

金融危機と会計基準の変更

～ 保険商品に与える影響

グレッグ・グッドフレッシュ FSA

ヴァイス プレジデント & チーフマーケティングオフィサー

RGA リンシュアランスカンパニー 日本支店

日本アクチュアリー会 第1回例会

2009年6月29日



The security of experience. The power of innovation.

www.rgare.com

本日の内容

- I. 背景
- II. 事例研究:オーストラリアの経験
- III. 「新しい世界」に対応する商品のテーマ
- IV. 年金化 -全世界の保険会社への
ビジネスチャンス
- V. 日本における課題
- VI. 結論

I. 背景

- 世界金融市場の国際化の進展、その他の要因によって不安定さが増大した
- 日本の現行会計基準では、根源的なリスクが企業業績に正確に反映されているわけではない
- 日本の現行ソルベンシー基準では、企業が持つリスクすべてを認識しているわけではない

I. 背景

- 会計基準、ソルベンシー基準がいつ変更されるのか確定していない
- どのように変更されるのかも不確定
- 新しい会計基準は時価会計ベースになると予想される
- また、新しいソルベンシー基準は経済価値ベースになると予想される

I. 背景

- 株主は常に安定した収益を求めている！
 - 時価会計制度では、保険会社は適切なリスクヘッジやアンマッチリスクの管理ができなければ、即座に激しい苦痛を被りかねない
 - バランスシートが不安定なら、資本コストが競合他社より著しく高くなってしまう

“音楽が止んでしまえば、流動性の点で、事態は混乱するだろう。だが、音楽が流れている限り、我々は立ち上がって踊らなければならない。まだダンスの最中だ”

“一年を終え、我々投資銀行の親会社には
170億ドルも流動性クッションがあると報告
した。歳月を経ても、その流動性クッション
は、ほとんど変化していない”

“優れた保険会社がリスクを受け入れるのは、適切に評価をすることができるリスク、かつ、可能性の低い事象が起き損失を被ることになるシナリオを含む、関連要因すべてを評価した上で、将来利益が望める場合に限られる。(自社の力量の範囲内に留まる。)そして、市場シェアの概念にとらわれず、競合他社が商品価格や条件設定で愚行を重ねるなら、そのビジネスで負けても吝かでないと考える。

単一事象や関連事象から生じる損失が悪化して、ソルベンシーを脅かすことがないよう確認し、受け入れるビジネスを制限する。相互に関連性がないように見えるリスクでも、実際に相関関係がないかどうか、常に検証を続けている”

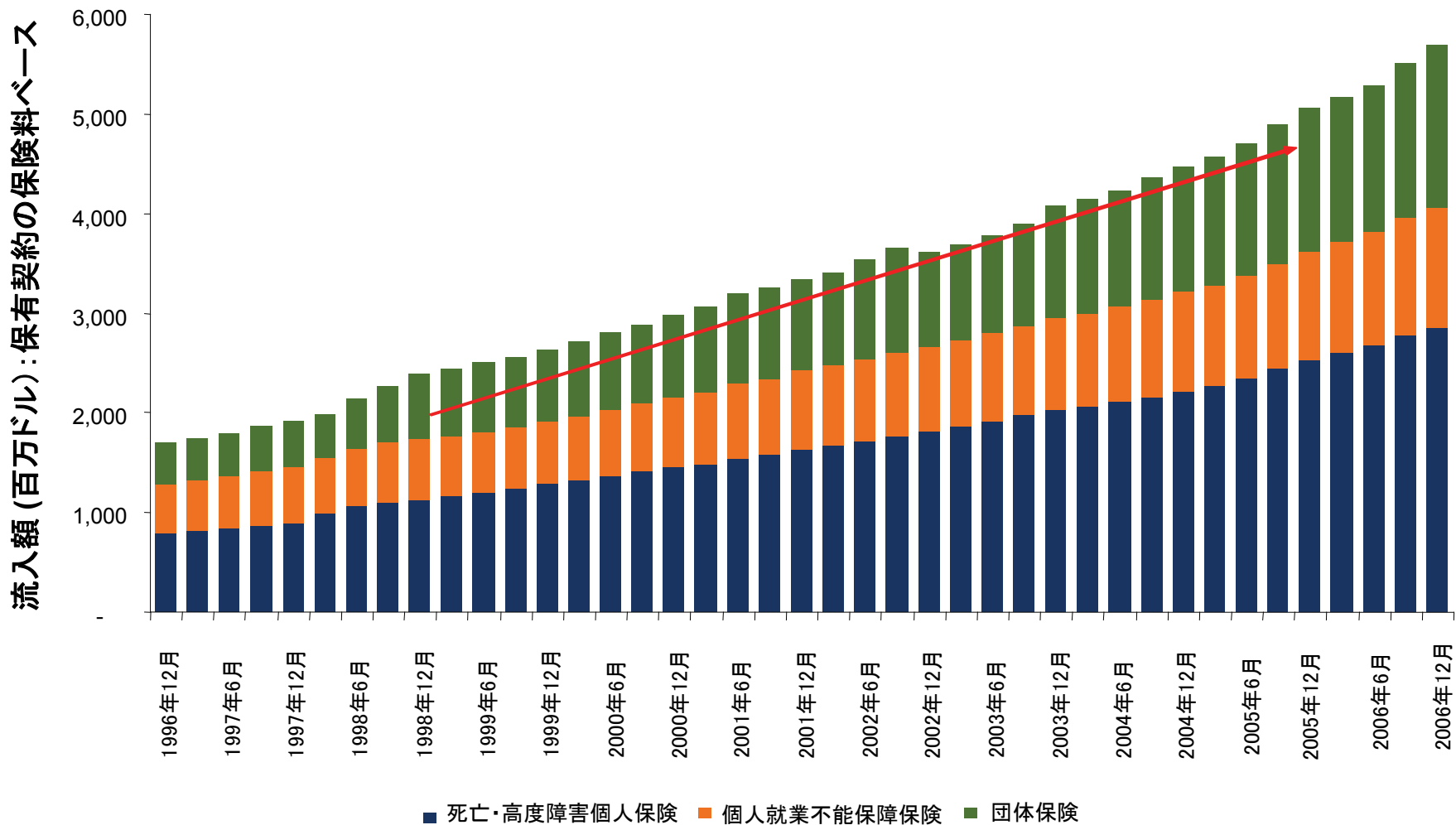
II. 事例研究：オーストラリア

- 1980年代後半から90年代前半まで、生命保険市場の主流商品は
 - 投資と保険の要素を組み合わせた複雑な商品
 - 長期保証付き商品 (例：終身保険)
- 今日の日本市場と非常に類似している
- これらの複雑な商品の売上げは減少した

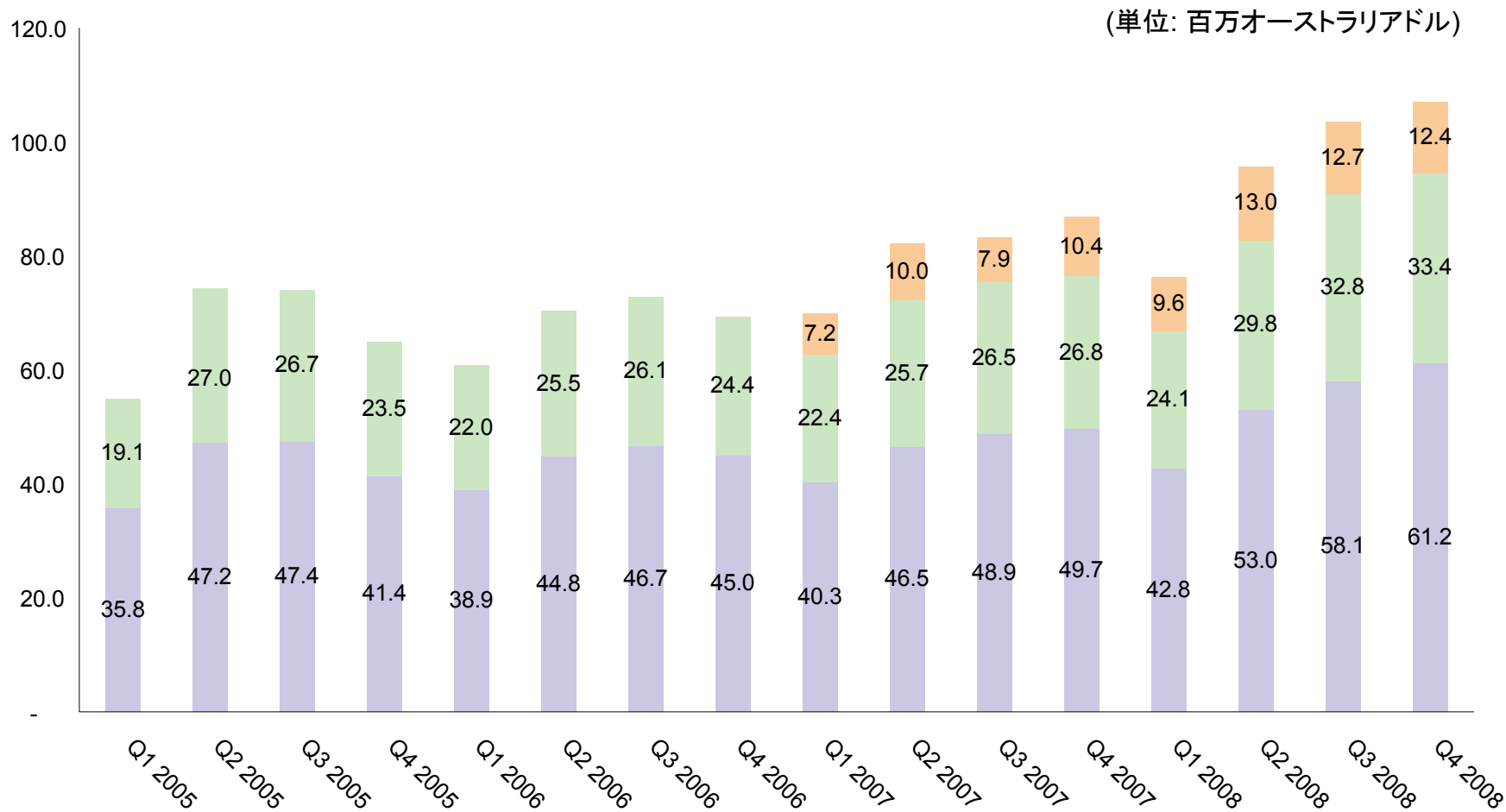
会計

- 会計フレームワークは、簿価会計からIFRSフェーズⅡに類似したモデルへ移行
- ソルベンシー基準のフレームワークは、ソルベンシーⅡに在る程度類似しているがそれほど複雑ではないモデルへ移行
- これらは、オーストラリアの保険業界に終わりを告げたのか？

オーストラリア生命保険市場の安定成長

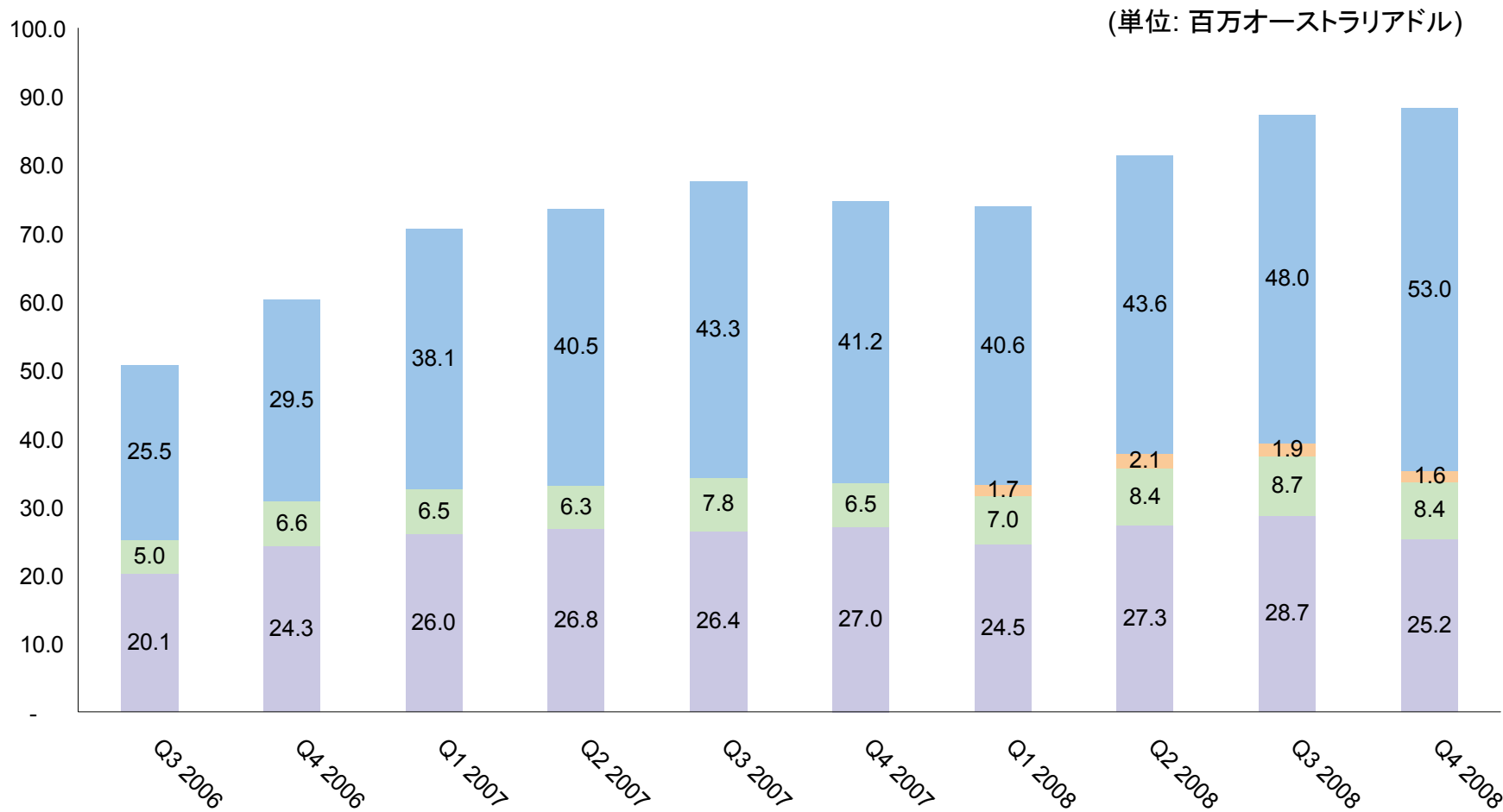


オーストラリアにおけるIFAチャネルの新規契約 (2005年1月～2008年12月)



- マスタートラスト(アドバイザー主導)
- 就業不能保障保険
- 死亡・高度障害保険

オーストラリアにおける銀行チャネルの新規契約 (2006年7月～2008年12月)



- 消費者信用保険
- マスタートラスト (アドバイザー主導)
- 就業不能保障保険
- 死亡・高度障害保険

市場はどのように成功したか

- 劇的に保証を縮小
- 商品を簡素化
- 監督当局はアドバイスの質に重点を置く
 - 代理店研修を強化
 - 顧客のニーズを満たすため高額商品を販売
- 保険業界は過小保険に着目

市場はどのように成功したか

- **保障性商品の新しい販売チャンネルに重点を置く**
 - 独立代理店、バンカシュアランス、インターネット
- **代理店の契約プロセス改善に重点を置く**
 - E-Underwriting、署名なしで証券即時発行可能など
- **活力ある団体保険市場が発達**
 - 特定業界の全てのメンバーが団体保険に加入できる

オーストラリアのモデルは日本に応用可能か？

- いくつかの点で **YES**
- 他の点では **NO**
 - 保証を完全に取り除く必要はない。消費者側が保証を必要とし、ニーズがある
 - しかし、保険会社は外部的にも内部的にもヘッジできない不安定なリスクを制限しなければならない（＝分散すべき）

従来型商品へのシフト？

Allianz — “...市況の悪化により、とくに銀行チャネルにおける投資性商品の販売が苦戦。
対照的に、従来型生命保険商品の販売は堅調 ”

出典: Annual General Meeting of Allianz SE on April 29, 2009. Report by the Chairman of the Board of Management, Michael Diekmann of the development of the business

Aviva — 2008年のアニュアルレポートによると、生命保険、年金保険の増収は投資型商品の販売低下により相殺された

ING — “...危機により、お客様の商品に対する要望は財産の保護やリスクの削減へと変化した”

出典: ING Group, Annual Report 2008

Zurich — Zurich Financial Services Groupの2008年アニュアルレポートによると、同社のグローバル生命保険分野では、2008年末に向かって、保障性商品の需要が高まった

AEGON — AEGONは、年金商品や保障性商品など高利益商品へビジネスを移行するという、英国市場戦略を報告した

III. 「新しい世界」に対応する商品のテーマ

- テーマ #1 – ヘッジ不能な保険商品を外部のインデックスとリンクさせる
- テーマ #2 – 極端なテイルリスクは保険契約者に留保する
- テーマ #3 – 商品構造に柔軟性を持たせることで、テイルイベント(特異な事象)を管理する

テーマ #1 - ヘッジ不能な保険商品を指数化する

- **日本では、終身保険はヘッジ不能
(負債が資産よりも長期)**
 - 終身ではなく、20年間保険料を保証する。その後、保険料を見直し、20年後の利回りにリンクさせる
 - 金利が上昇した場合、上昇分は保険契約者が保有する。この方法は現在の金利環境に非常に良くあてはまる
 - 保険者は滑らかな収益パターンを維持する
(関連する給付を含む)

テーマ #2 - 保険契約者がテイルリスクを留保

- ヴァンガード社は、一定の上限付で給付がインフレに連動して上昇する終身年金を米国で販売している
- ニューヨーク生命は、一定期間のみ保険料を保証した90歳満期の定期保険を販売している

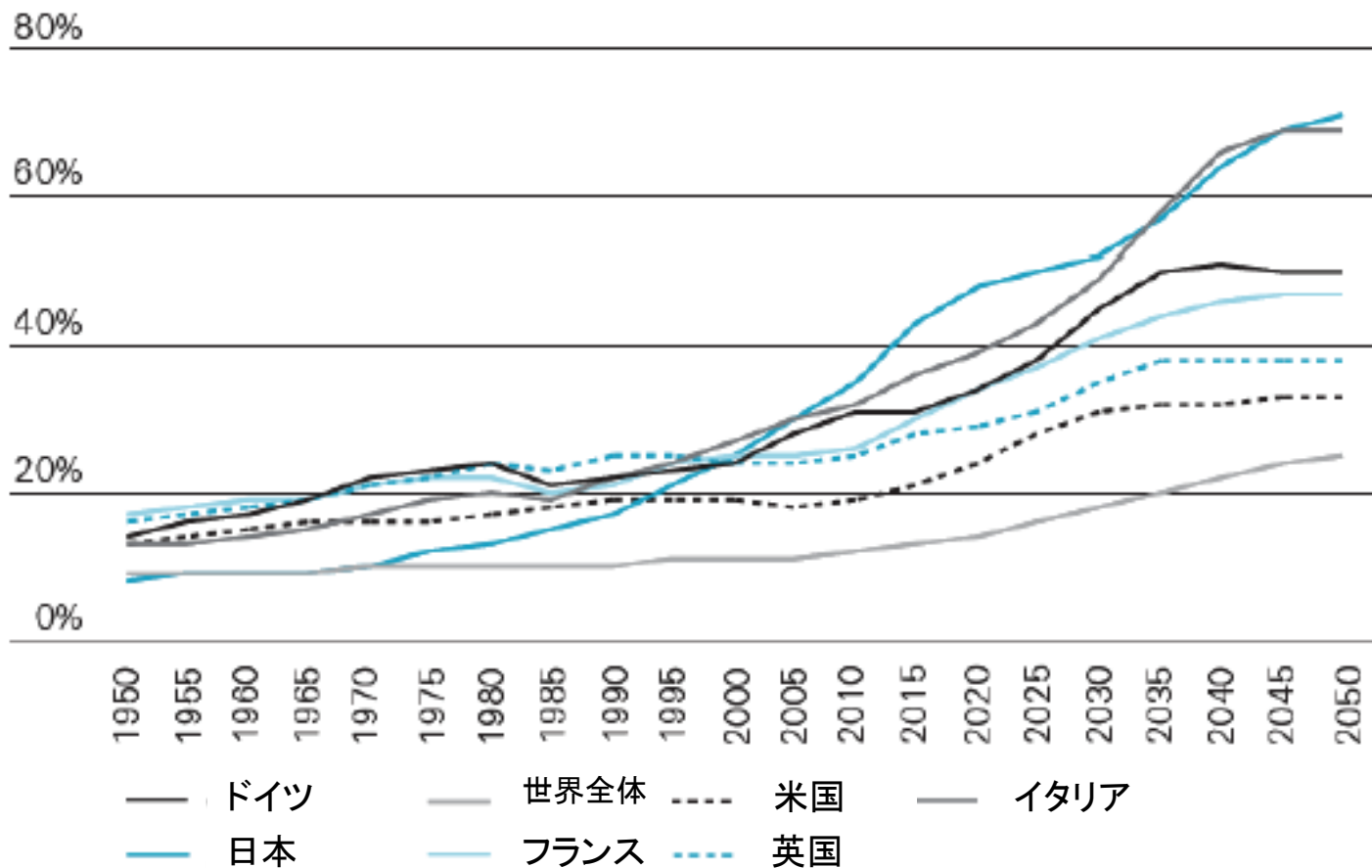
テーマ #3 - 商品の柔軟性

- 米国では、最低保証などオプション給付に課せられる保険料が、一定の上限付で変更できる商品がある
- 米国では、多くの定額年金やユニバーサル保険の予定利率は、一定の下限付で毎年調整することができる

IV. 年金化 – 世界の保険業界にとってビジネスチャンス

- 世界的に見ても、長寿によって生活資金に困窮する不安のある人は多い
- 公的年金制度や企業年金制度により、他国に比べれば、日本はまだ整備されている
- しかしながら、
 - 公的年金の支給は非常に少額である
 - 企業年金は全勤労者に適用されてはいない
 - 現行の年金制度は、人口が減少しても機能するか？

国別老年人口指数



出典： United Nations, World Population Prospects, 2004 Revision

*老年人口指数：15～64歳人口に対する65歳以上人口の比率

終身年金の問題点

- お客様に好まれない
 - 非流動性を懸念している
 - 長寿化を理解しない
- 販売代理店に好まれない
 - 終身年金によって固定されてしまった資金には、それ以上のアドバイスを提供できなくなる
- 保険会社に好まれない
 - 高齢者死亡率の経験値が十分ではない
 - 最も健康的な国民にのみに購入され、逆選択が存在している

年金化が有効な理由

- お客様
 - 生涯の収入を保証する、民間で扱う唯一の商品
- 政府
 - 長寿によって生活資金に困窮する市民への対応の負担を軽減
- 保険会社
 - 本商品を販売できるのは保険会社のみ
 - 既存のビジネスを多様化する(ソルベンシー II では非常に重要)

必要なアクション

- 保険業界は政府に働きかけるべき
 - 「長寿化により自己資金が不足する状況を回避する」この論拠を焦点にする
- 最終目標
 - 年金購入時のわかりやすい税制優遇策
あるいは
 - 確定拠出年金での強制購入

テーマ #2を忘れない - 保険契約者がテイルリスクを留保

- 年金給付の上限を100歳とする？

米国の100歳以上人口は、2000年では7万人だったが、2050年には240万人（人口の約1%）まで上昇する可能性がある

出典: Society of Actuaries, Living to 100 and Beyond: Implications for Retirement RECORD, Volume 28, No. 3

テーマ #1を忘れない – ヘッジ不能な保険商品を指数化する

- 給付を業界全体の死亡率改善にリンクさせる？
 - 全体の死亡率改善が一定水準を超えた場合、給付額は一定の年齢を超過後、減少させることにする (例：90歳)

V. 日本における課題

- 商品の承認プロセスが長期にわたる可能性がある
- 新商品の企画は簡単には認可されない
- 現在の承認プロセスでは、保証の要素がある方が有利なようである
- 大企業で変革を図ることは難しい

VI. 結論

- 来たるべき会計基準変更に万全を期す企業が競争優位を獲得
- 準備を始めるタイミングは、今
- 商品開発や販売戦略も準備の一環
- 終身年金にはニーズがあり、このビジネスチャンス逃すべきではない