

# 一時払い終身保険とダイナスティ仮説

調査研究部 大沼 八重子

## はじめに

独立行政法人国民生活センターは平成24年4月19日、「銀行窓口で勧誘された一時払い終身保険に関するトラブル—高齢者への不適切な勧誘が急増中—」と題して、一時払い終身保険に関するトラブル事例等を公表した。

それによると、「預金と誤解するような勧誘」「解約返戻金が保険料を下回るリスクに関する説明不足」などが問題となっており、トラブルの原因は営業担当者側の説明不足にあるという。しかし、よくよく考えてみると、そもそも「保険商品」の販売トラブルなのに、その対応策が「預金」との誤認防止措置というのも、妙な話ではある。

また、かつてバブル期に「一時払い養老保険」が大ブームとなったが、当時は今回のようなトラブルは起きなかった。デフレ期に登場した「一時払い終身保険」ではトラブルになるのはなぜなのか…。

「金融商品に関する説明不足」とは別のアプローチから今回の指摘内容を考えてみることにしたい。

## 1. バブル時代の「一時払い養老保険」ブーム

一時払い保険といえば、バブル当時、財テク商品としてブームとなった「一時払い養老保険」が思い出される。若い方だとご存じない方もいらっしゃるかもしれないので、念のために説明すると、「一時払い養老保険」とは、1980年代前半から中ごろ、バブルの絶頂期にあった高金利時代、期間5年満期を主力とし、高い金利選好意識をもった人々に高利回り商品として人気を博した商品である。

私事で恐縮だが、筆者はその全盛期の頃に保険販売業務に従事しており、実際にこの商品を販売した経験がある。

表 1. 独立行政法人 国民生活センターが指摘する問題点

### ■銀行窓口販売特有の問題点

1. 預金と誤解するような勧誘
2. 最初の勧誘時に保険であることを告げない
3. クーリング・オフに関する説明不足

### ■一時払い終身保険の販売で見られる問題点

1. 事実とは異なる「元本保証」という説明
2. 解約返戻金が支払った保険料を下回るおそれがあることについて十分な説明がない
3. 消費者の意向に合致していない商品を勧誘

### ■その他の問題点

1. しつこい勧誘
2. 判断不十分者等への勧誘

出典：独立行政法人 国民生活センター「銀行窓口で勧誘された一時払い終身保険に関するトラブル（2012年4月19日公表）」

一時払い養老保険が人気を集めた当時は、安全かつ収益の高い商品を求めて、資金がさまざまな商品にシフトしていった頃で、金利も高かった。預入額が大きいほど金利が有利に設定され、銀行は大口の顧客の囲い込みに奔走、そのなかで、信託のビッグやヒット、証券のMMFや中国ファンド、生保の一時払い養老保険などの他業態の商品が激しく競合していた。

一時払い養老保険の加入者層の多くは30代～50代の勤労者世代。大型保障は既に確保済みという顧客がほとんどで、余剰資金を定期預金よりは少しでも有利に運用したいと考える顧客のニーズに応えたものだった。とくに貯蓄性が高い短満期型のもは、ボーナスの受け皿商品として人気があり、銀行が扱う大口定期やスーパー定期などと競合する、生命保険会社が扱う貯蓄性商品の代表格というべき存在だった。

バブル崩壊後、予定利率の低下とともに、一時払い養老保険の販売件数は減少の一途を辿ったが、生命保険に高い貯蓄性が備わっていることや定期預金等との利回り比較による勧誘の仕方は、現在の一時払い終身保険のそれと非常に似ているように感じる。

当時は金利の完全自由化への過渡期であり、銀行窓販の制度もなかった。筆者も、一時払い養老保険を銀行対抗商品として、つまり「万一の保障」のための保険商品ではなく、完全な金融商品として勧誘していた記憶がある。

今になって思えば、果たしてあれで良かったのかな、と反省することもしばしばである。

## 2. デフレ時代の「一時払い終身保険」ブーム

当時に比べ今はどうであろう。超低金利の長期化、高齢化の進行、社会保障費の増大など、我が国経済を取り巻く環境は厳しくなっ

ている。一方で規制緩和がすすみ、1998年12月には銀行の窓口でも投資信託が販売され、運用リスクのある金融商品も身近なものとなった。しかし、平成20年秋の金融危機以降、変額年金保険や投資信託の魅力は低下し、顧客のニーズは、「ハイリスク・ハイリターン」から「リスクの少ない資産運用」に変化していったように思う。

我が国の家計貯蓄残高の6割以上は60歳以上の高齢者世帯が保有するが、このような金融環境のなか、安全な資産運用を望む高齢者はその運用先に頭を悩ませているのが現状であろう。「定期預金よりも良い商品はないの？」と定期預金の書き換え時に不満を漏らす顧客も少なくないだろう。そこへ、銀行の定期預金よりも高い利回りを見込め、リスクの少ない金融商品として一時払い終身保険が登場したわけだ。

リスクの少ない一時払い終身保険は、資産を安全に運用したいと思う高齢者に大変魅力的に映ったに違いない。貯蓄性商品の選択肢が少ないなか、高齢者のニーズにマッチしたのが、一時払い終身保険だったといえよう。

## 3. 一時払い終身保険には、生活保障設計を意識した勧誘が求められるのでは

バブル時代には「一時払い養老保険」が売れたが、デフレ時代の現在売れているのは、同じ一時払い保険でも「終身保険」である。

養老保険が生死混合保険であるのに対し、終身保険は「純粋な死亡保険」である。それがいかに貯蓄性の高い一時払い保険商品だとしても、終身保険である以上は死亡保険を勧誘することには変わりはない。一時払い終身保険の加入者の多くは高齢者。その高齢者を前にして死亡保険を勧誘することの意味をもっと深く考える必要はないだろうか。

高齢者にはそう遠くはない将来に必ず「死

が訪れる。純粋な死亡保険である終身保険を勧めるのに「死」の話題を避けては通れない。でも「死」の話題は忌み嫌われるに決まっている。「失礼なことを言って気分を悪くされるのではないか」と感じてしまうかもしれない。かといって、亡くなった後に経済的保障が必要な人は誰ですかと問わないかぎり、厳密な意味での生活保障設計はできない…。

生活保障設計は、一生涯にわたり、自分のライフプランに合わせて「豊かで安心できる暮らしづくり」をするための保障充実や家計の貯蓄計画である。しかし、一時払い養老保険は、生命万一の保障機能という機能は持ち合わせながらも、短期の保険期間が主流であり、保障設計という考え方は皆無であるといってもよい。一時払い養老保険を定期預金感覚でおすすめしてもトラブルが生じなかったのは、有期型で保険期間が短期間だったからであろう。

一方、一時払い終身保険は、養老保険と比べ保障が一生涯にわたっており、受取人は家族や相続人であることから、保障設計という意識がどうしても必要になってくる。

国民生活センターの今回の指摘は、一時払い終身保険が有する「貯蓄機能」と「保障機能」という2つの機能のうち、あくまで「貯蓄機能」に関する注意喚起であって、「保障機能」についてのものではないことに留意すべきだろう。

#### 4. 高齢者の保障提供に欠かせない「ダイナスティ仮説」の視点

みなさんは、「ダイナスティ仮説」という消費理論を耳にしたことがあるだろうか。

「ダイナスティ仮説」とは、王朝（ダイナスティ）を形成するかのように、子孫の繁栄を考えて貯蓄を行い子孫に資産を遺す消費理論のことである。反対に、現役世代に形成し

た貯蓄を老後に取り崩し、自分で貯蓄を消費する消費理論を「ライフサイクル仮説」と呼ぶ。

家計の行動パターンは、世代間扶助が一般的であった「ダイナスティ仮説」型が減少し、ライフサイクル仮説型の人が増加していると考えられている。

生命保険の保障設計は、顧客のライフサイクルにあわせ、高齢者になるほど死亡保障ニーズが小さくなるのが一般的であるが、高齢者が終身保険に加入する行動に、このダイナスティ仮説は当てはまらないだろうか。

一時払い終身保険で支払う保険料は、高齢者の資産そのものである。現金として手元に置かず、生命保険で資産を遺したいという意識が「死亡後も大切な資産を次世代へ安心して遺したい」とするニーズから生じているのだとすれば、ダイナスティ仮説の意識をもった勧誘が求められるように思う。

生活保障設計は一度立てたら終わりというものではない。また、特定の世代を対象にしたものでもない。多くの高齢者が終身保険の貯蓄性に魅力を感じ、契約していることは紛れもない事実であるが、高齢者のニーズを掘り起こし、高齢者の生活保障設計を意識した勧誘でなければ、トラブルの根本を解決したことにはならないのではないだろうか。

先行き不透明な社会経済の基調が変わらないとすれば、親はますます我が子を思い資産を遺そうとするかもしれない。そこには、「ダイナスティ仮説」の貯蓄行動が支持され、保障設計の思想も個人から世帯中心となる可能性も秘めている。生活保障設計は次世代へいかにつないでいくかが、今後の販売のカギになるのかもしれない。そのためには、「お客さまとその家族の人生を守る」ための保障設計を中心とする提案により、信頼を柱とする顧客とのつながりをつくることが重要であるように思う。