

## 「資産運用コンサルティングのポイント Vol.39～ 生命保険「アカウント型」はデメリットが大きい？ ～前篇～>」



株式会社 ZUU の富田和成です。

2000年以降、生保各社は「アカウント型保険」の販売に力を入れてきました。しかし、最近になって「アカウント型保険」から定期付き終身保険に回帰する動きが見られています。保険は、お任せで運用でき、貯蓄機能をもったタイプもあるため、銀行、証券をはじめとした金融機関は安心できる資産運用商品として提案しています。

### ■アカウント型保険とは

「アカウント」とは、「口座」や「勘定」といった意味で、お金をプールしておく器のようなものです。通常は保険そのものに対して料金を支払いますが、アカウント型保険は保険料を支払う前にアカウントという入れ物に入金するのが特徴になっています。なぜ、直接保険料を支払うのではなく、アカウントという入れ物にいったんお金をプールするかというと、保険を固定化せず自由に選択できるようにするためです。

保険そのものに対して保険料を支払う場合、加入時点で保険の内容が確定され、保障内容を変えるためには基本的に解約して入り直すか、転換する（同じ保険会社で保険を切り替える）しかありません。しかし、アカウント型の場合、プール金の範囲内で自由に保障内容を変更することができるのです。また、アカウントのお金は自由に引き出しができるというのも魅力のひとつになっています。

### ■なぜ生命保険会社はアカウント保険を販売するようになったか

生命保険会社がこれまで「アカウント型保険」の販売に力を入れてきたのは、いわゆる「逆ザヤ（保険会社が損をする）商品」を早く解消したかったからです。

バブル期以降に加入した生命保険は高い予定利率を設定していたため、保険料が安く設定されています。その結果、低金利の状況下では予定利率どおりの運用はできず、不足分は保険会社の持ち出しになっていました。同じ商品で見直しを求めても保険料が上がるだけなので、切り替えてもらうためには新しい形の保険が必要だったのです。

また、「アカウント型保険」は、アカウントに入れられた資金の金利は変動金利になります。したがって、市場金利がどのように変動しようとするか保険会社に金利リスクはないというわけで、これも保険会社にとってはメリットが大きかったのです。

個人意識の高まりにより自由度の高い保険へのニーズが高まっていたことと、日本人の性格が貯蓄好きだったことから、貯蓄性を前面に出した「アカウント型保険」は受け入れられやすい商品だったのです。

しかし、ここに来て、従来主流だった「定期付き終身保険」に回帰する動きが見られます。マイナス金利の導入でわかるように、今は超低金利時代であり、今が金利水準の底だとすれば後は金利が上がるだけです。金利が上がれば生命保険会社の運用環境も良くなりますが、アカウントの資金に対して高い金利負担が発生しますので、保険会社には予定利率が低い今のうちに定期付き終身保険に加入させておきたいという思惑があるのではないかと思います。

<http://www.nichizei.com/fpforum.html>

<著者プロフィール>

富田和成 株式会社ZUU 代表取締役社長兼CEO

[http://zuu.co.jp/company/ceo\\_message](http://zuu.co.jp/company/ceo_message)

大学在学中にソーシャルマーケティングにて起業。2006年に一橋大学を卒業後、野村証券株式会社に入社。支店営業にて同年代のトップセールスや会社史上最年少記録を樹立し、最年少で本社の超富裕層向けプライベートバンク部門に異動。その後シンガポールへの駐在、ビジネススクール（金融商品の組成、マーケット・企業分析、ポートフォリオ理論、オルタナティブ投資などを学ぶ）への留学やタイへの駐在などを経て、本店ウェルスマネジメント部で金融資産10億円以上の企業オーナー等への事業承継や資産運用・管理などのコンサルティングを担当。2013年3月に野村証券を退職し、「金融×IT」で時価総額100兆円を超える世界一の企業を創るべく、株式会社ZUUを設立。設立から約1年半で10種類の金融・経済関連メディアを立ち上げ、配信先含めて月間1,000万アクセスを超える日本最大級の金融・経済サイトへと成長させる。月間2万人を超える資産アドバイザーが訪問する専門サイトZUU Advisors Supportを運営するなど専門家向けのサービスも行っている。

参考：ZUU Advisors-Support： <http://support.zuuadvisors.com/>

：ZUU online： <http://zuuonline.com/>

◇今後のメルマガをより良い物とするために下記のページより皆様のお声をお聞かせ下さい。

<http://www.nichizei.com/fp-enquete.html>

#### メルマガ執筆者募集のお知らせ

税理士FP 実務研究会事務局では、FP 実務に関する様々なテーマでメルマガの執筆をしていただける方を募集中です。分野・テーマ等は自由です。最近の相談事例や得意分野など、ぜひ寄稿ください。執筆を希望される方は、税理士FP 実務研究会事務局【㈱日税ビジネスサービス 企画開発部】までご連絡ください。TEL 03-3340-4488