

保険屋さんは教えてくれない 保険のリストラ

感情・営業トークに左右されない科学的アプローチで保険料を最適化する完全ガイド

平均削減額	年間保険料	見直し期間
約 18 万円/年	30~40%削減可能	最短 2 週間

このレポートで得られること

- ✓ 不要な保険を客観的に特定するチェックリスト
- ✓ 保険種別「本当に必要か」判断フレームワーク
- ✓ 保険料削減ロードマップ（ステップ別実践ガイド）
- ✓ よくある営業トークへの論理的反論集
- ✓ 解約・変更時の注意点と手続きガイド

第 1 章 保険の「本当の目的」を再定義する

1-1 保険の本質とは何か

保険の本質は一言で言えば、「自分では対応できない規模の経済的損失に備えるもの」です。これを理解すれば、どの保険が必要でどれが不要かは自ずと明確になります。

保険が必要な条件（3 つすべて満たすもの）

- ① 発生した場合の経済的損失が非常に大きい（自己負担できない額）
- ② 発生確率が低い（高頻度のリスクは貯蓄で対応すべき）
- ③ 代替手段（公的保険・貯蓄）では補いきれない

1-2 公的保険の充実度を知る

多くの人が見落としているのが、日本の公的保険制度の充実度です。民間保険を検討する前に、まず公的保険でどこまでカバーされているかを把握することが重要です。

公的保険	主な給付内容	最大給付額目安
健康保険・高額療養費制度	医療費の自己負担に上限を設定。月額 8~15 万円程度が上限	年間約 100 万円の医療費が数万円に
傷病手当金	病気・ケガで休業時 給与の約 2/3 を最長 1 年 6 ヶ月支給	月給 30 万円なら月 20 万円受取
障害年金	障害認定を受けた場合、1~3 級に応じて支給	障害基礎+厚生 最大月 25~30 万円
遺族年金	一家の柱が亡くなった場合、遺族に支給	子あり世帯 月 20 万円超も

※公的保険の給付額は職種・加入年数・収入によって異なります

第 2 章 保険リストラの基本原則 4 つ

原則① 大数リスクに備える

発生頻度が低く損失が甚大なもの（死亡・大病・火災など）だけに加入する。小さなリスクは「自家保険（貯蓄）」で対応するのが合理的。

原則② 必要保障額を計算する

「なんとなく大きな保障額」は不要。生活費・ローン残高・公的年金・貯蓄を差し引いた「純粋な不足額」だけを保険で備える。

原則③ 掛け捨て vs 貯蓄型を見極める

一般に、掛け捨て + NISA の組み合わせが最も効率的。貯蓄型（終身・養老）は保険料の運用効率が低いため、慎重に判断する。

原則④ 定期的に見直す

保険は加入時点で最適化しても、ライフステージの変化で必要保障額は大きく変わる。最低 3 年に 1 度は見直す。

■ 保険料の適正ライン（年収別目安）

世帯年収	保険料の適正上限目安	一般的な過払いゾーン
～300 万円	年間 6～9 万円	12 万円超は要見直し
300～500 万円	年間 10～15 万円	20 万円超は要見直し
500～800 万円	年間 15～22 万円	30 万円超は要見直し
800 万円～	年間 20～30 万円	45 万円超は要見直し

第3章 保険種類別 必要度チェックシート

以下のチェックシートで各保険の必要性を判断してください。○が多いほど優先度が高い保険です。

生命保険（死亡保障）

- 扶養している家族がいる
 - 残される家族の生活費が公的年金だけでは不足する
 - 住宅ローンがある（団信未加入の場合）
 - × 独身で扶養家族なし
 - × 十分な金融資産がある
- 子あり世帯は必須。独身・資産家は不要な場合が多い

医療保険・がん保険

- 高額療養費制度では補えない差額ベッド代・先進医療が不安
 - 自営業など傷病手当金がない
 - △ 会社員で傷病手当金あり → 必要性は低め
 - × 貯蓄 200 万円以上ある場合は不要な場合が多い
- 貯蓄が少ない自営業者は検討。会社員は優先度低め

就業不能保険

- 自営業・フリーランスで傷病手当金がない
 - 月々の支出が多く、数ヶ月の収入途絶が致命的
 - × 会社員（傷病手当金 1 年 6 ヶ月 + 有給消化で対応可）
- 自営業は検討必須。会社員は慎重に

学資保険

- × ほぼ全ての場合で NISA の方が有利
 - × 返戻率が低く（100～105%程度）、インフレに非対応
 - △ 強制積立効果は認めるが、NISA で代替可能
- 原則不要。NISA への切り替えを推奨

個人年金保険

△ 節税効果（年間 4 万円控除）は認める

※節税額は、例えば所得税・住民税の税率が各 10%なら年 8 千円程度。

× 運用効率は NISA・iDeCo に劣る

※従業員の高額な給与、多額の広告（●リーグ・野球交流戦の冠、TVCM・ネット広告など）など運用には直接無関係で派手な費用が掛かっています

× 保険料払込中の解約は元本割れリスク

→ iDeCo・NISA が利用可能なら不要

火災保険・地震保険

○ 持ち家がある（住宅ローンあり）→ 必須

○ 賃貸でも家財保険は必要（少額で加入可）

○ 地震大国日本では地震保険も重要

→ これは削減対象ではなく継続推奨

第4章 削減ロードマップ～実践6ステップ～

STEP 1

現状の保険を全て書き出す

保険証券・明細書を全て確認。保険名・月額保険料・保障内容・満期日をリストアップする。「何に入っているか分からない」状態を解消するだけで次のアクションが見えてくる。

STEP 2

公的保障を確認する

年金事務所・健保組合に問い合わせ、自分が受け取れる傷病手当金・遺族年金・障害年金の金額を把握する。これが民間保険の「必要額」の基準になる。

STEP 3

必要保障額を計算する

「残された家族の生活費×年数 - 公的年金受取額 - 現在の金融資産 = 必要保障額」を計算。この額を超える死亡保険は削減候補。

STEP 4

チェックシートで仕分けする

第3章のチェックシートを使って各保険を「継続」「減額」「解約」に分類。貯蓄型・学資・個人年金は優先的に見直す。

STEP 5

保険会社・代理店に相談する

「解約を検討している」と明示してから相談する。減額・払い済み・延長定期など解約以外の選択肢も確認。複数社に見積もりを取る。

STEP 6

削減した保険料を NISA へ

削減分の保険料をそのまま NISA・iDeCo に回す。例：月 2 万円削減 → 年 24 万円を NISA へ。20 年後の資産形成に大きな差が出る。

第5章 営業トークへの反論術

保険の見直しを伝えると、様々なトークで引き止められます。論理的に対応するための反論例を紹介します。

よくあるトーク：「もしものときに後悔しますよ」

分析：「後悔」という感情に訴える典型的なトーク

推奨返答：「統計的な発生確率と保険料の費用対効果を検討した結果です。リスクに対して過剰な対価を払い続けることにも経済的な後悔があります」

よくあるトーク：「解約すると損ですよ」

分析：過去の保険料支払いを埋没費用として持ち出す手法

推奨返答：「今後の費用対効果で判断しています。過去に支払った保険料は既に埋没コストです。これから毎月払い続けることが合理的かどうか判断基準です」

よくあるトーク：「終身保険は貯蓄になります」

分析：終身保険の運用利回りは低く（0.5～1%程度）、長期で NISA に大きく劣る

推奨返答：「貯蓄目的なら NISA の方が期待リターンが高く、流動性も高い。保険は保障機能に特化させるのが合理的です。途中で（早い段階で）解約すると元本割れするのですよね」

よくあるトーク：「払済保険にしては？」

分析：払済保険にして保障を残す提案は場合によっては有効

推奨返答：「払済の返戻率と保障内容を書面で確認させてください。その上で判断します」← これは前向きに検討する価値あり。

※払い済み保険とは、以後の保険料が発生せずに契約だけが続く保険（解約返戻金をその後の保険料に充てることで成り立つ）。

第6章 解約・変更の手続きと注意点

6-1 解約前に必ず確認すること

△ 健康状態の変化：病気になったり、健康診断で引っかかりましたあとで、解約し再加入しようとする、病歴・年齢の影響で条件が悪化する場合や加入を断られることがあります。

△ 解約返戻金：払込保険料との差額（解約損）を必ず確認してください

△ 団体保険割引：職場等の団体保険の場合、個人契約より割安なケースがあります

△ 転換・払済の検討：全解約の前に「払済保険」「延長定期」などの変更オプションも確認を

6-2 手続きの流れ

手順	内容	ポイント
1. 証券確認	保険証券・保険証書を準備	解約返戻金額を確認
2. 連絡	保険会社・代理店に電話/書面で連絡	「解約の意向」を明示
3. 書類受取	解約請求書類が郵送される	期限内に返送
4. 書類提出	署名・捺印し返送	本人確認書類が必要な場合も
5. 返戻金受取	指定口座に振込（数日～2週間）	税務処理を確認
6. NISA 開始	削減保険料分を NISA に積立設定	翌月から自動積立推奨

まとめ リストラ後の保険ポートフォリオ例

【モデルケース】35歳・会社員・配偶者・子1人・年収500万円

保険種類	リストラ前月額	リストラ後月額	判断
収入保障保険（死亡）	6,000円	3,500円	✓ 減額
終身保険（貯蓄型）	15,000円	0円	✗ 解約→NISA
医療保険	5,000円	3,000円	✓ 減額
がん保険	4,000円	2,000円	✓ 減額
学資保険	10,000円	0円	✗ 解約→NISA
個人年金保険	8,000円	0円	✗ 解約→iDeCo
火災・地震保険	4,000円	4,000円	✓ 継続
合計	52,000円/月	12,500円/月	削減: 39,500円/月

※ 本レポートは情報提供を目的としており、特定の金融商品の販売・勧誘ではありません。実際の見直しは専門家にご相談ください。