

# 保険・年金 フォーカス

## 米国生保の最新年金事情

新型年金「コンティンジェント年金」(Contingent Deferred Annuity、CDA)の動向を中心にして

保険研究部門 主任研究員 小松原 章  
(03)3512-1823 komatsu@nli-research.co.jp

### 1——年金事業が主力の米国生保とその内容

保険料規模で世界最大市場である米国生保の2011年の保険料金額は表1のとおり、合計6,339億ドル(1ドル80円換算で50.7兆円、日本は2011年度36.3兆円)となっている(個人契約・団体契約の合計数値)。

米国生保会社の事業種類は通常、生命保険、年金、医療保険に分類されるが、2011年について見ると年金が最大の3,349億ドル(占率52.8%)であり、以下医療保険1,716億ドル(27.1%)、生命保険1,274億ドル(20.1%)となっている。

米国の場合、生命保険会社といっても事実上年金事業会社となっており、こうした傾向はここ10年を見ても大きな変化は見られない。

したがって、米国生保事業の成否は年金事業の動向が最も重要であり、引き続きこの分野での商品開発や販売チャネルの強化が重要であることは明らかである。

表1:米国生保会社の収入保険料推移・占率 (単位:億ドル、カッコ内は%)

	2001年	2010年	2011年
生命保険	1,253(26.1)	1,046(18.3)	1,274(20.1)
年金	2,512(52.3)	2,936(51.4)	3,349(52.8)
医療保険	1,034(21.5)	1,727(30.2)	1,716(27.1)
収入保険料合計	4,800(100)	5,710(100)	6,339(100)

(出典)ACLI, *Life Insurance Fact Book* より作成。

次に、主力の年金事業をその内訳である個人契約(個人年金)と団体契約(団体年金)について見ると表2のとおりであり、個人年金のシェアが高くなっている。

もともと米国では、団体年金が主力であったが、1980年代後半以降、株式市場の堅調や積極的な商品開発の影響もあって、個人変額年金が急成長した結果、年金事業では個人年金が主力の地位を占めている。

一方、団体年金は、企業年金制度の受け皿として事業主(または従業員)から団体契約の形で資金(保険料)を受け入れ、事実上運用契約(個人別に管理されるかどうかを問わず)として活用されており、個人年金に比してウェイトが低下しているものの、伝統的業務として生保経営において重要な機能を果たしている。

表 2:年金事業の収入保険料推移および占率 (単位:億ドル、カッコ内は%)

	2001年	2010年	2011年
個人年金	1,417(56.4)	1,899(64.7)	2,174(65.0)
団体年金	1,096(43.6)	1,037(35.3)	1,171(35.0)
年金事業合計	2,512(100)	2,936(100)	3,349(100)

(出典)ACLI, *Life Insurance Fact Book* より作成。

## 2— 新型年金、コンティンジェント年金(CDA)に注目させる米国生保

### 1 | CDA の商品内容と役割

年金事業は商品面でも最もイノベーションが進展する世界であり、このような中で近年米国生保業界において注目を集めつつある分野のひとつにコンティンジェント年金(Contingent Deferred Annuity、以下CDAとする)と称する新型年金がある。

この新型商品の取り扱いは大手生保の一部も行っており、近年、退職貯蓄の終身年金受取という観点からも関心が寄せられている。

ところで、上記で説明してきた従来の年金契約について見ると、いずれも基本的には生保会社が契約者(個人または事業主)から保険料を受け入れ、生保会社の勘定(所有)でそれらを運用する中で、将来、年金受け取り人または加入従業員に対して所定の年金支給をするための積み立て手段として活用されている。

すなわち、個人または事業主(ないしは従業員)等の契約者は、将来の年金支給に相当する財源すべてを保険料という形で預託(とくに定額年金は運用を生保会社に一任)することによって、年金支給という約束を購入している。

これに対して、CDAは、たとえば、DCプラン等の加入者が、投資信託(ミューチュアル・ファンド)等で自己の資産を積極的に運用する裁量権を確保しつつ、一方で、高齢期に自己の資産の一定比率(5%)を毎年、かつ、終身にわたって規則的に取り崩し、生活資金に充当する策を確保するための手段として生保会社の一種の年金契約として購入される。

具体的な契約イメージは以下のとおりである。

(i) 契約者は積極運用している自己の投資信託を保持する一方で、将来、自己の勘定残高から一定比率の金額を終身にわたって引き出す権利を取得するために、生保会社に一定のフィー(すなわち、保険料)を支払う(CDA 契約の締結)。

(ii) 生保会社はフィーを受け入れる一方で、その義務として、次のケースが発生したとき新たに生保会社の正味負担として契約所定の年金を終身にわたって契約者に支給する。

①まず、契約者は所定の年齢(60歳)に達したとき、自己の投資信託勘定残高(60歳時点)から毎年一定金額(たとえば、当初残高の5%相当)を取り崩す。

②次に、契約者の勘定残高の投資実績が芳しくないか、または予想以上の長生きをすることによって、自己の勘定残高が底をついてしまった場合、その時点から生保会社が自己のリスク負担で所定の年金を契約者に終身支給する。

このようなCDAによって、契約者は、自己の資産を従来の生保の年金契約に充当することなく、自ら管理し続け、一定のパフォーマンスを追求したいとするニーズを確保すると同時に、市場リスクや長寿による資金枯渇リスクを回避することが可能となる。

一方、生保会社にとって見ると、CDAは、従来の年金契約のように契約者の資金を受け入れから支払まで丸抱えするのではなく、所定のフィー(保険料)受け入れの見返りとして、将来契約者の勘定残高が底をついたという事態の発生を機に年金支払負担を行うという一種の金融保証業務的な機能を果たすことになる。

すなわち、生保会社においては、契約者の運用実績が良好であった場合や早期死亡により、契約者の勘定残高がプラスのまま維持された場合には、生保会社の正味負担はないということになる。

このようなCDAという新たな商品により、生保会社は従来生保の年金契約に対する関心が低い投資信託顧客に対して、新たなサービスを提供することによって、顧客網の拡充による収益機会の確保にもつなげることが可能となる。

なお、CDAは、次のように、個人年金契約、団体年金契約いずれの形式でも発行可能とされている。

個人契約—個人定額年金契約として直接顧客に発行される。

団体契約—団体定額年金契約として退職プラン(事業主)に対して発行される。傘下の従業員は団体契約の中でフィーを払い込むことにより、CDAの機能(資金枯渇リスクの回避)を享受することができる。

## 2 | 保険監督官等によるCDAの評価・議論

CDAは近年注目されてきた商品であることから、この商品に対する見方は保険監督官等業界関係者間でも確たる見解は定着しておらず、現在、規制のあり方を巡って活発な議論が行われているところである。

州の保険監督官の団体であるNAICは、ここへきてCDAの仕組みに関心を寄せ、その位置づけや規制のあり方を検討した結果、NAICの下部委員会レベルではあるが、2012年2月にCDAは生保商品であり、生保会社による引き受けが適切であるとの見解を示した。

すなわちCDAは保証保険のような損保的商品ではないということである。

そもそも CDA の具体的内容について、NAIC は、その性格から判断すると既存の変額年金に特約として付加されている終身引出保証 (Guaranteed Lifetime Withdrawal Benefit、以下 GLWB) に類似した商品であると見ている。

すなわち、GLWB は、所定の基準額(たとえば、払い込み保険料合計額)の一定比率(4ないしは5%)相当額について実際の勘定残高(残高ゼロでも)にかかわらず、終身期間にわたって契約者に引き出しを認める給付内容であり、CDA はこれに類似しているというのである。

このような類似点は見られるものの、CDA はそれ自体が単独で販売される商品であることから、この商品特有の支払能力規制のあり方(変額年金の GLWB と同じで良いのかどうか)、消費者保護のあり方(ディスクロージャー、商品設計等)、関連連邦監督機関(変額年金を規制する SEC 等)との調整など種々の未解決課題があり、さらに検討すべき点も少なくない。

こうした一般情勢のなかで、生保業界関係者の意見には、勤労者の退職貯蓄の終身年金支払を担う生保有の役割として CDA の積極取り扱いを主張する向きが強い。

具体的には、消費者の長寿リスク・ニーズの高揚に対して、終身年金を提供できる唯一の生保業界は、従来、変額年金の GLWB を通じそのニーズへ応えてきた実績があるというものである。

GLWB は主契約の変額年金と一体として全資産を生保会社が保有することによって運営されているのに対して、CDA は契約者が自己資産(投資信託)を生保会社外に保持したまま実質類似の機能を果たすことができるという意味で、生保会社は CDA を問題なく運営することができるというものである。

また消費者保護の面については、CDA はそもそも州の監督当局の商品認可の下に置かれる上に、必要に応じ SEC に登録され、さらに販売に際して適合性原則が適用されるなど手厚い消費者保護策が与えられていると主張されている。

こうした業界側の意見に対して、第三者機関の中には、CDA は証券市場が危機的状態に陥った場合(契約者の残高がゼロになった場合)に、生保会社の年金支払事由が集中して発生するなどのリスク(カタストロフィック・リスク)があり、保険料率の設定や責任準備金の持ち方に懸念を指摘するものも見られる。

以上のように CDA は退職危機が叫ばれる中で、伝統的な年金商品を好まない投信顧客の長寿リスク対応という意味において、生保会社の新たなサービスとしてその位置づけが高まる情勢にあるが、一方において上記のように監督上の措置を含めた未解決の課題が多いのも事実である。

今後、保険監督当局、生保業界、消費者団体等第三者機関などの利害関係人の間で、CDA の健全な発展および消費者保護策等について活発な議論が展開され、適切なルール作り等の態勢整備が図られていくものと考えられることから、CDA に関する多方面の議論の行方を引き続き注意深くフォローしていく必要があるものと思われる。

以上