

令和 **7** 年度

専門課程テキスト



〈はじめに〉

今日、規制緩和による金融の自由化・国際化などが急速に進み、保険商品においても、金融商品との競合、商品・サービスの多様化、販売チャネルの拡大などにより、競争は年々激化しています。また、高齢社会の進展や消費者保護の強化などを背景とする中で、お客さまのニーズならびにその意識も大きく変化しています。私たちはこのような環境変化に対応できる力を身につけ、お客さまに信頼されるセールス活動を進めていかなければなりません。

一般課程では、生命保険の販売活動に必要な基本的な知識を学びました。

これから私たちが学ぶ専門課程のねらいは、一般課程で学んだ知識を踏まえ、コンプライアンスに基づいた保険の販売やアフターサービスに関連する専門知識を修得し、お客さまのさまざまなニーズへの対応力を高めることにあります。

お客さまは生活設計に役立つ生命保険と、そのためのアドバイスを求めています。

本課程の学習を機会に、専門的な知識と販売技術の一層の向上に努め、正しい販売活動を行い、お客さまの信頼に応えていきましょう。

なお、本テキストの学習にあたりましては、下記の点にご留意願います。

【留意事項】

1. 昭和61年10月より、従来からの保険（定額保険）とはタイプの異なる変額保険が販売されていますが、本テキストに記載されている約款、資産運用等の内容は定額保険をベースに記述しております。
2. 試験は本テキストの記載内容から出題されます。なお、本テキスト中の（注）・〔参考〕は、専門課程試験の出題の対象とはなりません。

令和7年6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、C B T (Computer Based Testing) で実施されます。C B Tは、P C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「C B T体験版」「C B T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://www.prometric-jp.com/personal/seiho/guide/>



○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）
- ・身体障害者手帳（精神障害者保健福祉手帳、療育手帳を含む）

■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

- ・社員証（*1）
- ・学生証（*2）

+

【C群】

- ・健康保険証（カード型を含む）(*3)
- ・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

(*3) 健康保険証

- ・2024年12月2日以降は保険者から交付される資格確認書を利用することも可能です。健康保険証は2025年12月1日の受験まで有効な本人確認書類として扱います。

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会場へ来てくださいますようお願いいたします（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集合時刻までに会場へ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://www.prometric-jp.com/personal/seiho/guide/>)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ください。



第 1 章 生命保険の現状

I 生命保険の発展と現状について

1. 生命保険の発展	15
2. 生命保険の現状	18
(1) 新契約・保有契約・総資産	18
(2) 保険金・給付金	19
(3) 加入状況	20

II 生命保険を取り巻く生活環境の変化

(1) 家庭経済の変化—収入が減少	21
(2) 生活意識の変化—核家族化の定着と自己責任意識	22
(3) お客さまの行動・ニーズの変化—人的なものから、商品・サービス重視へ	23
(4) 生活習慣病と災害	23
(5) 住宅取得	24
(6) 老後に対する不安の増大	25
(7) 教育費	26

第2章 生命保険の仕組みと約款

I 生命保険の種類と仕組み

1. 保険種類と利用目的	27
(1) 生命保険の基本型	27
(2) その他の分類	28
(3) 保険種類と利用目的	29
2. 保険料の仕組み	38
(1) 収支相等の原則	38
(2) 保険料算定の3要素	38
(3) 予定率の変化と保険料	40
(4) 保険料の構成	41
(5) 解約返戻金	42
3. 剰余金と配当金	43

II 生命保険の約款

1. 約款とご契約のしおり	45
2. 契約に際して	45
(1) 契約の申込み	45
(2) 告知	46
(3) 契約の承諾と特別条件	50
(4) お客さまによる告知内容と契約内容の確認	50
(5) 契約確認と事実の確認（保険金・給付金等請求時）	51
(6) 契約の取消し・無効	51
(7) 責任開始期	52
(8) クーリング・オフ（契約撤回請求権）	52
3. 保険金・給付金を支払わない場合	53
(1) 「死亡保険金」を支払わない場合	53

(2) 「災害死亡保険金」や「給付金」を支払わない場合	55
(3) その他支払いができない場合	55
4. 保険料の払い込み	56
(1) 保険料の払込方法（経路）	56
(2) 保険料の払込猶予期間	57
(3) 保険料の前納	57
5. 失効と復活	58
6. 保険料の払い込みが困難になった場合	58
(1) 一時的に保険料の払い込みが困難になったとき	59
(2) 途中から保険料を支払わずに契約を有効に続けたいとき	60
(3) 保険料の負担を軽くしたいとき	61
7. 契約者貸付	61
8. 解 約	62
9. 配当金の支払方法	62
(1) 支払時期	62
(2) 支払方法	63
10. 保障の見直しに関する諸制度	64
(1) 「契約転換制度」の利点	65
(2) 「契約転換制度」利用時の注意点	65
11. 特 約	66
Ⅲ 契約の選択	
<hr/>	
1. 選択の必要性	66

2. 選択の手段と流れ	67
(1) 3つの危険	67
(2) 選択の手段と流れ	68
(3) 標準体契約と特別条件付契約	68
3. 選択と私たちの役割	69
4. 契約内容登録制度	69

第3章 生命保険募集時におけるコンプライアンス

I コンプライアンスと基本的姿勢

1. コンプライアンスの重要性	71
2. 日常業務での基本的な姿勢	71

II 生命保険募集人が遵守すべき法令等

1. 保険業法	72
(1) 生命保険募集人に関する制限（募集人登録）	72
(2) 権限の明示	73
(3) 情報提供義務	73
(4) 意向把握・確認義務	74
(5) 保険代理店に対する体制整備義務	74
(6) 保険募集に関する禁止行為	76
(7) 違法行為と罰則	76
2. 消費者契約法	76
3. 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 （金融サービス提供法）	77
4. 金融商品取引法	78

5. 個人情報保護に関する法律（個人情報保護法）	78
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）	81
7. 保険法	82
8. その他の販売ルール	82

III 法令上の禁止行為

1. 保険業法第300条	83
2. 禁止行為の具体的な事例	83

IV 募集時の正しい説明

1. 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	87
(1) 契約概要・注意喚起情報	88
(2) ご契約のしおり一定款・約款	88
(3) 外貨建保険・外貨建年金保険	88
(4) 法人向け保険	89
2. お客様の理解・納得と最終確認	90
(1) お客様に応じた説明（適合性の原則）	90
(2) 意向確認書面	91

第4章 生命保険と保全・アフターサービス

I 保全・アフターサービスの重要性	92
II 保険金・給付金等の請求と支払い	
1. 適切な保険金・給付金等の支払い	93

2. 生命保険募集人としての具体的対応とその留意点	94
---------------------------	----

Ⅲ 失効（復活）・解約手続きの留意点

1. 失効（復活）手続きの留意点	95
------------------	----

2. 解約手続きの留意点	96
--------------	----

第5章 隣接業界

I 共済制度とその主な商品

1. JA共済	100
---------	-----

(1) 生命共済	100
----------	-----

(2) 年金共済	101
----------	-----

2. 労働者共済	101
----------	-----

3. 各都道府県民共済（全国生協連）	102
--------------------	-----

4. 少額短期保険	103
-----------	-----

II 損害保険業界とその主な商品

1. 傷害保険	104
---------	-----

2. 積立型保険	105
----------	-----

III 銀行業界とその主な商品

1. 預金の種類	106
----------	-----

2. 個人向け融資（ローン）の種類	107
-------------------	-----

IV 信託銀行業界とその主な商品

信託銀行の業務・商品	108
(1) 個人向け	108
(2) 法人向け	109

V 証券業界とその主な商品

1. 債券（公社債など）	109
2. 株 式	111
3. 投資信託	112
(1) 公社債投資信託	112
(2) 株式投資信託	112

VI 金利の種類と金融商品

(1) 単利と複利	113
(2) 固定金利と変動金利	113

第 6 章 社会保障制度・企業保障制度

I 社会保障制度

1. 社会保障制度のあらまし	114
(1) 社会保険制度	115
(2) 公的扶助制度	115
(3) 社会扶助制度	115
(4) 社会福祉制度	115
2. 社会保険制度の主な内容	116
(1) 医療保険制度	116
(2) 公的年金制度	119

(3) 介護保険制度	124
(4) 労働保険制度	125

II 企業保障制度

1. 企業保障制度と生命保険	127
(1) 在職中の生活保障	127
(2) 定年退職後の老後生活保障	127
(3) 従業員の財産形成	127
2. 総合福祉団体定期保険・団体定期保険	128
(1) 総合福祉団体定期保険の仕組み	128
(2) 総合福祉団体定期保険の特約	129
(3) 総合福祉団体定期保険の利点	129
3. 経営者保険	129
4. 医療保障保険（団体型）	130
5. 主な企業年金制度	131
(1) 確定拠出年金制度	131
(2) 確定給付型の企業年金制度	132
6. 財形制度	133

第7章 生命保険と税・相続

I 生命保険と税

1. 生命保険料と税金	135
(1) 生命保険料控除	135
(2) 生命保険料控除を受けるための手続き	140

2. 保険金・年金・給付金と税金（個人契約の場合）	141
(1) 死亡保険金と税金	141
(2) 満期保険金と税金	144
(3) 年金・死亡給付金と税金	145
(4) 給付金と税金	146
(5) 保険金・年金と税金のまとめ	146
(6) 保険金課税と私たちの役割	146

II 生命保険と相続

1. 相続の法律	148
(1) 相続	148
(2) 遺言と遺留分	148
(3) 法定相続による相続順位と相続分	150
(4) 代襲 ^{だいしゅう} 相続	151
(5) 相続の承認と放棄	151
(6) 遺産の分割	152
2. 相続税	153
(1) 本来の相続財産	153
(2) みなし相続財産	153
(3) 相続税の主な控除	155

第8章 お客さまニーズへの対応

I 生活設計とコンサルティングセールスの重要性

1. お客さまの動向と多様なニーズ	156
2. 必要な経済準備資金と設計販売	158
(1) ライフサイクルと生活設計	158
(2) 経済準備資金	159
(3) 生活設計アドバイス	159

II 多様なニーズへの対応（標準的な事例）

1. 独身期（主に20歳代）	160
(1) 独身期の特徴とニーズ	160
(2) アドバイスのポイント	161
2. 家族形成期（主に30歳～40歳代）	162
(1) 家族形成期への移行	162
(2) 家族形成期の特徴と必要保障額の計算	162
(3) アドバイスのポイント	167
3. 老後生活設計期（主に40歳～50歳代）	168
(1) 老後生活設計期の特徴と必要保障額の計算	168
(2) アドバイスのポイント	172
4. 老後生活準備期（50歳～60歳代）	172
(1) 老後生活準備期の特徴とニーズ	172
(2) アドバイスのポイント	175
5. 女性市場	176
(1) 女性市場の特徴とニーズ	176
(2) アドバイスのポイント	177

生命保険の現状

日本の生命保険事業は、戦後の経済成長、生命保険業界挙げての努力により大きな成長を遂げ、今や世界屈指の生命保険普及国となっています。

しかし、人口構成の急速な高齢化、核家族化の進展、金融の自由化・国際化、国民の生活水準の向上、高度情報社会の到来など、生命保険業界を取り巻く環境は、目まぐるしく変化しています。このような環境変化の中で、生命保険は万一のときの生活保障から、生涯を通じた生活の安全・安定のための保障へと拡大しており、生命保険の役割はますます大きくなるものと思われまます。

この章では、生命保険の現状を理解し、私たちが今後どのように活動していったらよいのかを考えてみましょう。

I 生命保険の発展と現状について

1 生命保険の発展

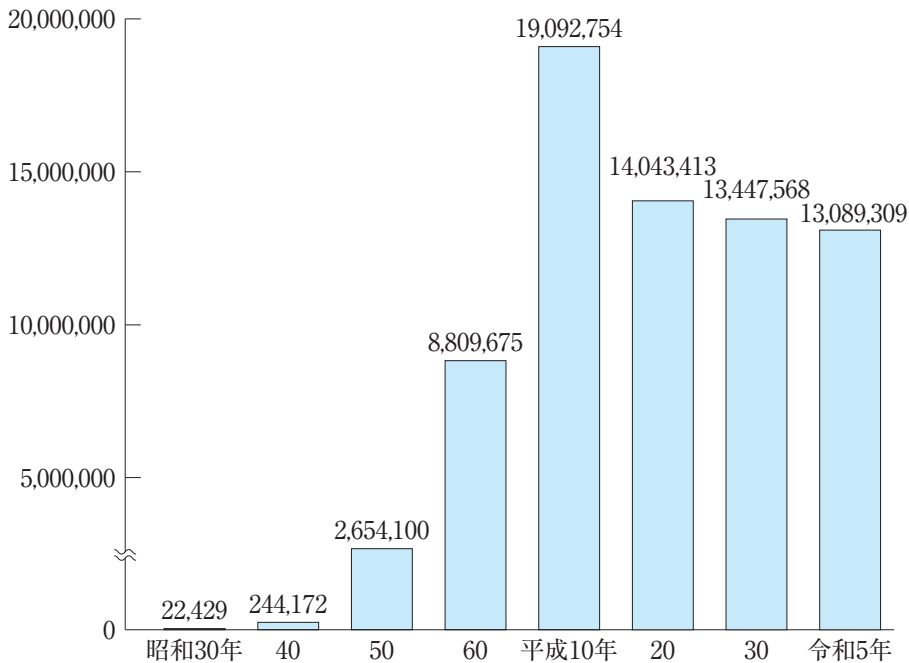
日本に欧米の近代的保険制度が福沢諭吉によって紹介されたのは、慶応3年（1867年）のことです。その後、明治14年（1881年）に最初の生命保険会社が誕生しました。

その後順調な発展をみたものの、第二次世界大戦の敗戦と経済上の打撃のために生命保険事業は非常な苦境に立ち、事実上崩壊の危機に陥りました。しかし、その後の日本経済の復興、生命保険に対する国民の認識の向上などにより、飛躍的な発展を遂げてきました。

特に、昭和30年以降の発展は著しく、毎年の新契約高は10～30%の伸びを示し、昭和50年代以降も安定した成長を続け、保有契約高も着実に伸びていきました。また、国民所得に対する比率では、昭和50年度に2倍を超え、平成10年度には約5倍とピークを迎えました。最近は減少傾向にありますが、昭和48年度に世界第1位となって以来、高い水準を維持しています。

〔参考〕 保有契約高（個人保険・個人年金保険・団体保険の合計）の推移

（単位：億円）



年度	昭和30年	40年	50年	60年	平成10年	20年	30年	令和5年
保有契約高 (億円)	22,429	244,172	2,654,100	8,809,675	19,092,754	14,043,413	13,447,568	13,089,309
保有契約高 / 国民所得 (%)	32.2	91.0	214.1	338.5	503.5	395.6	332.6	299.0

（生命保険協会 生命保険事業概況、内閣府 国民経済計算）

この生命保険発展の要因としては、先に述べたお客さまの生活や市場の変化によって生命保険に対する認識が向上してきたことが挙げられますが、社会の要望とともに取り組んできた業界の努力もそのひとつといえるでしょう。

最近では、金融自由化とグローバル化・規制緩和の流れの中で、商品の多様化・複雑化が進み、また販売チャネルも拡大しています。消費者の意向を吸収し、さらなる契約者保護を核とした取り組みを継続強化しながら、お客さまに接している私たちの役割も非常に大きいことを認識することが大切です。

なお、1998年（平成10年）12月には、生命保険業に対する信頼性を維持することを目的として、生命保険会社が破綻したとき、契約者を保護するために「生命保険契約者保護機構」が設立されました。現在国内で事業を営む全生命保険会社がこれに加入しています。

[参考] 業界の主な取り組み

①新商品・制度開発

- 昭和34年 定期付養老保険の発売
- 昭和41年 厚生年金基金（調整年金）取り扱い開始
- 昭和43年 終身保険発売
- 昭和49年 がん保険販売
- 昭和51年 頭金制度、契約転換（下取り）制度の開始
- 昭和57年 財形年金保険の発売
（個人年金商品・一時払養老保険等の拡販）
- 昭和61年 変額保険、医療保障保険（団体型）の発売
（ボーナス併用払・バンク特約等の順次取り扱い開始、外資系生保本格参入）
- 平成4年 生前給付保険（リビングニーズ特約）の発売
- 平成8年 総合福祉団体定期保険の開発販売
- 平成11年 変額個人年金保険の発売
（のちに市場リスク連動型商品開発促進）
- 平成14年 確定給付企業年金・確定拠出年金等の取り扱い開始

②教育制度改革

- 昭和38年 外務員試験制度の発足
- 昭和40年 専門課程試験の実施
- 昭和44年 外務大学課程（文化研究所）の協会移管
- 昭和48年 業界共通教育制度体系化
- 昭和49年 初級課程試験（外務員試験）と初期3カ月研修履修の確立
- 昭和51年 専門課程試験の中・上級分離（第1次募集体制改善3カ年計画始動）
- 昭和61年 変額保険試験制度の発足
- 昭和62年 国債窓販試験制度の発足（のちに証券外務員試験に吸収）
- 平成4年 業界共通教育制度の整備（一般・専門・応用・生保大学課程）
- 平成21年 継続教育制度の運営開始・業界共通教育内容見直し

③お客さま対応の充実等

- 昭和52年 「ご契約のしおり—一定款・約款」の事前配付
- 昭和63年 国債窓販業務の開始（ポスト募体三時代へ・自由化・国際化の促進）
- 平成8年 提携・子会社等による損害保険商品の販売開始
- 平成10年 投資信託販売業務の開始、証券会社による保険募集業務の開始
- 平成10年 「生命保険契約者保護機構」の設立
- 平成13年 銀行等による保険商品の窓口販売の開始（平成19年12月全面解禁）
- 平成18年 重要事項の説明に係る「契約概要」「注意喚起情報」の事前配付
- 平成19年 契約締結前交付文書の規定と「意向確認書面」の取り付け開始
- 平成28年 保険業法の改正（「意向把握義務」「情報提供義務」等の導入）

2 生命保険の現状

(1) 新契約・保有契約・総資産

新契約は、個人保険の件数で2023年度は1,260万件の新規加入があり、個人年金保険や団体保険を含めるとさらに多くの件数になります。2023年度の新契約保険金額（個人保険・個人年金保険・団体保険の合計）は約74兆円でしたが、これは1日に約2,028億円の加入があったことになり、経済準備に生命保険が欠かせないものになっていることがわかります。

保有契約の保険金額（個人保険・個人年金保険・団体保険の合計）は、2023年度末で約1,309兆円になっています。

総資産は、2023年度末で約429兆円となり、この資産はさまざまな形で運用され、日本経済の発展に大きな役割を果たしています。

〔参考〕 2023年度 新契約・保有契約・総資産（民間生保全社の合計）

（生命保険協会調べ）

	個人保険			個人年金保険			団体保険 ^(注1)			保険金額の合計 ^(注2)
	件数	保険金額	1件保険金額	件数	保険金額	1件保険金額	被保険者数	保険金額	1人当たり保険金額	
新契約	1,260万件	562,525億円	446万円	132万件	82,610億円	625万円	88万人	95,139億円	1,082万円	740,274億円
保有契約	19,494万件	7,907,888億円	406万円	1,995万件	1,021,033億円	512万円	4,201万人	4,160,388億円	990万円	13,089,309億円

	その他の保有契約 ^(注1)		
	被保険者数	保険金額	1人当たり保険金額
団体年金保険	1,594万人	361,428億円	227万円
財形保険	28万人	9,810億円	353万円
財形年金保険	13万人	2,676億円	213万円
医療保障保険	230万人	96億円	0.4万円

〈新契約高〉 ^(注2)		〈総資産〉	
（億円）			（億円）
630,698	平成31年度		3,927,351
553,427	令和2年度		4,124,465
605,904	3		4,196,966
634,596	4		4,068,157
740,274	5		4,286,073

- （注） 1. 団体保険・団体年金保険・医療保障保険の被保険者数は、幹事単独の人数。
2. 個人保険・個人年金保険・団体保険の合計。

(2) 保険金・給付金

最近の特徴としては、保険金・給付金・年金などの諸支払いが増加してきており、生命保険が加入者や遺族の生活保障に役立っていることがわかります。とりわけ、手術給付金などの医療給付金の支払額・支払件数が増加しています。

生命保険会社の最も重要な役割である保険金・給付金の確実な支払いに支障をきたすことがないように、保険商品や特約の内容をしっかりとお客さまに理解していただき、かつ責任をもって私たちがフォローしていく体制の充実も社会的な強い要請となっています。

[参考] 収支状況（民間生保全社の合計）

（単位：億円）

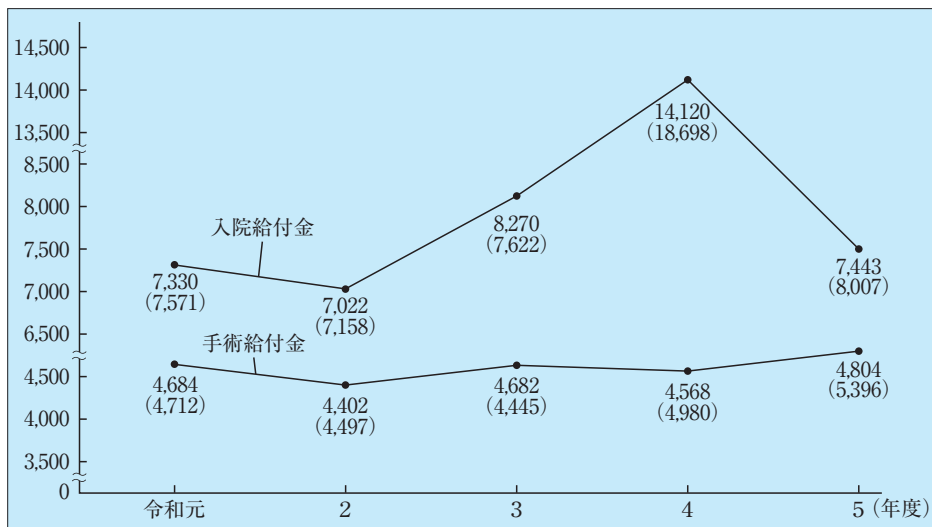
	収 入 関 係				支 出 関 係						経常利益
	経常収益	保険料等 収入	資産運用 収益	その他 経常収益	経常費用	保険金等 支払金	責任 準備金等 繰入額	資産運用 費用	事業費	その他 経常費用 等	
平成30年度	485,237	352,543	91,765	40,929	455,072	287,867	83,122	21,362	48,794	13,926	30,165
令和元年度	468,188	330,127	90,789	47,273	446,132	295,478	48,290	41,187	47,144	14,032	22,056
2	490,438	309,431	141,268	39,739	458,498	301,386	80,215	17,746	46,018	13,133	31,939
3	503,376	320,142	131,804	51,430	471,681	314,367	77,857	19,451	46,581	13,425	31,696
4	582,221	380,199	136,696	65,326	557,163	397,901	43,029	53,334	49,103	13,796	25,058
5	665,883	429,768	181,785	54,331	634,157	427,630	92,260	49,763	50,137	14,366	31,726

（注）数値の相違は端数処理によるものです。

（生命保険協会調べ）

[参考] 入院・手術給付金支払額および支払件数の推移

（単位：億円）〔カッコ内は支払件数（千件）〕



（生命保険協会調べ）

(3) 加入状況

生命保険文化センターの調査（生命保険に関する全国実態調査 令和6年度）でみると、全生保ベースでの世帯加入率は89.2%であり、各世帯では何らかの生命保険に加入していることになり、世帯合計での加入件数は3.8件となっています。また、世帯主年齢別の生命保険・個人年金保険の世帯加入率（全生保）では、結婚して間もないと想定される29歳以下で低いものの、世帯の柱となる30歳以降74歳までの年齢層で8割を超えています。

従来、生命保険の加入率は女性に比べて男性の方が高くなっていましたが、近年では、女性の加入率が高まり、生命保険文化センターの調査（生活保障に関する調査 令和4年度）でみると、生命保険・個人年金保険の加入率は男性が78.3%、女性が83.6%となり、女性の加入率が男性の加入率を上回っています。これは、女性の社会進出の増加による経済力の高まりなどが起因していると思われます。

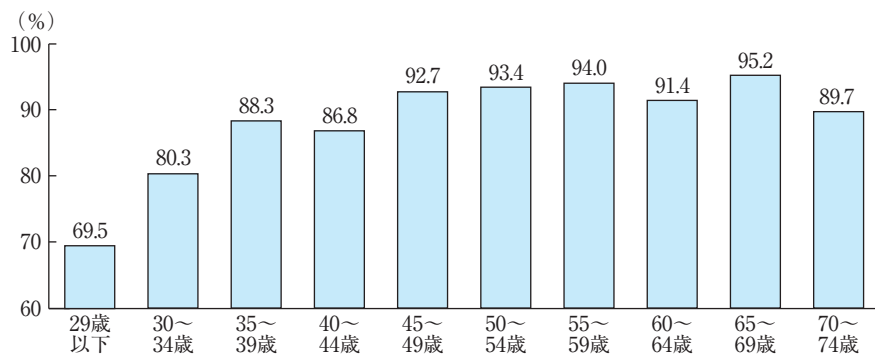
〔参考〕生命保険（個人年金保険を含む）の加入状況（全生保）

	加入率		件数		普通死亡保険金額		疾病入院日額	
	前回比	前回比	前回比	前回比	前回比	前回比	前回比	
世帯合計	89.2%	△0.6%	3.8件	△0.1件	1,936万円	△91万円	—千円	—千円
世帯主	85.5%	0.6%	1.7件	△0.1件	1,258万円	△128万円	9.9千円	0.1千円
配偶者	80.8%	0.5%	1.6件	0件	691万円	△1万円	8.4千円	0.3千円
子ども	45.9%	△0.8%	1.2件	0件	—万円	—万円	—千円	—千円

（生命保険文化センター 令和6年度 生命保険に関する全国実態調査）

- （注）1. 数値は、民間生保、簡易保険、JA共済、生協・こくみん共済 coopの個人年金保険を含んだ生命保険商品を対象
 2. 配偶者は、配偶者のいる世帯における数値
 3. 子どもは未婚で就学前および就学中の子ども

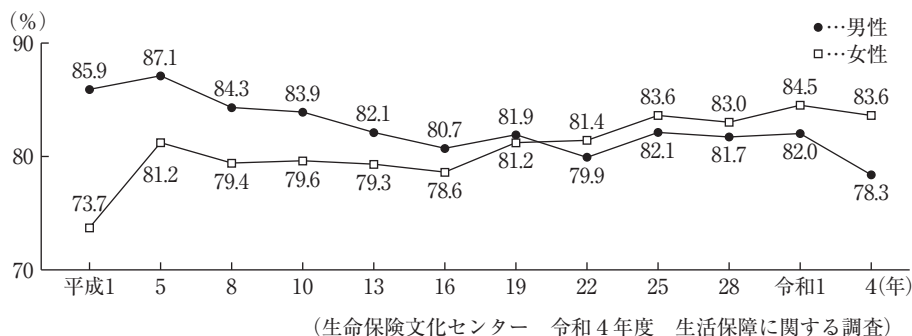
〔参考〕世帯主年齢別の生命保険・個人年金保険の世帯加入率（全生保）



（生命保険文化センター 令和6年度 生命保険に関する全国実態調査）

- （注）数値は、民間生保、簡易保険、JA共済、生協・こくみん共済 coopの個人年金保険を含んだ生命保険商品を対象

〔参考〕 男女別の生命保険・個人年金保険の加入率（全生保）



Ⅱ 生命保険を取り巻く生活環境の変化

1990年代に入って、戦後の日本経済を支えていた終身雇用制度や年功序列賃金制度が限界を迎え始め、職能給や年俸制を導入する企業が増加し、社員の生活意識も横並び意識から多様性・個性を重視する傾向へと転換しています。

また、平均寿命の伸びによる高齢社会の到来や女性の社会進出の増加による晩婚化や少子化などの問題など、生命保険を取り巻く生活環境はめまぐるしく変化しています。私たちはこれらの変化に対応し、お客さまのニーズに合った生命保険の販売を心がける必要があります。

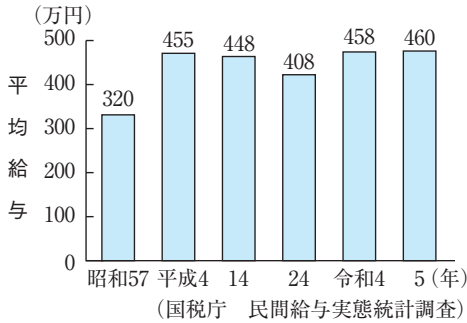
では、現在の生活環境の変化の主なものを考えてみましょう。

(1) 家庭経済の変化——収入が減少

収入が右肩上がりに増えていった昭和40年代までの経済の高度成長期はすでに終焉し、平成初期のバブル経済の崩壊・金融危機を経て、雇用形態も大きく変化しています。その中で民間の年間平均給与は、デフレの長期化による人件費の抑制なども一因となって、平成10年以降は減少を続けていましたが、平成21年以降は横ばいないし微増しており、令和5年では平均で約460万円となっています。平均金融資産保有額は、令和6年の調査で世帯平均1,833万円となっており、バブル期以後の大きな伸びはありません。

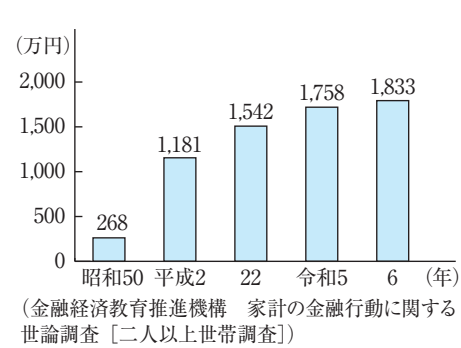
金融資産の保有目的は、「老後の生活資金」「病気・不時の災害への備え」「子どもの教育資金」とライフプランの3要素が占めています。家計支出においては、物質的な豊かさだけでなく、精神的にも豊かな生活を求める動きが強まっていることを反映して、生活環境の快適化、子どもの教育の充実などに、より力点がおかれるようになっていきます。この他、最近では、余暇の増大とともに、旅行・レジャーを金融資産の保有目的に挙げる世帯も増加しています。

〔参考〕 年間平均給与の推移



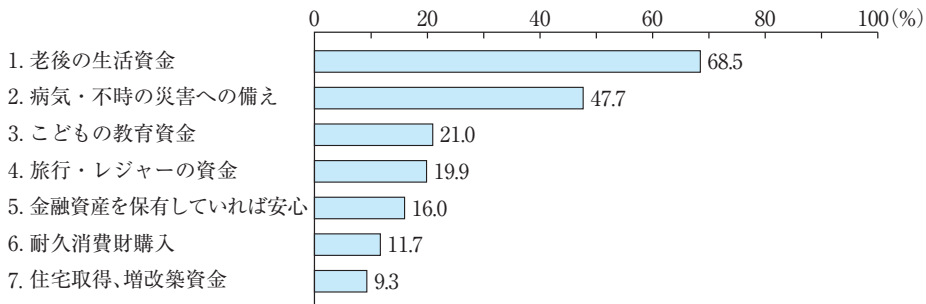
(注) 1年を通じて勤務した給与所得者の平均

〔参考〕 平均金融資産保有額



(注) 金融資産を保有している世帯の平均

〔参考〕 金融資産の保有目的 (複数回答)

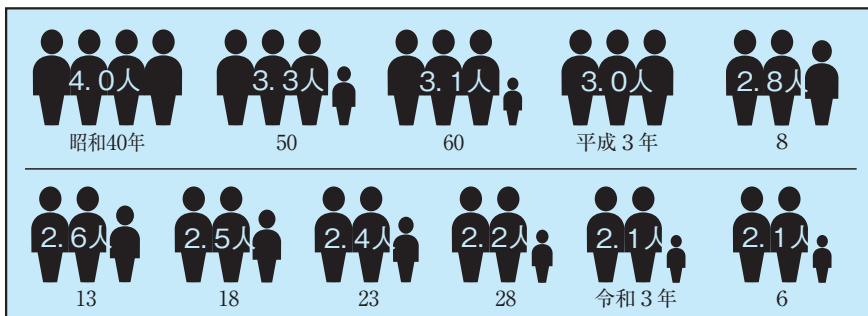


(注) 金融資産を保有している世帯

(2) 生活意識の変化——核家族化の定着と自己責任意識

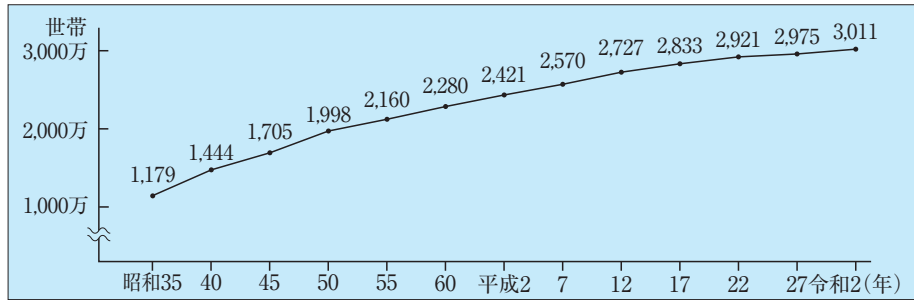
現在では核家族化が定着していますが、核家族世帯では自分の家庭の問題は自分の家庭だけで解決しなければならず、万一の場合の家族の生活は自分たちで守るという自己責任意識が強くなっています。一方で、未婚率の上昇や、子どものいない共働き世帯の増加などに伴い家族構成も多様化しています。それに伴う(高齢)単独世帯の増加は、生命保険契約の契約高や給付(支払)額の推移にも、大きく影響をおよぼすものとなっています。

〔参考〕 1世帯の平均構成人員



(住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数 (令和6年1月1日現在))

〔参考〕 核家族世帯数の動き



(総務省 国勢調査)

(注) 核家族世帯とは、夫婦のみ、夫婦とその未婚の子、1人親とその未婚の子から構成する世帯をいいます。

〔参考〕 未婚率の推移 (30～34歳)

	1980年	1990年	2000年	2010年	2020年
男性	21.5%	32.8%	42.9%	47.3%	51.8%
女性	9.1%	13.9%	26.6%	34.5%	38.5%

(総務省「国勢調査」(2020年は不詳補完値))

(3) お客さまの行動・ニーズの変化——人的なものから、商品・サービス重視へ

生活水準の向上により、各種商品が普及してくると、商品を「持つこと(所有)」から「選ぶこと(選択)」の時代となり、消費者の「商品をみる目、会社をみる目」は肥え、かつ厳しいものになってきました。そして消費者は単なる「買うだけの消費者」から、「賢い消費者」へと変化しています。

生命保険への加入の仕方も、従来多かった「家族、友人、知人などにすすめられたから」「営業職員や代理店の人が知り合いだった」などの人的なものから、「希望に合った生命保険だったので」が最も多く(生命保険文化センター 令和6年度 生命保険に関する全国実態調査)、お客さま自らが商品・サービスを選択する方向に変わってきています。

生命保険業界に対しても、ニーズに合った商品開発、サービスのあり方などについてさまざまな要望があり、業界はこうした要望を積極的に経営に取り入れています。私たちもお客さまのさまざまな意向に応えられるコンサルティングセールス活動を行っていく必要があります。

(4) 生活習慣病と災害

生活習慣病をはじめ、交通事故・労働災害などによる死傷や疾病は社会的

に大きな関心事になっています。このうち、死因のトップを占める生活習慣病、特に悪性新生物・心疾患・脳血管疾患による死亡は医療・医薬の進歩によってもまだ解明されない部分もあり、総死亡数に対するこれら生活習慣病（悪性新生物・心疾患・脳血管疾患）による死亡の割合は、依然として高い率（令和5年で約5割）を占めているのが現状です。

また、年齢別の死因をみると、20歳代・30歳代では自殺や不慮の事故および悪性新生物（ガン）が、また、40歳代以上の中高齢者層では悪性新生物（ガン）や心疾患などが上位を占めています。

【参考】年齢階層別の主な死因

年代 順位	20歳代	30歳代	40歳代	50歳代	60歳代以上
1位	自殺	自殺	悪性新生物<腫瘍>	悪性新生物<腫瘍>	悪性新生物<腫瘍>
2位	不慮の事故	悪性新生物<腫瘍>	自殺	心疾患	心疾患
3位	悪性新生物<腫瘍>	心疾患	心疾患	自殺	老衰
4位	心疾患	不慮の事故	脳血管疾患	脳血管疾患	脳血管疾患

（厚生労働省 令和5年 人口動態統計）

(5) 住宅取得

住宅に対しては、住宅を購入する、生涯借家を利用する、将来親と同居するなど、さまざまな考え方がありますが、調査によると、持ち家ありの世帯が約7割となっています（家計の金融行動に関する世論調査 2024年〔二人以上世帯調査〕）。また、民間住宅ローン（フラット35）利用者の平均年齢は44.3歳（2023年度）で、30～40歳代の住宅ローン利用者が約6割を占めています（住宅金融支援機構 2023年度フラット35利用者調査）。

平均給与が伸び悩む中、低金利の住宅ローン、住宅関連税制の優遇などが、住宅取得をあと押ししています。

（注）1. 住宅借入金等特別控除（住宅ローン控除）などがあり、特別控除の適用対象とされる取得期限の延長等が適宜実施されています。また、相続時精算課税制度の利用による生前贈与も住宅取得に役立っています。

（注）2. フラット35は住宅金融支援機構と民間の金融機関が提携してできた最長35年の長期固定金利の住宅ローンの名称です。

[参考] 持ち家の状況

持ち家あり 67.7%	借家等持ち家なし 32.3%
----------------	-------------------

(金融経済教育推進機構 家計の金融行動に関する世論調査2024年 [二人以上世帯調査])

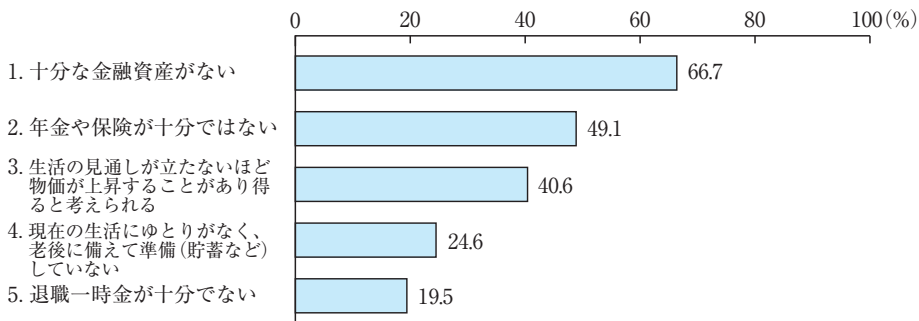
(6) 老後に対する不安の増大

日本の65歳以上の人口の占率は2023年（令和5年）で約29%です（総務省統計局人口推計）。さらに、平均寿命の延びと出生率の低下に伴い、2038年には約34%、2070年には約39%になることが予想され（死亡中位・出生中位推計）国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」(令和5年推計)、高齢社会が急速に進行していくものと思われます。

高齢社会が進むにつれ、老後における不安としては、健康・経済・人間関係などが挙げられ、社会的には老齢年金・老人医療・老人雇用・介護など高齢者対策が大きな課題となってきます。

また、老後の生活は子どもには頼れないという考え方がさらに浸透し、老後生活資金の準備や介護に対するニーズも強まっています。

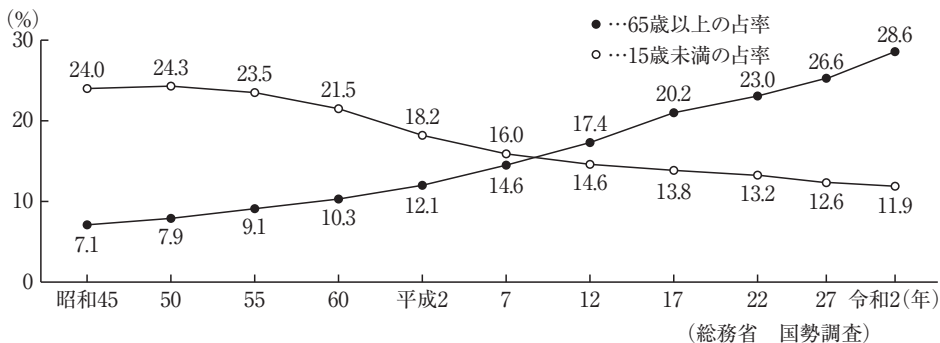
[参考] 老後の生活を心配する理由（複数回答）



(金融経済教育推進機構 家計の金融行動に関する世論調査2024年 [二人以上世帯調査])

(注) 老後を心配している世帯の回答から上位5つを抜粋

[参考] 総人口に占める65歳以上と15歳未満の占率



(7) 教育費

一般に親の子どもに対する期待は非常に大きなものであるため、教育熱心な世帯が多く、大学卒業までの教育費には多くの費用がかかります。また、学習塾やけいこごとなどの学校外教育を受けさせる世帯も多く、生活設計には子どもの有無が大きな要素となります。

また、子どもに対する教育計画は、従来は、学歴を重視したものでしたが、社会が個人に求めるものが学歴だけではなく実力も兼ね備えたものに変化してきている一面もあり、最近では大学進学以外にも専門学校への進学や海外への留学など教育計画も多様化してきています。

〔参考〕 幼稚園から高等学校までの教育費

	幼稚園	小学校	中学校	高等学校（全日制）
公立	学校教育費 69,362円	学校教育費 81,753円	学校教育費 150,747円	学校教育費 351,452円
	学校給食費 15,235円	学校給食費 38,405円	学校給食費 35,667円	
	学校外活動費 100,049円	学校外活動費 216,107円	学校外活動費 356,061円	学校外活動費 246,300円
	年間平均 184,646円	年間平均 336,265円	年間平均 542,475円	年間平均 597,752円
	総額(3年) 553,938円	総額(6年) 2,017,590円	総額(3年) 1,627,425円	総額(3年) 1,793,256円
私立	学校教育費 154,062円	学校教育費 1,054,083円	学校教育費 1,128,061円	学校教育費 766,490円
	学校給食費 35,741円	学校給食費 53,601円	学校給食費 9,317円	
	学校外活動費 157,535円	学校外活動費 720,428円	学校外活動費 422,981円	学校外活動費 263,793円
	年間平均 347,338円	年間平均 1,828,112円	年間平均 1,560,359円	年間平均 1,030,283円
	総額(3年) 1,042,014円	総額(6年) 10,968,672円	総額(3年) 4,681,077円	総額(3年) 3,090,849円

(文部科学省 令和5年度 子どもの学習費調査)

- (注) 1. 学校教育費は、保護者が子どもに学校教育を受けさせるために支出した全経費。
 2. 学校給食費は、幼稚園・小学校・中学校において、保護者が給食費として学校に納付した経費。
 3. 学校外活動費は、補助学習費と、その他の学校外活動費。
 4. 年間平均額は全体（小学校は6年間、他は3年間）の平均額であり、総額は年間平均額に年数（小学校は6年間、他は3年間）を掛けたもの。

〔参考〕 大学生の教育費総額

	国立(4年)	私立短大(2年)	私立文系(4年)	私立理系(4年)	私立医歯科系(6年)
自宅	524.6万円	356.7万円	700.5万円	835.4万円	2,535.9万円
下宿	800.9万円	482.8万円	987.9万円	1,122.9万円	2,949.8万円

(株式会社エフピー教育出版 ライフプランデータ集 2025年版)

- (注) 日本政策金融公庫「令和3年度 教育費負担の実態調査結果」、文部科学省「私立大学等の令和5年度入学者に係る学生納付金等調査結果」、「文部科学省令」、(独)日本学生支援機構「令和4年度 学生生活調査結果」(昼間部)をもとに株式会社エフピー教育出版が試算。

生命保険の仕組みと約款

この章では、生命保険の仕組みと約款について学び、生命保険の利用目的を理解して、お客さまへの正しい説明、多様化するニーズにマッチした保険設計のできる基礎知識を身につけましょう。

I 生命保険の種類と仕組み

1 保険種類と利用目的

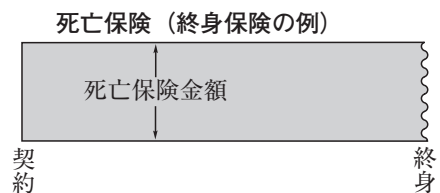
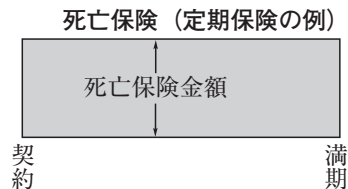
(1) 生命保険の基本型

一見複雑に見える生命保険の種類も、どのような場合に保険金が支払われるかによって次の3つの基本型に分類できます。

① 死亡保険

被保険者が死亡または高度障害になったときにだけ保険金が支払われます。

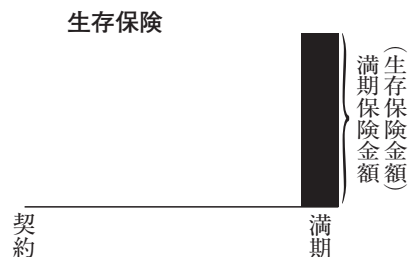
定期保険、終身保険、定期保険特約付終身保険がこれにあたります。



② 生存保険

被保険者が一定期間生存したときにだけ保険金が支払われる保険をいいます。

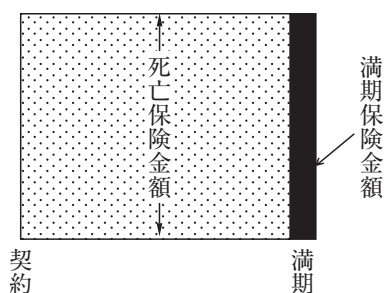
実際の商品では、個人年金保険、貯蓄保険などのように生存保険を主体として、それに各種の死亡保障が付加されています。



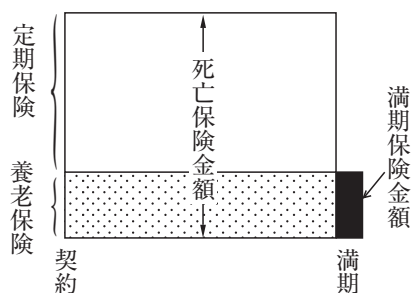
③ 生死混合保険

死亡保険と生存保険を組み合わせた保険で、被保険者が保険期間の途中で死亡または高度障害になったときも、保険期間満了まで生存したときも保険金が支払われます。養老保険、定期保険特約付養老保険が代表的なものです。養老保険は、死亡保険金額と満期保険金額が同額です。定期保険特約付養老保険は、養老保険に定期保険を上乗せして、満期保険金額よりも死亡保険金額が多くなり、死亡保障にも重点をおいています。

生死混合保険(養老保険の例)



生死混合保険(定期保険特約付養老保険の例)



(2) その他の分類

保険種類は、これらの3つの基本的な分類以外にも次のような分類方法もあります。

① 定額保険と変額保険

契約時に定めた死亡保険金額や満期保険金額などが保証されている定額保険と、特別勘定資産の運用実績によりその金額が変動する変額保険（変額個人年金保険を含む）があります。変額保険は、運用リスクを契約者自身が負うという自己責任原則をもとにしています。

② 第三分野の保険（医療保険・傷害保険・介護保険等）

人の生死以外の病気やけがを主な保険事故とする医療保険や傷害保険、介護保険等はいわゆる「第三分野の保険」といわれ、生命保険会社も損害保険会社も取り扱うことができる保険です。死亡保険金はないかあってもごく少額な場合が多く、入院や手術などに対する給付が中心となっています。

(注) 生命保険は第一分野、損害保険は第二分野に分類されますが、第三分野はそのどちらにも該当する保険です。


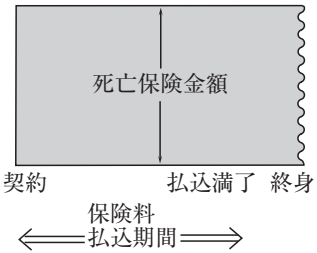
(3) 保険種類と利用目的

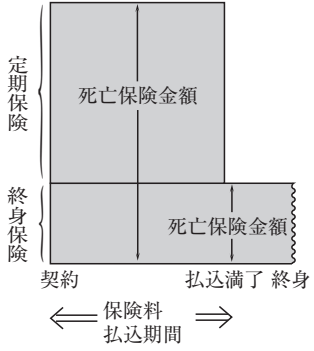
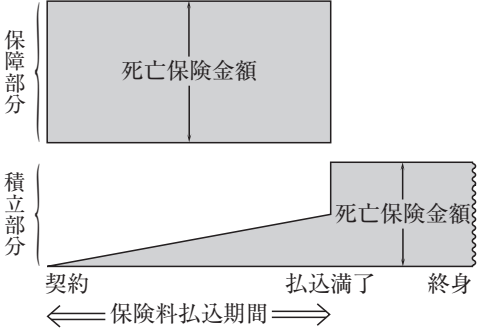
3つの基本型をベースとして、いろいろな保険種類が利用目的ごとに開発・販売されています。

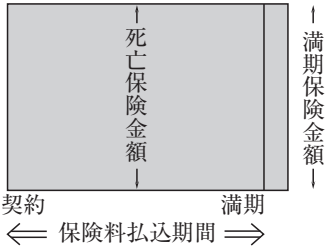
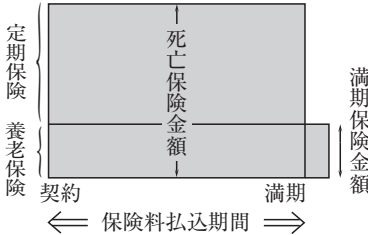
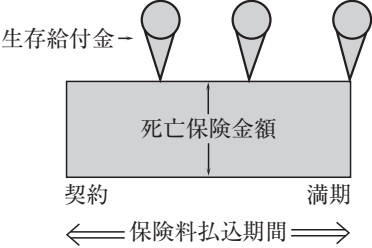
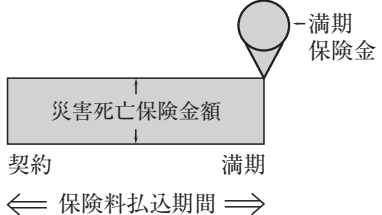
① 個人を対象とした主な保険種類

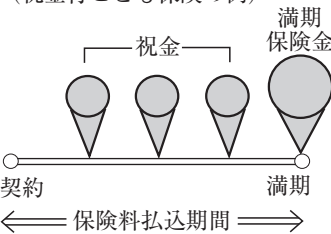
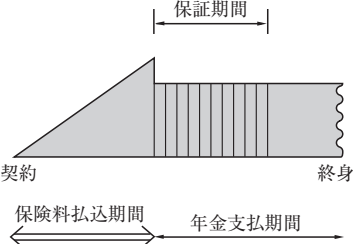
各生命保険会社によって多少違いがありますが、主な保険種類を示すと次のとおりです。

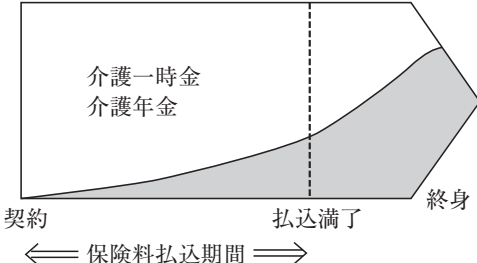
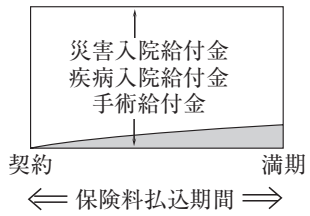
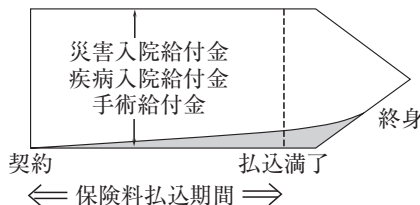
〈定額保険〉

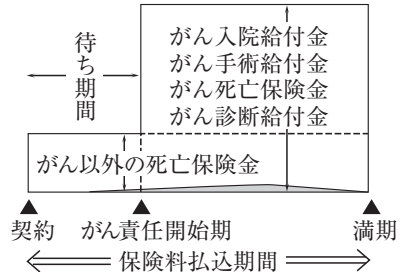
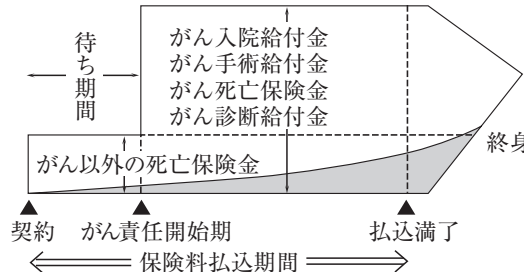
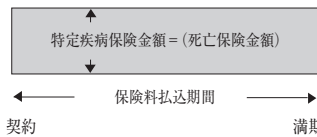
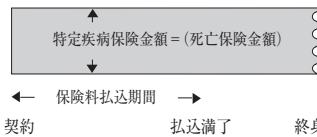
保険種類	利用目的	特色・仕組み
定期保険	死亡・高度障害の保障を目的としたもの	<ul style="list-style-type: none"> • 5年、10年など、一定の保険期間内に死亡または高度障害になったときには保険金が支払われます。 • 満期保険金はありません。 • 保険期間満了時、契約は一定の条件で更新されます。 
終身保険	生涯の死亡・高度障害の保障を目的としたもの	<ul style="list-style-type: none"> • 保障が一生続くもので、死亡または高度障害になったときには保険金が支払われます。 • 保険料の払い込みは一定期間で終了するもの(有期払込)と生涯にわたるもの(終身払込)があります。 • 解約返戻金は、老後資金準備にも活用することができます。 <p>(有期払込終身保険の例)</p> 

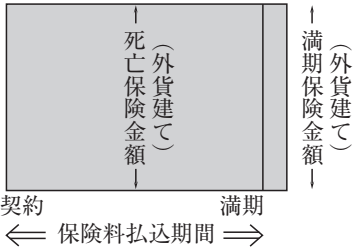
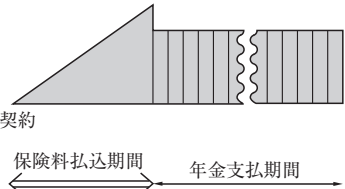
保険種類	利用目的	特 色・仕 組 み
定期保険 特約付 終身保険	生涯の死亡・高度障害の保障を満たし、しかも責任の重い時期に大きな保障を目的としたもの	<ul style="list-style-type: none"> 終身保険に定期保険特約を上乗せした保険です。 定期保険特約がついている保険期間内に死亡または高度障害になったときには、終身保険と定期保険特約を合わせた保険金が支払われます。 保険料の払い込みは、一定期間で終了するもの(有期払込)と生涯にわたるもの(終身払込)があります。 解約返戻金は、老後資金準備にも活用することができます。 <p>(定期保険特約付有期払込終身保険の例)</p> 
利率変動型 積立 終身保険	積立部分と保障部分を明確に分離することにより、積立部分で資金準備や生涯の死亡保障を、保障部分で大きな死亡保障や医療保障などを確保することを目的としたもの	<ul style="list-style-type: none"> 死亡保障額は積立部分を利用して増額の見直しができます。 積立部分は、保険料払込満了時に生涯保障へ変更することができます。 保険料の払い込みは、一定期間で終了するもの(有期払込)と生涯にわたるもの(終身払込)があります。 積立部分の予定利率は、各社それぞれの運用実績にもとづいて変更します。 積立部分はそのまま継続し、保障部分だけの見直しができます。 積立部分の活用により、払込保険料の調整をすることができます。 

保険種類	利用目的	特色・仕組み
養老保険	死亡・高度障害の保障と合わせ、資金準備などを目的としたもの	<ul style="list-style-type: none"> 死亡または高度障害になったときには、保険金が支払われます。 満期のときには、満期保険金が支払われます。 死亡保険金額と満期保険金額は同額です。 
定期保険特約付養老保険	死亡・高度障害の保障に重点をおきながら資金準備を目的としたもの	<ul style="list-style-type: none"> 養老保険に定期保険特約を上乗せした保険です。 死亡または高度障害になったときには、養老保険と定期保険特約を合わせた保険金が支払われます。 満期のときには、満期保険金が支払われます。 
生存給付金付定期保険	死亡・高度障害の保障と合わせ、資金準備などを目的としたもの	<ul style="list-style-type: none"> 保険期間内に死亡または高度障害になったときには、保険金が支払われます。 保険期間中、一定時期に生存給付金が支払われます。 
貯蓄保険	教育・結婚・独立資金、その他短期間の資金準備などを目的としたもの	<ul style="list-style-type: none"> 満期のときには、満期保険金が支払われます。 災害や所定の感染症で死亡したときには、所定の災害死亡保険金が支払われます。 病気で死亡したときには、払い込んだ保険料に応じた死亡給付金が支払われます。 

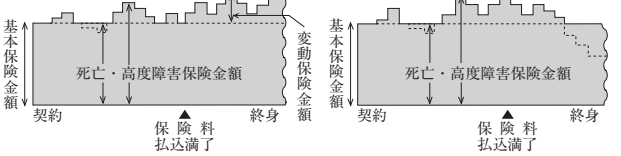
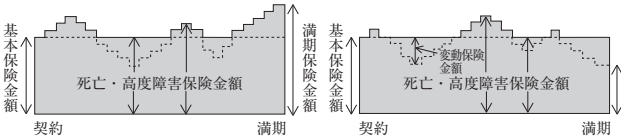
保険種類	利用目的	特 色・仕 組 み
こども 保 険	子どもの教育・結婚などの資金準備を目的としたもの	<ul style="list-style-type: none"> 子どもが被保険者、通常、親が契約者になって加入します。 保険期間内に契約者が死亡したときには、それ以降の保険料払込みは免除されます。 養育年金が支払われるものもあります。 満期のときには、満期保険金が支払われます。 学齢期などに入学祝金が支払われるものもあります。 被保険者である子どもが死亡した場合には、払い込んだ保険料に応じた死亡保険金が支払われます。 <p>(祝金付こども保険の例)</p>  <p>The diagram shows a horizontal timeline starting at a point labeled '契約' (contract) and ending at a point labeled '満期' (maturity). Above the timeline, there are four circular icons representing gift money payments, with a bracket above them labeled '祝金' (gift money). At the end of the timeline, there is a larger circular icon representing the maturity insurance amount, labeled '満期保険金' (maturity insurance amount). Below the timeline, a double-headed arrow is labeled '保険料払込期間' (premium payment period), indicating the duration from the start of the contract to the maturity date.</p>
個人年金 保 険	老後資金の準備を目的としたもの	<ul style="list-style-type: none"> あらかじめ決められた年齢から毎年一定額の年金が支払われます。 年金の支払方法には次の5つがあります。 <ol style="list-style-type: none"> ①終身年金 生存している限り年金が支払われます。 ②保証期間付終身年金 保証期間中は生死に関係なく年金が支払われ、その後も生存しているときには、終身にわたって年金が支払われます。 ③確定年金 生死に関係なく、定められた期間だけ年金が支払われます。 ④有期年金 年金の受給期間があらかじめ5年・10年といったように定められており、かつ、生きている場合に限り年金が支払われます。 ⑤保証期間付有期年金 保証期間中は生死に関係なく年金が支払われ、その後は生きている場合に限り、あらかじめ定められた期間に年金が支払われます。 保険料払込期間中に死亡したときには、払い込まれた保険料相当額の死亡給付金が支払われます。 保険料払込期間中に高度障害になったときには、それ以降の保険料払込みは免除されます。 <p>(保証期間付終身年金の例)</p>  <p>The diagram shows a horizontal timeline starting at a point labeled '契約' (contract) and ending at a point labeled '終身' (lifetime). Above the timeline, there is a shaded area representing the guaranteed period, labeled '保証期間' (guaranteed period). Below the timeline, a double-headed arrow is labeled '保険料払込期間' (premium payment period), and another double-headed arrow is labeled '年支払期間' (annual payment period), indicating the duration from the start of the contract to the end of the guaranteed period.</p>

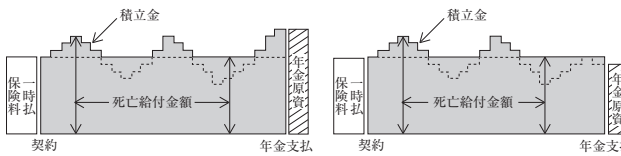
保険種類	利用目的	特色・仕組み
介護保険	介護を要する状態になった場合の保障を目的としたもの	<ul style="list-style-type: none"> ●約款に定める所定の要介護状態になり、その状態が一定期間継続したと医師により診断確定されたときに、介護一時金（保険金）または介護年金、介護一時金＋介護年金が支払われます。 ●年金は、一定期間または生涯支払われます。公的介護保険の要介護認定に連動して支払われるものもあります。 ●死亡した場合には、死亡給付金が支払われますが、金額は少額なものや、介護保障と同額のものがあります。 ●保障期間の定められたもの（定期型）と保障が生涯続くもの（終身型）があります。 <p>〈介護終身保険（有期払込タイプ）〉</p>  <p>契約 ← 保険料払込期間 ⇒ 払込満了 終身</p>
医療保険	病気やけがで入院・手術した場合の保障を目的としたもの	<ul style="list-style-type: none"> ●病気やけがで入院・手術した場合に、入院給付金や手術給付金が支払われます。 ●保障期間の定められたもの（定期型）と保障が生涯続くもの（終身型）があります。 ●最近では死亡保険金がないものも多く、解約返戻金のないものもあります。 ●一般に満期保険金はありません。 ●保険期間満了時までに入院がなかった場合などに、健康祝金・無事故給付金などが支払われるものもあります。 <p>〈医療保険（定期型）〉</p>  <p>契約 ← 保険料払込期間 ⇒ 満期</p> <p>〈医療保険（終身型・有期払込）〉</p>  <p>契約 ← 保険料払込期間 ⇒ 払込満了 終身</p>

保険種類	利用目的	特色・仕組み
がん保険	<p>がんによる死亡時の保障と合わせて、がんによる入院・手術の保障を目的としたもの</p>	<ul style="list-style-type: none"> がんによる入院、所定の手術を受けたときに給付金が、がんによる死亡時に保険金が支払われます。 保障期間が定められたもの（定期型）と保障が一生継続のもの（終身型）があります。 がん以外による死亡の場合の保険金は少額で、ないものもあります。 がん診断給付金や退院後療養給付金が支払われるものもあります。 契約から90日間の「待ち期間」経過後が、がん責任開始期です。がん責任開始期前にがんと診断された場合、保険契約は無効となります。 <p>〈がん保険（定期型）〉</p>  <p>〈がん保険（終身型・有期払込）〉</p> 
特定疾病保障保険	<p>死亡・高度障害時の保障と合わせて、がん・急性心筋梗塞・脳卒中にかかった場合の闘病資金準備等を目的としたもの</p>	<ul style="list-style-type: none"> がん・急性心筋梗塞・脳卒中の三大生活習慣病にかかった場合に、死亡保険金と同額の特定疾病保険金が生存中に支払われ、その時点で契約は消滅します。 三大生活習慣病にかからない場合でも、死亡または高度障害になったときは、保険金が支払われます。 保障期間の定められたもの（定期型）と、保障が一生継続のもの（終身型）があります。 <p>(定期型の例)</p>  <p>(終身型の例)</p>  <p>(注) 特定疾病保障保険を「三大疾病保障保険」・「重大疾病保障保険」・「生前給付保険」等という名称で販売している生命保険会社もあります。</p>

保険種類	利用目的	特 色・仕 組 み
外貨建保	米ドル・豪ドル・ユーロなどの外貨建てで、死亡・高度障害の保障や資産準備などを目的としたもの	<ul style="list-style-type: none"> ●外貨（米ドル・豪ドル・ユーロなど）で保険料を払い込み、外貨で保険金や解約返戻金などを受け取る仕組みです。 ●商品によっては特約を付加することにより、保険料を円で払い込み、保険金などを円で受け取るものもあります。 ●為替リスクがあり、受け取った外貨を円に換算する際、円で受け取る保険金額などが円ベースでの当初の想定額を上回ることがある反面、下回る可能性もあります。 ●保障のタイプとしては、養老保険型、終身保険型があります。 <p>(平準払・養老保険型の例)</p> 
外貨建年金保険	米ドル・豪ドル・ユーロなどの外貨建てで、老後資金の準備を目的としたもの	<ul style="list-style-type: none"> ●外貨（米ドル・豪ドル・ユーロなど）で保険料を払い込み、外貨で年金や解約返戻金などを受け取る仕組みです。 ●商品によっては特約を付加することにより、保険料を円で払い込み、年金などを円で受け取るものもあります。 ●為替リスクがあり、受け取った外貨を円に換算する際、円で受け取る年金額などが円ベースでの当初の想定額を上回ることがある反面、下回る可能性もあります。 ●確定年金、保証期間付終身年金など、受取方法を選べます。 <p>(平準払・確定年金の例)</p>  <p>(注) 年金の受取方法は、生命保険会社によって異なります。</p>

〈変額保険〉

保険種類	利用目的	特色・仕組み
変額保険 (終身型)	生涯の死亡・高度障害の保障を目的としたもの（老後資金にも活用することができる）	<ul style="list-style-type: none"> ● 保障が一生継続くもので、死亡または高度障害になったときには、保険金が支払われます。 ● 保障額は、資産の運用実績にもとづいて毎月増減します。 ● 死亡・高度障害保険金については、契約時の保険金額（基本保険金額）は保証されています。 
変額保険 (有期型)	死亡・高度障害の保障と合わせ、資金準備などを目的としたもの	<ul style="list-style-type: none"> ● 死亡または高度障害になったときには、保険金が支払われます。 ● 保障額は、資産の運用実績にもとづいて毎月増減します。 ● 死亡・高度障害保険金については、契約時の保険金額（基本保険金額）は保証されています。 ● 満期まで生存したときには、満期保険金が支払われます。 ● 満期保険金額については原則として保証されていませんので、資産の運用実績によっては基本保険金額を下回ることもあります。  <p>(注) 変額保険（有期型）については、満期保険金に最低保証を設けている生命保険会社もあります。</p>

保険種類	利用目的	特色・仕組み
変額個人 年金保険	自己責任による資産形成を目的とするもの	<ul style="list-style-type: none"> ● 資産の運用実績により、受け取る年金額や解約返戻金額などが増減します。商品によって、年金額または年金原資が保証されていないタイプと、一定の最低保証を設けているものがあります。 ● 年金支払開始日前日の積立金が年金原資となり、年金支払いが開始してからの年金額は定額です。 (注) 一部の生命保険会社では、年金支払開始後も年金額が変動するタイプもあります。 ● 解約は年金支払開始日前に限り可能です。解約返戻金は特別勘定の運用実績に応じた積立金をもとに計算され、毎日変動します（原則として最低保証はありません）。 <p>(保険料一時払タイプ・最低保証なしの例)</p> 

② 特約の種類

以上のような保険種類に、災害や疾病関係の特約を付加することによって、さらに幅広いニーズを満たすことができます。

特約の種類	利用目的	特 色
災害割増特約	災害で死亡したときの保障を目的としたもの	災害により事故の日から180日以内に死亡したり、高度障害になったとき、また、所定の感染症で死亡・高度障害になったとき、所定の保険金が支払われます。
傷 害 特 約	災害で身体障害になったときや死亡したときの保障を目的としたもの	災害により事故の日から180日以内に死亡したり、所定の感染症で死亡したときは災害保険金が、また、災害で所定の身体障害になったときは、その程度に応じて所定の障害給付金が支払われます。
災害入院特約	災害で入院したときの保障を目的としたもの	災害により事故の日から180日以内に開始した入院について、給付金日額×入院日数の入院給付金が支払われます。
疾病入院特約	病気で入院、災害や病気で手術をしたときの保障を目的としたもの	病気の治療を目的として入院したとき、給付金日額×入院日数の入院給付金が支払われます。また、災害や病気で手術したとき、所定の手術給付金が支払われるものもあります。
生活習慣病入院特約 (成人病入院特約)	生活習慣病で入院、手術をしたときの保障を目的としたもの	生活習慣病（がん、高血圧性疾患、心疾患、脳血管疾患、糖尿病）で入院したときに、給付金日額×入院日数の入院給付金が支払われます。また、生活習慣病で手術したときに所定の手術給付金が支払われるものもあります。

- (注) 1. 特約種類の名称・給付内容は、生命保険会社により異なります。
 2. 病気や災害で入院、手術したときの保障は、特約ではなく、1つの商品(医療保険など)としても販売しています。
 3. 過去に販売している多くの入院特約では、4日間の免責期間があるものや、病気による入院の場合は20日以上入院した場合にのみ支払うものなど、入院日数の制限があります。
 4. 手術保障では、特約（商品）により、手術給付金の支払対象となる手術の範囲を定めており、その範囲に該当しない手術を受けた場合には、給付金は支払われません。

2 保険料の仕組み

(1) 収支相等の原則

保険料を算定する場合には、年齢別・性別の集団について、契約の始期から終期までの間において、集団の各人から払い込まれる保険料の総額と予定の運用収益との合計額(収入)が、支払われる保険金の総額と予定の経費との合計額(支出)に等しくなるように計算されています。これを収支相等の原則といいます。

[参考] 自然保険料と平準保険料

- 自然保険料
各年齢別死亡率にもとづいて、1年ごとに収支バランスがとれるように計算した保険料を自然保険料といいます。
一般に死亡率は年齢とともに上昇するので、自然保険料もそれに合わせて高くなります。このため、契約者にとって年齢が高くなれば保険料の負担が大きくなり、契約を続けることが困難になります。
- 平準保険料
自然保険料の欠点を除き、高齢になっても契約を続けられるように毎回同一額の保険料を払い込み、契約の始期から終期までの保険期間全体で収支のバランスがとれるように計算した保険料を平準保険料といいます。今日では、ほとんどすべての種類の生命保険が平準保険料で契約されています。

(2) 保険料算定の3要素

保険料は、次の3つの予定率(あらかじめ予定した基礎率)にもとづいて計算されます。

① 予定死亡率

生命表によって、各年齢・性別ごとに毎年およそ何人が死亡し、何人が生存するかを予測することができます。これをもとにして、将来の保険金にあてる保険料の計算をしますが、この計算に用いられる死亡率が予定死亡率です。

(ア) 生命表

生命表には、国民生命表と経験生命表があります。厚生労働省が国勢調査などをもとにして作成したものを国民生命表といい、生命保険会社や共済組合などがそれぞれの被保険者集団の経験をもとにして作成したものを経験生命表といいます。現在、生命保険会社では、経験生命表である「生

保標準生命表2018」等を保険料算定の基礎として使用しています。

(注) 1. 保険種類によって「生保標準生命表2018 (死亡保険用)」、「生保標準生命表2007 (年金開始後用)」および「第三分野標準生命表2018」が使用されています。

2. 2018年(平成30年)4月から生命表が改定されましたが、「生保標準生命表2007 (年金開始後用)」は引き続き使用されます。

この生命表によって、生存率、死亡率、平均余命などの年齢別および男女別の危険度がわかります。女性の死亡率は男性よりも低いので、それを反映して男女別の料率を採用しています。

このようにして、生命保険会社はより公平で合理的な危険度の分担を常に心がけています。

(イ) 平均余命と平均寿命

生命表から、各年齢者が今後平均して何年間生存できるかがわかります。この年数を平均余命といいます。

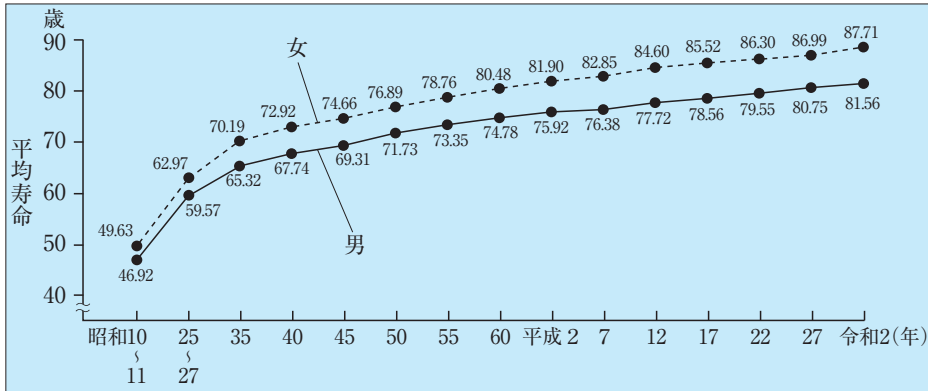
また、0歳の平均余命を平均寿命と呼んでいます。日本人の平均寿命は、令和5年では男性が約81歳、女性が約87歳であり、世界トップ水準の長寿国となっています。

[参考] 主な年齢の平均余命の推移

性別・年次		年 齢								
		0 歳	10	20	30	40	50	60	70	80
男	昭和60年	74.78	65.47	55.74	46.16	36.63	27.56	19.34	12.00	6.51
	平成7年	76.38	66.94	57.16	47.55	37.96	28.75	20.28	12.97	7.13
	17年	78.56	68.93	59.08	49.43	39.86	30.63	22.09	14.39	8.22
	22年	79.55	69.85	59.99	50.33	40.73	31.42	22.75	14.96	8.42
	27年	80.75	71.02	61.13	51.43	41.77	32.36	23.51	15.59	8.83
	令和2年	81.56	71.78	61.90	52.18	42.50	33.04	24.12	16.09	9.34
女	昭和60年	80.48	71.08	61.20	51.41	41.72	32.28	23.24	14.89	8.07
	平成7年	82.85	73.34	63.46	53.65	43.91	34.43	25.31	16.76	9.47
	17年	85.52	75.84	65.93	56.12	46.38	36.84	27.66	18.88	11.13
	22年	86.30	76.58	66.67	56.83	47.08	37.52	28.28	19.43	11.46
	27年	86.99	77.23	67.31	57.45	47.67	38.07	28.77	19.85	11.71
	令和2年	87.71	77.93	68.01	58.17	48.37	38.75	29.42	20.45	12.25

(注) 上記表の数値は、5年毎の国勢調査にもとづく「完全生命表」の数値。

〔参考〕 平均寿命の推移



(注) 上記グラフの数値は、5年毎の国勢調査にもとづく「完全生命表」の数値。

② 予定利率

保険料の一部は、将来の保険金支払いに備えて生命保険会社に積み立てられ、運用されます。そこで、あらかじめ一定の運用収益を見込んで、その分だけ保険料を割り引いています。この割引に使用する利率を予定利率といいます。

この予定利率は、高く見込めばそれだけ保険料を安くすることができますが、いったん定めた予定利率はその契約が終了するまで維持されなくてはなりません。したがって、予定利率は安全性、確実性を見込んで決められています。

(注) 利率変動型積立終身保険など保険料払込期間中の運用実績にもとづいて予定利率が変更される保険もあります。

③ 予定事業費率

新契約を募集したり、保険料を収納したり、契約を保全したりするためには、さまざまな経費がかかります。生命保険会社は、保険事業の運営上必要とする経費をあらかじめ見込んで、保険料の中に組み込んでいます。この割合が予定事業費率です。

(3) 予定率の変化と保険料

保険料は、上記の3つの予定率にもとづいて計算されますから、予定率が変わると当然、保険料に影響してきます。

各生命保険会社では、平均寿命が伸びたために低い予定死亡率表を用いたり、生命保険会社の経営努力によって予定事業費率を下げたり、市中金利や

運用状況により予定利率を上下させたりするなどにより、予定率の見直しを行い、保険料の改定を行うことがあります。

(4) 保険料の構成

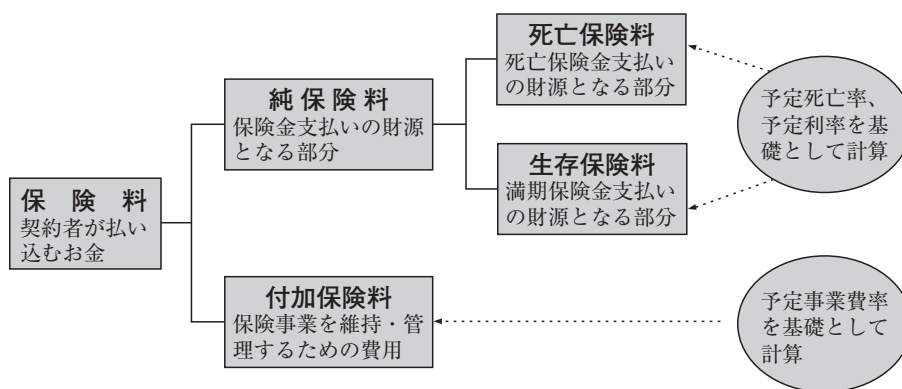
契約者が生命保険会社へ払い込む保険料は、①保険金を支払うための財源となる純保険料、②生命保険会社が保険事業を維持・管理していくために必要な費用としての付加保険料の2つの部分から成り立っています。

純保険料は、さらに2つの部分で構成されています。死亡保険金を支払うための財源となる死亡保険料と、満期保険金を支払うための財源となる生存保険料です。

そして、この2つを計算するための基礎となっているのが、予定死亡率と予定利率です。

一方、付加保険料は、予定事業費率を基礎として計算されています。

基本的な保険料の構成は、次のようになります。



〔参考〕 保険料の計算例

右の生命表を仮定して、利息を除外した年払純保険料を計算してみましょう。

保険種類は30歳加入、5年満期の5倍型定期保険特約付養老保険、年払で満期保険金は1万円としますと、

年齢	生存数	死亡数
30歳	22人	1人
31	21	1
32	20	1
33	19	1
34	18	2
35	16	—

1) 死亡保険金支払いに必要な保険金総額

5年間に死亡する人の合計は6人、したがって死亡保険金支払い総額は、

$$5万円 \times 6人 = 30万円$$

2) 満期保険金支払いに必要な保険金総額

満期(35歳時)に生存する人数は16人、したがって満期保険金総額は、

$$1万円 \times 16人 = 16万円$$

3) 5年間に保険料を支払う延べ人数

5年間(30歳から34歳)に保険料を支払う延べ人数は、

$$22人 + 21人 + 20人 + 19人 + 18人 = 100人$$

4) 5年定期保険の年払保険料(死亡保険料)

1) の死亡保険金総額を、保険料を支払う延べ人数で割れば求められます。

$$30万円 \div 100人 = 3,000円$$

5) 5年満期生存保険の年払保険料(生存保険料)

2) の満期保険金総額を、保険料を支払う延べ人数で割れば求められます。

$$16万円 \div 100人 = 1,600円$$

6) 5年満期5倍型定期保険特約付養老保険の年払保険料(純保険料)

4)、5)の保険料を合計することによって求められます。

$$3,000円 + 1,600円 = 4,600円$$

(5) 解約返戻金

生命保険を解約したときに、契約者に返還する金額を解約返戻金といいます。

解約返戻金は、払い込まれた保険料から、年々の死亡保険金の支払いにあてられる部分と、生命保険の運営に必要な経費にあてられる部分を除いた残額を基準として定めた金額です。

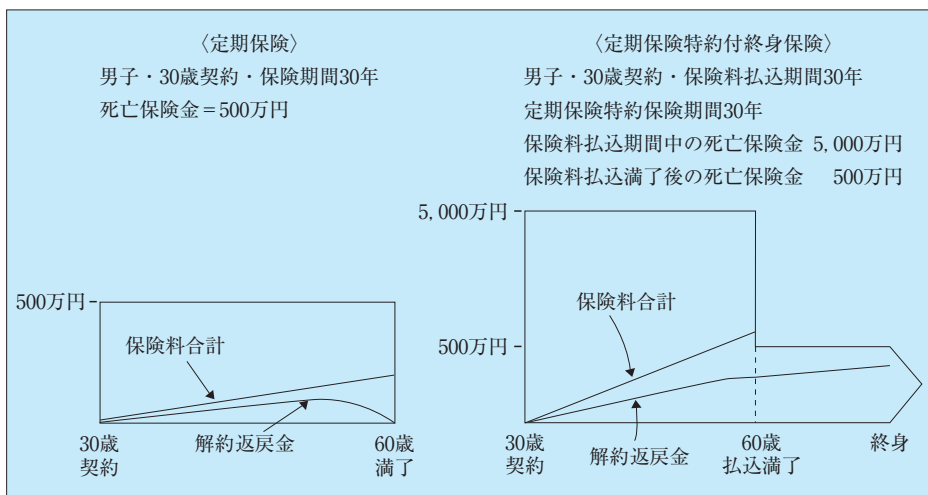
したがって、特に加入後しばらくの間は、保険料の大部分が死亡保険金の支払いや、販売・診査・証券作成などの経費にあてられますので、通常の場合

合、解約返戻金は全くないか、あってもごくわずかです。

解約返戻金は、保険種類、性別、契約年齢、払込方法（回数）、経過年数、保険期間、保険金額などによって金額が異なってきますので、加入時の説明はもちろんのこと、お客さまからの問い合わせについては、十分な配慮が必要です。

（注）生命保険会社により、解約返戻金を解約払戻金・解約返還金ともいいます。

【参考】 既払込保険料合計と解約返戻金の関係



3 剰余金と配当金

保険料は、予定死亡率・予定利率・予定事業費率にもとづき計算されています。さらに生命保険会社は、

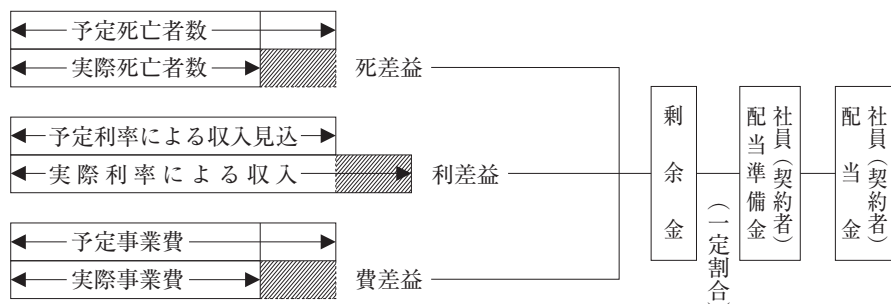
- 健康でない人が加入して、全体の死亡率を悪くすることがないように
- 預かった保険料は、より安全、確実、有利に運用するように
- 制度運営の経費は、少しでも削減するように

といった経営努力を行っているので、毎事業年度末の決算では、たいていの場合、余りが生じます。この余った部分を剰余金といい、次の3利源からなっています。

死差益……予定死亡率による死亡者数より、実際の死亡者数が少ない場合に生じる利益

利差益……予定利率による運用収入見込額より、実際の運用収入が多い場合に生じる利益

費差益……予定事業費率による事業費より、実際に使った事業費が削減できた場合に生じる利益



定款・約款では、相互会社の場合、剰余金の一定割合を社員配当準備金に繰り入れ、これを財源として契約者に対し配当金を支払うことを定めています。

このように、剰余金を配当金として還元する保険を有配当保険といい、剰余金の中でも利差益のみを配当金として還元する保険を利差配当付保険といいます。

これに対し、3つの予定率すべてについて無配当用の基礎率を設定し、保険料を割り引く代わりに、剰余金の分配を行わない保険を無配当保険といいます。

(注) 社員配当準備金へは、原則として、剰余金から基金利息、損失てん補準備金、基金償却積立金への繰入額等を控除した金額の20%以上を繰り入れます。

配当金は、3つの予定率にもとづいて預かった保険料を実際にかかった保険料と精算して契約者の実質負担を軽減するという役割をもつものです。

個々の契約に還元する配当金の額は、保険種類、性別、契約年齢、払込方法(回数)、経過年数、保険期間、保険金額などによってそれぞれ違いがありますが、お互いに公平になるように計算されています。配当額は毎年の決算に応じて決定します。配当額は変動(増減)し、決算実績によっては0となる年度もあります。したがって、契約時に示す配当額は、将来の支払額を約束するものではありません。なお、これらの通常配当の他に、長期継続契約について特別配当を支払うことがあります。

(注) 配当金は、相互会社は「社員配当金」、株式会社は「契約者配当金」として分配されます。

II 生命保険の約款

約款の大切な
部分をわかりやすく
解説した…

1 約款とご契約のしおり

生命保険契約は、生命保険会社と契約者との間で取り交わす約束で、この内容となるお互いの権利義務を規定しているのが約款です。



生命保険は多数の契約者の集団から成り立っていますが、何百万人というような多数の人たちと、そのつど内容の異なる個々の契約を取り交わすことは非常に困難であり、契約者相互の公平性を保つこともできなくなります。

そこで、生命保険会社は保険種類ごとに契約の内容をあらかじめ一定にした約款を作成して、すべての契約者が公平な条件で契約ができ、また、利益を受けられるようにしています。

このように、約款は生命保険契約にとってたいへん重要なものであるため、その作成や改正にあたっては、内閣総理大臣の認可を受けることになっています。

約款は、生命保険契約の内容を正確に表現する必要があるため、どうしても複雑で難しくなりがちです。そこで、約款の中から契約者にとって特に大切な部分を抜き出し、平易に解説した“ご契約のしおり”を作成しています。“ご契約のしおり”は、原則として定款・約款と合本し、「ご契約のしおり一定款・約款」として配付します。

2 契約に際して

(1) 契約の申込み

生命保険契約に加入したいという意思表示を申込みといいます。

申込みに至るまでには、お客さま意向を把握し、保険契約者または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います。また、お客さま意向と、申込みを行おうとする保険契約の内容が

合致していることを確認します。

保険契約の申込みは、多数の加入希望者から申込みを受け付けるために一括処理や迅速性が要求されますので、生命保険会社が作成した申込書によって行います。

契約申込書は、契約者自身（被保険者欄については被保険者自身）に記入していただき、契約内容を十分確認いただいたうえで、署名、押印をしていただきます。特に契約者と被保険者が異なる場合には、被保険者の同意を得ることが必要となります。

また、申込書を記入いただく際には、誤記入などの間違いが生じないように各項目について適切な助言を行うことが大切です。

(2) 告 知

① 告知義務

(ア) 告知義務の必要性

保険料は、年齢別・性別の予定死亡率にもとづく危険度を基準にして定めていますが、この他に、健康状態や職業によっても危険度は異なります。このような年齢別・性別以外の危険度の高い人には、特別の条件をつける、あるいは契約をお断りするなどして、加入者相互間の公平性を保たなければなりません。

しかし、これらの健康状態や職業上の実態などについて、危険度を個々に迅速に生命保険会社で調査することは不可能に近いことです。そこで、契約を申し込む際、被保険者（または契約者）は生命保険会社が危険度を判断する要素となる重要な事項について、ありのままを生命保険会社に告げなければならないことを約款に定めています。これを告知義務といいます。

(注) 生命保険会社によっては、告知がない（無選択型の）保険や限定的な告知の（選択緩和型の）保険を取り扱っています。このような保険については、保険料は従来の保険に比べ割り増しされています（健康な方であれば、医師の診査を受けることなどにより、告知がない（無選択型の）保険や限定的な告知の（選択緩和型の）保険よりも保険料が割安な他の保険に申し込むことができます。ただし、その場合、診査結果などによりご契約いただけないこともあります）。また、たとえば、告知がない（無選択型の）死亡保険について、加入後一定期間に保険事故が発生した場合には死亡時の支払額を既払込保険料相当額とする等、保障内容に一定の制限が加えられている場合があります。

(イ) 告知義務者

被保険者（または契約者）です。

(ウ) 告知の方法

告知書（告知欄）に記入いただく前に告知義務者に「告知サポート資料」を提示し、記載内容を読んでいただき正しい告知について理解をいただきます。そのうえで、生命保険会社が告知を求めた事項について、告知書（告知欄）にありのままを記入していただきます。

私たち（生命保険募集人）がお客さまから口頭で告知を受けても、生命保険会社が告知を受けたことにはなりませんので、告知書に告知義務者自身で記入いただくことが重要です。

医師の診査による契約の場合は、診査医が告知書（告知欄）にもとづき質問した事項について、告知義務者にありのままを答えていただきます。その内容は診査医が記録しますので、告知義務者に告知内容を確認いただいたうえで、署名（自署）をしていただきます。

(注) 生命保険面接士の所定の健康調査報告書による契約の場合
告知義務者に告知書（告知欄）に記入していただき、その内容について生命保険面接士が確認します。

(エ) 告知の時期

契約申込みのとき、および復活のときです。

(注) 元の契約への復旧（復帰・復元）、中途増額、契約転換などの場合にも告知が必要ですが、生命保険会社によっては、これらの制度を取り扱っていないところもあります（復旧については60ページ(注)を参照）。

(オ) 告知する内容

生命保険会社が、危険度を判断する要素となる重要な事項で、その主なものは被保険者（または契約者）の現在の職業、最近の健康状態、過去の傷病歴、身体の障害状態などです。具体的には告知書(告知欄)に質問事項として記載してあります。

(注) 被保険者（または契約者）から傷病歴等について質問を受けた場合には、直接照会いただける窓口の連絡先を被保険者（または契約者）にお伝えする等、生命保険会社で定めた方法により対応します。たとえば、高血圧症で投薬治療を受けているが服薬により血圧値が落ち着いている場合の告知の必要性について質問を受けた場合などです。ありのままを告知いただくのが原則であり、生命保険募集人の判断による安易な回答はトラブルの原因になります。

② 告知が事実と相違する場合

契約の申込みや復活のときなど、生命保険会社が告知を求めた事項について、被保険者（または契約者）が、故意または重大な過失により、事実を告知しなかったり、事実と違うことを告げていたりしていた場合には、告知義務違反となります。

医師の診査による契約、告知書（告知欄）による契約などいずれの場合でも、契約確認などによって生命保険会社が告知義務違反を知った場合は、生命保険会社はその保険契約を解除することができます。

その場合、たとえ保険金や給付金の支払事由等が発生していても、これを支払いません。ただし、この場合でも、保険契約者側（被保険者、保険金受取人を含む）が支払事由等と解除の原因となった事実との間に全く因果関係がないことを証明したときには支払います。

なお、次の場合は、生命保険会社は保険契約を解除できません（解除権消滅）。

- ・契約が契約日（または復活日）から2年を超えて有効に継続した場合

（注）解除権消滅の期間は、生命保険会社によって異なります。

- ・生命保険会社が解除の原因を知ってから1カ月以内に保険契約の解除を行わなかった場合
- ・生命保険会社に対して、事実を告げるのを妨げる行為（告知妨害）や、事実を告げないようにすすめる行為（不告知教唆）などを、生命保険募集人等が行っていた場合

（注）ただし、そのような行為がなかったとしても告知義務違反があったであろうと認められる場合は解除をすることができます。

- ・保険契約締結時に生命保険会社が告知義務違反の事実を知っていたかまたは過失により知らなかった場合

また、保険契約を解除した場合、生命保険会社は解約返戻金があれば、契約者に対してこれを支払います。

ただし、契約日（または復活日）から2年を経過していても、保険金や給付金の支払事由等が2年以内に発生していた場合には、保険契約を解除することがあります。

また、告知義務違反の内容が特に重大な場合（現在の医療水準では治癒が

困難または死亡危険の極めて高い疾患の現病歴・既往歴等について告知をされなかった場合等)は、「詐欺による契約の取消し」となることがあり、2年経過後にも取消しとなる場合があります。この場合は、不法な動機で契約したものですから、既払込保険料は返還しません。

(注) 1. 転換契約の場合、または現契約の解約・減額を前提に新たな契約に申込みをいただく場合には、転換後契約または新たな契約についてあらかじめ告知義務違反による解除の規定が適用されます。また、新たな契約の締結に際して詐欺行為があった場合、「詐欺による契約の取消し」の適用の対象となります。なお、生命保険会社によっては転換契約を取り扱っていないところもあります。

2. 元の契約への復旧(復帰・復元)についても、あらかじめ告知義務違反による解除の規定が適用されます。また、「詐欺による契約の取消し」についても適用の対象となります。なお、生命保険会社によっては復旧(復帰・復元)を取り扱っていないところもあります。

③ 告知義務違反をすすめる行為の禁止

生命保険募集人が、告知義務違反をすすめる行為は、保険業法によって禁止されています。

告知義務違反をすすめる行為とは、被保険者(または契約者)が生命保険会社に告知を行うにあたって、虚偽のことを告げるようにすすめる行為や、事実を告げるのを妨げる行為、事実を告げないようにすすめる行為を指します(具体的な事例は84ページを参照)。

また、お客さまに対して「告知義務違反をしても2年経過すれば契約は解除されないので、正しい告知をする必要はありません。」などと説明することは、お客さまの誤解を招くものであり、断じて行ってはなりません。このような説明を行った場合、お客さまとの間に重大なトラブルが発生し、また、お客さまからの信頼を失墜させるおそれもあります。

この「告知義務違反をすすめる行為」は保険業法上の禁止行為であり、違反の内容によっては「虚偽の説明」などの行為とともに、行政処分や司法処分(76ページ(7)を参照)の対象となります。その他、所属会社の社内規定等によっても処分されることがあります。

(注) このような違反行為は、後述(51ページ)の契約時または保険金・給付金等の支払請求時の諸確認等によってその事実が必ず明らかになります。

(3) 契約の承諾と特別条件

保険契約の申込みに対して、保険者(生命保険会社)がその契約を成立させる旨の意思表示を承諾といたします。

生命保険会社は、申込書によって加入意思を確認し、同時に年齢、保険金額、職業、健康状態などを検討して、それが一定の危険の範囲内であれば、その申込みを承諾します。

危険度の判断の結果、たとえば被保険者の健康状態が標準の人の危険度よりも高いと判断される場合には、他の契約者との公平性を保つために、加入を断る場合と、「保険料の割増」や「保険金の削減」、「特定の疾病や部位の不担保」とする特別な条件をつけて引き受ける場合があります。特別条件付で引き受ける場合は、生命保険会社から契約条件の変更を契約者に示し、契約者・被保険者がこれを認め承諾書に署名、押印した場合、契約が成立します。

(注) 生命保険会社によっては、割増保険料の特別条件がついた場合、承諾書に署名、押印、割増保険料分入金後、成立となります。

なお、傷病歴等がある方すべてに特別の条件をつけて契約したり、あるいはお断りするわけではありません。傷病等の内容によっては特別の条件をつけずに契約できる場合もあります。

(注) 生命保険会社によっては、病気の方であっても病気の種類・時期等によっては契約引き受けを可能とした商品を取り扱っています。

(4) お客さまによる告知内容と契約内容の確認

契約を引き受けると、契約成立後に「告知書(告知欄)の写し」をお客さまに送付する等の対応とともに、お客さまからの照会を受けた際にも再度送付する等の対応等を実施することにより、告知内容を確認いただく方策を講じます。生命保険会社によっては、契約申込み時に「告知書(告知欄)」を複写式で作成し、控えをお客さまに交付する対応をとることもあります。

また、契約成立後に「保険証券」を契約者に送付し、契約内容の確認をお願いしています。もし記載事項が申込みの際の内容と相違している場合には、すぐに生命保険会社に申し出ていただくよう説明しておくことも大切です。

(注) 「告知書(告知欄)の写し」については、加入後契約者等から照会があった場合にのみ送付する生命保険会社もあります。

(5) 契約確認と事実の確認（保険金・給付金等請求時）

個々の契約の危険度の判断に際して、生命保険会社は被保険者の身体状況（傷病履歴）・職業など、できる限り多くの正確な情報を収集し、種々の危険を分析し、総合的判断を行う必要があります。しかし、診査を行った契約でも、既往歴や自覚症状についての正確な告知がないとわかりにくい疾患もあり、また職業についても申込書だけでは判断が難しい場合があります。そこで、生命保険会社は、告知（診査）や契約取扱者の報告などの他に、生命保険会社の職員または生命保険会社が委託した者によって告知内容などの確認を行う場合があります、これを「契約確認」といいます。

契約確認には、一定基準以上の申込みや特に生命保険会社が必要と認めた申込みを対象に行われる成立前確認と、成立後の契約を対象に行われる成立後確認とがあります。その結果、申込内容や告知内容などについて事実と相違していることが判明した場合には、契約を引き受けないか、または契約成立後であれば契約を解除することがあります。

したがって、契約確認の趣旨を十分に説明し、お客さまの理解を得ておくことが必要です。

この他、実際にお客さまが保険金・給付金等の請求をされたときに、生命保険会社の職員または生命保険会社が委託した者によって、治療・事故の状況などの「事実の確認（保険金・給付金確認）」を行う場合があります。

(6) 契約の取消し・無効

契約者または被保険者の詐欺による契約の場合は、「契約の取消し」となり、すでに払い込んだ保険料については返還されません。前記で解説した「告知義務違反の内容が特に重大な場合（現在の医療水準では治癒が困難または死亡危険の極めて高い疾患の現病歴・既往歴等について告知をされなかった場合等）」などが対象となります。

「詐欺による契約の取消し」の場合は、契約日（または復活日）からの年月にかかわらず取消しとなる場合があります。

また、被保険者の年齢が生命保険会社所定の範囲外の場合は、生命保険会社は契約を取り消すことができます。この場合、すでに払い込まれた保険料はその全額を返還します。

(注) 契約の復活、復旧または保険金額の増額についても、上記の場合、取消し適用の対象となります(復旧の場合は復旧部分、保険金額の増額の場合は増額部分が取消しの対象です)。なお、生命保険会社によっては復旧を取り扱っていないところもあります。

契約者が保険金を不法に取得する目的または他人に不法に取得させる目的をもつ契約の場合は、「契約の無効」となります。この場合は、契約日(または復活日)からの年月を問いません。すでに払い込まれた保険料は返還しません。

(7) 責任開始期

契約上の責任が開始されるためには、生命保険会社の承諾が前提となりますが、生命保険会社が申込みを承諾した場合、責任開始期は単に申込書が提出されたときではなく、申込み、告知(診査)、第1回保険料(充当金)の払い込みの3つがすべて完了したときです。

なお、生命保険会社が契約上の責任を開始する日を契約日といいます。

(注) 団体月払、口座振替月払などの契約は、約款で契約日を責任開始の日の属する月の翌月1日と定めることが一般的です。この場合は責任開始の日と契約日が異なります。また、生命保険会社によっては他の責任開始の日を定めている場合もあります。

このように、お客さまが告知(診査)をする日や第1回保険料(充当金)を払い込む日は、責任開始期と密接な関係があります。したがって、私たちは医師の診査が必要な契約については、早く診査の手続きをとるとともに、お客さまから第1回保険料(充当金)を受け取ったときは、領収証の日付を正確に記入し、すみやかに生命保険会社に入金することが必要です。

なお、「保険料の割増」や「保険金の削減」、「特定の疾病や部位の不担保」など、特別条件付契約の責任開始期は、特別条件のつかない契約と同様に取り扱われます。

(8) クーリング・オフ (契約撤回請求権)

クーリング・オフは、契約内容をもう一度検討できる時間的余裕を契約者に提供し、契約申込みが十分な納得のうえで行われるようにするための制度です。

契約者が申込みの撤回または契約の解除を希望するときは、契約者から文書(書面にその意思を明記)の郵送により申し出いただきますが、消印日付が次の①、②のいずれか遅い日を含め8日以内であることが必要です。な

お、この場合、既払込金額をお返しします。

- ① 「契約申込みの撤回などについての事項を記載した書面」を交付された日

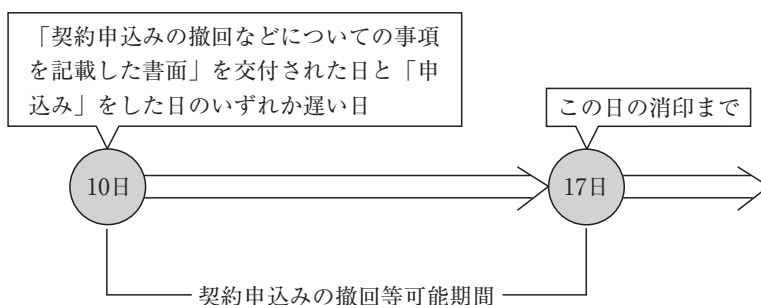
(注) 一般には、「第1回保険料(充当金)領収証」をその書面としています。

- ② 「申込み」をした日

ただし、生命保険会社の指定した医師の診査を受けたあとは、契約申込み撤回等の取り扱いはできません。

(注) 1. 生命保険会社によっては、医師の診査を受けたあとにも、契約申込みの撤回等を認めています。

2. 上記の他にクーリング・オフができない場合として、保険期間が1年以内の契約や、生命保険会社の営業所等の場所で申込みを行った場合などが、保険業法などで定められています。



(注) 1. 生命保険会社によっては、クーリング・オフを適用できる手続きの期間が異なる場合があります。

2. 保険料を一時払で払い込む契約について、生命保険会社の店頭等で申込みが行われた等の理由によりクーリング・オフができないものに該当する場合があります。その際には、その旨を示した書面の交付を要します。
3. 保険業法の改正により、クーリング・オフの申し出は文書のほか、電磁的記録によることも可能となりました。生命保険会社によっては、Web上の入力フォームによる申し出や、電子メールによる申し出などが可能となっています。

3 保険金・給付金を支払わない場合

(1) 「死亡保険金」を支払わない場合

生命保険会社は、約款に定めた保険事故が発生した場合、所定の死亡保険金を支払う義務を負います。死亡保険金の支払事由として「保険期間中に被保険者が死亡した場合」と定められている場合、原則として、保険期間中の死亡であれば、その原因（疾病・災害等）を問わず保険金の支払対象となります。

しかし、保険制度の健全な運営を妨げたり、善良な契約者の利益を害した

り、あるいは社会一般の公益に反することもありますので、保険法では保険金を支払わなくてもよい場合を示し、生命保険会社の保険金支払い義務を免除しています。

約款はこれを受けて、死亡保険金を支払わない場合を次のように定めており、これを免責といいます。

なお、以下の免責事由によって保険契約が終了したときには、生命保険会社は、保険料積立金を契約者に払い戻す必要があります。ただし、契約者が死亡保険契約の被保険者を故意に死亡させたときを除きます。

(注) 保険料積立金とは、将来の保険金などの支払いのために保険料の中から積み立てられたものです。

① 被保険者が契約日または復活日から所定期間以内に自殺したとき

自殺を決意している人が、保険金目当てに加入することを防ぐためです。しかし、自殺の意思をもったまま長期間保険契約を継続することはまれなので、契約または復活後から所定期間以内としています。

(注) 免責期間については、生命保険会社によって、1年から3年など異なります。また、元の契約への復旧（復帰・復元）、中途増額、契約転換などの場合の増額部分についても免責期間がありますが、生命保険会社によっては、これらの制度を取り扱っていないところもあります（復旧については60ページ（注）を参照）。

② 死亡保険金受取人が故意に被保険者を死亡させたとき

これは、社会秩序や道徳的な面からみて許されないからです。ただし、受取人が複数の場合で、被保険者の殺害に全く無関係な受取人に対しては、その人の受け取るべき割合の保険金を支払います。

③ 契約者が故意に被保険者を死亡させたとき

これは、契約者と生命保険会社との信義に反するばかりでなく、社会秩序や道徳的な面からみても許されないからです。

④ 被保険者が戦争その他の変乱によって死亡したとき

戦争や変乱が起きる割合やそれによって生じる危険の程度は全く予想ができないため、このような場合にもすべて保険金を支払うことは、保険制度の運営を危うくすることになるためです。

ただし、保険の計算基礎に及ぼす影響が少ないと生命保険会社が認めた場合には、保険金を全額または削減して支払うことがあります。

(2) 「災害死亡保険金」や「給付金」を支払わない場合

(1)で述べた死亡保険金を支払わない場合に加えて、以下の場合には災害死亡保険金（災害によって死亡した場合の保険金）や給付金を支払いません。

- ① 契約者または被保険者の故意または重大な過失によるとき
- ② 災害死亡保険金受取人の故意または重大な過失によるとき（その受取人が保険金の一部の受取人である場合は、生命保険会社は他の受取人に対してはその残額を支払います）
- ③ 被保険者の精神障害または泥酔の状態を原因とする事故によるとき
- ④ 被保険者が、法令に定める運転資格をもたないで運転している間に生じた事故によるとき
- ⑤ 被保険者が、法令に定める酒気帯び運転またはこれに相当する運転をしている間に生じた事故によるとき
- ⑥ 地震、噴火または津波によるとき
- ⑦ 戦争その他の変乱によるとき

ただし、上記②については、災害死亡保険金の支払いについてのみ適用され、被保険者が他の免責事由に該当していない限り、給付金は被保険者に対して支払われることとなります。また、上記⑥、⑦については、保険の計算基礎に及ぼす影響が少ないと生命保険会社が認めた場合には、保険金などを全額または削減して支払うことがあります。

(注) 上記の「災害死亡保険金」を支払わない場合でも、「死亡保険金」については支払う場合があります。

[参考] 重大事由による解除について

下記の重大事由がある場合、生命保険会社は保険契約を解除することができます。この場合、保険金・給付金を支払わないことがあります。

- (1) 保険金・給付金を詐取する目的で事故を起こしたとき（未遂を含む）
- (2) 保険金・給付金の請求に関して詐欺行為があったとき（未遂を含む）
- (3) その他、生命保険会社の契約者、被保険者、保険金受取人に対する信頼を損ない、当該保険契約の存続を困難とする重大な事由のとき

(3) その他支払いができない場合

高度障害保険金や入院給付金等については、これらの原因（疾病、傷害や不慮の事故）が責任開始期以後に生じたこと等が支払いの要件とされており、責任開始期前に生じていた場合、約款の支払事由に該当せず保険金・給付金等は支払われません。

(注) 1. これを、契約（責任開始）前事故・発病ルールといいます。被保険者が過去の傷病歴（傷病名・治療期間等）や健康状態等について契約時に告

知している場合であっても、保険金・給付金が支払われません。契約に特別条件が付加されている場合も同様です。

2. 契約（責任開始）前事故・発病ルールについては、生命保険会社により取り扱いが異なります。

また、告知義務違反によって契約が解除された場合や、詐欺などによって契約が取り消された場合、契約が無効である場合などにも保険金等が支払われない場合があります。

4 保険料の払い込み

契約が成立すると契約者は、保険料の支払いの義務を負います。

(1) 保険料の払込方法（経路）

契約者は、生命保険会社の定めるところにより、次のいずれかの払込方法を選択することができます。



① 口座振替

契約者の指定した口座が生命保険会社の定めた銀行、信用金庫などにある口座である場合に、その口座から保険料を生命保険会社の口座に振り替えることにより払い込む方法です。振替日はあらかじめ決まっています。

② 団体（集団）扱

契約者の所属する勤務先団体（集団）と生命保険会社との間に「保険料の取り次ぎに関する団体（集団）取扱契約」が締結されている場合に、その団体（集団）を経由して給与引去りで払い込む方法です。

③ 集金

契約者の指定した集金先が生命保険会社の定めた集金実施地区内にある場合に、生命保険会社の派遣した集金担当者に払い込む方法です。

④ 振替送金

あらかじめ生命保険会社から届けられた振替（振込）用紙により、契約者が生命保険会社指定の銀行の窓口などで保険料を払い込む方法です。

⑤ 現金持参

生命保険会社の本社（本店）または指定した場所に契約者が保険料（現金）を持参して払い込む方法です。

（注）生命保険会社によっては保険代理店に払い込む方法や、クレジットカードによる支払いを取り扱っています。

私たちはそれぞれの払込方法について、生命保険会社の取扱規定を熟知し契約者によく説明し、理解していただくことが大切です。

また、転居などで、住所、集金場所が変わったり、あるいは銀行などの預金口座を変更する場合には、必ず生命保険会社または担当者・保険代理店に連絡していただくよう契約者に説明しておくことも大切です。転居先がわからず集金ができなかったり、保険料の払込案内などの送付物が届かず、そのため大事な契約が失効することがあります。

(2) 保険料の払込猶予期間

保険料は、契約ごとに決められた払込期月内に払い込むことが必要です。しかし、生命保険は長期間にわたる契約ですから、その間には払い込みの都合がつかないことや忘れることもありますので、1日でも遅れるとすぐ契約が効力を失うのでは実情に合いません。

そこで、払込期月が過ぎても一定の猶予期間を設けています。

猶予期間は、保険料の払込方法によって次のようになっています。

- ① 月払(個別)は、払込期月の翌月初日から末日まで
- ② 年払・半年払は、払込期月の翌月初日から翌々月の月単位の契約応当日(契約応当日がない場合は、その月の末日)まで
ただし、契約応当日が2月・6月・11月の各末日の場合には、それぞれ4月・8月・1月の各末日までとなります。
- ③ 団体月払は、生命保険会社によって取り扱いが異なります。

猶予期間中に死亡事故が起きた場合は、死亡保険金から未払込保険料を差し引いた金額を支払います。



(3) 保険料の前納

保険料の前納とは、まだ払込時期の到来していない将来の保険料の一部または全部を払い込むことをいいます。

払込時期が到来するまでは、生命保険会社に積み立てられ、払込時期が到来するつど保険料に充当されます。

前納保険料は所定の利率による割引があります。

保険期間中(短期払込の場合は保険料払込期間中)に契約が消滅(解約・

死亡など)した場合、まだ払込時期が到来していない前納保険料は契約者等に返還されます。

- (注) 1. 将来の保険料の全部を払い込む場合を全期前納といいます。
2. まだ払込時期が到来していない前納保険料を未経過保険料といいます。
3. 月払の契約の場合、生命保険会社によってはあらかじめまとめて払い込む方法を予納あるいは一括払とっています。この場合も所定の割引があります。
4. 前納の取り扱いが生命保険会社によって異なります。
5. 前納された保険料の生命保険料控除の取り扱いについては、136ページ③(エ)を参照。

5 失効と復活

払込猶予期間を経過しても保険料が払い込まれない場合は、契約は効力を失います。これを失効といい、失効すると支払事由に相当する事故が起きても保険金などは支払われません。

いったん失効した契約でも、失効してから所定の期間内（通常は3年以内）で、被保険者の健康状態に異常がなければ、所定の手続きをとり、契約の効力を元に戻すことができます。これを復活といいます。復活するためには、告知書（保険種類、失効期間、保険金額などにより診査を必要とする場合もあります）を提出し、生命保険会社の承諾を得るとともに、未払込保険料（延滞保険料）を払い込むことが必要です。

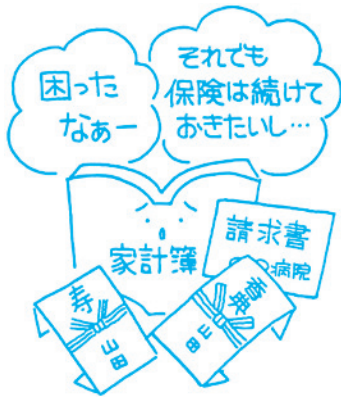
なお、契約を復活した場合でも、失効中に支払事由に相当する事故が発生した場合は保障の対象とはなりません。

私たちは契約者に対し、契約が失効することのないように十分説明することはもちろん、万一失効した場合は、すみやかに復活するようにすすめることが大切です。

- (注) 1. 生命保険会社によっては、復活のとき未払込保険料（延滞保険料）とともに所定の利息を払い込むように規定しています。
2. 復活の有効期間（3年以内）は、生命保険会社によって期間が異なります。
3. 生命保険会社・保険種類によっては復活を取り扱わない場合もあります。

6 保険料の払い込みが困難になった場合

生命保険は、お客さまがそれぞれの目的にそった経済準備のために加入した大切な契約です。いざというときに、保険金などが受け取れなければ加入の目



的は達成されません。契約が失効しないように保険料を払い込むことが必要ですが、もし何かの事情で保険料の払い込みが困難になった場合、契約を有効に続けるために次に述べるいくつかの方法があります。

私たちは、契約者の事情に応じた適切な方法を選んでよく説明し、失効や解約にならないよう努力することが大切です。

(1) 一時的に保険料の払い込みが困難になったとき

(自動) 振替貸付

(ア) 保険料を生命保険会社が自動的に立て替えて、契約を有効に継続させる制度です。

(イ) 立て替える金額は、解約返戻金の範囲内です。

(ウ) 生命保険会社の定める利率で利息をいただくことになっており、この利率は年2回見直すことになっています。

(自動) 振替貸付は、約款の規定によりこの制度が適用される契約が対象となります。また、この制度については、契約後の経過期間が短いため解約返戻金が少ないときや、保険種類によって解約返戻金が少ないときには、十分に活用できず失効する場合がありますから、契約者に、このことを十分に説明し、理解していただくことが必要です。

なお、(自動) 振替貸付を利用した場合には、契約者はいつでも返済することができ、満期や死亡などのときに未返済額がある場合は、支払うべき金額から立て替えた金額とその利息を差し引きます。

(注) 1. 生命保険会社によっては、契約者の申し出を待って初めてこの取り扱いをする保険種類もあります。

2. (自動) 振替貸付の利率は、毎年1月および7月の最初の営業日において見直しを行い、直前の利率変更後の金融情勢の変化その他相当の事由がある場合に利率を変更する場合があります。

利率を変更する場合、新たに(自動) 振替貸付を行うときは、1月の見直しのときは4月1日から、7月の見直しのときは10月1日から、すでに(自動) 振替貸付を行っているときは、1月の見直しのときは4月1日以後直後に到来する利息繰入日の翌日から、7月の見直しのときは10月1日以後直後に到来する利息繰入日の翌日から変更後の利率を適用します。

利率は、年8%を超えない範囲で変更します。

なお、この年2回の見直しの取り扱いをしない生命保険会社もあります。

(2) 途中から保険料を支払わずに契約を有効に続けたいとき

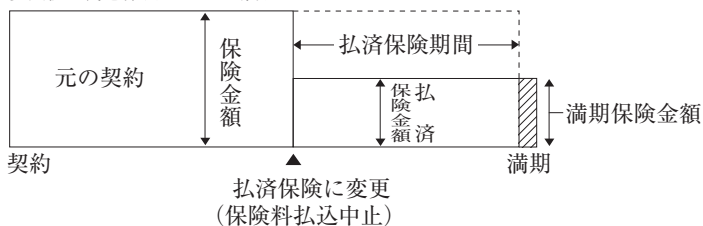
① 払済保険

(ア) 保険料の払い込みを中止して、そのときの解約返戻金をもとに、元の契約の保険期間を変えないで、元の契約と同じ種類の保険もしくは一時払の養老保険等に変更します。たとえば、定期保険特約付終身保険の場合は、払済保険に変更後、一時払の終身保険となります。

(イ) 保険金額は、一般に元の契約より小さくなります。

(ウ) 各種特約の保障はなくなります。

変更後に養老保険となった場合



(注) 1. 生命保険会社・保険種類によっては、取り扱いが異なる場合やできない場合があります。

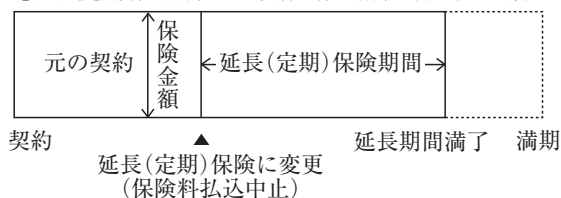
2. 生命保険会社によっては、払済保険へ変更後2～3年以内であれば一定の条件のもとで、元の契約に戻すことができます。これを元の契約への復旧(復帰・復元)といいます。

② 延長(定期)保険

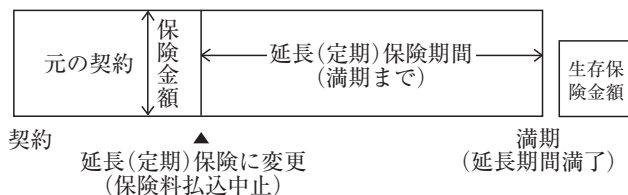
(ア) 保険料の払い込みを中止し、そのときの解約返戻金をもとに、元の契約の保険金額を変えないで保険期間を定め、死亡または高度障害になったときのみ保険金が支払われる一時払の定期保険に変更します。

元の契約が養老保険の場合

① 延長(定期)保険期間が元の契約の保険期間より短くなる場合



② 延長(定期)保険期間が元の契約の満期まで続く場合



(イ) 解約返戻金をもとに計算した保険期間が、元の契約の満期を超える場合は満期までとし、満期のときには生存保険金を支払います。

(ウ) 各種特約の保障はなくなります。

(注) 1. 生命保険会社・保険種類によっては、取り扱いが異なる場合やできない場合があります。

2. 元の契約が定期保険の場合、この取り扱いはありません。

3. 元の保険期間を変えずに保険金額を定める方法を合わせて取り扱う生命保険会社もあります。

4. 元の契約への復旧(復帰・復元)については、払済保険の(注)と同様に取り扱う生命保険会社もあります。

(3) 保険料の負担を軽くしたいとき

保険金の減額

生命保険会社で定めた範囲内で、保険金額を下げる方法で、保険料の負担もこれに応じて軽くなります。この場合、減額部分は解約されたものとして取り扱います。なお、解約返戻金があれば払い戻します。

7 契約者貸付

資金が一時的に必要なとき、契約者は通常、貸付金の元利金がすぐに解約返戻金額を超えないように解約返戻金の一定範囲内で、生命保険会社から貸付を受けることができます。

貸付金については、生命保険会社の定める利率で利息をいただくことになっています。この利率は年2回見直すことになっています。

生命保険会社は、将来の保険金などの支払いに備えるためや、契約者配当の財源とするために資産を効率的に運用する必要があり、契約者に対する貸付も当然その運用の一部です。利息をいただくのはこのためです。

また、この制度は銀行預金のように自分のお金を払い出すのではなく、生命保険会社が資産運用の一環として適正な利息で貸付を行う制度ですから、貸付を受けた契約でも貸付を受けていない契約と同様の配当金が支払われます。

急にお金が必要となったときに緊急予備資金として有効に利用することができますので、家庭の経済準備のひとつとして役立ちます。

(注) 利率は、毎年1月および7月の最初の営業日において見直しを行い、直前の利率変更後の金融情勢の変化その他相当の事由がある場合に変更することがあります。利率を変更する場合は、1月の見直しのときは4月1日から、7月の見

直しのときは10月1日から既貸付および新たな貸付に対し変更後の利率を適用します。なお、この年2回の見直しの取り扱いをしない生命保険会社もあります。

8 解 約

契約者の申し出により、以後の契約の継続を打ち切ることを解約といいます。

解約すると、契約はその時点で消滅し、生命保険会社は返還すべき金額があればこれを解約返戻金として契約者に払い戻しますが、通常の場合、その金額は払い込んだ保険料合計額より少なくなります。

解約は契約者の意思で自由にできますが、生命保険は家庭の経済準備に欠かせない大切な財産ですから、満期まで継続することが何よりも必要です。

せっかく継続してきた契約を解約すると

- 保障がなくなるだけでなく、その後新たに契約する場合は、以前より契約年齢が高くなっているため保険料が高くなる
- 新たに契約するときの健康状態によっては、加入できない場合がある
- 配当金を受け取る権利もなくなる

などの契約者にとっての不利益が発生します。

また、特約の解約や、保険金等の減額をする場合も、該当部分については解約と同様の効果（不利益）があります。

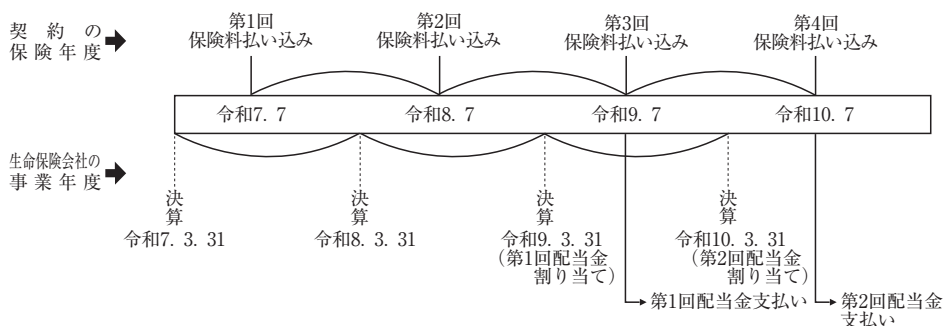
9 配当金の支払方法

有配当保険の配当金は、死差益、利差益、費差益の各利源別に割り当てが決められます。このうち、利差益のみが配当金として個々の契約に割り当てられるものが、利差配当付保険です。

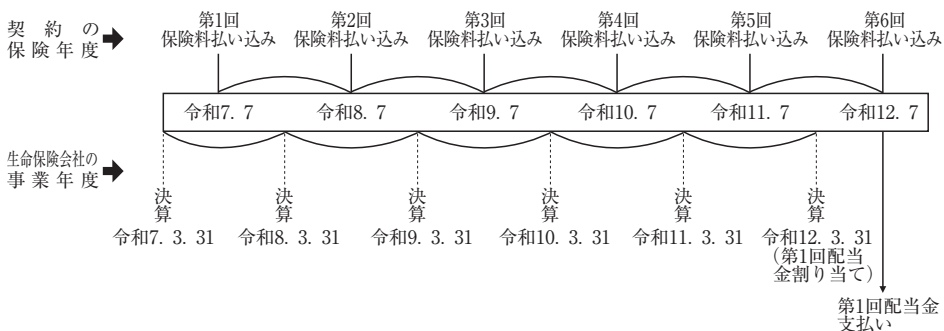
(1) 支払時期

有配当保険には、配当金の支払時期に応じて、毎年配当型、3年ごと配当型、5年ごと配当型などがあります。毎年配当型の場合、配当金は通常、契約後3年目から支払われます。その理由は、毎年3月31日の決算日に、契約してから1年を超えている契約に対して配当金が割り当てられ、原則としてその後にやってくる契約応当日に支払われるからです。たとえば、令和7年

7月に成立した年払の契約の場合、第1回目の配当金は令和9年3月に割り当てられ、第3回目の契約応当日の令和9年7月に支払われることとなります。このように、払込回数と配当回数は2回ずつずれますので、満期のとき、満期後支払われるべき2回分の配当金を支払います。



また、5年ごと利差配当型の場合、契約後5年の運用実績に応じて第1回目の配当が割り当てられ、通常、契約後6年目から5年ごとに支払われます。



(2) 支払方法

配当金の支払方法には次のようなものがありますが、どの方法で配当金を受け取るかは契約時に決めます。ただし、保険種類によっては支払方法があらかじめ決められており、選択できない場合があります。

① 積立(据置)方法

配当金に利息をつけて積み立てておき、保険金を支払うとき、または契約者の請求があったとき支払う方法です。積み立てた配当金は複利で運用します。

② 保険金買増方法

配当金を一時払保険料として保険金を買い増していく方法です。買い増した分、年々保険金が増えていきます。

③ 相殺方法

配当金を保険料から差し引いて支払う方法です。

④ 現金支払方法

配当金を現金で支払う方法です。

(注) 配当金の支払時期・支払方法については、生命保険会社によって取り扱いが異なります。

10 保障の見直しに関する諸制度

現在加入している契約が経済準備として不十分となったり、ニーズの変化に対応しなくなった場合、その契約を解約しないで有効に活用するためには、以下のような方法があります。これらの制度等を活用し、最適な方法で契約者のニーズの変化に対応することが必要です。

保障の見直しに関する諸制度

	契約転換制度	定期保険特約などの中途付加	追加契約
特長	保障額の見直しと同時に、保険の種類や期間、付加する特約などを総合的に変更することができます。	現在の契約の保障内容や保険期間は変えずに、死亡保障額などを増やすことができます。	現在の契約はそのまま継続し、その契約とは異なる内容で保障を充実することができます。
仕組み	現在の契約を解約することなく、その契約の約款上の責任準備金や配当金など（転換価格）を新しい契約の一部に充当する方法です。	現在の契約に定期保険特約などを新たに付加して保障額を大きくする方法です。	現在の契約に追加して、別の新しい保険契約に加入いただく方法です。
図解			
現在の契約	消滅します。	継続します。	継続します。
保険料	転換時の契約年齢、保険料率により保険料を計算し、転換価格の充当で割り引かれたあとの保険料を払い込みいただけます。	中途付加時の契約年齢、保険料率により中途付加する特約の保険料を計算し、現在の契約の保険料に加えて払い込みいただけます。	新しい保険の契約時の契約年齢、保険料率により新しい保険の保険料を計算し、現在の契約の保険料とは別に払い込みいただけます。

契約者に保障の見直しをおすすめする際は、保障見直しの方法には「契約転換制度」「定期保険特約などの中途付加」および「追加契約」等があることを説明したうえで、それぞれの仕組みやその特徴などを理解していただきます。

説明を十分に行ったうえで、「契約転換制度」による保障の見直しを取り扱う場合は、「契約転換制度」の利点とあわせて「契約転換制度」利用時の注意点を契約者に説明することが必要です。

- (注) 1. 「契約転換制度」、「定期保険特約などの中途付加」、「追加契約」を利用する際には、いずれも診査または告知が必要です。
2. 生命保険会社によっては、「契約転換制度」を取り扱っていないところもあります。また、取り扱っている生命保険会社でも転換できない保険種類があります。
3. 生命保険会社によっては、「定期保険特約などの中途付加」の取り扱いをしていないところもあります。
4. 養老保険特約、終身保険特約などの中途付加による増額を取り扱っている生命保険会社もあります。
5. 個人定期保険については、契約後または更新後、保険金額を増額できません。一般には、契約後または更新後2年以上経過した契約について取り扱います。個人定期保険の更新とは、保険期間満了後、被保険者の健康状態の如何にかかわらず、満了以前と同額の保険金額で契約を継続することをいいます。更新後の保険料は更新時の保険料率によります。

(1) 「契約転換制度」の利点

- ① 所得や家族構成の変化などに合わせて、現在加入している契約を活かして保障額を増額したり、必要とする新しい保険種類に変えたりすることができる。
- ② 現在加入している契約の約款上の責任準備金、配当金などを転換後の契約の一部に充当するので、その後の払込保険料は、その分だけ少なくてすむ。
- ③ 長期契約における特別配当の権利は、新しい契約にも引き継がれる。

(2) 「契約転換制度」利用時の注意点

- ① 契約転換により、保障内容、保険金額、保険料などが全く新しく切り換わること。
- ② 具体的な保障内容などの変更点（転換前と転換後の契約を比較しながら説明します）。

この説明の際には、契約者に対し、転換前と転換後の契約に関する重要な事項を対比して記載した書面を交付するとともに、契約者には、この書面を受領し内容を了知した旨の確認(受領印の取付等)を得なければなりません。

- ③ 「契約転換制度」を利用する際の保険料は、転換時の契約年齢、保険料率により計算されること。そのため、保険種類によっては、転換前契約よりも保険料が高くなる場合があること。

なお、転換契約についても、契約締結時には意向確認書面によって、お客さま意向の反映を確認します（意向確認書面については91ページを参照）。

（注）書面の交付は、一定の条件のもと、当該書面に記載すべき事項を電磁的方法により提供することができます。

11 特約

死亡時の保障を大きくするだけでなく、障害時の保障、入院時の保障などを目的に、もとなる契約（主契約）に付加して保障内容を充実させる方法として各種の特約があります。

特約は、単独では契約することはできず、また種類によっては、他の特約とあわせて契約しなければならないものもあります。

特約商品としては前述（保険種類と利用目的）でみたように、災害割増特約、傷害特約、災害入院特約、疾病入院特約、生活習慣病入院特約（成人病入院特約）などがあります。一般にこれらの特約商品は、主契約を契約するときに付加しますが、特約商品によっては保険期間の途中で付加することもできます。

また、約款では、保険料の払い方・保険料払込免除特約・保険金等の支払い（リビングニーズ特約や代理請求特約等）に係る特約もあり、種々のサービス充実とともに多様化しています。

契約時あるいは既契約の見直しの際、ニーズに合った特約商品を選択していただけるよう給付内容の正しい説明が必要です。

Ⅲ 契約の選択

1 選択の必要性

保険料は、あらかじめ年齢別・性別の予定死亡率をもとに、収支相等の原則によって合理的に計算されています。そのため無条件に契約を認めると、集団の死亡率が予定死亡率



の範囲を超え、死亡保険金などの支払いが予定金額以上となって他の契約者に損害を与えるおそれがあります。

健全な被保険者が大量に加入することにより、危険度が予定死亡率の範囲内の被保険者集団が生まれ、保険事故の発生については、ほぼ安定した状態を保つことができます。健全な被保険者集団をつくるためには、契約の選択が必要なのです。また、最近では生命保険を本来の加入目的で契約するのではなく、保険制度を悪用し、保険金や給付金を不当に得ようとするケースもありますが、こうしたことはあってはならないことです。こうしたことを防止し、善良な一般契約者が不利益を被らないよう契約の選択を十分行うことが大切です。契約の選択を行うのは、このような必要性からですが、具体的には次のような理由によるものです。

- ① 健康を害している人や、危険度の高い職業に従事している人でも普通の人と同じ条件で契約できるとすれば、一般に危険度の高い人ほど生命保険に加入しようとする傾向があります。その結果、死亡保険金などの支払いが予定以上に多くなり、一般契約者に不利益を及ぼすこととなります。
- ② 生命保険は大切な人の生命に関するものですから、契約にあたって社会の公序良俗が乱されることがないように倫理性を保つことが必要です。犯罪の可能性が認められる契約などは事前に排除しなければなりません。
- ③ 契約の失効や解約は、一般に危険度の低い契約に多いと考えられます。失効や解約が多くなると残った被保険者集団の危険が増大し、保険制度の健全な運営に支障をきたしますから、契約の継続性を高く保つことが必要です。

契約の選択とは、生命保険会社が契約希望者をこのような観点から選別し、契約の諾否、保険料率、保険金額、保険種類などの契約条件を決めることです。

2 選択の手段と流れ

(1) 3つの危険

契約の選択の基準となるものは、次の3つの危険です。

① 身体上の危険

被保険者の体格、過去の傷病歴、現在の健康状態、身体の障害状態などの違いによって危険度が異なります。健康上のさ細な症状であっても、専門家

の立場からみると大事な情報です。

② 環境上の危険

被保険者の現在の職業や仕事の内容などによって危険度が異なりますので、できるだけ具体的な情報が必要です。

③ 道徳上の危険（モラルリスク）

生命保険を悪用し、生命や身体を故意に損傷して保険金や給付金などを不当に得ようとするのをいいます。これを事前に防止するための情報も必要です。

(2) 選択の手段と流れ

私たちは、被保険者および契約者に必ず面接し、本人であることを確認するとともに、次のような事項に注意し、ありのままを生命保険会社へ報告しなければなりません。

- ① 被保険者の危険度を正確に知るための事項について告知書(告知欄)にありのままを記入していただく。
- ② 被保険者の顔色や身体の状態などをよく観察して必要な質問をし、申込書の取扱者の報告欄に記入する。
- ③ 被保険者の現在の職業や仕事の内容を具体的に詳しく聞く。
- ④ 被保険者や契約者の年齢、資産状況、職業、収入などに比べ保険金額や給付金額が過大ではないか、申込経路や保険金受取人が第三者であるなど不自然な点はないかなどを確認する。

生命保険会社は、診査時に、被保険者が所持する運転免許証等の証明書をみせていただくことなどによって、被保険者本人であることの確認を行います。また、必要に応じ診査医の診査報状、生命保険面接士の所定の報告書、団体の定期健康診断の健康管理証明書、さらに契約確認など所定の手段や方法によって情報を収集し、それにもとづいて契約の選択を行い、申込みの可否と契約条件を決めます。

(3) 標準体契約と特別条件付契約

契約の選択の結果、生命保険会社が加入申込者と契約を締結するときには、次の2つに分けて契約を引き受けます。

1つは、前述の3つの危険から判断して、一定の危険の範囲内にある人々

に対して、基準の保険料で契約を行う場合で、標準体契約といます。

もう1つは、一定の危険の範囲を超えているが、その危険の性格や度合いに応じて「保険料の割増」や「保険金の削減」、「特定の疾病や部位の不担保」などの特別条件をつけて引き受ける場合で、これを特別条件付契約といます。特別条件付契約は、標準体として契約できない人々に対して保障のニーズに応える方法です。

なお、契約の選択の結果、危険度があまりに高すぎることから契約を引き受けないこともあります。

(注) 生命保険会社によっては、病気の人であっても病気の種類・時期等によっては契約引き受けを可能とした商品を取り扱っています。

3 選択と私たちの役割

契約の選択においては、生命保険募集人が重要な役割を果たします。それは、被保険者や契約者に最も多く面接でき、健康状態、家庭環境、職業などについても多くの情報を入手できる立場にあるからです。

一般に危険度の高い人は、生命保険に加入しようとする傾向が強く、自分に有利な契約を結ぼうとします。このことを逆選択といますが、私たちは特に逆選択を防止するように努めることが大切です。

最初に契約の選択に必要な情報の収集を十分に行わなかったため、後日トラブルが生じることのないように注意しましょう。たとえば、契約時や診査時における告知が正しくなかったために、保険金や給付金が支払われないこともあります。選択上のトラブルはその後の募集活動に大きく影響するだけでなく、生命保険会社や私たちに対する契約者の信頼を失うことにもなります。

私たちは、このような責任を十分に自覚し、契約の選択に必要な事項を正確に生命保険会社へ報告する必要があります。



4 契約内容登録制度

生命保険は、多数の契約者の善意と信頼によって成り立っています。

この保険制度が健全に運営され、契約者に安心して利用していただけるよう

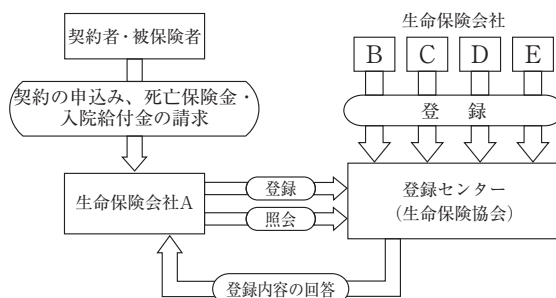
生命保険協会では「契約内容登録制度」を管理・運営しています。

したがって、私たちは契約内容登録制度について、お客さまに十分説明しておくことが大切です。

契約内容登録制度とは、保険契約の申込みをされた場合、①保険契約者ならびに被保険者の氏名、生年月日、性別、住所（市・区・郡まで）、②死亡保険金額、災害死亡保険金額、③入院給付金の種類、日額、④契約日、復活日、増額日、特約の中途付加日、⑤取扱会社名について生命保険協会の登録センターに登録される制度です。

生命保険会社は、この登録された内容を契約の申込みを受ける際の引き受けの判断の参考、また、死亡保険金や入院給付金等の請求を受けた際の支払いの判断の参考にします。なお、登録内容については秘密保持に努め、他に知らせることはありません。

この制度の仕組みは次のとおりです。



また、2002年(平成14年)4月から隣接業界との間において契約内容を相互に照会するために、「契約内容照会制度」を管理・運営しています。

【参考】契約内容照会制度（2002年(平成14年)4月実施）

生命保険協会および全国共済農業協同組合連合会は、契約のお引き受けまたはお支払いの判断の参考とさせていただくために「契約内容登録制度の登録内容」と「全国共済農業協同組合連合会の契約内容」を契約内容照会制度において、相互に照会します。

なお、この制度においても契約内容登録制度と同様、登録（契約）内容について秘密保持に努め、他に知らせることはありません。

生命保険募集時におけるコンプライアンス

I コンプライアンスと基本的姿勢

1 コンプライアンスの重要性

コンプライアンスとは、一般に「法令等の遵守」と訳されており、多くの企業では、法令や社内ルールだけでなく、社会的規範や企業倫理を守るということも含めて用いられています。企業のコンプライアンスに対して社会から向けられる視線はますます厳しくなっている現状の中で、生命保険募集人を含む生命保険会社の正しい行動・お客さま対応が、企業の社会的な信頼確保の原点を成していることは言うまでもありません。

特に、生命保険はその特質から内容が複雑で「形のみえない商品」であり、お客さまの潜在ニーズを掘り起こしながら提案し、納得いただいたうえで契約締結へ結びついていくという一面もあることから、「正しい説明（説明義務）」と「正しい情報提供」、そして、「確かなアフターサービスの提供」を欠かすことはできません。

法令や社内ルールなどを十分に理解し、遵守すること、そして正しい知識を備えることはもちろん、社会的な倫理・良識のもとお客さま本位の行動を実践していくことが、生命保険募集人として、今、真にお客さまから求められていることなのです。

2 日常業務での基本的な姿勢

生命保険募集人の活動において守らなくてはならない法律には、保険会社や生命保険募集人に対する規制・監督のあり方を規定する保険業法に加え、民法、商法、消費者契約法、金融サービス提供法、金融商品取引法、個人情報保護法、犯罪収益移転防止法などがあり、さらに保険会社と契約者との間の契約ルールを規定する保険法があります。また、生命保険会社や保険代理店の諸規定も生命保険募集人が守らなくてはならない重要なルールです。

保険契約の募集にあたっては、正しい知識をもとにお客さまにわかりやすい説明をするとともに、各関連法規上の正しい活動を実践していかなければなりません。違反した場合は、生命保険会社や保険代理店、生命保険募集人が厳しい処分を受けることに加え、大切なお客さまや社会からの信頼を失うことにつながります。

日常業務の中では、それぞれの法律や社内ルール等の意味・内容を十分に把握し、常にお客さまの立場に立って「正しい説明（説明義務）」、「正しい情報提供」、そして「確かなアフターサービスの提供」を心がけて活動することが必要です。

Ⅱ 生命保険募集人が遵守すべき法令等

生命保険募集人が遵守すべき主な法令には、保険会社の運営や募集のあり方等を規定した「保険業法」をはじめとして、次のような関連法規があります。

1 保険業法

この法律は、保険業全般に関する基本的な法律で、保険業を行う者の健全で適切な運営や公正な保険募集等について定めています。生命保険募集人については、その使命を十分に遂行し、正しい販売活動ができるように、生命保険募集人の守るべきルールを以下のように具体的に定め、契約者等の保護を図っています。

(1) 生命保険募集人に関する制限（募集人登録）

生命保険の募集を行う者は、所定の教育・研修を受け、内閣総理大臣の登録を受ける必要があり、登録を受けていない者は保険募集を行うことができません。

また、生命保険募集人は、A・B両社の生命保険募集人として登録すること（二重登録）はできません。原則、2社以上の商品の保険募集（乗合募集）を行うこともできません。これらは、契約者等の保護を図るためです。

(注) 1. 所定の教育・研修とは、生命保険協会で定める一般課程研修の履修とその試験の合格等を条件としています。

2. 以下に該当する場合などは生命保険募集人として登録することはできません。

(1)破産手続開始の決定を受けて復権を得ない者

(2)精神の機能の障害により保険募集に係る業務を適正に行うにあつ

- て必要な認知、判断および意思疎通を適切に行うことができない者
- (3)申請の日前3年以内に保険募集に関し著しく不適当な行為をした者
 - (4)法人代理店の役員に募集人登録拒否事由に該当する場合がある場合
 - (5)法人代理店の監査役
3. 乗合募集は、業務遂行能力その他の状況に照らして、契約者等の保護に欠けるおそれがないものとして政令で定める場合については、例外として認められています。2社以上の商品の保険募集を行う銀行等をはじめとする法人の乗合代理店などはこれに該当します。
4. 保険会社等の金融機関は、他の保険会社の「保険契約締結の代理（媒介）業務」（付随業務）として内閣総理大臣の認可を受けることにより、他の保険会社の保険募集を行うことができます。この場合、生命保険募集人は保険代理店（所属会社）の使用人（届出が必要）であり、個別の募集人登録（二重登録）をするわけではありません。

(2) 権限の明示

保険募集を行う際に、お客さまに対して、生命保険募集人の所属生命保険会社等、生命保険募集人の商号・名称または氏名の他に、保険契約締結に関して「媒介」をするのか、「代理」をするのかを明示しなければなりません。

「媒介」の場合は、生命保険募集人は契約申込みの勧誘ができるだけで、契約の成立には生命保険会社の承諾を必要とします。これに対し、「代理」の場合は、生命保険募集人が承諾すればその契約が成立し、その効果が生命保険会社に帰属することになります。

（注）権限を明示する方法は生命保険会社によって異なります。

(3) 情報提供義務

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す。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ります。

具体的には以下の情報を提供する必要があります。

- ①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
- ②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
- ③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

（注）1.乗合代理店の比較推奨販売については、(5)⑤にも記載しています。

2. 保険募集の際に交付すべき書面は、一定の条件のもと、書面の交付に代替する電磁的方法により提供を行うことができます。

(4) 意向把握・確認義務

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、当該意向とお客さまの最終的な意向の比較と相違点の確認を行うことが必要です（「意向確認書面」については91ページを参照）。

具体的には以下の意向を把握する必要があります。

①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、医療保障のうちガン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

②貯蓄部分を必要としているか

③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、たとえば、以下の方法が求められています。

①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、たとえば、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

②性別や年齢等のお客さまの属性や生活環境等にもとづいてお客さま意向を推定（把握）する方法

(5) 保険代理店に対する体制整備義務

保険代理店は、保険募集に関する業務について、「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ります。

たとえば、以下のような体制整備が法令上の対応として求められています。

①お客さまへの重要事項の説明等、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もと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

②個人情報の取り扱いに関する社内規則を策定すること

③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

④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（たとえば、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）

⑤乗合代理店が比較推奨販売を行う場合は、以下のような点に留意する必要がある

ア．乗合代理店が扱う商品の中から、お客さま意向にもとづき比較可能な商品（乗合代理店の把握したお客さま意向にもとづき、保険の種類や保障内容などの商品特性等にもとづく商品の絞り込みを行った場合には、絞り込み後の商品）の概要を明示し、お客さまの求めに応じて商品内容を説明しているか

イ．お客さまに対し、特定の商品を提示・推奨する際には、当該提示・推奨理由を分かりやすく説明することとしているか。特に、自らの取扱商品のうちお客さま意向に合致している商品の中から、乗合代理店の判断により、さらに絞り込みを行ったうえで、商品を提示・推奨する場合には、商品特性や保険料水準などの客観的な基準や理由等について、説明を行っているか

(注) 1. 形式的には客観的な商品の絞り込みや提示・推奨を装いながら、実質的には、たとえば乗合代理店が受け取る手数料水準の高い商品に誘導するために商品の絞り込みや提示・推奨を行ってはなりません。

2. たとえば、自らが勧める商品の優位性を示すために他の商品との比較を行う場合には、当該他の商品についても、その全体像や特性について正確にお客さまに示すとともに自らが勧める商品の優位性の根拠を説明するなど、お客さまが保険契約の契約内容について、正確な判断を行うために必要な事項を包括的に示す必要があります。

ウ．ア・イにかかわらず、商品特性や保険料水準などの客観的な基準や理由等にもとづくことなく、商品を絞り込みまたは特定の商品をお客さまに提示・推奨する場合には、たとえば、特定の生命保険会社の系列代理店において、特定の生命保険会社の商品を提示する際に、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を示すなど、その基準や理由等を説明しているか

(注) 各生命保険会社間における「公平・中立」を掲げる場合には、商品の絞り込みや提示・推奨の基準や理由等として、特定の生命保険会社との資本関係や手数料の水準その他の事務手続き・経営方針などの事情を考慮することのないよう留意する必要があります。

エ．アからウにもとづき、商品の提示・推奨や乗合代理店の立場の表示

等を適切に行うための措置について、社内規則等において定めたいえで、定期的かつ必要に応じて、その実施状況を確認・検証する態勢が構築されているか

(6) 保険募集に関する禁止行為

お客さまが、最も適する生命保険を選択し契約するには、生命保険募集人の適切な説明とアドバイスが重要な役割を果たします。そこで、お客さまが正しい判断をするのに妨げとなるような募集行為は、保険業法上禁止されています（具体的な内容は83～86ページを参照）。

(7) 違法行為と罰則

保険業法では、この他にも「保険募集に関して著しく不適当な行為」として契約者保護に欠ける行為に対し規制を図っています。たとえば、契約申込書等の不正な取り扱い（無面接契約、代筆・代印）や、保険料など金銭等の不適当な取り扱い（費消・流用等）、成績付替え・代行募集、保険本来の趣旨を逸脱するような募集行為（短期解約を前提とした契約等）などが該当しますが、当該行為および上記(6)保険募集に関する禁止行為は、内容によっては保険業法だけでなく、刑法等他の法律に抵触するおそれがあります。

このような守るべきルールに違反した場合は、しかるべき行政処分（一定期間の業務停止命令や生命保険募集人登録の取消処分）や司法処分（拘禁刑もしくは罰金または両者の併科）を受けることとなります。加えて、所属会社の社内規定等によっても処分されることとなります。

2 消費者契約法

「消費者契約法」は、消費者保護を目的として消費者と事業者との間の契約ルールについて定めた法律で、2001年(平成13年)4月から施行されました。この法律は、消費者契約の対象を広くしており、保険契約もその対象となります。

一般消費者と事業者の間では、情報の質および量、交渉力に格差があり、消費者契約におけるトラブルはその格差が背景にあることが少なくありません。そこでこの法律では、事業者の不適切な勧誘方法によって、お客さまが誤認（例：重要事項について事実と異なることを告げる行為などが原因）または

困惑（例：お客さまの意思に反して退去しない行為や社会経験の乏しい消費者に対し不安をおおる告知をする行為などが原因）して締結した契約については、所定の期間内であれば、その契約の申込みまたはその承諾の意思表示を取り消すことができる旨を定めています。また、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を知りながら勧誘した場合（過量販売）にも、お客さまは契約を取り消すことができます。

ただし、契約の取消し等ができるのは、お客さま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などから原則1年以内で、契約締結時から原則5年以内となります。

- (注) 1. 消費者の利益を不当に害することとなる条項（契約内容）については、その全部または一部を無効とすることで、消費者の利益の擁護を図っています。
2. 消費者契約法の改正（2023年（令和5年）6月施行）により、消費者を困惑させる行為の類型が追加されたほか、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などが定められました。

3 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（金融サービス提供法）

「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（金融サービス提供法）」は、多様化・複雑化する金融商品の販売をめぐるお客さまと金融商品販売業者との間のトラブルを未然に防ぐことを目的に、事業者が金融商品を販売する際の重要な事項の説明義務等を定めた法律で、2001年（平成13年）4月から施行されました。金融商品販売業者には、生命保険会社はもちろん保険代理店等も含まれます。

この法律では、金融商品販売にあたってそのリスク（市場リスク・信用リスク）に関する重要な事項の説明を怠ったことによりお客さまが損害を被った場合には、金融商品販売業者が損害賠償責任を負うことを定めています。また、お客さまには十分な理解と認識のもと金融商品の購入をしていただく必要があり、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）を定めています。

なお、金融商品販売業者は、金融商品を販売するための勧誘方針（勧誘の対象となる者や勧誘方法および時間帯に関し配慮すべき事項を含む）を策定し、公表しなければならないことになっています。

- (注) 1. 「市場リスク」とは、金利・為替・株価など金融商品市場の相場等の変動

を直接の原因とする元本欠損の危険、「信用リスク」とは、事業者の業務または財産の状況変化を直接の原因とする元本欠損の危険を指します。

- 2.金融サービス提供法は、「お客さま本位の業務運営の確保」、「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が行われ、名称が「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」に改められました。
- 3.上記の改正により、改正法施行後は今までの義務に加えて、お客さまの最善の利益を勘案しつつ、お客さまに対して誠実かつ公正に、その業務を遂行しなければならないという義務が課されることとなりました。

4 金融商品取引法

国民経済の健全な発展と投資者の保護に資することを目的に、有価証券をはじめとし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月から施行されました。

これに伴って保険業法等の一部が改正され、金利、通貨の価格、金融商品市場の相場等の変動によってお客さまに損失が発生するおそれがある契約は「特定保険契約」と定義されています。特定保険契約の募集にあたって、保険業法では金融商品取引法の規制の一部を準用し、お客さまの知識・経験・財産の状況および契約締結の目的に照らして不適当な勧誘を行わないこと(適合性の原則)に加え、商品の特徴や市場リスクに関する留意点、およびお客さまが負担する費用等が記載された契約締結前交付書面をあらかじめ交付することや、虚偽記載の禁止等の販売ルールを守ることを義務づけています。

- (注) 1. 特定保険契約の種類には、変額保険・変額個人年金保険・市場価格調整(MVA)を利用した保険・外貨建保険・外貨建年金保険があります。
2. 金融商品取引法の改正により、「契約締結前交付書面の交付義務」「契約締結時の書面交付義務」は、それぞれ電磁的方法を含む情報提供義務に変更されました。

5 個人情報保護に関する法律(個人情報保護法)

ICT(情報通信技術)の発達に伴い、個人情報の不適切な利用や不正流出の危険が高まったことを背景に、企業(個人情報取扱事業者)が、業務遂行にあたり適正に個人情報を取り扱うためのルールとして「個人情報の保護に関する法律(個人情報保護法)」が2005年(平成17年)4月から全面施行されました。その後、情報通信技術の発展や事業活動のグローバル化等の急速な環境変化により、当初は想定されなかったようなパーソナルデータの利活用が可能となったことを踏まえ、「定義の明確化」「個人情報の適正な活用・流通の確保」「グ

ローバル化への対応」等を目的として、改正個人情報保護法が2017年（平成29年）5月から全面施行されました。その後、個人情報に対する意識の高まり、技術革新を踏まえた保護と利活用のバランス、外国への越境データの流通増大に伴う新たなリスクへの対応等の観点から、さらに改正が行われています（2022年（令和4年）4月施行）。

この法律により個人情報取扱事業者に課せられた義務は、大きく分けて以下の3つが挙げられます。

①個人情報の取得・利用時の義務

•利用目的の特定

個人情報の利用目的を特定する。業務上不要な個人情報は取得しない。

•利用目的による制限

利用目的の範囲内で個人情報を利用する。決められた利用目的以外に利用しない。

•不適正な利用の禁止

違法・不当な行為を助長・誘発するおそれがある方法により個人情報を利用しない。

•適正な取得

個人情報を適正に取得する。偽り、その他不正な手段で取得しない。原則として、あらかじめ本人の同意を得ないで要配慮個人情報を取得しない。

•取得に際しての利用目的の通知等

個人情報を取得する際は、利用目的を公表または通知する。

•第三者提供を受ける際の確認等

第三者から個人データの提供を受ける際は、提供者の氏名・提供者が当該個人データを取得した経緯等を確認したうえ、提供内容等の記録を作成、保存する。

②個人情報を適切・安全に管理する義務

•安全管理措置

個人情報を安全に管理するため、必要かつ適切な措置を講じる。

•従業者等の監督

従業者、業務の委託先を監督する。

•正確性の確保

利用目的の達成に必要な範囲で、個人情報を正確かつ最新に保つ。

●漏えい等の報告等

個人情報の漏えい等の発生時は、原則として個人情報保護委員会に報告し、本人に通知する。

●第三者提供の制限

本人の同意なしで、個人情報を第三者に提供（漏えい）しない。

●第三者提供に係る記録の作成等

第三者に個人データを提供した際は、個人データの提供年月日や提供先等の記録を作成し、一定期間、保存する。

③本人からの求めに対応する義務

●開示、訂正、利用停止等

本人からの求めに応じて、保有する個人情報の開示・訂正・利用停止等を行う。

●苦情対応

苦情の申し出に対し、適切かつ迅速な対応に努める。

なお、個人情報取扱事業者がこの義務規定に反した場合、個人情報保護委員会は必要に応じて、勧告・命令等（業務改善命令や業務停止命令等の可能性）の措置をとることができます。そして何よりも、大切なお客さまに迷惑をおかけすることによって生命保険会社および生命保険募集人自身の信用を損なうことになりますので、お客さま情報の厳正な管理・取り扱いを行わなければなりません。

(注) 1. 対象となる個人情報とは、生存する個人に関する情報で、氏名・生年月日その他の記述等によって特定の個人を識別できるものや個人識別符号（顔認識データ、旅券番号、運転免許証番号、マイナンバーなど）が含まれるものをいいます。お客さま情報、従業員（社員）情報、証券番号等の内部整理番号や個人が特定できる電子メールアドレス等も含まれます。

2. 要配慮個人情報とは、人種、信条、病歴など本人に対する不当な差別または偏見が生じる可能性のある個人情報をいいます。

3. 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、個人番号（マイナンバー）の利用が開始されています。マイナンバーは、法律で限定された範囲でのみ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きます。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、法令により取り扱いが厳しく制限されています。

生命保険募集人は、生命保険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ります。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りません。

4. 「仮名加工情報」（他の情報と照合しない限り、特定の個人を識別することができないように個人情報加工して得た個人に関する情報）については、通常の個人情報と比べて、事業者の義務が緩和されています。
5. 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、災害対策以外の一部の行政事務についても利用可能となりました。

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)

犯罪による収益が組織的な犯罪を助長するために使用されたり、健全な経済活動を阻害する事業に移転されたりするのを防ぐことを目的として「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）」が、2008年(平成20年)3月から完全施行されました。この法律では、生命保険会社等の金融機関を含む特定事業者にお客さまの本人特定事項等の確認や記録の作成・保存、マネー・ロンダリングなどの疑わしい取引等の届出を義務づけています。

(注) マネー・ロンダリング(資金洗浄)とは、犯罪等で得た「汚れた資金」を正当な取引で得た「きれいな資金」にみせかけることです。

① 取引時確認が必要となる場合

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・解約返戻金の支払い等の取引発生時や、200万円超の大口現金取引時等があります。

(注) 生命保険会社によって、取引時確認が必要となる取引・保険種類等については取り扱いが異なります。

② 取引時確認の方法

<お客さまが個人の場合>

お客さまに運転免許証や年金手帳等、マイナンバーカード(個人番号カード)、印鑑登録証明書などの公的証明書を提示または送付いただき、氏名・生年月日・住居の確認をします。

(注) 公的証明書に加えて公共料金の領収書など補完書類が必要となる場合があります。

<お客さまが法人の場合>

法人の名称・本店等の所在地・事業内容等と、実際に手続きをする担当者本人の双方の確認が必要です。法人の確認は、原則、登記事項証明書や印鑑登録証明書等の提示または送付により行います。担当者本人の確認は、個人の場合と同様の確認の他に、委任状の提示を求めることや直接法人へ電話することによる確認等が必要です。

<お客さまが代理人を利用する場合>

お客さまと実際に手続きをする担当者（代理人）本人の双方の確認が必要です。

また、犯罪収益移転防止法では、金融機関等の特定事業者はお客さま等が「取引時確認に応じないときは、当該顧客等又は代表者等がこれに応じるまでの間、当該特定取引に係る義務の履行を拒むことができる。」としており、お客さまが取引時確認に応じない間、お客さまは生命保険会社等の特定事業者に契約上の義務の履行を要求できないことになっています（特定事業者の免責）。さらに、お客さまが取引時確認に際し、本人特定事項を隠ぺいする目的で虚偽の申告を行った場合には、刑事罰の対象となります。

7 保険法

2010年（平成22年）4月1日から、保険会社と契約者との間の契約ルールを定めた「保険法」が施行されました。従来、このような契約ルールについては、商法に規定されていましたが、社会経済の変化に対応して適用範囲を拡大し、保険契約者等の保護を目的として全面的に見直し、独立した法律となりました。

商法では規定していなかった、傷害疾病保険などの第三分野の保険契約に関する規定が設けられ、また、告知義務に関して、商法では、告知する事項を契約者等が判断して告知する義務（自発的申告義務）と規定されていたのに対し、保険法では、保険会社が質問したことだけに答えればよいという義務（質問応答義務）に変更されました。

これに加えて、保険契約の解除の取り扱い、保険金等の支払いに関する保険会社の義務などについて規定されています。

また、この法律は各種共済も対象に含めています。

8 その他の販売ルール

変額保険および変額個人年金保険を販売するためには変額保険の販売資格が、外貨建保険を販売するためには外貨建保険の販売資格が必要です。これらの販売資格を得るためには、一定の要件（専門課程試験の合格、生命保険協会の定める変額保険・外貨建保険の販売にかかわる研修履修等）を満たす生命保険募集人が、それぞれ「変額保険販売資格試験」「外貨建保険販売資格試験」

に合格し、生命保険協会に登録されることが必要です。

また、銀行等による保険商品の窓口販売では、2007年(平成19年)12月から全商品の取り扱いができるようになりました。その中で、保険商品の複雑性・特殊性や銀行等の業務の特性から、保険募集時のさらなる契約者保護を図るため、募集にあたっての各種の「弊害防止措置」が設けられています。

(注) 上記の弊害防止措置の具体的な内容は、一般課程テキストを参照。

Ⅲ 法令上の禁止行為

1 保険業法第300条

保険業法第300条は、保険契約者の保護や公正な保険募集を図るために、保険契約の締結または保険募集に関して、保険会社や保険募集に従事する者（生命保険募集人・損害保険募集人・保険代理店や保険仲立人など）の一定の行為を禁止している規定です。

2 禁止行為の具体的な事例

以下のとおり、どのような行為がどのような禁止行為に該当するのかについて整理して記載しています。具体的な事例をもとによく理解しておく必要があります。

保険業法第300条 禁止行為の具体的な事例

項目	内容	具体的な事例
虚偽の説明・保険契約者または被保険者の重要な事項の影響を及ぼすこととなる(不完全な説明)	<ul style="list-style-type: none">・生命保険契約に関する事項について事実と異なる説明をすること・重要な事項について説明を省略したり都合の良い部分のみを説明したりすること	虚偽の説明となる事例 <ul style="list-style-type: none">・解約返戻金について「いつ解約しても払込保険料相当額が返還されます」と事実と異なる説明をした。・一定期間で定期保険特約が終了するのに「一生高額保障があります」と説明した。・実際は支払対象とならない手術がある特約について「手術給付金は、どのような手術を受けられても支払いの対象になります」と説明した。・契約後一定期間の免責期間がある保険について「契約締結後なら、いつでも保険金を支払います」と説明した。

項目	内容	具体的な事例
告知・診査に関する禁止行為	<ul style="list-style-type: none"> ・ 契約者または被保険者が生命保険会社に告知を行うにあたって、虚偽のことを告げるようにすすめること（虚偽告知教唆） ・ 同様に事実を告げるのを妨げること（告知妨害）、事実を告げないようにすすめること（不告知教唆） 	<p>虚偽告知教唆となる事例</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 危険職種にあたる職業のお客さまに、加入制限があるので制限のない他の職種を告知するようにすすめた。 <p>告知妨害・不告知教唆となる事例</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 被保険者が現在治療を受けているにもかかわらず、「告知書にはそのことを記載しないでください」とすすめた。 <p>(その他)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ お客さまの告知書の代筆や告知内容の書き直しなどの行為は、刑法上の私文書偽造等の罪に問われる可能性もあります。
不適正な乗換募集	<ul style="list-style-type: none"> ・ 契約者や被保険者に対して、不利益となるべき事実を告げずに既契約を消滅させて新契約の申込みをさせたり、新契約の申込みをさせたいで既契約を消滅させること 	<p>不適正な乗換募集となる事例</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ お客さまに既契約を解約して新商品に加入いただいたが、乗換により不利益となるべき事実について説明しなかった。 <p>(不利益となるべき事実とは)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 多くの場合、解約返戻金は払込保険料の合計額よりも少額となること、特に契約後短期間で解約した場合は、きわめて少額（ない場合もある）となること。 ・ 特別配当請求権等、一定期間の保険契約継続を条件に発生する配当の請求権等を失う場合があること。 ・ 被保険者の健康状態の悪化によっては、新たな保険契約に加入できない場合があること。 ・ 新たな保険契約では、予定利率が下がる（実質負担増加）ことがあること。
特別の利益の提供	<ul style="list-style-type: none"> ・ 保険料の割引・割戻や、金品その他特別の利益を提供したり、提供することを約束したりすること 	<p>保険料の割引・割戻となる事例</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 「保険に加入していただければ、第1回保険料はサービスします」と約束して申込みをいただいた。 ・ 団体の所属員ではない人を関連会社として団体扱の範囲に含め、割引料金の保険料で契約いただいた。 <p>(留意事項)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 金銭だけではなく、過度な物品・サービスを提供する行為も「特別の利益の提供」に該当します。また、提供される相手は、契約者・被保険者の配偶者や子ども等、親族も対象となります。
誤解されるおそれのある比較	<ul style="list-style-type: none"> ・ 他の保険商品との比較の中で、誤解されるおそれのある表示や説明をすること 	<p>誤解を招く表示・説明となる事例</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 根拠のない数字を示して業界ナンバーワンと表示した。 ・ 保険料を比較した資料を作成し、特定の保険の保険料が安いことのみを強調し、他の保険より優れていると説明した。 <p>(留意事項)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 比較表示を行う場合には、「契約概要」等の書面を用いて、「保険期間」「保障内容」「契約条件」「各種特約」「保険料」「保険料払込方法」「払込保険料と満期保険金の関係」およびお客さま保護の観点から重要な事項を説明し、確認することが必要です。また、その内容が参考情報であること、実際の保険料は保険会社に確認のうえ、商品選択する必要がありますことなどを注意していただきます。

項目	内容	具体的な事例
表示・説明 断定的な予想配当等の	<ul style="list-style-type: none"> 将来において確実でない事項について断定的な判断を示したり、確実であると誤解されるおそれのある表示・説明を行ったりすること 	断定的な予想配当等の表示・説明となる事例 <ul style="list-style-type: none"> お客さまから配当の見通しについて質問を受け、「過去の実績から将来も高配当が確保できます」と回答した。 事実と異なるにもかかわらず、「解約返戻金が払込保険料の合計額を下回ることはありません」と説明した。
威迫・業務上の地位の不当利用	<ul style="list-style-type: none"> お客さまを威迫したり、業務上の地位を不当に利用することにより、保険契約の申込みをさせたり、既契約を消滅（解約・失効等）させたりすること 	威迫および威迫に類似する行為となる事例 <ul style="list-style-type: none"> お客さまに対して威圧的な態度や乱暴な言葉等を使って困惑させ、保険加入を迫った。 「帰ってほしい」と言っているにもかかわらず、「加入するまで帰りません」と言って、お客さまに保険加入を迫った。 お客さまが拒絶の意思を明らかにしているにもかかわらず、遅い時間帯に執拗に電話をかけたたり、訪問するなどし、保険加入を迫った。 業務上の地位の不当利用となる事例 <ul style="list-style-type: none"> 取引先に対して「保険に加入しないなら今後の取引を考え直す」とほめかして保険に加入させた。 <p>※職務上の優越的な地位を濫用して保険加入の自由を制限することは、不公正な取引方法として、独占禁止法にも違反することになります。</p>
誹謗・中傷	<ul style="list-style-type: none"> 特定の保険会社の信用・支払能力等に関して誹謗・中傷すること 	他社の誹謗・中傷となる事例 <ul style="list-style-type: none"> 格付けやソルベンシー・マージン比率が掲載されている雑誌記事を使って、特定の保険会社が劣っていることを不当に強調して話し、他の保険会社の保険商品への加入をすすめた。 (留意事項) <ul style="list-style-type: none"> 新聞や雑誌、インターネット上の掲載文等をコピーしてお客さまに配付したりする行為も、誹謗・中傷する行為に該当する場合があります。また、この場合は著作権法上も問題となります。
を招く行為 保険種類・保険会社の誤認	<ul style="list-style-type: none"> 保険の種類や引受保険会社について誤認されるようなことを告げること 	誤認を招く行為の事例 <ul style="list-style-type: none"> 同じ種類の保険ではないもの（養老保険と定期保険など）を、あたかも同じ種類の保険のように比較した資料を作成して説明した。 提携商品の募集にあたって、引受保険会社や保険代理店としての役割について正確に説明しなかった。 (留意事項) <ul style="list-style-type: none"> 複数の保険会社による提携商品の販売や複数の保険会社の商品を取り扱う乗合代理店等の場合は、保険種類や引受保険会社について誤認しないように説明する必要があります。

その他の不適正な行為

項目	内容	具体的な事例
無断 契約 (無面接)	・対面募集において、契約者・被保険者への面接による本人確認と同意確認をしないこと	・契約者だけと面接し、被保険者への説明は契約者に任せ、記入済みの申込書を後日回収した。 ※電話・インターネット等による、面接を行わない募集形態もあります。
申込書等の 代筆・代印 (私文書偽造罪等)	・保険契約の申込書等に、契約者・被保険者以外の者が署名・押印すること	・契約者・被保険者である夫が留守だったため、妻に申込書を代筆してもらった。 ・お客さまの了解を得て印鑑を預かり、お客さまの代わりに申込書やその他必要書類の契約者欄に押印した。 ・告知書の記載内容を修正した。 ※保険会社によって取り扱いルールが異なります。
保険料の 流用(業務上 横領罪等)	・保険会社の公金である保険料等を私金と混同して使用すること	・夕方お客さまから預かった保険料で、帰宅途中の買い物支払いを一時的に立て替えた。
実績代替えや 代行募集	・実際には募集活動を行っていない生命保険募集人や保険代理店を取扱者としてしたりすること	・自分は成績が足りているので、まだ目標を達成していない他の生命保険募集人を取扱者として契約を締結させた。 ※給与や手数料の不正支給に該当します。
保険本来の趣 旨を逸脱する 募集活動	・法人等の財テク等を主たる目的とした契約や解約を前提とした契約など	・昔から付き合いのあるお客さまだったこともあり、保障は不要だと言われたが3カ月だけ続けるという約束で契約を締結してもらった。

Ⅳ 募集時の正しい説明

生命保険商品の特質から、その募集にあたっては正しい情報や的確なアドバイスを提供して、お客さまに生命保険に関する正しい理解とニーズに合った商品選択をしていただかなくてはなりません。

募集活動に際しては、お客さまへのさまざまな情報提供資料が用意されていますが、「ご契約のしおり一定款・約款」をはじめとして、申込時までには必ず手渡し、説明しなくてはならない書面があります。これらの意味をよく理解し、募集時の正しい説明を実践することは生命保険募集人の重要な役割です。

(注) 情報提供資料には、商品パンフレット・保険種類のご案内・ディスクロージャー資料(各社)等の他に、契約の際のポイントや留意点、商品の選び方等をわかりやすく解説した「生命保険の契約にあたっての手引」(生命保険文化センター)等もあります。

1 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

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は、「契約概要」および「注意喚起情報」を記載した書面あるいは「ご契約のしおり」等に記載されていますので、これらの書面をお客さまに交付したうえで、しっかり説明する義務があります。「契約概要」「注意喚起情報」の説明に際しては、以下の事項について口頭で説明する必要があります。

- ①「契約概要」および「注意喚起情報」を記載した書面を読むことが重要であること
 - ②主な免責事由等、お客さまにとって特に不利益な情報が記載された部分を読むことが重要であること
 - ③特に乗換・転換の場合は、お客さまにとって不利益になる可能性があること
- 「契約概要」および「注意喚起情報」を記載した書面は、契約締結に先立ち、お客さまが当該書面の内容を理解するための十分な時間を確保し、説明・交付しなければなりません（ただし、「注意喚起情報」を記載した書面については、お客さまに対して効果的な注意喚起を行うため、契約の申込時に説明・交付することも認められています*）。

***特定保険契約は除きます。**

お客さまに説明を行う際には、お客さまにとって利益となることだけでなく、不利益となること、いわゆるデメリット情報などについても、十分理解していただくよう説明する必要があります。

お客さまから、「契約概要」および「注意喚起情報」を記載した書面ならびに「契約締結前交付書面」の記載事項を了知した旨の確認をいただく必要があります。一般的には、保険契約の申込書に、署名・押印していただき確認します。この了知した旨の確認は、単に形式的に署名・押印をいただくのではなく、お客さまが理解していないと考えられる場合には、よりわかりやすく説明を行い、十分に理解いただくことが必要です。

また、「契約概要」および「注意喚起情報」を記載した書面、「ご契約のしおり一定款・約款」等は、お客さまがいつでも確認できるよう、保険証券等とともに保管していただくよう説明します。

(1) 契約概要・注意喚起情報

保険募集等の際、必ずお客さまに「契約概要」および「注意喚起情報」を記載した書面を申込みいただく前に交付・説明する必要があります。

「契約概要」は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であり、商品の仕組み、保障の内容、付加できる特約等の概要、保険金額や保険料に関する事項などが記載されています。

「注意喚起情報」はお客さまに対して契約時や契約後に注意を喚起すべき情報で、クーリング・オフ、告知義務の内容、責任開始期、保険金支払等の免責や保険料の払込猶予期間に関する事項などが記載されています。

なお、運用リスクに自己責任が求められる特定保険契約等では、契約概要と注意喚起情報で構成される「契約締結前交付書面」に、リスクの内容や負担すべき費用等も重要な事項として記載されています。

(注) 「契約概要」「注意喚起情報」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り、電磁的方法による提供も認められます。

(2) ご契約のしおり一定款・約款

「ご契約のしおり一定款・約款」は契約者に提供すべき契約内容に関する基本的な情報であり、契約の申込みを受けるまでにお客さまに交付しなければなりません。特に、そこに記載されている保険契約者また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などについてはわかりやすく説明する必要があります。

(3) 外貨建保険・外貨建年金保険

外貨建保険・外貨建年金保険は、保険業法上の特定保険契約に該当し、金融商品取引法等の法令も遵守する必要があります。また、募集についてその他の保険商品と異なる部分がありますので注意が必要です。特に、投資経験のないお客さまに対し、その商品特性を十分理解いただかないまま募集を行ってはなりません。

(注) 1. どのようなお客さまに対して募集を行ってよいかの判断は各生命保険会社が定めたルールにしたがいます。
2. 外貨建保険・外貨建年金保険、変額保険などの特定保険契約を募集する際には、その運用機能について、お客さま本位の観点から、お客さまが適切に商品選択を行えるように、投資信託等他の金融商品と比較できるようにするという視点も重要です。

① 適合性の原則

外貨建保険・外貨建年金保険などの特定保険契約を募集する際は、「適合性の原則」にしたがい、知識・経験・財産の状況および契約締結の目的等のお客さま情報を収集し、お客さまに合った商品をおすすめする必要があります。また、「契約概要」と「注意喚起情報」について記載した「契約締結前交付書面」の交付等により、保険商品の説明を行います。

② 重要事項の説明

外貨建保険・外貨建年金保険は、外国為替相場によっては、保険金等の額が契約時の相場で換算した保険金等の額を下回る場合があること、保険料・保険金等が外貨建てであるため、通常、支払いや受け取りの際に円と外貨の換算手数料が必要となることなどを説明する必要があります。また、円換算払込特約^(注)を付加せずに、保険料を商品ごとに生命保険会社が指定する外貨（指定通貨）で払い込んだ後にクーリング・オフを行った場合は、返金は指定通貨で行われます。円換算払込特約を付加して、保険料を円で払い込んだ後にクーリング・オフを行った場合は、返金は円で行われます。

これらの事項については、ご契約をいただく前に「契約締結前交付書面」を交付して説明することが必要です。

(注) 生命保険会社により特約の名称やクーリング・オフの取り扱いは異なります。

(4) 法人向け保険

法人向けの保険を募集する際には、保険商品の目的などについてわかりやすく説明するとともに、経理処理や税務について適切に情報を提供します。また、「法人向け保険商品にかかる顧客向けの注意喚起事項」を確認いただくよう、注意喚起情報を用いて説明します。

[参考] 電話による説明等の場合の留意点

電話による新規の保険募集等を反復継続的に行う生命保険会社または生命保険募集人は、トラブルの未然防止・早期発見に資する取り組みを含めた保険募集方法を具体的に定め実行するとともに、所属する生命保険募集人に対して適切な教育・管理・指導を行う必要があります。また、これらの取り組みについて、適切性の検証等を行い、必要に応じて見直しを行う必要があります。

その際、以下の措置を含めた適切な取り組みが必要です。

①説明すべき内容を定めたトークスクリプト（話法）等を整備のうえ、

徹底していること

- ②お客さまから、今後の電話を拒否する旨の意向があった場合、今後の電話を行わないよう徹底していること
 - ③通話内容を記録・保存していること
 - ④苦情等の原因分析および再発防止策の策定および周知を行っていること
 - ⑤保険募集等を行った者以外の者による通話内容の確認（成約に至らなかったものを含む）およびその結果を踏まえた対応を行っていること
- なお、生命保険会社の生命保険募集人等がアフターフォローの一環として行う、既契約者に対する単なる訪問アポイント取得や既契約内容の説明、保全手続き等を目的とした電話については、上記のような措置を講じるなどの必要はないものと考えられますが、非対面で行われる電話による新規の保険募集等は、お客さまの予期しないタイミングで行われることもあり得ることから、苦情等が発生しやすいといった特性等に配慮した対応が必要です。

2 お客さまの理解・納得と最終確認

(1) お客さまに応じた説明（適合性の原則）

生命保険の募集にあたっては、お客さまの財産や経済状況、加入目的や生活設計上のあり方、保険等に関する知識や経験によって、適する保険商品や負担すべき保険料の金額等が異なってきます。そこでお客さまの目的や状況に応じた商品やサービスの提供をすることに留意する必要があります。次のような高齢者や未成年者に対する対応は特に配慮しなければなりません。

① 高齢者の場合

高齢者に対する保険商品の提案や重要な事項等の説明に際しては、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す。高齢のお客さまの場合、「その場では理解したつもりでも、あとで考えると十分に理解していなかった」というケースもあります。自分の意思表示の意味がわかる「意思能力」が十分かどうかを確かめ、不十分と判断される場合は募集を控える必要があります。問題がない場合でも、身内の方に同席していただき、高齢者本人に十分理解していただいたうえで署名・押印をお願いすることが大切です。契約内容の決定までに、十分に時間をかけてゆっくりと説明し、無理のない確実な対応をするなど、とりわけ慎重な対応が必要です。

② 未成年者の場合

未成年者本人と面接し、本人確認を行ったうえで、保険加入の同意確認を

得ることが大切です。また、未成年者が法律行為をする場合は、法定代理人（親権者または未成年後見人）の同意が必要です。同意が必要な法律行為としては保険契約の申込み、被保険者としての加入の同意などがあります。また、契約後に契約者が保全手続きを行う場合や保険金や給付金の受取人として請求手続きを行う場合等にも法定代理人の同意が必要となります。さらに、負担する保険料に無理がないか、保険金額が妥当かなど、契約の内容についても十分に留意しなければなりません。

(注) 未成年者本人の保険加入の同意確認および法定代理人等の具体的なかかわり方は、生命保険会社により対応ルールが異なります。

(2) 意向確認書面

契約締結前の段階において、お客さまの最終的な意向と契約の申込みを行うおとする保険契約の内容が合致しているかどうかを確認（＝意向確認）します。お客さまが必要な保障を検討するため、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ります。意向確認においては「意向確認書面」を作成し、お客さまに確認いただきます。なお、お客さまが保険契約の内容等について、理解していないまたは誤解していることが明らかである場合は、よりわかりやすい説明および誤解の解消に努めなければなりません。

お客さま意向を確認した後、ただちに意向確認書面をお客さまに交付するとともに、その控えを生命保険会社に保存します。

意向確認書面には次の内容をわかりやすく記載する必要があります。

- ①お客さま意向に関する情報
- ②保険契約の内容が当該意向とどのように対応しているか
- ③その他お客さま意向に関して特に記載すべき事項（たとえば、当該保険契約の内容ではお客さま意向を全部または一部満たさない場合はその旨、特にお客さまから強く要望する意向があった場合や個別性の強い意向をお客さまが有する場合はその意向に関する情報、当該保険契約の内容がお客さま意向に合致することを確認するために最低限必要な情報が提供されなかった場合はその旨を記載）
- ④生命保険募集人等の氏名・名称

(注) 意向確認書面の書式・取り扱い方法は、生命保険会社・保険商品により異なる場合があります。また、意向確認書面を電磁的方法で交付することができる場合など、各社のルールに則り取り扱う必要があります。

生命保険と保全・アフターサービス

I 保全・アフターサービスの重要性

保全・アフターサービスの重要性

お客さまが生命保険に加入する主な目的は、医療費・入院費や万一の場合の保障の確保にあります。また、支払対象となる保険事故は現実にはいつ起こるかわかりません。このような不測の出来事に対してお客さまのニーズに合った経済的な保障を提供することは、生命保険の役割であり、かつ生命保険会社の基本的な業務です。

生命保険契約は長期にわたる契約であるため、契約期間中にお客さまのライフサイクル上の変化、経済的なニーズの変化等に伴い、当初の契約内容からの変更が必要になるケースも少なからず出てきます。

このようなお客さまの状況変化に対し、いざというときに加入している保険契約が役に立たない（ニーズを満たさない）ものとなってしまうよう、常にお客さまの大切な財産である生命保険契約をフォローしていく必要があります。このための日常の情報収集・提供活動にもとづく具体的な手続きの実践が保全・アフターサービスです。

保全・アフターサービスには、以下のようなさまざまな手続きがあります。

- ① 保険事故の発生による保険金・給付金等の支払い、満期保険金・祝金の支払いなど
- ② 家族状況等の変化による保障内容（保険金額等）の見直しや契約関係者の変更などで、契約転換制度の活用・特約等の中途付加・契約者や保険金受取人の変更など

- (注) 1. 契約者や保険金受取人の変更には、被保険者の同意が必要です。
2. 保険法では、保険金支払い事由が発生するまでは、契約者の遺言による保険金受取人の変更が可能であると定めています。ただし、契約者の相続人がその旨を保険会社に通知しなければなりません。なお、この場合も被保険者の同意を要しますが、その具体的な方法は保険会社の所定の方法によります。

- ③経済状況等の変化による保険料負担額の調整が必要となる場合で、減額・解約・失効契約の復活・払済保険や延長（定期）保険への変更・契約者貸付など
- ④ニーズに合った新商品への追加加入や中途増額、新サービスの利用など
- ⑤保険料の払込方法（回数・経路）の変更・銀行口座の変更・名義（氏名）変更・住所変更・改印・保険証券再発行の手続きなど

この他にも、契約内容に関する質問・相談などに対するアドバイスを求められることもあり、的確に対応することは重要なアフターサービスのひとつとして位置づけられます。

これらの活動は、日頃の訪問活動によるお客さまの情報収集と、新商品等のお客さまへの情報提供活動がなければ実践できません。そして、このような保全・アフターサービス活動を通して、生命保険が真にお客さまのお役に立つものとなり、一層の信頼関係を築いていくこととなります。お客さまに本当の安心をお届けするためにも、保全・アフターサービスは大きな意味をもっています。

II 保険金・給付金等の請求と支払い

1 適切な保険金・給付金等の支払い

不測の保険事故（死亡・けが・病気など）に対して、保障の確保を目的に加入した生命保険がお客さまにとって役に立つのは保険金や給付金等が適切に支払われる場合です。

この適切な支払いこそが生命保険事業の最も基本的でかつ重要な責務であることは言うまでもありません。

保険金や給付金等は、保険事故が発生した旨をお客さまからご連絡いただいて初めて生命保険会社が具体的な対応を開始できるものですが、保険事故が起こってからもお客さまから請求が行われず、保険金や給付金等が支払えないままにいるケースも存在します。

（注） 保険法では、保険給付請求権等の消滅時効期間を3年としています。なお、実際の取り扱いは保険会社により異なります。

一般に保険事故は契約締結時から相当期間を経て発生することが多く、「支払事由に該当するのか」「どのように請求すればよいのか」といった事項についてお客さまの認識も薄れてしまっていることや加入時・契約期間中のお客さまへの情報提供が不十分なことなどが原因に挙げられます。

このようなお客さまの理解・認識不足による請求もれが発生しないよう、日常活動中の「契約募集時」「契約期間中」「請求受付・案内時」の各段階において、生命保険会社のルールにもとづく適時・適切な保険金・給付金等の支払に関する情報提供を行っていく必要があります。

なお、モラルリスク対策の強化を図るために、生命保険協会では、主として契約引受時の対策として管理・運営してきた「契約内容登録制度」「契約内容照会制度」に加え、2005年(平成17年)1月から支払査定時の情報交換制度として「支払査定時照会制度」を管理・運営しています。

さらに、生命保険協会では、契約者・被保険者の平時の死亡、認知判断能力の低下、または災害時の死亡もしくは行方不明によって生命保険契約に関する手掛かりを失い、保険金等の請求を行うことが困難な場合等に、生命保険契約の有無についての照会を受け付け、一括して各生命保険会社に調査依頼を行い、その調査結果をとりまとめて照会者に回答する「生命保険契約照会制度」を、2021年(令和3年)7月に創設しました。

- (注) 1.「契約内容登録制度」「契約内容照会制度」については69～70ページを参照。
2.「支払査定時照会制度」は、生命保険協会加盟の各生命保険会社の他、全国共済農業協同組合連合会(JA共済連)、全国労働者共済生活協同組合連合会(こくみん共済coop〈全労済〉)および日本コープ共済生活協同組合連合会(コープ共済連)の3共済団体も参加しています。

2 生命保険募集人としての具体的対応とその留意点

必要なお客さま対応とその留意点として以下のような事項があります。

- ①お客さまには保険金・給付金等が支払われない場合があること(重要事項)を、勧誘時から「ご契約のしおり一定款・約款」などで説明のうえ、理解いただくこと
- ②日常の定期訪問活動により、支払事例等の情報提供をしながらお客さまに理解を深めていただくと同時に、保険事故が起こったときにお客さまが迅速に対応できるよう、すぐに行動できる手続き窓口等の連絡先をしっかりとお伝えしておくこと(高齢者が受取人となる場合、保険金・給付金請求の手続き等に支障をきたすことがないように、必要に応じて「指定代理請求制度」や「成

年後見制度」の利用も案内すること)

- ③保険事故発生の連絡を受けた場合、契約内容を正確に把握したうえで、お客さまに開示していただける範囲の保険事故の内容を確認し、生命保険会社の定めた「保険金・給付金等の請求受付に関するルール」にしたがって適切に対応すること
- ④支払可否の判断、支払金額や支払時期については、請求書類や診断書の内容によって決められるため、安易に回答せず、生命保険会社のしかるべき専門の担当者や担当部門に確認すること（決定に時間を要する場合もある）
- ⑤保険事故に関する情報は、特にセンシティブな個人情報であり、その取り扱い（入手・管理）には細心の注意を払うこと

(注) 1. 具体的な手続きの手順や方法については、各社の「保険金・給付金等の請求受付に関するルール」にしたがってください。また、一般のお客さまを対象にした「保険金・給付金の請求から受取りまでの手引」(生命保険文化センター)も有効活用できます。

- 2. 生命保険会社によっては、契約加入後に契約内容の現状を確認いただくため、定期的な通知をお客さま宛てに送付している場合があります。
- 3. 生命保険会社によっては、被保険者が受取人となる保険金や給付金等について、受取人が請求できない特別な事情がある場合、契約者が被保険者の同意を得てあらかじめ指定した指定代理請求人が請求できる制度を設けています。
- 4. 保険法により、保険会社が保険給付を行うに際して、必要とされる相当な期間を超えた場合、保険会社は遅滞の責任を負います。ただし、契約者等の妨害等により事実の確認が遅滞した場合を除きます。
- 5. 保険金・給付金の確実なお支払いは生命保険会社にとって重要な責務ですが、保険金・給付金の受取人となる方々は、死別・けが・病気など何らかの喪失を抱えている人たちです。そのため、こういったお客さまに接するとき、その心情に寄り添い配慮ある対応をすることが期待されており、このような背景のもと、「何らかの喪失を抱えている人」の心理状態を知り、その心情に寄り添った対応を行おうという試みである、「グリーンケア」に注目が寄せられています。

Ⅲ 失効（復活）・解約手続きの留意点

1 失効（復活）手続きの留意点

失効には、お客さま自身が保険料の支払いができずに止むを得ず失効させてしまっている場合と、何らかの不手際により保険料支払いが滞り、お客さまの知らないうちに失効してしまっている場合があるので、しっかりと確認することが大切です。

本来、事前の未入金情報をもとに、失効前にお客さまに連絡がとれることが

理想的ですが、失効した場合でも、所定の期間内であれば復活して元に戻すことができます。ただし、復活しても失効期間中の支払事由に相当する事故は保障の対象にならないことや復活の際に告知義務違反があった場合は、新契約時と同様に契約が解除される場合があること等について、注意する必要があります。また、これらは、復活手続きに際し、復活に関する重要事項として契約者・被保険者に説明します。

復活の手続きは、新たに保険に加入する場合とほぼ同様の手続きが必要となります。復活請求書（申込書）と同時に告知書の提出（場合によっては診査）が必要であり、生命保険会社の承諾後、未払込保険料（延滞保険料）を支払うことにより、復活が完了します。

（注）復活請求書類の提出と未払込保険料の入金のタイミングについては生命保険会社によって扱いが異なります。

万一失効してしまった場合には、次の点に留意した迅速な手続きが求められます。

- ①失効後は迅速に復活の案内をして、放置したままにしないこと
- ②契約者・被保険者に必ず面接して、復活の意思確認・同意確認をすること
- ③復活の手続き時には、復活に関する重要事項の説明をして、お客さまの納得のもと必要書類の自署・押印をいただくこと
- ④復活の意思がない場合は、すみやかに解約の請求について案内すること

（注）復活の意思がない場合、解約返戻金があれば、その請求が可能なことを契約者に案内します。

2 解約手続きの留意点

契約者は、いつでも生命保険会社に申し出て、それ以後の契約の継続を打ち切ることができます。これを解約といい、その時点で契約は消滅し、それ以降の保障はなくなります。

解約手続きをすると、その契約は元に戻すことができなくなります。また、解約することによってお客さまが被るデメリットも発生します。そこで、手続き時には次のような点について十分に留意することが必要です。

- ①解約請求者が契約者であることを確認する

解約請求ができるのは契約者のみです。手続きの際には、取引時確認を確実に行うとともに、契約者本人からの請求であることを確認する必要があります。手続き者が家族の場合でも、契約者の意思確認のもと、委任状による

代理人としての正当な手続き書類がなければ受け付けることができません。

(注) 契約者または保険金受取人が保険金取得目的で被保険者を死亡させようとした場合や同意の基礎となった事情に著しい変更があった場合などには、被保険者は契約者に対して保険契約の解除を請求することができます。

②解約以外の方法で対応することができないかを確認する

お客様の解約理由によっては、解約せずに別の方法（契約者貸付や保険金額の減額、払済保険等への変更など）で対処できる場合があります。お客様に別の対応方法があることを案内し、検討していただくことも大切です。

③解約した場合のデメリットをお伝えする

お客様の保障がなくなります。また、今後新たに契約加入する場合は保険料が高くなることや健康状態の変化によっては加入いただけないこともあります。加えて、長期契約に係る配当金を受け取る権利が消滅すること、および解約返戻金は、通常の場合、既払込保険料総額よりも少なくなることも説明する必要があります。

④契約者本人による請求書への自署・押印と必要書類の完備を確認する

手続き時には、再度解約の意思確認をしながら、契約者本人に記入いただきます。また、使用（届出印）印鑑の確認や保険証券の回収等必要書類にもれないよう注意します。

⑤解約返戻金の支払いについてお伝えする

解約返戻金がある場合は、現金もしくは契約者本人の銀行口座への振込み等により支払われます。通常は口座振込みになるので、受取口座を指定いただき、手続き書類に記入いただきます。

隣接業界

隣接業界については、主に「死亡保障にかかわる分野」において、各種生命共済・損害保険業界と、年金商品や貯蓄商品を中心とした「生存保障にかかわる分野」においては消費者の金利選好、税に対する意識の高まりの中で、普通銀行・信託銀行・証券会社などとの競合関係があります。また、最近では銀行・証券・保険といった業態の枠を超えた提携による複合商品の開発や、販売委託等も行われており、今後は経済準備手段や販路の一層の多様化が予想されます。

さらに、保険業法等の規制の対象として「少額短期保険業者」が発足し、また民間生命保険を補完する目的で始められた国営の簡易保険は、その効率化と競争促進のために民営化されています。

このように隣接業界そのものが大きく変化してきている現状の中で、お客さまが選択することのできるさまざまな商品について、正しいアドバイスができるよう関連する知識をしっかりと身につけておくことが大切です。

【参考】簡易保険について

従来、国営であった簡易保険事業は、「簡易生命保険法」の廃止とともに2007年（平成19年）10月から民営化され、(株)かんぽ生命保険として保険業法等が適用される金融庁監督下の民間生命保険会社に生まれ変わっています。

これによって、同年9月までに締結した従来の簡易保険契約は、政府保証が存続する契約としてそのまま「独立行政法人郵便貯金・簡易生命保険管理機構」にその維持管理事務が引き継がれました。

また、(株)かんぽ生命保険の提供する保険商品や各種サービスは、同時に民営化された郵便局(株)（現在の日本郵便(株)）の窓口等を通して従来どおり提供されていますが、将来的な完全民営化を目指し、従来規制（資金運用や保険金額制限等）の枠組みも順次見直されています。

<簡易生命保険の歴史と主な特徴>

- 1916年（大正5年）に民間生命保険を補完する目的で始めた国営の任意加入生命保険で全国の郵便局で販売 1926年（大正15年）には郵便年金（終身年金）も発売
- 「小口契約・無診査（告知）・月掛け」の独占規定で国民に深く浸透

⇒ 1946年（昭和21年）この独占規定の廃止以来、生命保険会社と競合関係

- 1991年（平成3年）郵便年金法の統合 ⇒ 郵便年金は「年金保険」に変更
- 2003年（平成15年）から中央官庁の再編により日本郵政公社が事業運営
- 2007年（平成19年）10月（株）かんぽ生命保険発足

I 共済制度とその主な商品

生命保険に類似した商品として、共済事業の各種共済制度があります。共済事業とは、その主体で大別すると以下のようになります。

- ①組合員の福利厚生のために農業協同組合（JA）などの各種の協同組合が行うもの…JA共済など
- ②全国の労働者や勤労市民のための労働者共済生活協同組合が行うもの…労働者共済（こくみん共済 coop〈全労済〉）など
- ③各地域の居住者や通勤者などを対象にした各都道府県の生活協同組合や自治体などが行うもの…各都道府県民共済など

【参考】各種共済制度と生命保険との違い

- 生命保険会社に対する監督（免許内容、業務の内容の規制、罰則等）については、保険業法に定められており、共済については、JA共済は農業協同組合法、こくみん共済 coop・各都道府県民共済・コープ共済等は消費生活協同組合法が協同組合に対する監督について定めています。
- 相互扶助の精神は共通していますが、共済は助け合い的色彩が濃く、保険は自助の精神を基本としています。
- 共済は特定の職業・地域に限定した団体員を対象としていますが、保険は不特定多数が対象です。
- 原則均一掛金負担の共済に対し、保険は危険度に応じた合理的な保険料負担です。
- 一般に、共済の給付は見舞金的性格が強く金額の限度がありますが、保険は生活保障のための多額な保険金となります。

（注）保険法では、保険契約、共済契約その他いかなる名称であるかを問わず、保険給付と同等の内容を有するものを保険契約と定義しており、JA共済などの制度共済（根拠法のある共済）の契約も適用の対象としています。

（注）JA共済等のように危険度合に応じた掛金負担で、かつ生命保険と同じくらい高額の共済金に加入できる共済制度もあります。

1 JA共済

JA共済の生命共済・年金共済は、原則として農業協同組合（JA）の組合員およびその家族を対象として、農林水産省の監督のもとに事業を運営しており、その概要は次のとおりです。

(1) 生命共済

① 種類

生命共済としては、個人向けに民間生命保険の養老保険および定期保険特約付養老保険に相当する養老生命共済、終身保険および定期保険特約付終身保険に相当する終身共済、定期保険に相当する定期生命共済、こども共済などがあり、他に「がん共済」（平成14年4月）、「医療共済」（平成22年4月）、「介護共済」（平成25年4月）、「生活障害共済」（平成30年4月）および「特定重度疾病共済」（令和2年4月）などがあります。また、団体向けに団体定期生命共済などもあります。

【参考】 JA共済の主な生命共済の種類

種類	特徴
終身共済	一生涯の死亡・第1級後遺障害の状態・所定の重介護状態を保障する共済です。定期特約等を付加することにより保障を大きくすることができます。
養老生命共済	一定期間の死亡・第1級後遺障害の状態・所定の重介護状態を保障するとともに、満期時に被共済者が生存しているときは満期共済金が支払われます。
こども共済	被共済者の入園・入学などのタイミングで「入学祝金」または「学資金」が支払われ、満期時には満期共済金を受け取ることができます。共済契約者が死亡・第1級後遺障害の状態・所定の重介護状態などになったとき、共済掛金の払込みが不要となります。
定期生命共済	一定期間の死亡・第1級後遺障害の状態・所定の重介護状態を保障します。
がん共済	被共済者が悪性新生物・脳腫瘍に罹患した場合、その入院・手術を保障します。
医療共済	被共済者の、病気・けがによる入院・手術等を保障します。定期特約等を付加することにより、死亡・第1級後遺障害の状態・所定の重介護状態の保障を付加することができます。
介護共済	被共済者が所定の要介護状態になった場合、介護共済金が支払われます。公的介護保険制度に連動し、要介護2～5までの状態と、JA共済独自の基準の重度要介護状態を保障します。
生活障害共済	一定期間の被共済者の病気やけがによる身体障害状態（身体障害者手帳1～4級）を保障する共済で、一時金型と定期年金型があります。
特定重度疾病共済	三大疾病をはじめとする生活習慣病により所定の状態に該当した場合の経済的負担に一時金で備える共済です。

② 最高限度額

養老生命共済・終身共済・定期生命共済は通算して5億円、こども共済は1,000万円、医療共済は30万円^{*}（1回の入院）となっています。

団体定期生命共済は3,000万円となっています。

※0歳～5歳、70歳以上は15万円。

(2) 年金共済

平成16年4月に発売されたJ A共済の「予定利率変動型年金共済」は保証期間付終身年金タイプと定期年金タイプがあり、告知扱（無診査）、掛金建てで加入でき、契約6年目以降1年ごとに予定利率（最低保証予定利率が設定されている）を見直します。なお、一度増加した年金額は減ることはありません。

〈年金の種類〉

① 保証期間付終身年金タイプ

10年保証期間付終身年金、15年保証期間付終身年金があり、保証期間中は被共済者の生死に関係なく年金が支払われ、その後は被共済者が年金支払日に生存しているとき、終身にわたって年金が支払われます。

② 定期年金タイプ

5年定期年金、10年定期年金、15年定期年金があり、被共済者が年金支払期間の満了するまでの間に到来する年金支払日に生存しているとき、年金が支払われます。

2 労働者共済

労働者共済には、産業別に運営するものなどがありますが、代表的なものはこくみん共済 coop 〈全労済〉（全国労働者共済生活協同組合連合会）です。こくみん共済 coopでは、厚生労働省の監督のもと、組合員を対象に各種共済事業を行っています。こくみん共済 coopの代表的なものは、「こくみん共済」です。その他に「せいめい共済」、「総合医療共済」、「ねんきん共済」などがあります。

「こくみん共済」の総合タイプの掛金は、年齢・性別に関係なく一律のものがあり、1年更新の掛け捨てですが、毎年の決算で剰余が出れば、原則として

割戻金として返されます。

なお、「こくみん共済」には「こども保障タイプ」、「医療保障タイプ」、「総合保障タイプ」などがあり、これらに「がん保障プラス」、「個人賠償プラス」を組み合わせるにより保障の充実を図ることができます。

(注) こくみん共済 coop の「せいめい共済」、「総合医療共済」は、民間生命保険のように年齢・性別により掛金が異なります。

「こくみん共済」は、地域の店舗や指定金融機関の窓口などで告知扱（無診査）で加入することができ、掛金は口座振替で払い込みます。

(注) 郵送や Web サイト経由で加入することもできます。

【参考】こくみん共済 coop（全労済）の生命保障の主な種類

種 類	仕 組 み
こ く み ん 共 済	世代別のニーズに沿った入院・通院・介護支援など、生存保障から死亡・高度障害までのトータルな保障と、生存保障を重視した保障などが選択できます。
せ い め い 共 済	終身型と定期型があり、病気死亡は最高3,000万円（定期生命プラン）の保障も可能です。
総 合 医 療 共 済	一生涯の保障がある終身医療プラン、5年または10年更新の定期医療プランがあります。基本的な保障に先進医療特約を付加することができ、また、三大疾病や女性特有の疾病を保障するタイプもあります。
ね ん き ん 共 済	老後の年金保障に遺族保障がついており、加入後の生活変化に合わせて契約内容を変更できます。
いきいき応援個人長期生命共済 ：引受緩和型更新プラン	健康状態に関する告知項目（がんや肝硬変などに限定）を簡素化して引受基準を緩和しています。

3 各都道府県民共済（全国生協連）

都道府県民共済グループの元受団体である全国生協連（全国生活協同組合連合会）では、厚生労働省の監督のもと、各都道府県民共済が組合員を対象として普及推進を行っています。各都道府県民共済の「生命共済」は、年齢別に「こども型」「総合保障型」「入院保障型」「熟年型」「熟年入院型」に商品区分されています。商品区分の範囲内で保障コースを選択でき、さらに特約コースを付加することで保障内容が充実できます。掛金は、選択する型や特約コースの付加により異なりますが、それぞれの商品、特約コースごとに年齢・性別にかかわらず一律となっています。

加入は各都道府県民共済の事務所または指定金融機関の窓口などで扱っており、告知扱（無診査）で加入することができ、掛金は口座振替で払い込みます。

- （注）
1. 郵送や Web サイト経由で加入することもできます。
 2. 「こども型」（0歳～満17歳）「総合保障型」「入院保障型」（満18歳～満64歳）「熟年型」「熟年入院型」（満65歳～満69歳）と区分されています。「熟年型」「熟年入院型」は、最初の加入が満65歳～満69歳であれば、満85歳まで更新できますが、年齢に応じて保障内容が変わります。
 3. 都道府県別の単位生協によって運営されるので保障内容などに若干の違いがあります。
 4. 東京が「都民共済」、大阪・京都が「府民共済」、北海道が「道民共済」、神奈川が「全国共済」、その他は「県民共済」と呼びます。

4 少額短期保険

少額短期保険業者は、生命保険も損害保険も取り扱えますが、生命保険の商品で取り扱えるのは、死亡保険・医療保険とも保険期間は1年以内で、保険金額は1人の被保険者について一定の範囲内であり、かつ、総額1,000万円以下（複数契約合算）となっています。なお、少額短期保険業者には、生命保険契約者保護機構等の公的セーフティネットはありません。

少額短期保険業を行う事業者は、「少額短期保険業者」として、内閣総理大臣の登録を受ける必要があり、事業の開始・運営にあたっては、保険業法にもとづく各種の規制が適用となります。

- （注）従来、保険業法は、不特定の者を相手方として保険の引き受けを行う保険業を対象としていたことから、任意団体等の特定のものに対する保険業類似の事業のうち、JA共済等の制度共済以外のものは、法規制や監督官庁がない「根拠法のない共済（いわゆる無認可共済）」と呼ばれていました。平成18年4月1日以降、これらの無認可共済は、「少額短期保険業」制度として、保険業法による契約者保護等の法規制を受けています。なお、保険業法上規定された適用除外団体や一部の認可特定保険業者によって存続する共済があります。

II 損害保険業界とその主な商品

生活設計を考える場合、火災や交通事故など偶然の事故による損害に対する準備も必要です。そのために、火災保険・自動車保険などがあります。

損害保険には、火災保険や地震保険のように物に関する保険の他、所得補償保険や傷害保険、介護保険のように人に関する保険や、個人賠償責任保険のように賠償責任に関する保険もあります。また、自動車保険は、物に関する保険である車両保険、賠償責任に関する保険である対人賠償保険や対物賠償保険、人に関する保険である人身傷害補償保険などを組み合わせた保険です。

損害保険は通常、事故による現実の損害額だけが、契約金額の範囲内で支払われるのが特徴です（実損てん補）。

このように、損害保険は生活設計に欠かせないものですが、ニーズの多様化に対応した生・損保両業界の第三分野商品（医療保険等）の開発に伴い、生・損保の垣根が低くなっています。また、保険業法の改正を受けて、平成8年10月から子会社方式による生・損保の相互乗り入れが可能になり、平成13年には生・損保本体による第三分野への参入も実現しています。近年は、生・損保業態を超えた提携等により、商品・サービスを拡充する動きがみられます。

【参考】損害保険の種類

損害保険（個人向け）の主な商品としては、自動車事故などを保障する「くるまの保険」、住宅や家財などを保障する「すまいの保険」、入院や死亡などを保障する「からだの保険」があります。また、さまざまな保障に積立機能をもたせた積立型保険があります。

この他、傷害保険や賠償責任保険などの組み合わせ商品（ゴルファー保険など）が販売されています。また企業活動を取り巻く危険をカバーする損害保険も海上保険や運送保険をはじめコンピューター総合保険など多種にわたっています。

1 傷害保険

人に関する保険の代表的なものは傷害保険です。傷害保険は、傷害事故（けが）で被保険者に死亡・後遺障害が生じたとき、あるいは生活機能、業務機能に支障をきたし医師などの治療を受けた場合に保険金等が支払われます。傷害

保険の主なものには、普通傷害保険、交通事故傷害保険などがあります。また、旅行中の各種のリスクを補償する保険として、海外旅行保険などもあります。これらの傷害保険は、人に関する保険なので、生命保険の「傷害特約」「災害入院特約」などに類似した給付内容となっています。しかし、死亡保険金の支払事由や、後遺障害保険金の支払割合、入院保険金の免責期間など異なっている点もあります。

2 積立型保険

多様化する消費者のニーズに応え、保険本来の補償機能が長期にわたることに加え、満期時には満期返戻金、契約者配当金が支払われるという貯蓄性を兼ね備えた商品として開発されたのが「積立型保険」で、主なものには積立普通傷害保険などがあります。また、高齢社会における年金ニーズに対しては、積立型保険の仕組みを用いた年金払積立傷害保険があります。また、確定拠出年金に対応した積立傷害保険などもあります。

【参考】 人に関する保険とその主な積立型保険の内容

人に関する保険	普通傷害保険	人に関する保険の中で最も補償範囲の広い保険で、日常生活におけるいろいろな傷害事故を補償するものです。給付内容は生保の傷害特約とかなり類似しています。被保険者だけでなく、配偶者および親族の傷害事故についても補償するものを家族傷害保険といいます。
	所得補償保険	病気やけがにより一定の期間を超えて就労できない場合、その期間中に喪失する所得を補償するものです。特約を付加することにより、傷害による死亡、後遺障害による損害も補償されます。ただし、病気による死亡給付はありません。
	介護保険	被保険者が介護が必要な状態になった場合、その介護に要した費用に対して保険金を支払う保険です。介護に要する費用には、病院、介護施設などに支払った費用、在宅介護の場合の諸費用、住宅の改修費用があります。
積立型保険	積立普通傷害保険 積立家族傷害保険	補償内容は普通傷害保険あるいは家族傷害保険と同じですが、満期時には満期返戻金を支払います。保険期間は3年以上の所定の年数となっています。
	年金払積立傷害保険	老後に受け取る給付金（年金払）と予期しない事故に備える傷害保険をワンセットにした商品です。加入後、一定期間保険料を払い込むと、一定の年齢になった時点から年金払を受け取ることができます。これに加えて、保険の契約期間中にけがによる死亡・後遺障害が発生すると、給付金受給中であっても保険金が支払われます。 この商品の給付金（年金払）の種類は、確定型と保証期間付有期型の2種類のみで、終身型はありません。税制面では、個人年金保険料控除の対象とはなりません。

Ⅲ 銀行業界とその主な商品

銀行業界は、規制緩和の進展や、バブル崩壊後の長引く平成不況の影響も受け劇的な変貌を遂げ、多くの銀行の破綻や統合・合併などにより再編が進み、巨大な資産をもつ銀行（メガバンク）も誕生しています。

生命保険業界との関係では、かねてより生保の企業向け融資は銀行の保証を受けて融資が行われるなど、一面では相互補完関係をもっています。また、保険商品の銀行等での窓口販売が2007年（平成19年）12月から全面解禁され、現在では多くの銀行が生命保険会社と保険代理店契約を締結し、保険商品を販売しています。

預貯金等の商品面では、1993年（平成5年）には定期性預金、1994年（平成6年）には流動性預金（普通預金など）の金利が自由化され、現在では各銀行に金利差が生じています。さらに、近年では外貨預金といった商品も銀行の主力商品になりつつあり、取り扱う商品は多様化しています。

営業面では、収益の柱は、大口取引を主とした法人から個人にシフトしています。個人のお客さま向けには、個人向けローン、投資信託、保険商品などの販売を中心にお客さまの獲得競争が年々激化しています。

ここでは、以上の点を踏まえながら、銀行業界の取り扱う基本的な商品について理解していきましょう。

1 預金の種類

預金の主な種類・特徴は次の表のとおりです。

商品名	預入期間	特徴
普通預金	自由	出し入れが自由にできる最も一般的な預金。 公共料金などの自動支払、給料や年金などの自動受け取りもできます。
貯蓄預金	自由	出し入れ自由で、預金残高に応じて金利が変わるタイプの商品と預金残高が一定額以上ある場合に普通預金より高い金利がつくタイプがあります。残高によっては普通預金より、多くの場合高金利ですが、公共料金などの自動支払、給料や年金などの自動受け取りはできません。普通預金との間で、自動的に資金を振り替えるスイングサービスがあります。

商品名	預入期間	特 徴
スーパー定期	1カ月以上 (最長10年)	1年、2年、3年後などの満期日まで原則として引き出しができないため流動性が制限される反面、普通預金と比べると収益性の高い預金。やむをえず中途解約をする場合には、その期間に応じて中途解約利率が適用され、満期まで預け入れた場合の金利よりも低くなります。預入金額300万円未満のものを「スーパー定期」、預入金額300万円以上のものを「スーパー定期300」と呼びます。
大口定期預金	1カ月～10年の定型タイプ 期日指定タイプ	1,000万円から預け入れ可能な定期預金で、金額と期間に応じた金利が設定される自由金利型定期預金。中途換金はいつでも可能ですが、中途換金利率が適用になります。
変動金利定期預金	1年、 2年、 3年など	適用金利が一定期間ごとに変更されます。一般に金利が上昇しているときには固定金利定期預金よりも有利ですが、逆に金利が下降しているときには不利になります。中途解約をする場合には、その期間に応じて中途解約利率が適用されます。
当座預金	自 由	主として小切手や手形の支払資金となるもので、主に商工業者の営業資金の出し入れに使われます。
通知預金	最低7日間 据え置き	まとまった資金を短期間預けるための預金。引き出し希望の2日以上前に引き出しの通知（連絡）を銀行にする必要があります。
外貨預金 (外貨建て 定期預金)	1カ月、 3カ月、 6カ月、 1年など	ドル、ユーロなどの外貨建ての定期預金。利息も外貨で支払われ、また外貨ベースで元本が保証されています。為替リスクがあり、為替相場の動向次第では、満期時に受け取る外貨建ての受取金額を円に換算した金額が預入額を下回る場合があります。

2 個人向け融資（ローン）の種類

個人向け融資（ローン）には、資金用途（資金の使いみち）が限定された目的別ローンと、資金用途が自由なフリーローンがあります。また、担保の有無によって有担保ローンと無担保ローンに分けられます。

一般に、有担保ローンは無担保ローンに比べ融資限度額は大きくなり、金利は低くなります。また、目的別ローンとフリーローンを比較すると、一般に目的別ローンの方が融資限度額は大きく、金利は低くなります。

目的別ローンには住宅ローン、教育ローン、マイカーローンなどがあり、フリーローンにはカードローンなどがあります。

Ⅳ 信託銀行業界とその主な商品

信託とは、「委託者がお金や土地などの財産を信頼できる他の人（受託者）に移転して、受託者が受益者のためにその運用や管理を行う」ということです。この業務を主として取り扱っているのが信託銀行です。信託銀行は、企業の設備投資を中心に、長期資金の需要に応える中で発展してきました。その機能は、大きく「金融」と「財務管理」に分けられます。

その業務範囲の広さや多機能性により、信託銀行においては昨今の金融環境の変化の中で、新商品の開発に積極的に取り組んでいます。

また、本格的な私的年金制度の発足（昭和37年）以降、生命保険・信託銀行両業界が中心となって企業年金商品を取り扱っています。

ここでは、信託銀行業界の業務・商品について学ぶこととします。

信託銀行の業務・商品

(1) 個人向け

① 金銭信託

信託金を貸付や有価証券などで運用し、その収益と元本を信託契約終了時に金銭の形態でお客さまに返還する信託のことです。金銭信託にはさまざまな種類があり、目的に合わせて利用されています。個人が信託銀行等で利用できる代表的な商品として、合同運用指定金銭信託、実績配当型金銭信託などがあります。

② 相続関連業務

遺言書の保管から財産に関する遺言の執行までを行う遺言信託に加え、相続財産目録の作成や遺産分割手続き等を行う遺産整理業務まで幅広くかかわっています。

③ 不動産の信託・不動産関連業務

不動産の管理を目的とした不動産管理信託や、土地所有者が土地を信託し収益を信託配当として受け取る土地信託などの不動産の信託の他、不動産の売買・仲介、不動産の鑑定評価、不動産のコンサルティングサービスなどの不動産業務を取り扱っています。

④ 銀行業務

信託銀行は銀行業務を取り扱っており、預金・ローン等の商品があります（第5章第Ⅲ節を参照）。

(2) 法人向け

企業年金商品として、厚生年金基金信託、確定拠出年金などを販売している他、株主名簿管理等の証券代行業務、法人の資産管理・運用などに関する信託商品などを取り扱っています。

（注）信託銀行によって取り扱う商品が異なります。

V 証券業界とその主な商品

証券会社の主な業務は、もともと証券の需要と供給を仲介することでした。

しかし、経済の安定成長に伴う国債の大量発行、国民の金利選好意識の高まりを背景に、預金に類似した商品の取り扱いや公共債を担保とした貸付業務に参入しました。この結果、証券業と銀行業との一部業務の相互乗入れも行われるようになり、競争が激化してきています。

そうした反面、銀行をはじめとして生保・損保など異業種との提携も活発に行われています。

ここでは、証券業界が取り扱う代表的な商品の概要を学習します。

1 債券（公社債など）

債券は、国・地方公共団体・特殊な金融機関・事業会社などが資金を投資家から集めるために発行する有価証券で、次のような特徴をもっています。

- 元本および利子が保証されている（収益性）
- 一定の期日に元本が返済される（安全性）
- いつでも換金できる（流動性）

なお、中途売却する場合、元本割れする危険性もあります。

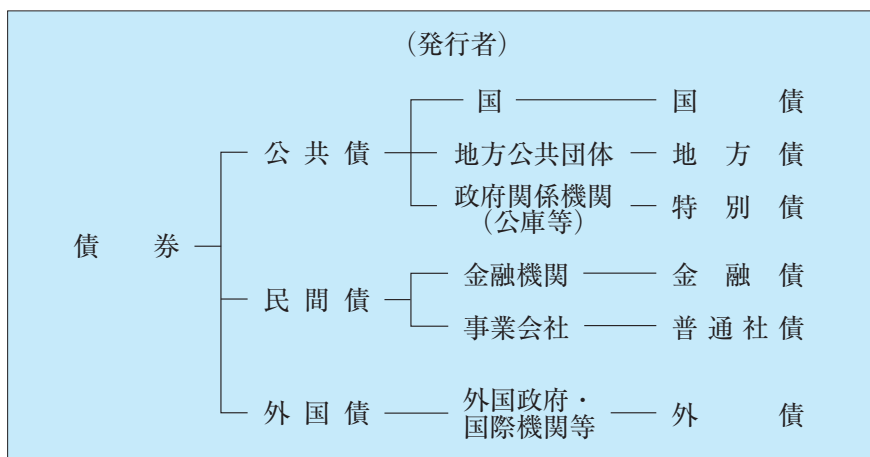
債券には、買い入れるときに利子を前取りする「割引債」と、一定の利子が一定の期日に支払われる「利付債」があります。また、債券は発行主体（国・地方公共団体・金融機関・事業会社など）や発行形式・担保の有無などによっても分類することができます。個人向けの債券で身近なものに「個人向け国債」、

「新窓販国債」があります。

個人向け国債は、半年ごとに利率が見直される変動金利の10年満期と、固定金利の5年満期・3年満期の3つがあります。新窓販国債は、すべて固定金利で、10年満期、5年満期、2年満期の3つがあります。これらの国債は、証券会社、銀行などで購入することができます。

- (注) 1. 購入単位は、個人向け国債が最低1万円から1万円単位、新窓販国債が最低5万円から5万円単位です。
2. 個人向け国債は発行から1年経過すればいつでも中途換金可能です。新窓販国債は、いつでも市場で売却できますが、国の買取による中途換金制度はありません。
3. 国債は券面が発行されないペーパーレスです。国債証券は発行されず、金融機関に開設した国債の口座に記録することによって管理されます。
4. 金利情勢その他の理由により、募集が行われないこともあります。

〔参考〕債券の種類



- (注) これまで公共債の販売業務は証券会社にだけ認められていましたが、現在は、銀行等や農業協同組合（JA）、生保、損保でも取り扱いができるようになっています。ただし、その取り扱いの範囲・内容はそれぞれ異なっています。

2 株 式

株式投資による利殖としては、株主としての権利にもとづく「利益配当」と株価の値上がりにもとづく「売却益」の確保があります。

しかし、株価については、変動による値下がりの危険もあり、計画的な資金づくりの手段としては必ずしも適切とはいえません。

このように、株式投資は、ハイリスク・ハイリターンへの運用が特徴となっているため、あくまでも余裕資金の利殖を目的として行うべきであるといわれています。

毎月一定額を投資し株式を買い増ししていく「株式累積投資（るいとう）」や单元未満株を売買する「单元未満株投資（株式ミニ投資）」は、少額投資家に身近な株式投資法として利用されています。株式ミニ投資はミニ株とも呼ばれ、一般の株式の売買単位株数（100株）の10分の1の整数倍で売買でき、銘柄によっては数万円程度の少額で購入できます。

【参考】身近な株式投資

商品名	主な投資先	購入単位	期間	特徴
株式累積投資（るいとう）	株式（銘柄選定は自由）	1万円以上	自由	毎月一定額を投資し、株式を買い増していくもの。投資銘柄の選択から売却時期までお客様の判断に任せられます。
单元未満株投資（株式ミニ投資）	株式（銘柄選定は自由）	一般の株式の売買単位株数（100株）の10分の1の整数倍。	自由	売買の仕方は、一般の株式投資と同様ですが、値段を指定する「指し値注文」はできません。配当金は、持株数に応じて受け取ることができますが、一般の株式投資のように株主総会に参加する議決権はありません。

3 投資信託

投資信託は、多くの投資家から資金を集め、専門の機関が投資家に代わって公社債・株式などの有価証券に投資して、その利益を投資家に分配する仕組みです。その結果、「小口購入」「分散投資」「専門家運用」の3つの特徴により個人投資家の有価証券への投資を容易にしています。投資信託は、分類の仕方が複数ありますが、主に投資対象によって、公社債投資信託と株式投資信託に分類する方法があります。

(1) 公社債投資信託

約款上、株式を一切組み入れず、公社債を中心に投資する投資信託で、比較的安定した収益を上げることができ、元本割れの危険性は一般に少ないといえます。「MRF（マネー・リザーブ・ファンド）」はこの公社債投資信託の一種です。

【参考】

商品名	主な投資先	購入単位	期間	特徴
M R F (マネー・リ ザーブ・ファ ンド)	短期金融商品 期間の短い債券	1円以上 1円単位	自由	証券総合口座用ファンドで給与振込、年金入金、支払代金決済をMRFをベースにした口座をとおしてできる。金融情勢に応じて日々変動する実績分配型商品。利息計算は毎日の決算によって発生する収益金を1カ月ごとに合算して自動的に再投資する1カ月ごとの複利計算となっている。

(2) 株式投資信託

約款上、株式を組み入れることができる投資信託で、運用次第では高収益が期待できますが、反面元本割れの危険性も大きいといえます。通常は一定枠の公社債などを組み入れることにより運用リスクを分散する方法がとられています。

[参考] その他の投資信託

不動産投資信託（J-REIT「リート」）は、多数の投資家から集めた資金を不動産に投資し、その賃貸料収入や売買益を投資家に還元する投資信託です。

株価指数連動型上場投資信託（ETF）は、日経平均株価指数や東証株価指数（TOPIX）など特定の株価指数と連動するように運用される投資信託です。

どちらの投資信託も上場されていて売買の相場は新聞に掲載されています。

Ⅵ 金利の種類と金融商品

金利とは一言でいえば「お金の賃借料」のことです。お金を貸し借りするにあたっては“利息”がつくのが一般的ですが、この“利息”の元本（貸したお金・借りたお金）に対する割合を『金利（利率）』といいます。

(1) 単利と複利

金利の計算方法は「単利」と「複利」に大別されます。「単利」は元本だけに利息がつくのに対し、「複利」は元本に利息を繰り入れた合計額に利息がつきます。同じ利率の金融商品であれば単利より複利のほうが、また同じ利率の複利商品であれば1年複利より半年複利、半年複利より1カ月複利のほうがお金の増え方は大きくなります。

(2) 固定金利と変動金利

「固定金利」とは、いったん決めた金利が期間終了まで続くものをいい、「変動金利」とは、期間の途中で金利を見直すものをいいます。一般に、お金を預ける場合は、金利が上昇傾向にあるときには変動金利商品が、金利が下降傾向にあるときには固定金利商品が有利になります。お金を借りる場合は、その逆になります。

[参考] 主な金融商品の金利について

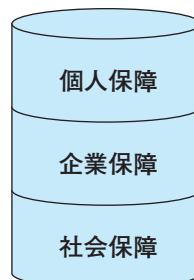
商品名	金融機関	金利				税金
		固定	変動	単利	複利	
普通預金	銀行	—	—	○		20% 源泉分離課税
スーパー定期	銀行	○		○	○ 半年	

(注) 源泉徴収の際には復興特別所得税も加算されます。

社会保障制度・企業保障制度

私たちが真のコンサルタントとして、設計販売を行っていく際、不可欠な要素となるものに

- 個人で準備する保障（個人保障）
- 勤務先での保障（企業保障）
- 国などによる保障（社会保障）



があり、各々について十分な知識を身につけておく必要があります。

社会保障制度は、経済準備手段として重要な位置を占めていますが、その給付水準は必ずしも個々の経済的ニーズを満たしているとはいえません。このため、社会保障制度とのかかわり合いのもとに自助努力による経済準備を進める必要性が増しています。

また、企業が優秀な人材を確保するには、魅力的な労働条件を整えることが必要となっています。このような労働条件の要素のひとつになるのが、企業の福利厚生制度であり、企業では福利厚生制度の充実を真剣に考える必要に迫られています。

ここでは、社会保障制度と企業の福利厚生制度の中心となる企業保障制度について勉強し、これらに対する知識をしっかりと身につけましょう。

I 社会保障制度

1 社会保障制度のあらまし

社会保障制度は、病気、老齢、死亡、出産、けが、失業、介護、貧困などの場合に、国や地方公共団体などが一定水準の保障を行うものですが、大別すると、社会保険制度、公的扶助制度、社会扶助制度、社会福祉制度などがあります。

(1) 社会保険制度

私たちは、働くことによって収入を得、それぞれの生活を営んでいます。しかし、いつ病気やけがをするかもしれませんし、不幸にも働きざかりで死亡したり、また会社倒産などの事情で失業することも考えられます。

さらに、平均寿命の延びに伴い、老後に対する経済的不安が増大しています。

社会保険制度は、このような場合に各種の給付を行い、生活困窮を防ぎ、一定水準の生活を保障する制度です。この制度は社会保障制度の中核であり、私たちの販売活動とも特に深い関連があります。

(2) 公的扶助制度

「生活保護法」にもとづき生活に困窮する人々を対象に、その程度に応じて保護を行い、最低限度の生活を保障するとともに、その自立を手助けする生活保護制度などがあります。

- (注) 1. 公的扶助制度は、資力調査を条件に、困窮に応じた最低限度の生活保障を公的負担で給付し、その自立を促す制度です。
2. 保護の種類は、生活扶助、教育扶助、住宅扶助、医療扶助、介護扶助、出産扶助、生業扶助、葬祭扶助があります。

(3) 社会扶助制度

「児童手当法」にもとづき、児童を養育している者に児童手当を支給することにより、家庭等における生活の安定に寄与するとともに、次代の社会を担う児童の健やかな成長に資することを目的とした児童手当制度などがあります。

- (注) 社会扶助制度は、原則として資力調査なしで国庫負担の給付を行い、国民生活の安定・向上を目指す制度です。

(4) 社会福祉制度

この制度には、高齢者、身体障害者、知的障害者、児童および母子世帯の福祉を図ることを目的とした制度があります。

2 社会保険制度の主な内容

社会保険制度は、社会保障制度の中核となっており、病気、老齢、死亡、出産、けが、失業、介護などの給付内容については、生活設計上不可欠な知識といえます。

社会保険制度には、医療保険（健康保険・国民健康保険・後期高齢者医療制度など）、公的年金（国民年金・厚生年金保険など）、介護保険、労働保険（労災保険・雇用保険）などがあります。

(1) 医療保険制度

医療保険制度は被保険者などの病気、けが、死亡または出産などの経済的損失について保険給付を行う制度であり、ここでは医療保険制度の中でも特に対象者の多い健康保険と国民健康保険、後期高齢者医療制度についてふれます。

① 健康保険

健康保険は、被保険者が収入に応じて保険料を出し合い、これに事業主の負担も加えて、被保険者の病気、けが、死亡、出産に関する保険給付（労災適用分を除く）と、その被扶養者に対しての保険給付を行います。

健康保険には、主に中小企業の勤労者が加入している「全国健康保険協会管掌健康保険（協会けんぽ）」と、従業員規模等の一定の条件を満たす企業がその従業員とともに健康保険組合をつくり、全国健康保険協会に代わって独自の立場で健康保険の事業を運営する「組合管掌健康保険」があります。

- (注) 1. 業務上または通勤途上の病気、けが、死亡に関する保険給付は、労災適用になります。
2. 健康保険組合は、原則、従業員700名以上の企業であれば国の認可を受けて単独で設立することができます。また、複数の事業所を基盤とする健康保険組合（3,000名以上の従業員）もあります。
3. 法定給付と付加給付について
保険給付を受ける条件、支給金額などは、いずれも法律で定められているもので、これを「法定給付」といいます。また、「組合管掌健康保険」では、一定の手続きを経てプラスアルファの給付を法定給付と合わせて支給できますが、これを「付加給付」といいます。

〔参考〕健康保険の主な給付

療養の給付 (家族療養費)	健康保険を扱っている病院、診療所に被保険者証を提出すると、必要な医療を治るまで受けられる。本人・被扶養者 ^(注1) ともに、原則として入院・通院ともかかった費用の3割が自己負担となる。なお、小学校就学前の子については2割負担となる。
入院時食事療養費	入院時に食事の提供を受けたときは、標準負担額（患者が支払う金額＝原則1食510円 ^(注2) ）を除いた部分が入院時食事療養費として給付される。
保険外併用療養費	保険外の診療と保険診療を併用した場合でも、保険外の診療が「評価療養」または「選定療養」と認められれば、保険診療の部分については保険外併用療養費が受けられる。
訪問看護療養費 (家族訪問看護療養費)	在宅で継続して療養している人が医師の指示に基づいて訪問看護サービスを受けた場合、訪問看護費用のうち、本人、被扶養者ともに原則3割自己負担。
療養費 (家族療養費)	止むを得ない事情で非保険医にかかったときや被保険者証等を提出できないとき、海外で治療を受けたとき、コルセット代などは、保険者の承認を得れば本人が立て替え払いしておいて、あとで払い戻しを受けられる。療養費の給付内容は「療養の給付」と同様である。
高額療養費	1カ月の自己負担額が1つの病院・診療所ごとに自己負担限度額を超えたときは、超えた分が本人の請求にもとづいて払い戻される ^(注3) 。
高額療養費・高額介護合算療養費	世帯内の同一の医療保険の加入者について、毎年8月から1年間にかかった医療保険と介護保険の自己負担額を合計し、基準額を超えた場合に、その超えた金額が支給される。
移送費 (家族移送費)	緊急時などに病気・けがで移動が困難な患者が医師の指示で移送されたときは、その実費が現金給付として支給される。
傷病手当金	労務不能で療養のため3日以上休んで給料をもらえないときは、4日目から標準報酬日額相当額 ^(注4) の2/3相当額が1年6カ月の範囲内で受けられる。
出産育児一時金 (家族出産育児一時金)	被保険者本人・被扶養者が出産したときは、一児ごとに500,000円が受けられる ^(注5) 。
出産手当金	出産で仕事を休み給料がもらえないときは、出産日（または出産予定日）以前42日（多胎妊娠98日）から出産日後56日までの期間、欠勤1日につき標準報酬日額の2/3相当額が受けられる。
埋葬料（費） (家族埋葬料)	被保険者本人と被扶養者が死亡したとき一律5万円の埋葬料（家族埋葬料）、家族がいない場合、埋葬を行った人には実費（5万円以内）が支給される。

（令和7年5月現在）

- （注）1. 「被扶養者」……保険に加入している本人のみでなく、その扶養家族が病気やけがをしたり、出産や死亡した場合にも医療の給付や一時金、手当金の給付を受けることができます。この扶養家族を「被扶養者」といいます。
2. 2025年（令和7年）3月31日以前は490円。
3. 2007年（平成19年）4月より、高額療養費の現物給付として、事前承認による入院時の自己負担分の限度額のみ支払い適用が可能となっており、2012年（平成24年）4月からは通院にも適用が拡大されています。
4. 「標準報酬日額相当額」とは「支給開始日の以前12カ月間の各標準報酬月額を平均した額の30分の1」のことで、また、「標準報酬月額」とは毎月の給料などの報酬の月額を区切りのよい幅で区分したもので、健康保険や厚生年金の保険料を計算するためにも用いられます。
5. 産科医療補償制度に加入する医療機関等において妊娠週数22週以降に出産した場合。それ以外の場合は一児ごとに48.8万円となります。

※ 前表は全国健康保険協会管掌健康保険の場合。組合管掌健康保険は規約によっては上乗せ給付があります。

② 国民健康保険

国民健康保険は、健康保険、船員保険、共済組合などに加入している勤労者（被扶養者を含む）、および後期高齢者医療制度の対象者以外の人、すなわち原則75歳未満の自営業、自由業の人とその家族などを被保険者として、その病気、けが、死亡、出産に関する保険給付を行います。

なお、国民健康保険の中には、上記以外に退職者医療制度があります。健康保険の被保険者が定年退職すると、その多くは国民健康保険の被保険者となりますが、そのうち厚生年金保険の老齢給付を受けられる人とその被扶養者は、退職被保険者として退職者医療制度に加入することになっていましたが、平成26年度末で新規加入は廃止されました。

〔参考〕 国民健康保険の主な給付

療養の給付	診療を受ける際に、世帯主・家族とも、原則医療費の7割が支給される（小学校就学前は8割、70歳～74歳の一般所得者は8割）。
入院時食事療養費	全国健康保険協会管掌健康保険（以下「協会けんぽ」）の場合と同じ
保険外併用療養費	協会けんぽの場合と同じ
高額療養費	協会けんぽの場合と同じ
療養費	協会けんぽの場合と同じ
訪問看護療養費	協会けんぽの場合と同じ
移送費	協会けんぽの場合と同じ
出産育児一時金	市（区）町村が条例で決めている場合に支給される。金額は市（区）町村によって異なる。
葬祭の給付	被保険者が死亡したとき、市（区）町村が条例で決めている場合には、葬祭を行う人に支給される。金額は市（区）町村によって異なる。

（令和7年5月現在）

（注）市（区）町村により給付の内容は異なります。

③ 後期高齢者医療制度

2008年（平成20年）4月から実施された高齢者医療制度は、高齢社会の到来による医療費負担の問題や介護サービス等の連携の面から従来の老人保健制度の見直しを図ったものです。対象者は、これまでの医療保険（国民健康保険等）に継続加入する65歳以上75歳未満の前期高齢者と、「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ます。

後期高齢者の場合、本人は75歳になるまで加入していた医療保険制度を脱退し、別の独立した後期高齢者医療制度の被保険者となります。この後期高齢者医療制度は、都道府県単位で全市（区）町村が加入する広域連合が運営主体となります。医療費の負担額は、その費用の原則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）です。

この制度では、現役世代と高齢者が能力に応じた公平な保険料負担により、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医療の提供とその質的な向上を目指しています。

（注）後期高齢者医療制度の対象には、65歳以上で一定の障害があり、広域連合の認定を受けた者も含まれます。

(2) 公的年金制度

日本は現在、諸外国に例をみないスピードで高齢化が進んでおり、老後生活の柱のひとつである公的年金制度の役割も一層重要になってきています。

一方、従来の公的年金制度が体系化された昭和30年代から今日までの間に、年金制度の前提となる社会経済状況にも大きな変化があり、これに対応して、将来にわたって安定的な制度運営を確保していくことが必要となってきました。

このような状況を踏まえ、1986年（昭和61年）4月に①制度体系の再編成と共通の基礎年金の導入、②適正給付・適正負担の実現、③女性の年金権の確立、といった点を骨子とする内容でこれまでの公的年金制度が大幅に改正されました。

その結果、公的年金制度は、国民の誰もが共通の国民年金に加入し、基礎年金が支給されるという国民皆年金の原則が確立されました。

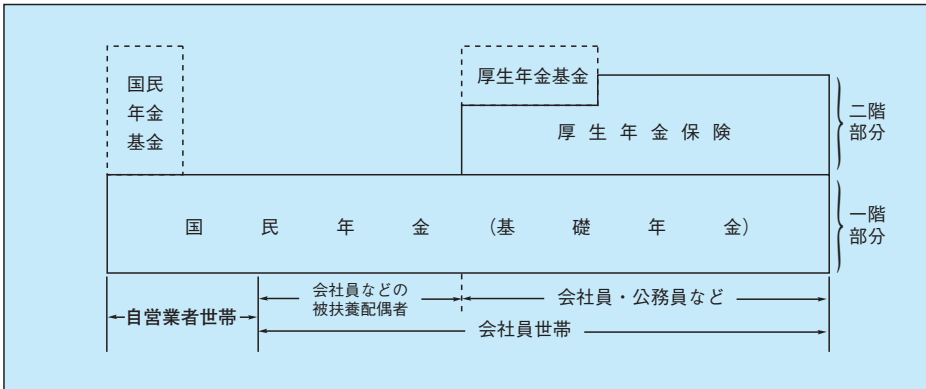
直近では、2004年（平成16年）度に改正が行われました。公的年金の保険料の引上げ、給付額の伸びの調整^(注)や年金分割など数多くの改正点があり、順次適用されています。

（注）「マクロ経済スライド制」といいます。

公的年金制度の仕組みについては、国民年金からはすべての国民に共通する基礎年金が支給され、会社員等に対しては、厚生年金保険から基礎年金に上乘せする報酬比例の年金が支給されます。また、会社員等の被扶養配偶者は第3号被保険者として国民年金に全員が加入する仕組みとなっています。

(注) 2015年(平成27年)10月から、公務員や私立学校の教職員が加入していた共済年金が厚生年金保険に統一されました。

〔参考〕 公的年金制度の仕組み



これらの公的年金制度には、次の3つの年金給付があり、本人およびその家族(遺族)の生活の安定を図ることを目的としています。

- ・老齢を原因とするもの(老齢年金)
- ・障害を原因とするもの(障害年金)
- ・死亡を原因とするもの(遺族年金)

これらの公的年金の給付と保険料負担については、世代間扶養の考え方を取り込んで運営されています。

〔参考〕 給付の種類

	国民年金	厚生年金保険
老齢給付	老齢基礎年金	老齢厚生年金
障害給付	障害基礎年金	障害厚生年金 障害手当金
遺族給付	遺族基礎年金 (寡婦年金、死亡一時金)	遺族厚生年金

① 国民年金

私たちの生活、特に老後の生活を守る最も基本的な経済準備は国民年金であり、原則として20歳以上60歳未満のすべての国民が国民年金の被保険者となります。

国民年金から支給される基礎年金には、老齢基礎年金、障害基礎年金、遺族基礎年金の3種類があります。

国民年金の保険料については、自営業者や自由業者とその配偶者などは個々に納めることになっています。会社員等およびその被扶養配偶者は、本人と配偶者の基礎年金に必要な費用を厚生年金保険の保険料に含めて納めており、集められた保険料から一定額が国民年金に拠出されています。そのため、国民年金の保険料を個別に負担する必要はありません。

〈基礎年金〉

国民年金	第1号被保険者	農業・自営業者・学生など日本国内に住んでいる20歳以上60歳未満の人
	第2号被保険者	厚生年金保険の加入者本人で原則として70歳未満の人（65歳以上の年金受給権者を除く）
	第3号被保険者	第2号被保険者の被扶養配偶者で20歳以上60歳未満の人

② 厚生年金保険

厚生年金保険の被保険者は、国民年金にも加入していますので、国民年金からも老齢・障害・遺族の基礎年金を受けることになります。厚生年金保険の老齢年金は、原則として、基礎年金の受給資格期間を満たした場合に、国民年金の基礎年金に上乗せする報酬比例の年金、すなわち“二階建の年金”として支給されます。厚生年金保険から支給される給付には、老齢厚生年金、障害厚生年金および障害手当金、遺族厚生年金があります。

保険料は、毎月の給与（標準報酬月額）と賞与（標準賞与額）に対して一定の保険料率が決められており、本人と事業主等との折半となっています。

③ 国民年金基金

国民年金基金は、従来基礎年金しか受給できなかった自営業者などが、ゆとりある老後を過ごすことができるように、基礎年金の上乗せ給付を行う任意加入の年金制度です。

国民年金基金には、全国に1つ設立された「全国国民年金基金」と、3つの職種別に設立された「職能型国民年金基金」の2種類があります。「職能型国民年金基金」は基金ごとに定められた事業または業務に従事する人が加入でき、「全国国民年金基金」には、住所や職業を問わず加入できます。

国民年金基金に加入できる人は、以下のとおりです。

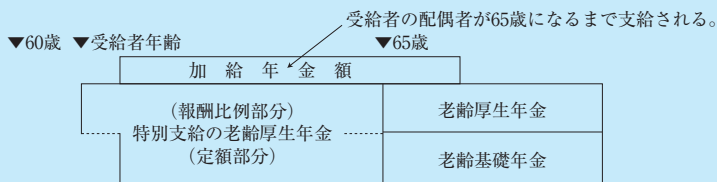
- ・20歳以上60歳未満の国民年金の第1号被保険者（農業・自営業者など）
- ・60歳以上65歳未満の人や海外に居住している人で、国民年金に任意加入している人

なお、加入に際しては、口数制によって年金額や給付の型を加入者が選択できるようになっています。

[参考] 国民年金・厚生年金保険の給付内容（年金給付のみ）

1. 老齢給付

<老齢給付の仕組図>



ア 老齢基礎年金（国民年金）

a. 受給条件

10年の受給資格期間を満たした人が65歳に達したときから支給されます。

b. 年金額（令和7年4月時点の価格）

保険料納付期間（40年間）をすべて納付した場合、831,700円（月額約69,300円）です。

保険料納付期間が不足する場合には、その期間に応じた分だけ減額されます。

c. 年金の支払い

毎年2、4、6、8、10、12月の6回、それぞれ前月までの2カ月分がまとめて支払われます。

イ 老齢厚生年金

a. 受給条件

老齢基礎年金の10年の受給資格期間を満たし、1年以上厚生年金保険に加入している者が、60歳から65歳になるまでの間、生年月日に応じ「特別支給の老齢厚生年金」が支給されます。

65歳からは、老齢厚生年金が支給されます。

b. 年金額（令和7年4月時点の価格）

老齢厚生年金の額は、報酬比例の年金額に加給年金額を加算した額です。

<金額例>

厚生年金の年金額は生年月日と加入期間、月収・賞与の額（それぞれ「平均標準報酬月額」「平均標準報酬額」と呼びます）で決まります（年金額の例については124ページを参照）。

(注) 1. 平均標準報酬額とは、平成15年4月以後の被保険者期間中の各月の標準報酬月額と標準賞与額の総額を平成15年4月以後の被保険者期間で割ったもの(賞与を含めた平均月収)をいいます。

2. 乗率は、生年月日によって異なります。

加給年金

● 配偶者(65歳未満) 239,300円(月額約19,900円)

● 配偶者特別加算

受給者の生年月日によって35,400円～176,600円

(月額約3,000円～約14,700円)

● 子ども

2人目まで1人につき 239,300円(月額約19,900円)

3人目以降1人につき 79,800円(月額約6,700円)

c. 年金の支払い

毎年2、4、6、8、10、12月の6回、それぞれ前月までの2カ月分がまとめて支払われます。

2. 障害給付

国民年金の被保険者が所定の障害の状態になったときは、「障害基礎年金」が支給されます。また、厚生年金保険の被保険者が所定の障害の状態になったときは、「障害基礎年金」に上乗せして「障害厚生年金」が支給されます。

3. 遺族給付

国民年金の被保険者が死亡したときは、「子がいる配偶者」または「子」に、「遺族基礎年金」が支払われます。また厚生年金保険の被保険者が死亡したときは、「子がいる配偶者」または「子」に、「遺族基礎年金」に上乗せして「遺族厚生年金」が支払われます。

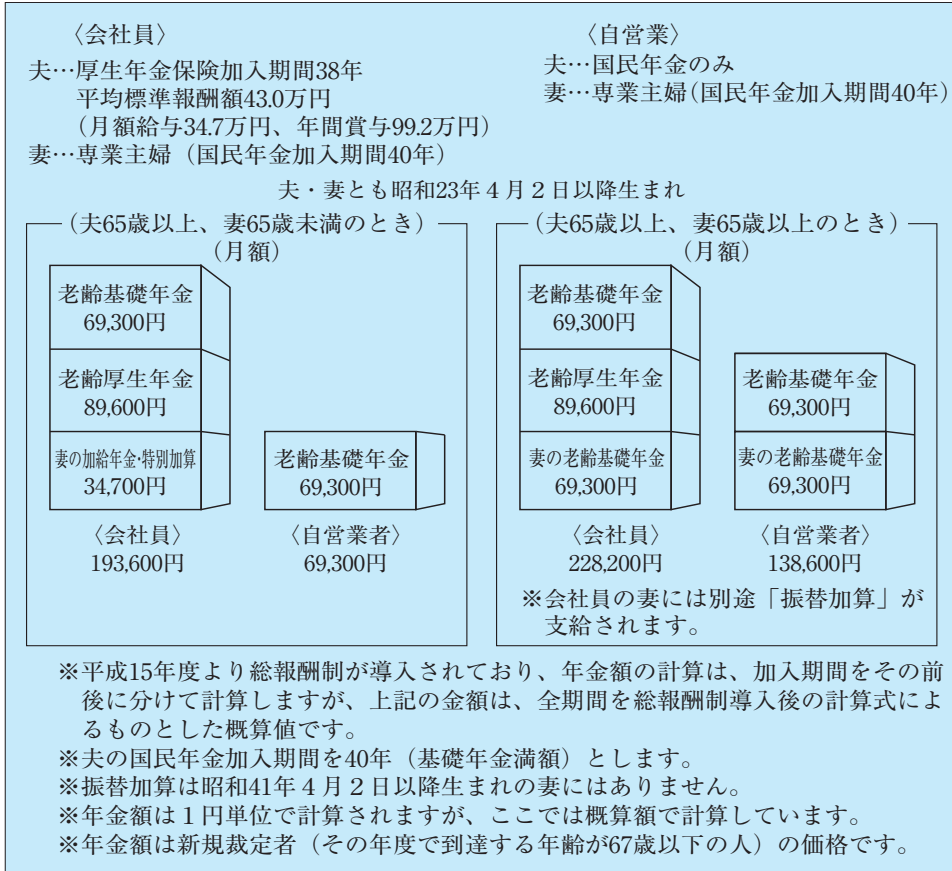
なお、一定の要件を満たす遺族が「子のない妻」、「孫、55歳以上の夫、父母、祖父母」の場合は、「遺族厚生年金」が支給されます(「55歳以上の夫、父母、祖父母」の場合は原則60歳から支給)。

(注) 1. 「障害給付」「遺族給付」については、保険料の滞納期間が $\frac{1}{3}$ 未満か、または、直近1年間に保険料の滞納がないことが条件です。

2. 子、孫については、18歳に達する日以後の最初の3月31日までの間にあるか、1級および2級の障害状態にある20歳未満の者に限ります。

3. 上記の年金額は新規裁定者(その年度で到達する年齢が67歳以下の人)の価格です。

【参考】年金額の例（令和7年4月時点の価格）



(3) 介護保険制度

高齢化の進展に伴って、介護を必要とする寝たきりや認知症の高齢者が急速に増えることが見込まれています。こうした中で、高齢者介護を社会的に支える仕組みとして2000年（平成12年）4月に介護保険制度が創設されました。

この制度の大きな特徴は、保険給付の要件として「介護（支援）を必要とする状態である」との認定を受けることが必要で、その保険給付は、原則、利用者に対する介護サービスという現物給付の方式になっていることです。

なお、保険料は、第1号被保険者は市（区）町村ごとに所得に応じた定額保険料であり、第2号被保険者は加入している医療保険制度ごとに収入により決定され、医療保険の保険料と合わせて徴収されます。また、給付に必要な費用の半分は公費（税金等）でまかなうことになっています。

制度の概要は以下のとおりです。

保険者	市(区)町村	
被保険者	第1号被保険者	65歳以上の者
	第2号被保険者	40歳以上65歳未満の医療保険加入者
保険給付の要件	所定の要介護状態または要支援状態	
保険給付の内容	(1)介護給付サービス 「居宅サービス」「施設サービス」 「地域密着型サービス」	
	(2)予防給付サービス 「介護予防サービス」 「地域密着型介護予防サービス」	
利用者負担	所得に応じて介護サービス費用の1割、2割または3割	

(4) 労働保険制度

労働保険とは、労災保険(労働者災害補償保険)と雇用保険を総称したものです。

① 労災保険 (労働者災害補償保険)

労災保険は、業務上または通勤途上における労働者の負傷・疾病・障害または死亡に対して保険給付を行い、また、負傷・疾病にかかった労働者の社会復帰の促進を図る制度です。

費用は、事業主が負担する保険料と国の補助によってまかなわれています。

② 雇用保険

雇用保険における失業等給付には、「求職者給付」や「就職促進給付」等があります。

求職者給付は、被保険者が離職し失業状態にある場合に、失業者の生活の安定を図るとともに求職活動を容易にすることを目的として支給され、その代表的なものに「基本手当」があります。就職促進給付は、失業者が再就職するのを援助・促進することを目的として支給され、「就業促進手当」等があります。

(注) その他に、雇用の継続が困難となる高齢者、育児休業者、介護休業者に対する「雇用継続給付」、労働者の能力開発を支援する「教育訓練給付」等があります。

〔参考〕 社会保険制度の概要

	制 度	被 保 険 者	保 険 者	主な給付事由
医 療 保 険	健康保険	健康保険の適用事業所で働く人（民間会社の勤労者）	全国健康保険協会、健康保険組合	業務外の病気・けが、出産、死亡（船保は職務上の場合も含む。）
	日雇特例被保険者	健康保険の適用事業所で働く日雇労働者	全国健康保険協会	
	船員保険（疾病部門）	船員として船舶所有者に使用される人（職務上の年金・失業部門あり）	全国健康保険協会	
	各共済組合等（短期給付）	国家公務員、地方公務員等、私学の教職員	各共済組合等	病気・けが、出産、死亡
	国民健康保険	健康保険・船員保険・共済組合などに加入している勤労者以外の一般住民	市(区)町村、国民健康保険組合、都道府県	
	後期高齢者医療制度	75歳以上の高齢者（65歳以上で一定の障害があり、広域連合の認定を受けた人） ※それまでの医療保険（国民健康保険・健康保険など）を脱退し、後期高齢者医療制度に加入。	運営主体：都道府県単位で全市(区)町村が加入する広域連合	病気・けが、死亡
年 金 保 険	厚生年金保険	厚生年金保険の適用事業所で働く勤労者	国	老 齢（退 職）、障害、死亡
	各共済組合等（長期給付）	国家公務員、地方公務員等、私学の教職員（現在共済年金を受給中の者のみ）	各共済組合等	
	国民年金	①一般地域住民（第1号被保険者） ②厚生年金保険の被保険者（第2号被保険者）とその被扶養配偶者（第3号被保険者）	国	
介 護 保 険	介護保険	①65歳以上の住民（第1号被保険者） ②40歳以上65歳未満の医療保険加入者（第2号被保険者）	市(区)町村	要介護・要支援
労 働 保 険	労災保険	原則としてすべての事業が適用を受け、そこに働くすべての労働者が給付の対象	国	業務上・通勤途上の病気・けが、障害、死亡
	雇用保険	原則としてすべての事業が適用を受け、その従業員が被保険者となる		失業、高齢者の賃金低下、育児休業、介護休業

（令和7年5月現在）

II 企業保障制度

1 企業保障制度と生命保険

従業員および役員のための企業保障制度にはどのようなものがあり、利用される保険商品はどのようなものがあるか、主なものをみてみましょう。

(1) 在職中の生活保障

業務上・業務外を問わず従業員や役員が在職中に死亡した場合に備える生活保障制度として、次のものがあります。

- (ア) 死亡退職金・弔慰金制度 ————— 総合福祉団体定期保険
- (イ) 法定外労災補償制度 —————
- (ウ) 役員死亡退職金・弔慰金制度 ————— 経営者保険
- (エ) 医療保障制度 ————— 医療保障保険(団体型)

(2) 定年退職後の老後生活保障

従業員および役員が定年を迎えて退職したあとの老後の生活保障制度として、次のものがあります。

- (ア) 退職金制度
 - 退職一時金制度 —————
 - 退職年金制度 —————
 - 厚生年金基金保険
 - 基金型企業年金
 - 規約型企業年金
 - 新企業年金保険
 - 確定拠出年金(企業型)
- (イ) 自助努力による年金制度 —————
 - 拠出型企業年金保険(任意加入の年金等)
 - 確定拠出年金(個人型)

(3) 従業員の財産形成

従業員の財産形成のための制度に利用される保険には、以下のようなものがあります。

- 財形制度 —————
 - 財形貯蓄積立保険
 - 財形住宅貯蓄積立保険
 - 財形年金積立保険
 - 財形給付金保険
 - 財形基金保険

2 総合福祉団体定期保険・団体定期保険

企業は、企業負担による死亡退職金・弔慰金制度、労働災害による上乗せ給付等の遺族保障を充実させるとともに、従業員の負担による比較的低廉で加入手続きも簡単な任意加入の遺族保障制度を提供しています。

これらに対応する商品として、保険料企業負担による原則として全員加入の総合福祉団体定期保険と、保険料従業員負担による任意加入の団体定期保険があります。ここでは総合福祉団体定期保険について説明します。

(1) 総合福祉団体定期保険の仕組み

総合福祉団体定期保険は、従業員および役員の死亡または所定の高度障害に対して保険金を支払う1年更新の定期保険で、企業の福利厚生規程による従業員等の遺族保障の支払財源の確保を目的としています。

対象となる団体は、企業、協同組合などですが、これは第Ⅰ種から第Ⅳ種の4種類に区分されています。この4種類のどれに該当するか、また総合福祉団体定期保険か団体定期保険かによって、保険料率や保険金額の制限、最低被保険者数などが決められています。

たとえば、総合福祉団体定期保険の第Ⅰ種団体（被用者団体、職域組合団体）の最低被保険者数は10名です。

被保険者の選択はすべて告知扱になり、健康で正常に勤務していれば加入できます。また、配当金は、毎年団体ごとに収支決算を行い、剰余金が生じたときには支払います。

(注) 生命保険会社によっては無配当保険もあります。

総合福祉団体定期保険の契約形態

契 約 者	企業（団体）
被 保 険 者	従業員および役員
受 取 人	被保険者の遺族または企業（団体）

(2) 総合福祉団体定期保険の特約

① ヒューマン・ヴァリュー特約

従業員等の死亡または高度障害に伴い企業が負担する諸費用（代替雇用者採用・育成費等）を保障するための特約で、企業（団体）が保険金を受け取ります。

② 災害総合保障特約

企業の福利厚生規程にもとづいて、従業員等が不慮の事故により身体に障害を受けた場合、または傷害の治療を目的として入院した場合に給付金を支払う特約です。

(3) 総合福祉団体定期保険の利点

この保険は、告知扱なので加入手続きが簡単です（ただし、加入に際しては、被保険者の同意が必要です）。また、業務上・業務外を問わず、死亡・高度障害になった場合は保険金を支払います。

なお、保険料はその年度の死亡保険料と付加保険料だけで計算されますが、一括して販売し管理されるため、付加保険料は少なくすみ、個人保険に比べて割安になっています。

さらに、企業が負担した保険料は、原則として全額が損金算入（個人事業主は必要経費算入）でき、しかも従業員に対する給与所得としての課税もありません。

3 経営者保険

経営者に万一のことがあった場合に、企業の被る有形、無形の損失は計り知れないものがあります。

そこで、これらの問題を解決し、企業にとってかけがえのない経営者の生活保障も図り、企業の成長発展のために役立つのがこの経営者保険です。

経営者保険の保険種類は、一般の個人保険（財形商品を除く）と同じで養老保険、定期保険特約付養老保険、定期保険、終身保険、定期保険特約付終身保険、個人年金保険などです。

経営者保険の主な契約形態

契約者	企業（団体）
被保険者	役員および幹部従業員
受取人	企業（団体）

（注） 1. 上記契約形態での保険料の経理処理は、次のとおりです。

- 定期保険は契約時の保険年齢と保険期間によって、全額または一部が損金算入できます。
- 養老保険は、資産勘定に計上されます。
- 定期保険特約付養老保険は、保険証券などで定期保険部分と養老保険部分に保険料が区分されていれば、定期保険部分は全額または一部が損金算入でき、養老保険部分は資産勘定に計上されます。
- 傷害特約などの特約保険料は、保険証券などで区分されていれば、損金に算入できます。
- 契約形態によっては、保険料の経理処理が異なりますので注意しましょう。

2. 経営者保険は、役員保険・キーマン保険などと呼ばれることもあります。
3. 契約にあたっては、取引時確認などの他、被保険者の同意が必要です。

4 医療保障保険（団体型）

健康保険の本人一部負担制と保険給付対象外費用の増加などに対応し、公的医療保障制度の補完を目的とした企業（団体）向けの商品です。

その給付内容には、治療給付金、入院給付金および死亡保険金があります。

（注） 個人向けの医療保険については 33 ページを参照。

〔参考〕 医療保障保険（団体型）の契約形態

契約者	被保険者	保険料負担者	保険金・給付金の受取人
団体 または 団体の代表者	団体の所属員等	— 団体 — 団体とその所属員 — 団体の所属員	— 団体 — 団体の所属員 — 団体の所属員の遺族

5 主な企業年金制度

企業には、従業員の老後の生活保障制度としての退職金制度があります。

退職金制度には、支給方法により退職一時金制度、退職年金制度およびその併用があります。

その中でも退職一時金制度は、従来退職金制度の中心でしたが、近年では退職年金制度と併用する企業が多くなっています。

そして、この退職金制度の財源を準備する手段として、これまでは将来の受取額が確定している確定給付型の企業年金制度等が利用されてきました。しかしながら、積立資金の運用難、新会計基準の導入や雇用の流動化等の企業年金制度を取り巻く環境の変化に伴い、新しい企業年金制度の導入が求められるようになってきました。

そこで、2001年（平成13年）10月に「確定拠出年金法」が施行され、拠出額（掛金）が一定で受取額が運用結果によって変動する確定拠出年金が導入されました。その後、「確定拠出年金法」が改正（2017年（平成29年）1月施行）され、個人型確定拠出年金の加入者の範囲が拡大されました。

また、従来の確定給付型の企業年金についても、受給権保護等を目的とした「確定給付企業年金法」が2002年（平成14年）4月に施行されたことにより、企業年金制度が大きな変革を遂げつつあります。

(1) 確定拠出年金制度

確定拠出年金では、あらかじめ決まった掛金を払い込み、加入者自身が掛金の運用方法を選択し、運用実績次第で受け取る年金額が変動します。

確定拠出年金には、企業が従業員のために掛金を払う「企業型」と、加入者自身が掛金を払う「個人型」があります。

- (注) 1. 2012年（平成24年）1月より「企業型」において個人拠出（マッチング拠出）が可能となりました。
2. 「個人型」は愛称を「iDeCo（イデコ）」といい、この愛称は金融機関の商品の広報媒体などで利用されています。

<確定拠出年金制度の主な仕組み>

- 「企業型」に加入できるのは、「企業型」を実施している企業に勤務する70歳未満の人（国民年金の第2号被保険者）で、「個人型」に加入で

きるのは、日本国内に居住している20歳以上65歳未満の自営業者などの国民年金の第1号被保険者、65歳未満の厚生年金保険の被保険者である会社員や公務員（国民年金の第2号被保険者）、第2号被保険者の被扶養配偶者（国民年金の第3号被保険者）です。

- (注) 1. 国民年金の保険料納付を免除（一部免除を含む）されている人など、確定拠出年金に加入できない人もいます。
2. 「企業型」の加入者が「個人型」にも加入する場合は、所定の要件を満たす必要があります。
3. 60歳以上の国民年金の第1号被保険者で「個人型」に加入できるのは、国民年金に任意加入している人に限られます。
4. 海外居住者は国民年金に任意加入していれば、「個人型」に加入できます。
5. 「個人型」の加入可能年齢を70歳未満へ拡大する見直しが今後予定されています。

- 「企業型」の場合、会社が用意した原則3本以上35本以下の運用商品（預貯金・株式・投資信託・保険等）の中から、加入者本人が自己責任原則のもとで商品を選択することになります。そのため、株式などのリスクの高い商品を選択すると、運用結果によっては元本割れの可能性があります。企業は掛金の負担だけで元本を補てんする義務はありません。
- 加入者が転職・離職した際に、自分の年金資産を転職先の確定拠出年金や個人型確定拠出年金に移換できる「ポータビリティ」という仕組みがあります。
- 掛金については、企業が支払った場合は全額損金算入、個人の場合は全額が所得控除（小規模企業共済等掛金控除）の対象になります。個人が老齢給付金を年金で受け取る場合は雑所得（「公的年金等控除」の適用あり）となり、一時金で受け取る場合は「退職所得課税」が適用されます。
- 給付については、「老齢給付金」「障害給付金」および「死亡一時金」があります。

(注) 確定拠出年金の加入者であった者が制度に加入できなくなった場合は、一定の要件のもとで脱退一時金を受け取ることもできます。

(2) 確定給付型の企業年金制度

従来、確定給付型の企業年金制度には「厚生年金基金」「適格退職年金」などがありました。また、2002年（平成14年）4月より「確定給付企業年金法」が施行されたことにより、新たな確定給付型の企業年金制度として「基

金型企業年金」と「規約型企業年金」が導入されました。これに伴い「適格退職年金」は、2002年（平成14年）4月以降新たに契約することができなくなり、既契約については、2012年（平成24年）3月までに、他の年金制度に移行あるいは廃止されました。また、厚生年金基金は2014年（平成26年）4月以降新規の設立ができなくなり、既存の基金についても代行返上して確定給付企業年金に移行するか解散するかが促されています。

掛金については、企業が支払った場合は全額損金算入となり、個人の場合は、基金型企業年金、規約型企業年金では一般生命保険料控除の対象、厚生年金基金では社会保険料控除の対象となります。また、給付金の課税関係は、原則、確定拠出年金制度と同様です。

① 厚生年金基金

厚生年金保険の老齢厚生年金（報酬比例部分）の一部を国に代行して運営し、さらに企業独自の年金給付を代行部分に上乗せすることにより、厚生年金保険よりも手厚い給付を行うことを目的とした制度です。

② 基金型企業年金

厚生年金基金のように厚生年金保険の代行部分と企業独自の上乗せ部分の両方を運営するのではなく、企業独自の上乗せ部分のみの運営を行います。導入にあたっては、母体企業とは別の法人格をもった基金を設立したうえで、基金において年金資産を管理・運用し、年金給付を行います。

③ 規約型企業年金

「適格退職年金」を改良して創設されたもので、労使が同意した年金規約にもとづいて、企業と生命保険会社や信託銀行などが契約を締結し、母体企業の外で年金資産を管理・運用し、年金給付を行います。

6 財形制度

企業の行う財産形成制度には、持家制度、社内預金制度ならびに勤労者財産形成促進法にもとづく財形貯蓄制度や財形給付金(基金)制度があります。

勤労者財産形成促進法にもとづく財産形成制度は、従業員・事業主・国が一体となって従業員の財産づくりを促進するための制度で、これを目的とした保険には、財形貯蓄積立保険・財形住宅貯蓄積立保険・財形年金積立保険・財形給付金保険・財形基金保険があり、加入すると次のような優遇措置が受けられ

ます。

- 財形住宅貯蓄積立保険は、払込保険料累計額550万円までの利子相当分が非課税となります（ただし、財形年金積立保険と合算）。
- 財形年金積立保険は、払込保険料累計額385万円までの利子相当分が非課税となります。
- 持家の建設・分譲、住宅の購入のための貸付制度が利用できます（一定の要件を満たせば、独立行政法人勤労者退職金共済機構などから融資が受けられます）。

財形貯蓄積立保険・財形住宅貯蓄積立保険および財形年金積立保険の保険料は従業員が負担し、財形給付金保険・財形基金保険の保険料は企業が負担します。

また、財形制度にもとづく商品は、他の金融機関も取り扱っていますが、生命保険会社の商品とは内容が異なります。

- (注) 1. 財形住宅貯蓄積立保険および財形年金積立保険以外の財形貯蓄の利子等については、20%の税率で一律源泉分離課税が適用されます。
2. 2013年（平成25年）1月から復興特別所得税が加算されるため、実際の源泉徴収税率は20.315%となります。

なお、財形制度にもとづく保険は、多くの個人保険とは異なり、積立金等の計算基礎（予定利率）が積立期間中および据置期間中でも変更される場合があります。したがって、お客さまに説明する際には、パンフレット等の募集資料における積立金額および支払年金額等の説明において『受取額が保証される』等の誤解が生じないように十分留意しなければなりません。

また、元本割れを生ずる場合、元本割れ期間を説明する必要があります。

生命保険と税・相続

生命保険は、家庭の生活設計に不可欠なものであり、社会保障制度と互いに補完する重要な役割を果たしています。また、生命保険資産は、経済の発展にも大きく貢献しています。このような理由から、生命保険に対してはさまざまな税法上有利になる取り扱いがあります。

この章では、これらの取り扱いとともに、生命保険に関する税金および相続について学ぶことにします。

I 生命保険と税

1 生命保険料と税金

(1) 生命保険料控除

① 生命保険料控除の仕組み

生命保険契約を締結して保険料を支払うと、その支払保険料に応じて、一定の額がその年の契約者(保険料負担者)の所得から控除されます。これを生命保険料控除といい、その分だけ課税対象額が少なくなり、所得税と住民税が軽減されます。生命保険料控除は、平成23年12月以前の締結契約(以下「旧契約」という)は「一般生命保険料」と「個人年金保険料(税制適格特約付加契約)」の2つ、平成24年1月以後の締結契約(以下「新契約」という)は「一般生命保険料」「個人年金保険料(税制適格特約付加契約)」「介護医療保険料」の3つに区分され、それぞれの保険料区分ごとに控除額が計算されます。生命保険料控除は、民間の生命保険契約の他、JA共済の生命共済・年金共済、また、こくみん共済coopの「こくみん共済」や各都道府県民共済の掛金などにも適用されます。

② 生命保険料控除の対象となる契約

生命保険料控除の対象となる契約は、保険金などの受取人が「契約者本人



または配偶者もしくはその他の親族」となっている契約です。「個人年金保険料税制適格特約」を付加した個人年金保険契約の保険料（以下「個人年金保険料」という）および「介護（費用）保障または医療（費用）保障を内容とする主契約または特約にかかる支払保険料等」（以下「介護医療保険料」という）は、それぞれ一般生命保険料控除とは別枠で控除の対象となります。ただし、財形貯蓄制度に利用される保険（財形貯蓄積立保険、財形住宅貯蓄積立保険、財形年金積立保険、財形年金保険）や、保険期間が5年未満の貯蓄保険、団体信用生命保険などは対象から除かれます。

なお、その他の親族とは、六親等内の血族と三親等内の姻族（配偶者の血族や血族の配偶者など）のことをいいますが、親族であれば生計を一にしていなくても生命保険料控除を受けられます。

- (注) 1. 一部の団体保険などでは、保険契約者と保険料負担者が異なる場合がありますが、この場合、保険料負担者が生命保険料控除の適用を受けることになります。
2. 個人年金保険料税制適格特約が付加できる要件
- (1)年金受取人は契約者またはその配偶者のいずれかであること
 - (2)年金受取人は被保険者と同一人であること
 - (3)保険料払込期間は10年以上であること
 - (4)年金の種類が確定年金（有期年金）の場合、年金支払開始日における被保険者の年齢は60歳以上で、かつ、年金支払期間は10年以上であること
3. 所定の傷害疾病損害保険契約（医療費用保険、介護費用保険等）については、旧契約では「一般生命保険料控除」、新契約では「介護医療保険料控除」の対象となります。

③ 生命保険料控除の対象となる保険料

控除の対象となる保険料は、その年の1月1日から12月31日までに払い込まれた保険料で、保険料から社員（契約者）配当金を差し引いた金額(正味払込保険料)です。ただし、

- (ア) 約款上配当金で保険金を買い増しする場合や、配当金の支払方法が積立（据置）で途中引き出しができない場合は、払い込んだ保険料がそのまま控除の対象となります。
- (イ) 月払保険料をまとめて払い込む場合は、その年の12月分までに該当する金額が、その年に支払った保険料として控除の対象となります。
- (ウ) 一時払保険料は、保険料を支払った年に1回だけ控除の対象となります。
- (エ) 前納保険料は、支払った年において全額を控除の対象とはせず、前納期間

中毎年、その年に到来した払込期日に対応する金額が控除の対象となります。

(オ) (自動)振替貸付の保険料も、正常に保険料の払い込みがされている場合と同様に、控除の対象となります。

(カ) 未払込保険料(延滞保険料)を支払って契約を復活した場合は、支払いが実際に行われた年にまとめて控除の対象となります。

(注) 「介護医療保険料控除」の対象となる保険料には、主契約部分と区分された当該特約部分の保険料も含まれます。ただし、平成23年12月以前の締結契約の場合は、その特約部分も主契約保険料と同様に「一般生命保険料控除」の対象となります。

④ 控除される金額

(ア) 平成23年12月までの締結契約のみの場合

所得税では「一般生命保険料」および「個人年金保険料」について、それぞれ年間正味払込保険料の100,000円までが対象となり、実際に所得から控除される金額はそれぞれ最高50,000円(合計で最高100,000円)となります。

住民税では「一般生命保険料」および「個人年金保険料」について、それぞれ年間正味払込保険料の70,000円までが対象となり、実際に所得から控除される金額はそれぞれ最高35,000円(合計で最高70,000円)となります。

[参考] 1. 所得税の生命保険料控除額(一般生命保険料、個人年金保険料共通)

年間正味払込保険料	控除される金額
25,000円以下のとき	全 額
25,000円を超え50,000円以下のとき	$(\text{正味払込保険料} \times \frac{1}{2}) + 12,500\text{円}$
50,000円を超え100,000円以下のとき	$(\text{正味払込保険料} \times \frac{1}{4}) + 25,000\text{円}$
100,000円を超えるとき	一律50,000円

(注) 1. 個人年金保険料税制適格特約を付加しない個人年金保険の保険料については、一般生命保険料控除の対象となります。
2. 特約保険料については、一般生命保険料控除の対象となります。

2. 住民税の生命保険料控除額(一般生命保険料、個人年金保険料共通)

年間正味払込保険料	控除される金額
15,000円以下のとき	全 額
15,000円を超え40,000円以下のとき	$(\text{正味払込保険料} \times \frac{1}{2}) + 7,500\text{円}$
40,000円を超え70,000円以下のとき	$(\text{正味払込保険料} \times \frac{1}{4}) + 17,500\text{円}$
70,000円を超えるとき	一律35,000円

(注) 1. 個人年金保険料税制適格特約を付加しない個人年金保険の保険料については、一般生命保険料控除の対象となります。
2. 特約保険料については、一般生命保険料控除の対象となります。

(イ) 平成24年1月以降締結契約（内容変更等含む）のみの場合

所得税では「一般生命保険料」「個人年金保険料」「介護医療保険料」について、それぞれ年間正味払込保険料の80,000円までが対象となり、実際に所得から控除される金額はそれぞれ最高40,000円（合計で最高120,000円）となります。

住民税では「一般生命保険料」「個人年金保険料」「介護医療保険料」について、それぞれ年間正味払込保険料の56,000円までが対象となり、実際に所得から控除される金額はそれぞれ最高28,000円（合計で最高70,000円が限度）となります。

● 所得税の生命保険料控除額

（一般生命保険料、個人年金保険料、介護医療保険料共通）

年間正味払込保険料	控除される金額
20,000円以下のとき	全 額
20,000円を超え40,000円以下のとき	$(\text{正味払込保険料} \times \frac{1}{2}) + 10,000\text{円}$
40,000円を超え80,000円以下のとき	$(\text{正味払込保険料} \times \frac{1}{4}) + 20,000\text{円}$
80,000円を超えるとき	一律40,000円

すべての控除額合計で最高12万円まで控除可能。

- (注) 1. 個人年金保険料税制適格特約を付加しない個人年金保険の保険料については、一般生命保険料控除の対象となります。
2. 所定の要件を満たす特約保険料については、一般生命保険料控除または介護医療保険料控除の対象となります。
3. 令和7年度税制改正により、2026年（令和8年）分所得税において、新制度における一般生命保険料控除について、23歳未満の扶養親族を有する場合には、現行の限度額に対して2万円の上乗せ措置が適用されます。

(計算例)

払込保険料および配当金が下記の場合

	年間の払込保険料	配当金（現金支払）
一般生命保険料	70,000円	1,000円
個人年金保険料	60,000円	0円
介護医療保険料	30,000円	2,000円

<一般生命保険料>

正味払込保険料 70,000円 - 1,000円 = 69,000円
(69,000円 × $\frac{1}{4}$) + 20,000円 = 37,250円——①

<個人年金保険料>

正味払込保険料 60,000円
(60,000円 × $\frac{1}{4}$) + 20,000円 = 35,000円——②

<介護医療保険料>

正味払込保険料 30,000円 - 2,000円 = 28,000円
(28,000円 × $\frac{1}{2}$) + 10,000円 = 24,000円——③

生命保険料控除額 ① + ② + ③ = 96,250円

● 住民税の生命保険料控除額

(一般生命保険料、個人年金保険料、介護医療保険料共通)

年間正味払込保険料	控除される金額
12,000円以下のとき	全 額
12,000円を超え32,000円以下のとき	(正味払込保険料 × $\frac{1}{2}$) + 6,000円
32,000円を超え56,000円以下のとき	(正味払込保険料 × $\frac{1}{4}$) + 14,000円
56,000円を超えるとき	一律28,000円

すべての控除額合計で最高7万円まで控除可能。

- (注) 1. 個人年金保険料税制適格特約を付加しない個人年金保険の保険料については、一般生命保険料控除の対象となります。
2. 所定の要件を満たす特約保険料については、一般生命保険料控除または介護医療保険料控除の対象となります。

(ウ) 両契約(ア)と(イ)に加入している場合

新制度が適用される契約(前記(イ)。「新契約」)と旧制度が適用される契約(前記(ア)。「旧契約」)の双方に加入している場合、一般生命保険料控除・個人年金保険料控除については、それぞれの控除ごとに下記のイ、ロ、ハのいずれかを選択することができます。

- イ 旧契約に係る控除額(所得税 最高50,000円、住民税 最高35,000円)のみ
- ロ 新契約に係る控除額(所得税 最高40,000円、住民税 最高28,000円)のみ
- ハ 新契約と旧契約の双方について保険料控除の適用を受ける場合の控除額(ただし、新契約の控除限度額が適用)

(注) イは(ア)の算式、ロは(イ)の算式、ハはそれぞれの契約ごとに(ア)と(イ)の算式で計算します。

介護医療保険料控除については、平成24年1月以降締結の新契約に係る控除額を適用します。「一般生命保険料」「個人年金保険料」「介護医療保険料」の控除額の合計の限度額は、(イ)(平成24年1月以降締結契約)と同額となります。

[参考] 所得税のあらまし

- ① 所得税とは、個人の年間（1月1日～12月31日）の所得に対して課せられる税金です。ここでいう所得とは、収入そのものではなく、収入からその収入を得るために必要な経費を差し引いたものをいいます。

$$\boxed{\text{収入}} - \boxed{\text{必要経費}} = \boxed{\text{所得}}$$

- ② また、所得は、税法上10種類（利子・配当・不動産・事業・給与・退職・山林・譲渡・一時・雑の各所得）に分けられますが、種類ごとに定められた計算方法で所得金額が算出されます。
- ③ 収入は同じでも、扶養家族の人数などによっては、税金を負担する能力に差が生じます。そこで、所得から一定の金額を差し引き、負担の公平性を図っていますが、これを所得控除といいます。所得控除には、基礎控除、配偶者控除、配偶者特別控除、扶養控除、生命保険料控除、地震保険料控除、社会保険料控除、医療費控除などの控除があります。

（注）2006年（平成18年）12月31日までに締結した一定の長期損害保険契約等は、地震保険料控除として所得控除ができます。

- ④ 所得控除ではなく税額そのものから控除する住宅取得等特別控除、配当控除などがありますが、これを税額控除といいます。
- ⑤ 所得税の計算手順を示すと次のようになります。

a. $\boxed{\text{総所得金額}} - \boxed{\text{所得控除合計額}} = \boxed{\text{課税総所得金額}}$

b. $\boxed{\text{課税総所得金額}} \times \boxed{\text{税率}} - \boxed{\text{速算控除額}} = \boxed{\text{算出税額}}$

c. $\boxed{\text{算出税額}} - \boxed{\text{税額控除合計額}} = \boxed{\text{納付所得税額}}$

以上が所得税の計算手順です。住民税についても、所得控除額や税率は異なりますが、計算方法はほぼ同じです。ただし、住民税については、市(区)町村がその税額を計算して通知します。

（注）2013年（平成25年）から2037年（令和19年）の所得については、所得税に加えて復興特別所得税が課されます。

(2) 生命保険料控除を受けるための手続き

① 申告の時期

(ア) 一般的な給与所得者の場合

毎年12月の給与の支払われる前日までに「給与所得者の保険料控除申告書」を勤務先に提出し、年末調整で控除を受けます。



ただし、死亡保険金を被保険者の相続人が受け取った場合、死亡保険金は残された家族の生活保障という大切な目的をもった財産ですから、税法上一定の金額が非課税となる取り扱いが認められています。なお、受取金額がこの非課税限度額を超える場合のみ、その超過額が他の財産と合算されて相続税の課税対象となります。

$$\text{死亡保険金の非課税限度額} = 500\text{万円} \times \text{法定相続人の数}$$

(例) 夫・妻・子ども2人の家族で、契約者・被保険者=夫、受取人=妻で2,000万円の死亡保険金を受け取った場合

- 保険金のうち1,500万円(500万円×法定相続人3人)が非課税となります。
- 非課税の1,500万円を超える500万円は、他の相続財産と合算され相続税の課税対象となります。

(注) ここでいう「法定相続人の数」とは、民法で定められた法定相続人(150ページを参照)の人数で、相続を放棄した人を含みます。また、受取人となっていない法定相続人もその人数に含まれます。

(イ) 相続人以外の人を受け取った場合

死亡保険金を被保険者の相続人以外の人を受け取った場合は、遺贈によってもらったものとみなされ、非課税の取り扱いはありません。したがって、死亡保険金の受取人は相続人であることが税法上有利だといえます。

(注) ここでいう「相続人」とは、民法で定められた法定相続人(150ページを参照)のうち、相続を放棄した人や相続権を失った人を除いた人をいいます。したがって、相続を放棄した人が死亡保険金を受け取った場合は、非課税の取り扱いはありません。

② 所得税の課税対象となる場合



契約者(保険料負担者)と受取人が同一人の場合の死亡保険金は、一時所得として所得税の課税対象となります。一時所得とは、一時的性格の強い所得で、しかも労働や資産譲渡の対価としての性格をもたないものをいい、たとえば懸賞金や遺失物を拾得した者が受ける報償金などがあります。

$$\text{一時所得の金額} = (\text{収入} - \text{必要経費}^{(注)}) - \text{特別控除額}$$

(注) その収入を得るために支出した金額。

特別控除の額は、(収入－必要経費)が50万円以内の場合はその全額、50万円を超える場合には一律50万円となりますので、(収入－必要経費)が50万円以内の場合には税金はかかりません。したがって、他に一時所得がない場合、死亡保険金を受け取った際の一時所得の金額は次のような計算になります。

$$\text{一時所得の金額} = (\text{死亡保険金} - \text{正味払込保険料}) - \text{特別控除額}$$

一時所得の金額の $\frac{1}{2}$ が、その年の他の所得と合算され、所得税の課税対象となります。

(計算例)

契約者・死亡保険金受取人＝夫、被保険者＝妻、死亡保険金1,000万円、正味払込保険料150万円の場合、一時所得の金額の計算は、次のようになります。

$$\begin{array}{ccccccc} (\text{死亡保険金}) & & (\text{正味払込保険料}) & & (\text{特別控除額}) & & (\text{一時所得の金額}) \\ (1,000\text{万円}) & - & 150\text{万円}) & - & 50\text{万円} & = & 800\text{万円} \end{array}$$

800万円の $\frac{1}{2}$ の400万円が、その年の他の所得と合算され所得税の課税対象となります。

③ 贈与税の課税対象となる場合

〔例〕

契約者

被保険者

受取人



夫



妻



子

契約者(保険料負担者)と被保険者が異なり、契約者以外の方が死亡保険金を受け取った場合は、贈与税の課税対象となります。

贈与税の計算は次のようになりますが、贈与額には保険金の他、同年中に受けたすべての贈与が含まれます。

$$\text{贈与税の課税対象額} = \text{贈与額} - \text{基礎控除額}$$

基礎控除の額は、贈与額が110万円までの場合はその全額、110万円を超える場合は一律110万円となりますので、110万円までの贈与であれば税金はかかりません。

父母または祖父母(被相続人)から子である推定相続人または孫に財産を贈与した場合、贈与税相当額を相続税額から控除することができる「相続時精算課税制度」があります。この制度は、贈与税がかかる生命保険金についても適用することができます。

(注) 贈与の年の1月1日時点で父母または祖父母は60歳以上、子または孫は18歳以上であることが必要です。

〔参考〕 相続時精算課税制度

「相続時精算課税制度」においては、60歳以上の親または祖父母など（被相続人）から18歳以上の直系卑属である推定相続人または孫に財産を贈与した場合、贈与年ごとの基礎控除110万円を控除後、特別控除額2,500万円までは非課税となり、非課税枠を超える部分について税率20%をかけた金額が贈与税として課税されます。そして課税された贈与税はその贈与財産の価額（ただし、上記基礎控除後）を相続税の課税価格に含めて計算した相続税から控除されます（年齢は贈与した年の1月1日現在のもの）。

(2) 満期保険金と税金

① 所得税の課税対象となる場合



契約者（保険料負担者）と受取人が同一人の場合の満期保険金は、一時所得として所得税の課税対象となります。

一時所得の計算方法は、死亡保険金の場合と同様です（142～143ページを参照）。

なお、保険期間5年以下の一時払養老保険などについては、満期保険金などと既払込保険料との差額に対して利子所得同様の課税方式がとられ、一律20%の源泉分離課税となります。

（注）20%の課税の内訳は、所得税15%、住民税5%です。また、2013年（平成25年）1月から復興特別所得税0.315%が合わせて徴収されています。

② 贈与税の課税対象となる場合



契約者（保険料負担者）以外の人が満期保険金を受け取った場合は、贈与税の課税対象となります。

贈与税の課税対象額の計算方法は、死亡保険金の場合と同様に贈与税の課税対象額＝贈与額－基礎控除額となります（143ページを参照）。

(3) 年金・死亡給付金と税金

① 年金と税金

個人が年金を受け取る場合、毎年支払いを受ける年金は、すべて雑所得として所得税の課税対象となります。ただし、契約者と年金受取人が異なる場合には、年金支払い開始時に年金を受け取る権利（年金受給権）に対して贈与税がかかり、毎年受け取る年金に対しても所得税（雑所得）がかかります。

(注) 年金受給権発生時に贈与税が課税された場合、贈与税の課税対象となった部分には所得税は課税されません。年金受取時には、贈与税の課税対象となった部分を控除した金額が所得税の課税対象となります。

② 死亡給付金と税金

年金の支払い開始前に被保険者が死亡し、死亡給付金が支払われると、死亡保険金と同様、契約者（保険料負担者）・受取人の関係によって、相続税・所得税（一時所得）・贈与税のいずれかの課税対象となります。

(ア) 相続税の課税対象となる場合

[例] 契約者 被保険者 死亡給付金受取人

夫 夫 妻

契約者（保険料負担者）と被保険者が同一人の保険契約では、死亡給付金は相続税の課税対象となります。死亡保険金と同様、被保険者の相続人が受け取った場合は、税法上一定の金額が非課税となる取り扱いが認められています。

(イ) 所得税の課税対象となる場合

[例] 契約者 被保険者 死亡給付金受取人

夫 妻 夫

契約者（保険料負担者）と死亡給付金受取人が同一人の保険契約では、死亡給付金は一時所得として所得税の課税対象となります。

(ウ) 贈与税の課税対象となる場合

[例] 契約者 被保険者 死亡給付金受取人

夫 妻 子

契約者（保険料負担者）と被保険者が異なり、契約者以外の人が死亡給付金を受け取る保険契約では、死亡給付金は贈与税の課税対象となります。

(4) 給付金と税金

身体の傷害などを原因として支払いを受ける高度障害保険金（給付金）、障害給付金、入院給付金などは、被保険者本人が受け取る場合はもちろん、被保険者の配偶者や直系血族あるいは生計を一にするその他の親族が受け取る場合も非課税となります。

これは、こうした保険金や給付金が、けがをしたり長期に入院した場合の経済的保障として、社会的な役割をはたすことになる点からも、このような税法上の取り扱いが定められています。

(5) 保険金・年金と税金のまとめ

• 保険金と税金

	契約者 (保険料負担者)	被保険者	保険金 受取人	対象となる税金の種類
死亡保険金 (死亡給付金)	夫	夫	相続人	相続税（保険金非課税の取り扱い有り）
	夫	夫	相続人 以外の人	相続税（保険金非課税の取り扱い無し）
	夫	妻	夫	所得税（一時所得）
	夫	妻	子	贈与税
満期保険金	夫	—	夫	所得税（一時所得）
	夫	—	妻	贈与税

• 年金と税金

	契約者 (保険料負担者)	被保険者	年金 受取人	対象となる税金の種類	
				年金受給権発生時	年金受取時
年 金	夫	夫	夫	—	所得税（雑所得）
	夫	夫	妻	贈与税 (年金の受給権 に対して課税)	所得税（雑所得）

(6) 保険金課税と私たちの役割

以上みてきたとおり、生命保険の保険金は、所得税・相続税・贈与税のいずれかの課税対象とされますが、実際に課せられる税額は契約形態（契約者、被保険者、受取人の関係）により大きく違ってきます。そこで、次のような注意が必要です。

① 満期保険金を受け取る場合は、所得税か贈与税の課税対象となります。贈与税は所得税に比べ税率が高いため、保険金は一時所得として受け取れるように受取人は契約者と同一人にしたほうが、一般に、税法上は有利となります。

たとえば、契約者が夫で200万円の満期保険金を妻が受け取った場合、贈与税は9万円となりますが、夫が受け取った場合、その年の他の所得（課税所得）を300万円、既払込保険料を120万円とすると、保険金をもらったことによる所得税の増加額は、15,000円となります。

(注) 復興特別所得税は考慮していません。

なお、「相続時精算課税制度」を適用できるケースにおいては、本制度を選択すると非課税限度額は2,500万円となり、それを超えた部分に課税される贈与税を相続税から控除することができます。その結果、贈与の時点で支払う税額は少額もしくは0という場合もあります

(注) 「相続時精算課税制度」には、毎年110万円の基礎控除があります。

② 死亡保険金を受け取る場合は、所得税・贈与税・相続税のいずれかの課税対象となりますが、相続税には死亡保険金の非課税の取り扱いや基礎控除、さらには配偶者の税額軽減（155ページを参照）などもありますので、死亡保険金は相続税の課税対象となるように契約者・被保険者を同一人とし、受取人はその相続人としたほうが、一般に、税法上は有利となります。

保険種類や契約者の都合などにより、死亡保険金を相続税対象の形態にできない場合は、満期保険金の場合と同様、贈与税対象とするより所得税対象としたほうが、一般に、税法上は有利となります。

このように、保険金の種類や契約形態によって保険金への課税に大きな違いがありますので、私たちは保険をすすめる場合に、これらのことを十分説明し、よく理解していただくことが必要です。

また契約時ばかりでなく、お客さまの家庭事情の変化や、既契約の内容などにも注意を払い、必要に応じて契約形態（契約者・受取人）の変更の説明をすることも大切です。

生命保険と税制の関係をよく理解したうえで、お客さまのためになるような保険設計をすることが私たちの大切な役割であり、ひいてはそれが販売の成果にもつながってくるのです。

II 生命保険と相続

1 相続の法律

(1) 相続

死亡した人(被相続人)の財産を、他の人が引き継ぐことを相続といいます。

被相続人は、原則としてあとに述べる遺留分を侵さない限り、遺言で相続財産を自由に処分することができます。

(2) 遺言と遺留分

① 遺言

私有財産制度の下では、自分の財産をどのように処分するかは、本人の自由意思に委ねられています。そこで法律(民法)は、その人の死後にもその人の意思を実現するための手段として遺言の制度を設け、法定相続の規定に優先することを定めています。遺言によって、ある特定の人に財産を与えることができますが、このことを遺贈といいます。

遺言は、法定相続の規定に優先して実現させるという強力な効力をもつものですから、内容が本人の本当に望んだことでなければならないことはもちろんであり、また間違いなく本人の遺言であることがはっきりわかるものでなければなりません。したがって、遺言は法律で厳格な方式が定められています。

(注) 遺贈には、遺産の割合を示して行う包括遺贈と、特定の遺産を指定して行う特定遺贈があります。

[参考] 遺言の方式

- 普通方式
 - 自筆証書遺言……遺言者が全文と日付をすべて自筆で書いて署名押印し、証人の必要のない最も簡単な方式です。
 - 公正証書遺言……遺言者が直接公証人役場へ出向き2人以上の証人立会いのもとに公証人に遺言書を作成してもらう方式です。
 - 秘密証書遺言……遺言者が作成した遺言書を密封し公証人役場へ出向き2人以上の証人立会いのもと内容を秘密のまま遺言とする方式です。
- 普通方式の他に、特別方式として危急時遺言、隔絶地遺言があります。

(注) 2019年(平成31年)1月13日からは自筆証書遺言について、自書によらない財産目録の添付が可能になりました。

(3) 法定相続による相続順位と相続分

相続人となる者の範囲や順位は民法で定められていますが、このような制度を法定相続といい、民法で定めた相続分を法定相続分といいます。

相続人の範囲と順位は、次のとおりです。

配偶者は常に相続人になります	第1順位	第2順位	第3順位
	子	親	兄弟姉妹

- ① 配偶者は常に相続人になります。ただし、ここでいう配偶者とは婚姻届出済の夫婦のいずれか一方を指し、内縁の場合は含みません。
- ② 子どもがいる場合は、子どもと配偶者が相続人になります（第1順位）。
- ③ 子どもや孫がない場合は、親(直系尊属)と配偶者が相続人になります（第2順位）。
- ④ 子どもや孫、親などのいずれもない場合は、兄弟姉妹と配偶者が相続人になります（第3順位）。
- ⑤ 配偶者以外の同順位の相続人が2人以上いる場合、その相続人の相続分は原則として均等になります。

以上の内容を具体的な家族構成の例で示すと、次のような割合になります。

家族構成の例	相続割合			
	配偶者	第1順位	第2順位	第3順位
		子	親	兄弟姉妹
配偶者・子・親・兄弟姉妹	$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2}$	なし	なし
配偶者・親・兄弟姉妹	$\frac{2}{3}$	—	$\frac{1}{3}$	なし
配偶者・兄弟姉妹	$\frac{3}{4}$	—	—	$\frac{1}{4}$
配偶者	全部	—	—	—
子・親・兄弟姉妹	—	全部	なし	なし
子・親	—	全部	なし	—
子・兄弟姉妹	—	全部	—	なし
子	—	全部	—	—
親・兄弟姉妹	—	—	全部	なし
親	—	—	全部	—
兄弟姉妹	—	—	—	全部

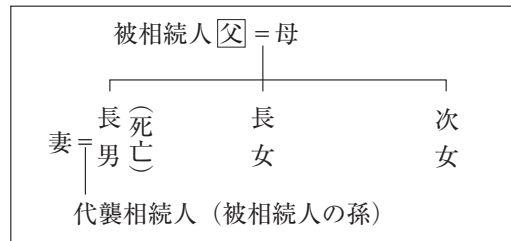
(4) ^{だいしゅう}代襲相続

相続人となるはずであった子・兄弟姉妹が相続開始のときにすでに死亡していた場合、その者の子ども（被相続人の孫・甥・姪）が代わって相続することを代襲相続といいます。

（注）被相続人の孫もすでに死亡していた場合は、その子が順次相続人となります。被相続人の兄弟姉妹については、その子（甥や姪）に限り、代襲相続の規定があり、甥や姪の子は相続人とはなりません。

右図において、被相続人の長男が被相続人である父より先に死亡していた場合、長男の子ども（被相続人の孫）が長男に代わって相続人となります。

代襲相続の例



(5) 相続の承認と放棄

相続は被相続人が死亡したときに開始されますが、相続人は、被相続人の財産上の権利・義務を相続するかしないかを自由に決めることができます。相続人が相続を受ける意思を表示することを相続の承認といい、相続を拒否する意思を表示することを相続の放棄といいます。

① 相続の承認

(ア) 単純承認

被相続人の財産上の権利義務を、全部受け継ぐ方法です。したがって、もし借金などの債務が相続財産より多いときは、相続人の自己の財産から弁済しなければなりません。

なお、相続人が相続の開始があったことを知ったときから3カ月間何の手続きもしなければ、単純承認したことになります。

(イ) 限定承認

相続財産の範囲内で債務を弁済する方法です。したがって、債務が相続財産を上回っても、相続人の自己の財産から債務を弁済する必要はありません。債務が相続財産を上回った場合、相続をすることによって相続人の自己の財産が侵害されることになるので、この方法が認められています。

手続きとしては、相続の開始があったことを知ったときから3カ月以内に、全相続人が共同で家庭裁判所へ申述することが必要です。

② 相続の放棄

相続の権利を有する相続人が相続を拒否する行為です。限定承認と同様、相続の開始があったことを知ったときから3カ月以内に家庭裁判所へ申述しなければなりません。全相続人が共同で行う必要はなく、1人でも、また数人が共同で行うこともできます。

放棄が成立すると、その相続人は、最初から相続人でなかったとみなされ、その人がいないものとして相続順位や相続分を決定します。

(6) 遺産の分割

相続が開始したときに相続人が2人以上いれば、遺産は各相続人間の共有となりますが、これを具体的に分割するには次の3つの方法があります。

① 遺言による分割

被相続人の遺言があるときはこれにしたがって分割します。

② 各相続人による協議分割

遺言のないときは各相続人が協議して分割します。

③ 家庭裁判所による分割の調停・審判

分割の協議が調わないときは、家庭裁判所に分割の調停や審判を求めることができます。

相続人が財産の分割をする割合の目安として法律（民法）において「法定相続分」が定められています。しかし、法定相続分どおりに遺産分割する必要はなく、相続人の話し合いにより自由に分割することができます。

たとえば、農地や家屋などのように分割によって著しく価値が減少する遺産もありますし、相続人の中には年少者のように生活力のない人もいますから、実際の分割にあたっては、遺産の種類や性質および各相続人の年齢や生活の状況その他いろいろの事情を考慮しなければならないとされています。

農地や家屋などを相続する場合には、たとえば、相続人の1人が代表して財産を継承し、その人が他の相続人に対して、自分の財産から代償として相応の現金や別の土地などを贈与する「代償分割」があります（173ページを参照）。

また、農業や自営業で被相続人を助けてその事業に従事するなど、被相続

人の財産の維持・増加に特に貢献した相続人については寄与分として遺産のうちから貢献に応じた額を優先的に取得できる寄与分制度があります。

2 相続税

相続税は、人の死亡によりその相続人などが取得した財産（遺産）に対して課せられる税金です。

相続税は、原則として相続があったことを知った日の翌日から10カ月以内に現金で納めなければなりません。

(1) 本来の相続財産

相続や遺贈で取得した財産となるものには、次のようなものがあります。

- 動産——現金、預貯金、有価証券など
- 不動産——土地、家屋・工場など
- 不動産上にある権利——地上権、借地権など
- その他——生命保険契約^{*}に関する権利、年金（定期金）に関する権利、「のれん」「商標」などの営業権など

※ 被相続人が契約者（＝保険料負担者）で、相続開始のときにまだ保険金の支払事由が発生していない生命保険契約のこと。

(2) みなし相続財産

相続税の課税対象となる財産には、現金・土地などの本来の相続財産の他に、相続（または遺贈）により取得した財産ではないが、実質的にこれと同様な経済効果をもつ死亡保険金や死亡退職金なども含まれます。

これを「みなし相続財産」といいます。

- 死亡保険金

被相続人の死亡により支払われる死亡保険金（ただし、被相続人の負担した保険料に対する部分に限る）

(注) 死亡に伴い支払われる損害保険金や生命共済金も同様に取り扱われます。

- 退職手当金（死亡退職金）、功労金

〔参考〕 相続税の対象となる財産例

	財 産 の 種 別
土地	田（耕作権および永小作権を含む）
	畑（耕作権および永小作権を含む）
	宅地（借地権を含む）
	山林
	その他の土地
家屋	家屋
	構築物
事業（農業）用財産	機械器具・農耕具
	じゅう器・備品・商品・製品・半製品・原材料・農産物など
	売掛金・営業権
有価証券	株式・出資・公社債・投資（貸付）信託受益証券
預貯金	現金・小切手・受取手形・為替など
	預貯金・金銭信託
家庭用財産	家具・じゅう器・備品・書画・骨とう
その他財産	死亡保険金など
	生命保険契約に関する権利
	退職金・功労金など
	年金（定期金）に関する権利
	立木
	船舶・自動車
	貸付金・未収入金・その他

〔参考〕 相続税のかからない財産（非課税財産）の主なもの

- ア. 相続により受け継いだ墓、祭具など
- イ. 公益事業用財産（相続財産を宗教、慈善、教育などの目的に使用する
場合）
- ウ. 死亡保険金………500万円×法定相続人の数
- エ. 死亡退職金………500万円×法定相続人の数
- オ. 弔慰金………業務上死亡の場合は、死亡当時の普通給与（賞与を
除く）の3年分相当額
業務外死亡の場合は、死亡当時の普通給与（賞与を
除く）の6カ月分相当額
- なお、被相続人が残した借金などの債務、葬式費用は、課税価格の計算
時には控除されます。

(3) 相続税の主な控除

相続税の計算にあたっては、次のような控除があります。

① 相続税の基礎控除

相続税の計算にあたっては、一定の金額が「基礎控除」として正味の遺産から差し引かれます。

$$\text{相続税の基礎控除額} = 3,000\text{万円} + (600\text{万円} \times \text{法定相続人の数})$$

したがって、法定相続人が妻と子ども2人の合計3人の場合には、正味の遺産が4,800万円までなら相続税がかかりません。

② 配偶者に対する税額軽減

さらに配偶者には、税額控除として「その配偶者に割り当てられた税額から正味の遺産の法定相続分が1億6千万円のいずれか大きいほうに対応する税額を控除する」という取り扱いがあります。

つまり、配偶者が相続した財産が、正味の遺産の法定相続分までのときはその額に関わらず、配偶者には相続税はかかりません。また、法定相続分を超えていても、1億6千万円までなら配偶者に相続税はかかりません。

(注) ここでいう正味の遺産とは、課税価格の合計額のことを指します。

お客さまニーズへの対応

私たちは、お客さまからの信頼に応えるために、生命保険の専門家としてふさわしい知識を身につけ、常にお客さまの立場に立った適切なアドバイス・情報提供をすることが大切です。そのために、現在お客さまにどのようなニーズがあるのかを知る必要があります。そしてそれを十分に踏まえたうえで、よりよい生活設計のお手伝いをする必要があります。

また、生命保険は長期にわたるものですから、契約期間中にお客さまのライフサイクル上の変化や経済的なニーズの変化、緊急の出費など予測できない事態が生じることもあります。私たちは契約時だけでなく契約後も継続したアフターサービスを提供し、お客さまの要望に応じていかなくはなりません。そのためには生命保険の知識だけでなく、税務に関することなど幅広い知識を身につけ、お客さまにとってより役に立つアドバイスができるようにならなければなりません。

この章では、生命保険の販売にあたって、お客さまの生活設計を考えた一歩踏み込んだコンサルティングセールスと加入後のアフターサービスについて学びましょう。

I 生活設計とコンサルティングセールスの重要性

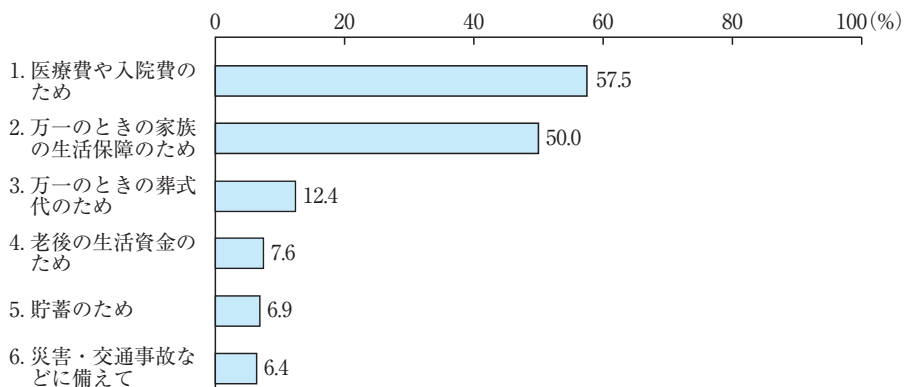
1 お客さまの動向と多様なニーズ

現在のお客さまの動向の特徴的なものを、生命保険文化センターの「全国実態調査」をもとに考えていきましょう。生命保険の加入状況は、世帯加入率 89.2%（20ページ〔参考〕を参照）となっており、生命保険は普及率からいえば「一巡化」したといえます。しかし、一般に普及したといっても、これがお客さまのすべてのニーズを満たしているとは限りません。

生命保険の加入目的は、「万一の場合の家族の生活保障のため」の割合が依然として高い一方で、「医療費・入院費のため」という目的で生命保険に加入

する人の割合が「万一の場合の家族の生活保障のため」の割合を上回るなど、医療保障の充実を求める人が増えています。また、「老後の生活資金のため」などの貯蓄機能に対するニーズもみられます。

【参考】生命保険（直近の加入契約）の加入目的（複数回答）



（生命保険文化センター 令和6年度 生命保険に関する全国実態調査）

このように加入目的はさまざまであり、生命保険に対するニーズは多様性をみせています。

その中でもまず、世帯主の保障額を考えてみると、「万一のために必要と考える家族の生活資金」は6,283万円（下表を参照）であるのに対し、実際の加入状況は1,258万円（生命保険に関する全国実態調査 令和6年度 20ページ〔参考〕を参照）であり、約5,000万円もの差があります。これは、加入金額ではまだ不十分と考えている人が多く、現在の保障額がお客さまのニーズを十分に満たしているとはいえない状況を示しています。下表から、実際は年収の10倍近くの保障額を必要と考えているようです。

【参考】世帯主が万一の場合の家族の必要生活資金の推移

	年間必要額	必要年数	総額	世帯平均年収 (税込)	総額/ 世帯平均年収
令和6年	354万円	17.3年間	6,283万円	669万円	9.4年分
令和3年	327	17.1	5,691	628	9.1
平成30年	327	16.7	5,560	604	9.2
平成27年	328	16.8	5,653	598	9.5
平成24年	331	16.5	5,514	589	9.4
平成21年	344	16.8	5,804	614	9.5
平成18年	362	17.0	6,209	633	9.8

（注）総額は、サンプル毎の総額（年間必要額×必要年数）の平均値として算出

（生命保険文化センター 生命保険に関する全国実態調査）

また、配偶者の生命保険の加入率は80.8% (20ページ [参考] を参照) であり、配偶者の死亡保障や医療保障へのニーズも高まっています。

このように、世帯加入率が高いといっても、世帯の一人ひとりのお客さまにはいろいろなニーズがあり、それをつかむことが大切です。

そこで、私たちは、生命保険の加入の仕方についてお客さまの立場になって適切なアドバイスを心がける必要があります。

具体的には、いつ、どのような生命保険がどのくらい必要かということをお客さまの生活設計に合わせて優先順位を考えておすすめし、さらに加入後はお客さまのニーズにいつも対応できるような保障の見直し活動が必要になります。

2 必要な経済準備資金と設計販売

それでは、私たちが設計販売をしていくには、お客さまにどのように対応すればよいかをみてみましょう。

(1) ライフサイクルと生活設計

一般に、私たちの長い人生には、社会人として自立する時期、結婚をして家庭を形成する時期、老後に対して本格的に備える時期などいくつかの段階があります。これらの段階の変化をライフサイクルと呼びます。

このライフサイクルのそれぞれの段階で、その目的に応じて子どもの教育・結婚資金や住宅資金などのさまざまな資金が必要となってきます。これらの資金のことを経済準備資金と呼びますが、家庭経済にとっては、将来のライフサイクルのどの時期に、どのような経済準備資金が、どれくらい必要かということをしっかりつかみ、それに対する準備を着実に実行すること、つまり将来の生活設計を確実に立てることが大切です。

お客さまの将来の生活設計を立てる場合は、災害、事故、死亡などの不意に起こる「突然のできごと」と、結婚、出産、子どもの教育、住宅取得などのような「予測できるできごと」の2つの視点が必要です。

「予測できるできごと」は、ライフサイクルにあわせて、計画的に準備することができます。一方、「突然のできごと」は、いつ、どこで、どのようにして起こるかわかりませんので、もし起こった場合にも計画を変更しな

くすむよう、「突然のできごと」にきちんと備えたお客さまの将来の生活設計を立てることが重要です。

(2) 経済準備資金

ライフサイクルのうえで考えられる経済準備資金は、以下のものが考えられます。

主なライフサイクルのモデルケース

本人の年齢	20歳代	30歳代	40歳代	50歳代	60歳代
子ども	誕生・幼稚園	小学・中学	高校・大学	結婚・独立	——
経済準備資金の種類	遺族生活資金				
	老後生活資金				
	医療資金				
	子どもの教育・結婚資金				
	住宅資金				
	緊急予備資金				
	レジャー資金				
	相続対策のための資金				

私たちは、これらの経済準備資金の中でも、そのお客さまにとって現在どれが必要なのかという優先順位を考える必要があります。

(3) 生活設計アドバイス

私たちが生命保険を販売する場合、お客さまのニーズを正しく把握し、そのニーズに応えるようにしなければなりません。つまり、コンサルタントとして家庭経済の問題を解決するために、さまざまな情報を提供し、相談のり、お客さま意向に合った生命保険を提案するコンサルティングセールスを行うことが大切です。

そのためには、お客さまの情報を収集・整理し、生活設計書、保険設計書を作成したうえで生命保険を提案する「設計販売」の手順が必要になります。

実際の設計販売では、一人ひとりのお客さまの家庭経済の問題を解決する

ために、より具体的にアドバイスを行います。

つまり、「何年後に」「何のために」「どのくらい」「どのような方法で」というお客さまの立場に立ったアドバイスをすることです。

そのためには、まずその世帯の家族構成や年齢、現在準備している資金などの情報を収集します。それから、生活設計書によって、その世帯が将来必要とする経済準備を明らかにします。

準備する資金としては、遺族生活資金、老後生活資金、教育・結婚資金、住宅資金、緊急予備資金などその目的に応じていろいろあります。もちろん、お客さまの生活設計におけるすべての資金を一度に準備することは困難ですから、私たちがお客さまのライフステージの中で、緊急度・必要度の高いものの優先順位や金額などを適切にアドバイスし、保険設計書により具体的な準備手段を提案していきます。

加入商品や付加する特約により生命保険には2つの機能、つまり「保障機能」と「貯蓄機能」をもたせることができます。2つの機能をもたせた場合、「突然のできごと」と「予測できるできごと」のどちらにも備えることができます。

Ⅱ 多様なニーズへの対応（標準的な事例）

1 独身期（主に20歳代）

(1) 独身期の特徴とニーズ

20歳代をライフサイクル面から考えると、「結婚」「子どもの誕生・教育」そして、それらに伴い増大する「世帯主としての責任の重さ」といったところが比較的近い将来に考えなければならないことがらです。

したがって、今後増大する責任の重さを考えると、まず万一のための保障が必要となりますし、同時に20歳代の死因第2位が「不慮の事故」であることを考慮すれば、災害時の死亡保障といったものを考える必要もあります。

また、この世代の特徴として、貯蓄計画も当面の結婚資金の準備が中心であり、レジャーや耐久消費財の購入にも熱心といえます。その中で、レジャーやスポーツに伴う思わぬけがや病気で入院した場合の医療保障の準備も必要です。

ここでは、「結婚資金」「レジャー資金」についてみてみましょう。

① 結婚資金

結婚は大きなライフイベントのひとつですし、大きな喜びですが、「結婚費用はいくらかかるか」といったことが、重大な関心事です。

【参考】1組当たりの結婚総費用平均額

(単位：万円)

結納・婚約～新婚旅行までにかかった費用の平均額(A)		454.3	新生活準備のためにかかった費用の平均額(B)		
項目別平均額	結納式の費用	43.9	項目別平均額	インテリア・家具の支出総額平均	24.4
	両家の顔合わせの費用	8.3		家電製品の支出総額平均	28.8
	婚約指輪	39.0			
	結婚指輪(2人分)	29.7			
	挙式、披露宴等の総額	343.9			
	新婚旅行	61.6			
	新婚旅行土産	8.1			

(注) 1. (A)について、各項目の金額は費用が発生した人の平均金額で、これらの合計は総額とは一致しません。

2. (B)について、支出総額平均は、それぞれ「支出あり」「支出予定あり」と回答した人のうち金額回答者について集計。

リクルートブライダル総研(「ゼクシィ結婚トレンド調査2024」「新婚生活実態調査2023」)

② レジャー資金

生活をしていくうえで、レジャー・趣味などで余暇生活を充実させたいという傾向は年々強くなってきており、余暇の楽しみ方も多様化しています。

20歳代では所得も多くなく、レジャー資金は不足がちとなり、ローンやクレジットカードを利用する機会が多くなってきています。

また、各世代において、レジャーの範囲は広がってきており、月々の支払いの範囲内で可能なものから、資金計画として短期あるいは中期の生活設計に組み込んだプランを立てなければならないものなどさまざまなものがあります。

(注) 生命保険会社によっては、生命保険以外にも個人向けローンなどの各種サービスを取り扱っています。

(2) アドバイスのポイント

この年齢層は、生命保険の未加入者が比較的多いのですが、近い将来責任が重くなれば保障額の大きな生命保険が必要になります。

特に、不慮の事故が20歳代の死因の第2位であることから、災害時の死亡保障の必要性や、保険料が生命保険料控除の対象となり、所得控除の対象となることなどを説明しましょう。

また、独身で若いといっても、スポーツなどでけがをしてしまう場合もあります。けがや病気などに対応する医療保障の必要性も納得していただきやすいようです。

さらに、同じ保障額でも契約年齢が低ければ保険料が安いというのもセールスポイントになります。

結婚資金、レジャー資金の準備手段としては、貯蓄性の高い生命保険（たとえば、貯蓄保険、養老保険、生存給付金付定期保険、財形貯蓄積立保険など）、預貯金などが考えられます。

（注）年齢階層別の主な死因については24ページ〔参考〕を参照。

2 家族形成期（主に30歳～40歳代）

(1) 家族形成期への移行

社会人として独立し、独身期を過ごした後のライフサイクルとしては、「家族形成期」が訪れます。結婚して子どもが生まれ、自分の生活のみならず家族の生活にも責任のある時期となります。

「家族形成期」は、就職して数年以内に結婚し、子どもが成長していくといった人が多かった時代は、20歳～40歳を対象としたプランニングが主流でした。しかし近年では結婚年齢についても晩婚化が進行するなど、結婚する・しないを含めてさまざまな考え方があります。また結婚後も子どもを生むかどうかは夫婦ごとにそれぞれ異なった考えをもっている場合や、結婚後も妻も働き続ける共働き世帯の増加など、家族のあり方は多様化しているのが現状です。

そのため、お客さまにアドバイスをする際には生活設計に対する考え方を十分に確認のうえ、それぞれのお客さまに合った柔軟なライフプランをご提案する必要があります。

(2) 家族形成期の特徴と必要保障額の計算

家族形成期のライフプランを提案するためには、さまざまな要素を考慮する必要がありますが、ここでは、ひとつの例として30歳代の夫婦と子ども2人の家庭について、「遺族生活資金」を中心に必要保障額とその不足額を確認してみます。この事例では、一家の働き手を世帯主である夫とし、妻は専業主婦としています。

【事例1】

家族構成	夫	—	35歳（会社員・定年退職60歳）
	妻	—	32歳（専業主婦）
	長女	—	6歳（公立小学校1年生）
	長男	—	3歳（幼稚園）
月間生活費	30万円	（住宅ローンの返済額を含まない）	
預貯金	300万円		
住宅	取得済み（毎月5万円のローン返済中で、あと20年で完済予定）		
生命保険	夫	—	定期保険特約付終身保険（普通死亡3,000万円・終身部分500万円・医療特約付加）
			住宅ローン契約に伴う団体信用生命保険あり
厚生年金	夫	—	加入期間は現在13年間（保険料支払継続中）
国民年金	妻	—	20歳から加入、現在は第3号被保険者
死亡退職時の企業保障	弔慰金のみ（現在規程では200万円）		
※ 夫の死亡による相続では、相続税は発生しないと仮定します。			

この家庭におけるライフステージの特徴と優先的に取り組まなければならない経済準備資金ニーズは、次のようなものが考えられます。

- ①夫は、世帯主として「家族への責任が最も重い時期」であり、万一の場合の遺族生活資金が不十分であれば、保障の見直しが必要です。
- ②2人の子どもが将来大学まで進学することを前提に、教育資金の準備をしなければなりません。また、親が負担する子どもの結婚資金は今すぐに準備する必要はないものの考慮は必要です。
- ③住宅（団信加入済み）は確保済みですが、他に死後の整理資金などの緊急予備資金は、常時考慮しておかなければなりません。
- ④いずれ考えなければならない老後生活資金の問題もあります。

このような資金ニーズを考慮して、遺族生活資金の必要保障額を概算してみます。

<遺族生活資金>

「遺族生活資金」とは、夫に万一のことがあった場合に、残された妻子のために少なくとも末子が大学を卒業する（経済的に独立する）までの生活資金である「家族の生活資金」と、その後の残された妻1人の生活資金である「妻の生活資金」の合計額をいいます。

(ア) 家族の生活資金

現在の月間生活費の7割を家族の月間生活費として見積り、末子が大学を卒業（22歳）するまでの期間を必要期間として算出します。

$$\text{月間生活費} \times 0.7 \times 12 \text{ カ月} \times (22 \text{ 歳} - \text{末子の現在年齢})$$

(イ) 妻の生活資金

現在の月間生活費の5割を妻の月間生活費として見積り、末子が大学を卒業したときの妻の平均余命の期間を必要期間として算出します。

$$\text{月間生活費} \times 0.5 \times 12 \text{ カ月} \times \text{末子の大学卒業(22歳)時の妻の平均余命}$$

(ウ) 遺族生活資金 = (ア) + (イ)

【事例1】では以下のように計算します。

● 家族の生活資金 = 30万円 × 0.7 × 12カ月 × 19年 (22歳 - 3歳) = 4,788万円

● 妻の生活資金 = 30万円 × 0.5 × 12カ月 × 37年 = 6,660万円

※37年は妻51歳(32歳 + (22歳 - 3歳))時の平均余命(1年未満四捨五入)

● 遺族生活資金 = 4,788万円 + 6,660万円 = 1億1,448万円 となります。

<平均余命>

年齢	男	女	年齢	男	女	年齢	男	女
50歳	32.60年	38.23年	60歳	23.68年	28.91年	70歳	15.65年	19.96年
51	31.68	37.28	61	22.83	28.00	71	14.91	19.10
52	30.76	36.34	62	21.98	27.09	72	14.19	18.24
53	29.85	35.41	63	21.15	26.18	73	13.49	17.40
54	28.95	34.47	64	20.33	25.28	74	12.81	16.56
55	28.05	33.54	65	19.52	24.38	75	12.13	15.74
56	27.16	32.61	66	18.73	23.48	76	11.47	14.93
57	26.28	31.68	67	17.94	22.59	77	10.83	14.13
58	25.41	30.76	68	17.16	21.71	78	10.19	13.34
59	24.54	29.83	69	16.40	20.83	79	9.58	12.57

(令和5年 簡易生命表)

<教育資金>

子どもの教育資金は、夫の生死にかかわらず大きな負担になります。幼稚園から高校までの教育費は、親元から通学するのが大半ですから毎月の収入で何とかまかなえる場合が多いと思われます。しかし、私立学校等の場合や近年の学費の値上がりも考慮すると必要金額の大きさは見逃すことができません。ましてや大学に要する費用は相当の負担となります。特に医科歯科系学部の場合や下宿が必要な場合はより高額となる現状があります。

調査（26ページ〔参考〕を参照）によると、幼稚園から大学までの教育費は、オール国公立（自宅通学）の場合で約1,100万円、オール私立（私立文系大学で下宿）の場合で約3,000万円を要するといわれています。したがって、夫の生死に関係なく、計画的な資金準備が必要となります。

【事例1】では、2人の子どもが大学まで進学するものとして合計 2,500万円 かかるものとします。

<医療資金・介護資金>

【事例1】では、公的な社会保険と加入済みの生命保険で対応するものとします。

<緊急予備資金・その他>

「緊急予備資金」は最も緊急性のある資金であり、主に「不時の出費資金」と「死後の整理資金」などがあります。

不時の出費資金：天災などのため壊れた家屋の修理費用など日常の収入でまかなえない出費に備える資金で、現在の月間生活費の3カ月分程度を用意しておくのが通常といわれています。

死後の整理資金：死亡に伴う葬儀費用、借金の返済などに備えた準備資金であり、葬儀には、葬式・お布施・仏壇・墓地その他の費用が必要であるといわれています。

（注）通常は、ローン等の債務残高は返済資金として準備しておきます。
返済総額 = 毎月の返済額 × 返済期間

【事例1】では不時の出費資金として100万円を用意し、夫の死後の整理資金として300万円支払いが生じるものとして、緊急予備資金は合わせて 400万円 とします。

【参考】 葬儀の平均総額

(単位：万円)

基本料金	75.7
飲食費	20.7
返礼品費	22.0
総額	118.5

(鎌倉新書「第6回お葬式に関する全国調査」2024年)

【事例1】では、「住宅資金」についてはすでに住宅を取得済みであり、かつ万一の場合でも団体信用生命保険加入によりローン残債返済の必要はないため、将来の修繕費用等は必要であるものの、ここでは考慮しないものとします。また、「子どもの結婚費用」もここでは考慮しないものとします。「老後の生活資金」は、40歳を過ぎてから本格的な準備をすることとし、同様にここでは考慮しないことにします。

<準備済み資金>

必要保障額の不足額を計算する場合、準備済みの資金として、公的年金や預貯金、生命保険などを差し引く（相殺する）必要があります。【事例1】では、夫の生命保険として3,000万円、会社からの弔慰金として200万円、預貯金として300万円があります。

公的年金としては、遺族基礎年金と報酬比例部分からなる遺族厚生年金が支給されます。さらに、妻は国民年金の保険料を継続して支払うことを条件に65歳以降は自分の老齢基礎年金が加算されます。【事例1】では、公的年金の合計受給額は概算で約7,680万円と推定することにします。

(注) 【事例1】では、妻は88歳で亡くなる（末子22歳時点での平均余命）との前提から、報酬比例（平均標準報酬額40万円）の遺族厚生年金として56年間で約2,760万円、末子が18歳までの遺族基礎年金として15年間で約1,890万円、末子が18歳に到達してから妻が65歳までの中高齢寡婦加算として18年間で約1,120万円、妻の老齢基礎年金として65歳から23年間で約1,910万円が支給されると概算で算出しています。

また、その他の収入として妻の就業によるものも考えられますが、ここでは考慮しないことにします。

<必要保障額に対する不足額>

以上、【事例1】の必要保障額と準備済み資金をまとめると、次のとおりとなります。

○必要保障額		○準備済み資金	
遺族生活資金	1億1,448万円	▲生命保険	3,000万円
教育資金	2,500万円	▲弔慰金（企業）	200万円
緊急予備資金	400万円	▲預貯金	300万円
		▲公的年金	7,680万円
合 計	1億4,348万円	合 計	1億1,180万円

よって、【事例1】にもとづく必要保障額1億4,348万円に対する現在の不足額は、準備済み資金の1億1,180万円を差し引いた残りの約3,200万円となります。

(3) アドバイスのポイント

【事例1】では、必要保障額の不足額が約3,200万円と算出されましたが、実際にお客さまに説明していく場合は、仮定計算の概算値であることをしっかりと伝える必要があります。現実には、残された遺族の生き方や生活価値観等が、その後の生活費や収入に直接影響してくることになり、人それぞれのライフデザインの描き方によって「生活設計」は大きく変わるものです。

その前提でアドバイスのポイントを挙げてみます。

① 死亡保障

この年代では、年間収入に対して世帯平均の貯蓄はあまり多くなく（168ページ〔参考〕を参照）、また、令和6年度生命保険文化センターの調査では、考える必要保障額（6,283万円）と実際の加入保険金額（1,258万円）との乖離幅（5,025万円）が特に大きいことが特徴です（生命保険に関する全国実態調査）。

家族状況からしても世帯主としての責任は大きく重い中で、現在の加入額に対する充足感は弱いため、割安な保険料負担で大きな保障を備えることができる定期保険（特約）の活用が有効となります。

【参考】貯蓄の年間収入に対する割合

	貯蓄(A)	年間収入(B)	割合(A/B)
30歳未満	619万円	757万円	0.82倍
30歳代	870	760	1.14
40歳代	1,285	841	1.53
50歳代	1,701	869	1.96
60歳代	2,428	677	3.59
平均	1,576	789	2.00

(注) 平均額は全年齢の平均

(総務省統計局 2024年(7～9月期)家計調査(貯蓄・負債編)二人以上の世帯のうち勤労者世帯)

② 教育資金

夫の生死にかかわらず必要な教育資金は、今から準備しておく必要があります。貯蓄性の高い養老保険・貯蓄保険やこども保険など、着実に準備できる商品が望ましいと思われます。特にこども保険は、契約者(夫)が死亡した場合の保険料払込免除等の特長もあり、子ども2人の教育費準備ができれば必要保障額の不足分も埋めあわせることができます。

3 老後生活設計期(主に40歳～50歳代)

(1) 老後生活設計期の特徴と必要保障額の計算

ここでは、具体的な事例をもとに、「老後生活資金」を中心に必要保障額とその不足額を確認してみます。この事例では、夫は自営業者で、妻はその仕事を手伝っているものとします。

【事例2】

家族構成	夫	—	48歳(自営業・飲食店経営、65歳まで収入あり)
	妻	—	42歳(夫の飲食店手伝い)
	長女	—	22歳(結婚独立)
月間生活費			35万円
預貯金			1,000万円
住宅			取得済み(住宅ローン完済)
生命保険	夫	—	定期保険特約付終身保険(普通死亡5,000万円・終身部分500万円)
			定期保険特約は65歳まで、医療特約は未付加
国民年金	夫	—	予定加入期間は40年間(保険料支払継続中)
	妻	—	予定加入期間は40年間(保険料支払継続中)
			※ 夫の死亡による相続では、相続税は発生しないと仮定します。

※ 事業は夫が65歳まで続けるものとし、事業に関する収益・維持費、引退後の店舗の売却費等は考慮しないこととします。

この家庭におけるライフステージの特徴と優先的に取り組まなければならない経済準備資金ニーズは、次のようなものが考えられます。

- ①夫に万一のことがあった場合の遺族生活資金については、生命保険の加入があることに加え、子どもも独立しており、すでに準備ができています。
- ②夫婦2人の老後生活資金については、自営業のため退職金や企業年金がなく、65歳以降の収入は国民年金のみとなるため、ゆとりある老後生活をおくるためには緊急の課題となります。
- ③住宅は取得済みでローンも完済していますが、住宅資金として将来の修繕関係費は必要です。
- ④特に自営業の場合は、病気等による就業不能状態は家計に大きく影響することに注意する必要があります。

このような資金ニーズを考慮して老後生活資金の必要額を概算してみます。

<老後生活資金>

「老後生活資金」とは、定年（引退）時から夫婦2人で生活していく期間の「夫婦の老後生活資金」と、平均余命からみると一般に夫が妻より早く亡くなるため、夫死亡時から妻が1人で生活していく期間の「妻の老後生活資金」の合計額をいいます。

(ア) 夫婦の老後生活資金

現在の月間生活費の7割を夫婦の月間老後生活費として見積り、定年時の夫の平均余命の期間を夫婦2人の必要期間として算出します。

$$\text{月間生活費} \times 0.7 \times 12 \text{ カ月} \times \text{定年時の夫の平均余命}$$

(イ) 妻の老後生活資金

現在の月間生活費の5割を妻の月間老後生活費として見積り、夫死亡時における妻の平均余命の期間を必要期間として算出します。

$$\text{月間生活費} \times 0.5 \times 12 \text{ カ月} \times \text{夫死亡時の妻の平均余命}$$

(ウ) 老後生活資金 = (ア) + (イ)

【事例2】では65歳からの老後生活資金として、以下のように計算します。

●夫婦の老後生活資金 = 35万円 × 0.7 × 12カ月 × 20年 = 5,880万円
(夫65歳時の平均余命(1年未満四捨五入))

●妻の老後生活資金 = 35万円 × 0.5 × 12カ月 × 13年 = 2,730万円
(夫死亡時の妻79歳の平均余命(1年未満四捨五入))

●老後生活資金 (合計額)

5,880万円 + 2,730万円 = 8,610万円 となります。

(注) 平均余命表は164ページを参照。

<医療資金・介護資金>

大きなけがや病気で診療や入院加療を行った場合などは、特殊検査の実費や差額ベッド料など、医療保険制度（健康保険および国民健康保険等）で定められた自己負担分以外の費用がかかります。

(注) 差額ベッド料は、病院と病室ランクによってかなり違いがありますが、1日あたり約5,000円～60,000円程度で、より高額な病室もあります。また、入院時の食事代の一部（標準負担額原則1食510円）が患者負担となります（117ページを参照）。

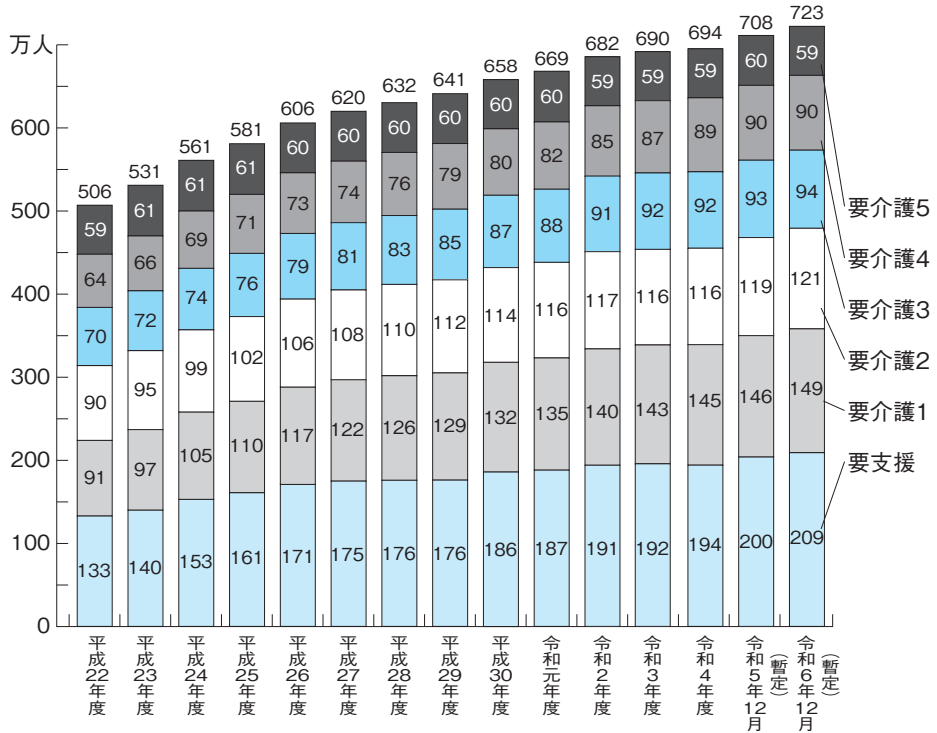
また、平均寿命の延びと、それに伴う高齢社会の進行により、「寝たきり」や「認知症」の高齢者が確実に増加することが予想されており、大きな社会問題となっています。

現在、社会保険制度として介護保険制度がありますが、所定の要介護・要支援状態と認定されず、サービスを受けられない場合があることや、資金面でも費用が支給限度額以内の場合は費用の1割～3割、限度額を超える場合はさらに限度額を超えた費用の全額が自己負担になる等、被保険者にとって大きな負担となることが予測されます。

(注) 1. ただし、自己負担が著しく高額にならないように、所得に応じて自己負担の上限額が設定されており、それを超えた部分は高額介護サービス費・高額居宅支援サービス費として払い戻されます。また、医療保険と介護保険の自己負担額の合計が一定の基準を超えた場合、高額介護合算療養費が支給されます。
2. 2018年（平成30年）8月から、所得に応じて負担の割合が1割～3割となりました。

【事例2】では医療保険や介護保険などの加入が必要と思われませんが、公的な社会保障や一定の貯蓄もあるので、必要保障額としては計算しないこととします。

[参考] 介護認定者数の推移



(厚生労働省 介護保険事業状況報告(暫定)要介護(要支援)認定者数)

<緊急予備資金・その他>

「緊急予備資金」は、【事例1】と同様、【事例2】でも400万円とします。また、「住宅資金」は将来の修繕費用等がありますが、ここでは考慮しません。

この他に豊かな老後生活には、趣味・スポーツ・旅行などのレジャーなどの老後生活の「生きがい」に関する費用(交際費などを含む)も重要ですが、ここでは具体的にはふれないこととします。

<準備済み資金>

【事例2】では、夫の生命保険として65歳以降の終身保障部分の500万円、預貯金は利息等を考慮しない場合で1,000万円があります。

公的年金としては、老齢基礎年金が支給されます。夫婦とも40年間の保険料納付があるとして、令和7年4月時点での満額の年金年額(831,700円)とそれぞれの平均余命による受取期間から年金受給額の合計額を概算で推定すると、夫が約1,660万円、妻が約2,250万円^(注)、夫婦合計で約3,910万円となります。

(注)【事例2】では、夫の受取期間は65歳時の平均余命20年間とし、妻の受取期間は妻65歳から夫死亡時までの14年間と夫死亡時(夫85歳、妻79歳)の妻の平均余命13年間で足した27年間とします。

<必要保障額に対する不足額>

以上、【事例2】の必要保障額と準備済み資金をまとめると、次のとおりとなります。

○必要保障額		○準備済み資金	
老後生活資金	8,610万円	▲生命保険	500万円
緊急予備資金	400万円	▲預貯金	1,000万円
		▲公的年金	3,910万円
合 計	9,010万円	合 計	5,410万円

よって、【事例2】にもとづく必要保障額9,010万円に対する現在の不足額は、準備済み資金の5,410万円を差し引いた残りの3,600万円となります。この不足額は公的年金の合計受給額に匹敵しています。

(2) アドバイスのポイント

① 老後生活資金

この世帯では会社員世帯と異なり退職金・企業年金がなく、さらに国民年金では厚生年金のように報酬比例の二階建て部分の年金がありません。老後生活資金の不足額はこの意味でも大きく、国民年金基金や個人年金保険など自助努力による対応が必要です。保障と貯蓄の両機能を兼ね備えた貯蓄性の高い養老保険などの利用も有効な手段のひとつとなります。

② 医療保障

けが・病気等による予定外の医療費や介護費用の発生は、収入の柱となっている飲食店事業の運営やその後の生活に大きな影響をおよぼしてしまいます。そこで、夫婦ともに医療保険や介護保険への加入、そして所得補償保険などの収入保障対策も必要となってきます。

4 老後生活準備期(50歳～60歳代)

(1) 老後生活準備期の特徴とニーズ

この年代は、子どももようやく独立間近で、また住宅ローンの返済も残り

少なくなり、毎月の収支も幾分楽になるころです。

しかしながら、子どもの独立や子どもの結婚資金なども考える中で自分自身の定年退職が近づいています。老後生活の本格的な準備が必要なことに加え、具体的な相続対策もこの時期を逃すわけにはいきません。さらに健康に対する不安も一層大きくなる年代であり、医療・介護資金の必要性もより現実的になってきます。

ここでは、その中でも特徴的な個人の相続対策資金について、少し詳しく考えてみることにします。

<相続（税）対策と生命保険の活用>

人の死が避けられないものである以上、相続は必ず起こります。相続が起こると、相続に伴う遺産の分割や相続財産の大きさによって相続税の納付などの問題が生じますが、生命保険はこれらの問題に対する準備にも適しています。

① 相続対策

農業従事者や商店の経営者等が死亡し、複数の相続人がいた場合、それぞれの相続人に応じて田畑や店等を細分化したのでは、経営が成り立たなくなるおそれが多分にあります。

このような場合には、たとえば、1人が代表して家業や財産を継ぎ、その者が他の相続人に対して相応分の現金等を代償として贈与する方法があり、これを「代償分割」といいます。

この代償分割で贈与する現金を生命保険で準備すれば、遺産分割問題が解消され、「相続」が「争族」にならないですみます。

② 相続税対策

(ア) 相続税の納付と相続財産の保全

相続税は現金で納めるのが原則なので、現金や預貯金がなければ土地などの相続財産やその他の財産を売って、相続税を納めなければなりません。相続財産が事業用の不動産や動産ばかりであったときには、その財産の処分は、事業の継続そのものを不可能にします。

このような場合、被相続人が相続税相当の生命保険に加入しておけば、相続人はその保険金で相続税を納めることができ、財産全額を相続できます。

なお、この生命保険金もみなし相続財産（153ページを参照）として相

相続税の課税対象となりますので、生命保険金にかかる相続税額を見込んだ保険金額にする必要があります。

〔参考〕 相続財産を守るのに必要な生命保険金額

遺産総額 相続人	1億5千万円	2億円	2億5千万円	3億円	4億円	5億円
配偶者と子1人	920万円	1,789万円	2,825万円	4,075万円	6,620万円	9,523万円
配偶者と子2人	748	1,350	2,088	3,149	5,270	7,920
配偶者と子3人	665	1,218	1,800	2,636	4,613	6,877

(イ) 相続税の軽減

契約者（保険料負担者）と被保険者が同一人の場合、被保険者の相続人が受け取った死亡保険金のうち、「500万円×法定相続人の数」の金額は、相続税法上非課税となります（142ページを参照）。

したがって、財産の一部を生命保険で残しておくことは、相続税そのものを軽減することになります。

(ウ) 二次相続時の相続税準備

子どものいる夫婦で一方が死亡したときの相続（一次相続）には、配偶者に対する税額軽減（155ページを参照）があり、相続税の軽減が図られています。しかし、残された配偶者が死亡し子どもが相続したとき（二次相続）には、そのような税額軽減はないので、遺産総額が同じ場合には二次相続のほうが相続税額が高くなります。

したがって、配偶者だけの相続税準備では万全とはいえないので、生命保険を活用した二次相続時の相続税準備をアドバイスすることが大切です。

〔参考〕 相続税額

遺産総額	一 次 相 続			二 次 相 続		
	配偶者と子1人	配偶者と子2人	配偶者と子3人	子1人	子2人	子3人
8千万円	235万円	175万円	137万円	680万円	470万円	330万円
9千万円	310	240	200	920	620	480
1億円	385	315	262	1,220	770	630
2億円	1,670	1,350	1,217	4,860	3,340	2,460
3億円	3,460	2,860	2,540	9,180	6,920	5,460
4億円	5,460	4,610	4,155	14,000	10,920	8,980
5億円	7,605	6,555	5,963	19,000	15,210	12,980

(注) 相続人が法定相続分により相続した場合の相続税額。税額控除は配偶者税額軽減のみを適用。相続人はいずれも成人とします。一次相続と二次相続の遺産総額は同額とします。

(2) アドバイスのポイント

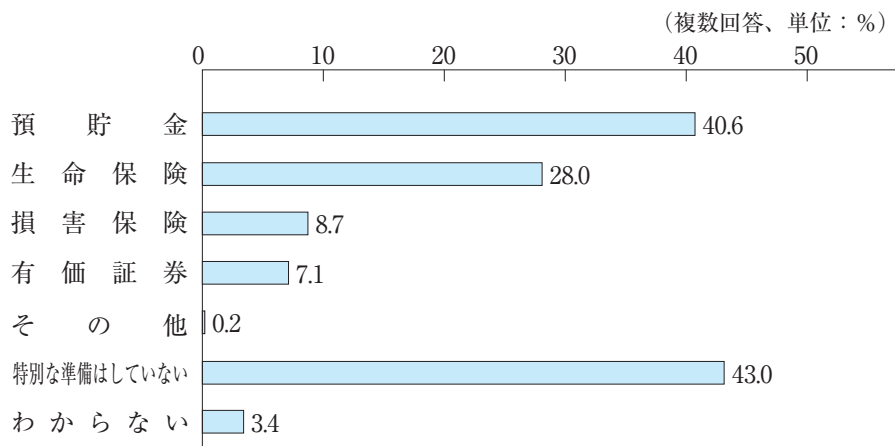
この年代は、すでに加入していた保険が満期を迎えたり、高額保障期間が満了したりする時期でもあり、子どもが独立するまでの遺族生活資金や相続対策などの死亡保障と、定年退職後の夫婦の老後生活資金などのため、終身保険や年金保険などの準備が十分であるかなどの見直しをアドバイスします。

他の年代に比べ毎月の家計の収支も楽になる時期ですので、支払可能な保険料も高く、また、満期保険金や退職一時金を利用しての頭金制度や一時払の活用も考えられます。

また、相続対策というと一部資産家の問題と思われがちですが、相続税額の大きさや相続資産の分割方法などが、一般の家庭でも重要な問題となっています。そこで、生命保険を活用した相続（税）対策なども訴えます。

医療資金については、預貯金の他、生命保険の災害・疾病関係の保険金・給付金や契約者貸付の活用が考えられます。また、介護費用の準備手段として、生命保険への期待も高くなっています。

[参考] 介護保障に対する私的準備状況



(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)

5 女性市場

(1) 女性市場の特徴とニーズ

女性のライフサイクルは、平均寿命の延びと出生率の低下で、大きく変わってきました。昔は子どもが多く平均寿命も現代に比べると短かったので、末子が独立するころに老後を迎えるのが一般的でしたが、人生100年といわれる現代では、女性の50歳というと、子どもが独立する時期であり、この時点ではまだ50年の人生が残されています。こうした女性の意識や環境の変化に加えて、男女雇用の機会均等などにより女性の職場進出が進んでいます。令和6年の女性の労働力人口は3,168万人で、労働力人口に占める女性の割合は約45%となっています（総務省 令和6年 労働力調査）。

生命保険の市場においても以前であれば、女性は「夫の生命保険の受取人」という形で未加入が一般的でしたが、近年は勤労機会の増大による女性の経済力の高まりから加入率が増え、令和4年度では83.6%（20ページを参照）に至っています。

また加入目的は、男性とは異なる傾向にあります。男性の場合、「死亡保障」と「医療保障」がほぼ同じ割合ですが、女性の場合は「医療保障」を主な目的として加入する傾向が高いことがうかがえます。また「老後保障」や「貯蓄」は、男性と比較して高い傾向にあります（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）。

〔参考〕 直近加入契約の加入目的

(%)

	万一死亡したときのため	けがや病気になる際の医療費のため	けがや病気で収入が途絶えたときのため	老後の生活資金のため	要介護状態となったときのため	教育・結婚資金のため	貯蓄のため
男性	40.2	43.4	4.5	5.4	0.5	0.5	1.5
女性	20.0	62.9	2.5	6.9	1.8	0.4	2.2

(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)

(2) アドバイスのポイント

それでは、女性市場でのポイントを加入目的別にみてみましょう。

① 「死亡保障」

現在15歳～64歳の女性の就業率は約7割であり、女性の経済力に対する保障がこれからますます必要になってきます（総務省 令和6年 労働力調査）。

また、専業主婦の場合でも、家事労働によって家族が得ている利益に対する保障が必要になってきます。たとえば、妻に万一のことがあった場合に、子どもが幼ければ保育園などに預かってもらうなど経済的にも負担が増えることになります。また、妻がいなくなって夫が健康を損ねて介護が必要になった場合には、子どもに大きな負担がかかります。

さらに、近年は、女性ドライバーも多く（免許保有者数8,174万人のうち女性は3,764万人）、事故に対する保障も必要です（警察庁 運転免許統計令和6年版）。

こういった女性を取り巻く社会環境の変化の中で、女性も一定の死亡保障商品を準備することが必要になってきています。

② 「医療保障」

女性の医療に対するニーズも高まっています。現在では生活習慣病の他、女性特有の病気で入院する場合も多く、女性疾病特約などのニーズが特に高まっています。

③ 「老後保障」

核家族化が定着した現在、夫婦2人の老後を豊かに送るためには、経済的にゆとりがもてるような準備が必要といえます。

さらに、夫死亡後の妻1人の老後についても生活設計上忘れてはなりません。女性に対し年金保険などで老後の準備をすすめることにより、夫婦2人の豊かな老後はもちろんのこと、夫死亡後の妻の生活資金を確保することができます。

④ 「介護保障」

日本の高齢化は世界に類をみないスピードで進んでおり、介護を必要とする高齢者も激増しています。

統計によれば、要介護者を介護している者のうち、女性が全体の約7割を占めています（厚生労働省 令和4年 国民生活基礎調査）。

そして、介護をする人自体の高齢化も進み、高齢者の介護を高齢者がする、「老老介護」が広がっています。その背景には、核家族化や女性の社会進出に伴い、家族が介護の担い手として対応できなくなったり、対応してもその負担に耐えられないケースが増加したことがあります。

以上のことから、女性にかかる負担は、肉体的・精神的にはもちろん経済的にも大きく、介護保障に対するニーズはさらに大きくなることが予想されます。

そこで公的介護保険を補完する民間版介護保険をおすすめしましょう。

⑤ 「貯蓄」

貯蓄については、従来から根強いニーズがあります。

私たちがすすめる場合は、単に貯めるというだけでなく、そのご家庭の生活設計を考えて、目的を持った貯蓄をすすめることが大切です。つまり、いつどのような資金がどれくらい必要となるかを明確にして、それに適した商品をすすめることが重要です。



〔参考〕 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は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・丁寧にいき、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り組む。

- 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り組む。
- 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り組む。

- 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り組む。
- 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進め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）

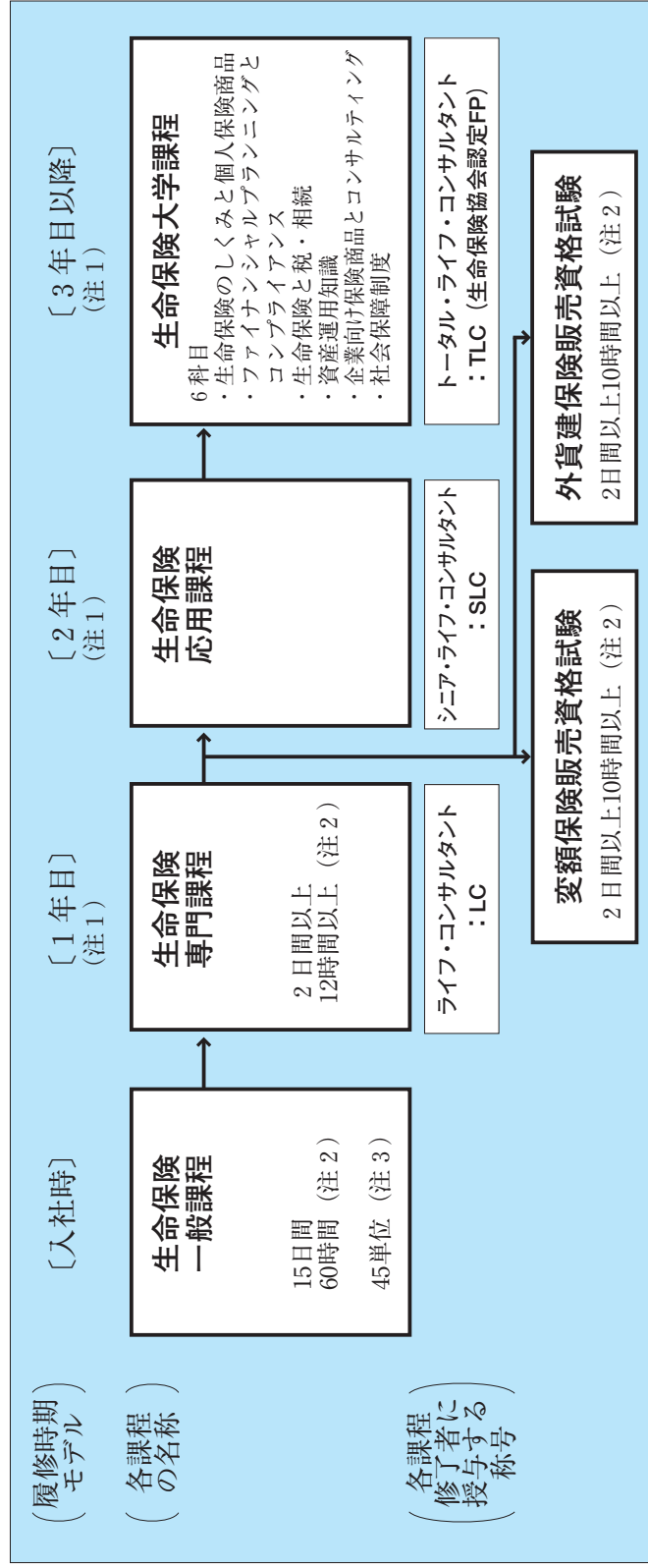
全国 54 の地方協会では、生命保険事業の発展を支えていただいている地域社会にご協力できればと、平成 3 年度より住み良い地域社会づくりへの貢献を積極的に実践していくため、生命保険業界の営業拠点とマンパワーのネットワークを活用し、地域との良好な関係づくりを目指した次のような活動を展開しています。

○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 6 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)〔年日〕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] 業界共通教育各課程試験の意義、役割および試験のポイント

	生命保険一般課程試験	生命保険専門課程試験	生命保険応用課程試験	生命保険大学課程試験	変額保険販売資格試験	外貨建保険販売資格試験
①意義、役割	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修得する課程。(本課程試験に合格し、内閣総理大臣へ生命保険募集人として登録された者が、生命保険の募集業務に従事することができます)	生命保険販売に関する専門知識と周辺知識を修得する課程。	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。	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修得する課程。	変額保険の販売に必要な知識の修得と販売資格の取得。	外貨建保険の販売に必要な知識の修得と販売資格の取得。
②受験資格	協会が指定する所定の30単位を試験日までに履修したことを生命保険協会が確認した者。 研修日数・時間は8日間かつ32時間以上をモデルケースとするが、効率的な教育が行われる場合は、日数、時間にとらわれません。	試験申込時において、生命保険募集人登録済である者。ただし、一般課程試験の免除者を除く。 <div style="border: 1px dashed black; padding: 2px; display: inline-block;"> 全社共通の対応部分の研修(モデルケース：2日間以上12時間以上) </div> ただし、効率的な教育が行われる場合は、日数、時間にとらわれません。	試験申込時において、専門課程試験の合格者。	試験申込時において、応用課程試験の合格者。	専門課程試験の合格者、または本試験と同日に実施される専門課程試験の受験者。 協会の定める所定の研修(モデルケース：2日間以上10時間以上)を試験日までに履修したことが確認された者。ただし、効率的な教育が行われる場合は、日数、時間にとらわれません。	専門課程試験の合格者、または本試験と同日に実施される専門課程試験の受験者。 協会の定める所定の研修(モデルケース：2日間以上10時間以上)を試験日までに履修したことが確認された者。ただし、効率的な教育が行われる場合は、日数、時間にとらわれません。
③試験方法	CBT(コンピュータ試験)による協会が設定する試験会場のうち、受験者の任意の会場での試験	同 左	同 左	同 左	同 左	同 左
④出題範囲	一般課程研修カリキュラムのうち、基礎研修30単位(生命保険の基本知識)	専門課程テキスト(共通テキスト)	応用課程テキスト(共通テキスト)	大学課程テキスト(共通テキスト)	変額保険テキスト(共通テキスト)	外貨建保険テキスト(共通テキスト)
⑤解答方法	CBT(コンピュータ試験)方式	同 左	同 左	同 左	同 左	同 左

MEMO

A large empty rectangular box with a thin black border, intended for writing the memo's content.

MEMO

A large empty rectangular box with a thin black border, intended for writing the memo's content.

MEMO

A large empty rectangular box with a thin black border, intended for writing the memo's content.

MEMO

A large empty rectangular box with a thin black border, intended for writing the memo's content.

MEMO

A large, empty rectangular box with a thin black border, occupying most of the page below the 'MEMO' header. It is intended for the user to write their memo content.

業界共通教育課程試験等のテキストおよび試験問題の取扱方針について

- ・業界共通教育課程試験、生命保険講座試験および継続教育制度（以下、業界共通教育課程試験等という）のテキストおよび試験問題（過去問題を含む）の著作権は、生命保険協会に属します。
- ・テキストおよび試験問題（過去問題を含む）は業界共通教育課程試験等の教育および受験の目的にのみ利用するものとします。
- ・テキストおよび試験問題（過去問題を含む）の一部または全部を無断で複写・複製・転載・頒布・販売すること、ならびに磁気または光記録媒体、コンピュータネットワーク上等へ入力することは、法律で認められた場合を除き固く禁じます。なお、生命保険協会が許可した場合または法律で認められた場合であっても、当該行為により生じた結果について、生命保険協会は故意または重大な過失がある場合を除き一切の責任は負わないものとします。

令和7年6月4日初版発行

令和7年度

専門課程テキスト

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

表紙のマークは生命保険のシンボルマークです。生命保険は家族にとってかけがえのない大切な存在です。シンボルマークではその深く強いつながりを Life insurance の〈L〉と〈i〉と家族をシンボライズしたパターンを重ね合わせて表現しています。

生命保険大学課程のご案内



TLC(生命保険協会認定FP)

取得をめざし、チャレンジ!!

業界共通教育制度の最終課程であります「生命保険大学課程」(6科目構成)は、お客様から信頼を得ることができる真の生命保険のファイナンシャルプランナー(FP)の育成を目的にしています。

このカリキュラムを学習することにより、お客様へ生涯にわたる生活設計のご提案、ファイナンシャル・プランニング・サービス等、お客様のニーズにマッチしたコンサルティング・セールスができる能力を身につけることができます。

全6科目に合格し、所属会社から推薦され、生命保険協会から認定されると、輝かしい「トータル・ライフ・コンサルタント：TLC(生命保険協会認定FP)」の称号が授与されます。是非とも、真の生命保険FPをめざし、積極的にチャレンジしましょう！

カリキュラムの特長

- 専門・応用・大学課程へと一貫した学習体系(TLCは生命保険協会が認定する最高の称号です)
- 事例研究や具体的手法などをふんだんに取り入れた、より実践的に、そのまま即戦力となるような内容です。
- お客様のライフステージや資産の状況に応じ、生活設計にあった生命保険商品の提案ならびに生命保険に関する税金や相続、社会保障などの専門知識を幅広く網羅した「ファイナンシャル・プランニング・サービス」の提供に役立つ内容です。
- 企業の抱えるさまざまなリスクとその対策(事業保障対策・福利厚生制度・事業承継対策)を体系的に学習でき、企業向けの提案にも活用できる内容です。

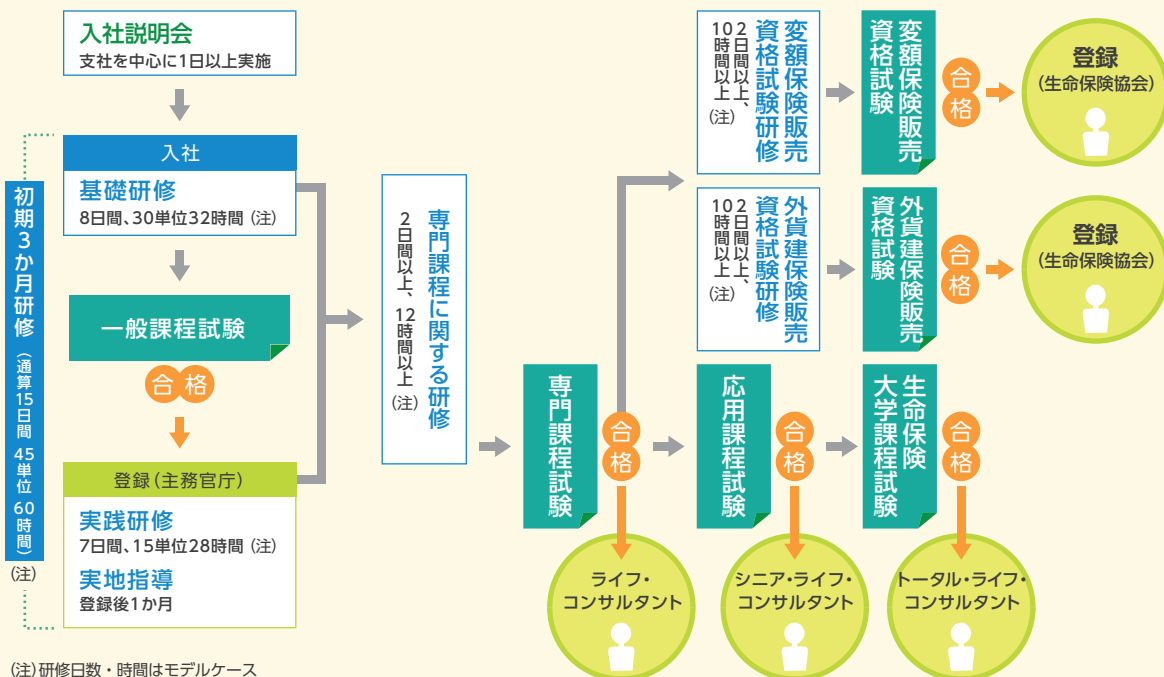
* 大学課程試験の受験資格は、受験申込時点で応用課程試験に合格していることです。

* 業界共通教育制度の体系については、184頁の〔参考〕を参照してください。

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

業界共通教育課程



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	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。
6科目	<ul style="list-style-type: none"> ●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。