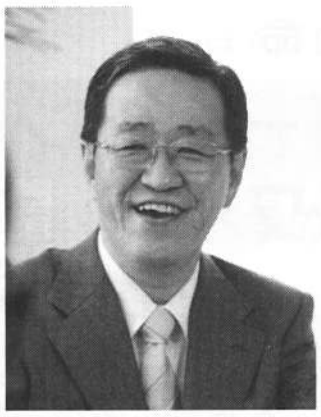

アラウンド・ザ・ワールド

Around the World

第７回

ニュージーランドにおける新たなプロテクションの提供

アラウンド・ザ・ワールドの７回目は、ニュージーランドの事例を取り上げる。今回はニュージーランド政府が採り入れたKiwiSaverと呼ばれる個人退職資金に係る総括的アプローチと民間生命保険会社Intelligent Lifeのビジネスモデル（業界表彰を受賞した保障性商品販売の低コストモデル）を考察する。（RGA再保険会社提供）

南氏

日本語監修　日本語訳　執筆者

RGAUK商品開発担当アクチュアリー
グレッグ・ベッカー

RGA日本支店通訳
山本あゆみ

RGA日本支店ヴァイスプレジデント
マーケティング
南　仁志

個人退職資金に係る総括的アプローチ

KiwiSaverは、退職貯蓄の増加を図るニュージーランド政府の政策。この制度は任意加入プランで、加入しやすい内容にデザインされている。正社員あるいは28日間以上の雇用契約の仕事を開始する時に自動登録され（個人で脱退することも可能）、利用率を向上させるために多数の顧客志向の給付内容が開発されている。

▽政府から就業時に支払われる１０００ＮＺドルのスタート給付金

▽雇用主、被雇用者の掛け金は源泉徴収

▽シンプルな掛け金のオプション（給与の２％、４％または８％）

▽雇用主負担の掛け金２％が強制的

▽正規雇用ではない者、あるいは、収入が変動的な被雇用者も加入可能

▽政府も税額控除の形で支援（上限は年間１０２４ＮＺドル）

▽初めての住宅購入時に資金を保証金として利用できる場合もある（KiwiSaverの加入期間に連動した「住宅購入費用頭金助成金」を受け取る）

この制度では、標準的な退職年齢（現在は65歳）に到達するか、それ以前に貯蓄を一時金として受け取ることができる。早期引き出しは、若年者の懸念に対応して設けられた。若年者の場合、退職に備えて貯蓄するというより、何かの頭金のために貯蓄したり、単に蓄財という観点で貯蓄することの方が納得しやすく、また、ずっと先の将来の見通しはつかないため、退職資金を貯めても実際に使えないかもしれないなどの危惧（きぐ）を抱きやすい。資金の早期引き出しが可能なのは以下のような場合である。

▽初めての持ち家を購入する場合

▽永久的に海外移住する場合

▽財政的に困窮した場合

▽重篤な病気に罹患（りかん）した場合

KiwiSaverはさまざまな民間の年金制度によって運営されており、現在、承認された年金制度は30以上に上る。この中には大手のリテール向け銀行、保険会社も多数含まれる。どの制度を選択すべきか分からない場合、あるいは、雇用主に既存の制度がない場合、ニュージーランド内国歳入庁が政府公認制度６種類（AXA New Zealand、OnePath、Mercerなど）の中から一つの制度を適用する。こうした制度は地方政府の年金数理人の監督下にあるが、政府の保証は提供されない。加入者は制度の安全性と手数料を精査し、制度選びを行うよう促されている。手数料体系は一律ではないが、適切な手数料の水準を確保することが当局の責任だ。

英国の退職年金制度も、移民のためのQROPS（海外年金への移動に関する制度）や年金掛け金を奨励する税制優遇策、すべての雇用主が掛け金を支払わなければならないNEST（国家雇用貯蓄信託に関する新制度）など、KiwiSaverに対して類似する点が幾つかある。主な相違は、退職はずっと先のことであり、自分の現在の優先事項ではないと考える若年者の顕著な懸念点の幾つかをKiwiSaverが解決する点だ。個人の資金づくりに対するこうしたアプローチ、そして困窮時に保障の一部として利用できる「個人のバランスシート」の一部として年金資産を位置付ける考え方は、より現実的な不安に応えたものといえるだろう。クライストチャーチで起きた最近の震災の事例は分かりやすい。年金資金はあるが、住宅は持っていない場合で、住宅以外の資産を活用することができたなら、今直面する住宅のニーズに対応することができる。退職資金が万一の場合の資金にも使えたらどうだろう。

一方、Intelligent Lifeだが、この会社は低コストでペーパーレスのオンライン販売モデルを構築した。これは、元来、Pinnacle Lifeによって使用されていたモデルであり、同社の保険証券の即時発効を可能としたペーパーレスのオンライン加入プロセスは数々の業界表彰に輝いている。このビジネスモデルはほかの市場においても利用されており、オーストラリアのOnce Lifeや南アフリカのInstant Lifeなどのオペレーションで成功を収めている。低コストの販売方法と契約管理プロセスのおかげで、各市場において最安の保険料見積もりを提示できる場合が多い。

こうした取り組みが示すように、顧客が購買決定をコントロールし、保険料が安くなるなどのメリットが加われば、顧客は動くということである。こうした低コストモデルの規模や適用範囲について疑問視する人はまだ多いものの、Cavendish Onlineは英国市場に新たな見識を広めた。現在、週に２００を超える加入申し込みが処理されている。

以上、公的な制度としてのKiwiSaverも、民間のIntelligent Lifeが行っているビジネスモデルも、根本は顧客ニーズの充足と付加価値の提供にフォーカスしたものといえる。顧客サービスの基本でありながら、当たり前すぎて見過ごされがちな要件を満たす重要性をあらためて示唆しているといえるだろう。

損保総研・近畿　研究科通学講座開催

「効果的な講義のすすめ方」実践編

模擬講座行い問題点など検討

損保総研近畿支部は２月３日、２０１１年度近畿地区研究科通学講座「効果的な講義のすすめ方（実践編）―インストラクションスキルの実践（模擬講義）」を損保協会近畿支部（大阪市中央区）で開催した。午後6時から8時10分まで行われた講義では、受講生が講義を行い、良かった点、改善すべき点を互いに検討した。講師は、同講座基本編に続き神戸学院大学法学部教授の赤堀勝彦氏が務めた。

赤堀氏

赤堀氏は、「大学や企業研修などの場で講義を行うとき、出席者に聞いてもらえなければ意味がない。どのようにすれば講義を理解してもらい、効果を上げることができるかが問題」として、効果的な講義をするためのポイントを説明。態度や言葉遣い、スピード、間の取り方といった「効果的な話し方」を示した。さらに話の切り出し方の工夫や締めくくりの工夫、変化を持たせる話し方や時間の管理、マイクの使い方、ユーモアなどを含む「講義場面でのテクニック」「良い講師」「好ましくない講師」について、前回開催された基本編を振り返った。その上で、講義をするに当たっての注意点を解説した。そのほかに、目の前に受講生がいない衛星放送を用いての講演やビデオ撮影時の注意点や配慮を示した。「目の前に誰もいないからといって、見苦しい態度は避けるような配慮が必要」など、「電波の向こうにいる多くの受講者を忘れてはいけない」と強調した。

実践としての模擬講義では、自社で代理店研修や新入社員研修を担当している3氏が講義を行った。それぞれ10分間の持ち時間で実践し、その講義に対して、良かった点、改善すべき点について出席者がコメントを交わし、講師役の受講生も感想を出し合った。最後に赤堀氏が模擬講義の全体について評価を述べた。

今回の講義では、2人1組になり他己紹介するなどユニークな研修も行われた。出席者からは「自分では気付かなかったことを指摘してもらい、実際に会社で研修をする時に役立たせたい」など、通学講座ならではの成果があったようだ。

T.F.K

J1コンサドーレ札幌とスポンサー・パートナー契約を締結

広域に保険代理店業を展開する㈱T.F.K（東京都港区、黒川哲美社長）は、このほどサッカーJ1のコンサドーレ札幌と、２０１２シーズンのチームスポンサー・夢プランパートナー契約を締結した。

契約を受けて、「チームスポンサー」としてホームゲーム時のフィールド看板や大型フラッグなどへの広告掲示を行い、「夢プランパートナー」としてホームゲームの際に指定される「夢プランファミリーシート」（小中学生無料招待シート）事業など、クラブが行う社会貢献活動に協賛する。