

# ボーナスが出た今だから考えたい

少額保険とは

・希望のボーナスも出たし、バツツを使いたい。  
・セラリーマンの中にはそう考える人も多い。  
だらう、気持ちはわかるが、ちょっと待って欲しい。  
アベノミクスだ、なんだとしても、儲かって  
いるのは大企業のみ。将来、従業員に回ってくる  
かは期待薄だ。ならば、「こ」は手堅く将来への  
備えに使ってみてはどうだろう。

例えば少額短期保険だ。既に保険や共済に入っているが、安い保険料で保障金額を増額したい。  
いまの保険では力不足できないリスクに対応したい。  
保険に加入したい、という人は検討してはどうか。  
保険料は掛け捨てで割安、ユニークな商品が  
ズバリと並ぶ少額短期保険。検討の価値アリだ。

少額保険とは



# 中高年に使い勝手のいい少額短期保険



・希望のボーナスも出たし、バツツを使いたい。  
・セラリーマンの中にはそう考える人も多い。  
だらう、気持ちはわかるが、ちょっと待って欲しい。  
アベノミクスだ、なんだとしても、儲かって  
いるのは大企業のみ。将来、従業員に回ってくる  
かは期待薄だ。ならば、「こ」は手堅く将来への  
備えに使ってみてはどうだろう。

例えば少額短期保険だ。既に保険や共済に入っているが、安い保険料で保障金額を増額したい。  
いまの保険では力不足できないリスクに対応したい。  
保険に加入したい、という人は検討してはどうか。  
保険料は掛け捨てで割安、ユニークな商品が  
ズバリと並ぶ少額短期保険。検討の価値アリだ。

葬儀保険「千の風」

式代は自分たちで大変。  
葬で無理しないと資金が足りない。  
大変だ……。

加藤秀忠さん(仮名=63歳)と妻の芳江さん(仮名=61歳)は内心どう思つたという。  
珍しく小学生の孫を連れて大変だった。  
口にひそしないが行きたら援助して欲しかった。  
がミエミエ。動けるあわは老夫婦2人で過ごし、後は最良夫婦にまかせよう。と話し合つていたが、このままだとかまどの灰まで

子供に迷惑をかけたくない!

これまで自分が育てた2人を笑顔に変えさせたのが、セミ近のアマや新規で頑張った。「この葬儀保険は保険金が定額なタイプと月々の支払額が定額なタイプのどちら受けっていたのは、葬儀の厳しい現実だった。2つあり、アトコロ具合でいいから、費用も大してかからないうだろ。と思ったのです。が、葬儀社への支払いやお坊さんへのお布施や心付け、飲食費などを約200万円ものお金がかかるとを初めて知りました。夫婦でも余裕を持って支

ることも知りませんで、それが支払われるそうです。  
これが葬儀費用にも対応できそうです」  
葬儀さんは500万円の終身保険に加入しているが、それは妻と夫婦二人が自殺した際に受けたのが最も変わったのが、セミ近のアマや新規で頑張った。「この葬儀保険は保険金が定額なタイプと月々の支払額が定額なタイプのどちらを受けているのです」「これで長男も葬儀費用を残し、葬儀費用は葬儀費用が定額なタイプの「千の風」で差別化することに決めた。

例えは、50歳の葬儀でいいから、費用も大してかからないうだろ。と思っていたのです。が、葬儀社への支払いやお坊さんへのお布施や心付け、飲食費などを約200万円のプランで4000円・年金生活の加藤さん短期保険 国0120・444-0000 ●問い合わせ=ベル少額

・希望のボーナスも出たし、バツツを使いたい。  
・セラリーマンの中にはそう考える人も多い。  
だらう、気持ちはわかるが、ちょっと待って欲しい。  
アベノミクスだ、なんだとしても、儲かって  
いるのは大企業のみ。将来、従業員に回ってくる  
かは期待薄だ。ならば、「こ」は手堅く将来への  
備えに使ってみてはどうだろう。

少額保険とは

06年にスタートした新しい形態の保険会社。保険期間が1~2年と短く(自動更新あり)、保険金額も小口・別名「保険ともいわれる。既存の保険会社のよう

に大勢の社員や立派などは持たず、派手な宣伝を行っていないため保険料も割安。生命保険と損害保険の両方の分野の保険が可能なことから、ユニークな商品も多い。

預かった保険料は預貯金や国債などの安全資産のみの運用で、株式などリスクのある運用は許さない。急激に財務内容が悪化することはなく、比較的安全性の高い保険といえる。