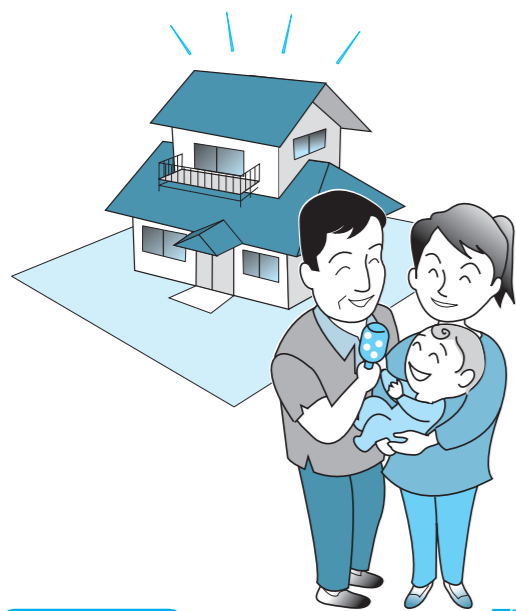


## 営業マンの奮闘記④ 住宅購入における保険見直しの巻

# キャッシュフローで見えてくる 収支のバランスと老後への対処法

— 現状の生活維持と老後生活の準備、その両立を考える —

景気が良い状況とは必ずしも言えない昨今。それに加えて公的年金に対する不安感が、特に若い世代で増大している。そんな中で老後の不安を少しでも軽減しようと、準備を始める人も多い。特に30代、いわゆるバブル後の世代は、総じて堅実で、貯蓄に対する関心は比較的高いようだ。一方、30代と言えば、家庭を持ち、それなりに責任が重くなってくる年代でもある。子どもの教育費や住宅資金なども含め、現状の生活を維持することと、老後生活の準備のための貯蓄。限られた収入の中で、その両立は可能だろうか。



### FP

#### 大森雄介◎39歳

大手生命保険会社から4年前に独立、FP事務所兼保険代理店を設立した。FPとしての知識を活かしながら、ライフプランにあった保険提案を心がけている。営業マンらしくおっとりとした性格がかえって幸いし、周囲の人からも支えられ、仕事の幅を広げている。



### FP

#### 高岡京子◎42歳

大森の元先輩社員。大森に誘われ、一緒に仕事をする。主に顧客へのメンテナンスや資料作成を担当している。大森よりも長い営業経験があるため、時にぶつかりながらも仕事上の欠かせないパートナーとしての地位を確立している。



### 顧客

上原知巳 36歳  
美紀 35歳

夫婦共に団体職員。妻は育児休業中（休業明けと同時に退職予定）。昨年子どもが生まれたのを機に、かねてより計画していた住宅購入を実行に移すことになった。住宅ローンの相談と共に、学資保険への加入を希望している。

図表1 上原家のデータ

■手取収入概算	月額33.5万円、夏季賞与75万円、冬季賞与120万円	年間597万円
■基本生活費概算	月固定費16万円、その他年間支出65万円	年間257万円
■住居費(家賃)	月額9万円	年間108万円
■生命保険料	月額7.6万円	年間91万円
夫	個人年金(60歳から10年確定年金、120万円)	月額1万8,300円
	養老保険(65歳満期、1,000万円)	月額2万4,000円
	共済(総合型)	月額2,400円
妻	個人年金(60歳から10年確定年金、84万円)	月額9,000円
	養老保険(65歳満期、1,000万円)	月額2万2,500円
■貯蓄(夫婦合算)		2,100万円
■住宅購入予定	物件価格5,900万円(建売住宅)、諸費用200万円	6,100万円
■その他	自己資金1,500万円、ローン4,600万円(期間35年)の予定	
	退職者年金制度による年金 70万円(終身年金)	} (65歳まで勤務した場合の予想額)
	退職一時金 3000万円	
	妻の退職金予想額 500万円(今秋退職予定)	

## 学資保険の加入と住宅購入の資金計画

大森のもとに上原知巳から連絡が入ったのは、ほぼ2年振りだった。当時、知人のFPがセミナーを開催し、大森は無料保険相談を手伝ったことがある。上原はそのときの相談者の1人だった。

ただ、その場限りの無料相談ということもあり、保険見直しにはつながらなかったため、大森としてはほとんど忘れていた存在だった。今回、わざわざ上原のほうから電話をかけてきたのは、今年生れた長女の学資保険への加入希望と、住宅購入の資金計画について、ぜひ相談に乗ってほしい、という依頼のためであった。

「こんなに時間が経っていても、我々に依頼をしてくれるなんて、有難いことだよ」と言う大森に、「たぶん、大森さんの印象が良かったからでしょう。そういうことは結構覚えていてくれるものですよ」と返しながら、高岡が早速、当時の資料を取り出してくれた。

資料はメモ程度のものであったが、それによると、上原は夫婦で個人年金、養老保険に加入しており、逆に保障性的商品にはほとんど加入していないことが記録されている。

大森の記憶と付き合わせると、上原は貯蓄志向が強く、特に老後の備えを非常に重視していた。

上原本人も「貯蓄性の保険商品が好き」と言っていた。その理由は「保険料は自動的に口座振替されるので、嫌でもお金が貯まるから」とのことだった。

大森も「まだ若いうちからしっかり準備しているなあ。自分とは大違いだ」という感想を持ったことを思い出した。ただ、当時の上原は結婚したばかりで、子どももなく、夫婦共に働いていたため、全体の収入から見た貯蓄割合はそれほど高いわけではなかった。そこで大森は、状況がこのまま変わらなければ保険を見直す必要はないだろう、というアドバイスをした記憶がある。

学資保険を希望するのは、「貯蓄性の保険好き」の上原としては当然の流れとは思いますが、ライフプランが以前とは大きく変化しているため、今回の相談を機に保障性的商品も勧め、しっかりしたプランを提案しようと大森は考えた。

そこで、上原にはライフプラン作成の必要性を事前に伝え、納得してもらった上で、プラン作成に必要な質問事項

(収入・支出、貯蓄等)をまとめた用紙を送り、記入したものを面談当日に持参してもらうことにした。

面談当日、上原は約束通り、質問事項への回答および、住宅購入に関する書類を一通り持参してきた(12ページの図表1参照)。

上原は、勤務する団体が発行している福利厚生の手帳も持参してきた。それによると、将来の昇給予定、退職金額等も試算できる。また、退職者年金制度の概要も記載されており、将来のキャッシュフローを予想する上で、大変参考になりそうだ。

## 住宅ローンについて

上原の話によると、住宅については、すでに気に入った物件の目星がついている。土地付の建売住宅で少々値が張るが、今後の住宅ローン返済が可能であるなら、ぜひ購入したい考えだと言う。

上原は、「勤務先の将来の給与は大体わかっているのですが、自分では将来、返済に困ることはないと思うのです。返済期間は35年にしておき、余裕のあるときに繰上返済をしたいと考えています」と言う。さらに金利については、安全のため、全期間固定を希望しているとのことだ。

大森は、試算してみないと具体的な金額は出せないが、と前置きして「住宅ローンは、借りる金額というよりも、それによって返済金額がいくらになるのか、つまりいくらまでなら返済が可能なのかをしっかりと把握しておく必要があります」と切り出した。

借入金額が大きければ大きいほど、金利負担は大きくなってしまふ。全期間金利固定のプランは、上原の言うように計画は立てやすいものの、変動金利型と比較すると、総返済額で数百万円単位の差が出る可能性がある、と大森は説明した。

一方、月単位の家計の収支から算出する返済可能金額を考慮すると、現時点でも余裕はほとんどない状態だ。現在、月単位の収入は33.5万円、支出は32.6万円(うち家賃が9万円)と、ほぼ拮抗している。現在の基本生活費は大変堅実であるため、支出面で削れる余地はなく、逆に子どもの成長と共に支出の増大が確実に予想されるので、今後の昇給が見