

# 米国における銀行の個人年金販売

保険研究部門 松岡 博司  
matsuoka@nli-research.co.jp

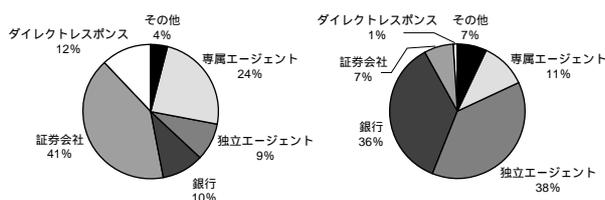
## 1. はじめに

わが国では、銀行チャネルを通じた個人年金販売が2002年10月の開始以来、順調な成長を遂げている。銀行による保険会社商品の販売については、その対象商品の拡大等に関する検討が行われている。しかし諸外国の状況からみれば、銀行による販売の中核が個人年金であることは今後とも変わらないと思われる。以下、個人年金の販売において銀行が大きな役割を果たしている米国の状況をレポートする。

## 2. 米国の銀行による個人年金販売

図表 - 1 は米国における個人年金の販売チャネル別シェアのグラフである。変額個人年金で10%、定額個人年金で36%と、銀行は個人年金分野で有力なチャネルとしてのシェアを獲得している。

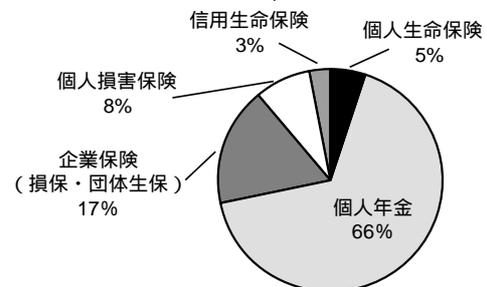
図表 - 1 個人年金の販売シェア(03年)  
【変額個人年金】 【定額個人年金】



(資料) LIMRA International

これに対し、保障性商品を扱う個人生命保険分野では銀行の販売シェアは約2%にとどまっている。銀行の商品別販売実績を見ても、その販売実績の約3分の2は個人年金となっており、銀行の販売が個人年金に偏っていることが見て取れる。

図表 - 2 米国の銀行が販売した年金・保険(03年 保険料の構成比)



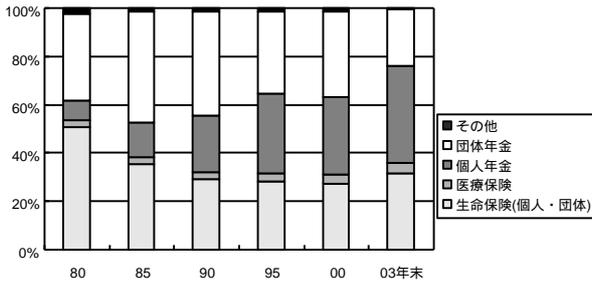
(資料) ABIA "Study of Leading Banks-in-Insurance"

見込客の発見 生活設計に根拠をおいた説明  
医的な診査 保険会社による保険引受の決定  
(場合によっては引受不可の決定) というように、販売工程が長い保障性商品を銀行が販売することは困難である。これに対し、経済的な有利さを説明し掛け金(ほとんどが一時払で支払われる)を受け取れば、その段階で取引が完結する個人年金の販売は定期預金などの販売に類似しており、銀行になじむ。

### 3. 個人年金が変えた勢力地図

米国の生保市場では90年代に入って個人年金が大きく伸びた。現在では生保会社の責任準備金(注1)のうち約4割を個人年金が占めている。責任準備金のウエイトで見れば、個人年金は生保会社の一番大きなビジネス領域となった。

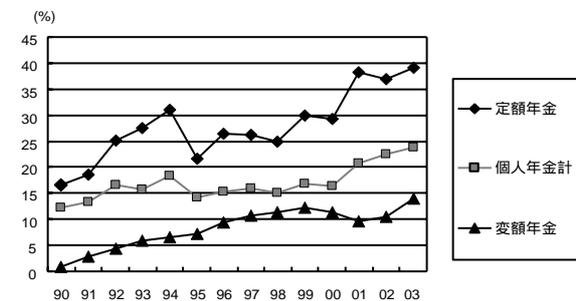
図表 - 3 米国生保会社の責任準備金構成の推移



(資料) 米国生命保険協会ファクトブックより

銀行による個人年金販売の拡大もこうした動きを加速させた。銀行は着々と個人年金分野における販売シェアを高めてきた。

図表 - 4 銀行の販売シェアの高まり



(資料) THE KEHRER Reportより

米国生保業界(個人分野)では、80年代当初は保障性商品が事業の中心であった。そこに貯蓄性の強い個人年金という異質の商品が入り込んでいき、ついには保障性ビジネスと貯蓄性ビジネスという2つの業態が混在する状態ができた。この間、新興勢力が、個人年金、特に銀行販売による個人年金に注力し(または当該分野に強い会社を買収し)勢力を強めてきた。今日、銀行を通じた個人年金の販売においては、先行した10社が70%を超えるシェアを有する寡占状態となっている。2003年には、当該

分野に出遅れたブルデンシャルが、一気のキャッチアップを目的としてアメリカンスカンディアの買収に踏み切った。

図表 - 5 米国生保会社総資産トップ10の推移

【93年末】	【98年末】	【03年末】
ブルデンシャル	ブルデンシャル	AIG
メトロポリタン	メトロポリタン	メトロポリタン
エトナ	TIAA	ブルデンシャル
ニューヨークライフ	エクイタブル	ハートフォード
エクイタブル	ノースウェスタン	エイゴン
シグナ	ハートフォード	TIAA
ジョンハンコック	リンカーンナショナル	マニユライフ
ノースウェスタン	プリンシパル	ING
プリンシパル	コネチカットジェネラル	ニューヨークライフ
トラベラーズ	ネーションワイド	アクサ(エクイタブル)

(資料) 93年末、98年末はBEST'S AGGREGATE & AVERAGE L/H 各年号 03年末は米国生保協会資料より 03年はグループの数値

### 4. おわりに

わが国においても、個人年金分野においては銀行が主たる販売チャンネルとしての地位を固めつつある。生保の事業ウエイトの変動など、米国で起こったような変化がわが国でも現出した場合には、銀行チャンネルへの対応いかなが今後の生保業界内の勢力地図に大きなインパクトを与えるという事態も十分に予想されよう。

変額年金の成長は株価の成長と、定額年金の成長は高金利の到来と、連動するという。この点、わが国の現状は個人年金が本格的に成長する環境にあるとはいいいがたい。また個人年金の販売を過度に銀行に依存する場合には、銀行との力関係から、販売手数料が上昇していく傾向が現れるといわれる。この場合、必ずしも、銀行チャンネルを通じた販売が個人年金顧客の利益に資するとは限らない。

しかし、高齢化の進行する状況を考えれば中長期的には個人年金市場は成長すべき市場と考えられる。個人年金市場の今後に注目である。

(注1) 将来の契約者への支払に備えて生保会社が積み立てるもの。米国生保会社では負債の8割が責任準備金である。