

# 保険・年金 フォーカス

## 米国個人年金の販売チャネル

—商品区分ごとに見るチャネル別販売シェアの状況—

保険研究部 主任研究員 松岡 博司  
(03)3512-1782 matsuo@nli-research.co.jp

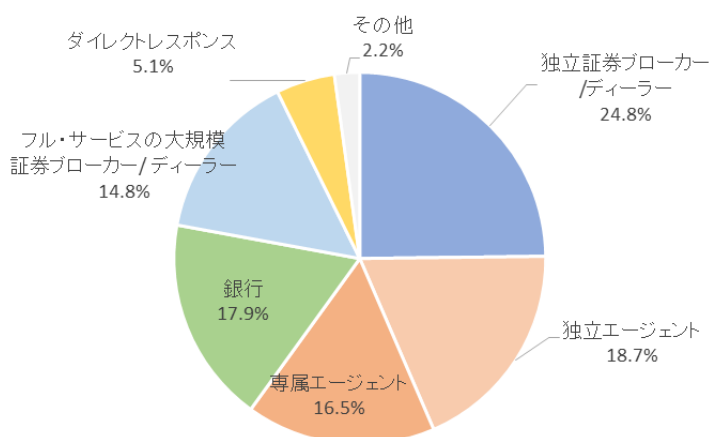
4月20日の当保険・年金フォーカスでは、米国の個人年金の商品種類を見たが<sup>1</sup>、今回は、各個人年金商品を販売している販売担当者、販売チャネルに着眼する。

今回も使用するデータは、米国における生命保険マーケティングの調査・教育機関であるリムラ（LIMRA）とその下部機関である安全退職研究所（Secure Retirement Institute：以下、SRI）がまとめたデータである。

### 1—米国における個人年金販売チャネルの概要

グラフ1は、米国における2020年の全ての個人年金商品の合計販売額を、販売チャネル別に区分して、各チャネルの販売シェアをまとめたものである。

グラフ1 合計個人年金販売のチャネル別販売シェア（2020年）



(資料) LIMRA, Secure Retirement Institute “U.S. Individual Annuity Yearbook 2020 Year in Review: Part 1” より作成

<sup>1</sup> 松岡『米国の個人年金商品—指数連動化が進む米国生保の個人年金—』  
[https://www.nli-research.co.jp/files/topics/67611\\_ext\\_18\\_0.pdf?site=nli](https://www.nli-research.co.jp/files/topics/67611_ext_18_0.pdf?site=nli)

グラフ1からは、米国の個人年金マーケットでは、特定の販売チャネルが圧倒的な地位を築いているわけではなく、さまざまな販売チャネルがあって、それぞれがそれなりのシェアを有している状況が見える。

以下、もう少し詳細に、商品類型ごとのチャネル別販売シェアを見ていく。

なお、グラフ1では、7つの販売チャネルが挙げられている。リムラの各チャネルに関する記述等から、各チャネルの概要をまとめると以下の通りである。

以下でも、同じ区分で販売シェアを見ていく。

**表1 各販売チャネルの概要**

専属エージェント	特定1社の生保会社の商品を販売することに、少なくとも75%の時間を費やしているエージェント（損保販売が主業のマルチライン専属エージェントを含む）。 一般的に生保会社は、融資、トレーニング、監督、オフィススペースなどを提供する。
独立エージェント	乗り合いタイプのエージェント。 このうちPPGA（パーソナル・プロデュース・ジェネラル・エージェント）は、経験豊富なフルタイムの販売者で、コミッション（手数料）に加えて、オーバーライド（上乗せ手数料）を得る。 一方、ブローカーは、特定の生保会社との深い関係を持たず、コミッション（手数料）のみを受け取り、オーバーライド（上乗せ手数料）は受けない。
銀行	銀行、クレジット・ユニオン、貯蓄貸付組合（S&L）等の金融機関。これらを通じたFINRA登録証券会社による販売を含む。
独立証券ブローカー/ ディーラー（IBDs）	証券ブローカー/ディーラー。証券会社。 全国規模の証券会社（ワイヤーハウス）や地域の大規模証券ブローカー/ディーラー、生保会社グループ内の証券ブローカー/ディーラー、銀行/S&Lを通じた販売を行うFINRA登録証券会社を除く。
フル・サービスの大規模 証券ブローカー/ ディーラー（FSNBD）	全米規模のワイヤーハウス（大手証券会社） および地域の大規模証券ブローカー・ディーラー。証券会社。
ダイレクト・レスポンス	給与を受ける従業員、ダイレクトメール、テレマーケティングによる販売。 従業員にインセンティブやボーナスが支払われることはあるが、コミッション（手数料）は支払われない。
その他	ストラクチャード・セトルメント（年金払決済方式による賠償金支払い）、サードパーティ・マーケッター、年金プラン代理人、他の金融会社との関係などを通じた販売など。

## 2—定額年金と変額年金のチャンネル別販売シェア

### 1 | 各販売チャンネルの定額年金・変額年金販売状況

各販売チャンネルには得手不得手がある。

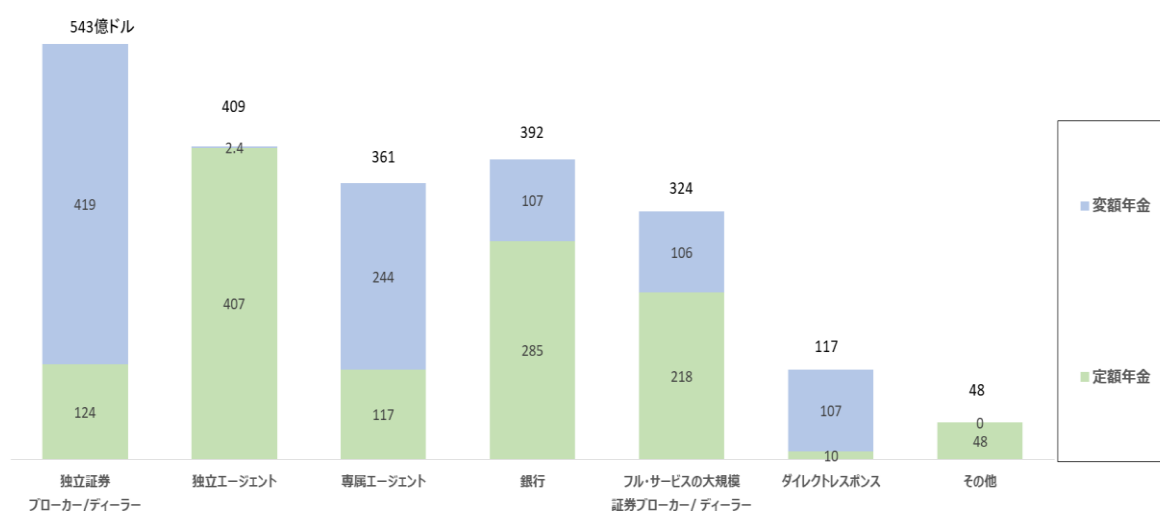
グラフ2は、各販売チャンネルの2020年の個人年金販売額の内訳を、定額年金と変額年金に分けて見たものである。

独立エージェントの販売実績のほとんどは定額年金の販売である。銀行、フル・サービスの大規模証券ブローカー/ディーラーも、定額年金の販売が多い。

一方、独立証券ブローカー/ディーラー、専属エージェント、ダイレクトレスポンスは変額年金の販売のほうが多い。

定額年金と変額年金をほぼ同等に販売している万能型の販売チャンネルはないように思われる。

グラフ2 販売チャンネル別の定額年金・変額年金の販売状況（2020年）

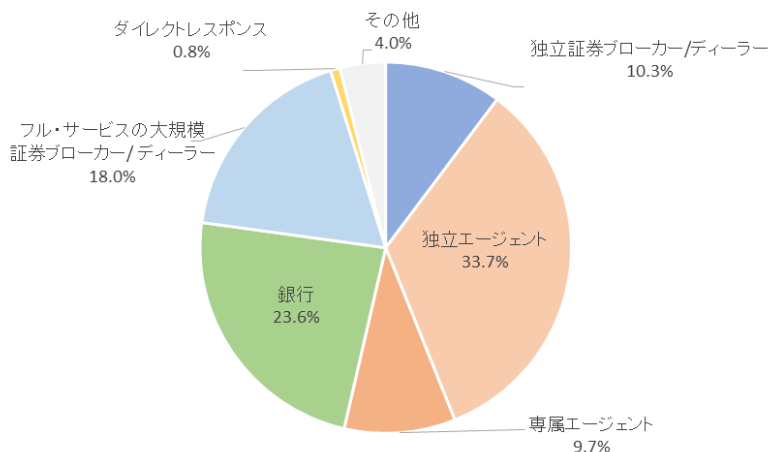


(資料) LIMRA, Secure Retirement Institute “U.S. Individual Annuity Yearbook 2020 Year in Review: Part 1” より作成

### 2 | 定額年金のチャンネル別販売シェア

定額年金販売においては、独立エージェント（33.7%）、銀行（23.6%）、フル・サービスの大規模証券ブローカー/ディーラー（18.0%）が3大チャンネルである。

### グラフ3 定額年金の販売チャネルシェア（2020年）



(資料) LIMRA, Secure Retirement Institute “U.S. Individual Annuity Yearbook 2020 Year in Review: Part 1” より作成

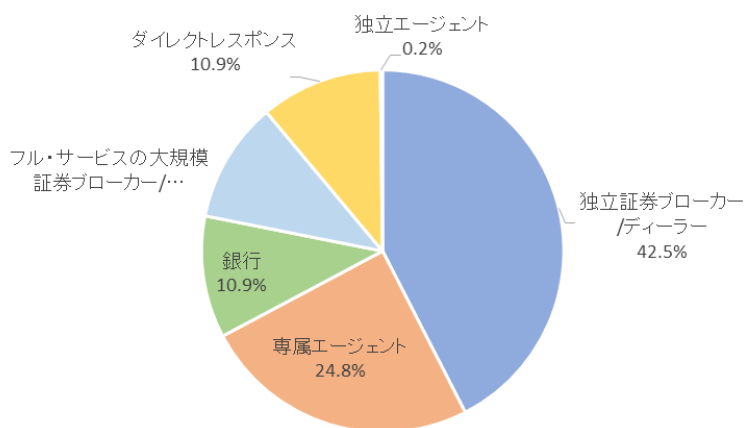
### 3 | 変額年金のチャネル別販売シェア

変額年金販売では、42.5%のシェアを有する独立証券ブローカー/ディーラーと 24.8%のシェアを持つ専属エージェントが 2 大販売チャネルである。

2020 年の変額年金販売額は、新型コロナのパンデミックにより、ほぼすべての販売チャネルで対 2019 年減少したが、独立証券ブローカー/ディーラーだけは、マイナスしなかったという。

専属エージェント、銀行チャネルでは、近年の変額年金の販売低迷にパンデミックが追い打ちをかけた。2020 年の銀行チャネルの販売額は 2018 年以來の最低水準であり、専属エージェントチャネルの販売額は 1996 年以來の最低水準であった。

### グラフ4 変額年金のチャネル別販売シェア（2020年）



(資料) LIMRA, Secure Retirement Institute “U.S. Individual Annuity Yearbook 2020 Year in Review: Part 1” より作成

### 3—さらに細かく商品類型別のチャネル別販売シェアを見る

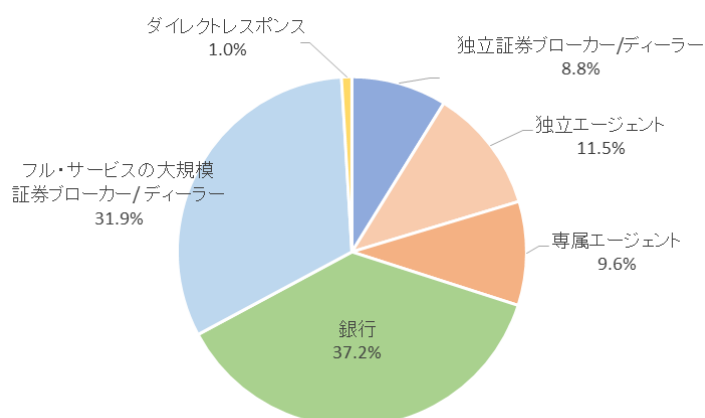
#### 1 | 確定利付き据置定額年金(定額年金に分類される商品)

定額年金のうち、契約であらかじめ定めた年金の支払いが行われる純粋の定額年金である「確定利付き据置定額年金」は、わが国の定額年金のイメージにもっとも近い商品である。

確定利付き据置定額年金の販売では、銀行のシェアが37.2%と、圧倒的に大きい。これに31.9%のフル・サービスの大規模証券ブローカー/ディーラーが続き、他のチャネルを引き離している。

これらのチャネルは保守的で安全性を好む顧客層を有している。確定利付き据置定額年金の商品性は、そうした顧客層の特性に適している。

#### グラフ5 確定利付き据置定額年金のチャネル別シェア(2020年)



(資料) LIMRA, Secure Retirement Institute “U.S. Individual Annuity Yearbook 2020 Year in Review: Part 1” より作成

パンデミックに襲われた2020年に、フル・サービスの大規模証券ブローカー/ディーラーは、確定利付き据置定額年金の販売額を増やした。その結果について、リムラは、「新型コロナウイルスの感染拡大を緩和するために導入されたソーシャル・ディスタンス規制により、パンデミックはバーチャル年金販売モデルのロジスティクスに影響を与えた。最も厳しい経済状況下で、フル・サービスの大規模証券ブローカー/ディーラーは、確定利付き据置定額年金販売額の37%増を達成した。この成功は、当該チャネルの大規模なプラットフォームに関連している。確立されたコールセンターの設置により、当該チャネルは、保護機能を備えた商品を求める個人の殺到に対処することができた。」としている。

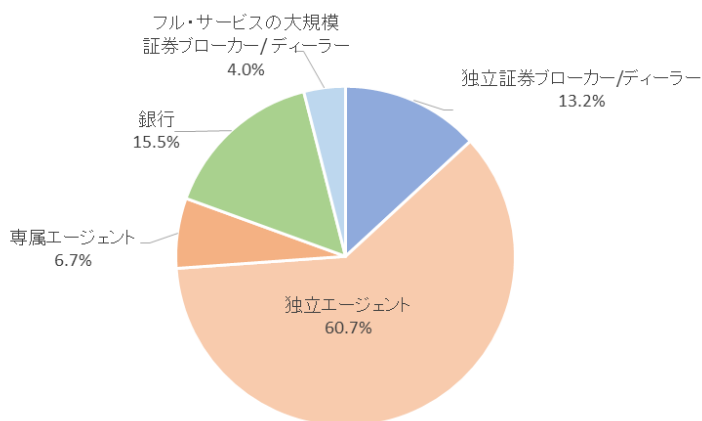
#### 2 | 定額指数連動年金(定額年金に分類される商品)

定額年金のもう一つの主力商品である「定額指数連動年金」は、保険料に付与される利率がS&P500などの証券関連指数の一部リンクして定められる年金である。定額年金に分類され、元本保証があるが、指数に積立金が連動して変動する。元本を保証しつつ証券市場のパフォーマンスを所定の方式に

従って顧客に還元する効果を持つ。定額年金に分類されるので、変額年金を販売する時のような厳格な規制は課されない。

定額指数連動年金の販売においては、独立エージェントが 60.7%と、圧倒的なシェアを有している。証券関連の指数等が用いられているため、証券業務に長けた、フル・サービスの大規模証券ブローカー/ディーラー、独立証券ブローカー/ディーラー、銀行による販売が中心なのではないかとも想像されるが、これらのシェアは、それぞれ 13.2%、4.0%、15.5%と、目立つほど高くはない。

**グラフ 6 定額指数連動年金のチャネル別販売シェア（2020 年）**

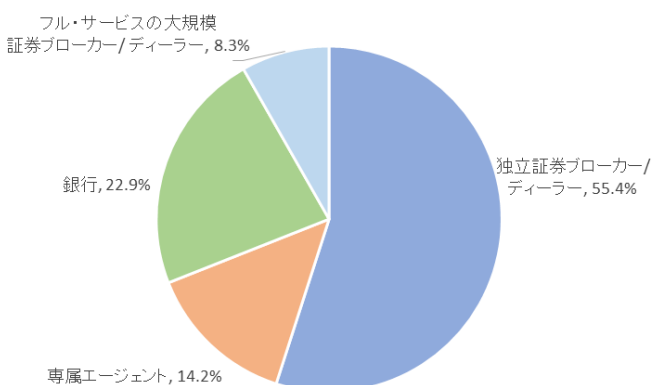


(資料) LIMRA, Secure Retirement Institute “U.S. Individual Annuity Yearbook 2020 Year in Review: Part 1” より作成

### 3 | RILA (登録指数連動年金) (変額年金に分類される商品)

RINA (登録指数連動年金)は新しい商品で、2020 年末現在でも提供している生保会社は 12 社しかないため、販売チャネルの状況も、狭い範囲内での結果となるが、2020 年の RINA 販売においては、独立証券ブローカー/ディーラーのシェアが 55.4%と高く、これに銀行 (22.9%) が続いている。

**グラフ 7 RILA (登録指数連動年金)のチャネル別販売シェア（2020 年）**



(資料) LIMRA, Secure Retirement Institute “U.S. Individual Annuity Yearbook 2020 Year in Review: Part 1” より作成

株式運用等の実績に応じて積立金の変動する従来の変額年金とは異なり、RINA では、株価指数等の動きによって積立金の変動する。この点では定額年金中の定額指数連動年金とよく似ているが、指数が上昇した時に契約者が受け取るリターンは、定額指数連動年金におけるよりも大きい。逆に指数が下落したときには、定額指数連動年金におけるような元本保証はない。ただし元本割れとなったとしても従来型の変額年金のように全てのリスクを契約者が負うわけではなく、契約者が負担する損失に一定の歯止めをかける仕組みが付されている。

2020年には、パンデミックの中、マーケット指数の回復に積極的に参加しながら、許容可能な下値への保護を提供する RILA に対する消費者の関心が高まった。RINA 以外の変額年金販売が不調に陥る中、RILA は成長を持続し、変額年金トータルとしての販売減を最小限にとどめることに貢献した。

特に独立証券ブローカー/ディーラーチャンネルは、この流れをうまく受け止め、退職に向けた魅力的な投資ソリューションとして RILA を推奨し、成功した。

## さいごに

以上、米国における個人年金の販売チャンネルの状況を見てきた。各チャンネルにはそれぞれ得意とする商品分野があって、その特性を活用したい生保会社が、販売チャンネルの特性にあった商品の販売を委ねる。

筆者の個人的な感想では、わが国では銀行で販売される印象が強い変額年金において、米国では専属エージェントが約4分の1の販売シェアを有していることが興味深い。米国の生保会社にとって、個人年金業務は生命保険業務よりも重要性の高い事業分野となっているので、個人年金の販売に強い専属エージェントを育成している生保会社があることが想像される。

なお、米国においても、パンデミックの2020年には、バーチャルな販売の導入が模索されたはずであるが、今回のリムラのデータでは、個人年金のオンライン販売を切り出した調査結果は提示されていない。

今後、各販売チャンネルにおいて、どのようにオンライン販売の活用が検討され、実施されて行くのか、注目していきたい。