

I. 講 演

1. 日本の生命保険市場の 展望と課題



早稲田大学 商学学術院教授 江 澤 雅 彦

○コーディネータ 最初に先生のご紹介をさせていただきます。

早稲田大学の江澤先生については、私のスライド、またはお手元の資料に記載しているとおりで、重複は避けませんが、先生は生命保険の研究分野における我が国の第一人者でいらっしゃいます。また、日本保険学会の理事でもいらっしゃいまして、生命保険に関する多くの著作や論文があります。江澤先生は国際的にも非常に活躍されています。江澤先生は保険理論に加え、生命保険業界の実情にも大変明るい先生でいらっしゃいます。また、今年は、日本保険学会は創立70周年になるのですが、江澤先生が大会委員長となりまして、この秋に早稲田大学で日本保険学会の70周年記念の全国大会を開催する状況でございます。このように江澤先生は幅広くご活躍していらっしゃり、本日は「日本の生命保険市場の展望と課題」のテーマでお話をいただきます。

それでは、どうぞよろしくお願ひいたします。

○江澤 どうも、皆さん、こんにちは。ただいま大変過分なご紹介をいただきました早稲田大学の江澤でございます。

本学におきまして生命保険論、あるいは保険論といった科目を担当しております。

本日は「日本の生命保険市場の展望と課題」という非常に大きなテーマです。私なりにふだん考えていること、最近考え出したこと、そんなことも含めてお話しさせていただきたいと思いますので、よろしくお願ひいたします。

こういう会のときには、私はいつも最初に最近の新聞記事からということで、これは6月9日ですから、これを見ていただくと、今回のフォーラムの準備をするのにどれぐらいぎりぎりまでやっていたかということがばれてしまうのですけれども、これは6月9日の記事であります。今日お話ししたい論点がかなり入っていますので、これを紹介することから始めたいと思います。(シート2)

2009年度末の個人向け保険保有契約高が997兆1188億円。21年ぶりに1000兆円の大台を割りました。これが見出しでありました。これは少子高齢化による死亡保険が減少したことが理由でしょう、あるいは若者の死亡保険離れですね、そのようなことが新聞記者の論評であります。

そして、国内保険市場は縮小し、景気低迷により死亡保障額が引き下げられている状況にあります。

そうはいっても、保険料の収入は34兆1161億円ということで、前年比0.2%の増なのです。これは4年ぶりに増収しました。それから、個人保険保有契約高は3.9%の減で902兆9471億円。個人年金保険保有契約高は5.4%増で、これは銀行窓販の好調によるというのが新聞記事であります。これをただ読むだけではつながりが見えてこないのですけれども、これを読み解いていきますと、いくつかのことがわかってまいります。

まず、最初に書いてある個人向け保険保有高というのは、保険についてあまり知識のない方のために申し上げますと、個人保険と個人年金をあわせたものを個人向け保険とって、それを合算して算定しているものになります。それが1000兆円を割ったということから、さらに銀行窓販の好調という論点を後ほどまた取り上げてまいりたいと思います。

それから、この増収というのも、後ほど保険会社の名前をずらずらと挙げて、どういう状況だったかということも簡単にご説明いたします。個社名をこういう場で挙げるのは慎むべきことかもしれないませんが、公表資料に基づいての発言ですので、あらかじめご了承を頂ければと思います。

そして、下から2行目です。個人保険保有契約高は3.9%減、902兆円というのを織り込んで新しい資料をつくると、こういうことになりまして（シート3）、まさに右肩下がりで日本の個人保険保有契約高は下がり続けています。そして、この2008年度940兆円の右隣りに902兆円云々というのをつけ加えると、本年度の決算を踏まえた資料になります。2000年、1312兆円あったものが今や902兆円。400兆円、3割以上のダウンということはこの10年内の中に経験しているという現状でございます。

それで、今日は保険市場の動向ということなので、市場といいますと需要と供給が会う場所ということなので、需要側の話と供給側の話をする必要があるのだろうと思っております。需要側というと、当然、保険を買おうとする我々の側であります。我々の側といいますと、人口がどうなっているのか、所得はどのくらいだろうか、売れ筋の商品はどのくらいだろうか、また、彼らはどんなルートで保険を買っているのだろうかということが関心になろうかと思うのです。そのあたりをまずお話しして、今度は実際に売っている側の事情についてお話しいたします。そのような順番で話を進めてまいりたいと思います。

まず、「平成22年版子供・子育て白書」からの引用でございます。（シート4）こういった図をよく見るわけですが、よくいわれますのが2004年に人口のピークを打ちまして、その後、我々は人口減少社会に突入している点は指摘されるところでございます。

そして、65歳以上の方を高齢者と申しまして、人口に対するその割合を高齢化率と申しませけれども、高齢化率は現在22.7%であるということです。

ここから先は予測になるわけですが、2046年、例えば私は86歳ですから、高齢者も高齢者ですが、そのときに日本の人口は1億人を下回るという推計であります。そして、2055年

ですから、もう私は恐らくこの中には入っていないのですが、今の傾向が続くと高齢化率40.5%というところまで進んでいくのだと言われています。人口減少、そして高齢化の進捗といえますか、その点はよく指摘されるところでございます。

本来ですと、これにもう1つよく挙げられる指標がございます。それが合計特殊出生率と呼ばれる、女性が生涯の間に産むと推計できる子供の数であります。その値が2.07、あるいは2.08を下回りますと人口が減少を始めるということですが、これもよくいわれる数字でありまして、2005年にそれが最低の1.26となりました。2.07、あるいは2.08で人口がフラットでいくところが1.26ですから、これは減少していくのは当たり前になるのですが、それが05年、06年、07年、08年と増加していきまして、1.26が1.37までは行ったのですが、残念ながら昨年度、09年度の数字ではこれが1.37のまま動いていません。いわゆる分母も分子も両方とも下がってしまったので、率としては横並びでしたという状況でございます。そういった子供が生まれにくい少子化と高齢化の問題も踏まえて我々は考えていかなければいけないのであります。

ここで、よくいわれるのが今の日本の平均寿命であります。ゼロ歳の赤ちゃんがあと何年生きられるかという数値が平均寿命でありますけれども、男性が79歳、女性が86歳で世界のトップになっています。

これもよく比較するのですが、例えば、1945年に戦争が終わりまして、2年ぐらいたったところ、1947年ぐらいうと平均寿命はどのくらいだったか、ちょっと興味があるので調べてみましたら、男性が50歳なのです。女性が53歳ぐらいなのです。ですから、織田信長ではありませんが、人生50年というのはまさにそうだったわけです。それは正しかったのです。そうすると、このころは戦争が終わっていますから、別に戦争で亡くなるわけではないのだけれども、男性は50歳、女性は54歳になると、平均的にばたばたと死んでいくのか、そんなことはあり得るわけがないので、これは要するに平均余命とか平均寿命という数字のマジックなのです。

仮に40歳まで生きた人があと何年生きられるか。40歳の平均余命でいきますと、例えば今の47年当時、40歳まで到達した男性は27年間ぐら生きられるのです。ですから、67歳ぐらまでは生きられる。女性でいえばあと30年間ぐら生きられたそうです。だから、70歳までは生きられる。要するに平均寿命というのは、あくまでゼロ歳の赤ちゃんがあと何年生きられるかという数字でありますので、そういう誤解を呼びやすいのです。

要するに乳児死亡率が昔は非常に高かった。今はゼロ歳の赤ちゃんが1歳になるまでに死亡するのが1000人のうち26人ぐらい。これも決して低いとは思いませんけれども、47年当時は1000人のうち77人ぐらいの赤ちゃんが亡くなっていたということがあったようです。

こういった高齢化率、あるいは平均寿命といった指標を我々が見るときに単純に考えてはいけないので、そういった数字のマジックもあるのだということもご理解賜りたいと思います。

さらに需要の話が続けますと、何といたってもお金がないと生命保険に加入することができません。明日何を食べようか、来月どうやって暮らそうかと思っている人が、自分の死んだ後、家族

はどうなるかということを心配するわけではありませんので、ある程度の所得がありませんと、将来のことが心配になるというところまで行かないのです。それが今どうなっているかというところ、2008年の厚労省の国民生活基礎調査の概況がございまして、これを引用してまいりました。所得階級別に見た世帯数の相対度数分布です。(シート5)

これを見ますと、これも平均のマジックなのです。平均所得金額556万2000円というのを1つ頭に入れて生命保険の需要を考えていく必要があるのだと思います。そして、所得を高い順から低い順にずっと並べていくと、真ん中に来る世帯をとらえてみると、それが中央値ということになりまして、これが大体448万円になります。年間これくらいの所得で生活しているのが中央値であったり、メジアンであると。こんなところがまず、マーケットの需要を考えるときに重要だと思うのです。これが今の日本の実態であります。

よく、サラリーマンの第1の目標、年収1000万円とかといいますけれども、シート5で足し合わせてみると大体12、13%の方が年収1000万円相当ということになると、世帯ベースですから、必ずしも個人とは限りませんが、世帯ベースで見ても12、13%の世帯がそのラインに乗っていることになりまして。それ以降は、ましてや平均所得556万2000円以下の人たちが60.9%もいるのだと。ですから、これも高いほうに引っ張られて平均が出てきますけれども、こういうところも我々は考慮しながらこういう数字をとらえていかないと、判断を誤ることになるかと思えます。

シート6は世帯主の年齢階級別に見た1世帯当たりの平均所得金額と世帯人員1人当たりの平均所得金額、先ほどの表の別の形での表示ということになりますけれども、これを見ますと、日本の世帯の状況が大体わかろうかと思えます。世帯主の年齢が上にありまして、平均所得金額が世帯当たりと1人当たり。世帯数で割りますから、当然結構小さな数字が並んでしまうのですが、上のほうを見ていきますと、40歳から49歳、50歳から59歳、このあたりの世帯がぐっと所得が上がって行って、この辺が生命保険でいうと死亡保障ニーズが高くなるのだらう。子育てと、子供がまだそう大きくない、就学している子供がいる世帯でありますから、この世帯は所得も高いのですが、それなりの死亡保障金額を設定する必要があるのだらうというところでありまして。

あと両わきは、若い世代は特に死亡保障ニーズはそう高くはないわけですが、このあたりでもやはり医療保障のニーズはあるわけですね。また、こちら以降では所得を補う形で、年金ですとか介護ですとか、医療保障ニーズもあると思うのですが、所得がこのように山になって、このあたり、700万円台をターゲットに死亡保障の需要の枠といいますか、大きさを考える必要があるのだらう。上の数字を世帯数で割って、世帯人員1人当たりが下のところでありまして。

ここから以降は特定の団体なのですが、生命保険文化センターという、いわゆる生命保険業界の広報・研究機関が全国実態調査というのをやっております。(シート7) 1965年から3年ごとにずっと続けてきてくれている調査でありまして、生命保険の加入率についての数字は意

外につかまらないのです。やはり大体、誰が書くにしても、話すにしても、文化センターの実態調査にみんな頼っているところがあって、非常に重要な調査になるのですけれども、これを見ますと、どれくらいの加入率があるのか、どんなチャンネルで加入しているのか、こういった意向もっているのかということが捕えられますので、09年4月から5月19日ぐらいまでにやった調査で、回収が4054サンプルです。全国436拠点からとります。そういった調査が昨年度末に発表されました。これに少し頼って見てまいりたいと思います。

ここに全生保、民保、簡保一「カンポ」に漢字と平仮名があるのは民営化前の簡保と民営化後のかんぽ。民保と簡保とJAについてが従来ベースで、かんぽも含めて、さらに前回の調査から生協・全労済というのも初めて対象にすることになりまして、ですからこの28.8%というのがぼつんと1つ載っているのです。

生協・全労済については後で表を1つ掲げてありますけれども、金額的にはマーケットにおける大きいシェアとはいえないのですが、件数ベースではかなり伸びていまして、今後注目すべき保険の供給体であると考えられるかと思います。ましてや保険法の関係でいいますと、共済と保険は契約法上は区別しない、同じフィールドのもとで保険法の規制を受けるということになりまして、我々もこれを協同組合のやっている保険なのだという認識でとらえていく必要があるわけでありまして。

そういう観点で見えますと、現在、すべてひっくるめている全生保の世帯加入率は90.3%という数字がつかまります。かなり高いということになるのですけれども、昔を見ても、90.3%と見たときに、我々はそう高いとは思わないのです。結構高い時期がもっとありまして、95%とか、そういう時期もあったのです。それから見ると若干下がった。9割を切ったことがあります。このころは大丈夫かなという感じがしたのですけれども、現在の加入率ということになりますと9割を超えており、10世帯に9世帯はこれらに含まれる何らかの生命保険に最低1つは加入しているのだということになります。

そして、世帯ごとの加入率の次に、これを妻に限定した調査もされておりました（シート8）、ここで注目するのは、ほかのものについてはそうでもないのですけれども、特に先ほど言及した生協・全労済が妻の加入率が意外に高いのです。ほかのものについては、前の表と見比べていただきますと下がり方が結構大きいのですけれども、特に全労済もそうですが、生協、コープ共済等の部分は女性、子供の加入が多い。今まで民保がつかみ切れなかった需要をこの供給体がつかまえて、それなりの加入率をとっている。それがやはり注目すべき点ではないかと思われまして。

これをまとめますと（シート9）、夫婦の生命保険への加入形態ということで、夫婦ともに加入、夫のみ加入、妻のみ加入ということ。ともに加入が8割弱ということで、夫のみが10.4%、妻のみはさすがに少なく2.6%、未加入が9.4%ということですから、夫婦ともに被保険者になり、保険契約者になって、ともに加入しているというのが8割ぐらいの世帯についていえるのだということがわかります。ファミリーリスクの処理ということで生命保険の需要が生まれているのだ

ということがいえようかと思えます。

シート 10 が世帯ごとの普通死亡保険金額であります。先ほど平均所得が 400 万円、あるいは 500 万円、中央値 448 万円、平均所得金額 550 万円という数字をお見せしましたけれども、中をとって 500 万円ぐらいとして見たときに、今、生命保険の死亡保険金額はどれぐらいの割合になっているのだろうかというのがつかまえられようかと思えます。

全生保でいきますと、2009 年、約 3000 万円という数字が出てまいります。90.3%の加入率ですから、ここにいらっしゃる方のうちの 9 割の方が生命保険に加入されているのでしょけれども、ご自身の年収という失礼ですが、それと生命保険の加入金額を今頭の中で並べてみて、どうということになっているのかとお考えいただくといいのですけれども、単純に先ほどの 500 万円というのを考えた場合に、2978 万円、3000 万円ですから、約 6 年分であります。

一家の主な賃金の稼ぎ手が亡くなった後、その稼ぎ手が稼いでいた 6 年分の給料を生命保険金としてもらうということなのです。これは単純に言って、ダブルインカムで奥様も働いている場合もありますし、奥様が働いていない場合もある。子供がいるいないということがあり、そして、子供が何人いるかということもあります。働いていなかった奥さんがまた新たに働き始めるとした場合、従前のような給料がもらえるか否かということもあるのです。

ですから、よく、生命保険の保障のニーズを計算しましょうとやるのですが、家族の人数と自分の年収と妻が働いている働いていないということにチェックしてやってみると、各社が出しているモデルが、結果が結構ばらばらになるのです。すごく高目に出る会社とすごく低目に出る会社があります。それは仮定が違うのです。ですから、なかなか難しいところなのですけれども、現在はトータルで 3000 万円ぐらいの保険金額で、その内訳といいますか、会社によっても違うのですが、かんぽが 606 万円、J A が 2292 万円。J A の場合には農業従事者が主たる死亡保障の中核になっているでしょう。そして、生協・全労済は 860 万円。これは少ないですから、これが補完になっている。これがその上乘せとして民間保険に入ることが考えられようかと思えます。大体このような比率でシェアが分けられているというところでございます。3000 万円というところですよ。

これが、今度は保険金額に対して実際に年間に払っている保険料はどれぐらいなのだろうか。どうでしょうか。また皆さんご自身のことを考えていただいて、自分が年間に保険料を一体いくら払っているか。生命保険の保険料をいくら払っていたかといって、今、ぱんと数字が思い起こせる方は非常に賢い消費者なのです。なかなかそういうわけにいかないのです。普通は思い起こせないのです。

シート 11 によりますと、現在、全生保で 45 万 4000 円といいますから、月に大体 3 万 7000 円、3 万 8000 円、そんなところでしょうか。4 万円は切っているのです。でも、やはり 4 万円は大きいのです。それを毎月ずっと払っていくのですから、生命保険というのは住宅の次に高い買い物なのです。

住宅を買うときは、さすがに我々はすごく情報を集めて、いろいろなことを比較して検討して買いますけれども、下手をすると、特に女性がそうかもしれません、靴とか服とか、そんなものを買うほうが、いろいろ見たりして悩んだりして、生命保険に入るときにそのように他社比較をし、自分の所得といろいろ見比べて、高いか安いかということを考えて加入している消費者が一体どれぐらいいるのだろうかということはよく問題になります。そうはいっても4万円弱の金額を我々は払っています。このほかにももちろん火災保険あり、自動車保険ありですから、生命保険だけでこれだけの金額ということになります。

ピーク時はといいますと67万6000円、月に5万円以上、5万5000円とかを払っていた時期があるのです。これが、97年の調査を境にばあっと落ちているのです。これはどうしてかなといろいろなことを考えるのですけれども、これはみんな後づけなのですが、97年というのはいろいろなことがあったのです。

金融全体でいえば北海道拓殖銀行ですとか山一証券が破綻した。生命保険業界でいいますと、生保の一連の破綻の最初です。1997年4月25日に日産生命が破綻する。要するに戦後、日本人は生命保険の破綻を経験していなかったのです。生命保険会社も破綻するのだというきっかけとなった事例です。今まで予定していた、100もらえと思った年金が45%ぐらいしかもらえないという契約者も出た、あの事例が発生した年なのです。それと日本全体の経済状況もあるでしょうけれども、この97年という年は、生命保険の戦後の中で、いい意味でか悪い意味でか非常に重要な年であります。そんなところもご理解いただくといいかなと思います。

また、先ほどから新しく調査対象になった生協・全労済、8万4000円という小ぶりの保険料なのですけれども、先ほど申し上げたように、女性や子供を主なターゲットにして件数を伸ばしていくという販売、ビジネスモデルとまでいえるのかどうか、そういうところで今活躍しているわけですから、金額的には若干見劣りするところに位置しているというところがございます。

それから、世帯の年間払込保険料の対年収比。(シート12) 年収の何%ぐらいを払っているのだろうかという指標であります。従来ベースでいきますと、かつては10%を超えていたのですけれども、今その金額は減っていますということなのです。生命保険を見直して、少しでも保険料を節約しましょうと。経済の状況もあるのでしょうか、そういうことを受けまして、10%を切った8%、9%ぐらいの割合で保険料は払われている。それが日本の状態なのだということなのです。

でも、10%はやはり大きいと私は思います。確実にこれだけの割合で拠出しているものはほかにはないはずなのです。それも20年とか30年とか、私の入っている終身保険などは、30歳加入で65歳満期、払いどめです。35年間です。35年間ずっと元気で働いていられるという前提ですけれども、35年間ずっと払いっ放しです。基本的に預金と違いますから、これだけ払ったのだから少しおろしてもいいだろう、それはだめなのです。生命保険の場合は利息を払って借りるか解約するかしかなのです。ひたすら払い続ける、それが生命保険の長期物であります。そうい

うものなのだとすることを考慮に入れた上でのこの数字はかなり重いものがあるのだろうという
ような気がいたします。

今一番売れている商品は何だろうか。それは医療保険なのです。後ほど示しますが、医療
保険・医療特約は世帯の90%以上が入っている。世帯主は86%です。配偶者も7割近くが入っ
ているというのが医療保険です。(シート13)

それから、伝統的に医療保険とがん保険は別に表示している。広い意味でがん保険も医療保険
だろうとは思いますが、別に表示しておりまして、がんという特定の疾病の名前で保険
をつくり、それを売るという、最初は外資ならではの試みだったのです。それが浸透してこれだ
けの加入率を今ももっております。(シート14)

世帯で見ても47.6%がずっと上がっています。世帯主で見てもやはり上昇しております。配偶
者で見ても上昇。がんに対する、日本人の2分の1はがんにかかるとか、そして、3分の1がが
んで亡くなるとか、いろいろ数字がマスコミ等にも出てきます。がんという特定の疾病について
これだけ関心もたれて、これだけの加入率をもっているというのが現在の状況であります。

それから、通院特約というものもあります。(シート15) 通院特約をなぜ取り上げたのかとい
いますと、これは入院が前提なのです。普通、入院して手術したり一定の施療を受けて退院しま
す。退院すると普通は通院が一定の期間続くのです。その退院の後の通院について1日3000円
とか5000円とか払いましょうというのが通院特約であります。私、入院の後だけかと思ってい
ましたら、いろいろな会社の商品を見てみると、後で振り返って入院の前の通院についても通院
給付金を出す商品もあるのです。ですから、正確に言い直すと、入院の前後の通院について一定
の給付を払うのが通院特約というもののようです。

これも現在は世帯でいえば4割以上、世帯主でも36%という占率で皆さん加入しているよう
なのですが、これをなぜ取り上げたのかといいますと、先ほどの中出先生のお話の中にもありま
したけれども、2005年、2006年のころですが、生命保険会社、損害保険会社もそうですが、苦
い経験をしました、いわゆる保険金不払い問題、支払い漏れのある意味1つの原因になったのが
この通院特約であります。

まさか入院した後、通院したからといってそんな給付金が出るとは知らなかったという、考え
てみれば、はっきり申し上げてあまりにも自分の契約について無知といいますか、それを理解し
ないままで入ってしまう契約者と、基本は請求主義なのだから、わからなければ、請求してこな
ければ給付金を払わなくてもいいのではないかという考え方であった保険会社がうまくミックス
してしまって、非常に大きな不払い問題が起きてしまったわけです。

ですから、通院特約に絡まる支払い漏れとか不払い問題というのは、五分五分とはいえないの
ですが、やはりアマチュアにはちょっと甘くして3:7ぐらい。会社に7割、我々消費者の側にも
3割ぐらいの責任のある不払い問題の一角だと思います。完全に保険会社が悪い、言語道断な
ものもありますけれども、本日は不払い問題がテーマではありませんので、そういう話はやめて

おきます。そういう温床になった特約であります。これだけの方が加入されているので、やはりそういう問題が起きたのだということもいえようかと思えます。

シート 16 は直近加入契約（民保）の加入理由です。あなたはどのような理由で生命保険に入りましたかという調査をやっているのですが、大きいところを拾っていきますと、「希望に合った生命保険だったので」というのがほぼ3割以上のシェア。これはいいことだと思います。自分のニーズをきちっともって、自分は死亡保障なのか医療保障なのか老後保障なのか、どういうニーズがあるのかということがわかっていて生命保険に入るわけですから、これはいいことだと思います。

そして、「掛金が安かった」。保険料が安いということも大事な要因だと思います。

「営業職員や代理店の人が親身になって説明してくれた」。どれだけ親身に説明するかということと商品の内容というのは、そうリンクしないのだらうと思うのですけれども、やはりこれは、対面販売、フェース・ツー・フェースということを前提にしている営業職員とか代理店のパーソナルな販売の場合にはこういう要因も非常に重要なのだということです。

「営業職員や代理店の人が知り合いだったので」と来ると、だんだん怪しくなっていて、義理募集とか縁故募集というようになってくるのですが、今でもそれなりのシェアを占めているというのが現状なのです。

よく話題になりますインターネットなのですが、この調査ではそう高くなく、1.1%となっています。「通信販売やインターネットなどにより、手続きが簡単にできたので」というのが必ずしも多い数字を示していないところが現状であります。

シート 17 はどのような要因で加入したのかということをもとめたものです。商品要因、加入機関要因、営業職員要因という区割けで見えておまして、商品がいいからというのが一番多い。これはいいことだと思うのです。

加入機関要因というのは、やはり生保の破綻というのがあるのだと思います。これは民保の間での加入理由です。本当はソルベンシー・マージン比率をマーケティングのツールにして売ってはいけないとアメリカなどではいわれているのですけれども、それが堂々と開示されて、あれを見て、これが高いといい会社、低いとそんなよくない会社と理解されている方がいるのです。あれは高ければ高いほどいいという数字ではないのですが、そういうものも開示されますと、そういうことで会社を選別することも出てくるのだと思います。

そして、営業職員要因です。保険の加入にとって営業職員の要因はやはり大きいのだと。これは我々日本独特なのか、今日お話しいただく先生方の韓国、中国と同様なのかということが1つ大きいテーマになろうかと思えます。日本ではやはり大きいです。

シート 18 は直近加入契約（民保）の加入目的です。何のためにということ。もちろん、今、売れ筋は医療保険と申しあげましたので、「医療費や入院費のため」という解答カテゴリーが6割近くを占めております。やはり時系列で見ても医療費ニーズが高まっているということがわか

ります。

死亡保障、生活保障。「死亡したときの」と書かないのです。必ず「万一のときの」と書くのですけれども、一家の主な賃金の稼ぎ手が死亡したときの生活保障。これは一時6割を超えた時期もありましたけれども、大体同じような感じで行っているのですが、やはり医療保障ニーズの高まりというのは大きく指摘できようかと思えます。この2つが中心的なニーズなのだということです。

シート19は、チャンネルです。どういうチャンネルで加入しましたかという調査であります。この調査はなるべく平均的な、特定の層に偏らないようにということが考慮されている調査ですので、大体平均像が出ているのだらうと思うのですが、やはり中心は「生命保険会社の営業職員」というのが高いのです。

これが、年代ごとに違うのではないかと、若い人はインターネットなどが多いのではないかと考えられたりするのですけれども、実際に年齢別の数字なども出ているのですが、そう変わらないのです。20代で2.7%、30代で4.4%、40代で3.9%、50代で3.4%、そんなところでして、年齢が若いからインターネット、高齢だから営業職員ときれいにもいえないという状況であります。

我が国の生命保険の加入チャンネルは、今、あくまで営業職員が中心なのです。もし営業職チャンネルが抱えている問題があるとするならば、そこにメスを入れて、どういう問題があつて、何を解決していかなければいけないかということは、まずマーケティング上は重要な問題なのだらうという気がいたします。

それから、インターネットは、インターネット専門会社が2社立ち上がって2年ほどたつのですけれども、契約件数は3万件ぐらいに到達しています。ただ、シェアでいうと1%に届いておりません。損保のほうはインターネット、いわゆる直販損保というのがあつて、これがシェア5%ぐらいなのです。ですから、もしかすると、損保の自動車保険系の商品についてはインターネット販売というのが向いているのかな、商品によってそういうことが決まるのかな、などということも1つ考える必要があろうかと思えます。

今後の加入意向を尋ねると、15%とやや通信販売が伸びてくるのです。(シート20) それでも、営業職員に頼るといふのはその倍以上あるのですが、今後については通販に期待が高まっている。ですから、営業職員の課題を解決し、そしてまたインターネットはインターネットでいろいろな課題を抱えていますから、それについても検討する必要があるかと思えます。

解約・失効が絶対に契約者に損になるというのは間違いで、解約して乗りかえたほうが良いという場合があります。ケース・バイ・ケースなのですけれども、解約・失効するまでにどれぐらいの契約期間を経ていたのか。(シート21) これは契約期間が延びているのです。原則的には、生命保険というのは長く続ければ続けるだけキャッシュバリューがたまっていきますので、長く続けたものについては継続するというのがよい選択かなとも思うのですけれども、最近長く続いた契約をぽんと解約・失効するという事例が多くなっておりまますので、これもやはりいろいろ

な経済の状況の問題があったりするのかなという気もいたします。

以上が需要の問題ですけれども、少し駆け足で供給側の話を致します。シート 22 は現在、日本で活動している生命保険会社のオールスターキャストであります。向こう側から漢字生保が 9 社、損保系生保が 9 社、外資系生保が 17 社、その他 12 社ということで、合計 47 社ということです。一番向こう側、漢字生保 9 社ですけれども、大同生命と太陽生命を一緒にして大手 8 社とか、主要 8 社という言い方をする新聞もあつたりします。そして、この 8 社に外資系の中のアクサ、アメリカンファミリー、アリコジャパン、プルデンシャル、それからこちら側へ行ってソニー、この 5 社を加えて主要 13 社ということで統計を発表している新聞もあります。直近の新聞によりますと、主要 13 社の保険料収入は 7.2% 増加しました。基礎利益は 40% 増加しましたという記事が出ておりますけれども、これだけある中から、業績のいい会社ですけれども、それらをチョイスして新聞は発表しているということでございます。

シート 23 は実際に売られている商品です。これもよく見かける図でありますけれども、生保協会が出している生命保険の動向からの抜粋であります。これは加入件数なのです。金額ではありません。ですから、件数で見たときに、金額的に見れば、厚い死亡保障を買えば金額はぼんと上がるのですけれども、一件一件の件数ベースで考えたときにどうなるのかということでもあります。一番右側は直近の数字ですけれども、一番高いのは 24.9%、これが医療保険であります。そして、その上にあるのが 12.3%、がん保険であります。ある意味、広義の医療保険と考えれば両者で 37.2% ですから、2008 年度、新たに契約がとれたもののうち、4 割近くがいわゆる広義の医療保険であるということでもあります。

その次に来ているのが終身保険ですとか、定期保険ですとか、養老保険といういわゆる伝統的な保険です。金額ベースで見えていきますと、そういうもののシェアが高まっています。ですから、医療保険が売れ筋ですよということの裏づけは、あくまでも件数ベースの表を掲げて議論するときでして、金額ベースで掲げますと、また多少景色が変わってきますので、それは検討するテーマによって変える必要があるということでございます。

それから、シート 24 は実際のマーケティングチャネルの数の変遷ということですが、営業職員、代理店、代理店使用人数ということでもあります。

生命保険といえば営業職員ですよ、営業職員がまだまだ重要な地位をもっているのですよということを申し上げましたが、なだらかではありますけれども、数がずっと減ってまいりまして、現在、24 万 8481 人というところに来ております。ただ、この 1、2 年下げどまって、営業職員の数が若干上昇傾向にあるというのが最近の状況であります。07 年から 08 年は、若干上がっています。08 年から 09 年も若干上昇しています。これは理由があつて、いい理由としては営業職員の待遇をよくしました。固定給を増やして、歩合の比率を下げて、なるべく長くいられる業種に変えようと努力している会社もあるというのがいい理由なのです。

もう 1 つの理由は、やめたところでほかに転職する場所がないから、そういう消極的な理由で

居続けているということもあるようであります。そういうプラスとマイナス両方の理由が相まって、現在の数字をつくっているところなのですけれども、これが下げどまって、これが若干増えていく。これぐらいの金額でいくのがいいのか。もっと絞り込んで、専門性を高めた営業体制にしていくのがいいのか、これから考えなければいけないのですけれども、現状はそうっております。

これは代理店使用人数で、01年から02年でほんと上がっていますけれども、これはもちろん銀行窓販の解禁であります。銀行の窓口で保険を売ることができるということで代理店の使用人数が急激に上がったことは皆さん周知のとおりであります。

シート25は、生命保険産業の経営効率性です。新契約率と申しますのは、保有契約高分の新契約と、保有に対してどれだけ新契約をとっているのかということでありまして、6%程度の新契約獲得ということであります。

失効・解約も金額ベースでありますけれども、保有契約に対してどれぐらいの失効・解約があるのか。8%程度が失効され、解約されている。

それから、事業費率は12、13%というところで、これ以上切り込むということがもう難しいということなのではないでしょうか。収入保険料に対する事業費の割合であります。大体これぐらいで、これ以上の費用の節約は難しいというところに来ているのかもしれない。

総資産の増加は、2007年、48.2%と異常に上がっています。これはもちろん簡易保険が民営化ということで、民保のグループに入ったということで、これが増えたのです。2008年はその反動でしょうか、総資産が減少しております。

ROAというのは、総資産に対する最終剰余の比率であります。最終剰余ですから、いろいろな費用項目を差し引いた後なのですけれども、2008年は確かに0コンマいくつというマイナスなのです。詳しく調べてみますと、内国生保では2640億円、外国生保でも2237億円の赤字なのです。合計で4800億円程度の赤字が出ておりますので、マイナスになったのだということになります。

少し話題に出しましたけれども、新しく保険の販売主体に入った、いわゆる共済グループと民保について、これは非常に乱暴な比較であります。(シート26) ちょっとでも保険のことを知っている人であればすぐにわかります。このJA共済、全労済等は生損保兼営なのです。生損保兼営しているグループと生保を比べてどうなのだというご批判はもっともなのですけれども、大体どれぐらいのところの競争をしているのかというところでお示しをした数字であります。

そして、収入保険料とか総資産という指標は、こういった新しく参入したグループにとっては不利な指標であります。先ほど申しましたように、安い保険料のもので件数を稼ごうというのが彼らのやり方ですので、彼らにとってはちょっと不利な数字を拾ったのですけれども、仮にかんぽを除いていきますと、収入保険料、民保が34兆640億円です。制度共済と呼ばれるこれらの合計が6兆6000億円です。ですから5倍、20%ぐらいの感じですよ。それぐらいの100対20とい

うところで競争している。

総資産で見ますと、あえてかんぽを除きますと 205 兆円であります。制度共済は 47 兆円というところですが、205 兆円と 47 兆円ですから 4 対 1 になるのですけれども、何といたっても J A 共済の存在が大きいので、次に来ている全労済と比べても、収入保険料でも 10 対 1、総資産では 10 倍以上の差が開いていますが、J A 共済が引っ張っていく 4 つの制度共済が、新しい保険法のもとで、同じフィールドで保険会社と競争していくという新しい時代に、2010 年、今年から入ってまいりました。そういうことがこれから始まるのですよという意味でお示ししたところであります。

時間オーバーしてしまいましたけれども、今後注目される課題ということで、いろいろお話ししたいことがあります。(シート 27) まず、営業職員の問題です。これから生命保険の販売においては、保険の種類にもよりますが、対面で売っていくべき商品というのは確実にあるわけなのです。特に死亡系の商品は。そして、生命保険会社はこれからも死亡系の商品を買っていないと死差益が稼げませんので、死差益に活路を見出すというのは生命保険会社にとっては当然なのです。利差益というのは外部の経済的な要因によって左右されますし、費差益は、先ほど申し上げたように 12、13% までの事業費率でも大体そこまでだと思います。ですから、死差益確保という点では高額の死亡保障を売っていくということ。であれば、やはりフェース・ツー・フェースできちんとした説明をした上で生命保険を売るということであれば、営業職員の質を高めていく必要があるかと。そのためには人数をもう少し絞ってもいいのかなとも思っております。

そして、銀行窓販を取り上げたのは、銀行窓販にかなり偏っているのではないかと。例えば、保険料収入が減少した会社というのは、銀行窓販による収入保険料が低いのです。さっきの日本生命は、収入保険料は対前年ダウンなのですけれども、収入保険料に占める銀行窓販による保険料は 8% を切っているのです。8% がどうなのかというと、第一生命は 21% ですし、明治安田は 24% ですし、住友生命に至っては全収入保険料分の銀行窓販の比率が 30.8% なのです。銀行窓販の場合には、売られる商品は銀行業務との親和性ということがありますので、年金、あるいは一時払いの終身とかというものに頼っている。一時払いの終身はいいにしても、年金というのは一定年数が来たら確実に払い出されていくものですから、利幅もそう厚いものではないのと、生命保険会社の財務の健全性といったときに、あまりにそれに依存するのはどうなのだろうか。銀行はあくまで手数料を得ることが目的ですから、1 つのチャンネルとしては重要なのかもしれませんけれども、あまりにこれに頼るのはどうなのだろうかという問題であります。

そして、最後の問題が、ドメスティックであり続けるのかどうかです。元受保険事業というのは、要するに運用ベースでは生命保険会社はどんどん海外に出ているのですけれども、元受ベースで、21 世紀も 10 年たって、これから日本の生命保険会社が海外に出ていくということはどうなのでしょう。人口減少社会とか少子高齢化といったこともあり、国内市場は一巡化をしたので外へ出

ていくのだという説もあるのですけれども、そのためには資本調達を有利にできる、そして経営の機動力もある株式会社化するとされています。そこで第2位の第一生命も株式会社になっていって、海外にも出ていきますよ、M&Aも仕掛けますよということなのですけれども、日本の国内でやるべきことがまだまだあるのではないかと。高齢化が進むということは、それなりに新しい市場ができていくのですけれども、そこにいったん目を向けていく必要があるのではないかと考えます。

生保が掲げている目標自体もそう高いものではないのです。例えば、最大手の会社が中国の金融機関と合弁会社をつくります。保険料収入はこれから2012年までに150億円ぐらいを目指しますとおっしゃっているのです。150億円というと、その会社の保険料の何%かと見ると0.3%ぐらいなのです。0.3%を目標に掲げて、これから1つの事業の柱になるかどうかということがちょっと気になってまいります。

そんなことをいっていると、今度は生命保険に限らず、損害保険会社のほうも生命保険分野に参入しようとして、例えば最大手の東京海上がインドに生保の合弁会社をつくります。こちらのほうは、10年後はインドのシェアの1.5%ぐらいを目指しますということを打ち上げているのです。ですから、海外に出ていくということになると、そういった生命保険業界の枠を超えて、損害保険会社との競争も始まっていくということなのです。

この生保事業というのがドメスティックであり続けるのか、あり続けられないのかどうかということは、相互会社論とも絡めてまだまだ考えなければいけないテーマだと私は思っております。

時間が随分超過してしまいました。私からのお話は以上にさせていただきます。どうもありがとうございました。

○コーディネータ 江澤先生、どうもありがとうございました。データに基づいて非常に詳しくお話をいただけたかと思えます。



シート 1

最近の新聞記事

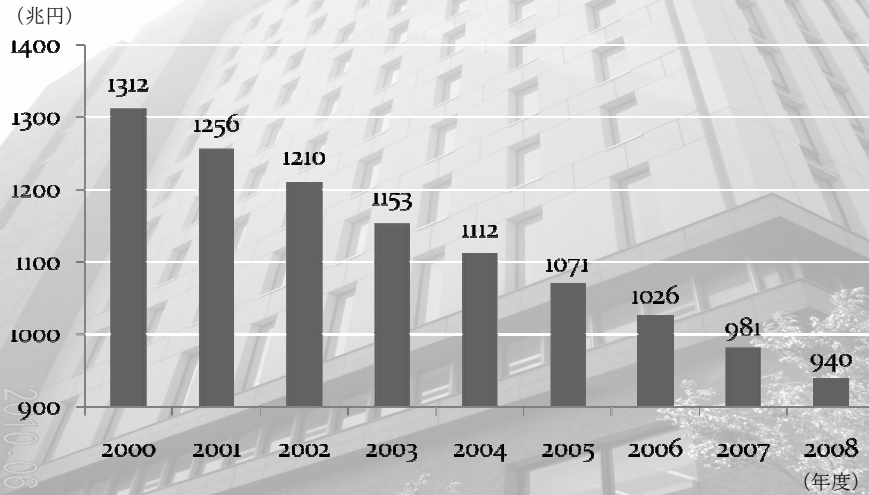
- ・ 2009年度末の個人向け保険保有契約高997兆1,188億円、21年ぶりに1,000兆円の大台を割った。
- ・ 少子高齢化による死亡保険の減少、若者の死亡保険離れ
- ・ 国内保険市場の縮小、景気低迷による死亡保障額の引下げ
- ・ 保険料の収入は34兆1,161億円で前年比0.2%増(4年ぶりの増収)
- ・ 個人保険保有契約高は3.9%減(902兆9,471億円)
- ・ 個人年金保険保有契約高は5.4%増(銀行窓販の好調による)

2010.06.04
出典)2010年6月9日付 日本経済新聞朝刊

2

シート 2

個人保険保有契約高の推移

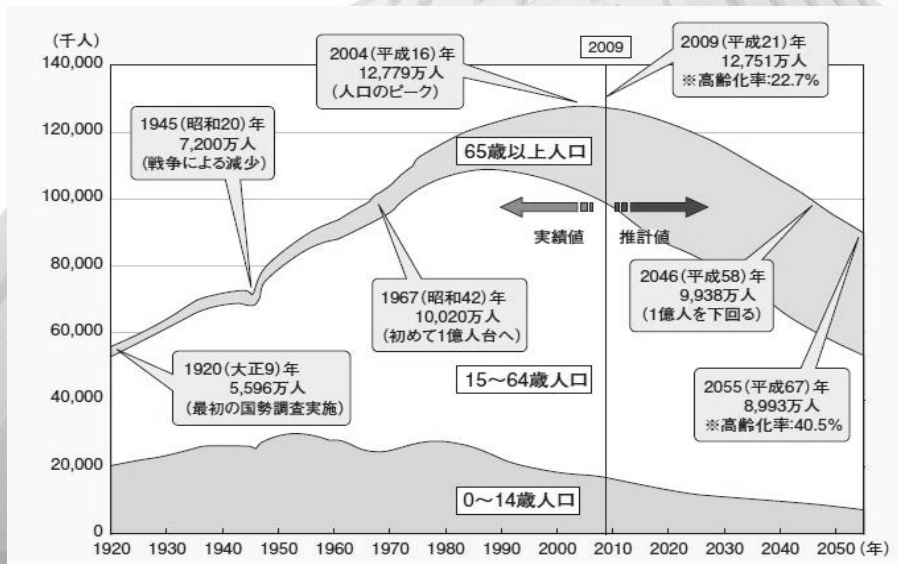


出典) 生命保険文化センター『生命保険の動向』

3

シート 3

日本の人口推移

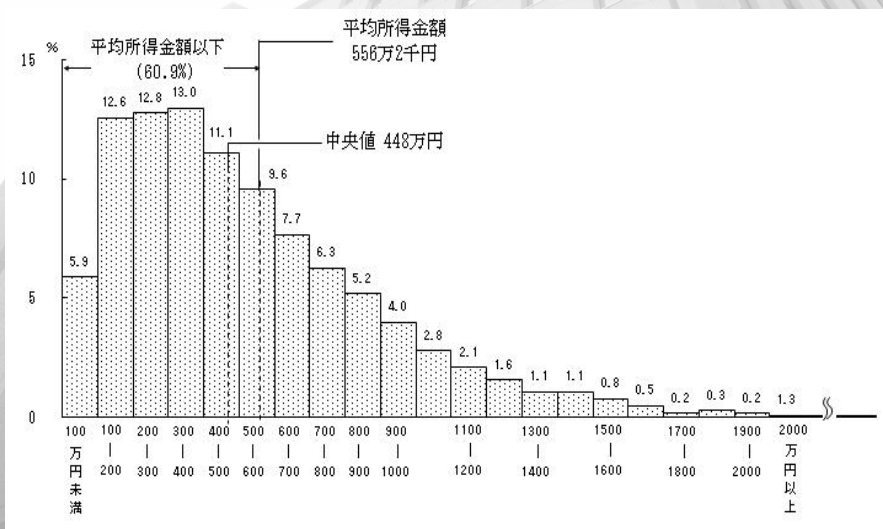


出典) 内閣府『平成22年版子供・子育て白書』p. 46

4

シート 4

所得金額階級別にみた世帯数の相対度数分布(2008年)



出典)厚生労働省『平成20年国民生活基礎調査の概況』p.8

5

シート 5

世帯主の年齢階級別にみた1世帯あたり 一世帯人員1あたり平均所得金額

(単位:万円)

2008年調査

	総数	29歳以下	30~39歳	40~49	50~59	60~69	70歳以上	(再掲) 65歳以上
1世帯当たり 平均所得金額	556.2	317.6	546.7	701.7	730.3	542.5	396.6	416.6
世帯人員1人当たり 平均所得金額	207.1	173.5	179.9	207.8	244.7	214.3	182.2	185.3

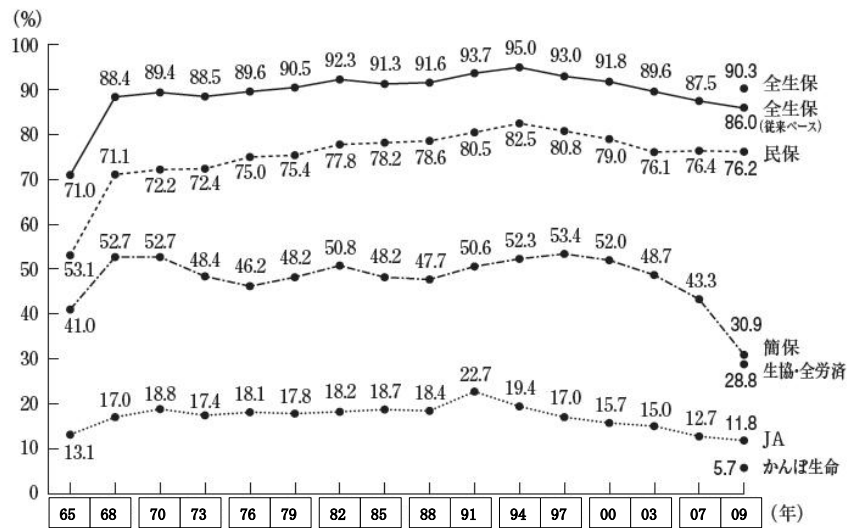
注:「総数」には、年齢不詳を含む。

出典)厚生労働省『平成20年国民生活基礎調査の概況』p.9

6

シート 6

生命保険の世帯加入率

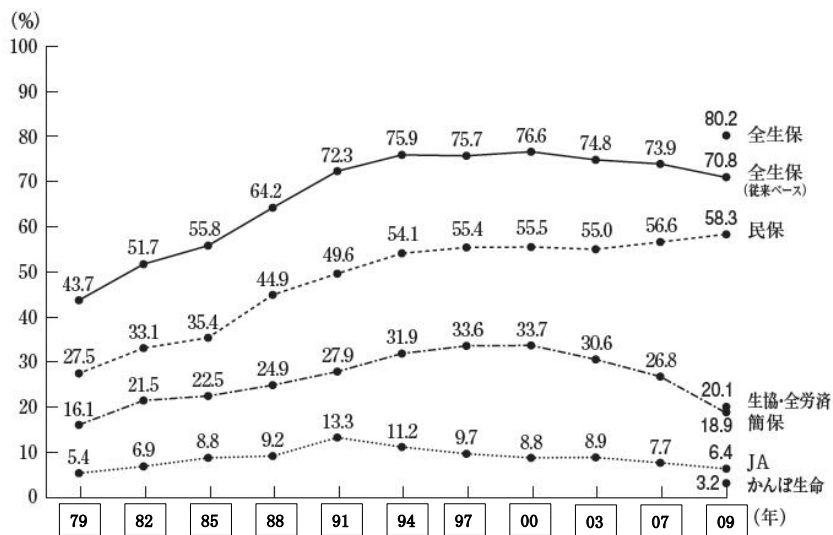


出典)生命保険文化センター『2009年度生命保険に関する全国実態調査-09年12月-』p.4

7

シート7

妻の生命保険の加入率

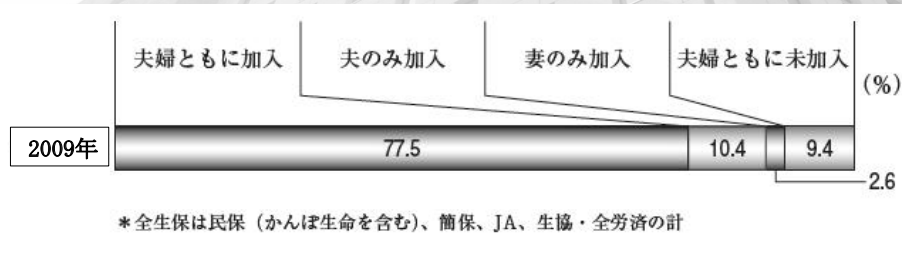


出典)生命保険文化センター『2009年度生命保険に関する全国実態調査-09年12月-』p.9

8

シート8

夫婦の生命保険（全生保）への加入形態



出典)生命保険文化センター『2009年度生命保険に関する全国実態調査-09年12月-』p.11

2010.06.04

シート 9

世帯の普通死亡保険金額

(万円)

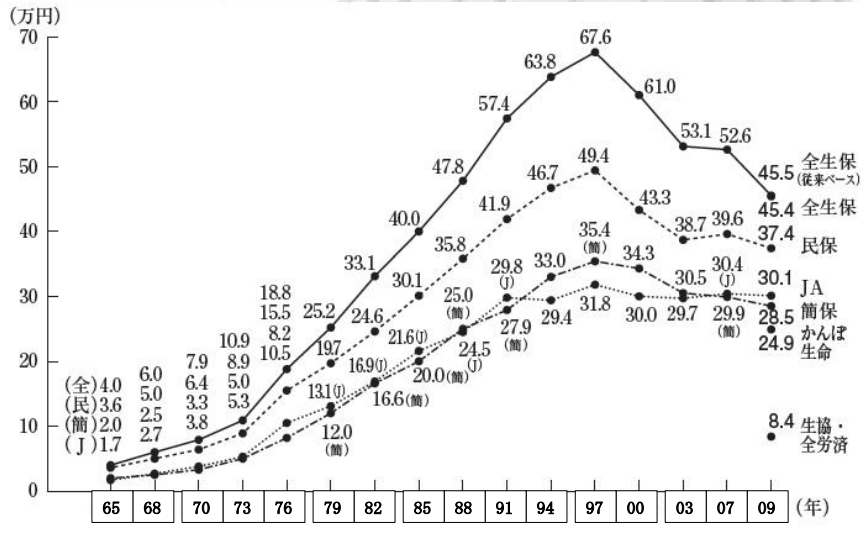
年	全生保		かんぽ 生命	簡保		JA		生協・ 全労済	全生保 (従来ベース)	
	金額	増減幅		金額	増減幅	金額	増減幅		金額	増減幅
2009年	2,978	▲297	606	676	▲33	2,292	▲484	861	2,912	▲357
2006年	—	▲386	—	709	▲103	2,776	209	—	3,269	▲428
2003年	—	▲340	—	812	▲66	2,567	▲123	—	3,697	▲444
2000年	—	▲399	—	878	▲70	2,690	▲209	—	4,141	▲425
1997年	—	—	—	948	—	2,899	—	—	4,566	—

出典)生命保険文化センター『2009年度生命保険に関する全国実態調査-09年12月-』p.23

2010.06.04

シート 10

世帯年間払込保険料の推移



出典) 生命保険文化センター『2009年度生命保険に関する全国実態調査-09年12月-』p. 33

11

シート 11

世帯年間払込保険料対年収比率

	全生保	民保	全生保 (従来ベース)
2009年	8.7	7.1	8.8
2006年	—	7.0	9.2
2003年	—	6.5	9.2
2000年	—	6.9	10.0
1997年	—	7.2	10.1

出典) 生命保険文化センター『2009年度生命保険に関する全国実態調査-09年12月-』p. 36

12

シート 12

医療保険・医療特約の加入率 (民保加入世帯ベース)

(%)

	世帯	世帯主	配偶者
2009年	92.8	86.6	69.0

出典) 生命保険文化センター『2009年度生命保険に関する全国実態調査-09年12月-』p. 50

2010.06.04

13

シート 13

ガン保険・ガン特約の加入率 (民保加入世帯ベース)

(%)

	世帯	世帯主	配偶者
2009年	59.5	53.3	36.7
2006年	56.4	50.4	32.3
2003年	55.5	49.8	29.2
2000年	47.6	42.7	25.9

出典) 生命保険文化センター『2009年度生命保険に関する全国実態調査-09年12月-』p. 51

2010.06.04

14

シート 14

通院特約の加入率 (民保加入世帯ベース)

	世帯	世帯主	配偶者
2009年	42.2	36.2	26.5
2006年	46.8	40.3	26.3

出典)生命保険文化センター『2009年度生命保険に関する全国実態調査-09年12月-』p.61

2010.06.04

15

シート 15

直近加入契約(民保)の加入理由(複数回答)

	希望にあった生命保険だったので	掛金が安かったため	営業職員や代理店の人が親身になって説明してくれたため	営業職員や代理店の人が知り合いだったので	代理店の人にすすめられたため	以前から加入していた営業職員や家族、友人、知人などにすすめられたため	以前加入したことのある会社だったので	健全な経営をしている会社だったので	従来なかったような新しい生命保険だったので	テレビ、新聞、雑誌などで、しばしば見聞きしている会社なので	加入後のサービスがよいと思ったため	個人年金保険は利回りがいいから	民間の生命保険会社の生命保険、個人年金保険は利回りがいいから	営業職員がFPの資格を持つなど、専門性を有していたため	より、手続きが簡単にできたため	通信販売やインターネットなどにより、手続きが簡単にできたため	その他	不明
2009年調査 (04~09年に加入)	33.1	20.8	20.0	19.6	15.7	12.9	9.7	6.7	6.5	4.9	3.7	2.1	2.0	1.1	1.1	5.0	1.2	
2006年調査 (01~06年に加入)	30.3	22.9	15.9	20.9	16.3	11.0	10.8	7.1	5.9	5.6	3.4	2.5	1.5	2.1	4.7	0.7		
2003年調査 (98~03年に加入)	31.2	22.9	18.3	24.1	16.0	13.3	9.6	—	8.3	4.8	3.2	2.1	—	1.3	3.8	0.6		
2000年調査 (95~00年に加入)	32.5	17.6	15.5	23.9	17.8	9.9	10.7	—	9.8	2.8	3.1	2.4	—	0.8	7.3	0.2		

出典)生命保険文化センター『2009年度生命保険に関する全国実態調査-09年12月-』p.66

16

シート 16

直近加入契約(民保)の加入理由(要因別) (複数回答)

(%)

	商品要因	加入機関 (会社) 要因	営業職員 要因	その他	不明
2009年調査 (04～09年に加入)	51.8	22.0	47.9	18.6	1.2
2006年調査 (01～06年に加入)	51.0	23.4	47.2	17.4	0.7
2003年調査 (98～03年に加入)	51.2	17.0	51.2	17.8	0.6
2000年調査 (95～00年に加入)	51.6	16.2	51.5	17.5	0.2

出典) 生命保険文化センター『2009年度生命保険に関する全国実態調査-09年12月-』p. 67

17

シート 17

直近加入契約(民保)の加入目的(複数回答)

(%)

	医療費や入院費のため	万のときの家族の生活保	万のときの葬式代のため	災害・交通事故などにそなえて	子どもの教育・結婚資金のため	老後の生活資金のため	貯蓄のため	介護費用のため	万のときのローン等の返済のため	税金が安くなるので	財産づくりのため	相続および相続税の支払を 考えて	土地・家屋の取得・増改築のため	その他	不明
2009年調査 (04～09年に加入)	59.7	53.8	13.1	12.0	9.2	8.2	4.6	2.8	2.7	1.9	0.9	0.9	0.3	0.9	1.1
2006年調査 (01～06年に加入)	59.5	54.4	12.8	14.1	7.2	7.9	4.9	3.3	2.6	1.9	1.3	0.7	0.3	1.5	0.9
2003年調査 (98～03年に加入)	56.3	60.5	12.5	19.4	10.9	8.9	7.1	4.4	2.9	1.8	1.1	0.3	0.3	0.7	0.3
2000年調査 (95～00年に加入)	54.6	60.3	11.1	24.4	11.3	12.2	7.9	3.3	3.9	2.4	1.1	0.4	0.2	0.7	0.1
1997年調査 (92～97年に加入)	42.0	56.0	7.7	28.2	15.8	15.5	9.9	3.1	4.6	3.0	1.1	0.8	0.4	1.5	0.2

出典) 生命保険文化センター『2009年度生命保険に関する全国実態調査-09年12月-』p. 68

18

シート 18

直近加入契約(民保)の加入チャネル

(%)

	生命保険会社の営業職員*1	家庭に来る営業職員	職場に来る営業職員	通信販売*2	インターネットを通じて	テレビ・新聞・雑誌などを通じて	生命保険会社の窓口	郵便局の窓口や営業職員*3	銀行・証券会社を通じて*4	銀行を通して*5	都市銀行の窓口や銀行員(ゆうちょ銀行を含む)	地方銀行、信用金庫、信用組合の窓口や銀行員	信託銀行の窓口や銀行員	証券会社の窓口や営業職員*6	保険代理店の窓口や営業職員*7	勤め先や労働組合等を通じて*8	その他	不明
2009年調査 (04~09年に加入)	68.1	52.5	15.7	8.7	2.9	5.7	1.9	2.9	2.6	2.6	1.1	1.1	0.4	0.0	6.4	3.0	4.9	1.3
2006年調査 (01~06年に加入)	66.3	51.0	15.3	9.1	1.8	7.3	2.1	—	3.3	3.1	1.2	1.7	0.2	0.2	7.0	5.2	6.1	0.9
2003年調査 (98~03年に加入)	71.8	51.3	20.4	5.7	0.8	4.9	2.7	—	1.7	1.6	—	—	—	0.1	6.7	6.4	4.0	0.7
2000年調査 (95~00年に加入)	77.6	49.7	23.6	3.3	0.2	3.1	2.9	—	1.3	—	—	—	—	—	8.8	—	4.9	0.8
1997年調査 (92~97年に加入)	88.5	54.2	28.9	0.6	—	—	1.6	—	1.2	—	—	—	—	—	4.0	—	3.3	0.6

出典) 生命保険文化センター 『2009年度生命保険に関する全国実態調査-09年12月-』 p. 74

19

シート 19

加入意向のあるチャネル

(%)

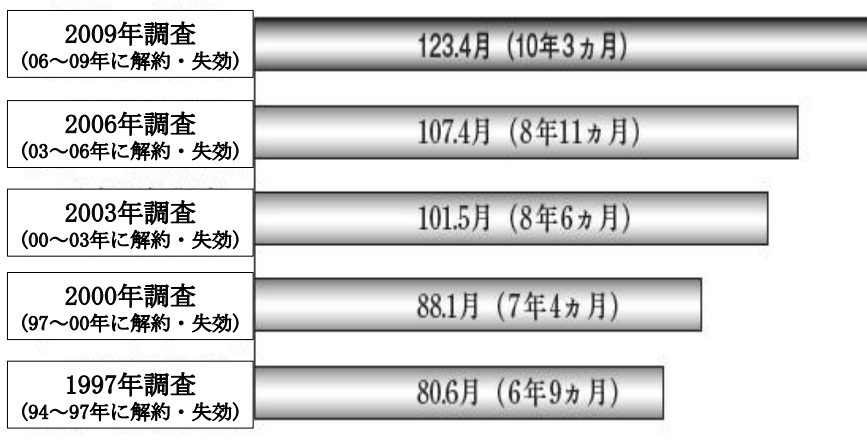
	生命保険会社の営業職員	家庭に来る営業職員	職場に来る営業職員	通信販売	インターネットを通じて	テレビ・新聞・雑誌などを通じて	生命保険会社の窓口	郵便局の窓口や営業職員	銀行・証券会社を通じて	銀行を通して	都市銀行の窓口や銀行員(ゆうちょ銀行を含む)	地方銀行、信用金庫、信用組合の窓口や銀行員	信託銀行の窓口や銀行員	証券会社の窓口や営業職員	保険代理店の窓口や営業職員	勤め先や労働組合等を通じて	その他	不明
2009年	30.7	25.3	5.5	15.0	7.9	7.1	5.4	15.2	3.5	3.3	1.9	1.3	0.2	0.2	5.1	8.3	12.3	4.5
2006年	26.8	20.7	6.1	15.9	5.9	10.0	6.4	16.9	3.5	3.1	1.4	1.5	0.2	0.4	4.5	9.3	10.7	6.1

出典) 生命保険文化センター 『2009年度生命保険に関する全国実態調査-09年12月-』 p. 146

20

シート 20

解約・失効までの継続期間



出典)生命保険文化センター『2009年度生命保険に関する全国実態調査－09年12月－』p.94

21

シート 21

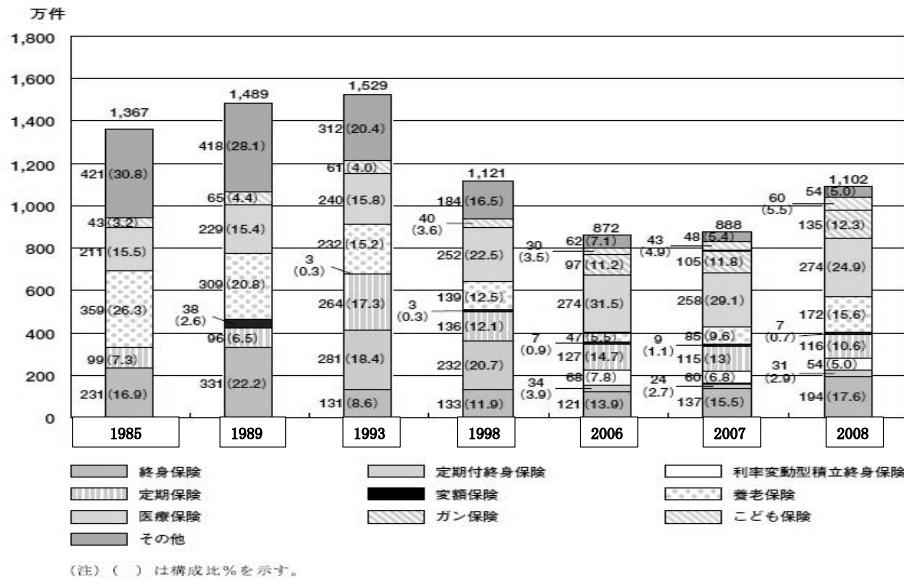
日本の生命保険会社

漢字生保	損保系生保	外資系生保	その他
朝日	あいおい	アイエヌジー	アイリオ
住友	損保ジャパン・D I Y	アクサ	オリックス
第一	損保ジャパンひまわり	アメリカンファミリー	T&Dフィナンシャル
大同	東京海上日動あんしん	アリアンツ	ネクスティア
太陽	東京海上日動フィナンシャル	アリコジャパン	かんぽ
日本	日本興亜	A I Gエジソン	ソニー
富国	富士	A I Gスター	ソニーライフ・エイゴン
三井	三井住友海上きらめき	カーディフ	第一フロンティア
明治安田	三井住友海上メットライフ	クレディ・アグリコル	フコクしんらい
		ジブラルタ	みどり
		チューリッヒ	ライフネット
		ハートフォード	メディケア
		ピーシーエー	
		ブルデンシャル	
		ブルデンシャル ジブラルタ フィナンシャル	
		マスマチュアル	
		マニュライフ	

22

シート 22

個人保険・種類別新契約件数の推移

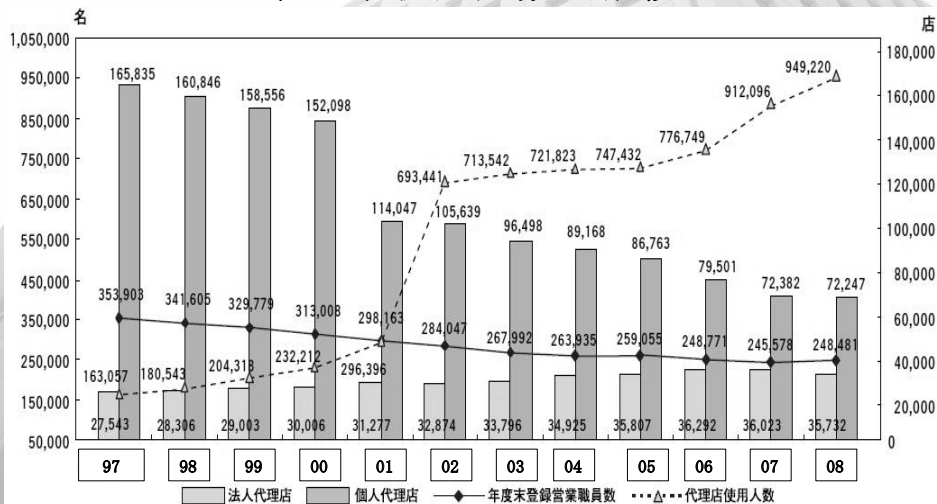


出典) 生命保険協『2009年版生命保険の動向』p. 6

23

シート 23

年度末登録営業職員数、登録代理店数および代理店使用人数の推移



出典) 生命保険協『2009年版生命保険の動向』p. 29

24

シート 24

生命保険産業の経営効率性

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
新契約率	7.5	7.3	6.9	6.3	6.0	6.3
失効解約率	11.0	9.4	8.9	8.3	7.9	8.1
事業費率	13.8	13.2	12.9	13.4	13.0	12.7
総資産増加率	2.5	3.9	9.6	4.9	48.2	-4.5
ROA	0.32	0.50	0.52	0.53	0.27	-0.16

出典) インシュアランス生命保険統計号

2010.06.04

25

シート 25

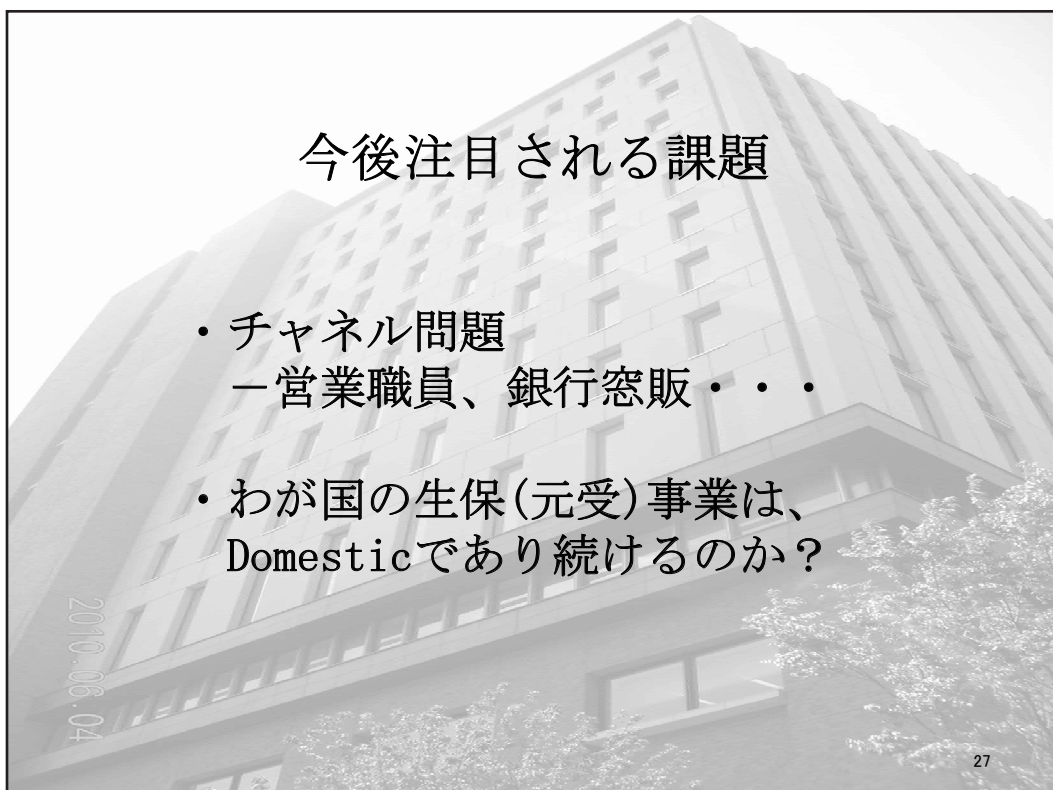
2008年度 民保 VS 制度共済

民間保険		制度共済			
収入保険料 (億円)	総資産 (億円)	収入保険料(共済掛金)		総資産	
		機関	金額(億円)	機関	金額(億円)
340,640 (かんぽ 除く 261,828)	3,117,200 (かんぽ 除く 2,051,421)	JA共済	55,182	JA共済	432,104
		全労済	5,954	全労済	28,687
		都道府県民共済	4,741	都道府県民共済	4,281
		CO・OP共済	974	CO・OP共済	1,243
		合計	66,851	合計	466,315

出典) インシュアランス生命保険統計号と週刊東洋経済2009年版『生保・損保特集』から作成

26

シート 26



シート 27



シート 28