

家計のピンチを救う ライフプラン

—住宅ローンをきっかけとした保険見直し—

教育費やマイホーム購入などによってやりくりが厳しくなる時期は、支出を抑える工夫が必要になるだろう。その際は、将来の見通しや家計全体のバランスを考慮したアドバイスが大切になる。事例で検証してみよう。

顧客プロフィール

夫 **山崎靖雄**◎40歳 飲食店経営
 妻 **直美**◎37歳 夫の店に勤務
 長男 **雄太**◎14歳 / 長女 **美和**◎11歳
 母 **トミ子**◎65歳 靖雄の母

夫は日本料理店に15年勤め、5年前独立開業。妻は青色事業専従者※として働いている。将来、住宅ローンの返済が厳しくなることが予想されるため、借り換えを検討したいと考えている。長男は高校卒業後、調理師学校に進学を希望。同居しているトミ子は、夫の遺族厚生年金を受給しながら家事と子どもの世話を引き受けている。

Money Data

- ◎**年収** 500~600万円程度 (年によってばらつきあり)
- ◎**支出** 家計の固定費としては月15万円程度 (住宅ローン、保険料を除く)
- ◎**資産** 普通預金300万円、定期預金100万円
- ◎**住居** 開業する1年前に自宅を新築 (土地は母名義)
- ◎**借り入れ** 住宅ローン (公庫) 残高は約2,250万円 (残り29年)。月返済額は約9万3,300円。団体信用生命保険未加入。
- ◎**生命保険など**
 - 定期保険・終身医療保険**
 保険期間・払込期間70歳まで (医療保障は終身)
 月払保険料合計7万6,600円
 定期保険2,000万円 (配偶者特約1,000万円・子ども特約200万円) / 生活保障定期特約360万円×10年 / 特定疾病保障定期特約500万円 / 疾病障害保障定期特約500万円 (災害死亡500万円・傷害500万円)
 入院日額1万円 (配偶者・子6,000円) いずれも初日から / がん入院日額5,000円 (配偶者・子3,000円) いずれも初日から / 成人病入院日額5,000円 (5日以上入院)・通院日額3,000円 (5日以上入院後の通院)
 - 所得補償保険**
 保険期間1年、てん補期間1年 (365日) 免責7日
 月払保険料1万150円 月額50万円



今月のFP

高柳俊郎◎48歳

CFP®。6年前生保会社を退職し、独立系FP兼保険代理店事務所を設立。企業・個人を問わず、幅広いコンサルティングに力を入れている。



沼田隆介◎29歳

AFP。信用金庫に5年ほど勤務した後、高柳の事務所に入社。高柳の補佐役として中小企業向けコンサルティングを中心に活躍中。個人の相談は今回が初めて。



※青色事業専従者…原則として家族に対して支払う給与は経費として認められないが、青色申告をしている事業者は届け出により青色事業専従者給与として経費算入できる。要件は、年齢がその年の12月31日現在で15歳以上であること、青色申告者 (事業主) と一緒に生活をしていること、青色申告者 (事業主) の経営する事業にもっぱら従事すること。

知り合いからの依頼

同じFP事務所に勤める高柳と沼田で進めていた大きな案件が無事成約となったある日、軽く祝杯でも挙げようかということになった。

「今夜はもう遅いから、いつものところにしようか」

事務所の近くにある行きつけの料理店のことだ。和洋折衷の落ちついた雰囲気、いつものように多くの客が訪れている。かろうじて空いたカウンター席についた二人は、早速ビールを注文した。

「商売繁盛で結構ですねえ」

高柳があいさつすると、マスターの山崎靖雄は人の良さそうな笑顔で応じてくれたが、手は忙しそうに動いている。

開店して5年ほどのこの店は、山崎夫妻とアルバイト数名で営業している。高柳たちは開店当初からずっとひいきにしてきた。独立したのが自分と大体同じころなので、何となく一緒に頑張っている仲間のような気がしているくらいだ。

よもやま話をしているうちにほとんどの客が帰ってしまい、店は急に静かになった。二人が腰を上げると、山崎が遠慮がちに話し掛けてきた。

「あの…、お帰りのところすみません。実はちょっとお願いがあるんですが、いいでしょうか。高柳さんは、住宅ローンのことも詳しいんでしょう？」

「まあそうですね。住宅購入の資金計画とか、ローン借り換えの相談はよく受けますよ」

「わたしも住宅ローンの借り換えを銀行の人から勧められているんですが、その前に高柳さんたち専門家に話を聞きたいんですよ」

山崎は6年前に自宅を新築している。当時の金利から考えると借り換えの方が得かもしれない。高柳は言った。

「それなら、この沼田が詳しいですよ。ただ、立ち入ったことまでお聞きしなきゃならないのですが、知り合いには話しづらいなんてことはないですか？」

「いや。そんなことはありません。わたしは知らない人に相談するほうが気が引けますよ。ぜひ沼田さんにお願いし

ます」

その日はお酒も入っていたので、後日詳しい話をするこ
とにして店を出た。

「沼田君。今度の相談は簡単だと思っているだろう」

駅までの道を歩きながら、高柳は言った。

「ええ、まあ。住宅ローンの知識はあるつもりですし、知り合いだから緊張しないですみそうです」

だが高柳は腕組みして渋い顔をした。

「そこが大きな勘違いだな。事務所のみんながマスターと知り合いだからこそ、慎重にならないといけないよ。しかも借り換えの相談と言われて、それだけ答えてたんじゃプロの仕事とはいえない」

住宅ローンは家計の重要なポイントを占める。借り換えの目的によっては、ライフプラン全体を見直すことになる可能性は高い。店の収益についても情報を得なければなら
ないかもしれない。不用意に個人情報をもらすことのない
よう、注意も重要だ。

「そうですね。僕にとっては最初の個人のお客さまですし、きちんと対応をします」

沼田は気を引き締めた。

顧客の不安を聞く

後日、昼と夜の営業時間の合間に、山崎は夫婦で事務所
にやってきた。銀行で勧められたという住宅ローンのチラシも持参している。それによるとキャンペーン中に申し込
めば、借入期間が20年以上の場合、金利が10年間固定で
2.0%になるとのことだ。

「金利もだいぶ低くなっていて得と言われたので、検討してみようかと思ったんです」

沼田は、山崎が持ってきた資料で現在の金利や返済期間、
残高などをチェックした。山崎は住宅金融公庫から借り入
れをしており、6年前当時の金利は2.8%だった。今から
4年後の11年目からは、4%になってしまう。

「検討の際は、金利差が1%以上あることなどいくつ
かポイントがあるんですが、山崎さんの場合はおそらく借