

somewhat  
different

# 欧州市場における長寿ソリューション

顧客のニーズにどう応えるか

Christine Dahlke, Hannover Rück SE

日本アクチュアリー一会第2回例会、2021年6月18日

*hannover* **re**<sup>®</sup>

# Agenda

---

- 1 伸びる平均寿命
  - 2 マーケットリーダーはどのように年金を販売しているか？
  - 3 様々な個人年金商品
  - 4 まとめ
-

somewhat  
different

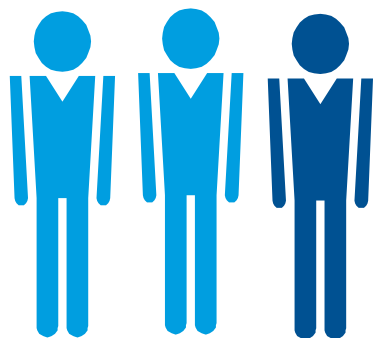
1

伸びる平均寿命

hannover re<sup>®</sup>

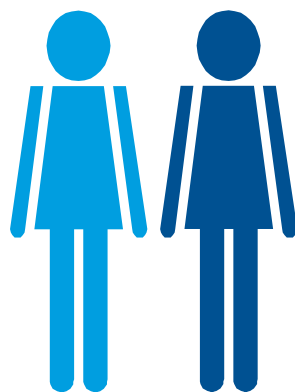
# 私たちはどれくらい長生きするか？

多くの人が平均余命を過小評価している

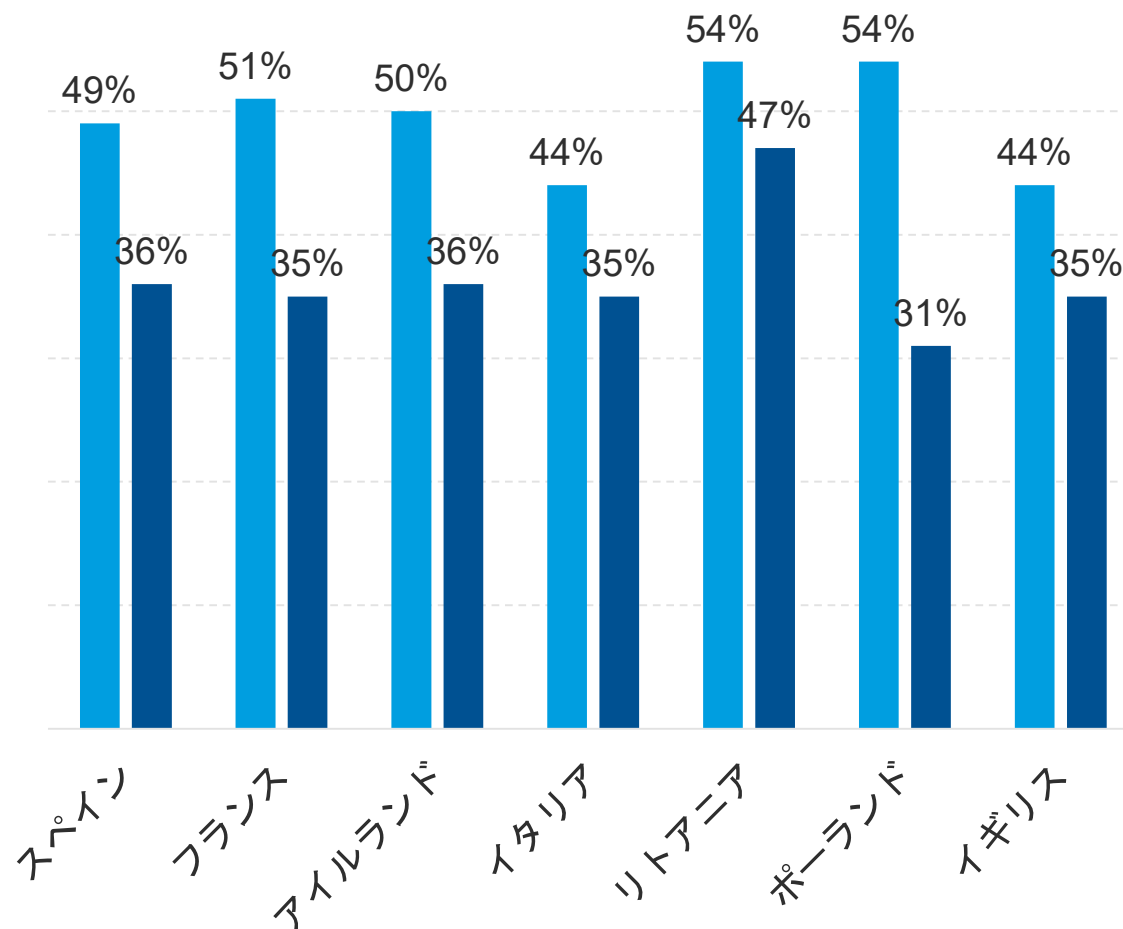


退職前の男性の3人に2人が、  
平均的な65歳の男性の平均余命  
を過小評価している

退職前の女性の2人に1人  
が、平均的な65歳の女性  
の平均余命を過小評価し  
ている



Source: Stanford Center on Longevity, <http://longevity.stanford.edu/underestimating-years-in-retirement/>;  
Consumer Attitudes Survey (Aviva MarNov 2015); [pl\\_raport\\_aviva.pdf\(deloitte.com\)](http://pl_raport_aviva.pdf(deloitte.com))



- 退職時に十分なお金を持っていないのでは、と心配している
- 退職時に十分なお金を確保するべく、今から対策している

somewhat  
different

**2** マーケットリーダーは  
どのように年金を販売  
しているか？

hannover re<sup>®</sup>

# はじめに我々が理解する必要があること・・・ 退職後のニーズに適しているのに...

顧客が中心

保険会社よりも  
上手くやれる

顧客のニーズに沿って  
カスタマイズする

自分のお金は  
すぐに使える  
ようにしたい

そんなに  
長生きしないし...

教育が鍵

年金は、それほど  
増えないから、  
魅力的じゃない

保険商品として  
マーケティングする

## なぜ人々は年金商品の購入を避けるのか？

# カスタマイズされた長寿ソリューション

私の財産は家だけが、  
売りたくない

自分で投資戦略を選択  
したい

いつでも資金にアクセス  
したいが、  
長く続く安全性も欲しい

今すぐ介護してほしい

私は不健康なので、  
普通の終身年金は  
私にとって価値がない

## 個人年金



エクイティ・リリース



ユニットリンク年金



退職時の据置年金



介護年金



弱体者年金

somewhat  
different

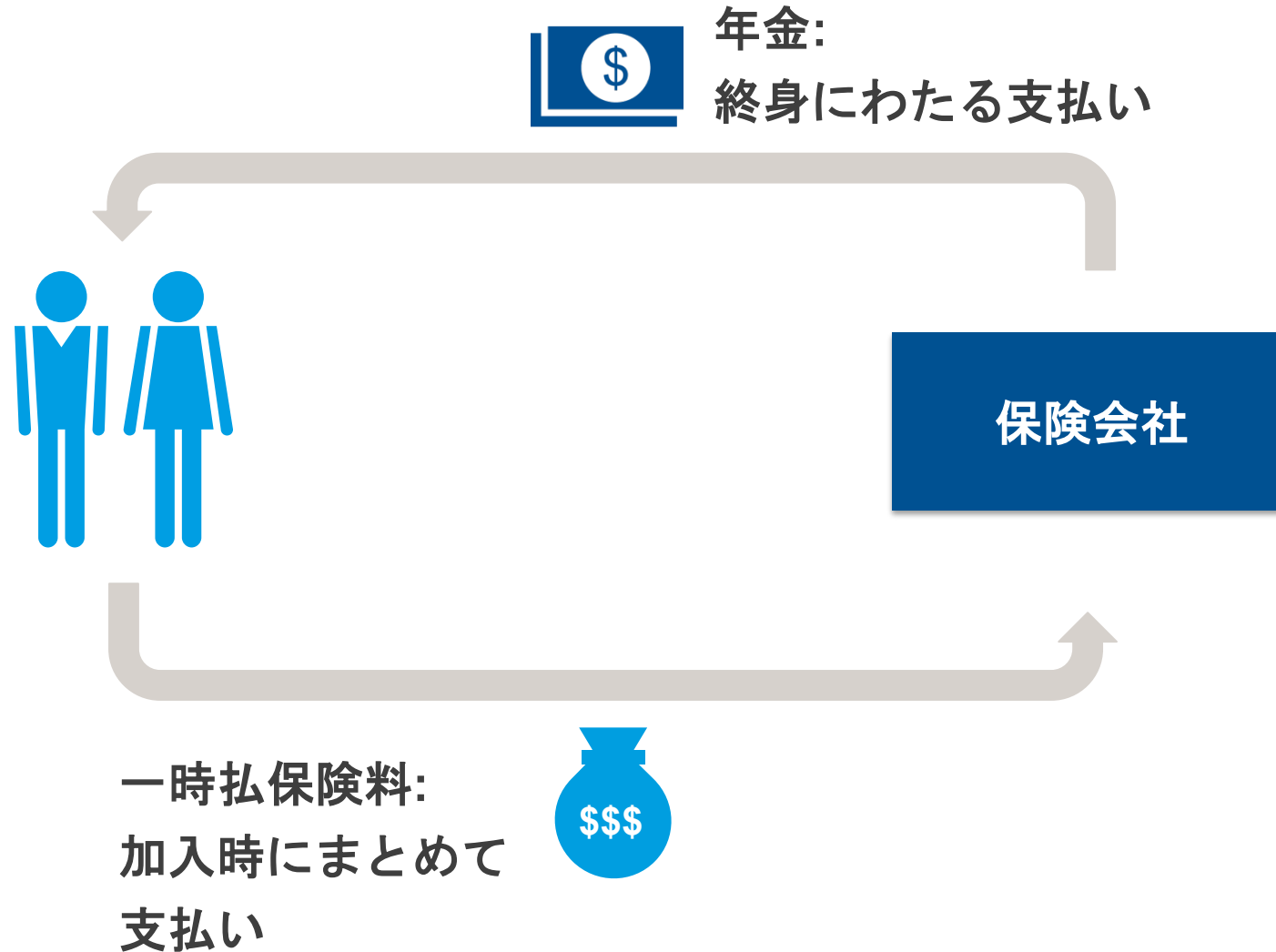
3

様々な個人年金商品

hannover re®



# 年金のコンセプト どのように機能するか？



# 退職時据置年金

柔軟性と終身にわたる安全性の両方を提供



## 商品コンセプト



- 資金の柔軟なアクセスと終身保証の両立
- (例) 65歳で加入、  
85歳から終身年金支払



## 柔軟なオプション



- 様々なオプションが付加可能
- 一時払 or 平準払
- 増加年金、連生年金、保証期間、死亡保障



## 据置期間



- 据置期間のオプションがある
  - 引き出し
  - 投資のオプション
  - ...

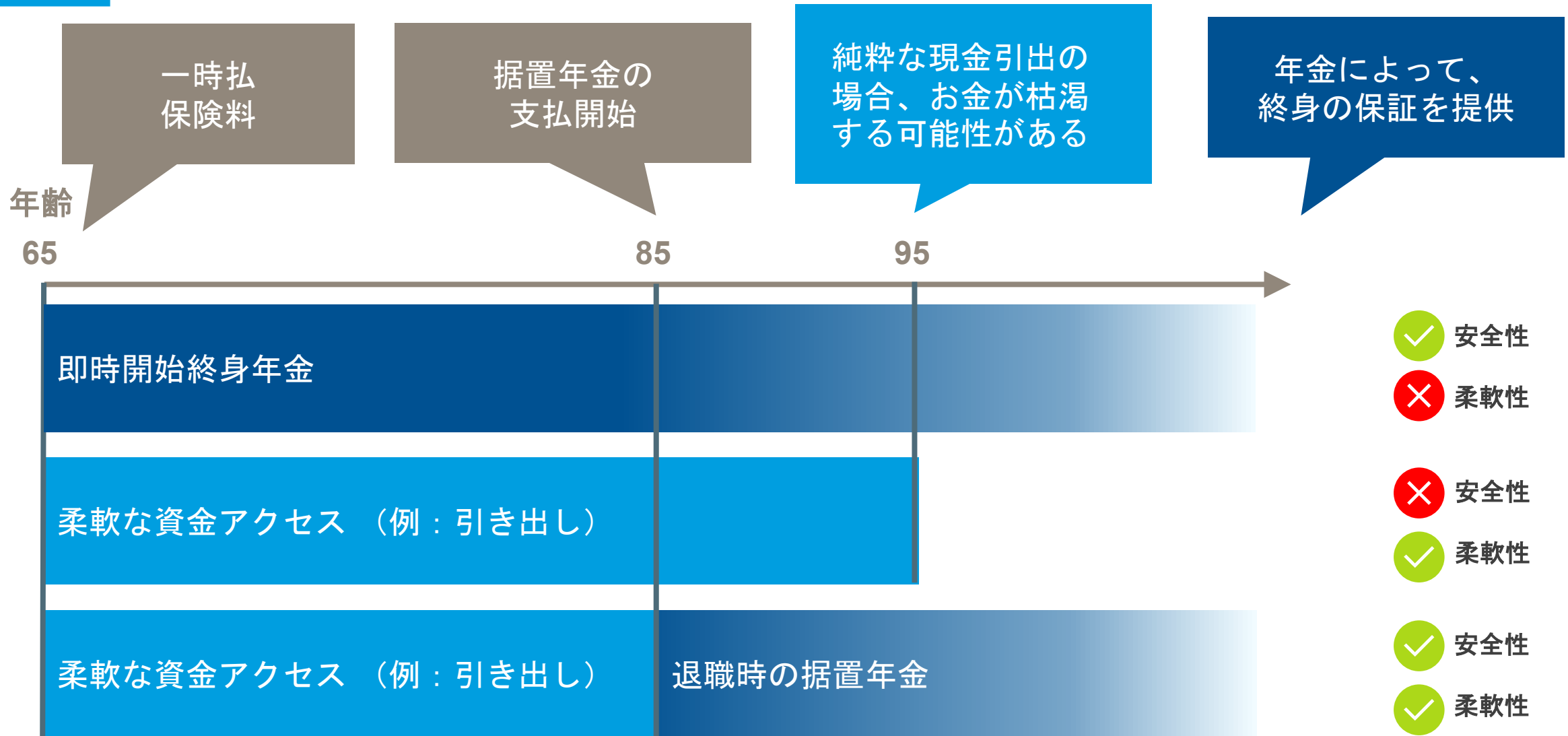


## メリット



- 高い投資の自由度と終身保証
- 即時開始年金に比べ、コスト効率が良い
- リスクと貯蓄の分離

# 終身年金 vs 据置年金 年金オプションの概要



## 退職時据置年金

例：男性、65歳、50,000の退職時資金、予定利率 0.5%

	即時開始年金 (65歳開始)	据置年金 (75歳開始)	据置年金 (85歳開始)
一時払保険料	50,000	29,500	13,200
年金年額	2,200	2,200	2,200
引出し可能金額	0	20,500	36,800

資金の柔軟性と安全性のトレードオフ

# エクイティ・リリース（リバース・モーゲージ等） 商品アイデアとオプション



エクイティ・リリースの基本的な考え方は、住宅に貯まった資本（エクイティ）を利用して、住宅所有者に給付を提供することです。



## 住宅所有者が受け取る給付

- 死亡あるいは介護施設に入るまで**居住の権利**が与えられる。
- **収入のオプション**：
  - 一時金
  - 終身年金
  - 上記の組み合わせ

## プロバイダー

- 保険会社
- 銀行
- 投資家（企業あるいは個人）

## プロバイダーが受け取る給付

プロバイダーが受け取る主なオプション

- 死亡時あるいは介護施設に入る際に（住宅所有者の相続人から）**融資回収：リバース・モーゲージ**
  - 不動産を担保とした融資
  - **魅力的な利回り**
- **不動産の所有権：ホームリバージョン**

**解決策：家に住み続けながら、住宅資本を活用**

# ユニットリンク年金 商品の概要



## 投資



- 年金額は**投資成績**に依存し、年金収入は想定よりも増減する
- **期待利回り**は、保守的なロックイン利回りよりも**魅力的**



## 柔軟性



- **投資の選択**は契約者が行う
- 個々の投資リスクは、受け取る年齢に応じて調整することが可能



## 終身保証



- 受け取るユニット数が終身保証されるつまり、年金受給者は長寿リスクから解放される



## パートナーシップ



- ハノーバー・リーが**生存リスク**を引受け
- **投資リスク**は年金受給者が負う

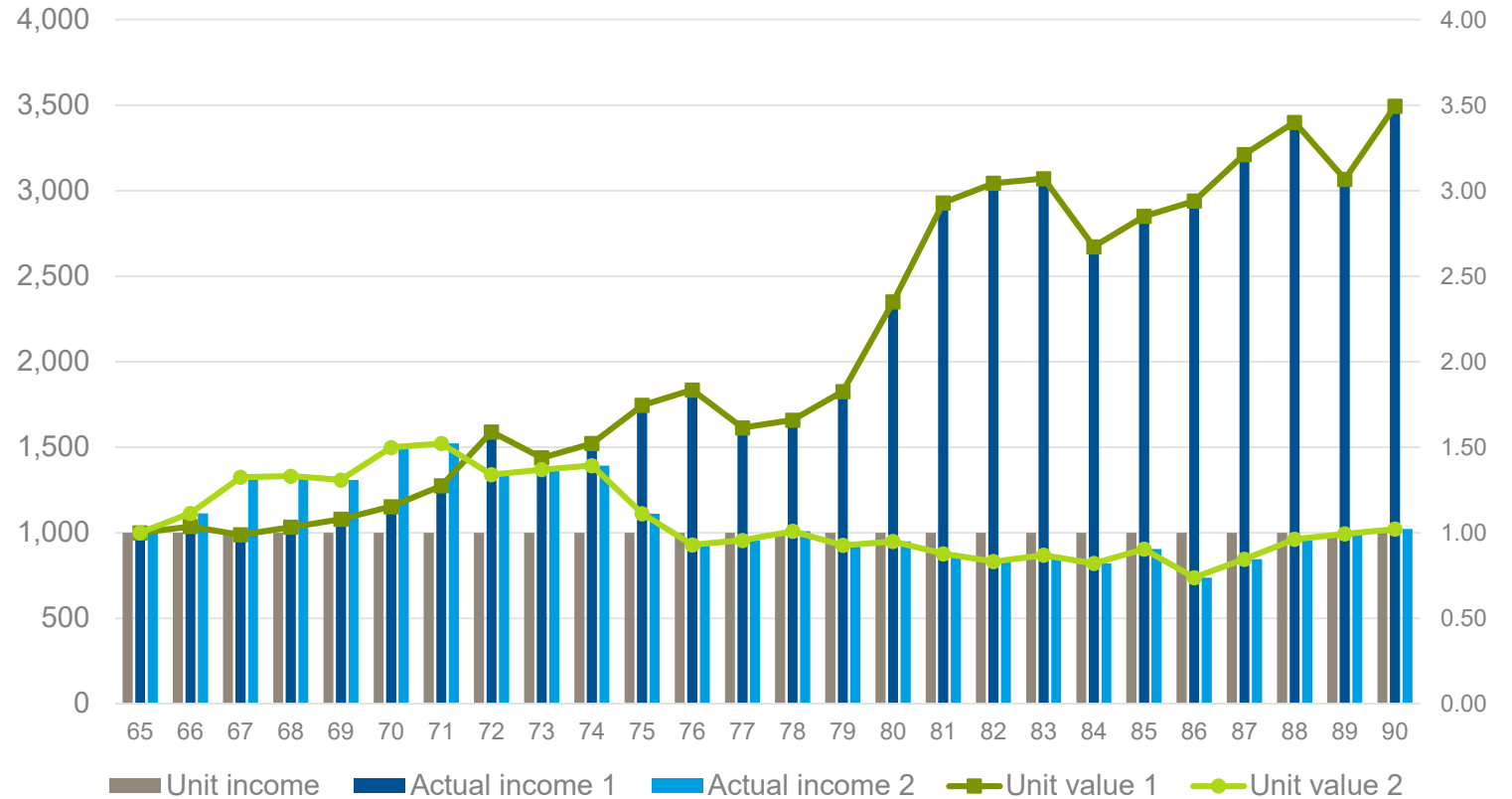
# ユニットリンク終身年金

## 投資成果によって増減する終身保証年金

年金受給者は  
一時払保険料を支払い  
終身年金を  
 $x$  単位で受け取る



ユニットリンク年金



長寿リスクは、ハノーバー・リーが引受け

# 弱体者年金

## 全ての人に公平な年金を



### 商品コンセプト



- 医的なリスク評価を伴う即時開始年金
- 短い余命の人は、割増された年金を受け取る。



### 柔軟なオプション



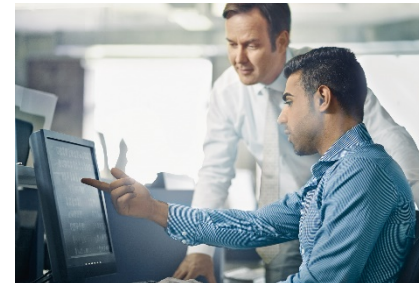
- 様々なオプション
  - 年金支払保証期間
  - 増加年金
  - 連生年金
  - ...



### リスク評価



- 引受査定システムによる自動リスク評価
- ハノーバーの医学の専門家による正確なリスク評価



### 26年の専門性



- 2020年の即時開始年金の英国市場規模：  
45億ポンド（約7000億円）
- 上記のうち、35%が弱体者年金：  
16億ポンド（約2500億円）



## 弱体者年金の割増効果

例：男性、65歳、50,000の一時払保険料、予定利率 0.5%

ケース	平均余命	年金現価	年金年額	対標準体の割増率
1 健康体	24.8	22.5	2,226.6	-3%
2 標準体	24.3	21.8	2,291.8	0%
3 喫煙者	21.0	19.8	2,524.9	10%
4 糖尿病2型(錠剤処方)	19.9	18.9	2,644.3	15%
5 大腸がん(診断は1年前、腫瘍は隣接するリンパ節に浸潤)	11.3	13.6	3,665.1	60%
6 大腸がん(1年前の診断、肺への転移あり)	8.2	11.7	4,277.8	87%

弱体者年金の割増が、顧客に余剰資金を生む

Source: HR 21/05/2021, numbers are for illustrative purposes only

# 介護年金 – 商品コンセプト

- 健康に障がいのある**高齢者**、多くは 85歳以上
- 契約は、**介護施設の入所時**あるいは**入所後**に締結
- **長期介護費用の不足**: 介護費用が老後収入を上回る
- 介護年金によって**費用不足をコントロール**する
- **英国の市場** : 約1億ポンド超 (約150億円)



# 事前積立型の介護保険との比較 差異

## 顧客のターゲット

## 支払期間

### 介護年金

**年齢:** 75 – 85歳  
**健康状態:**  
介護が必要な状態  
**給付:**  
即時開始の終身年金



危険選択のため、死亡率に大きなバラつきが生じる。  
平均の年金支払期間はより長い。

**49** (か月)

### 事前積立型の介護保険 (年金給付)



**年齢:** 30 – 50歳  
**健康状態:**  
健康  
**給付:**  
介護状態になった場合に終身年金を支払う

(介護発生時) “危険選択無し”のため、死亡率のバラつきは少ない。  
平均の年金支払期間はより短い。

**31** (か月)

somewhat  
different

# 4

まとめ

hannover re<sup>®</sup>

## まとめ - 欧州市場における長寿ソリューション

1

ますます高齢化が進むが、年金は買わない

2

退職後の年金商品は、老後生活を保障する保険として販売されるべき

3

異なるニーズに応じて、異なる長寿リスク商品

4

複雑にしすぎず、わかりやすく

# Disclaimer

---

The information provided in this presentation does in no way whatsoever constitute legal, accounting, tax or other professional advice.

While Hannover Rück SE has endeavoured to include in this presentation information it believes to be reliable, complete and up-to-date, the company does not make any representation or warranty, express or implied, as to the accuracy, completeness or updated status of such information.

Therefore, in no case whatsoever will Hannover Rück SE and its affiliated companies or directors, officers or employees be liable to anyone for any decision made or action taken in conjunction with the information in this presentation or for any related damages.

© Hannover Rück SE. All rights reserved.

Hannover Re is the registered service mark of Hannover Rück SE

*hannover* **re**<sup>®</sup>