

図表2 学資ニーズ分野の商品の魅力度

商品	魅力度
学資保険	高
投資信託	中
円建て年金保険	低
低解約返戻金型終身保険	中
外貨建て年金保険	高

図表3 学資ニーズ分野のPEST分析

**Politics【政治的要因】**  
シニア世代の資金を、早めに、現役世代に引き継ぐための施策が採られている（ジュニアNISA・贈与税の非課税枠）

**Economy【経済的要因】**  
日本銀行の金融緩和策により、国債の金利は低下し、保険の予定利率を押し下げる要因となっている

**Society【社会的要因】**  
子育て世代の可処分所得は、15年で2万円（月額）ほど低下している  
奨学金を利用する大学生の割合は50%を超えている

**Technology【技術的要因】**  
主要な学資保険は、インターネット上で試算することが可能

家計が学資資金の積み立てに充てられる金額は限られる。より効率的に積み立てられる仕組みが必要となる。

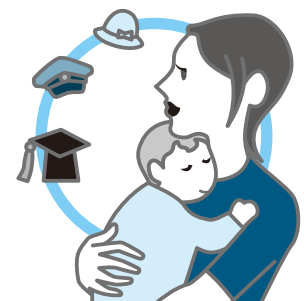
**子** 子どもの教育資金を準備するためのニーズが学資（資金を準備する）ニーズである。準備する資金は主として大学の学費だ。平成28年度の国立大学の学費は年間約53万円になる予定であり、国立大学に進学しても合計で200万円以上の負担

になる。一方で、親の世代の可処分所得は低下しており、奨学金を利用する学生の割合は50%を超えている。

図表3は、PEST分析という手法で学資保険を取り巻く環境をまとめたものである。ここ数十年でこの分野を取り巻く環

# 1 学資ニーズ

## 金利低下の影響を考えると 投信と外貨建て年金が選択肢



**昨今の金利低下により 学資保険は商品性維持が困難**

この分野で独占的な地位にあったのが学資保険である。学資保険の魅力は、①定期的に保険料を支払うことにより計画的に積立が行える、②保険契約者が死亡したときでも保険料払込免除の保障がある、③学資資金を受け取ることができる、という3点である。

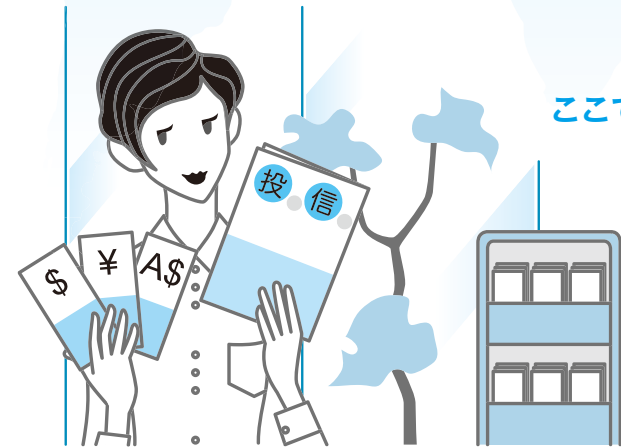
しかし、学資保険は昨今の金利の低下により積立の効率性が

境は大きく変わっている。特に大きな点は、可処分所得が減っていることである。学資資金のために拠出できる金額は減っている一方で、大学を中心に学費は相当程度上がっているということが問題なのである。

このような環境の下、教育資金の積立に充当できる金額はそれほど大きくない。つまり、この分野の金融商品に求められるものは積立の効率性である。

# 競合商品と比較した 外貨建て保険の特徴

バームスコポーレーション株式会社 国際公認投資アナリスト・CFP® 杉山明



ここでは、外貨建て保険を4つのセグメントに分けたうえで、各セグメントごとに、競合商品と比較した外貨建て保険の特徴や位置づけについて解説する。

図表1 外貨建て保険の4つのセグメント

1 学資ニーズ		2 年金ニーズ	
保障		保障	
貯蓄		貯蓄	
現役	シニア	現役	シニア

3 保障ニーズ		4 相続ニーズ	
保障		保障	
貯蓄		貯蓄	
現役	シニア	現役	シニア

**外** 貨建て保険の魅力を考えるときには、2つの視点が必要になる。ひとつは、どの分野で外貨建て保険が魅力的な商品になるのかという視点、もうひとつは、他の競合商品と比較してどの程度魅力的なのかという視点である。

前者について市場全体を細分化すると図表1のようになる。ここでは、保障・貯蓄、現役・シニアという2つの軸で外貨建て保険を取り巻く領域（ドメイン）を4分割している。

①は子どもの学資資金を貯蓄するという学資ニーズの領域、②は老後の生活資金を準備するという年金ニーズの領域、③は子育て世代の世帯主・配偶者に必要となる死亡保障ニーズの領域、④は次世代に資産を引き継ぐための相続ニーズの領域だ。

この4つの領域において、現在主力となっている金融商品と外貨建て保険を含めた代替商品の魅力度を考えてみたい。