

経験浅い代理店など対象に

アカラックス

「あらためて生命保険入門」開催

アカラックス(株)は、10月10日、東京・神田のANJOインターナショナル東京本部で、「あらためて生命保険入門」と題して第5回セミナーを開催した。講師は坂本嘉輝社長。生保営業経験の浅い代理店やFPを対象に、アクチュアリー視点から生命保険の仕組みを解説した。

セミナーではまず、保険会社の立場と保険加入者の立場を十分に理解する必要があることを説明。ビジネスの論理に基づき利益獲得を目指すことが求められる保険会社と、自身のリスクヘッジなどのために保険に加入する保険加入者の立場や価値観の違いを理解すること、顧客に対して適切

なアドバイスを提供できることを強調した。続いて、保険料を決めるためのさまざまなモデルを紹介。「保険金、保険料とも一定」という現在のモデルがいかにして生まれてきたかを説明した。その際、坂本氏が得意とする具体的な数字を駆使して、確率に基づいた死亡率を使い、さま

ざまな、パターン別の保険料算出プロセスを示した。その結果、積立金が必然的に発

生。さらに、そこから発生する利息が生命保険の重要な要素となり、死亡率を使った確率計算(予定死亡率)と金利計算(予定利率)の二つの要素が、アクチュアリーの技術の根本的な要素となったと指摘。現在、保険料算出の3要素となっている事業費(予定事業費率)は、後になって明

示的に保険料の計算に組み入れることになったことを明らかにした。



アカラックスの坂本社長

また、積立金は保険料から保険金(予定死亡率に基づき算出)と経費を差し引いた収支差額累計であり(さらに利息が上乘せされる)、責任準備金は最終的な収支残がゼロになって終わるようにするには、毎年の末残高がいくらになればよいかをさかのぼって計算した数値を指すことを、具体的なケースを示して解説。配当や解約返戻金の仕組みについても言及した。

さらに、変額保険・変額年金保険、医療保険・がん保険、アカウント型商品など具体的な保険商品を例に挙げ、保険料の決まる仕組みを説明した。

生保の仕組みなど解説