

>Q1 なぜ、「今では考えられないほどの高予定利率」を設定してしまったのですか？

私もバブルの時に今住んでるマンションを住宅金融公庫から年5.7%の今では考えられない高金利で買ってしまい、今でも払い続けていますが、その時はそんなものだと思ってしまいました(^_^;)

>Q2 何%以上が「高」予定利率なのですか？

あくまで今から比べれば高予定利率だったという事です。

>Q3 「今では考えられないほど」というのは、今だから言えることなのではないですか？

もちろんそういう事です。

>Q4 今後、予定利率が上昇する局面で、再度「高」予定利率を設定してしまう可能性はないのですか？

>Q5 その後、あとになって振り返れば、「高」予定利率であったというようなミスを繰り返す可能性はないのですか？
将来の事は誰も判りませんから、そうなる可能性もあるでしょう。

>Q6 そもそも、現在の1.75%前後の予定利率も将来になってみれば、「高」予定利率と考えられる可能性はないのですか？

そうなる可能性はあるでしょうが最も下がっても1.75%までですよ(^_^;)

>Q7 逆ざやに耐えられた保険会社と耐えられなかった保険会社があるのはなぜですか？

バブル全盛(今から思えば)で一時払養老保険が大人気の頃、私はフコク生命を扱っていましたが【東邦生命】や【日産生命】は多彩な金融商品を出して積極的に販売していたのにフコク生命にそのような商品が無い事に不満を持っていました。
しかし【東邦生命】や【日産生命】はその負担に耐えられず破綻、フコクは漢字生保の中では堅実な経営を維持しているようです。

>Q8 逆ざやに耐えていた期間は、その逆ざやはどういう利益から補てんしていたのですか？

どうぞん色々な総合的な利益からではないでしょうか(^_^;)

>Q9 保険会社には逆ざやを補てんするためのお金の噴出する泉でもあるのですか？

ある程度はあるのかも知れませんが、程度を越せば破綻するのではないですか？

>Q10 「40歳で飲食店経営から保険の世界に転職」と、経営をされたことがあるならお分かりだと思いますが、逆ざやという損失があるなら、それに対応する利益がないとおかしいですよね？

逆ざやを最初から予想していた保険会社は無かったのではないのでしょうか？

もし予想した保険会社があったとしてもその頃は護送船団方式といって全社横並びでしたから一社だけ違うというわけにはいかなかったのではないですか。

したがってQ7の回答のように保険会社の営業姿勢によって差をつけるしかなかったのでは？

>Q11 今後、逆ざやになる可能性もありますよね？

>Q12 現在でも、逆ざやを抱えているという指摘もありますか？

Q6の回答と同じ

>Q13 「限られた期間」とは？

1997年4月から2001年3月までに7社が破綻するという”限られた期間”の出来事で、その期間以外には戦後から今日まで破綻した生命保険会社は無いと私は認識しています。

…とここまで書いて一応確認したところ08年10月に大和生命という小さな保険会社が破綻していましたね(^_^;)

>Q14 「限られた期間」は、結果論では？

ご質問の意味がよく判りませんが、そうかも知れません(^_^;)

>Q15 「限られた期間」が、今後来ないとはいえないですよね？

そうかも知れません。

>Q16 「限られた期間」が、今後、いつ来るかはわかりませんか？

もちろん私にはわかりません(^_^;)

>Q17 なぜ、体力が弱っていたのですか？

逆ザヤ分を利益から補てんし続けていればいつかは弱るのではないですか。

>Q18 今後、体力が弱る会社が出る可能性は？

それは私にはよく判りません。

>Q19 運用の失敗以外にも保険契約者がリスクを負う可能性があるということですか？
逆ザヤが原因で保険会社の体力が弱り破綻したと言っているのですが(^_^;)

>Q20 つまり、経営が失敗するリスクも保険契約者がリスクを負うということですよ？
あるていどは仕方ないかもしれませんが。

>Q21 経営が失敗すると、保険契約者の責任準備金で尻ぬぐいするということですよ？
私は単なる保険屋ですので詳しくは判りません(^_^;)

>Q22 再度、お聞きしますが、破綻に至る前の段階では、運用損はどうやって、補てんしているのですか？
Q8と同じお答えです、なぜ私のような単なる保険屋に同じ質問をされるのですか？

>Q23 帳簿を操作して、粉飾決算しているのでしょうか？
逆ザヤで苦しいのは大小の差はあってもどこの保険会社も同じだったでしょうから、そこまでしなくてもと思いますが。

>Q24 保険会社には、天から諭吉さんが降ってくるのでしょうか？
降ってこなかったから破綻したのではないのでしょうか(^_^;)

>Q25 保険会社の資産運用にはどのような規制があるのですか？
詳しい事は判りませんが、なにしろ契約者の大切なお金を預かっているわけですから(^_^;)

>Q26 資産運用の規制があることで、一定の安全性が保たれるのはなぜですか？
安全性を保つための規制ですから安全性が保たれなければ意味がないですものね。

>Q27 「ようです」において「よう」という表現を用いたのは、保険会社の資産運用についてあまり詳しくないからですか？
繰り返しになりますが、私は単なる保険屋ですから(^_^;)

>Q28 資産運用についてあまり詳しくないのに、保険の本質に迫れるのでしょうか？
資産運用に詳しくなければ保険の本質に迫っちゃいけないのでしょうか(^_^;)

>Q29 資産運用に詳しくないのに、「生命保険は”投資”ではありません」
(この記事の2010/05/10 01:01のコメントより)、と言い切れるのですか？
資産運用に詳しくなければ「生命保険は”投資”ではありません」と言っはいけないのでしょうか？

>Q30 資産運用と投資とは違うのでしょうか？
同じようなものですが”投資”の方がリスクが高いというイメージはあるのではないのでしょうか？

>Q31 「一流金融機関でも破綻すれば、国民や消費者にリスクは係るのが当たり前」は本当ですか？
破綻すれば、多かれ少なかれなんらかの形で国民や消費者はリスクを負うのではないですか。
リーマンショックなどその良い例ではないでしょうか。

>Q32 金融機関のうち、証券会社の場合は破綻しても、
その会社に口座を持つ顧客の資産には影響がないことをご存じないのですか？
証券会社には詳しくないものでよく判りませんが”株式”などは証券会社が破綻してもその会社が破綻しなければ
その株式そのものは安泰なことぐらいは想像できますが、例えば山一証券が破綻した時、顧客にはまったく影響が無かったのでしょうか？

>Q33 つまり、生命保険会社の場合、顧客の資産は会社の資産だが、
証券会社の場合、顧客の資産は顧客の資産ですが？
生命保険会社が顧客の資産が会社の資産というのも言い過ぎだと思いますが、証券会社の場合はそうだからこそ、
運用リスクは顧客が取ることになるのでは？

>Q34 保険、または、保険以外でお客様のためになる商品があるとして、その商品が、生活が成り立たないほど手数料が低い
または、手数料が発生しない商品であると、お客様には紹介しないということでしょうか？
私の場合は手数料はほとんど気にしないで営業をしています。
長くお付き合いすることで必ずなんらかの形でメリットになると思っていますからです。
たとえ、それがビジネスに直接結びつかなくても。

>Q35 お客様に分かりやすいなら、なぜ、銀行では返戻率を使わないのでしょうか？
銀行はお金を預かったり貸したりするのが商売ですから返戻率では(^_^;)

>Q36 「まずはあくまで保険」というのは「保険は保険」という同義反復で答えになっていませんか？
ご質問の意味が良く判りません(^_^;)

>Q37 「まずはあくまで保険」というなら、なぜ、「貯蓄性」や「資産性」という定義の分からない言葉を使うのですか？
生命保険が本来持っている「貯蓄性」や「資産性」は重要だと私は思っているからです。

>Q38 「貯蓄性」とか「資産性」などと言わず、「保険」として売ればいいでしょう？

Q37と同じ答えです。

>Q39 「貯蓄性」とはどういう意味ですか？

>Q40 「資産性」とはどういう意味ですか？

>Q41 結局、預金(貯蓄)と比較させたいから「貯蓄性」や「資産性」を使うのではないですか？

>Q42 都合の悪いときだけ、「あくまで保険」と言っているようにしか聞こえませんが？

これについては私のブログで【生命保険の資産性】というタイトルで数回にわたってじっくり書こうと思っていますので、それをご覧頂ければと思います。

>Q43 終身保険などの解約返戻金の説明で「戻り率(返戻率)」ではなく、

「年利」を使ったことにより、混乱したという事例があったら教えてください。

「年利」を使わないので”混乱”したこともありません(^_^;)

>Q44 現実には、「戻り率(返戻率)」を使うことにより、お客様に混乱を招いていますか？

<http://oshiete.goo.ne.jp/qa/1297571.html>

貯蓄性だけで保険を売ればそんな事になるかも知れませんが、私はそんな事はしていませんので。

>Q45 錯覚したことをお客様に気づかせなければ、可能ですよね？

錯覚ではないですから(^_^;)

>Q46 お客様はたまにしか保険のことを考えませんが、保険代理店はいつも保険のことを考えていますから、保険に対する情報量が違いますよね？

もちろん、その通りです！だからこそお客様との信頼関係が財産だと思っているのです。

>Q47 ましてや、代理店は保険の手数料を頂いて、そこからさらに保険の知識を吸収しようとするのですから、ますますお客様との知識の格差が拡大するのでは？

Q46と同じ回答

>Q48 そもそも、Dr.KENさんのブログやサイトを見て、Dr.KENさんの主張する保険のメリットに疑問を感じない方が、Dr.KENさんに無料相談を依頼するのですから、無料相談を依頼するお客さんはDr.KENさんよりも、保険の知識に乏しい方なのではないですか？

私より保険の知識があれば、私に保険相談される事はないでしょうね(^_^;)

>Q49 そんな保険の知識に乏しい方が、錯覚に気づくことができるのでしょうか？

何の錯覚にですか？

>Q50 一種のバイアスのようなものです。例えるなら、Dr.KENさんのブログやサイトは、生命保険の知識レベルを振り分ける「篩い(ふるい)」のようなものだと思いますが？

おっしゃっている意味がよく判りませんが(^_^;)

人間には”感性”というものがあって、”感性”の合わない人とはいくら言葉をつくしても残念ながら伝わらないようです。

したがって”感性”の近い人に良く判って頂くように努めれば良いと私は思いますし、それがネット相談の良いところではないでしょ

>Q51 いくらホームページで正体を明らかにしていたところで、その方の主張されることに間違いがない、とはいえないですよね？

正体を明らかにしたら”間違いがない”なんて事は、この世の中にあるのでしょうか？

ただ私の信念に基づいて書いていることであって、それがもし違っていれば素直に訂正を入れる事だと思います。

正体を明かす事で少なくとも”詐欺的行為”や”嘘”や”悪意”また公序良俗に反する事などが

ある程度排除されることで、実りある情報交換が出来るのではないかと私は思っています。