

介護を考える際の2つのセオリー

準備不足になる前に、これだけは知っておこう

クローズアップ

親が要介護になれば最初は介護保険制度に着目しがちだ。やがて介護が長引くと、親族問題や法律・税務・金銭問題が関わってくる。だが、最初からそこまで考えて介護をする人は現実的に少ない。保険関係者から介護で発生する諸問題と対策を教えるほしいとの要望もいただいていることもあり、準備不足の先に待ち受ける悲劇を紹介したい。

(鬼塚眞子)

「短期」と「長期」で考える

家族が要介護になれば最初は介護保険制度に着目しがちだ。やがて介護が長引くと、親族問題や法律・税務・金銭問題が関わってくる。だが、最初からそこまで考えて介護をする人は現実的に少ない。保険関係者から介護で発生する諸問題と対策を教えるほしいとの要望もいただいていることもあり、準備不足の先に待ち受ける悲劇を紹介したい。

(鬼塚眞子)

家族が要介護になれば最初は介護保険制度に着目しがちだ。やがて介護が長引くと、親族問題や法律・税務・金銭問題が関わってくる。だが、最初からそこまで考えて介護をする人は現実的に少ない。保険関係者から介護で発生する諸問題と対策を教えるほしいとの要望もいただいていることもあり、準備不足の先に待ち受ける悲劇を紹介したい。

(鬼塚眞子)

けれど、チリも積もればなんとやらだ、他の兄弟姉妹や夫婦間でどうして不協和音が少しずつ生じ始めていく。

話を元に戻す。強調したいのは介護関係者は、介護のプロで、法律・税務・金銭・不動産のプロではまったくないし、親族間の話を聞くがプリッソ役を行ってくれるわけでもないということだ。

だが、一般の方はそれが分からず、何でも介護関係者に聞けばいいと思っている。その代表例が、「いつまで在宅ができませんか?」と介護関係者に聞くことだ。介護関係者の答えは「家族さん次第です。最後まで家族で看る人もいますが、施設に入る人もいます」と100%と答えてもいいほど、決まり切った答えが返ってくる。

「では、いつになったら施設に入れればいいのか?」と聞けば「便をすか?」と聞けば「便を壁になすりつけたり、徘徊をしたら、施設に入れられないのか、当然だと思ってる家族さんが多い」と言われ、そういうものだと思ってしまう。

これは正解でもあり、大きな間違いでもある。繰り返すが、介護関係者はかみ砕いて言えば、身の世話と家事の世話をすため、この観点からしか答えを出せない。当然のことだ。

介護に関する「用聞き」になるにつ

までも入居してからで、介護期間のトータルが長い方では15年、20年もの方もいらっしゃる。回答者の属性によっても、答えは大きく変わるが、資金面から介護を捉える時、期間は余裕を持つて見積もらないと、資金ショートの問題が生じてしまう。これを避けるためには、長期的な対策が大前提となる。

手前みそになるが、弊社では親族の介護の相談を受ける場合、ご本人やご親族の希望を確認しながら、必ず資金シミュレーションを行う。同時に、持ち家の場合、生前贈与にするか、相続にするか、売却するか、賃貸か、など、法的・税務面を確認しながら、総合的に長期計画を立てていく。

遠距離介護をしている家族が介護関係者に相談して「まだ在宅が十分可能です」と言われて、後に子供の近くに呼び寄せようと思ったら、施設の費用は変化していかなかったのに、すでに資産価値が大きく下落していたというケースがある。だから介護関係者だけじゃなく、介護施設関係者だけにしか相談しないのはやめた方がいい。

また、自宅の売却等は時期を見極めないと、親の資産に影響する。弁護士に相談したが税務や不動産関係者に相談せず

に、弁護士のアドバイスのままに不動産を売却、納税資金が調達できなかった例もある。

弊社に寄せられた相談でも、当初は介護の世話をしている子供と遠く離れた場所に住む親の家を生前贈与をする意向だったが、資金シミュレーションの結果、資金ショートが発生することが判明。他の兄弟と相談の上、自宅を売却し、子供の近くに親が引っ越し、介護施設の入居費に充てることになった例がある。もし相談していたら違った。

Aさんの親は、歩行が数年ではないことを悟った。本来なら不動産を売却して介護施設費用にするべきところだが、もうAさんの子供の留学費に消費してしまっている。

Aさんの親は施設を非常に入居していったが、2年目にAさんの親は退居の検討を余儀なくされた。残金は1400万円、Aさん夫婦は途方に暮れている。お客様は今、介護の生活に関する相談をしたがっていることは間違いない。生き残りのためにも、介護に関する不安や質問の用聞きになるだけでも、信頼は大きく違ってくると思う。

私か理事長を務める御介護相談コンシェルジュが、首都圏にある有料介護施設に入居している300人にアンケートを取ったところ、平均して約7年だった。これはあくまで入居してからで、介護期間のトータルが長い方では15年、20年もの方もいらっしゃる。回答者の属性によっても、答えは大きく変わるが、資金面から介護を捉える時、期間は余裕を持つて見積もらないと、資金ショートの問題が生じてしまう。これを避けるためには、長期的な対策が大前提となる。

手前みそになるが、弊社では親族の介護の相談を受ける場合、ご本人やご親族の希望を確認しながら、必ず資金シミュレーションを行う。同時に、持ち家の場合、生前贈与にするか、相続にするか、売却するか、賃貸か、など、法的・税務面を確認しながら、総合的に長期計画を立てていく。

遠距離介護をしている家族が介護関係者に相談して「まだ在宅が十分可能です」と言われて、後に子供の近くに呼び寄せようと思ったら、施設の費用は変化していかなかったのに、すでに資産価値が大きく下落していたというケースがある。だから介護関係者だけじゃなく、介護施設関係者だけにしか相談しないのはやめた方がいい。

また、自宅の売却等は時期を見極めないと、親の資産に影響する。弁護士に相談したが税務や不動産関係者に相談せず

に、弁護士のアドバイスのままに不動産を売却、納税資金が調達できなかった例もある。

弊社に寄せられた相談でも、当初は介護の世話をしている子供と遠く離れた場所に住む親の家を生前贈与をする意向だったが、資金シミュレーションの結果、資金ショートが発生することが判明。他の兄弟と相談の上、自宅を売却し、子供の近くに親が引っ越し、介護施設の入居費に充てることになった例がある。もし相談していたら違った。

Aさんの親は、歩行が数年ではないことを悟った。本来なら不動産を売却して介護施設費用にするべきところだが、もうAさんの子供の留学費に消費してしまっている。

Aさんの親は施設を非常に入居していったが、2年目にAさんの親は退居の検討を余儀なくされた。残金は1400万円、Aさん夫婦は途方に暮れている。お客様は今、介護の生活に関する相談をしたがっていることは間違いない。生き残りのためにも、介護に関する不安や質問の用聞きになるだけでも、信頼は大きく違ってくると思う。

資金シミュレーションは介護関係者には無理な相談

介護期間は人それぞれだ。生命保険文化センターが行った調査では「過去3年間に介護経験がある人」に、どのくらいの期間介護を行ったのかを聞いたところ、介護を行っていた期間(現在介護を行っていない人は、介護を始めたから経過期間)は平均54.5か月(4年7か月)になりました。4年以上介護した割合も4割を超えています。これはあく

そこにに行けば介護保険制度の申請の仕方を聞けるほか、ケアマネジャーや事業所選定のアドバイスを受ける。何かと決めないでいいのだから、そこでも相談に行くのが行政の介護保険課か、地域包括支援センター(以下、*ウィキペディアより)に設置される。2005年の介護保険法改正で制定された。センターには、保健師、主任ケアマネジャー、社会福祉士が置かれ、専門性を生かして相互連携しながら業務にあたる。法律上は市町村事業である地域支援事業を行う機関であるが、外部への委託も可能である。要支援認定を受けた者の介護予防マネジメントを行う介護予防支援事業所としても機能する。

介護期間は人それぞれだ。生命保険文化センターが行った調査では「過去3年間に介護経験がある人」に、どのくらいの期間介護を行ったのかを聞いたところ、介護を行っていた期間(現在介護を行っていない人は、介護を始めたから経過期間)は平均54.5か月(4年7か月)になりました。4年以上介護した割合も4割を超えています。これはあく