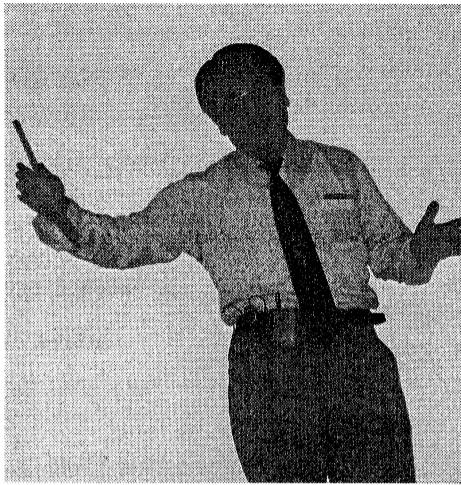


変額年金保険の分析題材に

アカラックス 第4回セミナー開く

アカラックス(株)は9月12日、東京・神田のANJOインターナショナル東京本部で、「変額年金保険販売のための商品特性分析」と題して第4回セミナーを開催した。講師は坂本嘉輝社長。銀行窓販の開始以来、人気化している一時払い変額年金の商品特性を、アクチュアリー視点から詳しく説明するとともに、人気の裏で抱えているさまざまな問題点に言及した。当日は、生保のプロ代理店など40人が参加した。



講演する坂本社長

セミナーでは、まず一時払い変額年金とは何かを説明。「変額保険型」変額年金と、「投信型」変額年金の違いを指摘。「保険商品としての

特性」、「貯蓄商品としての特性」、「投資商品としての特性」を詳しく説明するとともに、相続対策・相続税対策商品としての意味合いを解説した。それらを踏まえ、現在の販売先が、「金持ちの高齢者」に偏っている点に警鐘を鳴らした。

また、変額年金の特別勘定のリバランス効果やドルコスト平均法を、具体的な数値を用いながら検証し、同氏得意の数値分析を披露した。

それによれば、特別勘定のユニットプライスが90と110を行ったり来たり変動するとした場合、14期の終わりに200のものが増えることを示した(1期平均1・87%の追加利回り)。

さらに、問題点として、「最低死亡保障(保証)」、「契約関係費用」、「責任準備金」、「チャネル別専用商品開発」、「利回り表示」、「年金額の最低保証」などがあることを挙げた。例えば、最低死亡保証では、コスト(死亡率×危険保険金)と対価(ファンド×一定率)のアンバランスを指

摘。ラチエット型最低死亡保証(運用状況が良ければその数値が最低死亡保証として維持される)や性別・年齢の要素(死亡率)、投資先ファンドの要素(危険保険金)などが、引き受け保険会社と与える影響を説明した。その結果、現在再保険を引き受ける会社がなく

なっている状況についても触れた。

また、新契約コスト(販売手数料)が高い点にも言及。いわば「売れば売るほどもうからない」という現状を指摘した。公表されている決算資料に基づいて、

個人ごとには保険料収入と事業費を分析し、どのような方法でそれを補っているかを詳しく解説した。

さらに、銀行窓販など販売チャネルに対する考え方や確定拠出年金との関係に触れた後、「さまざまな課題を抱えているが、工夫の仕方次第で良い商品になる可能性がある」と断じた。