

営業マンの奮闘記③ リタイアメントライフプランの巻

個人事業主の老後を豊かに 国民年金だけでは不足する老後生活資金を どのように準備するか？

個人事業主は、会社員と違って「定年」がないため、業種によっては一生働くこともできる。しかし、「退職金」といった老後生活資金の基となる財源もなく、公的年金も基本的には「国民年金」のみで、複利厚生面ではほとんど自助努力に頼るしかない。個人事業主たちにどういった方法を提案すれば、「老後」の生活を豊かに送ることができるだろうか。

ケース1

川井健吾 50歳
雅代 45歳
夫婦で整骨院を経営。子どもは2人（社会人・同居）。可処分所得は約1,000万円、住宅ローン残高約3,500万円、貯蓄約1,000万円。

ケース2

佐久間英雄 46歳
美沙 44歳
夫は内装業、妻はその事務の手伝い。子どもは2人（高校生と中学生）。可処分所得は約1,200万円、貯蓄約300万円、別に教育資金として子ども1人あたりに貯蓄200万円と18歳満期の学資保険（満期保険金100万円）。

ケース3

岡本節子 63歳
理容店を経営、夫とは死別。子ども3人はすべて独立（別居）。可処分所得は約400万円（個人年金を含む）、貯蓄約2,500万円（うち夫の死亡保険金1,500万円）。



FP

大森雄介◎38歳
大手生命保険会社に在職中にCFP®の資格を取り、仕事の幅を広げるため、3年ほど前に独立、FP事務所兼保険代理店を設立した。持ち前の人柄で築いた人脈が大きな財産である。



FP

高岡京子◎41歳
大森と同じ保険会社に勤務していた先輩社員。大森が独立を考えていた頃に、時を同じくして仕事の壁にぶつかっていた。そんなとき、大森に誘われて独立、一緒に仕事をするようになった。



自営業者は定年がない分、
老後の準備は自助努力頼み

FP事務所兼保険代理店を経営する大森雄介は、地元の商工会の有志から、「個人事業主向けの生命保険についての勉強会を開催するので、講師をしてください」と頼まれ、二つ返事で引き受けた。

およそ1時間程度の勉強会だったため、生命保険の活用方法についての基礎知識を簡単に説明する程度にとどまったのだが、意外に好評で、個別に相談にのってほしいとの依頼が数件舞い込んだ。

事務所に戻った大森は、高岡京子に勉強会の参加者から依頼があったことを伝えながら、率直な感想をもらった。

「今回の依頼は、ほとんど老後の生活資金についての相談ばかりだ。やはり自営業者の人は老後の準備を自力で行う必要があるんだな」

「やっぱり、自営業の方は国民年金だけだから、引退後の心配が強いのかしら…」

高岡は、勉強会後のアンケート用紙を見ながらつぶやいた。確かに、個別相談を申し込んできた人たちの依頼内容には、「老後の資金準備」を中心に考えたいとの要望が目立つ。

個人事業主といっても、業種はさまざま。例えば家族で店舗を経営していれば、状況が許せば一生収入が得られる。その場合は特に「現役」と「老後」を分けて考える必要はないかもしれない。

しかしながら、現実には、やはりほとんどの個人事業主は、ある程度の年齢でリタイアを考えることになるだろう。会社員と違って「定年」がない分、リタイアの時期は自分で裁量できる。しかし、反面では退職金がないため、「老後」の準備も自分の考えで決めなければならない。

また、公的年金制度にしても、会社員や公務員のように「厚生年金」「共済年金」といった「基礎年金」のいわば上乘せ給付もない。国民年金基金はあくまでも任意であるため、なかなか自分で判断して加入しようという気になれないのかもしれない。

現に、今回の依頼に限っていえば、すべての人が国民年

金への加入にとどまっている。

「今回の勉強会が、自分の老後を考えるきっかけになったんじゃないでしょうか」

「うん。そうだな。それじゃ、早速アポイントを取って、順番に相談開始だ」

ケース1 川井夫妻

死亡保障を軸として、
老後の資金準備のための貯蓄レベルを維持する

川井健吾・雅代夫妻は、夫婦2人で整骨院を経営しており、3年前に自宅兼整骨院を新築した。

「住宅ローン（毎月約20万円返済）の完済が70歳なので、それまでは十分働けるつもりですが、何分、身体が資本なので、万一の場合を考えておきたいのです。それで保険の見直しをお願いしたいのです」

既契約

夫:終身保険 300万円(70歳払済)	} 42歳時加入
定期保険特約 3,700万円(10年更新型)	
保険料 約1万8,000円(52歳の更新時予想約3万円)	
妻:終身保険 500万円(60歳払済)	} 37歳時加入
保険料 約1万1,000円	

夫の方は、保障は維持したいが、更新時に保険料がアップするのを避けたいという要望であり、妻の方は、終身保険の500万円のみであるため、掛け捨ての保障を追加したいという要望だ。

子どもは2人いるが、第2子も今春就職し、教育費負担がなくなった。しかしながら、住宅ローンの返済などもあり、万一の場合に困ると考え、掛け捨ての死亡保障は維持したいという。

老後の生活資金は、2人の収入から毎月積み立てているため、どちらかに万一のことがあると収入が減り、貯蓄に支障をきたす。死亡保険金が入ることによって、老後に向けた貯蓄の代わりとすることを考えているのだ。

「ご夫婦共に資格を持って働いていらっしゃるの、それぞれに死亡保障が必要と考えているのですか？」

大森が確認をすると、健吾が代表して答えた。

「その通りです。今は夫婦でほぼ同等に働いているので、