

〈研究ノート〉

# ライフマネジメント・ノート －大学生の生活設計とリスク管理－

林 裕

## 目 次

### 序．ライフマネジメントとは

#### I．就職活動から就業まで

1. 就職活動と就業の現状
2. フリーターとニート
3. 職場におけるホスピタリティ

#### II．家族形成と資金計画

1. 結婚とライフコース
2. 資金計画と金融商品
3. 人生の三大支出と保険商品

#### III．リスクマネジメントと保険

1. リスクマネジメントの体系
2. 生活リスクと保険商品

### 序．ライフマネジメントとは

ライフマネジメントの基本は、どういう職業に就きたいのか、どのような家庭を築きたいのかなど、それぞれのライフステージにおける夢や目標を設定し、自分の将来像を描くライフプランニングである。さらに、ライフプランを実現させるためには、どのような生活資源がどのライフステージで必要かを把握し、ライフステージごとの資金計画を検討する資源マネジメントと、人生の“万が一”に備えるために、身の回りに潜在するさまざまな生活リスクを発見・評価し、最適なリスク処理手段を講じるリスクマネジメントをも包摂するもの

である<sup>(1)</sup>。

ライフマネジメントとは、すなわち「人生80年」をいかに生きるかという人生の設計図を考えることである。

## I. 就職活動から就業まで

### 1. 就職活動と就業の現状

生活設計のスタートラインである就職のためには、「自分は何をしたいのか?」という、早い段階での明確な就業意識を持つことが必要である。就職活動は、まず自己分析から始まるが、これはすなわち、自分にとって「働く」とは何かを考えることである。自己分析は、また、「自分が大切にしている価値観」を知ることでもある。ただし、企業は自分の欲求を満たす価値観に加えて、他人に価値を提供する価値観も求めている。自己分析は、さらに、職業選択において、自分に向いている職業は何かを見極めることでもある。大卒者の3人に1人が3年以内に仕事を辞めるといわれているが、その理由としては、「思っていた仕事と違って」、「人間関係が良くなかった」、「仕事が自分に合わなかった」といった内容が見られる。自分自身の性格を十分理解すること（＝自己分析）は、職業選択のミスマッチを防ぐことにもなるのである。

職業選択のミスマッチを防ぐためには、企業研究・情報収集も不可欠である。情報源としては、インターネット・就職情報誌・企業パンフレットなどがあげられるが、先入観を捨て、実際の仕事内容を調べることで、イメージ就職によるミスマッチを避けることができる。加えて、実際にその企業で働いているOB・OGの声を聴いてみることも企業の実態を知る上では意味がある。女性にとっては、女性の社員数や女性の管理職数など、女性にとって働きやすい環境かどうかを検討する必要がある。女性活用に積極的に取り組んでいる企業には、厚生労働省が認可したシンボルマーク（きらら）がホームページや社内案内に掲載されており、また、次世代育成支援対策に取り組んでいる企業は、厚生労働大臣が次世代認定マーク（くるみん）を認定しているので参考にするといよい。

就職活動の中で大学生が頭を悩ませているものにエントリーシートがある。エントリーシートは、自己PR・志望動機・学生時代の経験・将来の希望などを書いて企業に提出するので、エントリーシートが事実上の一次選考になっている場合が多い。エントリーシートの出来次第で、その後の展開が左右されるわけであるから、その意味合いは重要であるが、そ

---

1 藤田由紀子「多選択肢時代の生活設計を考える」、生命保険文化センター『JILI FORUM 1998-No.8』、1998年、26ページ。

の一方で、「何を書いたらいいかわからない。」という意見が聞かれる。これすなわち、自己分析ができていない、企業研究ができていないから書けないということである。

就職活動においては敬語の使い方、電話のかけかた、メールの書き方、身だしなみなどの基本マナーが習得されていることは大前提である。企業説明会や面接の折に、挨拶、受け答え、立ち振る舞いなどが見られているからである。アメリカの心理学者のグループの研究によると、「第一印象」は15秒で決まり、その時の印象は300時間続くといわれている<sup>(2)</sup>。その意味では、面接は入室する瞬間が勝負といえる。なお、就職活動において圧迫面接（わざと威圧的・否定的な質問をして学生の反応を見る面接）が問題視されることがあるが、実社会ではクレーム処理などストレスに耐えなければならない場面が多々あるので、精神的な強さ、感情的にならずに冷静に対応できるか、緊張する場面で臨機応変に対応できるかなどを見ているというのが企業側の言い分である。

企業の採用活動とは、その企業にあった人物を獲得することが目的であるので、自分自身が企業の求めている人物像とあっていなければ内定には結びつかない。その意味でも、自己分析ができているかが重要となるのである。なお、採用の際に重視される項目として、「コミュニケーション能力」が狙上にのぼることが多いが、企業が求めるコミュニケーション能力というのは、「組織の人間関係を損なわずに問題解決ができる能力」のことであることは理解しておかなければならない。

就業形態は正社員と非正社員に大別される。正社員はまた総合職と一般職に分類される。前者は高度な業務に従事し転勤も多いが、後者は定型的な業務に従事し転勤は少ない。非正社員は、契約社員・臨時的雇用者・パートタイマー・派遣労働者・職場内請負業者・出向社員などに分類される。なお、アルバイト（Arbeit）は「本業（学生・主婦を含む）を持つものが行う副業」という意味で、業務内容としてはパートタイマーとほぼ同じ内容である。近年、非正社員の割合が増加しているが、企業側からすると人件費が割安であることが、その最大の理由である。さらに、繁忙期に柔軟に対応できることや、専門能力を備えた即戦力となる人材を確保する手段にもなっている。一方、労働者側からすれば、正社員での雇用機会の減少やリストラによる非正社員化の結果がその理由とされているが、多様な価値観から敢えて非正社員を選択するという動きもみられる。しかし、安易な職業選択に繋がっていないかという危惧や、雇用調整は非正社員に集中している現状を踏まえると、やはり正社員での就業が望ましいといえる。

その正社員をめぐる環境も変化している。かつては、ひとたび正社員になれば、終身雇

---

2 （社）ホスピタリティ機構『ホスピタリティ実践コース』、経済法令研究会、2011年、102ページ。

用制度や年功序列賃金といった安定した日本的雇用システムのもとで、こどもの教育・住宅取得・老後の準備といったライフイベントを順次クリアしていけばよかった。終身雇用制度によって生涯にわたる雇用が確保され、年功序列賃金によって右肩上がりの収入が約束されていれば、安定したライフプランが立てられたからである。「夫は外で働き妻は家庭を守る」というわが国の伝統的な家庭像も、この日本的雇用システムに拠るところが大きかった。しかし、この日本的雇用システムも見直されるようになった。終身雇用制度については、高齢の社員を雇用し続けると若い社員の新規採用ができなくなり企業の競争力が弱まるという指摘があり、年功序列賃金については、能力主義を望む若い社員からの批判がある。このような背景の下で、早期退職制度の導入、中途採用・パート採用の増加、成果主義賃金の導入がみられ、日本的雇用システムが変貌している。成果主義賃金とは、仕事の成果で賃金が決まる制度で、「業務改革が起きる」「チャレンジ精神が芽生える」「競争力が高まる」といったメリットが謳われている。その一方で、「目先の業務を追うようになる」「途中のプロセスが評価されない」「部下の育成体制が崩れる」といったデメリットも指摘されている。成果主義賃金を導入すれば、社員がやる気を出すはずという建前に基づくものであるが、成果が出なかった社員はやる気を失い企業全体の士気が下がるとの懸念もある<sup>(3)</sup>。

このように日本的雇用システムが見直されると、ライフプランの在り方の見直しも余儀なくされる。雇用の安定性が揺らいでくると、夫婦共稼ぎが主流となり、伝統的な家庭像も崩壊する。女性の社会進出自体は歓迎されるべき事ではあるが、結果的に晩婚化・少子化にも繋がってくる問題である。ひとたび正社員として企業に入れば、その企業が生涯面倒をみてくれるという伝統的な日本的雇用システムの維持が困難になると、就業形態も多様化し、ライフプランに対する自己責任も拡大する。今後は様々なリスクを念頭に置いたライフプランの構築が必要となってくるのである。

## 2. フリーターとニート

就業の現状に関連してフリーターとニートの問題に触れておきたい。

フリーターの語源は、英語の free（時間の自由な）とドイツ語の Arbeit（労働）に英語の er（～する人）をつなげた和製英語風の造語で、1987 年にリクルート社のアルバイト雑誌「フロムエー」の編集長だった道下裕史氏が考案したものである。本来の意味は、ミュージシャ

---

3 目標はだれでも達成できるものではダメである。したがってそれを遂行することの困難性、結果としての長時間労働・過密労働、労働者のストレスの増大、うつ病などメンタルヘルスの対象者の激増も成果主義の展開と無関係ではない。（小越洋之助『終身雇用と年功賃金の転換』、ミネルヴァ書房、2006 年、251 ページ。）

ンや作家になることを夢みて、日々の生活はアルバイトでつなぐという若者を応援するという意味から生まれた言葉である。フリーターの定義は、内閣府によると「15歳以上35歳未満の学生・主婦でない者のうち、パート・アルバイト・派遣等で働いている者および働く意思のある無職の者。」であり、厚生労働省によると「15歳以上35歳未満の学校卒業者で主婦でない者のうち、パート・アルバイトで働いている者および、パート・アルバイトで働く意思のある無職の者。」である。

フリーターは、職業を決定するまでの猶予期間（モラトリアム）としてフリーターを選択する「モラトリアム型」。タレントをめざすなど明確な目標をもってフリーターを選択する「夢追求型」。正社員になれずに仕方なくフリーターを選択する「やむをえず型」といったタイプ別の分類ができる<sup>(4)</sup>。また、フリーターになる要因としては、雇用形態の変化、新卒限定採用、就職難、即戦力優先採用、不本意就職、仕事の安定より自由を求める傾向などが指摘されている。

当初は自発的にフリーターを選択する者も多かったが、その後の経済の悪化等による就職難で正社員になれず、やむなくフリーターになる者が増加した。また、リストラにあったサラリーマンのフリーター化など、フリーター層が拡大している。フリーターの増加が社会に与える影響としては、経済的に不安定な雇用であることから、税収の減収や晩婚化・少子化ひいては人口減少にも繋がっていくことが懸念される。結婚の意思のある未婚の男女が結婚への障害要因として最も多く挙げていることが結婚資金であることを鑑みれば、フリーターの増加は若者の結婚意識へも影響を及ぼしている<sup>(5)</sup>。一度フリーターになると、そのままフリーターを続ける傾向が強く、技術や経験が職歴としてみなされないの、フリーター期間が長いほど正社員としての就業が困難になる。正社員を目指す場合はフリーターからの早期離脱が必要である。さらに、フリーターのままでは退職金もなく、どのようにして老後生活を送るのかといった問題も生じてくる。

一方、ニートの語源は、Not in Employment, Education or Trainingの頭文字をとって、NEET（ニート）という。ニートの定義は、「職についておらず、学校等の教育機関に所属せず、就労に向けた活動をしていない、15～34歳の未婚の者。」である。フリーターとの違いは、フリーターはアルバイトやパートタイマー、派遣等の雇用形態や雇用条件のもとで、不安定ながらも生計を立てているところ、また、失業者との違いは、失業者は失職後に公共職業安定所（ハローワーク）に求職登録し就職活動をしているところにある。

---

4 小杉礼子『フリーターという生き方』、勁草書房、2003年、12～15ページ。

5 国立社会保障・人口問題研究所『現代日本の結婚と出産』、2017年、18ページ。

ニート増加の要因としては、就職難の影響、新卒限定採用、即戦力優先採用などが指摘されているが、さらに根本的な問題としては、コミュニケーション能力の欠如があげられている。また、ニートの性格としては、社会との繋がりが希薄であり、働いてもうまくいかず、自信喪失し、働くことに対するモチベーションが低いといったものである。ニートに対する評価としては、「働かない者たち」というより「働けない者たち」の割合が多いといわれている。「働かずに食べていこうとしているのは甘え」、「働かずに親のすねかじり」といった批判的見解が多く、社会から疎外され、復帰を困難にしている状況が形成されている。ニート対策としては、相談や就労支援を行う「地域若者サポートステーション」や、合宿形式で労働体験をさせることで就労意欲をもたせる「若者自立塾」といった取り組みがなされている。

### 3. 職場におけるホスピタリティ

ホスピタリティの語源はラテン語の *hospes*（客人の保護者）である。この *hospes* から派生した言葉としては、*hospital*（病院）、*hotel*（ホテル）、*host*（主人）、*hostess*（女主人）、*hospitality*（心をこめたもてなし）などがある。ホスピタリティとは、「顧客や見知らぬ人に対する惜しみないもてなし」であり、もともとの意味は、来訪者に対する宿舎や食事の提供といった「人間らしい対応」のことである。一般的に日本語では「もてなしの心」と訳されている。ホスピタリティは、対等なコミュニケーションに基づき、顧客満足度を高めるための行為であり、マニュアル化できない、技術を超えたものといわれている。すなわち、マニュアルどおりの接客からは、ホスピタリティは生まれない。どうすれば顧客に喜んでもらえるかを、自律的に考えて行動する行為がホスピタリティであるというものである。

これに対して、サービスの語源は、一方的主従関係を意味する *servus* である。この *servus* から派生した言葉としては、*slave*（奴隷）、*servant*（召使い）などがある。すなわち、サービスとは義務的に役目を果たすものであり、顧客の意志が最優先される「上下関係」である。ホスピタリティは主客同一関係であり、もてなす側と、もてなされる側がお互いに満足する「対等な関係」を築くことである。また、サービスは人と人との関係に「お金」が介在するが、ホスピタリティは純粋な人と人とのふれあいのなかから生まれるものである。ホスピタリティを育むためには、コミュニケーション能力・対人関係能力・自分の感情の処理・好印象を与える対応・適切な苦情処理能力が必要とされている。いわゆる、ホスピタリティ産業と呼ばれているものには、直接的関連産業としての宿泊産業・外食産業・旅行関連産業・観光余暇関連産業と、間接的関連産業としての公共的サービス分野（医療・教育・社会保障・政治・経済・文化団体・学術研究機関など）と私的サービス分野（通信・情報・商業・



金融など）があり、その領域は広範にわたるものである<sup>6)</sup>。今後は、人と関わる産業においては、ホスピタリティ・マインドを持った人材が求められるのである。

ホスピタリティの神髄は、自分の仕事を楽しむことで、顧客にも喜びを与え、顧客の喜びを自分の喜びとして感じることである。自分の仕事に満足し、喜びを感じなければ、他人に喜びを与えることはできないというものである。このホスピタリティに基づく新しいマネジメント・スタイルが、ホスピタリティ・マネジメントである。すなわち、ホスピタリティ・マネジメントとは「私も喜び、あなたも喜ぶマネジメント・スタイル」を追求するものである。また、ホスピタリティ・マネジメントでは、「内なる顧客」という考え方も重要である。これは、従業員を企業内にいる顧客として捉え、「従業員満足なくして顧客満足はあり得ない（＝従業員の満足なくして商品は売れない）」という経営哲学を掲げることである。

情報化社会がすすんだ今、改めて社会全体に“人間らしい対応”が見直されている。特に人的要素の強い産業では、“もてなしの心”が重視されてきている。これが、ホスピタリティ・マインドを持った人材が求められている理由である。ホスピタリティという付加価値によって顧客心理に応えることで顧客を維持し、顧客がリピーターとなり、リピーターが新規顧客を紹介してくれ、さらに子・孫へと二代・三代の顧客となることで、企業利益も向上していくことになるのである。

## Ⅱ．家族形成と資金計画

### 1. 結婚とライフコース

近年の結婚事情をみると圧倒的に恋愛結婚が多く、見合い結婚は一桁に留まっている。恋愛結婚のメリットは、時間をかけて二人で結婚生活の相談ができ、結婚を自分で決められるところにあるが、デメリットとしては、相手の経済力や家庭環境が十分掌握できないことがあるという点があげられる。一方、見合結婚のメリットは、相手の経済力や家庭環境が事前にわかることや双方の親が納得しているところにあるが、デメリットとしては、好みでない人を紹介されたり、短期間で決断しなければならない点があげられる。

女性にとっての結婚観の変化としては、女性が高学歴・高収入となると、そのような就業機会を放棄するコストは大きく、結婚を急ぐ必要もなくなっているといわれている。給与が低い場合は、結婚して仕事をやめるコストは小さいが、やりがいのある仕事に就き、高収入が得られるようになると、それらを放棄してまで結婚を急ぐ必要性が感じられないとい

---

6 服部勝人『ホスピタリティ・マネジメント』、丸善ライブラリー、1996年、52～54ページ。

うことである。このように、女性の晩婚化は自律的な要因に基づくものであるといえる。結婚相手に対する条件も時代の流れとともに、「三高」「3C」「三低」「三手」「三同」と変遷している<sup>(7)</sup>。

次いで、こどもを持つことのコストについては、出産・育児・教育資金といった直接費用に加えて、出産・育児に伴う母親の就業中断による収入の喪失も視野に入れておく必要がある。経済的な問題以外で出産に影響を及ぼす要因としては、育児休暇が利用しやすいか、勤務時間が長時間に及ばないか、夫婦間の家事分担が可能か、保育所・幼稚園の利用が可能かといったこともあげられる。

また、こどもの数を抑制する要因としては、教育資金がかかりすぎる、高齢で産むことへの抵抗感、自分の仕事に差し支える、育児に対する不安といったことが俎上にのぼっている。少子化問題の解決には、女性が安心してこどもを産み育てられる環境づくりが何よりも肝要である。女性の社会進出が進んだ現在、「夫は外で働き妻は家庭を守る」という伝統的な家庭像ではなくなっている。そこで、性別役割分業ではなく、ワーク・ライフ・バランスの考え方の方が時代に合っているといわれている。性別役割分業型では、女性だけに家事・育児の負担がかかり、それが大きなストレスとなってくるので、男性がその責任や負担を少しでも共有すれば、女性のストレスは軽減されるというものである<sup>(8)</sup>。

結婚を契機に人生の節目節目のイベントをライフサイクル表にまとめてみることも必要である。ライフサイクル表とは、いわば人生の設計図とでもいうべきものである。ライフサイクル自体も時代の流れの中で変化しており、現在では、出産期間の短縮・子育て解放後から死亡するまでの期間の長期化・定年から死亡するまでの期間の長期化などが特徴としてあげられる。ライフサイクルを新婚期・子育て期・子独立期・高齢夫婦期といったいくつかのライフステージに分類すると、より具体的な設計図を描くことができる。女性にとっては、結婚・出産・育児を経験しながら、どのようなライフコースを選択していくかも検討しなければならない。ライフコースには、継続就業型、中断・再就業型、断続就業型、退職型といったいくつかの類型がある。継続就業型とは定年まで働くライフコースであり、中断・再就業型は結婚・子育てのために一旦仕事を辞め、その後再就職するもの、断続就業型は仕事に就いたり辞めたりするもの、退職型は結婚・子育てを機に仕事を辞めるというものである。

7 田和真希『女性のためのライフプランニング〔第2版〕』、大学教育出版、2016年、71ページ。ちなみに、「三高」は高学歴・高収入・高身長、「3C」はComfortable（快適な）・Communicative（通じ合える）・Cooperative（協力的）、「三低」は低姿勢・低リスク・低依存、「三手」は手伝う・手を取り合う・手をつなぐ、「三同」は仕事観が同じ・金銭感覚が同じ・育った環境が同じの略である。

8 岩上真珠・大概奈巳『大学生のためのキャリアデザイン入門』、有斐閣、2014年、112ページ。

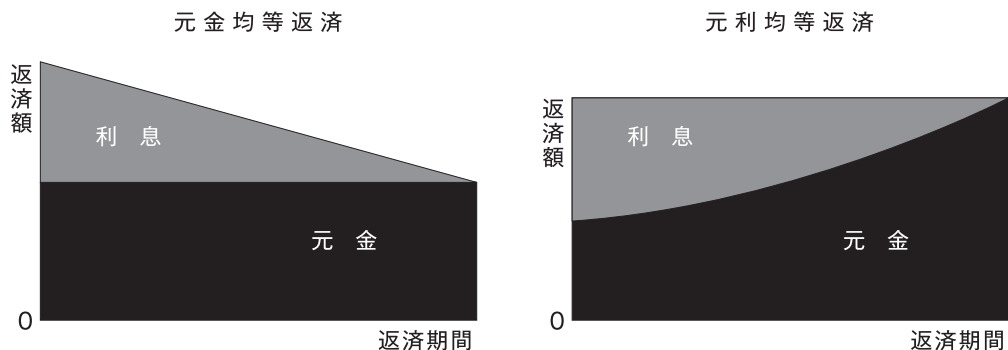


## 2. 資金計画と金融商品

ライフプランを実現させるためには、目的に応じた資金計画が不可欠である。ライフステージごとの資金計画を考える場合、大別すれば、親子関係から生じるものと親子関係以外から生じるものがある。前者はこどもの教育資金・結婚資金など、後者は万一への備え・住宅取得資金・老後生活資金などである。さらに、その資金は日常的に必要なものか、中・長期的に計画されるべきものかといった点も考慮しなければならない。

具体的な資金計画については、預金など個別の経済準備だけでは限界がある場合は、消費者信用の活用も検討しなければならない。消費者信用にはクレジット（販売信用）とローン（消費者金融）があるが、人生の三大支出といわれている、こどもの教育資金・住宅取得資金・老後生活資金の準備手段として、教育ローンや住宅ローンの活用も考えられる。教育ローンは就学する学校等への納付金の他、下宿費用などの付帯費用も対象になり、卒業予定月まで元金返済の据置もできる。住宅ローンは、金利が一定の固定金利型、年2回金利を見直す変動金利型、一定期間は固定金利で、その後、固定金利にするか変動金利にするか選択できる固定金利選択型がある。返済方法の代表的なものとしては元利均等方式と元金均等方式がある。元利均等方式とは、毎月の返済額が返済期間中均等（＝一定）になる返済方法で、住宅ローンによく使われる方法である。返済計画が立てやすいというメリットがある一方で、元金がなかなか減らないというデメリットもある。一方、元金均等方式とは、毎月の返済額のうち、元金部分の返済が一定で、毎月均等割した元金に利息を加えて返済していく方法で、返済期間が経過すると返済額も減少していく方法である。毎月の返済額が徐々に減るというメリットがある一方で、返済当初の負担が大きいというデメリットもある。

元金均等方式と元利均等方式



こどもの教育資金や住宅取得のための頭金または老後の生活資金の確保のために金融商品を活用することがあるが、金融商品の選択にあたっては、その特徴を理解しておく必要がある。金融商品を理解するためのキーワードは「安全性」「流動性」「収益性」である。安全性とは元本保証があること、流動性とは現金化が容易であること、収益性とは高収益が期待できることである。ただし、安全性と収益性は相反関係にあり、安全性の高い商品は収益性が低い。収益性と流動性も相反関係にあり、収益性の高い商品は流動性が低い。流動性と安全性は併存関係にあり、流動性と安全性ともに優れている商品はある。安全性を期待できる商品としては、外貨預金を除くすべての預金商品・金融債・信託・公共債などがあり、流動性を期待できる商品としては、普通預金・当座預金・貯蓄預金などがあり、収益性を期待できる商品としては、投資信託・外貨預金などがある。

また、資産形成手段として株式投資を活用する場合は、株式の仕組みを理解しておく必要がある。株式投資とは、将来性のある企業や、良い商品を提供している企業の株式を購入し、配当や売却益によって利益を得る方法である。ただし、企業の業績悪化による株価の値下がりなどのリスクも伴うことは覚悟しなければならない。株式投資による収益としては、株価が安いときに買い、高くなったら売るキャピタル・ゲイン、株の売買ではなく、株式を長期所有することで、会社から株主配当を受けるインカム・ゲイン、自社の製品や食事券・旅行券などを株主に提供する株主優待制度がある。さらに、近年注目されている投資信託とは、多数の投資家から集めた資金をひとつにまとめて大きな資金にして、投資の専門家が、株式や公社債などに効率的な分配投資をおこない、その運用成果を投資額の割合にあわせて、それぞれの投資家に分配するというものである。

資産づくりのための金融商品分類表

商品の区分		金融商品例
流動性商品		普通預金、貯蓄預金、MMF、MRF
定期性商品	固定金利	定期預金、定期貯金、定期積金、債券（満期までに保有する場合）、個人向け国債（3年・5年・固定金利型）
	変動金利	変動金利定期預金、貸付信託、個人向け国債（10年・変動金利型）
価格変動商品		株式、債券（満期前に売却する場合）、投資信託
外貨建て金融商品		外国投資信託、外国債券、外国株式、外貨預金

住宅取得資金の準備としては、頭金を蓄えるために貯蓄要素の強い貯蓄保険や養老保険を活用することができるが、住宅取得については住宅ローンに依存する割合が大きいので、ここでは住宅ローンとの関連で火災保険と信用生命保険が活用されることになる。金融機関が

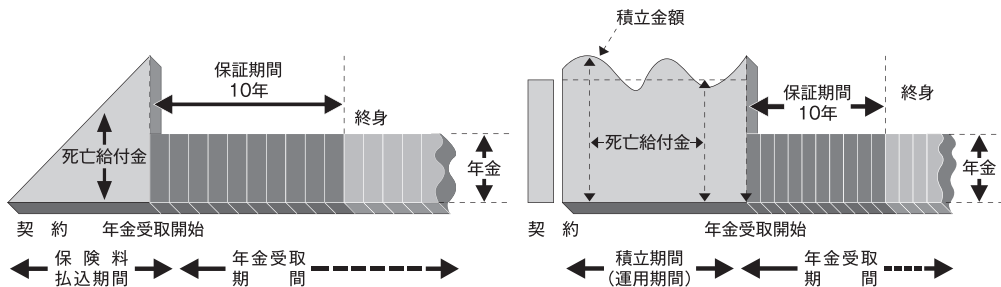
住宅ローンを貸し付けるにあたって、火災保険と信用生命保険への加入を求めてくるからである。火災保険については、住宅ローンの返済中に火災にあった場合、返済が困難になる場合が多いので、金融機関が保険金請求権に質権を設定して、支払われる保険金で優先的にローンの残高を返済してもらうというものである。信用生命保険は、住宅ローンの返済が長期にわたるために、返済期間中に死亡あるいは高度障害になって、返済が困難になった場合に備えるものである。この保険は、住宅ローンの借り手を被保険者とし、金融機関が保険契約者となり、未払債務額と同一金額を保険金額とする特殊な生命保険である。住宅ローンの借り手が、返済期間中に死亡または高度障害になった場合は、支払われる保険金でローンの残高が返済されるので、残された家族は住む家を失うことなく、生活の安定も図られるというものである。なお、信用生命保険は病気や傷害による長期入院・自宅療養は対象外となるので、長期間働けなくなった場合の備えとして、別途、就労不能保険の検討も必要である。いずれの保険も金融機関が確実に資金を回収するための手段であるといえる。

老後生活資金の準備に活用できるのが、個人年金保険である。老後の生活資金については、公的年金があるものの、年金財源や将来の支給額に対する不安があるために、個人年金保険の活用も検討すべきである。個人年金保険は年金支払期間と年金支払条件によって、確定年金・有期年金・終身年金の三つのタイプに分類される。確定年金は年金支払期間が一定で、支払期間中は被保険者の生死に関わりなく年金が支払われるというものである。有期年金は年金支払期間が一定で、被保険者の生存を条件に年金が支払われるというものである。したがって、年金支払期間の途中で被保険者が死亡した場合は、支払いは打ち切りとなる。終身年金は年金支払期間が終身で、被保険者の生存を条件に年金が支払われるというものである。なお、有期年金と終身年金は、被保険者の早期死亡に備えて保証期間が設定されており、保証期間中は被保険者の生死に関わりなく、年金が支払われる仕組みである。また、個人年金保険には変額保険タイプの変額個人年金もある<sup>(9)</sup>。

---

9 変額保険とは、保険料を特別勘定で有価証券中心に運用し、運用成果を保険金額に反映させることで、死亡保険金・満期保険金・解約返戻金の変動するという生命保険であり、ハイリスク・ハイリターン商品といわれている。変額個人年金保険は年金原資となる部分が運用成果によって変動するというものである。変額保険の目的はインフレに弱いとされる定額保険に対して、保険金額を変動させることで、実質的貨幣価値を保つことを目的とした商品である。

### 個人年金保険（終身型）と変額個人年金保険（終身型）



出所）生命保険文化センターホームページ。

## Ⅲ. リスクマネジメントと保険

### 1. リスクマネジメントの体系

人生 80 年のライフプランを考えるにあたっては、万が一のリスクに対する備えを検討することも必要である。一般的な理解では、リスクとは、火災・自動車事故・病気・傷害・死亡といったような、不幸な出来事をさすものとされている。しかし、リスクマネジメント手段としての保険が対象とするリスクには「こどもの成長」や「長生き」も含まれる。こどもが成長して、学校に通うようになれば教育資金の負担が生じるし、長生きをすればするほど老後の生活資金が嵩むことになる。すなわち、ここでいうリスクとは、偶然事故の発生に伴う、将来の経済的負担発生の可能性のことであり、不幸な出来事だけがリスクではないのである。代表的な生活リスクとしては、病気・傷害・死亡といった人的リスク、火災・風水害・地震などによる住まいのリスク、人身事故・物損事故といった自動車リスク、他人への損害賠償のような目に見えないリスク、それに、先の教育資金や老後生活資金といった将来の経済的負担が含まれる。なお、この中で、死亡リスクだけが、「事故の発生は確実だが発生時期だけが不確実なリスク」であり、他のリスクは「事故の発生も発生時期も不確実なリスク」である。

生活リスクの問題点は、何を「リスク」と捉えるかの判断が困難な点にある。すなわち、家庭の数だけライフスタイルがあり、しかもライフスタイルが多様化している現在、リスクの評価が困難になっているということである。リスクマネジメントの出発点はリスクの発見にあるが、発見されたリスクが処理する必要のあるリスクなのか、あるならば優先順位をどうするか、どのような処理が必要なのかを判断する必要がある。リスクマネジメントの具体的な手法は、事故発生前にとるべき対策と事故発生後にとるべき対策の二本立てで考えることである。事故発生前の対策をリスク・コントロールといい、リスク・コントロールはリス

ク回避策とリスク縮小策にわけられる。リスク回避策とは、リスクの中で避けることができるものは避けてとおるという対策であり、リスク縮小策とは、発生するリスクを最小限度にいくとめる事前の努力をするという対策である。総じて、リスク・コントロールは事故発生前の技術的操作といわれる。一方、事故発生後の善後策をリスク・ファイナンスといい、リスク・ファイナンスはリスク保有策とリスク転嫁策にわけられる。リスク保有策とは、比較的少額の損害の場合は、リスクを自分自身で負担するというものであり、リスク転嫁策とは、自分自身では負担が困難な多額の損害は、損害を第三者（＝保険会社）から補償（保障）してもらうというものである。総じて、リスク・ファイナンスは事故発生後の資金的操作といわれる。

なお、リスク転嫁策としての保険も損害保険と生命保険とでは性格が異なるので、性格の違いをあわせて理解しておく必要がある。損害保険とは、偶然事故によってもたらされた損害を填補することを目的としたものであり、損害の程度に応じて保険金が支払われるという特徴がある。例えば、1000万円の家に1000万円の火災保険をかけたとしても、発生した損害が500万円ならば保険金は500万円しか支払われないのである。一方、生命保険とは、人の生死に関して契約時に定められた一定の金額が事故発生時に保険金として自動的に支払われるというのが特徴である。生命保険は「人保険」なので、第三者である保険会社が客観的に保険金額を決めることができないので、生命保険の保険金額は、保険契約を締結する際に、加入者自らが決めざるをえないのである。

リスクマネジメントの目標は「平穏無事の状態」の維持であり、その効用は損害が発生して初めて理解されるものである。その意味で、リスクマネジメントの必要性は理屈では理解できても感覚的に納得することが難しいのである。生活リスクマネジメントの確立が困難だといわれる一因でもある。

## 2. 生活リスクと保険商品

ここでは、代表的な生活リスクとしての住まいのリスク、自動車のリスク、からだのリスクに対応する保険商品を概観することにする。

まず、住まいのリスクの備えとなるものが火災保険である。火災保険は住まいのリスクを幅広く補償するものであり、住宅総合保険を例にあげれば、直接損害の補償として、失火・もらい火（消防活動による水濡れも含む）、落雷、破裂・爆発、風災・雹災・雪災、建物外部からの物体の落下・飛来・衝突・倒壊、水濡れ、騒擾・労働争議などによる暴行・破壊、盗難、水害、持ち出し家財の損害などを、また、間接損害の補償として、臨時費用、残存物取



片付費用、失火見舞費用、傷害費用、地震火災費用、損害防止費用などをあげることができる。わが国には「失火の責任に関する法律」があり、隣家の火災が燃え移っても重過失以外は隣家から賠償金は取れないので、自分の家は自分の火災保険で守らなければならない。

このように、火災保険は幅広く住まいのリスクを補償するものであるが、火災保険普通保険約款においては、地震・噴火・津波に起因する建物・家財の損害については保険金が支払われないので、別途、地震保険が必要となる<sup>(10)</sup>。地震保険は火災保険に原則自動付帯となっており、火災保険の契約に際して地震保険が不要な人が、地震保険確認欄に押印して外す仕組みである。なお、一旦外した地震保険を中途付帯することは可能である。地震保険の保険金額は火災保険の保険金額の30%～50%の範囲（建物5000万円、家財1000万円限度）とされ、支払われる保険金は損害の程度に応じて、全損100%、大半損60%、小半損30%、一部損5%である。

次いで、自動車のリスクの備えになるものが、自動車損害賠償責任保険（以下、自賠責保険）と任意の自動車保険である。自賠責保険は確実な被害者救済と加害者の賠償資力の確保を目的とした強制加入の自動車保険であるが、その補償内容は他人に対する人身事故のみを補償する対人賠償保険であり、支払われる保険金も死亡保険金3000万円、後遺障害保険金4000万円、傷害保険金120万円を各々上限としている<sup>(11)</sup>。したがって、今日の賠償金額の高額化と事故形態の多様化には対応できないところがあるので、任意の自動車保険が必要とされるのである。

任意の自動車保険は、対人賠償保険・対物賠償保険・自損事故保険・搭乗者傷害保険・無保険車傷害保険・車両保険といった多様な補償が提供されている。自動車事故が発生した場合は過失割合によって事故責任が確定するが、人身傷害補償保険を付帯しておけば、過失割合に関わりなく保険金額の範囲内で損害額の全額が補償される。また、リスクを細かく分析することによって保険料の格差を大きくすることで、グッドリスクドライバーの保険料を割安にするリスク細分型自動車保険もある。

---

10 ただし、費用損害については、地震・噴火・津波に起因する火災で、建物については半焼以上、家財については全焼した場合、地震火災費用保険金が火災保険の保険金額の5%（300万円上限）支払われる。

11 自賠責保険では保険金請求の際には損害発生の実事のみを訴えればよいのであるが、ひき逃げによる加害者不明の事故や無保険車による事故によって人身損害を被った場合は、政府がおこなっている「自動車損害賠償保障事業（政府の保障事業）」から自賠責保険に準じた補償を受けることができる。

さらに、からだのリスクに備えるものとしては、死亡リスク・病気リスク・傷害リスクそれぞれに見合う保険商品がある。死亡リスクについては、定期保険・終身保険といった死亡保障を重視した商品が活用されている。無論、貯蓄保険や養老保険にも死亡保障はついているが、実質的には貯蓄(＝満期保険金)目的で利用される場合が多いので、ここでは、定期保険と終身保険を代表的な死亡保障の生命保険としてあげておく。生命保険の基本保障は遺族保障なので、家族形成の折に検討すべき保険である。病気のリスクについては、医療保険・がん保険・特定疾病保障保険・リビングニーズ(特約)などをあげることができる。医療保険は入院保障・手術保障を中心とした商品であるが、生命保険会社が提供している医療保険と損害保険会社が提供している医療費用保険とは、保険金の支払い方法が異なっている。生命保険の場合は入院給付金については日額×日数、手術給付金については日額×10倍、×20倍、×40倍といったかたちで定額の保険金が算出されるが、損害保険の場合は実費払いで保険金が支払われる<sup>(12)</sup>。

がん保険はがんに特化した医療保険であり、標準的な医療保険の保障内容に加えて、がんと診断された際に支払われる、がん診断給付金がついている。なお、がん保険には「90日免責制度」があり、責任開始日から90日間は免責期間とされており、この期間の発症には保険金は支払われない。特定疾病保障保険は、がん・急性心筋梗塞・脳卒中について所定の状態になった場合に、生前に死亡保険金相当額を支払うという生前給付型生命保険で、高額の治療費負担の軽減が目的である<sup>(13)</sup>。リビングニーズ(特約)も同じく生前給付型生命保険であるが、こちらは医師から「余命6ヶ月」と宣告された場合に死亡保険金相当額が支払われる。リビングニーズ(特約)には「終末保障」の側面もあり、医療費の他に最期の思い出作り資金として保険金を活用することができる。

傷害リスクについては傷害保険が備えとなるが、傷害保険の保険金支払いの条件となる傷害は、「急激かつ偶然な外来の事故」による傷害である。傷害保険は入院補償・通院補償・手術補償を中心とした商品であり、入院・通院については日額×日数、手術については日額×10倍、×20倍、×40倍といったかたちで定額の保険金が支払われる。ただし、海外旅行傷

12 例えば、入院日額10000円の生命保険会社の医療保険に加入していた場合、1日の入院費が8000円でも10000円支払われるが、損害保険会社の医療費用保険の場合は実損填補なので支払われる保険金は8000円となる。逆に、1日の入院費が15000円の場合は、生命保険会社の医療保険からは10000円しか支払われないので、5000円は自己負担となるが、損害保険会社の医療費用保険からは15000円支払われる。

13 がんについてはがんと確定診断された場合、急性心筋梗塞と脳卒中については医師の診断を受けた日から60日以上障害状態が続いた場合に死亡保険金相当額が支払われる。

害保険における治療費用保険金は実費払いとなっている。これは、海外における医療事情の違いに対応するためである。なお、傷害保険は病気を対象外としているが、傷害と病気が連続して発生した場合に、傷害保険としてどこまでを補償対象とするかは、傷害と病気との因果関係の有無による。

「人生 80 年」のライフステージに潜在する、あるいは人生全般に潜在するリスクに備えるための有効なリスクマネジメント手段のひとつが保険商品である。保険商品は目に見えない商品であるが、保険商品を購入（＝契約）する目的は「現在の生活の維持」と「将来の望ましい生活の確保」であり、ライフプランの実現を阻害するリスクに備えることである<sup>(14)</sup>。ところで、日常生活に潜在するあらゆるリスクに保険商品で備えるとなると、保険料負担が過重となる。家計保険の場合、保険料の負担能力は所得の大きさによって制約されることになる。保険料は、実収入から税金や社会保険料などの非消費支出を差し引いた可処分所得から支払われるが、可処分所得からは公共料金、生活必需品購入費、住居費、教育費、嗜好品購入費、レジャー費などが支払われるので、保険料の支払い順位は一般的に後順位となる。保険は将来財なので、現在財が優先される傾向があるからである。保険料の支払源泉が限られていることを考えれば、必要な保険商品の選択にあたっては、ライフステージごとに必要な補償（保障）は何かを検討し、公的保障や職場の福利厚生制度の不足分を補うかたちで優先順位をつけることが肝要である。

---

14 一般的に、損害保険は「現在の生活の維持」をはかることが、生命保険は「将来の望ましい生活の確保」が目的といわれている。

参 考 文 献

- 赤堀勝彦『キャリアデザイン』、株式会社三光、2007年。
- 石名坂邦昭『ファミリーリスクマネジメントと保険』、白桃書房、1999年。
- 岩上真珠・大槻奈巳『大学生のためのキャリアデザイン入門』、有斐閣、2014年。
- 国立社会保障・人口問題研究所『現代日本の結婚と出産』、2017年。
- 小越洋之助『終身雇用と年功賃金の転換』、ミネルヴァ書房、2006年。
- 小杉礼子『フリーターという生き方』、勁草書房、2003年。
- (社)ホスピタリティ機構『ホスピタリティ実践コース』、経済法令研究会、2011年。
- 生命保険文化センター『JILI FORUM 1998-No.8』、1998年。
- 生命保険文化センター『生活設計の今日的課題と今後のあり方』、2014年。
- 田和真希『女性のためのライフプランニング〔第2版〕』、大学教育出版、2016年。
- 奈良由美子『生活とリスク』、日本放送出版協会、2007年。
- 奈良由美子『改訂版 生活リスクマネジメント』、NHK出版、2017年。
- 服部勝人『ホスピタリティ・マネジメント』、丸善ライブラリー、1996年。
- 林 裕『リスク社会における生活設計』、税務経理協会、2004年。
- 林 裕『家計保険論〔改訂版〕』、税務経理協会、2011年。