

第12回生命保険の新商品開発

生命保険の商品が大きく変化して来ている。

少子高齢化を背景に伝統的な死亡保障商品よりも、長生きリスクに備える医療保険や年金保険での開発競争が激しくなっている。

その一方で、世界的な金融危機の影響により投資・運用型の保険商品から撤退する会社も現われ始めている。更には、保険金等の不払い問題を受けて、複雑化した商品の簡素化やラインナップの整理も大きな課題となっている。

今回の講義では、最初に生命保険商品の基本形を理解し、過去の商品から現在の多様な商品に至るまでの変遷を概観し、生命保険の商品開発に生じているパラダイム・シフトを捉える。

1. 生命保険商品の基本型
2. 死亡保障商品の変遷(死亡保障の量的拡大から多面的な生活保障へ)
3. 生命保険商品の多様化
4. 生命保険商品に関する諸制度
5. 熾烈な商品開発競争
6. 新商品開発の実務と今後の課題

参考書の参照	第11章	けがと病気の保険(第三分野の保険)
	第12章	生活と家族の保険(生命保険)
	第13章	生命保険の活用
	第16章	新商品開発と保険の販売

1. 生命保険商品の基本型

<1> 保険事故の形態により分類・

- 死亡保険
- 生存保険
- 生死混合保険
- 個人年金保険

<2> 伝統的な生命保険の基本商品

- 定期保険
- 終身保険
- 養老保険

2. 死亡保障商品の変遷(死亡保障の量的拡大から多面的な生活保障へ)

<1> 養老保険中心の時代

- 昭和30年代前半まで
- 勤勉・貯蓄を美徳とする国民性、国力増強のための国民貯蓄奨励という時代背景
- 養老保険の貯蓄性が終身保険の保障機能よりも受け入れられた

<2> 量的拡大主義の時代

(1) 定期保険特約付養老保険が中心の時代

- 昭和30年代前半～昭和50年代
- 大家族制度の崩壊、核家族化の進行、勤労者世帯の激増という時代背景
- 生活保障ニーズが次第に増加し、少ない負担で大きい保障という死亡保障ニーズが高まる(定期保険特約の高倍率化)

(2) 終身保険へ主役の交代

- 昭和50年代～平成一桁年代
- 平均寿命の著しい伸張とそれに伴う生涯保障ニーズの潜在的増加という時代背景
- 定期保険特約付終身保険の全盛時代(定期保険特約の超高倍率化と自動更新型化)

<3>多面的な生活保障へ

- 平成10年代～
- 商品開発自由化の進展に合わせ、死亡保障商品も多様化
- ライフサイクルにあわせ死亡保障額を flexible に・・・アカウント型保険
- 死亡保険金受取の多様化・・・収入保障保険(死亡保険金を年金払いする保険 ≡ 遺族年金の保険)
- 生前給付機能の追加(特定疾病保障保険、リビングニーズ特約)
- 保険料払込免除機能の多様化(特定疾病罹患、要介護状態、入院期間中の払込免除)

3. 死亡保障以外の生命保険商品

<1>第3分野商品

第3分野商品の位置づけ→損害保険会社との競合

- 生命保険(第1分野)・・・人の死亡・生存に関して定額の給付(保障)をする商品
- 損害保険(第2分野)・・・偶然の事故による損害を填補(補償)する商品
- 第3分野・・・・・・・偶然の事故(けがや病気)に関して定額の給付(保障)または実損填補(補償)する商品

(1)医療保険

- 入院、手術、特定疾病(生活習慣病、女性疾病)等の保障をメインとする商品
- 通常の死亡保障(低額)のあるタイプと死亡保障のないタイプ
- 医療技術の進歩にあわせ様々な特約が開発されている・・・先進医療特約等

(2)がん保険

- がんという特定の疾病に限定した医療保険
- がん治療の実態を踏まえて、在宅療養や自由診療等に対応した商品開発も行われている
- がんの根治治療に対する保障だけではなく、在宅ホスピス等、末期がんのケアを保障する特約も開発されている

(3)介護保険

- 寝たきりや痴呆といった介護が必要となった場合に、介護年金・介護給付金を保障する商品
- 公的介護保険を補完する商品もある

<2>個人年金保険

- 積み立てられた保険料が年金の原資となって、一生涯または一定期間年金を受け取れる保険

<3>こども保険

- 被保険者(こども)と契約者(親)の両者を保険の対象としており、保険のニーズはこどもの教育資金・結婚資金の準備
- こどもが生存している場合生存保険金(お祝金)、親が死亡した場合はそれ以降の保険料を免除し、育英年金を支払う保険

<4> 変額保険

- 特別勘定の運用実績により保険金額が変動するハイリスク・ハイリターン商品
 - ・変額保険(終身型)
 - ・変額保険(有期型)
 - ・変額個人年金保険・・・年金現資の最低保証により保険会社の収益が悪化、昨年後半から売り止め、撤退が相次いでいる
- 特別勘定のバラエティー化(私募投信、公募投信の利用)と運用内容の開示義務

<5> 各種特約

- 主契約に付加して契約される特別の保障条項で、単独の保険契約ではない
- 代表的な特約
 - ・定期保険特約 ・養老保険特約 ・終身保険特約 ・逦増定期保険特約 ・逦減定期保険特約
 - ・特定疾病保障特約 ・リビングニーズ特約
 - ・災害死亡特約 ・傷害特約 ・疾病入院特約 ・災害入院特約 ・成人病入院特約 ・がん入院特約

4. 生命保険商品に関する諸制度

<1> 契約転換制度

既加入の契約を新保険に変更する場合に、解約することなく責任準備金を新保険に充当し、有利に契約の見直しができる制度

<2> 契約者貸付制度

資金が必要なときに解約することなく、解約返戻金の一定割合まで貸付を受けることができる制度

<3> 保障内容変更制度

(例) 終身保険の払込満了時に、責任準備金を活用して死亡保障から個人年金等に移行できる制度

<4> 保険料払込に関する制度

- ステップ払い・・・保険料を契約当初の一定期間とその後の期間とで2段階に分けて設定する方式
- ボーナス併用払い・・・ボーナス月等契約者が指定した月の保険料を高く設定する方式
- 頭金(一部一時払い)・・・契約時の一部一時払いにより、月々の保険料を低く設定する方式
- 払済保険・延長定期保険・・・保険料の払込を中止し解約返戻金をもとに契約を有効に継続する制度
- 保険料の自動振替貸付・・・解約返戻金の範囲内で自動的に保険料を立て替える制度

5. 熾烈な商品開発競争

<1> 生きているときに受け取る保険

- 自分自身のために役立つ保険が最近のトレンド
- がん、急性心筋梗塞、脳卒中の3大成人病にかかった場合の特定疾病保険
- 被保険者の余命が6か月以内と診断された場合のリビングニーズ特約

<2> 生き残りをかけた新商品ラッシュ

- (1) 保険料引下げの工夫を凝らした商品
 - ・健康体割引料率、ノン smoker 料率
 - ・低解約返戻金型保険、無解約返戻金型保険
- (2) 従来商品では生命保険に加入できなかった顧客層に提供する商品
 - ・無選択型保険
 - ・条件体向け保険
- (3) 貯蓄性・長引く低金利時代を反映し、将来の金利リスク回避と高金利志向商品
 - ・予定利率変動型の保険
 - ・外貨建の保険
- (4) 女性向けの保険
 - ・女性特有の疾病を手厚く保障
 - ・貯蓄性も重視
- (5) 通信販売専用商品
 - ・事業費を削減して保険料を割安に設定
 - ・インターネット料率、カード払料率
- (6) 自在性の追求(保障保険料と貯蓄保険料と付加保険料のアンバンドル)
 - ・ユニバーサル保険

6. 新商品開発の実務と今後の課題

<1> マーケティングと商品概要の検討

- 顧客、販売チャネル等のニーズ分析・調査
 - 他社商品の調査・研究(生損保・共済・簡保・諸外国の事例)
 - 販売計画(販売目標額、販売手数料)の策定
 - モラルリスク対策の検討
 - 商品開発コンセプトをまとめ、それに基づく概要書作成
- 収支シミュレーション
- 保険引受リスク等のリスク管理の検証
- システムフィージビリティの検証

<2> 基礎率の設定と基礎書類作成

- 基礎率の設定…自社データによる設定、業界データによる設定、再保険会社・コンサル会社との提携
- 基礎書類の作成
 - ・約款(主契約・特約)…平明化が求められる時代
 - ・事業方法書
 - ・保険料および責任準備金算出方法書

<3> 金融庁との認可折衝

- 基礎書類審査
- 商品認可の審査基準(保険業法第5条、同施行規則第11条)
 - ・契約者保護に欠ける恐れがないか、公序良俗に反しないか
 - ・特定の者に対して不当な取り扱い、差別的な取扱いにならないか
 - ・保険契約者等の権利・義務が明確かつ平易に定められているか
 - ・保険料および責任準備金算出方法が保険数理に基づいて合理的かつ妥当な水準か 等々

<5> 販売準備

- 新商品の事務フロー策定とシステム開発、
- 事務帳票、募集資料(パンフレット・保険設計書等)の作成
- 販売支援策の企画・立案
- 販売教育プログラムの作成と募集人教育
- パブリシティ(ニュースリリース、広報宣伝)

<5> 今後の課題

- 消費者ニーズの多様化対応と分かりやすい商品提供の実現 ~保険金不払問題からの教訓と課題~