

「30th ミーティングに関する報告書」(2003.2.1)

” 明るい！ 生命保険”

概要

「生命保険を取り巻く現状」とは、また「生命保険のこれから」とはどのお話し、とくに、「生命保険が商品として現状のお金の流れに合わなくなっている」。

・・・という感じでした。

これにつき、17名のご参加により、ディスカッションが行われました。

まず、参加者全員による恒例の「近況報告」・・・

- 地方統一選挙、着々と。
- カナダ留学。それと、インフルエンザ猛威。
- 個人申告のあれこれ。
- 行政書士試験合格。NPO 法人設立関係をターゲットに。
- 価値崩壊の毎日。
- 葬儀ベンチャー。アントレ取材後、埼玉の同業から TEL あった。
- ダイエーそろそろか。西武救済の裏事情。
- 社会人インタビューのネット配信。手応えあります。
- 債務の株式化。業務にてけっこうあります。
- 雇用保険もらいつつ、DTP 勉強中。
- 顧客（監査）が3社ほど潰れ、会計事務所危機。
- データバックアップ商品（遠隔地より）。発売開始。
- IT コンサル会社。新規事業開拓部門、撤退。

・・・などなど。

ついで、2003年初回のミーティングということで・・・

Strategic Planning<戦略経営研究会>について、

「2002年の事業報告」と、「2003年の展開・展望」が発表されました。

「報告」については、本会の「交流会的要素」（間口として）の確立と、専門分野研究およびこの研究よりの事業展開のための「分科会」の発足。

本会の分科会としては、「日本危機管理学総研」と「水窪プロジェクト」が現在存在。

特に、「日本危機管理学総研」については、企業との提携など事業展開が著しい。

また、関西支部「切磋琢磨楼」も、新展開を構想中。

関西支部の分科会、「浪花撫子」（女性のための交流会入門編）は、「商品モニター” ディスカッション」の手法により事業が活発に行われている。

そして、当会代表より、「さらに新しい異業種交流会のカタチを社会に提起していきたい」との展望の発表がありました。

さて・・・

” 明るい！ 生命保険” の岡田さん（生命保険会社勤務）の発言となりまして・・・

大筋としては、

1. 生命保険を取り巻く環境
 2. 生命保険とは
 3. 生命保険業界の課題・今後
- ・・・でした。

特に、生命保険業界のコンプライアンスの強化が印象的でした。

本題に入る前に、岡田さんより、下記のような質問がありました。

- ・あなたは生命保険に加入していますか？ → 10人
- ・日本の保険会社に加入していますか？ → 日本 8人。外国・カタカナ 2人。
- ・知り合いの紹介で加入していますか？ → 2人。

・・・当日参加者は、けっこう加入してない方が多かったとのこと。

1. 生命保険を取り巻く環境

○日本の生命保険の現状（平成12年度データ）

- ・世帯加入率 91.8%（ただし、減少傾向にある）
- ・平均加入件数 4.6件（ただし、減少傾向にある）

○生命保険を取り巻く環境

- ・個人 少子高齢化、所得減、個人負担（税金・社会保険等）増
→また、生保は、インフレに弱い商品。
- ・法人 所得減、時価会計、キャッシュフロー会計、401K、法人税率引下げ
→節税対策での生保加入が減る。

→企業は、手持ちの現金を望んでいる。

→バランスシートから切り離されている。

→401Kについては、証券会社は儲かるが、生保会社は儲からない。

・生保 新契約・保有契約減、減額・解約増、経営破綻

・・・生保の既存の商品が、現状に合わなくなっているのではないか？

・・・しかし、保険そのもののニーズは当然に社会にある。

2. 生命保険とは

○保険の目的

- ・保障（遺族、事業継承）
- ・貯蓄（教育、老後、退職金）
- ・節税（法人税、相続税）

○保険の種類

- ・定期保険
- ・終身保険
- ・養老保険 → 401Kへの移行が起こっている

○「保険料」「保障額」「保障期間」の組合せで、商品が成り立っている。

○「自分の痛み」（損害保険）と「他人の痛み」（生命保険）

「三角」（貯蓄）と「四角」（保険）

「前払い」（保険）と「後払い」（ローン）

3. 生命保険業界の課題・今後

○逆ザヤ

○予定利率の引下げ

○格付け

○ソルベンシーマージン比率

○コンプライアンス

・保険業法による規制

1) 虚偽の説明

2) 不完全な説明 →都合の良いことだけ

3) 告知義務違反を勧める行為

4) 契約の不当な乗換行為

- 5) 特別の利益の提供 →初回掛け金の立替えなど
- 6) 威迫、業務上の父の不当利用
- 7) 誤解を招く表示、説明

そして、

- ・銀行や企業などへ資金を貸し付けていた生保は厳しくなっている。
- ・やはり対面販売。証券のようにネット販売は普及しない??

終わりに、発言者・岡田さんからのまとめとして、

「なかなか、厳しいですねえ」と。