

これってどう？

第13回 ユニバーサル保険の衝撃 上

このコーナーでは、金融商品やサービスをクルー独自の視点で分析し評価していきます。

簡単なのに「わからない」商品？

この10月10日プレス発表。同17日には記者・FP向け商品説明セミナーと続き、わが国で初めてすべての保険料率などコストを全面的に開示する個人生命保険商品だということに、本日(10月24日)に至るまで、マスコミ等にまったく報道されない商品がある。スカンディア生命の『投資型(変額)ユニバーサル保険』である。

私見では、報道されない理由の一つに、記者の方々の間に「わからない」「評価できない」といった戸惑いがあるように思われる。ではこの商品がそれほど難解なものかということとそんなことはまったくない。実に簡単な商品である。ただ、これは「生命保険」商品として売り出されるのだけれど、従来からイメージされている保険の枠組みを完全に逸脱してしまっている。

つまり、従来の保険常識の範囲で考えたり評価したりしようとするほど、言い換えれば、従来の保険商品の世界に慣れ親しんでいれるほど、捉えどころのない「わからない」商品ということになってしまっているのではなからうか。ちなみに、同社が実施した代理店向けの説明会でも、半数がどう売ればいいのか「わからない」という反応だったそうである。

ごく普通に「二足のわらじ」をはく

では、実際にはどんなものなのか。簡潔に言えば、本格的な死亡保障

のセットと、やはり本格的な貯蓄(投資)とを同時に実施できるものということである。つまり、「二足のわらじ」をごく普通の感覚でなくすることができるわけだ。これなら、「掛け捨て」が有利とか不利とかいう不毛な話をしないで済む。

入口に立つ。すると、二つのパーツが見えている。保障部分と貯蓄(投資)部分だ。保障部分にはごく普通の死亡保障機能が備わっている。このとき、例えば「25歳女性の死亡保険金額100万円当たり月26円」などという危険(死亡)保険料率が全面的に開示される。これは、同社のホームページにも載るそうだから参考にするとよい。ほかに危険(死亡)保険金額に対して月に0.01%の費用がかかるが、これこそが業界がこれまでひた隠しにしてきた「付加保険料」の一部である。ここまでのところで、他業態や他社の定期保険・定期生命共済などと比較してみると面白いことが見えてくるだろう。

一方の貯蓄部分は8本のファンド(投資信託)から成る。この中にどいういう経緯があったのか『さわかみファンド』が入っている。無論、信託報酬を主体とする運用関係費用はすべてオープンになっている。また、ファンドの変更(スイッチング)は年に12回まで無料でできる。この貯蓄部分は同社の変額年金保険をイメージすればよい。そして、契約全体の維持コスト(保険契約管理費)が積立金額に対し年率で1.3%かかる。これがもう一つの「付加保険料」である。こういうふうにあからさまに

されると、多くの生命保険会社は困惑するのではないか。ひょっとすると、「報道されない理由の一つがこの辺りにもあるのかもしれない。

生命保険でなくなる日がやってくる？

加入の手始めにはまず、基本保険金額を決めなければならない。最低300万円である。同時にファンドを選択する。続いて投下する保険料額を決める。月払いの場合、最低が1万5000円だ。変額年金保険に比べて金額のハードルが圧倒的に低い。この保険料はまず全額貯蓄部分に入る。そして、基本保険金額と貯蓄部分の(積立)金額との差が死亡保障額となって、その分の保険料が積立金から毎月自動的に差し引かれていく。積立金がどれくらい貯まったか、また死亡保障額はいくらで危険保険料はいくらかといった運営状況が、刻々と変化していく(もちろん、そういう状況もすべて開示される)。

そこで、加入してある程度の年月が経ち、運用状況が良く、基本保険金額の増額などをしなければ、基本保険金額が貯蓄部分(積立金額)だけで満たされることも考えられる。この場合には、10万円の死亡保障だけが残し、その分の危険保険料以外の保険料はすべて貯蓄部分に回ることとなる。つまり、死亡保険料をほとんど払う必要がなくなる(実質的に、生命保険ではなくなる)可能性があるということだ。「保険」商品なのに、である。(以下・次週)

(クルー 野田 眞)