

M&I 総研リサーチレポート



[シリーズ企画]

金融機関代理店の目線で考える生命保険評価の切り口

第4回 商品カテゴリー別の概要 貯蓄性保険(後編)

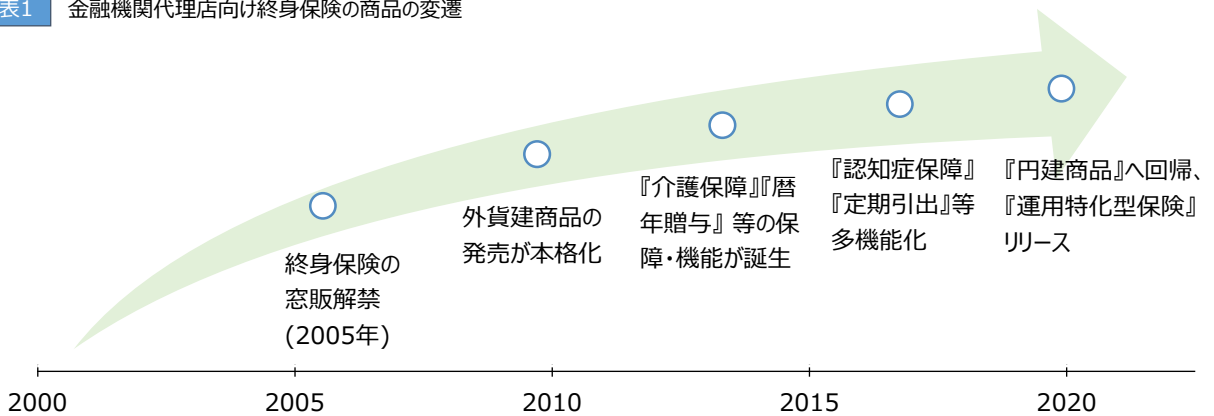
1 はじめに

今回は貯蓄性保険の後編として、もう一つの主要カテゴリーである終身保険について、ラインアップの在り方や個別商品を評価・選定する際の留意点について説明していきます。

2 金融機関代理店チャンネルにおける終身保険の変遷

まずはじめに、終身保険の窓販の変遷を振り返ります(図表1)。終身保険は第三次解禁商品として2005年12月に取り扱いが始まりました。金融機関代理店チャンネルでは、一時払終身保険から解禁となり、2年後の2007年12月には平準払終身保険が解禁となりました。その後、リーマンショックにより世界の株式相場が低迷したことから、貯蓄性保険の売れ筋であった変額個人年金保険に代わり、終身保険が台頭し始めます。2010年代に入ってから、国内の低金利環境の影響から窓販の生命保険商品は全体的に円建から外貨建へとシフトが進み、各生命保険会社から多くの外貨建商品がリリースされました。特に一時払終身保険は、同種の個人年金保険よりも運用期間を長期に設定できるため、貯蓄性と一生涯の死亡保障を併せ持つ点で、金融機関代理店の主な顧客層である退職前後層から高齢層のお客さまのニーズに合致し、販売を伸ばしていきました。さらに、金融機関代理店向け特有の機能である生存給付金付の商品が発売されたことをきっかけに、終身保険を用いた暦年贈与が幅広く普及していきました。2015年前後からは、介護・認知症保障や定期引出機能が付加された商品が登場し、近年では海外金利の低下に伴う円建商品への回帰や、投資信託で運用する運用特化型変額終身保険も登場しました。

図表1 金融機関代理店向け終身保険の商品の変遷



出所：M&I総研

以上のような変遷をたどってきた終身保険ですが、現在、生命保険会社から供給されている主な商品を機能性で分類したものが図表2になります。

図表2 近年の主な終身保険の機能性分類

	定額	変額
一時払	<p>プレーン型</p> <p>定期引出型</p> <p>介護・認知症保障型</p> <p>暦年贈与型</p>	<p>1階建</p> <p>バランス運用型</p> <p>運用特化型</p> <p>2階建</p>
平準払	<p>プレーン型</p> <p>低解約返戻型</p>	<p>プレーン型</p> <p>運用特化型</p>

出所：M&I総研

3 終身保険に対する想定顧客ニーズ

終身保険で想定される顧客ニーズを考える際には、①死亡保障、介護・認知症保障、②貯蓄性、③暦年贈与、の3つに着目する必要があります。各着眼点から想定される基本的な顧客ニーズは図表3の通りです。商品ラインアップを検討する際の実務では、ここに記載の顧客ニーズに各金融機関代理店の主要な顧客属性やチャネル特性も考慮しながら、より具体的に顧客ニーズを想定することが必要になります。

ここからは、上記①～③の想定顧客ニーズを踏まえながら、終身保険のラインアップ構築上の留意点や、個別商品の判断基準と評価軸について、一時払と平準払に分けて説明していきます。

図表3 終身保険の想定顧客ニーズ

ニーズの着眼点	想定顧客ニーズ	対応する商品カテゴリー
死亡保障 介護・認知症保障	<ul style="list-style-type: none"> ■ 一生涯の死亡保障を準備したい ■ 既往症があっても終身保険に加入したい ■ 一生涯の介護・認知症保障を準備したい 	<p>一時払商品・平準払商品</p> <p>一時払商品・平準払商品</p> <p>一時払商品・平準払商品</p>
貯蓄性	<ul style="list-style-type: none"> ■ 運用資産の成長を期待したい ■ 運用資産から生活費・遊興費等を定期的に引き出したい ■ 定期的な積立により資産形成を行いたい 	<p>一時払商品・平準払商品</p> <p>一時払商品</p> <p>平準払商品</p>
暦年贈与	<ul style="list-style-type: none"> ■ 保険を活用した暦年贈与を行いたい 	<p>一時払商品</p>

出所：M&I総研

4 一時払終身保険の商品ラインアップ構築上の留意点

まずは一時払終身保険から、想定顧客ニーズとそれらを充足する商品ラインアップの構築や商品選定のポイントについて説明していきます。

① 死亡保障、介護・認知症保障

一時払終身保険の根源的ニーズは、『一生涯の死亡保障を準備したい』になります。被保険者の死亡時期を問わず保険金を遺族に残せる終身保険は、生命保険を用いた相続対策における主たる商品と位置付けられます。また、万一の際により多くの資金を家族に残す手立てとして、一時払保険料より保険金額が多くなる、所謂「保険金レバレッジ」の大きい商品を選択することは有効な手段となります。一方、保険金レバレッジを大きく効かせた商品は詳細な健康告知が必要となる場合が多いのですが、一時払商品は退職前後層や高齢層のお客さまが加入を検討することが多く、健康状態に不安を抱えている場合も少なくありません。このようなケースも想定すると、『既往症があっても終身保険に加入したい』というニーズにこたえるために、既往症を持つお客さまが加入できる商品も取り揃える必要があります。具体的には、通常健康告知を行うタイプに加え、ノックアウト式の簡易告知や職業告知のみで加入できる代わりに、死亡保険金が所定の保険金額に達する迄に2～5年程度の待機期間(以下、第一保険期間)を要する商品などがラインアップの組み入れ候補となります。なお、現在の主要な商品群である外貨建の一時払商品においては、第一保険期間満了後に保険金レバレッジが効く商品が多いため、第一保険期間の長さやその間の死亡保険金の円貨保証特約の可否等、バリエーションを持たせることがポイントになります。

人生100年時代の到来に伴い、介護・認知症が社会問題化する中、『一生涯の介護・認知症保障を準備したい』というニーズが高まっています。しかし、掛け捨てではない終身型の介護・認知症保険は、金融機関代理店チャネル向けでは商品リリースがほとんど無かった経緯もあり、多くのお客さまにとって未加入の保険分野になります。介護・認知症保障は、段階的な介護・認知症の症状に応じた支払事由の範囲が最重要ポイントであり、最近ではMCI(軽度認知障害)^(注1)や要支援など軽度の介護・認知症まで対象とする商品もリリースされています。

なお、介護・認知症保険の支払要件については、公的介護保険制度での介護認定と連動するタイプと、生命保険会社独自の要件を用いるタイプがあり、加えて、保険金の原資が死亡保険金ベースか解約返戻金ベースか、給付方法が一時金払か年金払か、等の違いについても重要な選択ポイントであるため、これらの差異を踏まえたラインアップ構築が求められます。

② 貯蓄性

一時払終身保険は長期の運用商品としての側面を持っており、貯蓄性は死亡保障とならば重要な顧客ニーズとなります。逡増型をはじめ、死亡保険金を重視した商品の中にも解約返戻率が高く設定されている商品はあり、貯蓄ニーズの多様性をある程度カバーする商品採用が重要です。但し、国内の低金利環境が継続しているため、プレーンな円建の定額商品では相応の貯蓄性を見込むことは難しいのが実状で、選択肢としては、(1)外貨建商品、(2)変額商品が挙げられます。また、増えた資産を自分で使うための、(3)資産取り崩し機能の有無も検討のポイントになります。

(1) 外貨建商品

国内の低金利環境から現状の定額商品は、相対的に金利が高い外貨建商品が主流となっています。但し、為替変動リスクを伴うため、目標値設定による利益確定機能や、為替変動による収益への影響をお

客さまが契約後も確認できるように、商品に付随する時価開示サービスの程度等も、顧客本位の観点からは大切な評価ポイントです。

（２） 変額商品

資産のより大きな成長性を期待するお客さまに対しては、変額商品のラインアップへの組み入れが選択肢となります。変額一時払終身保険は、リーマンショック後の運用不芳でお客さまの「変額保険離れ」が起り、個人年金保険を含めた変額保険全体の販売が低迷した経緯もあり、金融機関代理店チャネルへの商品供給が限定的なカテゴリーです。結果的に、既存ラインアップにある変額終身保険商品はロングランとなっているものが多いため、コストがリターンに見合っているか、運用の中身が昨今の市場環境に対応できているかといったチェックが必要です。一時払終身保険でもマルチアセットタイプの1階建、2階建の商品が供給されていますが、海外金利の低下から2階建は魅力ある商品性の確保が難しくなっており、足元では運用機能に特化した商品(以下、運用特化型保険)がリリースされる等、お客さまの貯蓄・運用ニーズに応える原点回帰ともいえる動きが見られます。運用特化型保険は、馴染みのある公募投信と同等の運用を行う複数の投資対象ファンドの中から、お客さま自身が投資目的やリスク許容度に応じて投資対象を選択できるしくみとなっており、円建でリリースされています。運用期間中も運用状況や年齢の変化に応じて柔軟に投資対象をスイッチング可能で、運用報酬等のコストも低廉な水準に抑えられているものが多く、長期運用に向いている保険商品として注目されています。なお、変額保険のラインアップ構築に際しては、各金融機関代理店が取り扱う類似の投資信託やファンドの販売とどのように棲み分けるかも考慮しながら採用判断を行うことが重要です。

（３） 資産取り崩し機能

終身保険で資産運用を行うお客さまのニーズとして、『運用資産から生活費・遊興費等を定期的に引き出したい』というものがあります。万一の際に家族に残す資産を確保しつつも、一部を生活資金や自分の楽しみのために定期的に取り崩したい、というニーズを充足できる機能を有する商品は、ラインアップ構築にあたっての組み入れ候補となり得るでしょう。この機能の評価ポイントとしては、運用で増えた部分だけを受け取る、所謂「定期引出」が可能かどうか、自分年金として生存給付金を選択できるかどうか、生存給付金は契約後即時の引き出しが可能かどうか等が挙げられます。

③ 暦年贈与

平成25年度税制改正により相続税の基礎控除額が4割縮小され、相続税の課税対象者が広がったことをきっかけに、相続対策、特に生前贈与への関心が高まりました。金融機関代理店チャネルでは、暦年贈与に関する預金や信託商品の提供に加え、暦年贈与スキームとして生存給付金の支払い機能を有した一時払終身保険を用いるスタイルも浸透してきました。このカテゴリーの商品は機能の進化が目覚ましく、商品が初めて登場した当初は保険金を一生涯の死亡保障と生存給付金に分けるしくみでしたが、近年では、「一時払保険料の全額を生前に贈与したい」という顧客ニーズに対応するため、死亡保障が残らない、保険金を全額払い出すことが可能な商品も供給されています。さらに、円建商品の拡大や外貨建商品の円での受取上限の設定機能、生存給付金の受取人の複数人指定、生存給付金の支払日を契約者が指定する任意日から選択可能にするなど、商品改定が進んでいます。

このカテゴリーの商品は金融機関代理店チャネル特有のものであり、保険以外で取り扱う相続関連商品・サービスや、暦年贈与の受贈者が受け取った資金の投資先となる商品群とのシナジー効果も踏まえて採用の検討をすることが望ましいと考えます。

ここまでで、一時払終身保険で想定される顧客ニーズを踏まえた商品ラインアップ構築のポイントを見てきましたが、個人年金保険に比べ多様な顧客ニーズに応えるために、ラインアップに確保すべき商品も多くなります。一方、金融機関代理店が取り扱う一時払終身保険は、新商品のリリースや商品改定による多機能化が進んだ結果、商品間のしくみやスペックの差異が少なくなり、似たような機能性を持つ商品が多数存在することから、顧客ニーズや機能性等の差異に応じた提案分けができるように、マーケットインの発想でラインアップを整理することが重要です。また、歴史的に保険会社の直販チャネルでの契約数も相応に多いため、既契約商品との差異や、機能性の棲み分けなどの観点からコンサルティングが必要となることも多いため、機能重複を避けられる商品性であるかは商品選定の際に考慮すべきポイントの一つになります。

5 平準払終身保険の商品ラインアップ構築上の留意点

続いて平準払終身保険について、一時払終身保険との違いを中心に説明していきます。

① 死亡保障、介護・認知症保障

平準払終身保険についても、死亡保障、介護・認知症保障に対するお客さまの根源的なニーズは、一時払商品と同じですが、まとまった資金が無くても大きく保険金レバレッジの効いた保障を確保できる点が大きな特長となります。それ故に詳細な健康告知が必要な商品が多いため、健康に不安のある高齢者や既往症を持つお客さまの加入機会を広げる観点から、通常健康告知を行うタイプに加え、ノックアウト式の簡易告知商品の採用等、ラインアップ内に健康告知のバリエーションを確保することが重要になります。

より大きな死亡保障を安価な保険料で得たいというニーズにこたえるためには、低解約返戻率型や無配当型の商品も採用候補となるでしょう。

また、平準払終身保険は、将来の介護・認知症への備えとしても活用されるため、一時払商品と同様、支払要件の差異や、保険金の原資、給付方法等の差異を加味したラインアップ構築が求められます。

② 貯蓄性

(1) 商品タイプ

平準払終身保険は、『定期的な積立により資産形成を行いたい』というニーズにこたえる、長期の運用商品としての側面を持った商品です。前回の個人年金保険でも説明の通り、金融機関代理店では、資産形成層と呼ばれる若年世代との接点が持ちにくかったこともあり、窓販解禁以降も平準払商品の取り扱いが進みませんでした。しかし、近年では金融機関代理店が資産形成層を含めた幅広い世代へのコンサルティングに注力し始めたことから、平準払の終身保険に参入する保険会社が増えており、健康告知内容の簡便化や、主契約の保険金設定に工夫を凝らすなど、各社が多様なしくみ・スペックを持った新商品のリリースや商品改定を行っています。

平準払商品のタイプは、貯蓄性を重視した一般的な解約返戻率を用いるタイプと、保険料の低廉さを重

視した低解約返戻タイプに大別されます。前者のタイプは、資産形成層の場合、加入後の資金事情の変化により中途解約するケースも想定されるため、保険料払込期間中の解約返戻金の水準を重視するニーズに対応するものです。後者のタイプは、保険料払込期間中の解約返戻金が一定割合失われる代わりに割安な保険料で大きな保障を得ることができるため、両方のタイプをラインアップに含めておくことが望ましいでしょう。

なお、平準払終身保険は、暦年贈与の受贈者に、受け取った資金の投資先として活用されるケースも多く見られます。このようなケースでは、贈与者・受贈者の双方から見た保険商品の「使い勝手」を担保するために、最低契約年齢および最低保険料の範囲や、暦年贈与の予期せぬ中断等に備えた払済保険への契約変更が可能なくみかどうか等が評価のポイントになります。

（２） 増やすための選択肢

保険料払込期間の長い平準払商品であっても、一時払商品と同様、国内の超低金利環境によりプレーンな円建の定額商品では、貯蓄性を見込みにくいのが実状であるため、平準払商品についても外貨建商品が主流となっています。平準払商品の場合は、保険料払込期間中の為替変動リスクが、所謂「ドルコスト平均法」により、ある程度の平準化が期待できますが、一時払商品と同様、為替変動による収益への影響をお客さまが契約後も確認できるように、時価開示サービスが提供されていることが望ましいといえます。

個人年金保険では平準払の変額商品は、諸般の事情から現状では商品供給が見られませんが、終身保険では、数は多くありませんが平準払商品も供給されています。商品タイプは、保険料払込期間は変額保険として運用し、満期に定額の終身保険に移行するものや、保険料払込期間満了後も変額保険として運用を継続する商品があります。運用方法は、指定のバランスファンドで運用するものだけでなく、お客さま自身が複数の投資対象ファンドの中から選択できるしくみの商品もリリースされています。

ここまでで、平準払終身保険で想定される顧客ニーズを踏まえた商品ラインアップ構築のポイントを見てきましたが、平準払商品は資金余力の少ない若年層も対象となることから、想定されるニーズも多岐にわたります。契約当初から大きく保険金レバレッジの効いた死亡保障が得られるプレーンタイプ、お客さまの体況に応じた健康告知のバリエーション、介護・認知症保障の選択肢、契約者貸付・払済保険などの多様な保全機能等を考慮しながらラインアップを構築する必要があります。実務的には、商品性や告知等にかかる募集の難易度や実務負担の観点から、平準払商品は直接取り扱わずに、提携先の保険販売を専門に行う代理店に委ねる販売戦略を採用する金融機関代理店も見られます。しかし、主に保険会社の直販チャンネルが取り扱うパッケージ型^(注2)の平準払保障性商品で、近年、死亡保障を担う終身保険部分の割合が小さい、もしくは無い商品が台頭してきた状況を踏まえると、金融機関代理店が単体の平準払終身保険を取り扱う意義は相応にあり、改めてお客さまの既存の保険契約を含めた総合的なコンサルティングが求められているといえるでしょう。

終身保険に関する説明は以上です。次回は、保障性保険(前編)として、医療保険と特定疾病保険のラインアップ構築上の留意点や、個別商品の判断基準と評価軸について説明します。

- (注1) MCI(軽度認知障害)：認知機能の低下あるものの日常生活に支障はなく、正常と認知症の中間の状態。年間10%程度が認知症に移行する一方、正常レベルまで回復する人もいる。2012年時点で約400万人と推計されているが、公的介護保険制度では認定対象外
- (注2) パッケージ型：主に資産形成層のお客さまが加入する更新型の複合型保障性保険の通称。死亡保障を基本として、医療・特定疾病保障等が包含された商品となっている

- 本資料は信頼できると判断した各種情報等に基づいて作成していますが、その正確性、完全性を保証するものではありません。
- 本資料中の図表、数値、その他データについては、過去のデータに基づき作成したものであり、将来の成果を示唆あるいは保証するものではありません。また、シミュレーションが含まれる場合、前提として記載している想定条件に基づくシミュレーションであり、実際の状況とは異なる場合がございますので、予めご了承ください。
- 本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点での弊社若しくは執筆者の判断であり、今後、予告無しに変更されることがあります。弊社は本資料のアップデートを行うことをお約束いたしません。
- 本資料で使用している各指数に関する著作権等の知的財産権、その他一切の権利はそれぞれの指数の開発元もしくは公表元に帰属します。
- 本資料に関わる一切の権利は、他社資料等の引用部分を除き、弊社に帰属し、いかなる目的であれ本資料の一部または全部の無断での使用・複製は固くお断りいたします。