



どっちの言っていることがウソ？ ホント？ (見た目だけで判断すると損をするかもしれません)

イラスト：タテノカズヒロ

2014 8/30
CONTENTS

38 【第1特集】

その契約、本当に必要ですか？

保険のウソとホント

40 Part 1 保険を確率で斬る!

あなたは保険に入りすぎ？ そもそも不要？

- 42 保険は不幸になるとおカネがもらえる「不幸の宝くじ」
- 44 図解 営業トークやパンフレットのリスクの過剰演出にご用心!
- 48 保険で大事な5つの確率 入院回数・入院日数・手術・入院費用・死亡

50 Part 2 保険の通説を撃つ!

保険は相互扶助？ FPを信じていい？

- 54 ダメFPにだまされるな! 運用助言7つの悪癖
- 56 日本の保険は世界の贅沢品 日本の保険料は米国の2~4倍!
- 58 INTERVIEW | 岩瀬大輔 ● ライフネット生命保険社長「情報開示に問題アリ」
- 59 明暗 自転車保険が急成長のスマホ損保と不安感ぬぐえないネット生保

60 Part 3 割安保険に乗り換えよ

「保険の入りっぱなし」が老後を危くする

- 63 アンケート 加入者の預貯金額は？ 保障内容を自分で説明できる？

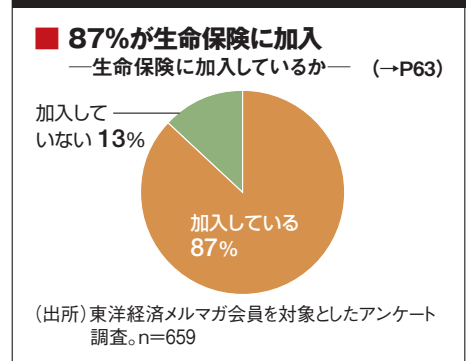
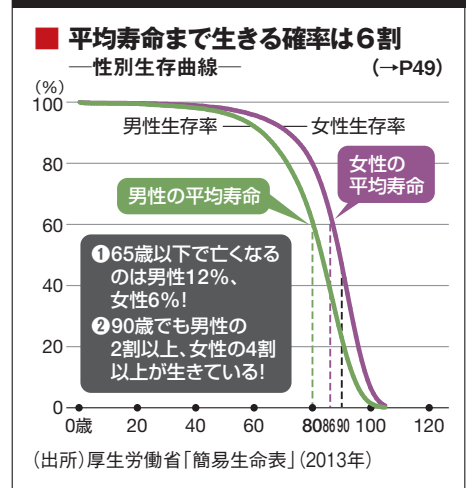
64 定期死亡保険	66 収入保障保険	67 就業不能保険
68 医療保険	70 がん保険	76 学資保険
77 かんぽ	78 都道府県民共済	

- 71 がん保険開発者に聞く | 栄森俊郎 ● 楽天生命保険 商品部長
- 72 INTERVIEW | 近藤 誠 ● がん専門医「公的保険でカバーされない治療は、大体が無駄」
- 74 個人年金保険のマジックと確定拠出年金の底力
- 79 もはや社外役員の必需品？ 役員賠償責任保険

80 Part 4 保険の裏の裏

知られざる保険営業の実態と契約者が陥りやすい落とし穴

- 80 覆面調査 保険ショップ&銀行窓販で聞いた虚言・暴言 カカコムが初出店
- 84 行動経済学で読み解く 契約者心理のワナ なぜ非合理的な行動に出るのか
- 87 業界真相 スcoop 保険業界と税理士業界の不都合な真実
- 90 銀行で急拡大の保険窓販 海外では常識のバンカシュランス



- 9 | 経済を見る眼 | **キーワード経営の落とし穴**／三品和広
- 28 | この人に聞く | **相川哲郎**(三菱自動車工業社長) | **三菱ブランドを再構築**
- 31 | 少数異見 | **大陸人に香港のイライラは募る一方**



9 経済を見る眼
三品和広

この人に聞く
三菱自動車工業社長
相川哲郎



28



92 知の技法・出世の作法
佐藤 優

中国動態
富坂 聡



94

- 92 | 知の技法 | **白人間の平等感**は黒人への差別が前提／佐藤 優
- 94 | 中国動態 | **官僚に続き軍の「不作為」にメス**／富坂 聡
- 96 | グローバルアイ | **イスラム国のヤジディーへの迫害**／サンジブ・サンヤル ほか
- 98 | フォーカス政治 | **徴兵制より先に来る軍法会議創設**／千田景明
- 100 | 日本人の価値観 | **日本人は平和愛好的か**(最終回)／鈴木賢志
- 110 | 成毛眞の技術探検 | **JOGMECの国家石油備蓄基地**



96 グローバルアイ
サンジブ・サンヤル

技術探検
成毛 眞



110



118 ブックス&トレンズ
「あのお店はなぜ消耗戦を
抜け出せたのか」
仲山進也

生涯現役の人生学
童門冬二



126

- 112 | 株式観測 | **グローバルな投資環境は良好**／榊原可人
- 113 | 為替観測 | **円高には修正余地大きい**／高島 修
- 114 | 価格を読む | **タイヤ | 価格下押しの構造的変化**
- 115 | マクロウォッチ | **年後半の日本経済に生産調整のリスク**
- 118 | ブックス&トレンズ | **「あのお店はなぜ消耗戦を抜け出せたのか」**の仲山進也氏に聞く
- 123 | 日本婚活思想史序説 | **ありのままと磨きすぎの間で**／榊原赤人
- 125 | Readers & Editors | **読者の手紙、編集部から**
- 126 | 生涯現役の人生学 | **さらば小机**／童門冬二

PR

- 5 **ビジネスアспект** NECソリューションイノベータ/ソリューションで社会をイノベート
「ICTで産業に活力を」国内最大級ソフトウェア企業の挑戦
- 10 **Brand Content** 同志社大学
- 101 **広告特集** 未曾有の災害が起きる時代の「防災対策」

図表作成：小堀賢吾／杉本祐子

本誌の記事は「東洋経済オンライン」「日経テレコン」「ジーサーチ」「ELNET」のデータベースに登録されており、フリーキーワードで検索、出力できます。

核心レポート

16 半日で500万台販売 “赤いアップル”小米

創業5年足らずの中国のベンチャー企業が、年商1兆円の大台に乗ろうとしている。強さの源泉は。



16 アップルの故ジョブズ氏を意識しているとみられる小米の雷CEO

18 トップ交代に新料金 ソフトバンク、戦略転換

20 人手不足が逆風に 疾走リブセンスの躓き

21 インバウンドを囲い込み 銀座三越で市中免税店

22 GDP想定外ショック ほころぶ日銀シナリオ

ニュース最前線

24 木曾路で“食材偽装”発覚 なぜ料理長が仕入れたか



24 販売価格5500円の和牛特選霜降肉を、7000円の松阪牛として売っていた

25 羽田新線に本気のJR東 五輪までの開業も視野

25 三井住友はカンボジアへ アジア進出を急ぐ邦銀

26 世相 広がる難病チャリティ 単なる宣伝の側面も

26 韓国 再利下げも反応薄 正念場のクネノミクス

27 航空 経営不振で戦線縮小 SKY争奪戦が勃発か

巻頭特集

人気連載復活 第1回

32 社長の器

「ポスト永守」に浮上した 液晶プリンスの実像

シャープの経営危機を招いた元経営トップが日本電産の要職に就く。持ち前の才能を発揮できるのか。それとも過ちを繰り返すのか。



日本電産の永守重信社長(左)とシャープ元社長の片山幹雄氏

37 総帥・永守から禅譲はあるか 電産「Xデー」の実現度

変容するリーダーの資質

社長の器

人気連載復活

第1回

シャープの夢と挫折を象徴する男

「ポスト永守」に浮上した 液晶プリンスの実像

失格の烙印を押された元経営者が、再びひのき舞台に立つ。アイデアマンともてはやされた才能を発揮できるのか。それとも部下からの信頼を失った過ちを繰り返すのか。= 敬称略 =

本誌：許斐健太

シャープ元社長
片山幹雄



撮影：風間仁一郎

「日」 本電産に移っても、かつての部下に自社製品を使えと指示してくるのではないですか。もうかわりたくはないですね。シャープの技術者は冷たく突き放す。彼が話すのはシャープ元社長、片山幹雄についてだ。日本電産は8月、片山を10月1日付で副会長兼最高技術責任者（CTO）に迎え入れると発表した。日本電産といえば、実力社長の永守重信が率いる関西の新しい顔。マスクミなど周辺は「ポスト永守」と色めき立った。驚愕したのは、シャープ社員たちである。2012年度から2期連続の巨額赤字を計上し、経営危機に陥ったのがシャープ。その記憶がまだ生々しい彼らから見ると、会社を崖っぷちに立たせた「A級戦犯」はまさしく片山以外にいないのである。

シャープから噴き出す 片山への批難の声

シャープは経営危機の最中の12年末、3000人規模のリストラを実施した。当時の社長は片山の後任である奥田隆司だったが、「奥田さんはスケープゴート（身代わり）」にされた。罪深いのは何とんでもなく片山さん」とある社員は糾弾する。社員の間で、多くの仲間を退職に追い込んだ片山への怒りの声は収まらない。別の社員も「亀山工場（三

重）に勤めていた人たちは特に退職者が多く、片山さんの今回の移籍についてみんな憤っている」と話す。他社への要職への復帰が決まり、シャープ社内でいかに噴き出した片山への非難の声。それとは対照的に、片山の能力に期待する向きが大きいのが日本電産側である。「片山さんは液晶の技術者出身だが、幅広い技術について知見を持っていると聞いている。CTOとしてふさわしいと思う」とある日本電産社員は話す。評価の振れ幅が大きいのは、片山のこれまでのキャリアを振り返っても同様だ。シャープでは、若くしてアイデアマンとして名を馳せた。「上層部にもはつきりものが言える存在で、一人だけ毛並みが違った」とあるシャープ社員が話せば、また別の社員は「実は製品開発のセンスは疑わしい」と打ち明ける。そもそも経営危機後は片山に対して、リーダーとしての資質を問う声も強い。

シャープの歴代トップの中で、これだけ毀譽褒貶が混在する人物も珍しい。片山が移籍する日本電産は、永守が町工場から一代で築いたモーター業界のトップ企業である。過去の成長にはM&Aが大きく寄与したが、その根底には永守の技術や人を見抜く傑出した鑑識眼があると評価する向きは多い。

その契約、本当に必要ですか？

保険の



消費増税がじわじわと家計を苦しめている。しかし消費を手控えるにも限度がある。衣・食・住のどれを取ってもそう簡単に減らせるものではない。それよりは保険料を見直すほうが簡単かもしれない。その術を徹底伝授する。



とホント

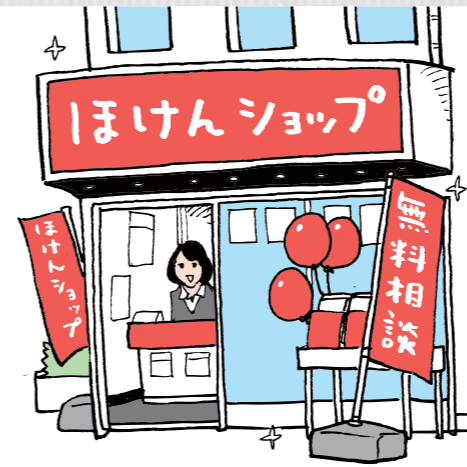
本誌：福田 淳、中原美絵子、常盤有未、山田雄一郎
デザイン：新藤真実 進行管理：宮澤由美 イラスト：タテノカズヒロ

「医療保険に二つ入っている」「がん保険に三つ入っている」「特約を含めるといくつ入院保障がついているかわからない」——そんなあなたはおそらく「過剰加入」に陥っている。漠然と「不安があるから」「皆入っているから」と、勧められるままに保険に入っていると、あっという間に保険の加入額は膨れ上がる。緊急アンケートしてみると「いつのまにか保険料が月10万円を超えていた」という人もいた。気がつかないのは、銀行口座や給与から自動で引き落とされるので、感覚がマヒしているからなのかもしれない。いったいどのくらいの保障が妥当なのか。この重要な問いに答えてくれるFP（ファイナンシャルプランナー）は残念ながらほとんどいない。FPの多くは、食べていくために、保険代理店業を兼営していて、保険を減らす話は「しにくい」からだ。一見、公平・中立に見える保険ショップも同じ。相談が無料なのは保険会社から相当の手数料をもらっているからだ。早く気づくべきだ。確率から考えると、保険は「損な賭け」。経済的に支えるべき人がいない、将来の医療費や後始末費用は貯蓄で賄えそう——そんな人に保険は原則いらない。これらのことを次ページからじっくり見ていく。

- Part 1 保険を確率で斬る! P.40
- Part 2 保険の通説を撃つ! P.50
- Part 3 割安保険に乗り換えよ P.60
定期死亡保険・収入保障保険・就業不能保険・医療保険・がん保険・学資保険・かんぽ・都道府県民共済 ほか
- Part 4 保険の裏の裏 P.80

知られざる保険営業の実態と契約者が陥りやすい落とし穴 保険の裏の裏

保険ショップ 銀行窓販 覆面調査 で聞いた虚言・暴言

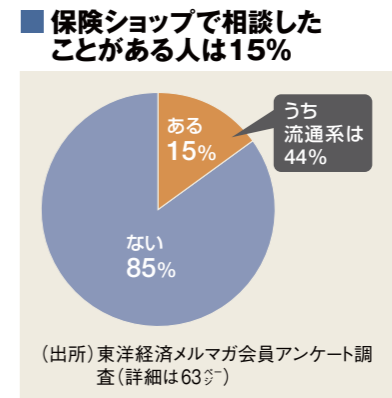
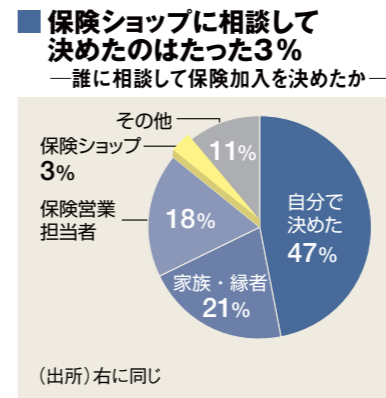


ショッピングセンター内や繁華街などに性急とも取れる出店攻勢をし、存在感を高めてきた来店型保険ショップ。複数の商品を公平に比較できそうな一方で、「結局は販売手数料の高い商品ばかり勧められるのでは」「無理やり加入させられるのでは」など懸念や不安の声が絶えない。

本場のところはどうか。それを探るために覆面調査を敢行した。ちなみに本誌緊急アンケート(下表。詳細は63頁)では、保険ショップで相談したことがある人は15%。うち流通系は44%。

Aさんのケース お薦めは医療・死亡 流通系保険ショップ

私は28歳、結婚して子どもはいない。就職を機に終身の医療保険に入ったが、もつと安くていい保険があればと、大手流通系の保険ショップに行ってみた。総合スーパーの一角で、明るい女性スタッフがこやかに応対してくれた。



2カ所で勧められた「&LIFE 新医療保険A 女性疾病重点保障プラン」



具体的に勧められたのは、医療保険ではオリックス生命の「Fine Save」と三井住友海上あいおい生命の「&LIFE 新医療保険A」。死亡保険ではフコクしんらい生命の「NOぶるぶれむ」だった。オリックス生命は、たしかネット専用の保険商品のほうが安かったような気がする。尋ねると、「それは『Bridge』ですね。うちでは取り扱っていませんが、確かに安いです。アフラックやメットライフのものであれば、ネット商品の見積もりも出せます」との答えだった。

「医療保険に入るなら妊娠前がいいですよ。妊娠すると、商品によっては適用にならない疾病も出てきます」。女性スタッフ

フが言うので、どういう病気が聞いてみた。「特定部位の」不担保」といって、妊娠してから保険に入ろうとすると、たとえば契約後2年間は子宮の病気に限っては保障対象にならないというのがある」との答え。「妊娠を機に病気が見つかる人はけっこう多いんですよ。(子宮頸部) 異形成とか。私もこの仕事を始めて驚きました」。その病気にかかる確率って、何%ぐらい? 子宮筋腫とか、妊娠すると軽減する症状もいっぱいあるのに、そっちは無視するのだろうか。

「65歳までに払い終えるようなものでなく、終身でたらだと払うようにしたほうがいいから」。

「医療保険なら『&LIFE 新医療保険A』だ」と言う。さつきと同じだ! 「月々のおカネ(保険料)はそれなりにかかるけれど、保障内容がいい」。死亡保険では東京海上日動あんしん生命保険の「長割り終身」を勧められた。「返戻率がいいし、大手で安定感がある。死亡保険は損しないからお薦めです。掛け捨てではなく、積み立てだから。損しないっていうのは本当なのか?」

「終身保険は貯蓄性があるって、老後の資産形成にもなるので、夫婦二人とも入っておいたほうがいいわね。運用の一番のリスク分散は、長期間運用すること。Aさんはまだ若いので、そういう意味でもお薦め」。長期間の運用って、かえってリスク

を想定しづらくなるんじゃないか……。それから医療保険の話に移った。「65歳までに払い終えるようなものでなく、終身でたらだと払うようにしたほうがいいから」。