



保全ビジネスへの挑戦

S.H. Plus 株式会社 代表取締役 大田 俊司
HP: https://www.shplus.co.jp

「L」字型の手数料体系の弊害を金融庁が指摘 外貨建一時払保険がリスク性金融商品として位置付けられた影響

以前のこのコラムでも述べたように、変額保険や外貨建保険といった、市場リスクや為替リスクなどのリスクを伴う保険は、あくまでも保障を確保するための生命保険であって、長期にわたる生命保険の保障機能を発揮するために、保全(アフターフォロー)が不可欠な金融商品なのです。今回はこの外貨建生命保険の開発経緯と生命保険の販売手数料の課題から、保全(アフターフォロー)の必要性について述べていきたいと思います。

金融庁が指摘した「L」型手数料体系は、販売手数料と管理費を伴う「L」型手数料の改定という課題とは、主に①ターゲット型保険(払込保険料が、顧客の設定した目標値に到達した場合、自動的に円貨で運用成果を確保し、円建の終身保険等に移行する商品)のほとんどが目標値に到達するまで、解約され、同時に同一商品で同一顧客に販売するといった乗換販売の事例が多く、顧客にとって経済合理性があるとは言えない、②販売会社が担当役員は、初年度の負担(商品説明・契約等)に比べて2年目以降から満期までの合計負担(顧客へのフォローアップ等)の方が大きいのに、販売会社が保険会社から受け取る手数料体系は初年度の比重が高い「L」型になっており、これが乗換販売につながる要因となっており、という内容でした。

こうした指摘に対して、日本生命は「目標値設定機能の廃止」と金融機関代理店に支払う「販売手数料の改定」という対応を行うと決定したのです。いち早く対応する日本生命の業界のリーダーシップとして、インフラカンパニーとしての自覚と真摯な対応に敬服します。

米ドル建終身保険が日本ではじめて販売開始された1998年当時、リスク性金融商品としての位置付けはなすべく、あくまでも長期保有を目的とした生命保険として開発されました。したがって保険料の支払い方については、ドルコスト平均法によってお客さまが被る為替リスクを最小化し、生命保険の長期保有のメリットを活かすために、分割払いのみとていました。

一時払は、為替リスクの影響が大きくなるのと同時に、為替差益を目的とした、本来の生命保険の保障機能を歪める販売

が起り得ると予測できず、取り扱わないことになりました。保険料の全期前納の取扱いもできなかったと記憶しています。しかし現在は、他の金融商品との競争もあり、生命保険各社はしるべきを削って外貨建一時払保険を販売し、さらには「目標値設定機能」を付加することによって、短期間で解約を助長する仕組みを導入しています。この「目標値設定機能」が、長期保有を目的とした生命保険の契約者メリットを阻害し、販売代理店や営業社員が販売手数料獲得のために、新契約を重視し

得のために短期での解約・新契約を繰り返す、つまりは乗換販売につながるというのです。金融庁から指摘を受けても仕方ない実態がモニタリング調査で明らかになりました。

得のために短期での解約・新契約を繰り返す、つまりは乗換販売につながるというのです。金融庁から指摘を受けても仕方ない実態がモニタリング調査で明らかになりました。

「L」型手数料体系は、販売手数料と管理費を伴う「L」型手数料の改定という課題とは、主に①ターゲット型保険(払込保険料が、顧客の設定した目標値に到達した場合、自動的に円貨で運用成果を確保し、円建の終身保険等に移行する商品)のほとんどが目標値に到達するまで、解約され、同時に同一商品で同一顧客に販売するといった乗換販売の事例が多く、顧客にとって経済合理性があるとは言えない、②販売会社が担当役員は、初年度の負担(商品説明・契約等)に比べて2年目以降から満期までの合計負担(顧客へのフォローアップ等)の方が大きいのに、販売会社が保険会社から受け取る手数料体系は初年度の比重が高い「L」型になっており、これが乗換販売につながる要因となっており、という内容でした。

「L」型手数料体系は、販売手数料と管理費を伴う「L」型手数料の改定という課題とは、主に①ターゲット型保険(払込保険料が、顧客の設定した目標値に到達した場合、自動的に円貨で運用成果を確保し、円建の終身保険等に移行する商品)のほとんどが目標値に到達するまで、解約され、同時に同一商品で同一顧客に販売するといった乗換販売の事例が多く、顧客にとって経済合理性があるとは言えない、②販売会社が担当役員は、初年度の負担(商品説明・契約等)に比べて2年目以降から満期までの合計負担(顧客へのフォローアップ等)の方が大きいのに、販売会社が保険会社から受け取る手数料体系は初年度の比重が高い「L」型になっており、これが乗換販売につながる要因となっており、という内容でした。

「L」型手数料体系は、販売手数料と管理費を伴う「L」型手数料の改定という課題とは、主に①ターゲット型保険(払込保険料が、顧客の設定した目標値に到達した場合、自動的に円貨で運用成果を確保し、円建の終身保険等に移行する商品)のほとんどが目標値に到達するまで、解約され、同時に同一商品で同一顧客に販売するといった乗換販売の事例が多く、顧客にとって経済合理性があるとは言えない、②販売会社が担当役員は、初年度の負担(商品説明・契約等)に比べて2年目以降から満期までの合計負担(顧客へのフォローアップ等)の方が大きいのに、販売会社が保険会社から受け取る手数料体系は初年度の比重が高い「L」型になっており、これが乗換販売につながる要因となっており、という内容でした。

「L」型手数料体系は、販売手数料と管理費を伴う「L」型手数料の改定という課題とは、主に①ターゲット型保険(払込保険料が、顧客の設定した目標値に到達した場合、自動的に円貨で運用成果を確保し、円建の終身保険等に移行する商品)のほとんどが目標値に到達するまで、解約され、同時に同一商品で同一顧客に販売するといった乗換販売の事例が多く、顧客にとって経済合理性があるとは言えない、②販売会社が担当役員は、初年度の負担(商品説明・契約等)に比べて2年目以降から満期までの合計負担(顧客へのフォローアップ等)の方が大きいのに、販売会社が保険会社から受け取る手数料体系は初年度の比重が高い「L」型になっており、これが乗換販売につながる要因となっており、という内容でした。

「L」型手数料体系は、販売手数料と管理費を伴う「L」型手数料の改定という課題とは、主に①ターゲット型保険(払込保険料が、顧客の設定した目標値に到達した場合、自動的に円貨で運用成果を確保し、円建の終身保険等に移行する商品)のほとんどが目標値に到達するまで、解約され、同時に同一商品で同一顧客に販売するといった乗換販売の事例が多く、顧客にとって経済合理性があるとは言えない、②販売会社が担当役員は、初年度の負担(商品説明・契約等)に比べて2年目以降から満期までの合計負担(顧客へのフォローアップ等)の方が大きいのに、販売会社が保険会社から受け取る手数料体系は初年度の比重が高い「L」型になっており、これが乗換販売につながる要因となっており、という内容でした。

「L」型手数料体系は、販売手数料と管理費を伴う「L」型手数料の改定という課題とは、主に①ターゲット型保険(払込保険料が、顧客の設定した目標値に到達した場合、自動的に円貨で運用成果を確保し、円建の終身保険等に移行する商品)のほとんどが目標値に到達するまで、解約され、同時に同一商品で同一顧客に販売するといった乗換販売の事例が多く、顧客にとって経済合理性があるとは言えない、②販売会社が担当役員は、初年度の負担(商品説明・契約等)に比べて2年目以降から満期までの合計負担(顧客へのフォローアップ等)の方が大きいのに、販売会社が保険会社から受け取る手数料体系は初年度の比重が高い「L」型になっており、これが乗換販売につながる要因となっており、という内容でした。

「L」型手数料体系は、販売手数料と管理費を伴う「L」型手数料の改定という課題とは、主に①ターゲット型保険(払込保険料が、顧客の設定した目標値に到達した場合、自動的に円貨で運用成果を確保し、円建の終身保険等に移行する商品)のほとんどが目標値に到達するまで、解約され、同時に同一商品で同一顧客に販売するといった乗換販売の事例が多く、顧客にとって経済合理性があるとは言えない、②販売会社が担当役員は、初年度の負担(商品説明・契約等)に比べて2年目以降から満期までの合計負担(顧客へのフォローアップ等)の方が大きいのに、販売会社が保険会社から受け取る手数料体系は初年度の比重が高い「L」型になっており、これが乗換販売につながる要因となっており、という内容でした。

日本生命が外貨建一時払保険の「目標値設定機能」廃止し販売手数料改定



(左から) 江発田理事、水流添代表、片山副会長
「こもれび」は、2010年に同地区において起きた育児放棄に伴う悲惨な事故をきっかけとして、当時ソーシャルワーカーのフリーランスとして活動していた水流添氏

「目標値設定機能」廃止し販売手数料改定

「目標値設定機能」廃止し販売手数料改定

「目標値設定機能」廃止し販売手数料改定

「目標値設定機能」廃止し販売手数料改定

「目標値設定機能」廃止し販売手数料改定

「目標値設定機能」廃止し販売手数料改定

「こもれび」は、2010年に同地区において起きた育児放棄に伴う悲惨な事故をきっかけとして、当時ソーシャルワーカーのフリーランスとして活動していた水流添氏

「こもれび」は、2010年に同地区において起きた育児放棄に伴う悲惨な事故をきっかけとして、当時ソーシャルワーカーのフリーランスとして活動していた水流添氏

「こもれび」は、2010年に同地区において起きた育児放棄に伴う悲惨な事故をきっかけとして、当時ソーシャルワーカーのフリーランスとして活動していた水流添氏

「こもれび」は、2010年に同地区において起きた育児放棄に伴う悲惨な事故をきっかけとして、当時ソーシャルワーカーのフリーランスとして活動していた水流添氏

「こもれび」は、2010年に同地区において起きた育児放棄に伴う悲惨な事故をきっかけとして、当時ソーシャルワーカーのフリーランスとして活動していた水流添氏

「こもれび」は、2010年に同地区において起きた育児放棄に伴う悲惨な事故をきっかけとして、当時ソーシャルワーカーのフリーランスとして活動していた水流添氏

「こもれび」は、2010年に同地区において起きた育児放棄に伴う悲惨な事故をきっかけとして、当時ソーシャルワーカーのフリーランスとして活動していた水流添氏