

保険の契約者貸付制度

# 根本的な保険見直しの契機にしよう

林健太郎  
林FP事務所

# 保険の 契約者貸付制度とは

1. 貯蓄性保険の契約者が使える貸付制度
2. コロナ減収の影響で利用者が増えている
3. メリット
  - 審査不要、保証人不要、入金早い
  - 保険解約の必要なし
  - 返済の自由度高い（タイミング、金額etc）
4. デメリット
  - 保険料は引き続き払い続ける
  - 借り入れなので、返す必要がある
  - 利払い発生（コロナの今だけ特別に金利ゼロ、が多い）

# 保険はありがたい！のか？

- 「ありがたい」といった声があるようですが...
  - 契約者貸付金 → 解約返戻金 → 保険料で、もともとは自分のお金
  - 銀行預金を引き出して「ありがたい」とは言わないはず...
  - つまり、何かしらの「印象操作」を受けてませんか？
  - もちろんきちんと細部まで理解して保険以外の商品とも比較した上で契約したなら、問題ないかもしれませんが...
- ホントな不要な商品（保険）を、契約してませんか
  - 保険の内容を詳しく把握してない
  - 勧められるままに契約した
  - 保険以外の制度、商品は検討していない

# (例) 小規模企業共済

## 小規模企業共済



- フリーランス、個人事業主、小規模企業の経営者などが利用できる制度
  - 保険営業は教えてくれない。中小機構も積極的にプロモーションはできない...
- メリット
  - 掛け金が全額所得控除となり、節税効果が高い
  - 契約者貸付制度と同様の貸付制度がある
  - 共済金（退職金）受け取りは一時金なら退職所得、分割なら公的年金等の比較的優遇された税制を使える
  - そのときどきの経済状況により、掛け金の増減は自由にできる（月1,000円から7万円まで、500円単位）
  - このマイナス金利時代にありえない円ベースで「年1.5%」の利回り
- もちろんデメリットがあるが、それを上回るメリット
- これはあくまでも例
  - 個々人のライフプラン状況、やりたいこと、できることで取るべき戦略や商品、制度は変わってくる
  - iDeCoはメリットがあるが制約もある

# 契約者貸付制度 まとめ

## 1. 貯蓄性保険が持つ契約者貸付制度

- メリット、デメリットを把握して必要なら活用を

## 2. そもそもその貯蓄性保険、必要ですか？

- 人生100年ですから、長い目でみて有利な制度、商品を選択した方がベター

## 3. 美味しい情報は勝手にやっこない

- 向こうからやってくる情報、うまい話というのではない  
→保険営業、公的制度...のプロモーションには限界がある
- 自ら積極的に調べ、コロナ不況に負けない家計を作ろう

# プロが教える資産形成の入門書 無料プレゼント中！



詳しくはこちら



<https://xn--vck0b9h632vz0vb.jp/presentpdf>

林健太郎  
林FP事務所