

いま、押さえておきたい 年金・医療保険制度

——保険セールスに **即** 役立つ知識とノウハウはこれだ！——

長引く年金不払い問題、迷走する後期高齢者医療制度（長寿医療制度）などが連日のようにマスコミを賑わせ、公的年金、公的医療保険に対する国民の不信感が高まっています。お客さまとの面談の際、これらのことが話題になったり、質問を受ける場面も多いことでしょう。周知のとおり、社会保険は生命保険と切っても切れない関係にあります。お客さまの関心が集まっている「いま」こそ、年金・医療保険制度のうちタイムリーかつ実践的な知識・ノウハウを習得して、保険セールスの現場で役立てようではありませんか。

* 本特集は、公的年金制度、公的医療保険制度の制度解説を目的としたものではありません。制度自体につきましては、弊社発行の『すぐわかる制度のほん【医療保険】』『すぐわかる制度のほん【年金】』『よく見える！医療・介護のはなし 2008年制度改正対応版』『FP知識シリーズ4 年金編』『FP知識シリーズ5 医療・介護編』などをご覧ください。

年金編

社会保険労務士・CFP® ● 桶谷 浩

お客さまとの会話の中から 「ざっくり」とした年金概算額をはじき出せば 自然とニード喚起につながる

1. 「将来いくらもらえるか？」 年金への関心は高まっている

年金問題がまだまだ騒がれていますが、とくに今年前半は「ねんきん特別便」および「年金からの後期高齢者医療制度（長寿医療制度）の保険料天引き」の話題で持ちきりでした。

ねんきん特別便とは一体何なのか？ 今でもよく理解されていない方がたくさんいらっしゃいます。簡単に言いますと、基礎年金番号が導入される以前から年金管理がずさ

んであったため、1人で年金番号を複数持っていないながら加入記録が一元化されておらず、それが原因で本来支給されるべき額の年金が支払われていない人が多数いることが発覚したのがはじまりです。そこで、社会保険庁で把握している年金記録を全国民にお送りして、記録にもれがないかを確認をしてもらう作業が行われています。それが特別便です。

さて、現場で年金相談の対応をしていますと、よくわからないながらもねんきん特別便にたいへん興味を示される方がかなりいらっしゃいます。「年金不信」と言いつつも、

実際のところ老後生活に公的年金をあてにされている方が多いことの表れといえるでしょう。

年金を老後生活のあてにしているということは、保険セールスにとって見逃せないことです。年金はまさかの時の出費を賄う目的という点では民間の生命保険と重なるため、両者は切っても切れない関係にあることは皆さんよくご存知のことと思います。年金を外して老後の生活設計は成り立ちませんし、まさかの時の出費の話もできません。

年金に興味のある方は「現在、年金を受け取っている」あるいは「受け取る直前」のいわゆる高齢世代だけではありません。ねんきん特別便がらみで若い方や働き盛りの方からもさまざまな質問を受けていますので、むしろ保険料を納めている世代のほうが心配されているのかもしれませんが。自分たちが今せっせと納めている保険料で老後にいくら年金がもらえるのだろう、あるいは病氣やけが、死亡した場合はどうなるのだろうと、正直よくわからないで不安になっていらっしゃる方も多いのです。

しかし、残念ながら老後の年金額は50歳を過ぎないと社会保険事務所では計算してくれませんし、障害や遺族の年金額についても詳しい情報は提供してもらえません。

これまでの加入歴（どこに何年勤めたかという記録）は出してもらえますが、やはり金額は気になります。こんな状態のままではストレスが溜まります。そんなお客さまに対して、「公的年金はだいたいこのくらいの額になりますよ」という目安をはじき出してくれる保険セールスパークンがいたとしたら、かなり喜ばれると思いませんか？ これから紹介する計算方法なら、ノートパソコンをおもむろに開いて生年月日を聞いたり、年金の加入歴を根掘り葉掘り尋ねて警戒されることもなく、自然とニード喚起につなげることができるはずです。

2. 「ねんきん定期便」は 年金概算額の切り口に最適

公的年金は今後どうなるのでしょうか。2004（平成16）年の改革で「マクロ経済スライド」を導入、保険料の値上げが段階的に実施されています。これである程度、将来にわたって年金制度が持続できるよう対策がとられました。

問題は年金からの各種天引きです。年金の支給額が変わらなくても、源泉徴収額が増えれば手取りは減ってしまいます。所得税、介護保険料、後期高齢者医療制度の保険料、

国民健康保険料が天引きされ、今後は住民税まで予定されており、実質的な手取りは減っています。とくに、後期高齢者医療制度の保険料は、少子高齢化を受けて増加基調であることは間違いありませんので、源泉徴収される額は増え、年金の手取りは減る方向にあります。

ねんきん特別便という大波が去った後、しばらくは制度的には平穏な状態が続くと思いますが、個別の年金額についてはじわじわと支給額は下がっていき、祖父母、父母の時代に比べて少なくなってしまうという漠然とした不安を抱えられる方が多くなるでしょう。しかし、そんな状況でも将来を見据えて生活設計をしないといけないのです。

実はねんきん特別便とは別に、「ねんきん定期便」というものがあります。すでに制度は実施されているのですが、特別便を優先させるため、現在は送付が停止されています。ただし、特別便の作業が完了すれば定期便は復活します。この定期便の内容は、特別便と同じような加入歴の通知で、対象年齢は35歳と45歳です。

このねんきん定期便を利用しない手はありません。ニード喚起につなげることも可能です。もしも見込み客の中で、年齢が該当される方がいらっしゃるなら、定期便の内容を見せていただきましょう。そして、加入歴から年金額の将来予測を立ててあげられたとしたら、セールス的にはとても武器になると思いませんか？ 今はねんきん特別便に関心が集まっていますが、この先はねんきん定期便の話題もセールスの武器の1つになるのではないのでしょうか。

3. 年金概算額が計算できれば 保険セールスに役立つ

年金制度を理解することはかなり難しいと思われていますが、実はそうでもありません。というのは保険セールスにとって必要最低限な年金知識は、制度そのものを熟知するのに必要な知識とは若干違いがあるからです。

一般的な年金相談では、「いつから、いくらもらえるか？」「有利になるのはどういう方法か？」というようなことを、お客さまから尋ねられます。相談に来られる年齢層は50代後半から上の方が多く、間近に支給が控えているので当然、正確かつ詳細な情報が求められます。

しかし、保険セールスにおいては若干様相が異なります。30代後半から50代前半の人がメインになり、この人たちが年金を支給されるのはずいぶん先になりますし、繰上げ、繰

下げ、在職老齢（働きながら年金をもらう場合の調整）といった「実際に支給直前にならないと関心の持てない難解な部分」については全て省略しても問題ありません。保険セールスにおいて大切なのは、お客さまの前でおおまかな年金額が見積もれることです。ここをポイントとし、集中的に学ぶのであればさほど難しいことはありません。

ここで取り上げる年金額は「ざっくりとした数字」、つまりは概算額であることが大切です。理由はいくつかありますが、何よりもわかりやすい。わかりやすいからお客さまも理解しやすく、話す側も説明しやすいのです。目の前で「この程度の年金になりそうです」とお話しすれば、お客さまの信頼度も上がり、提案内容もかなり説得力が増すことでしょう。

また、10年以上も先でなければ年金がもらえないような方に、厳密な額を出しても意味がないということもあります。年金額はさまざまな要因で変動しますので、ざっくりとした数字を使うほうがお客さまに「あくまでも予測である」ことを認識いただけ、説明時のトラブルも減るのです。

年金概算額を提示できれば、例えば、専業主婦の妻と小さなお子さんのいる会社員が仮に明日死亡した場合、残された家族にいくら年金が出るのか？あるいは、老後は夫婦合わせて月々どのくらい年金が出るのか？お客さまの疑問にお答えすることで自然とニード喚起につながり、もしもお客さまが不安に思うなら、年金だけでは不足する分に対してどのように対策したらいいのかを考える——それが皆さまの仕事ではないでしょうか。

4. 「ざっくり」出せる 老後の年金の概算額

以上のことを踏まえて、保険セールスパーソンが、現場でお客さまにお話する時の「ざっくり」とした年金概算額の見積もり方法を紹介しましょう。

ここで述べるのはおおまかな年金額であり、正確な年金額ではありませんので使い方は注意を要します。しかし、「おおよそ年金額はこの程度です」というイメージをお客さまに持っていただけるということは、ニード喚起には非常に有用です。実際、社会保険労務士である筆者も年金の相談相手の資料が全くない場合に、こういう方法で相談者の大雑把な年金額の見当をつけているのです。

①老後の国民年金の概算

はじめに、国民年金の見込み額の出し方を覚えましょう。自営業等で厚生年金の加入がない方はこれで事足ります。

国民年金の満額は、平成20年度価格で年額79万2,100円となっています。しかし、概算額の計算においては「**40年加入で年額約80万円**」と説明します。1年で年額2万円、3年で年額6万円（月額5,000円）になりますので、説明する際に非常にわかりやすいのです。

例えば、国民年金に35年加入の場合（5年未納があった）は、次のとおりです。

$$80\text{万円} \times 35\text{年} \div 40\text{年} = 70\text{万円} \text{（月額5.8万円）}$$

このことから、最低限の加入期間である25年しか保険料を支払わなかった場合の年金は、約50万円（80万円×25年÷40年）ということもわかります。

②老後の厚生年金の概算

厚生年金の加入期間は、国民年金の加入期間でもあります。ですから、年金額を試算するにあたっては、厚生年金の加入期間も国民年金の加入期間に含めて計算します。

厚生年金の年金額は、働き始めてから年金をもらうまでのトータル給与で決定されます。国民年金のように一律で計算できないため、見込み額ですらなかなか出しにくいところですが、典型的なパターンを習得することで、それを応用して簡単に計算することは可能です。

国税庁が毎年行っている「民間給与実態統計調査」によると、1年を通じて勤務した給与所得者の平均給与は、2006（平成18）年度が434.9万円、2005年度が436.8万円、2004年度が438.8万円で、1998年度以降、減少傾向にあります。最新データである2006年度の年間給与434.9万円で見ましょう。月例給与を12カ月、賞与を3.6カ月（平成16年の年金改正の際に厚生労働省が提示したモデル賞与3.6カ月分に準じます）とすると、年間15.6カ月分に相当し、1カ月あたり27.9万円になります（同様に計算すると、2005年度は28万円、2004年度は28.1万円）。

$$434.9\text{万円} \div (12\text{カ月} + 3.6\text{カ月}) = 27.9\text{万円}$$

「ざっくりした」金額で言うなら、給与28万円、賞与3.6カ月として、1年間の報酬は436.8万円（2005年度の平均給与と同額）となります。つまり、**約437万円の年収の人は約28**

万円の給与をもらっている人と読み替えることができます。

$$437\text{万円} \div 28\text{万円} \times 15.6\text{カ月}$$

次に、平均標準報酬額を出しますが、総報酬制導入後の厚生年金の年金額の算出には、賞与分も12等分して給与に加えた金額を計算式にあてはめます。先ほどの金額436.8万円では、賞与も12等分して給与に加えた**平均標準報酬額は36.4万円**になります。

$$28\text{万円} + 28\text{万円} \times 3.6\text{カ月} \div 12\text{カ月} = 36.4\text{万円}$$

これを基に、厚生年金本来の計算式にあてはめると、**老齢厚生年金の1年加入した時の概算値は約2.4万円**になります。

$$36.4\text{万円} \times 5.481 \div 1,000^{*1} \times 12\text{カ月} = \text{約}2.4\text{万円（年間）}$$

仮に加入期間が40年だったとすると、厚生年金は96万円（月額8万円）ということになります。

$$2.4\text{万円} \times 40\text{年} = 96\text{万円}$$

したがって、統計上の平均値のサラリーマン（物価等の換算あり）が会社に40年勤めたとすると、厚生年金の見込み額は96万円ということになります。そこに先ほどの国民年金80万円（月額6.6万円）が加わりますから、**合計で176万円、月額では約14.7万円というのが平均的サラリーマンの年金概算額**です。

$$(96\text{万円} + 80\text{万円}) \div 12\text{カ月} = 14.7\text{万円（月額）}$$

これをさらに単純化してみましょう。1996（平成8）年——2006（平成18）年の10年前——の平均年収は460.8万円（国税庁「民間給与実態統計調査」より）で、現在の434.9万円に比べ約26万円も年収が高かったのです。年金は過去の報酬も加味して計算されますので、10年ほど前は現在より年収が高かったことを考えると、厚生年金の年金額には気持ちゲタを履かせても問題はありません。筆者は前述の96万円をそのまま使うのではなく、**厚生年金は40年加入で100万円として見当をつけています**。これでかなりわかりやすくなります。

$$40\text{年} \quad 100\text{万円}$$

そうなりますと、28万円の給与（賞与3.6カ月）のサラリーマンの方が1年間働いたとして、**老齢厚生年金の1年あたりの概算値は約2.5万円**ということになります。

5. ケースごとに見た 厚生年金概算額の事例

①厚生年金概算額の基本

厚生年金に40年加入で、前述の100万円という数字を使った場合、基本的な厚生年金加入者の年金額例は、次のとおりです。

厚生年金	40年で100万円（月額8.3万円）
国民年金	40年で 80万円（月額6.6万円）
年金額	180万円（月額約15万円）

まずは、この数字を頭に入れましょう。

②加入期間が短い場合の厚生年金

20歳から60歳までの間にサラリーマン期間が15年しかなく、あとは自営業の期間が20年、どちらでもない未納の期間が5年あった場合を見てみましょう。サラリーマン期間が15年ですから、前述の標準パターンを応用して求めます。

厚生年金	100万円×15年÷40年=37.5万円（月額3.1万円）
国民年金	80万円×35年÷40年=70万円（月額5.8万円）
年金額	107.5万円（月額約9万円）

③給与が高い、低い場合の厚生年金（共済年金）

給与面で恵まれている会社あるいは公務員の場合は、年収が今後さらに上がることが十分予想されます。こういう方は、**報酬は先ほどの437万円ではなく2割増しの524万円くらいに考えてもよいでしょう。社長ならもっと高く3〜4割増し**でもかまいません。また、大卒の場合は勤続年数を考慮する必要があります。それを頭に入れて計算し、基本額を修正してみます（国民年金は学生時代も払っていて40年加入とします）。

厚生年金	100万円×1.2 ^{*2} ×38年 ^{*3} ÷40年=114万円（月額9.5万円）
国民年金	80万円×40年÷40年=80万円（月額6.6万円）
年金額	194万円（月額16.2万円）