

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6回 商品カテゴリー別の概要 保障性保険(後編)

1 はじめに

前回は保障性保険の前編として、医療保険・がん保険・特定疾病保険のラインアップの在り方や、個別商品のより具体的な判断基準と評価軸について説明しました。今回は保障性保険の後編として、定期保険・収入保障保険・就業不能保険について説明していきます。これらの保険はいずれも被保険者の死亡、または病気やけがで働けなくなった際の保障が主たる目的のため、前回説明した保障性保険と同様、想定される顧客ニーズは概ね明確です。但し、保障内容や保障期間、保険金の受取方法は商品毎に異なるため、お客さまのライフステージや収入の推移、既契約の保障内容との兼ね合いや公的保険制度との補完関係等を踏まえながら、適切な保障の組み合わせが提案できるように商品ラインアップを構築することが重要です。

2 金融機関代理店チャンネルにおける定期保険・収入保障保険・就業不能保険の変遷

まずはじめに、定期保険・収入保障保険・就業不能保険の窓販の変遷を振り返ります。これらの保険は2007年12月の窓販全面解禁の時から取り扱いが可能になりました。しかし、本レポートシリーズで見えてきた通り、金融機関代理店における保険販売では、従前から取り扱っている他の金融商品と親和性が高い一時払の個人年金保険や終身保険などの貯蓄性保険を優先してきた経緯があります。引受保険会社側も、保障性保険は募集人の提案スキルや関連知識の習得のハードルが高いことを踏まえ、金融機関代理店への商品供給を段階的に進めたこともあり、窓販でこれらの保険の取り扱いが活発化してきたのは2010年代中盤以降です。

2010年代の後半になると、資産形成層との取引拡大の一環として、保障性保険を提案するケースが多く見られるようになりました。例えば、銀行で住宅ローンを申し込むお客さまは、団体信用生命保険に加入するため、万が一の時の住宅に関する必要保障額が減少することを踏まえ、死亡保障の見直しを提案するケースが該当します。このケースでは、保障期間中の死亡保障額が一定の所謂「箱型」の定期保険から、死亡保障額が逡減していく収入保障保険に変更することで、お客さまは実質的な必要保障額を確保しながら保険料支出の軽減を図ることができます。

また、昨今では世帯形態や就労形態の多様化が進んだ結果、フリーランス等、病気やけがで高度障害を負ったり、働けなくなった際の医療費や生活保障を自ら準備する必要のある世帯が増加し、これらの保険に対するニーズが拡大しています。特に働けなくなった場合に備える保険として、窓販向けの就業不能保険が供給されるようになり、金融機関代理店でも取り扱いが徐々に広がっています。

このような変遷をたどってきた定期保険・収入保障保険・就業不能保険ですが、現在、金融機関代理店で取り扱われている主な商品の機能を整理したものが図表1です。一見すると保障内容が類似しているようにも、商品ジャンルによって保障内容の細部が異なることがわかります。こうした差異を踏まえた上で、お客さまのニーズやライフステージに合わせた適切な提案を行うことの重要性は言うまでもありませんが、特に死亡保障はお客さまの既契約商品を解約・減額する見直し提案となることも多いため、募集時の説明に多くの留意点があります。募集人は商品知識だけではなく、公的保険制度に関する知識やお客さまの既契約の保障内容の分析等、広範な提案スキルを習得する必要があるため、金融機関代理店での体制整備にも相応の人的資源と時間を要します。そのため、保険販売を専門とする代理店との業務提携や引受保険会社からの出向者を受け入れる等、外部の専門性に頼る金融機関代理店が多いのが実状です。

図表1 近年の主な定期保険・収入保障保険・就業不能保険の機能性分類

	生命保険				損害保険
	第1分野		第3分野	第2分野	
	定期保険	(参考) 平準払終身保険	収入保障保険	就業不能保険	(参考) 所得補償保険
保障内容	死亡保障・高度障害	死亡保障・高度障害	死亡保障・高度障害 *特約により就業不能時の給与保障もカバー	就業不能時の給与保障	就業不能時の給与保障
保険期間	短期～長期	長期(終身)	短期～中期	短期～中期	短期(1年更新)
保険金の受取方法	一時金	一時金	年金	就業不能期間に応じた月額給付	就業不能期間に応じた月額給付
貯蓄性	無し	有り	無し	無し	無し

出所：M&I総研

3 定期保険・収入保障保険・就業不能保険に対する想定顧客ニーズ

定期保険・収入保障保険・就業不能保険で一般的に想定される顧客ニーズは図表2にあるように比較的シンプルですが、前述の通り、商品の詳細機能の違いを踏まえて提案を行う難易度は低くありません。商品ラインアップを検討する際には、これらの顧客ニーズに各金融機関代理店の主要な顧客属性に加え、このジャンルの保険を本支店の窓口で取り扱うのか、本支店から提携先専門代理店への連携(所謂トスアップ)のみか等のチャネル特性も考慮しながら、より具体的な顧客ニーズを想定することが必要です。

図表2 定期保険・収入保障保険・就業不能保険の想定顧客ニーズ

保険タイプ	想定顧客ニーズ
定期保険	<ul style="list-style-type: none"> ■ 万一の場合への備えとして一定期間は手厚い死亡保障が欲しい ■ 死亡だけではなく高度障害になった時の保障も欲しい ■ 保険期間を柔軟に選びたい
収入保障保険	<ul style="list-style-type: none"> ■ 万一の場合への備えとして必要額の推移に応じた定期収入が欲しい ■ 保険料を抑えながら必要な保障を得たい
就業不能保険	<ul style="list-style-type: none"> ■ 病気やけがで長期間働けなくなったときの給与保障がほしい

出所：M&I総研

ここからは、商品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、定期保険・収入保障保険・就業不能保険に分けて説明していきます。

4 定期保険の商品ラインアップ構築上の留意点

定期保険は、一定期間、死亡保障あるいは高度障害保障を確保する商品です。商品選定の主要なポイントとしては、最低・最高保険金額の設定範囲、保険期間と年満了・歳満了の選択肢、保険料払込免除特約・特則の有無などが挙げられます。

(1) 最低・最高保険金額の設定範囲及び保険期間

最低・最高保険金額は、お客さまのライフステージに応じて必要保障額が異なるため、低額・高額のいずれにも対応できるように、保険金設定の幅が広くとられているかがポイントになります。

保険期間は、お客さまの多様なニーズに応えられるように、歳満期・年満期の両方の選択肢が豊富な商品が望ましいでしょう。保険金額と期間の設定は、例えば賃貸住宅家賃等の恒常的な支出をカバーできる金額を、子どもの誕生から独立までの期間、といった保障目的をイメージすれば、必要となる保険金額と期間のパターンはある程度想定可能であるため、こうしたニーズをカバーできる商品を選択することがポイントです。なお、保険期間の選択肢が豊富なことは、お客さまの既契約商品を含めた保障設計を行う上で、柔軟な提案を可能にするためにも重要なチェックポイントになります。

(2) 保険料払込免除特約・特則の有無

保険料払込免除特約・特則は、がんなどの重篤な疾病に罹患した際に、その後の保険料負担を心配しないで済むという点で、お客さまの商品選択上の大きなポイントになります。免除事由に該当した場合に免除される保険料の総額は、契約時の保障内容や残存保険期間によって差異がありますが、その大小に関わらず、お客さまのメリットが大きいといえるでしょう。現在の窓販向け商品では概ね保険料払込免除特約・特則の取り扱いが見られますが、その免除要件は各社・各商品によって細部が異なりますので、確認すべきポイントとなります。

なお、保障性保険のラインアップの中で定期保険が備える重要な機能として高度障害保障があります。事故や重篤な疾病により両眼の失明や両肢の切断などの高度障害を負った際に、死亡保険金額と同額の保険金が支払われる点は、お客さまのその後の社会生活を考える上で重要なポイントです。高度障害を負った場合、治療費以外にも住宅のバリアフリー改築費等の多額の追加支出が発生することも多く、高度障害を負った年齢に関わらず相応の保険金が必要となります。保険金額が加入期間中一定である定期保険はその対策に適した商品であり、保障性保険のラインアップ構築時には考慮すべきポイントです。

5 収入保障保険の商品ラインアップ構築上の留意点

続いて、収入保障保険について、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、定期保険との違いを中心に説明していきます。このジャンルの商品は金融機関代理店で取り扱いが多く見られ、各保険会社が商品改定に注力してきたことでその保障内容も充実しているのが特長です。そのため、商品改定の動向を注視しながら商品ラインアップを見直すことも大切になります。

収入保障保険は、定期保険と同じく被保険者の死亡に備えるものですが、遺族がその保険金を毎月の給与のように受け取れる保険です。主たる生計維持者に万が一のことがあった場合、家計の収入は大きく減少するため、その収入減の穴埋めが主な加入動機です。また、経年により逡減する必要保障額の推移に応じた死亡・高度障害保障を準備することができるため、安い保険料で効率的に保障を得られる点が特長です。商品選定の主要なポイントとしては、年金額の設定範囲、保険期間と年満了・歳満了の選択肢、特約等を含めた保障範囲の広さ、保険料払込免除特約の有無、保険料割引制度の有無が挙げられます。

（１）年金額の設定範囲及び保険期間

年金額の設定範囲と保険期間は、定期保険と同様、お客さまのライフステージに対応した提案ができるように、金額設定の幅が広く、歳満期・年満期の選択を含め期間の選択肢が豊富な商品が望ましいといえます。なお、収入保障保険固有の商品性として、保険期間満了の間際で保険金支払事由に該当した場合でも所定の回数の年金払で保険金が得られる最低支払保証期間を設定することができます。これは商品毎に設定期間の選択肢が異なるため、商品選定時の留意すべきポイントとなります。

（２）保障範囲

保障範囲は、近年の商品改定で豊富な特約保障を用意する商品が増えており、保険金の支払事由に特定疾病や公的介護保険における要介護状態を含めたものや、精神疾患を含む就業不能時の保障をするもの等、多岐にわたる保障設計が可能になっています。お客さまの職業やニーズに合わせて商品提案が行えるよう、付加できる特約保障に広範な選択肢が持てる商品ラインアップを構築することが肝要です。

（３）保険料払込免除特約及び保険料割引制度の有無

保険料払込免除特約の有無も定期保険と同様に重要な要素ですが、免除要件が3大疾病や7大疾病など商品によって差異があるため、この点についても選択肢を設けられるようにする必要があります。

保険料割引制度は、窓販向け商品では今のところ限定的な取り扱いですが、医療保険などと同様、非喫煙者や、血圧やBMIの値が低い健康な被保険者の保険料が標準保険料に比して安くなることから、該当するお客さまにとってメリットが大きく、優先的にラインアップすべき商品といえるでしょう。

6 就業不能保険の商品ラインアップ構築上の留意点

定期保険や収入保障保険が主に被保険者の死亡を起因とするのに対し、就業不能保険は病気やけがで働けなくなることを支払事由とします。病気やけがで長期にわたり働けなくなると収入の低下に加え治療費もかかり、家計の収支バランスが大きく崩れてしまうため、足りなくなった収入を補填する給与補償的な側面をもつ比較的新しい商品カテゴリーです。窓販向けの商品供給数は今のところ限定的ですが、近年ではフリーランス等の有給・傷病休暇等による休業時の賃金保証がないお客さまの加入ニーズも高まっているため、今後の商品ラインアップに加える余地はあるといえるでしょう。商品選定のポイントとしては、月額給付金額の設定範囲、支払事由(就業不能理由)の内容・範囲、契約後の待期間が挙げられます。

（１）月額給付金額の設定範囲

月額給付金額の設定範囲は、現在の収入状況に照らした保障設定を行う上で、最低・最高設定金額

の範囲は確認すべきポイントです。なお、多くの商品が5万円刻みの設定となっています。

（２）支払事由の内容・範囲

支払事由の範囲は、最も重要なチェックポイントとなります。病気による場合はがんなどの特定疾病に限定されていないか、けがの場合は骨折などを含むかどうかは、商品によって異なります。近年では、仕事上のストレスによる精神疾患で就業不能となるケースも少なくないため、メンタル面の事由が支払対象となるかは重要なポイントです。なお、精神疾患による就業不能の場合は、その他の傷病による場合に比べて支払事由や支払方法が限定される商品もあるため、併せて確認が必要です。

また、障害状態の支払事由として、要介護2以上などの公的介護保険に連動するものか、保険会社所定の要件によるものか、あるいは両方かを確認する必要があります。

（３）契約後の待期間

契約後の待期間中は、待期間中に就業不能状態から回復すると給付金が支払われないため留意が必要です。多くの商品が60日の設定となっていますが、30日や10日などの短期間の商品も見られます。会社員の場合は傷病手当金があるため、待期間が60日でも支障はないことが多いと考えられます。一方、自営業者にはそのような公的保障はなく、待期間のより短い商品が求められるため、商品ラインアップに選択肢を設けることが重要です。

7 その他留意点

最後に、その他の留意点を説明します。前回説明した医療保険に比べ、定期保険・収入保障保険・就業不能保険は商品構造がシンプルで、保険金支払事由もお客さまが理解しやすいものといえます。しかし、前述の通り、これらの死亡保険はお客さまの既契約商品を解約・減額して保障見直しを行うケースも多いため、募集人の提案難易度は相応に高いと考えられます。そのため、このジャンルの商品の選定を行う際には、これまで説明してきた個々の商品の機能性に関する要素に加え、引受保険会社から提供される募集人への教育や提案ツールの充実度、ホールセラーや出向者の同席による提案補助など、サポート内容の充実度合いを多面的に評価する必要があります。

引受保険会社に対して、特に期待するサポート内容としては、①老齢年金・遺族年金・障害年金など公的年金制度及び周辺知識に関する教育、②お客さま毎の必要保障額の算定に関するシステムやツール類の提供及び指導、③お客さまの既契約商品の保険証券分析に関する指導、④健康告知をスムーズに行うための医務査定に関する教育、等が挙げられます。

定期保険・収入保障保険・就業不能保険に関する説明は以上です。なお、これらの保険の募集に際しては、貯蓄性保険と比べ、お客さまのセンシティブな情報を取り扱うケースも多いことから、自社の体制や募集人の知識やスキルの修得レベルを見極めながら新商品の導入を行う慎重さが重要となる商品ジャンルといえるでしょう。

8 本レポートシリーズの結びに代えて

本レポートは「金融機関代理店の目線で考える生命保険評価の切り口」と称して、シリーズで当社独自の評価視点を紹介してきましたが、連載は今回で終了となります。リスク・リターンやシャープレシオ等の共通の評価軸が確立されている投資信託とは異なり、商品カテゴリー毎に対象となる顧客ニーズや求められる機能が大きく異なり、商品毎の個別性も強い生命保険では、商品間の横比較や評価が難しい面があることも事実です。そうした事情を踏まえた上で、M&I総研では「いかにして販売戦略と整合的な商品ラインアップを構築するか」、という視点を取り入れることが生命保険商品の評価軸の明確化に繋がると考えており、本レポートシリーズは、実際に評価業務を行う際のアプローチのエッセンスを抽出して連載してきました。主たる読み手と想定している金融機関代理店の商品採用担当者の皆様にとって、これから採用を検討する新商品の選定や商品ラインアップの見直しにおいて、少しでも役に立つ部分があれば幸いです。

(完)

- 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。