

保険・年金 フォーカス

近年における米国個人生保の動向・特徴

主力の地位を維持し多様化するユニバーサル保険と復活傾向見せる終身保険

保険研究部 主任研究員 小松原 章
(03)3512-1823 komatsu@nli-research.co.jp

1—米国生保の個人生保の市場規模推移と商品シェアの変化—主力の座を占めるユニバーサル保険

世界最大の生保市場を有する米国は、2012年現在、収入保険料が6,549億ドル(第2位の日本は、3,714億ドル[1ドル100円換算])であり、このうち主力の個人保険は約57%の3,714億ドルとなっている(表1参照)。

さらに個人保険の内訳について見ると、表1のとおり、2012年現在では、生命保険の占率が28%となっており、個人年金51%に対して大きな差が生じている。

過去(たとえば、1980年)においては文字通り「生命保険」が主力を占めていた(71%)が、1990年代以降の株式市場の活況や退職資産の充実を目指した動きが顕著となるなかで、個人年金が急成長し、概ね現在に至っている。

しかしながら、生命保険は言うまでもなく生保会社の中核業務であり、その内容変化を含めた実情を考察することは生保経営、マーケット対応の観点から有意義である。

そこで以下では、有力かつ代表的な生保リサーチ機関のリムラ(LIMRA)の各種販売統計をベースに最近の米国個人生命保険市場の変化・特徴について紹介することとする。

表1：個人保険収入保険料推移 (単位：億ドル、カッコ内は占率%)

	1980年	1990年	2000年	2010年	2011年	2012年
生保	307(71)	606(47)	1,025(38)	795(23)	1,008 (25)	1,063(28)
年金	63(14)	537(42)	1,397(51)	1,899(54)	2,178 (55)	1,893(51)
医療	64(15)	141(11)	300(11)	812(23)	808 (20)	784(21)
合計	434	1,284	2,722	3,506	3,994	3,740

(出典)ACLI,2012 *Life Insurance Fact Book*,2012等より作成。

まず、大きな流れを捉えるために個人生命保険の保険種類別のシェア推移を長期統計から見ると表2のとおり

りとなる。

周知のとおり、米国ではいわゆる「ユニバーサル保険」が完全に定着しており個人生命保険分野の最有力商品となっている。

参考までにユニバーサル保険の概略を示すと、通常の終身保険とは異なり、①契約者の払い込み保険料が、各構成要素に分割管理(貯蓄部分、純粋死亡保険料部分、経費部分)される、②貯蓄部分に実勢金利が付与される、③適切な貯蓄部分が確保されれば、保険料の払い込みを中断することができる等の特徴があり、契約者にとって柔軟性・透明性が確保された商品であると理解されている。

ユニバーサル保険はもともと証券系の高利回り商品 MMF への対応商品、さらに伝統的終身保険の乗換商品として、超高金利時の 1980 年代初頭から貯蓄部分に高利回りを付与するという戦略で急成長することとなったが、後述のとおりその後(1990 年代後半以降)商品機能の多様化・高度化が進み、現在に至っている。

一方、ユニバーサル保険の攻撃的になった終身保険については、表 2 に見られるように、そのシェアを大きく落としているが、2008 年の金融危機を契機に見直し機運が見られる。

そこで、以下ではなお主力の地位を占めているユニバーサル保険(定額)の状況を詳細に見るとともに、終身保険反転の動きについても併せて紹介することとする。

表 2：個人生命保険年換算保険料の保険種類別占率推移 (単位：%)

	1980 年	1990 年	2000 年	2007 年	2010 年	2011 年	2012 年
終身保険	82	54	23	22	30	31	32
定期保険	18	13	23	22	24	22	21
定額ユニ バーサル 保険	—	26	18	42	40	39	41
変額ユニ バーサル 保険	—	6	33	14	6	8	6
変額生命 保険	—	1	3	0.5 未満	0.5 未満	0.5 未満	0.5 未満

(出典)LIMRA, “U.S. Individual Life Insurance Sales Trends, 1975-2012” より抜粋作成。

2——多様化・高度化するユニバーサル保険と復活の兆しを見せる終身保険の動向—死亡給付の長期継続を求める契約者のニーズの高揚

(1) 死亡保障継続ニーズへの対応—契約継続保証 (no-lapse guarantee) の普及

ユニバーサル保険はもともと保険料の貯蓄部分(いわゆるキャッシュ・バリュー)に対して高金利

の市場実勢レートを付与するのが売り物であったが、1990年代以降の低金利傾向の中で、従来型の訴求力が低下した。

一方で、米国では死亡保険（定期保険）に対する料率引き下げ競争が激しく、可及的安価な保険料で死亡保障を求めようとするニーズが強い。

ユニバーサル保険は、従来、高利回り・柔軟性の観点から、貯蓄部分に相当する契約者勘定が保険料払い込みに十分な額だけ確保できれば、保険料払い込みを中断できるメリットがあるものの、低金利の影響等で残高不足に陥り、保険契約の失効という思わぬ事態が生じるリスクがある。

そこで、このような失効リスクを避けたいとする顧客ニーズに対処するために、生保会社は、一定の条件に従い死亡保障の継続を保証する条項を契約に取り入れる動きに出た。

このように契約条項に従い死亡保障の継続を保証する約束が、いわゆる「契約継続保証」(no-lapse guarantee または secondary guarantee) というもので、主契約の一部または特約としてユニバーサル保険に設定されている。

具体的には、「契約者勘定がゼロになった場合でも、所定保険料の継続払い込み等を条件にして、超長期期間（95歳まで）または終身期間（120歳）にわたって、契約上の死亡保険金額の継続を保証する」という内容のものである。

通常、契約継続保証に必要な保険料は、保守的な保険料率設定が行われる伝統的商品に比して、相当低い保険料率が提示される傾向にある。

リムラの調査によると、近年のユニバーサル保険では何らかの形でこの契約継続保証が付加されている模様である。

表3では、ユニバーサル保険の内訳（商品の特徴により分類されている）が示されているが、終身期間にわたる契約継続保証付きの「終身死亡給付保証型」が37%となっており、他のタイプ（カレント・アサンプション、資金積立型）についても、終身ではないが比較的長期の契約継続保証をつけることが可能とされている。

表3:ユニバーサル保険(定額)商品タイプ別占率推移 (単位:%)

	2003年	2010年	2011年	2012年
終身死亡給付保証型(注1)	38	45	39	37
カレント・アサンプション型(注2)	38	30	39	34
資金積立型(注3)	24	25	22	29

(出典) LIMRA “U.S. Individual Life Insurance Yearbook-2012”より抜粋作成

(注1) 低い保険料率で終身期間の死亡保障継続を行う顧客向けの商品

(注2) 実勢基礎率(利率、死亡率、経費率)に基づき、非常に低い保険料率で死亡保障を提供する商品。

(注3) 積極的な資金積立を指向した商品で、早期保険年度で積立金(キャッシュ・バリュー)の増殖を目指す商品

生保会社がこのような契約継続保証を運営する手法はいくつかあるが、代表的な手法が、契約継続保証を

管理するためのみに設定されたいわゆるシャドウ・アカウント(Shadow Account)方式である。

シャドウ・アカウントは実際の契約者勘定とはまったく別個に設定された内部管理勘定で、契約者勘定の基礎率(利率、死亡率、経費率)よりも楽観的な基礎率(より高い利率、低い死亡率・経費率)を使用した勘定で、このシャドウ・アカウントがプラスである限り、契約継続保証が有効に維持される。

(2) 成長著しい指数連動型ユニバーサル保険

上記のユニバーサル保険3区分に横断的にかかる商品として近年、いわゆる指数連動型ユニバーサル保険(Indexed UL)の成長が顕著な点も目立った特徴のひとつである(表4参照)。

表4: 指数ユニバーサル保険の市場シェア(年換算保険料ベース) (単位: %)

	2006年	2010年	2011年	2012年
ユニバーサル保険内のシェア	7	17	24	30
全体に占めるシェア	3	7	9	12

(出典) LIMRA, “U.S. Individual Life Insurance Yearbook-2012”より抜粋作成。

指数連動型商品の特徴は、契約者の貯蓄部分(キャッシュ・バリュー)に付与する利率を部分的にS&P500などの証券指数の増加率にリンクして決める一方、貯蓄部分の元本価額を保証する方式の商品であり、すでに個人年金分野では定着している仕組みである。

低金利傾向の中で証券市場の実績に対する恩恵を受けたいとする顧客に支持され、ここ数年シェアを着実に上昇させている。

(3) 復活傾向続く終身保険の動き

表2に見られるようにここ数年終身保険のシェア復活傾向が見られるのも特徴の一つである。

リムラによれば、このような動きの背景として、①顧客にとって仕組みがわかりやすく、終身期間にわたる死亡保障が重要視され、金利変動の影響が少ないこと、②経済危機の中にあつて、終身保険に強く主として特定一社の商品を扱う専属エージェントの機能(元受生保会社との強い結びつき等)が発揮されていることなどが指摘されている。

以上のとおり、米国の個人生命保険の市場推移とその特徴を見てきたが、ユニバーサル保険と終身保険というライバル商品が商品内容の多様化と顧客ニーズの変化に対応する中で、競合する一方シェア接近というバランスが確保された状況でマーケットが推移しつつある。

今後も顧客ニーズに応じて多様な動きを見せると予想される個人生命保険市場の動向は、生保会社の固有業務領域として重要であり、引き続き注目していく必要があるものと考えられる。

以上