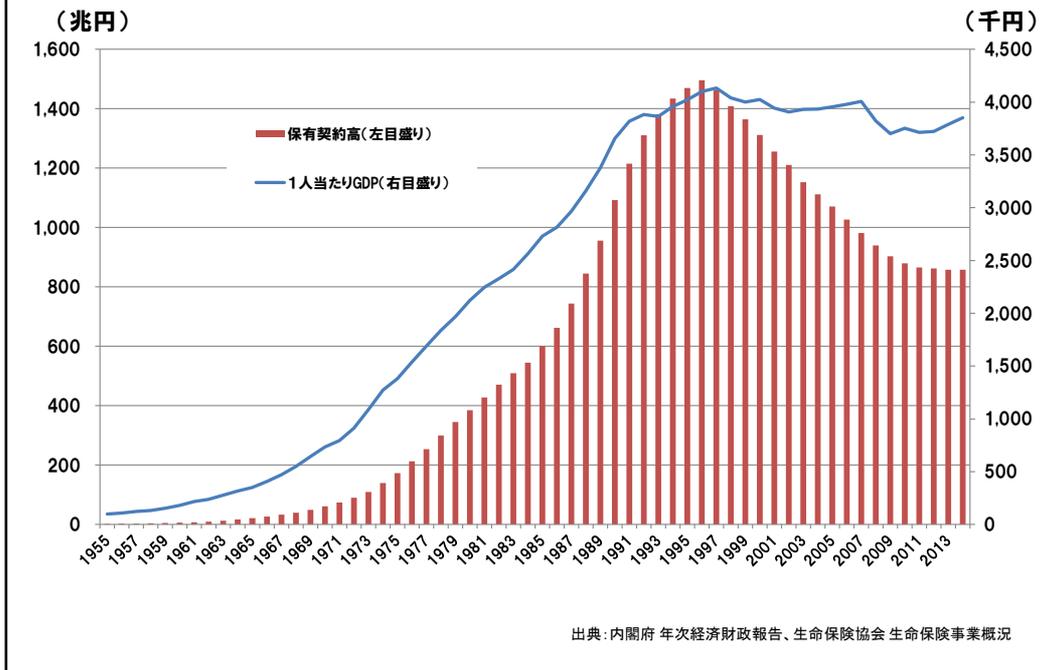


日本の生命保険事業の現状

公益財団法人 アジア生命保険振興センター

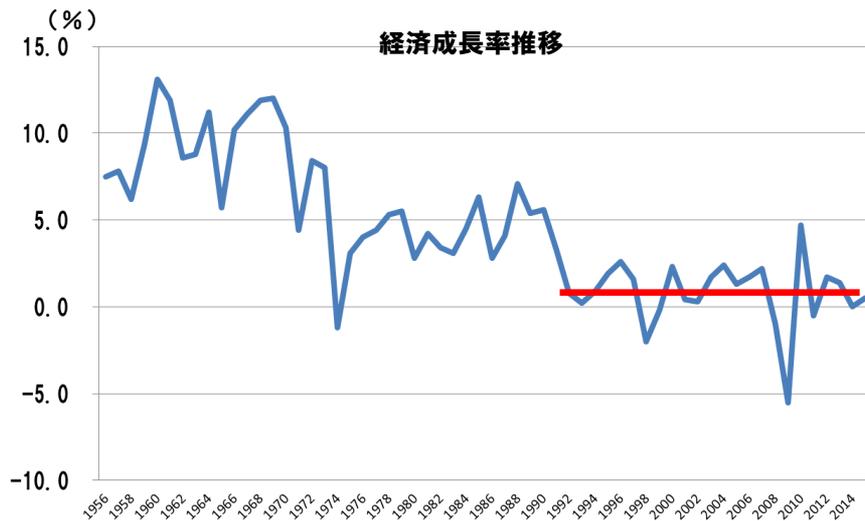
1人当たりGDPと保有契約高

2



これは1人当たりGDPと生命保険の保有契約高を並べたグラフです。
ご覧のとおり、経済的な豊かさに伴って生命保険が普及し、保障額が拡大してきたことがわかります。
しかし、1990年代半ば以降、保有契約高が大幅に減少しています。
これは、経済的側面と日本人のライフスタイルの変化などが大きく影響しています。

低成長時代の到来



出典:内閣府 年次経済財政報告

これは日本の経済成長率の推移表です。

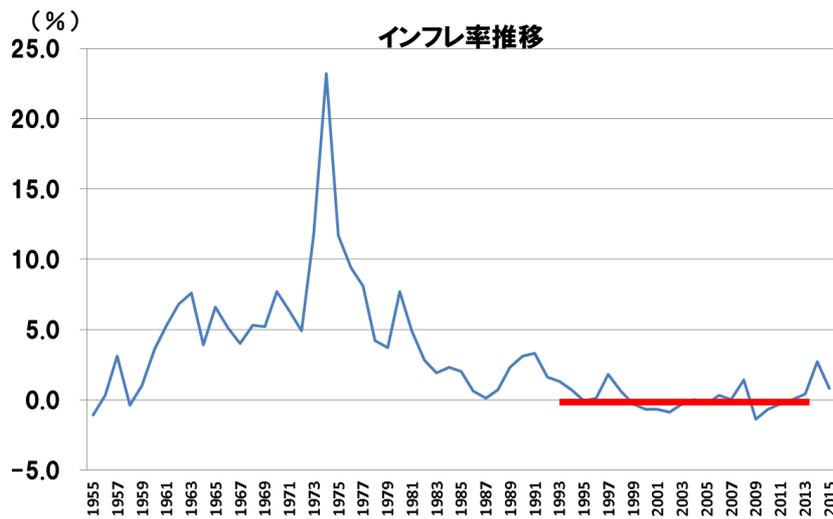
1990年代に入り低成長時代となり、将来の見通しが右肩上がりでなくなり、生命保険市場にも大きく影響が出るようになりました。

年によってはマイナス成長を記録する低成長を長く続けてきています。

近年の状況

4

デフレの継続



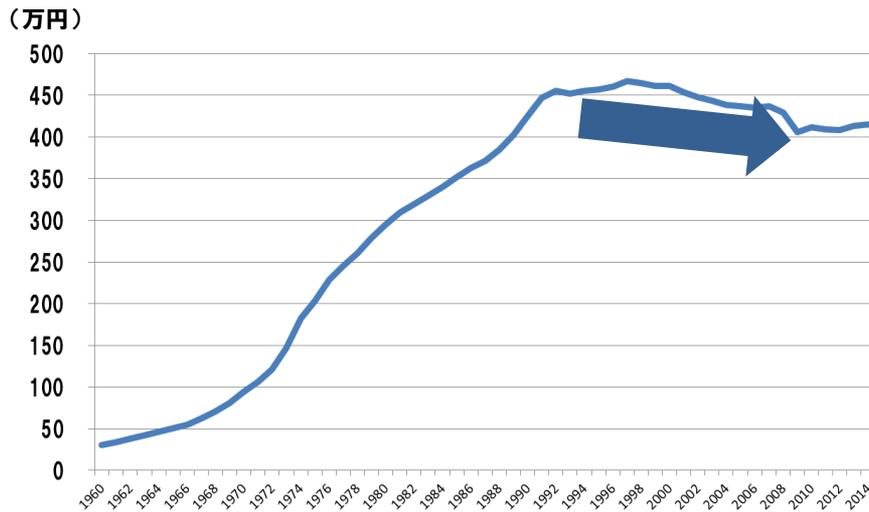
出典:総務省 消費者物価指数

インフレ率も下がり、デフレ不況が20年も続く状況となりました。

物価上昇が継続していた時代には、将来的にも物価が上昇しつづけるとの予測のもとに死亡保障商品に加入しておりました。

しかしその前提が崩れ、保障額が多すぎるのではないかという認識が広がりました。

民間サラリーマン平均年収の推移



出典：国税庁 民間給与実態統計調査結果

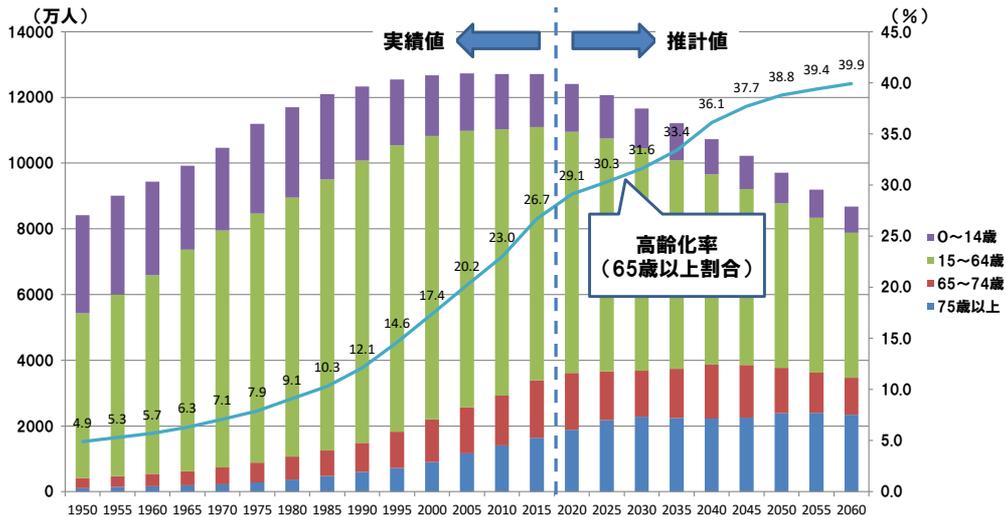
経済の低迷は賃金にも影響が出ます。

これまで右肩上がりで増えていくと皆が思っていた状況から一変しました。

このグラフはサラリーマン平均年収の推移ですが、賃金が減少する時代となりました。

可処分所得の減少を背景にして家計の見直しが叫ばれ、生命保険料の見直しが行われるようになりました。

少子高齢化(人口減少)社会



資料:2010年までは総務省「国勢調査」、2015年は総務省「人口推計(平成27年国勢調査人口速報集計による人口を基準とした平成27年10月1日現在確定値)」、2020年以降は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成24年1月推計)」の出生中位・死亡中位仮定による推計結果

生命保険市場に影響を与える要因は、経済成長だけではありません。

これは、少子高齢化の状況です。

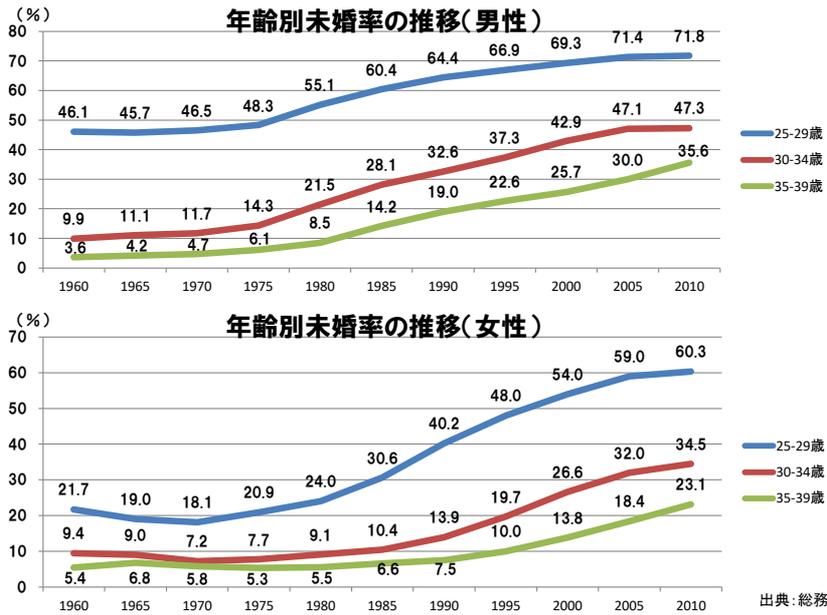
現在、65歳以上の人口の割合は27%程度ですが、2060年には40%に迫ることが予想されています。

逆に15歳から64歳の生産人口は数も割合もどんどん縮小していくことが予想されています。

既に総人口も減少しており、今後も減少を続けることが予想されています。

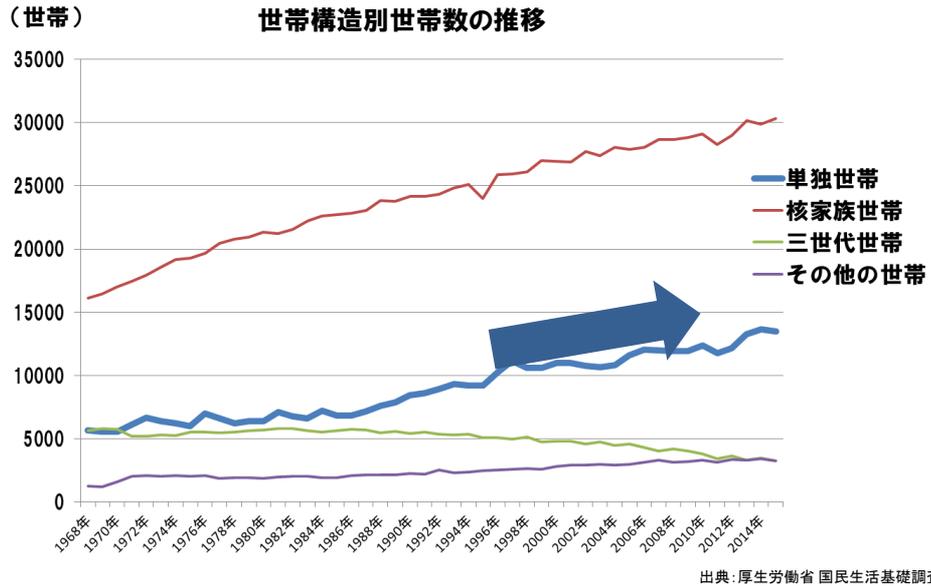
生産年齢人口は遺族保障を必要とする年齢層ですので、生命保険事業にとっても脅威です。

非婚化・晩婚化



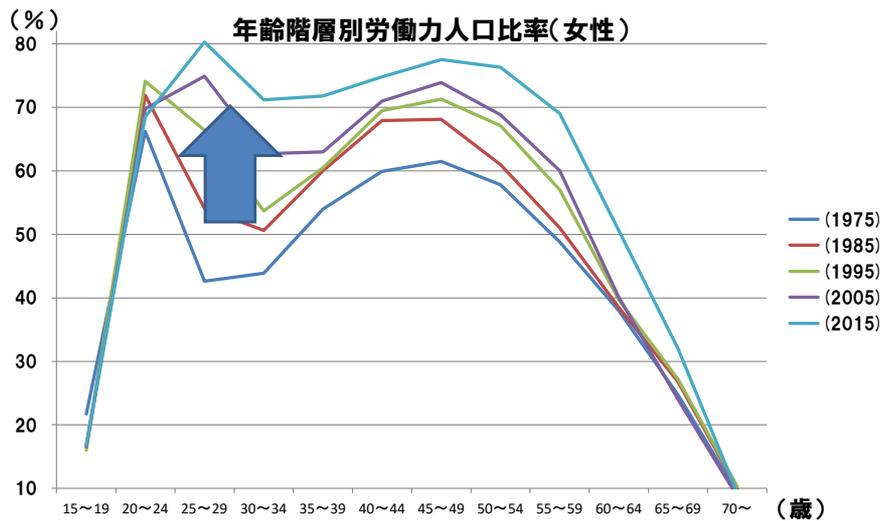
少子化の要因の一つである年齢別未婚率の推移です。
 若年層の未婚率がどんどん上昇していることがわかります。
 晩婚化・非婚化は少子高齢化を促進し、家族のありかたが変わっています。

単独世帯の増加



単独世帯に注目するとその世帯数が大きく増加していることがわかります。
 現在、単独世帯は全世帯の3分の1となっています。
 家族のありかたも晩婚化さらには非婚化で、単独世帯や子どものいない世帯が増えています。
 すなわち、遺族保障ニーズが減少することにつながります。

女性の社会進出



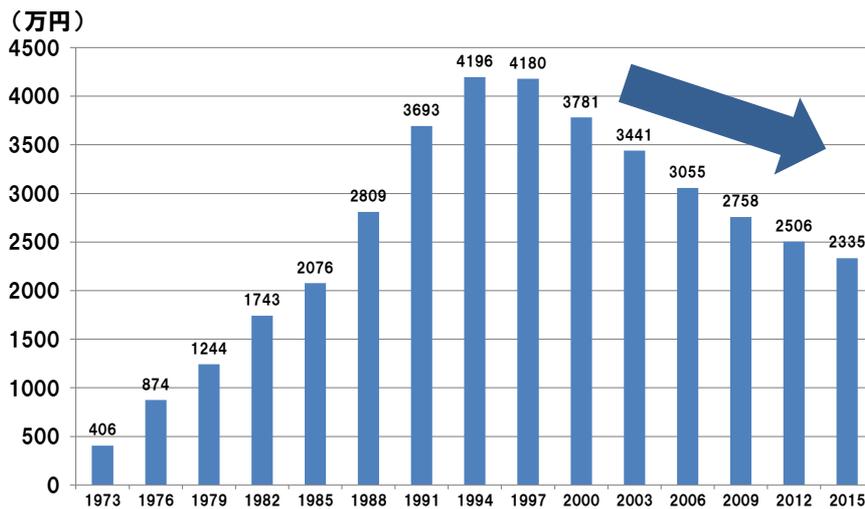
出典:総務省統計局 労働力調査結果

これは女性の社会進出を表したものです。

女性の就業率は徐々に上昇してきており、女性活躍推進は現在の政府の政策の柱の一つともなっています。

女性の社会進出によって共働き世帯が増え、夫が万が一死亡しても妻に収入があることも保障の必要性を減少させることとなります。

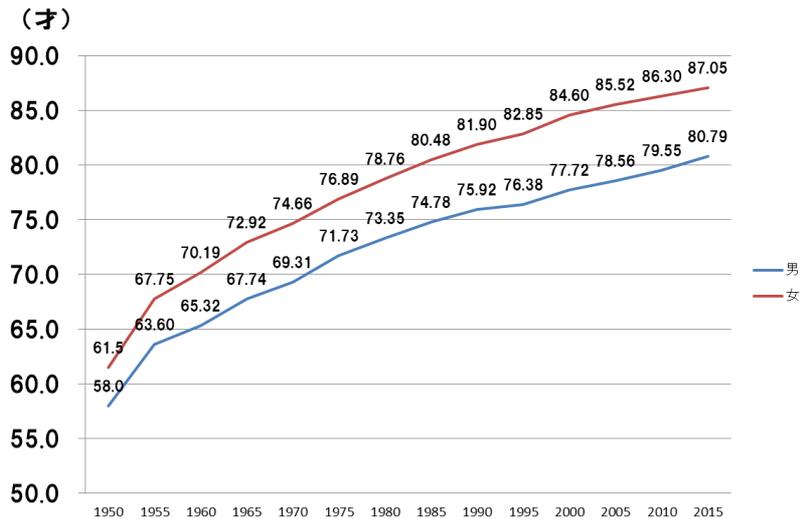
世帯の死亡保障金額の推移(普通死亡)



出典:生命保険文化センター 生命保険に関する全国実態調査

これまで見てきたような原因により、世帯あたりの死亡保障金額の推移をみると、1990年代前半をピークに保障サイズが小さくなってきている状況が確認できます。

平均寿命の推移



出典:厚生労働省 生命表

平均寿命も1980年頃は男性73歳、女性78歳でしたが、最近では男性81歳、女性87歳とどんどん伸びてきています。

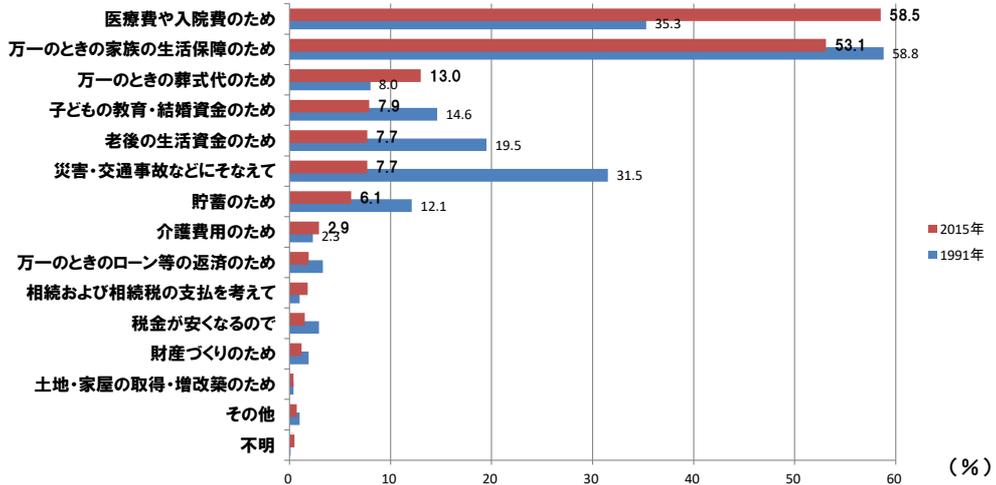
高齢化社会が本格化し、平均寿命も伸長を続ける中で、自分自身の長生きリスクが意識されるようになりました。

また、少子高齢化によって社会保険制度が見直され、高齢者の負担が増加する方向で制度改正が繰り返されています。

こうしたことから、生命保険の加入動向にも変化が生じてきており、生命保険会社もそうした変化に合わせた商品開発や販売を行うようになっています。

加入目的

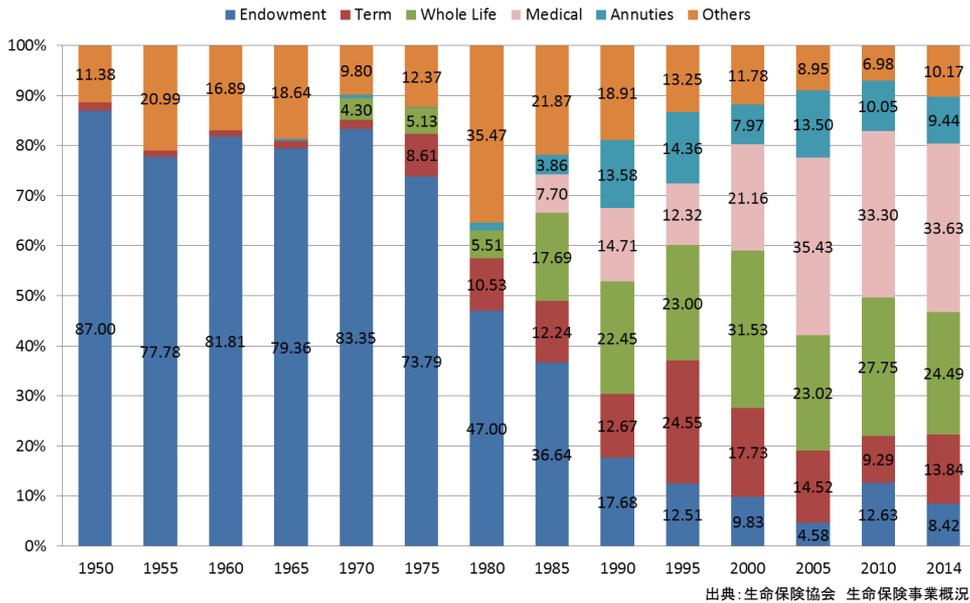
直近加入契約の加入目的



出典：生命保険文化センター 生命保険に関する全国実態調査

人々は遺族保障以外にも様々なリスクを感じています。
 一番最近加入した生命保険契約の加入目的について質問した調査結果です。
 遺族保障が減少し、現在は医療保障が一番となっています。

新契約商品構成の推移(個人保険・個人年金保険)



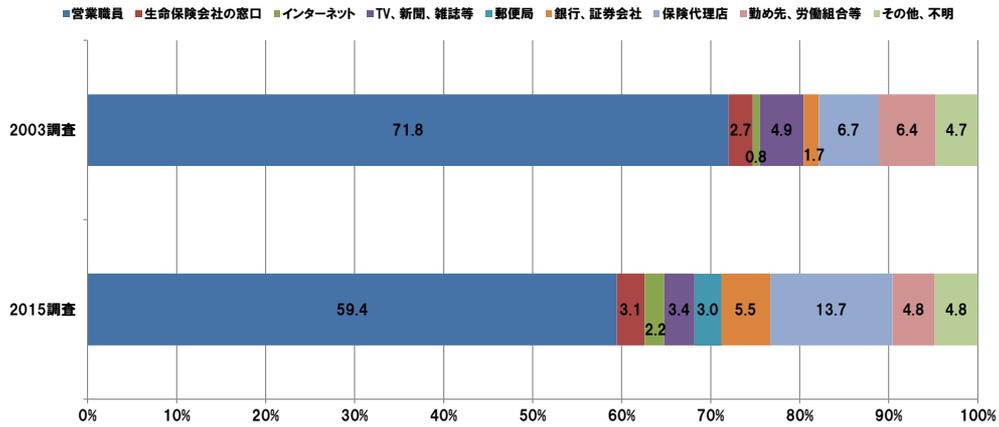
新契約の保険種類別の件数推移です。

1950年では養老保険が約9割を占めていましたが、現在は多様化しており、件数では医療保険商品が一番となっています。

保険会社ごとに特色をもっており、様々な商品ラインナップを揃える保険会社がある一方、医療保険を中心としている会社、投資性商品を中心としている会社などがあります。

販売チャネルの多様化

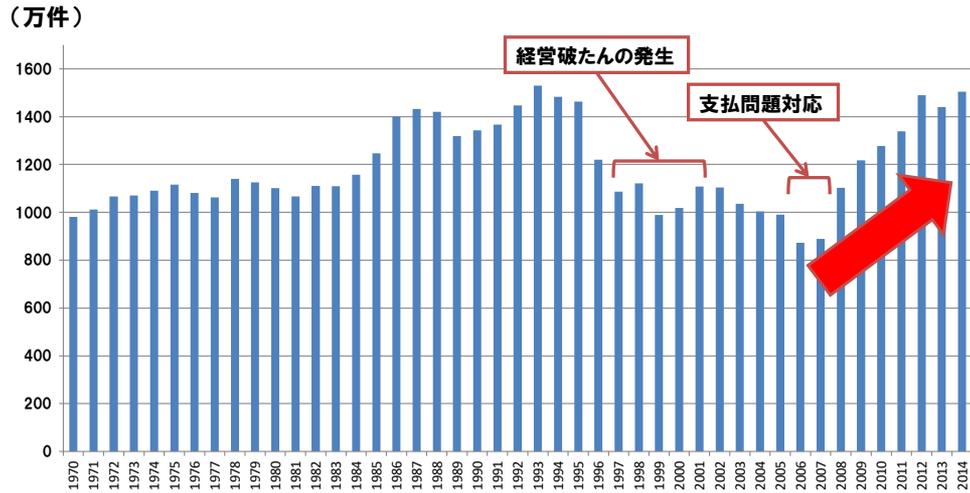
直近加入契約の加入チャネル(2015年度調査)



出典:生命保険文化センター 生命保険に関する全国実態調査

最近加入した生命保険契約の販売チャネルです。
 現在でも生命保険会社が直接雇用する営業職員からの加入が6割程度となっていますが、様々な経路によって保険が販売されるようになってきています。
 最近では、複数保険会社の商品を取り扱う乗合代理店のプレゼンスが高まっています。
 また、銀行での取扱いも増えています。

新契約件数の推移(個人保険)



出典: 生命保険協会 生命保険事業概況

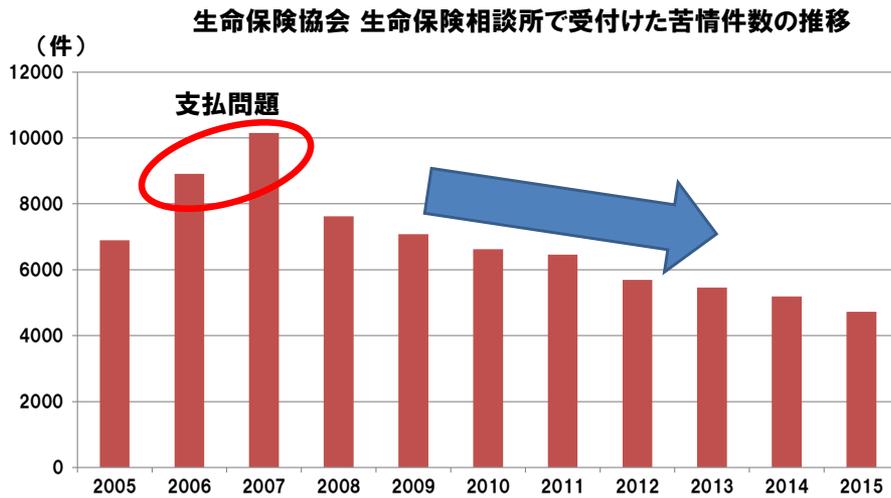
新契約件数の推移です。

1990年代以降、経営破たんが相次いだ時期や支払問題対応によって新契約が落ち込んだ時期もありました。

しかし現在では、基本的に難しい環境にもかかわらず、新契約の件数はここ数年増加を続けるようになっています。

これはまさに生命保険会社が消費者のニーズをとらえて商品を開発して販売する努力の賜物だと思います。

苦情件数の推移



出典：生命保険協会 相談所レポート

生命保険協会の相談所が受け付けた苦情の件数の推移です。
支払問題を受けて、多くの件数の苦情受付となりましたが、今述べたような取組みが進められ、減少を続けております。
業界に対する信頼度が回復している指標ともいえます。