

弱体者年金 公正な価値を実現する

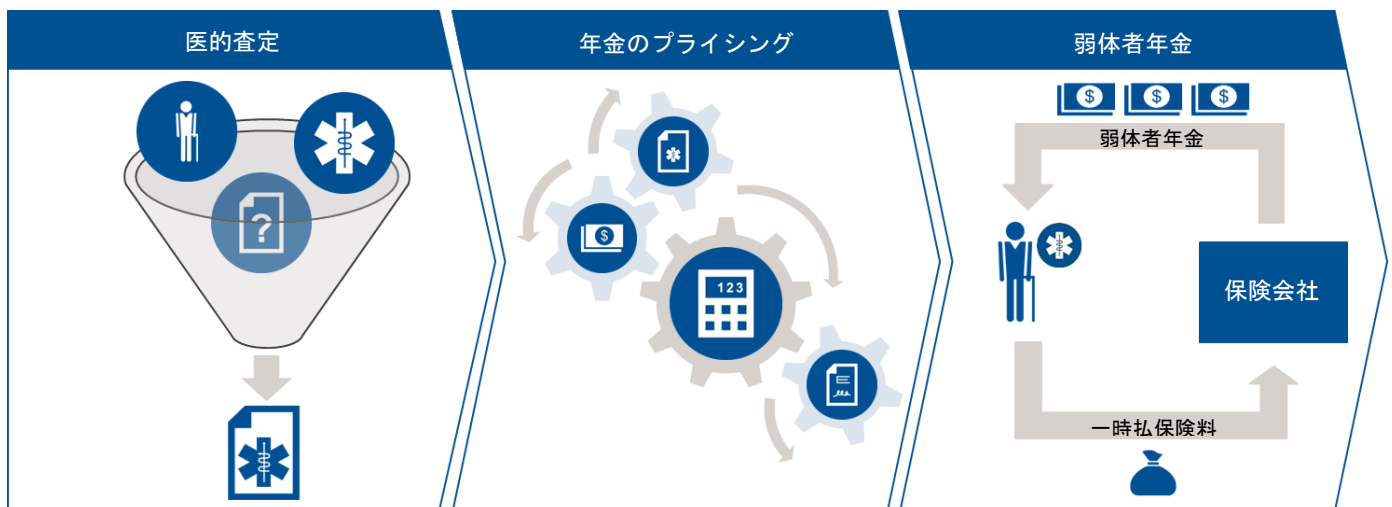
終身年金とは？

終身年金は、退職時に一時払保険料を支払うことで、一生涯の年金支給を保証するものです。

終身年金は、退職後の収入を確保し、個人の貯蓄を取り崩さないために購入されるものです。

弱体者年金とは？

弱体者年金とは、特別な形態の終身年金で、退職時に一時払保険料を支払うことで、一生涯の年金が保証されます。しかしながら、健康に不安のある人は、健康な人よりも平均余命が短いという理由で、より高い年金額を受領できます。



弱体者年金のプロセス

弱体者年金への参入

生命保険会社などの年金プロバイダーは、医的査定の細かさや自動化のレベルを決めることができます。販売時に

見積もりを即時に出せる査定システムを使うことで、プロセスの迅速化や簡易告知による査定が可能になります。どのアプローチを選択しても、入手できる情報をすべて考慮して、個々の全てのリスクを適切にプライシングします。

コンセプト	メリット	デメリット
<p>詳細な医学的査定: 問診票、健康診断書、テレアンダーライティング(電話等の面談による査定)</p>	高い年金額の割増と最適な料率	より時間がかかる。 査定システムの統合に初期費用がかかる。
<p>簡易的な医学的査定: 限定的な質問</p>	はい/いいえの簡単な質問	年金額の割増が小さくなる

弱体者年金を導入する利点

一般的に、弱体者年金は、個々の平均余命に応じたオーダーメイドな前提によって、適正な価格で、経済的な安心を高齢者に提供します。

終身年金が販売されていない場合、

弱体者年金は、次のメリットがあります:

- 商品デザインや市場を形成できる先行者利益を得る機会
- 新しい顧客セグメントへのアクセス: 標準的な年金を購入していない、弱体者年金に興味がある顧客

すでに終身年金が販売されている場合、

それでも弱体者年金は、次のメリットがあります:

- ニッチ市場へのアクセス
- 成熟した市場で、より競争力のある料率を提供できる
- 商品の幅を広げられる



弱体者年金によって、病歴のある人が、より高い定期収入を得ることを可能にする

注意すべき課題

弱体者年金の導入に対する、マーケットの需要

ドライバー	障壁
生涯収入の必要性	商品が理解されない
加入義務や税制優遇によって、貯蓄を取り崩して年金を購入するインセンティブ	規制上の制約
既往歴のある高齢者に公正な長寿リスクの解決策を提供する必要性	市場で一般的でない

英国の弱体者年金市場

英国では、税制優遇措置があることから、国民が弱体者年金に投資するようになり、ほとんどの人が退職時に年金を購入するようになった。弱体者年金は、既往歴がある人が、標準体として扱われるのが不公平という理由から発売された。1995年に始まって以来、弱体者年金市場は、大きく成長した。近年、一部の年金規制が変更され、税制優遇措置は撤廃された。しかしながら、今もなお、かなり大きな弱体者年金市場がある。毎年約45億ポンド(約7000億円)の年金が販売され、そのうち35%が弱体者年金である。データによると、全ての年金受給者のうち約65%が、弱体者年金の対象となる可能性のあることを示している。