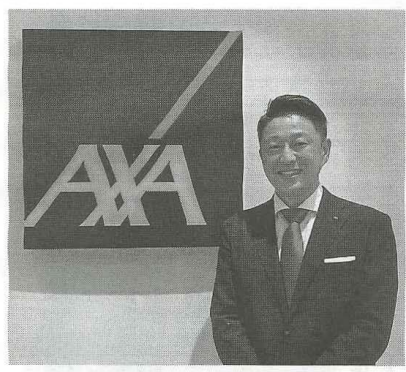


# 平準払「ユニット・リンク」に注力、毎年1.5倍増

アクサ生命は、2002年の個人年金保険の窓販解禁時に金融機関窓販に参入した。当初は変額年金（一時払）を中心としていたが、17年から平準払の変額保険「ユニット・リンク」の販売を開始し、以後は同商品および「ユニット・リンク介護プラス」の2商品を主力商品として展開。コロナ禍の影響がありながらも好調な販売額を堅持しており、この3年間は毎年1.5倍増が続いている。現在（22年3月時点）、「ユニット・リンク」は37、「ユニット・リンク介護プラス」は30の金融機関が取り扱っており、22年は提携金融機関が大幅に拡大する見込みだ。

「ユニット・リンク」に絞って販売  
 同社の金融機関窓販では、20年にそれまで取り扱っていたすべての一時払商品販売を停止して、平準払の「ユニット・リンク」に絞って販売を行っている。

「ユニット・リンク」(正式名称: ユニット・リンク保険〈有期型〉)は、保険本来の目的である「死亡保障」の備



古庵氏

は、「ユニット・リンク」(正式名称: ユニット・リンク介護プラス)に付加することができる「アクサの保険料払込免除特約ワイドケア」(正式名称: 3大疾病保険料払込免除特約および7大疾病保険料払込免除特約、以下、ワイドケア)の販売を開始した。

提携事業統括部長の古庵智章氏は「ワイドケアの発売を契機に取り扱い

金融機関が拡大している。金融機関では、IdecoやNISA(ニーサ)、積立投資などを提供しているが、それらでは顧客に方向性があつた時のケアが難しい。アクサ生命のワイドケアの新特約により、3大疾病または7大疾病に罹患した場合も資産形成を諦めずに継続することができる。ユニット・リンク介護プラスは30の金融機関

投資による「資産形成」を行いつつ、公的介護保険制度の要介護2以上に認定されたとき、ある

## 金融機関にも手数料収入安定化のメリット

「ユニット・リンク」は認知症になったときのための介護(死亡・高度障害)保障を得られることが特長だ。第2保険期間移行後、介護保障(死亡・高度障害)は一生涯続く。その後、21年10月には、「ユニット・リンク介護プラス」に付加すること

「ユニット・リンク」は、認知症になったときのための介護(死亡・高度障害)保障を得られることが特長だ。第2保険期間移行後、介護保障(死亡・高度障害)は一生涯続く。その後、21年10月には、「ユニット・リンク介護プラス」に付加すること

他の資産形成商品も意識して商品の提供を考えている。また、金融機関向けの「人材育成」のサポート(研修)にも力を入れているとしている。

同社では金融機関に対して、「ユニット・リンク」を取り扱うメリットや意義について分かりやすく説明している。

「ユニット・リンク介護プラス」については、保障(介護・死亡・高度障害)の必要性・ニード



死亡保障と資産形成の機能を備えた「ユニット・リンク」



従来商品に介護保障を備えた「ユニット・リンク介護プラス」

「ユニット・リンク」に関する2割程度で、すべての預かり資産につながる研修が約8割を占めている。

「ユニット・リンク」に関する2割程度で、すべての預かり資産につながる研修が約8割を占めている。

喚起の生前贈与資金を活用した提案、顧客の保障ニーズを喚起することや、資産形成(長期分散投資やドルコスト平均法など)に関する販売スキ

金融機関にとって「ユニット・リンク介護プラス」の導入の意義は大きく、①アクサ生命からの体系化された教育サポート②資産形成層の開拓が可能③顧客との長期の取引関係の構築が可能④安定収益の確保も可能⑤相場の変動に左右されない販売が可能⑥幅広い担当事業者による取り扱いが可能などが挙げられる。

同商品は、例えば、主に30〜40歳代の顧客にとって課題である「保障の

確保と資産形成」「重篤な疾病に罹患した際の保険料払込免除」を同時に提案できる。また、保険料払込期間は20〜30年と長期にわたるため、長期のリレーシヨンを築き、継続的にクリップすることが可能。保険料が平準払でドルコスト平均法による投資になり、相場変動の影響を受けにくいなど、顧客にとって多くのメリットがある。また、金融機関にとっても販売手数料が平準化されて継続支払いされることで手数料収入の安定化が図られる。

また、「人材育成のサポート」への注力を継続しながら提携金融機関の拡大も目指す。金融機関においては、平準払商品はストックビジネスにつながるため、そうした軸をつくるために貢献したいと考えた。

(注) 日本初のユニット・リンク保険は、前身会社のクレディ・スイス生命時代の2001年4月に発売された。