

つぶやきがんちやんの

生活知恵袋



せいいかつちえぶくろ

Vol. 86



一生懸命
つぶやきます
齋藤廣勝(さいとう ひろかつ)
株式会社トータルライフサポート代表取締役
・CFP®認定ファイナンシャルプランナー
・1級ファイナンシャルプランニング技能士
・日本商工会議所 年金・退職金等認定講師
・住宅ローンアドバイザー
・金融広報アドバイザー



保険と暮らしの相談センター

あなたの夢の実現へのお手伝い!!

相談
メニュー

- 家計の総合診断(ライフプラン)
- 子どもの教育資金計画
- 保険加入・見直し(生命保険・損害保険)
- 年金・老後資金計画
- 住宅取得、住宅ローンの見直し

相談料は無料です!!

お気軽にご相談ください。



募集代理店

株式会社 **トータルライフサポート**

〒010-0916 秋田市泉北3丁目17-22

●営業時間：9:30～19:00 ●定休日：水曜日

TEL 018-827-7611

Fax 018-827-7610

URL <http://tls-akita.co.jp>



詳細はホームページでもご覧いただけます。

スタッフ募集中! 詳しくは、p.14「エー・クラス求人情報」をご覧ください。

今月のテーマ 貯める目的ごとの商品選択

先月号では“貯蓄の王道”、積立型金融商品の一部を紹介したが、いずれの手段も通常の家計口座から切り離し、隔離してしまおうというのが最大のPOINTだ。利回りが長期にわたる低迷の中で、“如何に有利な運用を!”と考えている方にとっては、いささか不満の残る内容とお思いでしょうが、まずは貯めることを優先したものであることを了承していただきたい。

今回の考察は“貯める目的ごとの商品選択”であるが、その目的はそれぞれに違う。年代や家族構成、将来の計画によって千差万別なのである。皆さんに、まずはやっていただきたいのがこの目的を明らかにすることだ。さらには、その目的ごとの必要時期と必要金額を決めていただきたい。これが決まれば、逆算的に計算できる。【毎月の積立金額 = 必要金額 ÷ 必要時期までの月数】6月号に目的ごとの一覧表サンプルを記載したので参考にしてほしい。(手元にない方は弊社ホームページでバックナンバーを閲覧できます。【トータルライフサポート <http://tls-akita.co.jp/>】)

前号でも、目的は貯める行動へのエネルギーになることを説いた。目的化をするものの中でも、“この時期にこれだけかかる”ことがすでに明確になっているものがある筈だ。短期で考えれば、固定資産税、車検、自動車税。中期的に考えれば、子供の教育資金、住宅購入、マイカーの買換など。長期的には老後の生活資金という具合だ。これらの予定された事に対する備えがされていなければ、結局は借金することになってしまう。借りて払うことを常態化すると、家計支出の多くがローン返済に回り、貯めることができないために、次の支出もまた借金と悪循環に陥ってしまうのである。貯蓄が出来ているか否かは、必ずしも収入の大小ではないことは前号にも書いたが、収入の高い方は短期的な資金には困らなくても、現役引退後の生活資金など、長期的な資金には大きな影を落としかねない。来るべき時期に備え、コツコツと蓄えていく積立の考え方をご理解いただき、貯められる家計への体質改善をつくりたいものである。

●**点ではなく面で考える**

“目的ごとの必要積立額（点）が分かって、そして、全体を束ねると必要時期と必要金額が全体像（面）として見えてくる。将来資金の全体像を構成する中身はそれぞれの世帯で異なるものの、大なり小なり複数のものが出てくる筈で、その必要額を毎月の積立で準備しようとすると、”とても生活費が足りない“といふことが起つてしまつ。

じゃあ積立を諦めるのか？諦めたら将来の必要資金は確実に足りなくなる。現役世代であれば、とりあえずローンを組むことによりその場をしのぐことが出来るだろうが退職後はそうはいかない。であれば将来計画を断念するのか？いやそれは出来ない“…貯めることもせずに、将来計画も実施したい。気持ちはあるが、それは無理難題であることはお分かりいただけるかと思う。それでも何とかしなければならない。”財源は何処から持つてくるのか、その問題を解決するためには、改めて「ライフプランニング」に取り組まなければならぬのである。この場合は、是非とも「家計の木」ームドクター®ファイナンシャルプランナーを活用することをお勧めしたい。

積立目的毎の商品選択を解説するはずが、若干脱線した感拭えないが、この先是具体的な商品を考えてみよう。ここで取り上げる積立目的は、人生の三大資金「住宅資金」「教育資金」「老後資金」だ。

【学資保険（こども保険）】

積立貯蓄型の学資保険だ。大学進学時期に合わせて加入し、確実に準備することができる。保険料は口座から引き落とされるため、自主的に積み立てることと違い、積立をサボることもしにくいことから、強制的な貯蓄効果がある。

主な特徴として、契約者に万が一（死傷）のことがあつた場合、以降の保険料が免除される。多くの保険会社が扱うが、戻り率には結構な開きがあり元本割れ（満期保険金が払込保険料を下回る）している商品もある。保障性のこともあるので、一概に良し悪しを決められないが、見積をとつて比較するなどの確認をしてから加入するようにしたい。

【終身保険（短期払込）】

こちらは元々は教育資金を目的としたものではないが、保険料の払込期間を短くすることにより、必要時期に使えるようになしたもので、学資保険同様に強制的な貯蓄効果がある。終身保険であることから、満期保険金としての受け取りではなく、必要時期に解約して使うというものだ。仮に解約しないとすれば、生涯の死亡保障として残り、解約返戻金はその後も増え続ける。子供が被保険者ではなく、パパやママが契約者・被保険者となることから、契約者（被保険者）に万が一（死亡）のことがあつた場合、一定の「保険金」としてその時点で一括して受け取れる。この場合の保険金額は、学資として予定された金額を上回るので、優位性は高いと言える。

ただし、学資保険の場合中途解約しても掛金相

当の金額が戻ってくるが、終身保険の場合保険料の払込期間中の解約は払込金額を下回ってしまうので注意が必要だ。

【財形一般貯蓄】

財形貯蓄には一般財形・年金財形・住宅財形の3種類があり、事業主を通して賃金から天引きで積み立てると、職場でこの制度を導入していなければ利用できないが、給与から天引きされるので強制的な貯蓄としての確実性は高い。

使用目的は限定されていないため、結婚・出産・教育などの幅広い目的に使うことができるし、貯蓄開始から1年経てば、いつでも自由に払い出しができる。この利便性が高い分、ある意味ではデメリットとも言えるのかもしれない。

教育資金の貯蓄用としては一般財形を利用するのが一般的ではあるが、非課税の特典がある住宅財形を利用するのも一つの手だ。住宅財形の場合、住宅以外の目的で引き出す場合、利子に対しても遡って課税されてしまうが、それ以前の積立分であれば非課税の恩恵を受けられる。（先月号参照）

【自動積立定期】

先月号でも紹介したが、最も手軽な積立預金であると言つて良いだろう。普通預金から決まつた日に自動で定期預金に振り替える。会社に財形貯蓄がない場合や自営業の方はもとより、誰もが利用しやすいものだ。また、使い道も限定されないため、総合口座の場合いつでも引き出しが出来、借り入れも出来てしまう。この利便性はメリットであると同時に、他の目的にも使えてしまうなど強制度は低いため、ある意味デメリットと言えるかもしれない。振替日は自身で決められるが、引き落とす残高がなかったなどのうっかりミスが起きないためにも、給料日の翌日に設定しておく事をおすすめしたい。

【住宅資金】

【財形住宅貯蓄】

教育資金のことでも説明したが、そもそも財形貯蓄は、マイホームの建設・購入・リフォームなど、住宅の資金作りを目的とした貯蓄だ。会社がこの制度を導入していくなければならない」とや、給

与天引きなどの仕組みは一般財形と同一であるが、財形住宅貯蓄は一般財形貯蓄と異なり、所定の要件を満たせば、財形年金貯蓄と合わせて元利合計で550万円まで利子等が非課税となる点が異なる。（一般財形貯蓄や財形年金貯蓄との併用は可能）（先月号参照）

●老後資金

【三大資金のうち老後資金に関しては、他の二つとは少し事情が違う。住宅資金や教育資金に関しては、必要とする時期が現役でバリバリ稼いでいるだけに、融資を受けることも可能だ。

一方、老後資金の場合、退職後の収入が年金中心になることから、融資も受けにくくなってしまう。つまり、老後資金の場合は現役世代に如何に貯めるかが重要となってくる。生活費が高コスト化する中で、大変はあるが今から始めなければならない。

【老後資金の商品選び】

積立型の金融商品に関しては前者と共通するところが多いが、あえて他とは一線を画した税制優遇措置のある商品を紹介するにしよう。将来、受給する年金額を考えると、多くの方がゆとりある生活費には程遠い。この現実を考えれば、確実に貯められるものであること、の要件を満たすものとして次の4つの商品を上げてみた。

1. 財形年金貯蓄

2. 個人年金保険（税制適格）

3. 個人型確定拠出年金

4. 小規模企業共済

特に優先するメリットとしては①引き出しにくいこと②税制優遇があること③自動引落し（強制力）があること、などがあげられる。もちろん、その他にも有効な商品として公社債投信・MMF・オート定額貯蓄・自動積立定期預金・株式累積投資などがある。具体的な説明の余白が無くなってしまったので、次号で詳しくは次号で。

来月号は、老後資金の具体的な商品解説とその効果を解説し、併せて貯まる家計への体質改善についてアドバイスすることにしよう。