

保険・年金 フォーカス

米国生保市場定点観測(3)

個人生命保険の販売動向(2012)

—いずれの指標でも業績が向上

低金利の影響を受ける 2013 年に勢いをつなげるか—

保険研究部門 主任研究員 松岡 博司

(03)3512-1782 matsuo@nli-research.co.jp

「米国生保市場定点観測」第3回は、個人向け生命保険商品（主に死亡保障、貯蓄等を主目的とする保険。医療保険、介護保険等を含まない）の2012年販売業績を取り上げる。

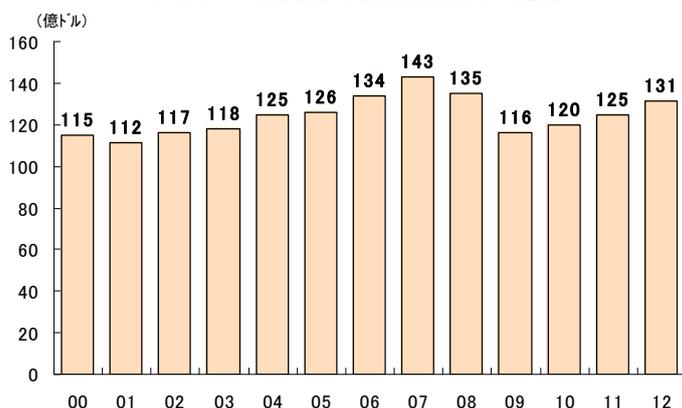
米国における個人向け生命保険商品販売は、金融危機により不振に陥ったが、近年は持ち直しトレンドにあり、2012年もその傾向が維持された。

なお本稿では、米国の生保マーケティング調査機関リムラの統計を主な情報源として活用する。

1——新契約年換算保険料で見た販売業績

まずは、新契約販売のメイン指標とされる新契約年換算保険料（＝販売された新契約の保険料を、一時払い保険料は10分の1して年換算した数値）で見てみよう。グラフ1からは、2009年以降の改善傾向がよく分かる。金額で見ると、金融危機前の2007年（143億ドル）をピークに、2009年（116億ドル）には、2002年（117億ドル）の水準にまで落ち込んだが、2012年（131億ドル）には2006年（134億ドル）に近い水準にまで回復した。対前年の増減率を見ても、▲6%（2008年）、▲14%（2009年）と大きな減少が続いた後の2009年を底に、+3%（2010年）、+4%（2011年）と増加傾向が続くようになり、2012年は+5%と、プラス幅が拡大した。

グラフ1 新契約年換算保険料の推移



(資料) LIMRA INTERNATIONAL "U.S. Individual Life Insurance Sales Trends, 1975 - 2012" より作成

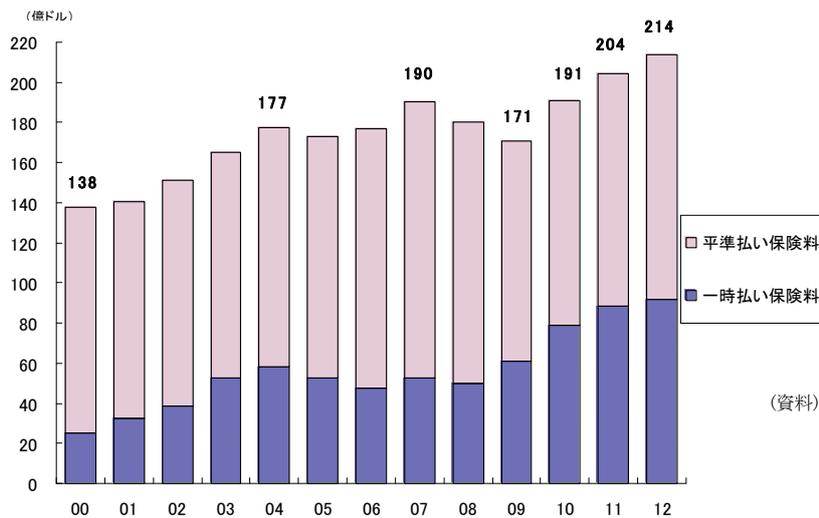
2—新契約総保険料で見た販売業績

(1) 新契約総保険料は 2000 年以降で最高水準

グラフ 2 は販売状況を、新契約からの総保険料（＝一時払い保険料を 10 分の 1 せず、そのまま足し込んで計算した保険料の総額）で見たものである。

こちらのグラフでは、2010 年以降の毎年、2000 年代の最高値を更新し続けている。

グラフ2 新契約総保険料の推移



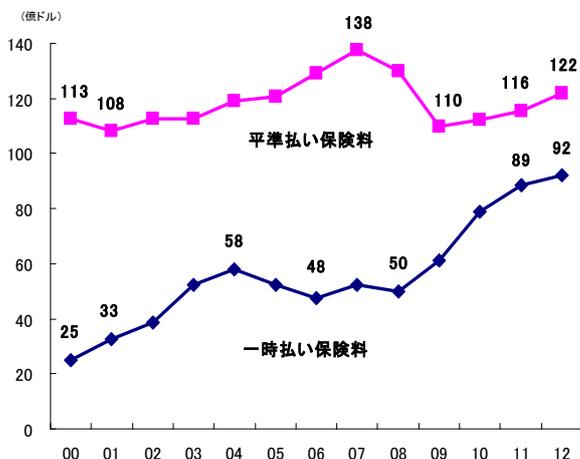
(資料) LIMRA INTERNATIONAL "U.S. Individual Life Insurance Sales Trends, 1975 - 2012" より作成

(2) 一時払い保険料の割合が高水準

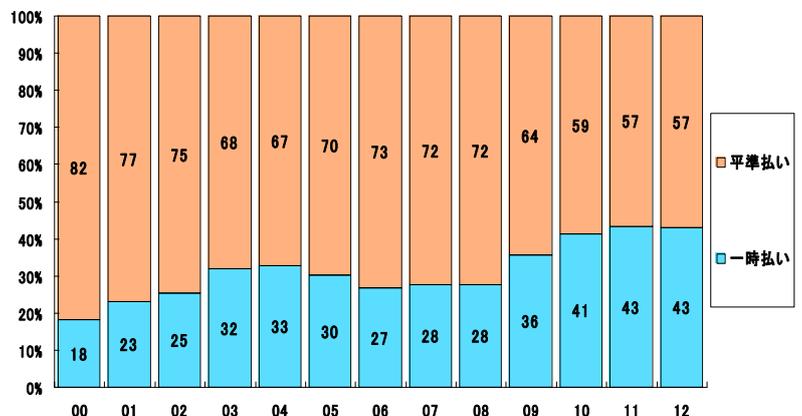
こうした回復、成長の原動力の一つとなっているのが、保険料一時払い型での販売の増加である。グラフ 3 からは、ここ数年間、一時払い保険料が増加を続けていること、その勢いは平準払い型の保険料の増加を上回っていることが見て取れる。その結果、個人生命保険新契約総保険料中の一時払い保険料の割合は、43%にまで高まっている（グラフ 4）。

新契約総保険料中の平準払い保険料と一時払い保険料

グラフ3 金額の推移



グラフ4 構成比の推移



(資料) LIMRA INTERNATIONAL "U.S. Individual Life Insurance Sales Trends, 1975 - 2012" より作成

3—新契約死亡保険金額(新契約高)で見た販売業績

グラフ5は、販売された新契約の死亡保険金額の合計額（＝新契約高）の推移である。個人生命保険は、死亡保障または貯蓄を主な目的とする契約であるので、保険金額は大きな意味を持つ。

新契約高は、2007年の1兆8,750億ドルをピークに、金融危機後、2010年の1兆6,500億ドルにまで落ち込んだが、2011年以降、緩やかな回復傾向を見せている。

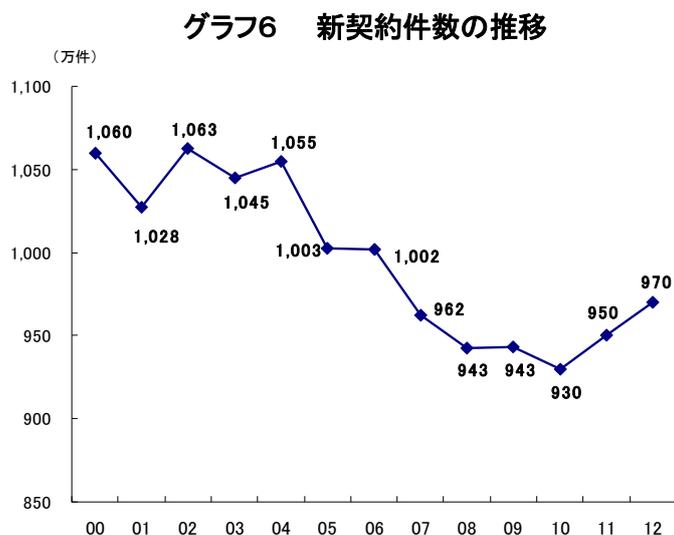
新契約高も、先に見てきた保険料の推移と似通った推移を辿っていると言えるだろう。



(資料) LIMRA INTERNATIONAL "U.S. Individual Life Insurance Sales Trends, 1975 - 2012" より作成

4—新契約件数で見た販売業績

販売指標の最後として、販売された契約の件数（新契約数）の推移を見たものが、グラフ6である。長期トレンドとしては、1983年(1,773万件)をピークに米国の個人生命保険の新契約件数は減少してきた。金融危機の影響によるものか、趨勢的なトレンドによるものかは判断が難しいが、新契約件数は2010年に1983年以降、最低の930万件にまで落ち込んだ後、2011年、2012年と、増加傾向にある。



(資料) LIMRA INTERNATIONAL "U.S. Individual Life Insurance Sales Trends, 1975 - 2012" より作成

以上、見てきたとおり、2012年の米国における個人生命保険販売は、いずれの指標で見てもプラスの進展を示した。ここからは、米国生保市場が、金融危機後の厳しい状況を切り抜け、成長軌道にもどったことがはっきり確認できたと言えそうである。

しかし、MIB ソリューションズが発表する、診査を必要とする個人生命保険契約の申込み数の動向を見ると、2012年には対前年で1.4%増加したものの、2013年に入ってからの各月では、対前年同月比でマイナスが目立つようになっており、必ずしも予断を許さない状況にある。

また2013年の米国における個人生命保険販売にマイナスの影響を与えるかもしれないと考えられる懸念点の一つに金利状況がある。近年、米国でも金利の低下が進行してきた。これを受け、生保会社が保険商品で提示できる商品魅力が縮小してきた。例えば、定期預金付き定期保険とも呼べるユニバーサル保険（定期預金的な貯蓄部分に資金を預けておき、そこから死亡保障商品である定期保険の保険料を支出していくイメージの商品）の貯蓄部分に付されている利率は、わが国の感覚で言えば、まだたいへん高いが、下表のように、しだいに低下してきた。

表1 ユニバーサル保険の貯蓄部分利率の推移

	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年
中央値	4.8%	4.8%	4.8%	4.5%	4.5%	4.2%
範囲	3.0%~7.2%	3.0%~7.2%	2.0%~7.2%	1.0%~6.0%	3.0%~6.0%	2.8%~6.0%
調査対象会社数	78社	79社	79社	83社	82社	80社

(資料) LIMRA INTERNATIONAL "U.S. Individual Life Insurance Sales" 各年より作成

わが国では、この4月から標準利率（生保会社が責任準備金を積立てる際に適用される利率）が引下げられ、これにあわせて販売する保険商品の保険料を上げる会社、据置く会社等、生保会社ごとの違いが出て話題になったことは記憶に新しいが、米国でも2013年年初より、これに相当する責任準備金評価利率が引下げられている。例えば終身保険の責任準備金評価利率は、2013年に入って、2012年までの4.0%から3.5%に引き下げられた。

表2 終身保険の責任準備金評価利率の推移

1987年~1992年	1993年~1994年	1995年~2005年	2006年~2012年	2013年~
5.50%	5.00%	4.50%	4.00%	3.50%

(資料) タワーズワトソン "Prescribed U.S. Statutory and Tax Interest Rates for the Valuation of Life Insurance and Annuity Products September 2012" より

わが国におけると同じく、責任準備金評価利率が引下げられても、販売保険商品の保険料を上げるかどうかは各生保会社の判断事項であるが、米国の生保会社も低金利の圧迫を受けていることは間違いない。低金利環境が継続するかもしれない、場合によっては値上げもあり得る、という悪条件下の2013年も、米国生保業界は好調な販売回復を維持できるだろうか。リムラの報告によれば、個人年金分野では、2011年に増加に転じた販売業績が2012年に再び減少に転じたとされている。

米国生保会社の販売動向には、いっそうの注視が必要と言えそうである。