保険毎日新聞

日刊(但土曜 日曜 祝日休刊)
定価1カ月4,000円(送料+税込み)

発行所
保険毎日新聞社
東京都千代田区岩本町1丁目4番7号
〒101-0032
電話 03(3865)1401(代表)
振替 00140－6－70860
©保険毎日新聞社

契約移転計画を決定

㈱アソシア

移転のモデルケースに

出資事業者の契約取り扱いで

「家財総合保険」を提供する少額短期保険業者の㈱アソシアは、同社に出資している特定保険業者26事業者の保有契約の取り扱いに関する計画を決めた。全国の26事業者のうち、保有契約件数が2009年3月末時点で1000件以上の事業者については、同社に契約を移転もしくは管理を委託し、1000件未満の事業者はランオフさせる。契約を移転する事業者は包括移転が3事業者、管理委託が9事業者、事業譲渡が3事業者。すでに事業譲渡は2事業者が完了している。保有契約1000件未満の11事業者がランオフする。少額短期保険業者で、10事業者以上からの保有契約の移転・管理を実施する事業者はほかにない。監督当局への申請などを含めた同社の取り組みは、廃業する特定保険業者からの契約移転のモデルケースになると思われる。

計画は7月25日の同社の株主総会で決議された。契約者保護の観点から、廃業する特定保険業者の保有契約の取り扱いが大きな課題となっている中、同社は法令などに基づく適切な契約移転を行い、消費者保護に向けて取り組む。

契約の受け入れに当たっては、特定保険業者から同社に契約が移転する契約者に対して、同社の新規の契約者と同等のサービスを提供することを第一義に取り組むことにしている。特に、包括移転、事業譲渡によって同社に契約が移転する契約者については、移転後は同社の保有契約になるため、この点に最も留意するという。

また、各事業者がこれまでに培ってきた共済事業の良いイメージを保持したまま事業を終息するためにも、同社の社会的な責任において適切な契約保全に努める。法令にのっとり、「1件たりともミスをせず、確実に受け入れていく」(本間賢禎代表取締役社長)方針だ。

対象契約の移転は今年12月末までに完了させる予定でいる。包括移転によって同社が受け入れる契約件数は約2万5000件、管理を受託する件数は約4万5000件になる。

包括移転に関して留意している最大のポイントは、移転元の特定保険業者が原資を確保していることを確認し、移転時に契約を受け入れるとともに、責任準備金を財産として確実に移転することにある。

また、同社に契約が移転する契約者に、同社の新規契約者と同等のサービスを提供するため、個人情報の管理、事故査定などにおけるサービスクオリティーの均一化を図ることにも重点を置くことにしている。

契約の移転後には、契約の移転先を顧客がしっかりと認知できるよう、「契約者一人ひとりに案内を郵送する」(本間社長)。

移転、あるいは管理を受託した契約は、満期までの2年間と、その後の保険金請求権が消滅するまでの2年間は同社で保全するため、最長4年間は責任を持って、適切に管理する体制を構築する。

最長4年間 契約を保全

同社は設立が決まった時点から、特定保険業者の保有契約の受け入れを想定し、各事業者と話し合いを進めてきた。現時点では、具体的な移転の手法などについて合意に至っており、準備は整っている状況。26事業者ごとに過去の解約率を加味した09年3月末までの契約件数をシミュレーションしており、円滑に契約の移転などが進むように努めている。引き続き、同社、特定保険業者、行政の3者間で協力体制を構築し、適切に対応していく方針。監督当局と歩調を合わせて成功事例をつくり、順次、契約の移転を完了させていく考えでいる。

現時点で計画を進めている特定保険業者以外の事業者からの契約の受け入れについては、将来的に申し入れがあれば、責任準備金などの確保を条件に前向きに検討する。

本間社長は「契約の移転は、当社が代理店に立脚して保険募集する上での根本の使命として取り組み、責任を持って最長4年間保全する」と強調している。

第一生命

10年貸付基準金利引き下げ

第一生命は8月7日、当面の10年貸付基準金利を0・15%引き下げ、2・30%とした(直近の改定は7月10日)。10年スワップレート、10年近傍国債流通利回り、公募普通社債発行時の実質レートなどを総合的に勘案して独自に決定した。

日新火災
100年。
100th anniversary
100年の感謝を、
あしたの信頼へ
日新火災

新生銀行

医療・介護に勝機見いだす

保障性商品への高まり受け

金融機関の保険窓販における顧客ニーズが多様化してきている。以前は顧客の資産運用を目的とした年金保険商品が銀行窓販の主力だったが、昨年12月の窓販全面解禁以降、死亡保障や医療、介護といった保障性商品へのニーズが徐々に高まってきている。

新生銀行ではそうしたニーズを察知し、投資型終身介護年金保険「新生パワー介護年金」(マニュライフ生命)を新たに導入。特に、医療・介護ニーズに応える商品に勝機があると見て、総合的なライフプランニングに対応していく方針でいる。

新生パワー介護年金は、変額年金の運用機能に加え、要介護状態になったときの介護保障機能が付加されている商品。被保険者が初めて公的介護保険制度の要介護1以上の認定を受けた場合、介護給付金が支払われる。介護給付金は、その全部または一部を介護年金として受け取ることもできる。

積立金は国内外の株式や債券などの資産に国際分散投資された特別勘定で運用され、その運用実績により介護給付金額の増加が期待できる。

また、特別勘定の運用期間中に被保険者が死亡した場合には、死亡給付金としての受け取りが可能となる。介護給付金、死亡給付金はいずれも運用成果にかかわらず、基本保険金額の100%を最低保証する。

新生銀行ではこの商品を今年5月から販売しているが、売れ行きは堅調に推移している。保険業務統轄室の池田剛室長は「窓販全面解禁は、銀行で保障性の保険商品に加入するという新たな消費者行動スタイルを浸透させていくことになるだろう。銀行チャネルから加入するインセンティブを示していくためにも、医療・介護ニーズを付加した年金商品をはじめとする商品の多機能化などによる差別化が求められている」と指摘する。

顧客ニーズの多様化・細分化に対応

このほか、同社では8月6日に、ハートフォード生命の目標設定機能付きの投資型年金保険「アダージオ マイゴール」の取り扱いを開始した。これは2年ほど前から変額年金市場の主流となったターゲット型と呼ばれるもので、サブプライム問題以降、保守的な運用スタンスを求める顧客などに支持され、好調な滑り出しを見せている。

この商品は、最近人気を集める契約初期費用が掛からないタイプで、基本保険金額の120、130、140、150%からそれぞれ目標値を設定する。契約日から5年経過以降の運用期間中に積立金額がこの目標値に到達した場合は運用成果が自動的に確定し、一括または年金で受け取ることができる。

また、10年間の運用期間経過時に、積立金額が基本保険金額を下回った場合には、15年間の確定年金で受け取ることで、受取総額で一時払保険料相当額を最低保証する。

さらに同社では、6月に販売を開始したアクサフィナンシャル生命の投資型年金保険「ハーフタイム・プラス」に代表されるような、一生涯にわたる年金の受け取りにフォーカスを当てた変額年金も団塊世代を中心に引き続き高いニーズがあると見ている。この商品は、55歳以上を対象としており、運用が好調なときに積立金額を確定させるチャンスがある「ラチェット保証機能」と、運用が不調なときには実績にかかわらず積立金額が毎年着実に増加する「ロールアップ保証機能」が付加されており、いわゆるセカンドライフのための年金ニーズに対応する商品設計となっている。

池田室長は「当行では現在、個人年金保険を中心に生損保商品も提供しているが、今後も顧客ニーズの多様化、細分化に柔軟に対応できるよう、市場の動きを察知していく」と話している。