、保険加入の見込客Ｃに記入してもらったアンケートを、職場の机の上に放置したまま、営業活動に出かけた。

【事例解説】

「適合性の原則」については、従来から、社内規則等を定めるとともに営業職員等の研修等社内規定等に基づいて業務が運営されるための十分な体制を整備すること等が規定されている（保険業法第100条の2、同規則第53条の7）。また、金融サービス提供法によれば、勧誘方針に「勧誘の対象となる者の知識、経験、財産の状況及び当該金融商品の販売に係る契約を締結する目的に照らし配慮すべき事項」について定めるものとされている（第９条第２項第１号）。

【事例18】は、「適合性の原則」に資するためとはいえ、見込客のＢからのアンケート入手に際し収入金額について行き過ぎた対応を行っており、【事例19】においては、Ｃから入手したアンケートに記入されている個人情報がないがしろにされている。

上述の勧誘方針の策定に関する生命保険協会の指針では、「モラルリスクの排除や顧客のプライバシーに配慮しつつ」適合性の原則に配慮した勧誘を行うよう努めるものとし、また、「顧客情報の取扱に関する方針」を「その他勧誘の適正の確保に関する事項」として盛り込むべき例として掲げている。

５．保険法

保険法は、保険契約の当事者間における契約ルールについて定めた法律で、社会経済の変化に対応して、商法に規定する保険契約に関する法制を見直して適用範囲を拡大するとともに、保険契約者等を保護するための規定等を整備することを目的として、2010年（平成22年）４月に施行された。

このうち、保険募集に関連する規定としては以下のようなものがある。

①被保険者（または契約者）の告知義務の内容が、「自発的に告知事項を申告する義務」から「保険会社が告知を求めた事項に応答する義務」へと変更された。また、生命保険募集人による告知妨害等があった場合には、原則として生命保険会社は告知義務違反を理由に契約を解除することができない。

②保険金の支払時期について、適正な保険金の支払いのために必要な調査に要する合理的な期間が経過したあとについては生命保険会社が遅滞の責任を負う（遅延利息の支払いなど）。

③保険契約について被保険者がいったん同意をしても、そのあとに保険契約者や保険金受取人との間の信頼関係が破壊された場合や、同意の基礎となった事情が著しく変化した場合には、被保険者は保険契約者に対して保険契約の解除を請求することができる。

④保険契約者の差押債権者や破産管財人などが、解約返戻金を取得するために保険契約を解除しようとした場合には、一定の保険金受取人は、解約返戻金相当額をその解除権者に対して支払うことによって、保険契約を継続させることができる。

6．犯罪による収益の移転防止に関する法律（犯罪収益移転防止法）

「犯罪による収益の移転防止に関する法律」（犯罪収益移転防止法）は、犯罪により得た収益をはく奪することや、被害の回復を図ることが重要であることから、犯罪による収益の移転防止を図るとともに、テロ行為などへの資金供与を防止するなどにより、国民生活の安全と平穏を確保し、経済活動の健全な発展に寄与するために制定されたものである。

犯罪収益移転防止法は、2008年（平成20年）3月1日全面施行され、これにより「金融機関等による顧客等の本人確認等及び預金口座等の不正な利用の防止に関する法律」（本人確認法）は廃止された。また、2013年（平成25年）４月、2016年（平成28年）10月に一部改正され、取引時の確認事項等の追加や本人特定事項の確認の厳格化等がなされた。

犯罪収益移転防止法では、お客さま等の本人特定事項等の確認・取引記録等の保存および疑わしい取引の届出が義務化され、対象事業者（特定事業者）が金融機関等から拡大された。

（注）特定事業者は、金融機関等、ファイナンスリース業者、クレジットカード業者、宅地建物取引業者、貴金属等取引業者、郵便物受取・電話受付代行者、電話転送サービス事業者、司法書士等。

(1) 対象金融機関

銀行、証券会社、(生損) 保険会社など、金融機関全般が対象

(2) 取引時確認と確認方法

① お客さまが個人の場合

運転免許証、マイナンバーカード（個人番号カード)、各種健康保険証・年金手帳、外国人登録証、取引に実印を使う場合の印鑑登録証明書などの公的証明書により本人特定事項の確認および取引を行う目的、職業の申告をしてもらう。

顔写真のない本人確認書類（健康保険証等）により確認を行う場合は、当該書類に加えて、別の本人確認書類（住民票の写し等)、または現住居の記載がある公共料金の領収書等の提示を受ける必要がある。

（注）公的証明書に住居の記載がない場合など、補完書類（納税証明書、公共料金領収書等）の提示が必要な場合がある。

② お客さまが代理人を利用する場合

お客さまが代理人を利用する場合は、お客さまと実際の取引担当者（代理人）双方の本人特定事項の確認が必要。

③ お客さまが法人の場合

法人と実際の取引担当者双方の本人特定事項の確認が必要。取引担当者の本人特定事項の確認は、上記「お客さまが個人の場合」と同様に行い、お客さまである法人の本人特定事項の確認は、登記簿謄本・抄本や印鑑登録証明書などにより名称と本店等の所在地を確認する。取引担当者が正当な取引権限を持っていることの確認に社員証は使用できず委任状等が必要となる。なお、登記事項証明書は取引担当者が代表権を有する場合のみ使用できる。また、定款、登記事項証明書などにより事業内容の確認を行い、取引を行う目的を申告してもらう。

（注）お客さまである法人が、国・地方公共団体等である場合の本人特定事項の確認は、実際の取引担当者のみの本人特定事項の確認を行う。

(3) 取引時確認が必要となる場合

① 生命保険契約の締結、契約者貸付、契約者変更、満期保険金・年金・解約返戻金支払等の取引発生時

② 現金等による200万円を超える取引時

③ 収受する財産が犯罪収益である等の疑いがある取引時

④　同種の取引の態様と著しく異なる態様で行われる取引時

（注）取引時確認が必要な取引・商品等については、対象外となるものもある。

(4)　取引時確認済みの確認

金融機関が一度取引時確認を行っているお客さまについて、次回以降の取引では取引時確認済みのお客さまであることを確認できれば、再度の取引時確認は不要である。ただし、なりすましが疑われたり真偽に疑いがあるお客さま等の場合には、再度の取引時確認が必要となる。

取引時確認済みの確認方法は、①職員との面識、②通帳等のお客さまが本人であることを示す物の提示・送付、③パスワード等の本人しか知り得ない事項の申告等である。

(5)　虚偽の申告を行った場合

お客さまが、取引時確認に際して氏名、住居および生年月日を偽ることを禁止しており、お客さまに隠ぺいの目的があった場合には、１年以下の懲役もしくは100万円以下の罰金が科される（またはその併科）。

(6)　金融機関の免責規定

生命保険会社等の金融機関は、お客さまが取引時確認に応じない場合には応じるまでの間、取引に係る義務の履行を拒むことができることとし、免責規定を設けている。

よって、お客さまが取引時確認に応じない間、お客さまは金融機関に契約上の義務の履行を要求できない。

（注）この法律によって生命保険会社が知り得たお客さまの個人情報は、本法令が要請する目的以外には使用することはできない。

7．個人情報の保護に関する法律（個人情報保護法）

「個人情報の保護に関する法律」（個人情報保護法）等(注)は、2005年（平成17年）４月１日より施行された。

それまで個人情報に関しては、プライバシー権という形で語られることが多かったが、IT（Information Technology）社会が急激に進む現在において、個人情報を取得・利用することが容易になった反面、情報の商業的価値が高まり、個人情報の不適切な利用、不正流出等の危険が高まった。このような背景から、金融機関などを含めた個人情報取扱事業者が、業務遂行にあたり、適切に個人情報を取り扱うルールとして個人情報保護法が制定された。

（注）「個人情報の保護に関する法律」、「個人情報の保護に関する法律施行令」および、「個人情報の保護に関する基本方針」を踏まえて、金融庁が所管する分野および、個人情報保護法第36条第１項により指定を受けた分野において、事業者が講ずべき措置の適切かつ有効な実施を図るための指針として金融庁が「金融分野における個人情報保護に関するガイドライン」を定めている。

2015年（平成27年）９月には「個人情報の保護に関する法律及び行政手続における特定の個人を識別するための番号の利用等に関する法律の一部を改正する法律」が公布され、個人情報保護法が改正された（2017年（平成29年）５月施行）。改正個人情報保護法では、個人情報の定義の明確化、要配慮個人情報の取扱いに関する規定の新設、個人情報の流通の適正化などが図られている。

また、改正前の個人情報保護法では、取り扱う「特定の個人の数」が5,000人を超える事業者を、「個人情報取扱事業者」として、個人情報保護法の規制の対象としていたが、法改正によりこの規定は廃止され、個人情報を取り扱う「すべての事業者」に個人情報保護法が適用されることとなった。

2015年（平成27年）の改正の際、施行後３年ごとに見直しを行う旨の規定が設けられ、その後2020年（令和2年）にも改正が行われている（2022年（令和4年）4月全面施行）。

(1) 個人情報

個人情報とは、生存する「個人に関する情報」であって、「当該情報に含まれる氏名、生年月日その他の記述等により特定の個人を識別することができるもの(他の情報と容易に照合することができ、それにより特定の個人を識別することができるものを含む)」、または「個人識別符号（顔認識データ、旅券番号、運転免許証番号、マイナンバー等）が含まれるもの」をいう。

「個人に関する情報」とは、氏名、住所、性別、生年月日、顔画像等個人を識別する情報に限られず、個人の身体、財産、職種、肩書等の属性に関して、事実、判断、評価を表すすべての情報であり、評価情報、公刊物等によって公にされている情報や、映像、音声による情報も含まれ、暗号化等によって秘匿化されているかどうかを問わない。

なお、死者に関する情報が、同時に、遺族等の生存する個人に関する情報でもある場合には、生存する個人に関する情報に該当する。

「個人」は日本国民に限らず、外国人も含まれる。法人その他の団体は「個人」に該当しないため、法人等の団体そのものに関する情報は「個人情報」に該当しないが、役員、従業員等に関する情報は個人情報に該当する。

また、本人の人種、信条、社会的身分、病歴、犯罪の経歴、犯罪により害を被った事実など、その取扱いによって、不当な差別や偏見、その他不利益が生じるおそれがある個人情報を「要配慮個人情報」と定義し、特に慎重な取扱いが求められている。

［図表３－３］個人情報に該当する事例

①本人の氏名

②生年月日、連絡先（住所・居所・電話番号・メールアドレス）、会社における職位または所属に関する情報について、それらと本人の氏名を組み合わせた情報

③防犯カメラに記録された情報等本人が判別できる映像情報

④本人の氏名が含まれる等の理由により、特定の個人を識別できる音声録音情報

⑤特定の個人を識別できるメールアドレス（suzuki.ichiro@seiho.co.jp等のようにメールアドレスだけの情報の場合であっても、セイホ社に所属するスズキ イチロウ氏のメールアドレスであることが分かるような場合等）

⑥個人情報を取得後に当該情報に付加された個人に関する情報（取得時に生存する特定の個人を識別することができなかったとしても、取得後、新たな情報が付加され、または照合された結果、生存する特定の個人を識別できる場合は、その時点で個人情報に該当する）

⑦官報、電話帳、職員録、法定開示書類（有価証券報告書等）、新聞、ホームページ、SNS（ソーシャル・ネットワーク・サービス）等で公にされている特定の個人を識別できる情報

⑵　個人情報データベース等

個人情報データベース等とは、特定の個人情報をコンピュータで検索することができるように体系的に構成した、個人情報を含む情報の集合物をいう。また、コンピュータを用いていない場合であっても、カルテや指導要領等、紙面で処理した個人情報を一定の規則（例:五十音順、生年月日順等）に従って整理･分類し、特定の個人情報を容易に検索できるように、目次、索引、符号等を付し、他人によっても容易に検索可能な状態に置いているものも該当する。

［図表３－４］個人情報データベース等の該当区分

個人情報データベース等に該当する事例	個人情報データベース等に該当しない事例
①電子メールソフトに保管されているメールアドレス帳（メールアドレスと氏名を組み合わせた情報を入力している場合） ②インターネットサービスにおいて、ユーザーが利用したサービスに係るログ情報がユーザーIDによって整理され保管されている電子ファイル（ユーザーIDと個人情報を容易に照合することができる場合） ③従業者が、名刺の情報を業務用パソコン（所有者を問わない）の表計算ソフト等を用いて入力・整理している場合 ④人材派遣会社が登録カードを、氏名の五十音順に整理し、五十音順のインデックスを付してファイルしている場合	①従業者が、自己の名刺入れについて他人が自由に閲覧できる状況に置いていても、他人には容易に検索できない独自の分類方法により名刺を分類した状態である場合 ②アンケートの戻りはがきが、氏名、住所等により分類整理されていない状態である場合 ③市販の電話帳、住宅地図、職員録、カーナビゲーションシステム等

(3) 個人情報取扱事業者の義務（抜すい）

	義　務　の　内　容	対象
利用目的の特定	①利用目的をできる限り特定しなければならない ②取得したときは利用目的を本人(注1)に通知または公表しなければならない	個人情報 個人情報
利用目的による制限	①あらかじめ本人の同意を得ないで、特定された利用目的の達成に必要な範囲を超えて取り扱ってはならない	個人情報
不適正な利用の禁止	①違法または不当な行為を助長する等の不適正な方法により個人情報を利用してはならない	個人情報
適正な取得	①偽り、その他不正な手段により取得してはならない	個人情報
データ内容の正確性の確保	①正確かつ最新の内容を保つよう努めなければならない ②利用する必要がなくなったときは、当該個人データを遅滞なく消去するよう努めなければならない	個人データ(注2) 個人データ
安全管理措置	①漏えい、滅失またはき損の防止その他の安全管理のために必要かつ適切な措置を講じなければならない	個人データ
従業者・委託先の監督	①当該従業者に対し必要かつ適切な監督をしなければならない ②取扱いの全部または一部を委託する場合は、安全管理が図られるよう、委託を受けた者に対する必要かつ適切な監督を行わなければならない	個人データ 個人データ
漏えい等の報告	①個人データの漏えい等が発生した際、個人の権利利益の侵害のおそれが大きい事態については、個人情報保護委員会への報告をしなければならない ②上記の場合において、本人に対し当該事態が生じたことを通知しなければならない	個人データ 個人データ
第三者提供の制限	①本人の同意を得ずに第三者に提供してはならない(注3)	個人データ
保有個人データに関する事項の公表等、開示、訂正等、利用停止等	①利用目的等を本人の知り得る状態に置かなければならない ②本人の求めに応じて開示しなければならない ③本人の求めに応じて訂正等をしなければならない ④本人の求めに応じて利用停止等を行わなければならない	保有個人データ(注4) 保有個人データ 保有個人データ 保有個人データ
その他	①苦情の適切かつ迅速な処理に努めなければならない	個人情報

（注１）「本人」とは、個人情報によって識別される「特定の個人」をいう。
（注２）個人データとは、個人情報データベース等を構成する個人情報をいう。
（注３）法令に基づく場合等を除く。
（注４）保有個人データとは、基本的には、個人データのうち、個人情報取扱事業者が開示、内容の訂正、追加または削除、利用の停止、消去および第三者への提供の禁止を行うことのできる権限をもっているものをいう。

(4) 個人情報保護法における利用目的による制限

個人情報保護法では、本人の同意なく利用目的の達成に必要な範囲を超えて個人情報を取り扱ってはならないと定めている。

したがって、会社が、本人が申し込んだサービスについてのみ利用するという目的を明示して個人情報を取得している場合に、全く別のサービスを提供する目的でその個人情報を用いるときは、あらかじめ本人の同意を得る必要がある。

ただし、以下の場合は、あらかじめ本人の同意を得なくても利用目的を超えた個人情報の取扱いができる。

① 法令に基づく場合（例：警察の捜査関係事項照会に対応する場合等）

② 人の生命、身体または財産の保護のために必要がある場合であって、本人の同意を得ることが困難であるとき（例：災害時の安全確認）

③ 公衆衛生の向上または児童の健全な育成の推進のために特に必要がある場合であって、本人の同意を得ることが困難であるとき（例：疫学調査）

④ 国の機関もしくは、地方公共団体またはその委託を受けた者が法令の定める事務を遂行することに対して、事業者が協力する必要がある場合であって、本人の同意を得ることにより、その事務の遂行に支障を及ぼすおそれがあるとき（例：事業者が税務署または税関の職員等の任意の求めに応じて個人情報を提出する場合等）

なお、以下の場合は本人の同意は不要である。

① 個人情報取扱事業者が合併、分社化、事業譲渡等により他の個人情報取扱事業者から事業の承継をすることに伴って個人情報を取得した場合であって、承継前の利用目的の達成に必要な範囲内で取り扱う場合

② 利用目的の達成に必要な範囲内で個人情報の取扱いを委託する場合

(5) 個人情報の利用目的の通知または公表

個人情報取扱事業者は、個人情報を取得した場合は、あらかじめその利用目的を公表している場合を除き、すみやかにその利用目的を本人に通知し、または公表する必要がある。通知は、郵送、電子メール、電話、ファックスあるいは口頭等で、また、公表はホームページ上での公表や広告、事業所窓口への書面の掲示等により行う必要がある。

アンケート用紙等に個人情報を記載してもらう等、本人に書面に記載させて個人情報を取得する場合などは、あらかじめそのアンケート用紙等に記載する等の方法により、利用目的をあらかじめ明示しておかなければならない。

また、個人情報取扱事業者は、利用目的を変更した場合、変更した利用目的につき、本人に通知または公表しなければならない。

ただし、以下の場合は適用されない。

① 利用目的を本人に通知し、または公表することにより本人または第三者の生

命、身体、財産その他の権利利益を害するおそれがある場合

② 利用目的を本人に通知し、または公表することによりその個人情報取扱事業者の権利または正当な利益を害するおそれがある場合

③ 国の機関または地方公共団体が法令の定める事務を遂行することに対して協力する必要がある場合であって、利用目的を本人に通知し、または公表することにより、その事務の遂行に支障を及ぼすおそれがあるとき

④ 取得の状況からみて利用目的が明らかであると認められる場合

⑹ 義務違反をした場合の罰則等

個人情報取扱事業者が、個人情報保護法に定める義務に違反した場合で、個人の権利利益を保護するために必要と認められるときは、個人情報保護委員会は、その個人情報取扱事業者に対し、違反行為の中止、その他違反を是正するために必要な措置をとるべき旨を勧告することができる。

なお、「利用目的の特定」「データ内容の正確性の確保」「理由の説明」「開示等の求めに応じる手続」「苦情の処理」は勧告の対象とはならない。

勧告を受けた個人情報取扱事業者が正当な理由がなくてその勧告に係る措置をとらなかった場合において個人の重大な権利利益の侵害が切迫していると認められるときは、当該違反行為の中止その他違反を是正するために必要な措置をとるべきことを命ずることができる。

また、「利用目的による制限」「適正な取得」「安全管理措置」「従業者の監督」「委託先の監督」「第三者提供の制限」「外国にある第三者への提供の制限」等に違反した場合で、個人の重大な権利利益を害する事実があるために緊急の措置をとる必要があると認めるときは、勧告を行わずとも、違反行為の中止を命ずることができる。なお、その命令等に従わないときは、罰則等が科される。

このような罰則は、義務違反から直接生じるものではなく、個人情報保護委員会の命令違反に対して科される。

(7) 要配慮個人情報

要配慮個人情報とは、不当な差別や偏見その他の不利益が生じないようにその取扱いに特に配慮を要するものとして本人の人種、信条、社会的身分、病歴、犯罪の経歴、犯罪により害を被った事実などの記述等が含まれる個人情報をいう。お客さまの告知内容や入院歴等の医療情報などの「機微（センシティブ）情報」とは、その範囲や取扱方法に差はあるが、規制の趣旨に添い、社内規定等に従って取り扱うことが重要である。

要配慮個人情報の取得や第三者提供には、原則として本人の同意が必要であり、オプトアウトによる第三者提供（個人データの第三者への提供にあたり、必要な事項をあらかじめ本人に通知し、または本人が容易に知り得る状態に置くとともに、個人情報保護委員会に届け出た場合には、あらかじめ本人の同意を得ることなく、個人データを第三者に提供することができる）は認められていない。

なお、情報を推知させる情報にすぎないもの（例：宗教に関する書籍の購買や貸出しに係る情報等）は、要配慮個人情報には含まない。

(8) 特定個人情報について

2015年（平成27年）10月に「マイナンバー法（行政手続における特定の個人を識別するための番号の利用等に関する法律）」が施行され、国民一人ひとりに個人番号（マイナンバー）が割り当てられている。マイナンバーは、社会保障、税、災害対策の分野で利用されることとなり、生命保険会社が行う各種の手続きにおいても、マイナンバーを取得したり、支払調書などの法定調書にマイナンバーを記載したりする必要が出てくる。マイナンバーおよびそれを内容に含む個人情報は「特定個人情報」として、法令により取扱いが厳しく制限されている。

生命保険募集人は、会社の行う各種手続きのために、マイナンバーを取得することもあるが、法令で限定的に定められている利用範囲を超えてマイナンバーを収集したり、お客さま管理のためにマイナンバーを利用したりしてはならない。

（注）マイナンバー法の一部改正により、マイナンバーの利用範囲が拡大され、社会保障、税、災害対策以外の行政事務（理容師・美容師、小型船舶操縦士および建築士等の国家資格等、自動車登録等に関する事務）についても利用可能となる（公布の日（2023年（令和5年）6月9日）から1年3カ月以内に施行）。

第5節　生命保険相談所・裁定審査会

1．生命保険相談所

生命保険相談所は、生命保険に関する相談または苦情の申し出があったときに、これに応じて中立・公正な立場から、保険契約者等の正当な利益の保護に資することを目的として、生命保険協会に設置されている。生命保険相談所では、電話・文書・相談フォーム・来訪により生命保険に関する相談・照会・苦情を受付けており、また、全国各地に「連絡所」を設置し相談等の受付も行っている。

苦情の申し出があった場合、必要な助言あるいは和解のあっせんを行い解決の促進を図り、解決がつかない場合については、中立・公正な立場から裁定（紛争解決支援）を行う「裁定審査会」を生命保険相談所に設置しており、保険契約者等の正当な利益の保護を図っている。

2．裁定審査会

生命保険相談所が苦情の申し出を受けたことを生命保険会社に連絡し、解決を依頼した後、原則として１カ月を経過しても生命保険会社との解決に至らなかった場合は、保険契約者等は裁定審査会に申し立てることができる。

2010年（平成22年）４月１日より「金融分野における裁判外紛争解決制度（金融ＡＤＲ制度）」が設けられ、2010年（平成22年）10月１日より保険契約者等と生命保険会社との間で生じたトラブルにつき、行政から指定を受けた第三者（指定紛争解決機関）にかかわってもらいながら解決を行っている。生命保険協会は、保険業法に基づく生命保険業務および外国生命保険業務に関する指定紛争解決機関として指定を取得し、行政の認可を受けた業務規程に基づく苦情処理手続・紛争解決手続を実施している。また、生命保険協会は生命保険各社との間で、生命保険相談所が行う紛争解決等業務に関する生命保険会社の義務等を定めた手続実施基本契約を締結しており、生命保険各社は業務規程および契約に基づく運営を行っている。

ＡＤＲ（裁判外紛争解決手続）とは、身の回りで起こるトラブルを、裁判ではなく、中立・公正な第三者にかかわってもらいながら柔軟な解決を図る手続きである。

（注）申立内容が以下の場合には裁定審査会の判断により、裁定を行わないことがある。

(1) 生命保険契約等に関するものではないとき

(2) 申立人が生命保険契約等契約上の権利を有しないと認められるとき

(3) 確定判決または確定判決と同じ効力を有するものと同一の紛争であるとき

(4) 申立人が保険契約者等の場合、相手方会社と知識情報力または交渉能力の格差等がないものと認められるとき

(5) 不当な目的でみだりに裁定の申立てをしたと認められるとき

(6) 当事者以外の第三者が重大な利害関係を有し、当該者の手続的保障（主張・立証の機会）が不可欠であると認められるとき

(7) 過去に裁定審査会において判断が示された申立内容であるとき

(8) 他の指定紛争解決機関において審理継続中または審理が終了したものであるとき

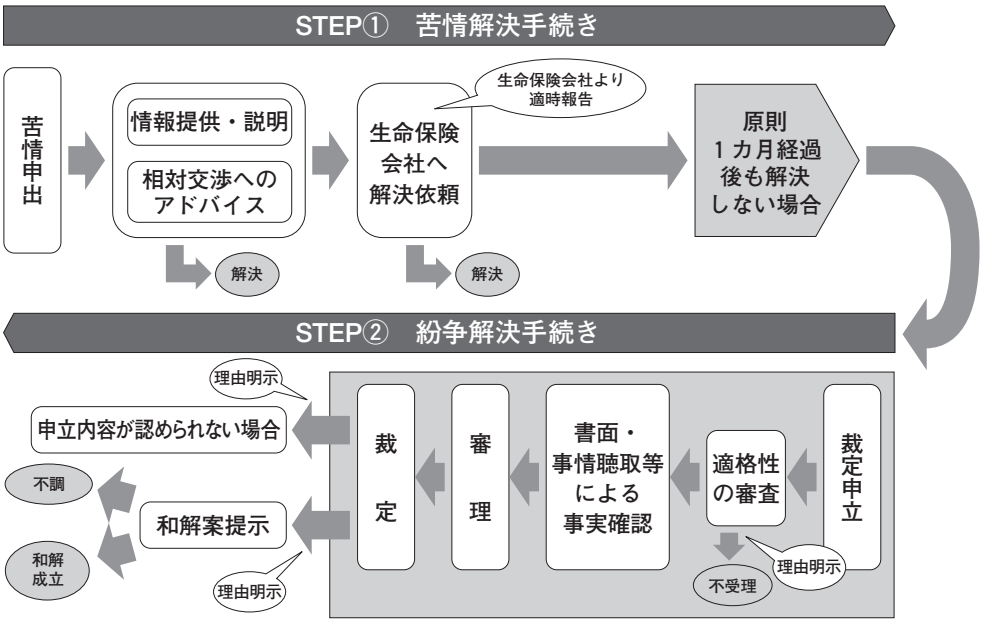
(9) 生命保険会社の経営方針や職員個人に係る事項、事実認定が著しく困難な事項など、申立内容がその性質上裁定を行うに適当でないと認められるとき

裁定審査会において、裁定申立が受理された場合、裁定審査会は書面の他に必要に応じて当事者双方から事情の聴取を実施するなど事実確認を行う。

裁定審査会は、当事者間で和解を受け入れる用意があるとき、または、当事者間に和解が成立するように努めても容易に解決しない場合等で、裁定を行うことが相当だと認めたときは、中立・公正な立場から裁定書による和解案を提示し、理由を付して当事者双方に受諾を勧告する。

また、審理の結果、申立人の申立ての内容を認めるまでの理由がないと判断したときは、裁定書でその理由を明らかにして裁定を終了する。裁定の結果に不服がある場合には、当事者は裁判所に訴訟等を提起することができる。

［図表３－５］手続きの流れ



※審理の結果、事実確認の困難性などの理由から裁判等での解決が妥当であると判断した場合は、裁定手続を途中で打ち切ることがある。
※申立てにかかる請求内容については、審理の結果、和解に至らなかった場合でもその旨の通知を受けた日から１カ月以内に訴訟を提起した場合、裁定審査会が申立てを受け付けたときに遡って時効が中断する。

生命保険協会「生命保険相談所のご案内」

〔参考〕生命保険事業における行動規範

生命保険事業は、国民生活の安定・向上、経済の発展および持続可能な社会の実現に密接な関わりを持つ公共性の高い事業であり、その活動を通じ社会公共の福祉の増進に資するという社会的使命を有している。

生命保険会社が、お客さまからの負託や社会からの期待に応え、社会的責任を果たすためには、健全な業務運営を通じて得られるお客さまや社会からの信頼が基礎となることから、確固たる信頼の確立に向けて、生命保険協会は「行動原則」および「基本的行動」からなる行動規範を定める。

生命保険会社各社およびその役職員は、本行動規範を遵守するとともに、経営者自らが率先垂範し、すべての役職員の業務遂行にあたっても遵守されるよう努め、企業倫理を徹底することとする。

Ⅰ．行動原則

生命保険会社各社の事業経営及びその役職員の業務遂行における、原則・規準とすべき行動を次のとおり定める。

1．お客さま本位の行動
2．コンプライアンスと高い企業倫理に基づく行動
3．社会的責任に基づく行動

Ⅱ．基本的行動

前記「行動原則」に則って、次の「基本的行動」を定める。

1．商品の提案・提供から支払いまでの適切なお客さま対応の推進

お客さまからの満足と信頼が得られるよう、お客さま本位の業務運営を通じて、真にお客さまのニーズに応える質の高い商品およびお客さまの視点に立ったサービスを提供するとともに、保険金等のお支払いを適切に行う。

① お客さまのニーズを的確に把握し、「安心」を確実にお届けできる質の高い商品の開発・提供に努める。
② 勧誘方針を策定・公表し、勧誘が適正に行われることを確保するための措置を講じる。また、お客さまに商品内容を正しくご理解いただくよう、適切かつ十分な説明を行い、お客さまに最適な商品を選択いただくよう努める。
③ 「ご契約時」から「ご請求時・支払時」等の全契約期間にわたって、お客さまにご契約内容や各種お手続きに関する情報を、適時に分かりやすく提供する。
④ 保険金・給付金等のお支払いは、生命保険事業における最も基本的かつ重要な機能であることを認識し、迅速・正確・公平・丁寧に行い、お支払いできない場合には、十分な説明を行い、お客さまにご理解・ご納得いただくよう努める。
⑤ 商品・サービスの提供から保険金等の支払いに至るまで、お客さまの視点に立った適切な対応が行える職員の育成に努める。

2．お客さまや社会との相互理解の促進

お客さまや社会に対し、事業活動等に関する情報を正確かつ積極的に伝えるとともに、広くお客さまの声を捉えた上で、誠実に対応し、経営に反映する。

① お客さまや社会に対し、経営状況、お客さまから寄せられた声への取組み等の事業活動に関する情報を正確かつ積極的に提供し、生命保険事業を正しくご理解いただけるよう努める。
② 社会環境の変化を踏まえ、金融リテラシーの向上に資する情報を積極的に提供し、社会生活の安定と向上に貢献するように努める。
③ お客さまをはじめとする幅広いステークホルダーとの対話を通じて得られた、ご意見、ご要望等に耳を傾け、誠実に対応し、商品・サービスや業務等の改善につなげる。

3．お客さま情報の適正な取扱いと保護の徹底

生命保険事業におけるお客さま情報の重要性を認識し、適正な取扱いを行うとともに、保護を徹底する。

① お客さまの生命・身体・財産等に関する重要な個人情報を取扱っていることを認識し、お客さまに安心して情報を提供いただけるよう、お客さま情報の適正な取扱いを行うとともに、保護を徹底する。
② 各種取引を通じて得た企業・団体等の情報についても、重要性を認識し、適正な取扱いを行うとともに、保護を徹底する。
③ 個人情報については、個人情報保護法や、個人情報保護委員会・金融庁および当会が定めるガイドライン、指針等の法令・規定等に基づき適正に取扱う。

4．公正な事業活動の遂行

お客さまと社会からの確固たる信頼を確立するため、あらゆる法令をはじめ、社会的規範を遵守し、コンプライアンスを徹底するとともに、実効的なガバナンスを構築し機能発揮することにより、公正な事業活動を行う。

① 保険契約者・消費者等の保護を目的としたあらゆる法令をはじめ、社会的規範を遵守し、公正な事業活動を行う。
② 独占禁止法等を遵守し、公正かつ自由な競争を行い、お客さまの利益の保護と市場の健全な発達の促進に努める。
③ 国際的な事業活動においても、国際ルールや法令はもとより、現地の文化を尊重し、現地の社会・経済に与える影響に配慮した行動をとる。
④ 実効的なガバナンスを構築し、機能発揮することにより、公正な事業活動を行う。

5．反社会的勢力との関係遮断

市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力との関係遮断を徹底する。

① 反社会的勢力への対応について、外部専門機関と連携の上、不当な要求に対して断固として応じない等、反社会的勢力との関係を遮断するため、組織として適切な対応を行う。
② テロ資金供与やマネー・ローンダリング防止に向け、お客さまへの取引時確認や疑わしい

取引の届出等、適切な対応を行う。

6．生命保険事業の特性を踏まえた資産運用

収益性・安全性・流動性とともに、公共性に配慮した資産運用を行う。

① お客さまからの負託に応えるため、収益性・安全性・流動性の原則を踏まえた資産運用を行う。
② 生命保険事業の特性に鑑み、公共性にも十分配慮した資産運用を行う。
③ 国内外の金融・資本市場等における主要な参加者として、各市場や経済に与える影響も考慮しつつ資産運用を行う。
④ 持続可能な社会の実現に向けて、社会的課題の解決へ貢献するため、環境・社会・ガバナンス（ＥＳＧ）の要素も考慮した資産運用に努める。
⑤ 責任ある投資家として投資先企業と目的を持った対話等を通じて、投資先企業の持続的成長に向けたスチュワードシップ責任を適切に果たすように努める。

7．環境問題への取組みの推進

環境問題への取組みは人類共通の重要課題であるとの認識に立ち、自主的かつ積極的に取組む。

① 事業活動における省資源・省エネルギーの推進等、環境問題に自主的かつ積極的に取組む。
② 役職員に対する環境教育を通じた意識向上を図るとともに、環境保全活動に参画できるよう支援に努める。

8．社会貢献活動の推進

自らの活動の基盤となる社会の健全かつ持続的な発展に向け、「良き企業市民」として社会貢献活動に積極的に取組む。

① 豊かで安心感あふれる社会をつくるために、自らが地域社会の一員であることを自覚し、「良き企業市民」として、社会の健全かつ持続的な発展に向け、社会貢献活動に積極的に取組む。
② ＮＰＯ・ＮＧＯ、地域社会等との連携や、業界・経済界としての社会貢献活動に参画する等により、社会的な課題の解決に向けた貢献に努める。

9．人権の尊重

すべての人々の人権を尊重し、自らの活動が人権に与える影響を考慮して行動する。

① 国際的に認められた人権を理解したうえで、すべての人々の人権を尊重する。
② お客さまはもとより取引先企業等のあらゆる関係先に対して、自らの活動が人権に与える影響を考慮して行動する。

10. 働き方の改革と職場環境の充実

職員の能力を高め、人格・個性・多様性を尊重する働き方を実現するとともに、健康と安全に配慮した働きやすい職場環境を確保する。

① 職員の人権やプライバシーを尊重するとともに、差別やハラスメントのない公平な職場環境を確保する。
② 職員のキャリア形成や能力開発等により、職員個々の能力向上を図るとともに、その能力が十分に発揮できる活力ある職場環境を確保する。
③ 少子高齢化の進展に鑑み、出産・育児・介護に携わる職員の支援や、柔軟な働き方を推進し、働きやすい職場環境を確保する。
④ 多様な人材の社会参画を支援するような雇用促進に努める。
⑤ 健康と安全に配慮した働きやすい職場環境を確保する。

11. リスク管理の徹底

お客さまに対する責務を確実に履行し信頼が得られるよう、経営者のリーダーシップのもとでリスク管理を徹底し、適切な運営および継続的な改善を行う。

① お客さまに対する責務を確実に履行するため、経営者のリーダーシップのもと、各種リスクを把握・評価し、的確な対応が行えるようリスク管理態勢を構築し、それが適切に機能しているかを検証し、継続的な改善を行う。
② 保険引受リスク、資産運用リスク、事務リスク、システムリスク等、各種リスクの特性に応じたリスク管理を徹底する。
③ 通常のリスク管理だけでは対処できないような事態に備え、危機管理、大規模災害に対応したリスク管理態勢を構築し、事務処理を円滑に行い保険金等の支払いを確実に行えるような体制を整備する。

12. 再発防止の徹底と説明責任の遂行

お客さまや社会に影響を及ぼす事態が発生したときには、経営者の強いリーダーシップのもと、徹底した原因究明と再発防止に努めるとともに、お客さまや社会に対する説明責任を果たす。

① お客さまや社会に影響を及ぼす事態が発生した際に迅速かつ適切な対応がとれるよう、マニュアル等の整備による社内体制を整備する。
② お客さまや社会に影響を及ぼす事態が発生したときには、経営者自らの責任の下で、事実調査と原因究明を行い、信頼回復に向けて迅速かつ適切な対応と徹底した再発防止に努める。また、お客さまや社会に対して明確かつ迅速な説明を行い、説明責任を果たす。

以　上

〔参考〕社会貢献活動

生命保険協会は、わが国で生命保険業を営む民間生命保険会社全社が加盟し、生命保険業の健全な発達および信頼性の維持のために活動するとともに、「助け合いの精神」に基づく生命保険業の性格から、人々の生活と社会福祉の向上に寄与するため、特に平成元年度より業界を挙げて「社会貢献活動」に取り組んでいます。

1. 介護福祉士養成給付型奨学金制度

超高齢社会における介護の担い手として、大きな役割が期待されている「介護福祉士」の養成支援が必要との認識から、平成元年度より、介護福祉士を目指す学生に対して奨学金を支給しています。

2. 保育士養成給付型奨学金制度

待機児童解消に向け、保育の受け皿拡大・整備が進められているなか、保育の専門職として活躍を期待される保育士の養成を支援する目的で、平成29年度より、保育士を目指す学生に対して奨学金を支給しています。

3. 子育てと仕事の両立支援に対する助成活動

社会的課題である待機児童問題の解消へ貢献し、子育てと仕事を両立できる環境整備に寄与することを目的に、保育所・放課後児童クラブの受け皿拡大や質の向上の取組みに対する資金助成を平成26年度から実施しています。

4. 生命保険協会留学生給付型奨学金（セイホスカラーシップ）

国際貢献・交流の重要性を認識し、次の時代を担う東南アジア・東アジアからわが国へ来る私費留学生に対する奨学金制度を平成２年度より実施しており、現在は「公益財団法人日本国際教育支援協会」を通じて制度を運営しています。

5. 健康増進啓発活動

超高齢社会の到来を踏まえた健康長寿社会の実現に向け、平成26年度より、自治体や地域メディア等が主催するウォーキングイベントに協賛しています。イベントでは、ブースを出展して参加者の健康意識向上に取り組んでいます。

6. 地方協会による社会貢献活動（地方ＣＲ活動）

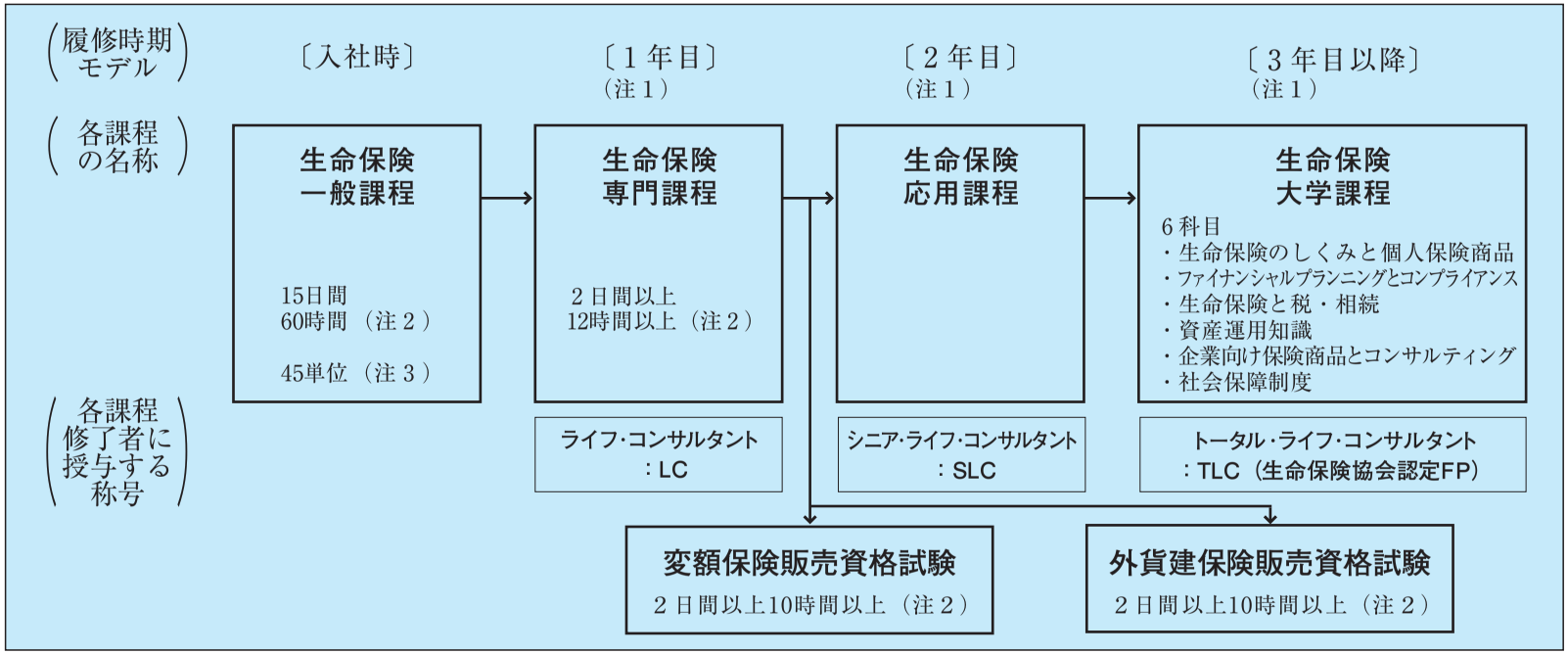
全国54の地方協会では、生命保険事業の発展を支えていただいている地域社会にご協力できればと、平成３年度より住み良い地域社会づくりへの貢献を積極的に実践していくため、生命保険業界の営業拠点とマンパワーのネットワークを活用し、地域との良好な関係づくりを目指した次のような活動を展開しています。

○募金活動、福祉巡回車寄贈、献血活動、高齢者・障がい者支援、健康関連の取組み、寄贈・ボランティア活動

その他、各生命保険会社においても様々な社会貢献活動を行っています。

※本情報は、令和５年10月末現在のものです。

〔参考〕　業界共通教育制度・継続教育制度



継続教育制度

生命保険募集人は、所属する生命保険会社または保険代理店にて、協会が定める継続教育制度標準カリキュラムに則った研修等を毎年履修する。（注４）

（注１）〔　年目〕は、モデル的な履修時期を示す。
（注２）日数・時間は、モデルケースの研修日数・研修時間を示す。
（注３）乗合代理店については46単位。
（注４）当年度に生命保険募集に関する業務に携わらないことが明確な人を除く。研修名は各社により異なる。

参考文献

「日本の生命保険」　財経詳報社
「金融商品総ガイド」　日本経済新聞社
「Ｑ＆Ａ日本経済100の常識」　日本経済新聞社
「経済新語辞典2009」　日本経済新聞社
「生命保険ビッグバン」　東洋経済新報社
「入門金融　マネーのしくみ」　日本実業出版社
「ファイナンシャル・アドバイス［基本解説編］」　経済法令研究会
「資産運用アドバイスが上手にできる本」　金融ブックス
「生命保険活用総ガイド」　SSコミュニケーションズ
「最新生命保険大百科」　実業の日本社
「年金相談の手引」　社会保険研究所
「これからの事業継承」　法学書院
「ＦＰ実践シリーズ［法人編］［個人編］［相続編］」　セールス手帖社保険FPS研究所
「ＦＰ基本知識シリーズ［年金編］」　セールス手帖社保険FPS研究所
「現代用語の基礎知識」　自由国民社
「生保ＦＰ実践講座」　金融財政事情研究会
「保険募集に関するコンプライアンスとセールス」　金融財政事情研究会
「相続・事業承継設計」　日本ＦＰ協会
「ライフプランニング・リタイアメントプランニング」　日本ＦＰ協会
「ＦＰが知っておきたい金融商品販売法・消費者契約法」　日本ＦＰ協会
「生保職員のためのやさしい消費者契約法・金融商品販売法」
—保険契約におけるコンプライアンス—　経済法令研究会
「図解よくわかる個人情報保護法」　日刊工業新聞社
「金融分野における個人情報保護に関するガイドライン」　金融庁
「個人情報の保護に関する法律について経済産業分野を対象とするガイドライン」　経済産業省

MEMO

令和６年２月５日改訂

令和６年度

ファイナンシャルプランニングと
コンプライアンス

不　許

複　製

編集発行人
東京都千代田区丸の内３の４の１
一般社団法人 生命保険協会