

保険・年金 フォーカス

米国では、人々はどのように 生命保険に加入しているのか②

—リムラ&ライフハプンズの保険バロメータースタディより—
—生命保険への加入目的（理由）

保険研究部 主任研究員 松岡 博司

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

米国 LIMRA&Life Happens の“2016 Insurance Barometer Study”のデータを用いて、「米国の人々がどのように生命保険に加入しているのかあるいはしていないのか」を紹介するレポートの第二弾として、米国の生命保険加入者が何を目的（理由）として生命保険に加入しているのかを取り上げる¹。

なお本稿で「生命保険」とは、主に死亡保障・貯蓄を主目的とする保険商品のことを指し、「医療保険」、「介護保険」、「個人年金」等は含まない。

1——米国および日本における生命保険への加入目的（理由）

グラフ1は“2016 Insurance Barometer Study”掲載のデータの中から、生命保険への既加入者のうち自身の加入理由として各項目がふさわしいと答えた回答者の割合(%)をグラフにしたものである。

グラフ2はニッセイ基礎研究所が2013年に実施した消費者調査の中から、直近に加入した個人生命保険契約について、同趣旨の質問を行った結果をグラフにしたものである。

グラフ1とグラフ2から日米の対比を試みたいが、2つのグラフを見比べると、両国のお国柄を反映して、そもそもの設問作成段階から違いが生じていること、それゆえ両国の結果を対比しにくい状態であることに気づく。生命保険という仕組みは万国共通のものであるが、各国それぞれの国情に応じて、実態にはかなりの個性がある。まさに「所変われば品変わる」であろう。

グラフ1、グラフ2の項目建ては対比しやすいように、内容が近いと思われる項目が同じぐらいの位置に来るように並べてある。

先に米国（LIMRA&Life Happens）とわが国（ニッセイ基礎研究所）のデータの異同を整理しておくのと以下の通りである。

- ① 米国のデータは団体生命保険のみ加入者を調査対象に含んでいるが、わが国のデータは団体生命保険のみ加入者を調査対象に含んでいない。

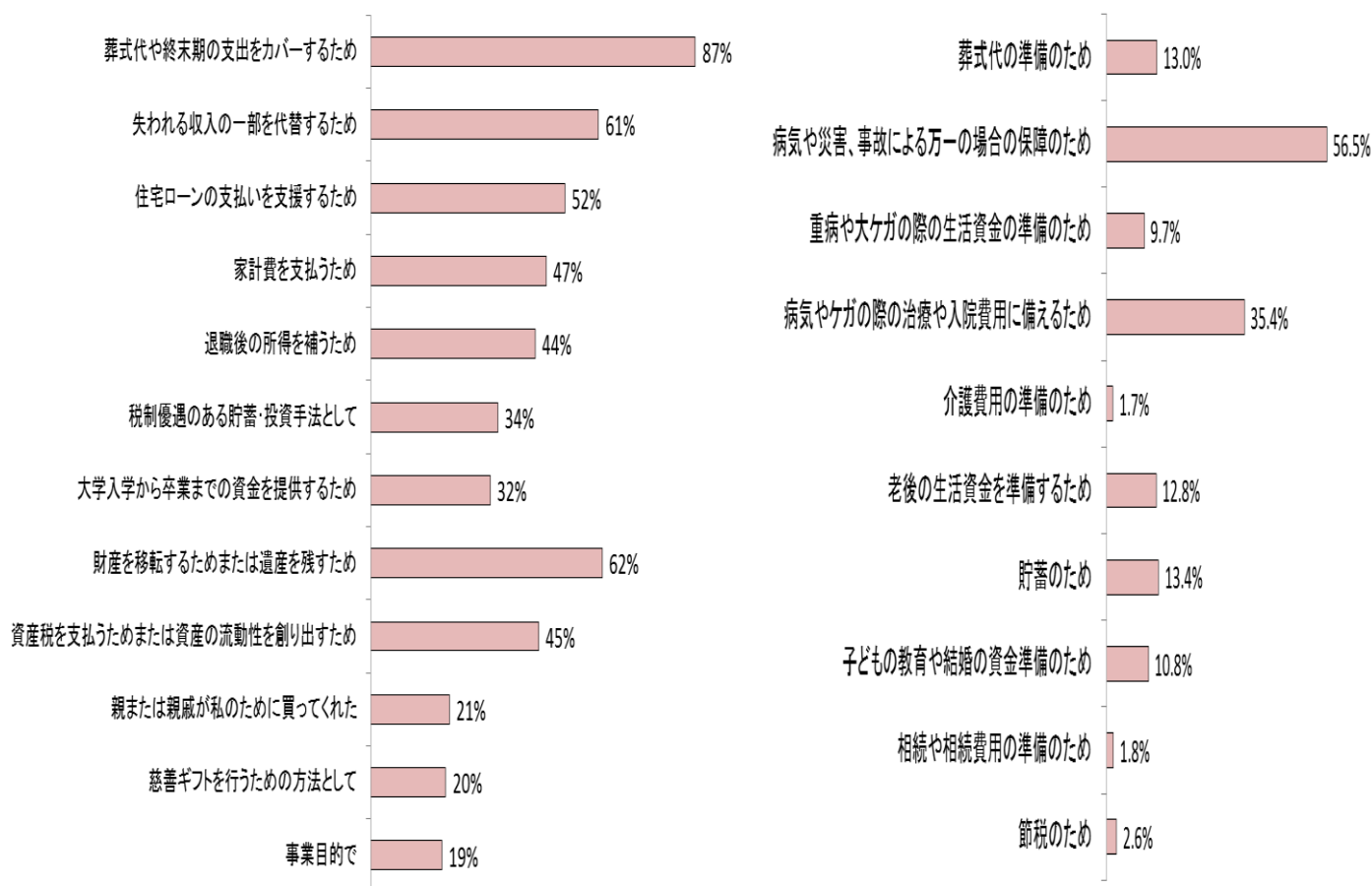
¹ 当シリーズの第1回レポートは http://www.nli-research.co.jp/files/topics/54222_ext_18_0.pdf?site=nli を参照

②両国のデータとも、単独商品として販売されている医療保険、ガン保険、個人年金等を調査対象としていない。

ただしわが国では多くの場合、死亡保障商品に医療保障関係の特約を付した形で販売されるので、わが国の生命保険加入目的（理由）にも医療関連の保障を目的とするものが現れる。一方、米国では医療関連の特約を付けて販売される生命保険契約がほとんどないため、医療関連の保障を求める加入目的(理由)は登場しない。

グラフ1 米国 生命保険への加入目的（理由） グラフ2 日本 生命保険への加入目的（理由）

（設問の加入目的（理由）が自身に当てはまると答えた人の割合）



（資料）LIMRA &Life Happens” 2016Insurance Barometer Study” より （資料）ニッセイ基礎研究所「2013 年生保マーケット調査」より

1 | 米国における生命保険への加入目的（理由）

「葬式代や終末期の支出をカバーするため」が87%の回答数を獲得しており、他を圧倒する第1の加入目的(理由)となっている。これに次いで、「財産を移転するためまたは遺産を残すため」62%、「失われる収入の一部を代替するため」61%が、僅差で続く。

この3つの60%を超える得票率は他を10%以上引き離しており、この三つを米国における主たる生命保険加入目的(理由)と判断することができるだろう。

これらの後に、40%~50%の回答数を集めるさまざまな加入目的(理由)が続く。具体的には、以下の通りである。

- ・「住宅ローンの支払いを支援するため」51%
- ・「家計費を支払うため」47%
- ・「資産税を支払うためまたは資産の流動性を創り出すため」45%
- ・「退職後の所得を補うため」44%

このほか、20%~30%程度の回答数を集める加入目的(理由)として、以下のものがある。

- ・「税制優遇のある貯蓄・投資手法として」34%
- ・「大学入学から卒業までの資金を提供するため」32%
- ・「親または親戚が私のために買ってくれた」21%
- ・「慈善ギフトを行うための方法として」20%
- ・「事業目的で」19%

2 | 日本における生命保険への加入目的(理由)

わが国における生命保険に加入する目的(理由)としては、「病気や災害、事故による万一の場合の保障のため」が56.5%と際立って大きな回答数を集めている。これに「病気やケガの際の治療や入院費用に備えるため」が35.4%で続く。

わが国では、生命保険加入目的(理由)として、この二つが他を圧して大きい。したがって、この二つが日本における中心的生命保険加入目的(理由)であると判断してもいいと思われる。わが国で生命保険に加入している人、生命保険加入を考えている人全てにとって、納得感のある結果であろう。

この二つから20%以上の間隔をあけて、以下の5つが10%前後の回答数を得て並んでいる。

- ・「貯蓄のため」13.4%
- ・「葬式代の準備のため」13.0%
- ・「老後の生活資金を準備するため」12.8%
- ・「子どもの教育や結婚の資金準備のため」10.8%
- ・「重病や大ケガの際の生活資金の準備のため」9.7%

万が一の遺族への保障と並んで、生命保険の活用が予想される場面である、税金・相続対策の側面については、「節税のため」が2.6%、「相続や相続費用の準備のため」が1.8%と、主に一般の人たちを対象とするこの調査では、極めて小さな回答数しか獲得していない。

また介護が大問題化している昨今、介護特約も開発され死亡保障に付加して販売されているが、生命保険加入の目的(理由)が「介護費用の準備のため」と答えた生命保険加入者は1.7%とやはり小さな割合に留まっている。

3 | 米国の結果と日本の結果の比較

先にしたように、日本の調査は、米国では同様の形態があまりない医療保障関連や介護保障関係の特約を付した生命保険への加入者を主な調査対象者としている。このため、日本の調査結果には、「病気やケガの際の治療や入院費用に備えるため」、「重病や大ケガの際の生活資金の準備のため」、「介護費用の準備のため」といった、米国の調査結果にはない項目が登場する。

一方、米国で51%の回答数を獲得している「住宅ローンの支払いを支援するため」は、わが国では団体信用生命保険が専管する保障対応範囲と考えられるため、生命保険を対象とする日本の調査の回答項目にない。

これらを検討対象から外して日米の生命保険加入目的(理由)を比較すると、以下のような状況を見て取れる。

- ①米国で圧倒的な回答数を獲得して第1位の加入目的(理由)となっている葬式代の準備という目的(理由)は、わが国では13%を集めるだけの、その他の雑多な項目中に埋もれる目的(理由)の一つにすぎない。
- ② 米国で第2位の理由である「財産を移転するためまたは遺産を残すため」に相当する「相続や相続費用の準備のため」はわが国では1.8%と極めて少数の回答者が注目するだけの、ほとんど注目されない加入目的(理由)にすぎない。
- ③ わが国の第1位の理由である「病気や災害、事故による万一の場合の保障のため」は、米国でも「失われる収入の一部を代替するため」として主要な生命保険加入目的(理由)となっている。
- ④ 生命保険の貯蓄機能に関しては、両国とも一定数の回答者が以下のように回答しているが、米国における方が生命保険商品の貯蓄機能に対する期待が高いように感じられる。

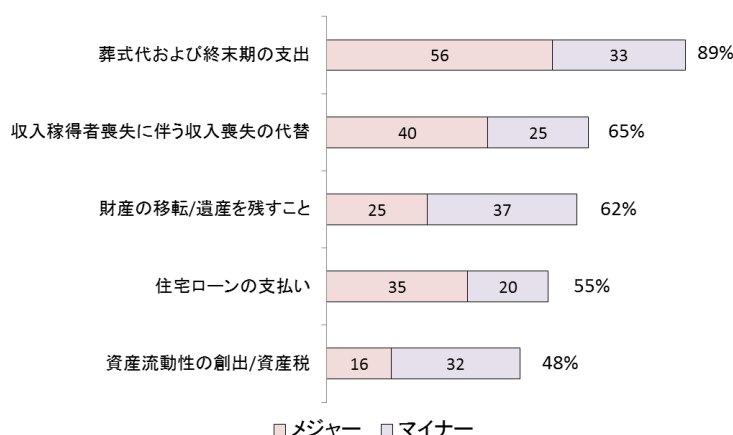
- ・ 老後資金…米国では「退職後の所得を補うため」が44%、わが国では「老後の生活資金を準備するため」が12.8%の回答率を獲得している。
- ・ 教育資金…米国では「大学入学から卒業までの資金を提供するため」が32%、わが国では「子どもの教育や結婚の資金準備のため」が10.8%の回答率を獲得している。
- ・ 貯蓄・投資…米国では「税制優遇のある貯蓄・投資手法として」が34%、わが国では「貯蓄のため」が13.4%の回答率を獲得している。

2——米国の生保事業に特徴的な生命保険加入目的(理由)をもう少し見てみると

分析を補足するため、加入目的(理由)をメジャーな理由とマイナーな理由に細分して開示した 2011 年のバロメータースタディの結果をグラフ 3 として以下に掲載する。2016 年の結果とは数値や順位が少々異なっているが、違った観点を見せてくれるデータである。

本章では、グラフ 1～3 と 2016 年調査結果の年齢階層、年収階層別の加入目的(理由)グラフ等を見ながら、もう少し詳しく、米国における人々の生命保険への加入意識を見ていきたい。

グラフ 3 生命保険に加入している人々の生命保険加入目的(理由) トップ 5 (2011 年調査結果)



(資料) LIMRA &Life” 2011 Insurance Barometer Study” より

1 | 葬式代の準備があらゆる年代、年収階層でダントツの第 1 位目的(理由)である

前章で見たように、米国においては「葬式代や終末期の支出をカバーするため」が他の理由を圧倒する第 1 の加入理由となっている。これはグラフ 3 の 2011 年の調査結果でも同様に、「葬式代および終末期の支出」項目がダントツの第 1 位となっている。メジャーな加入目的(理由)と答えた割合で見てもやはり群を抜いた一位である。

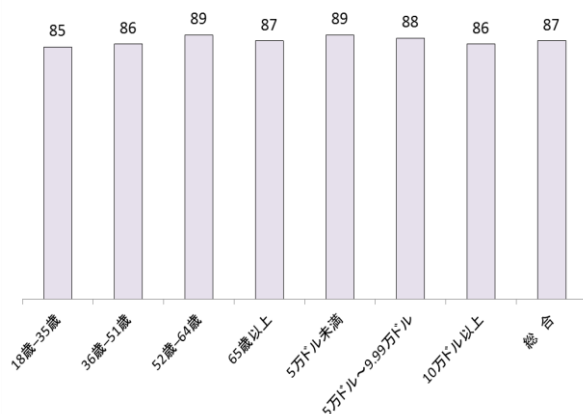
次のグラフ 4 は、2016 年の調査結果から、「葬式代や終末期の支出をカバーするため」を加入目的(理由)と答えた回答者の割合を年齢階層別・年収階層別に見たものであるが、あらゆる年齢階層、年収階層で 85%～89%の回答率を獲得している(グラフ 4)。

わが国では考えづらいことであるが、米国では生命保険に加入している大多数の人が葬式代を賄うために生命保険に加入しているという意識を持っているようだ。

わが国で「葬式代のために」というセールストークで販売されている生命保険商品は、高齢層を対象に、引き受けを保証して、通信販売等で販売される小口の商品である。対照的に米国では、特に高

年齢層で加入目的(理由)とする割合が高いとか、年収の低い層で加入目的(理由)とする割合が高いということもない。なお、この目的(理由)での生命保険加入の場合は、契約の保険金額は大きなものではないと考えられる。

グラフ4 「葬式代や終末期の支出をカバーするため」を加入目的(理由)と答えた回答者の割合 (%)



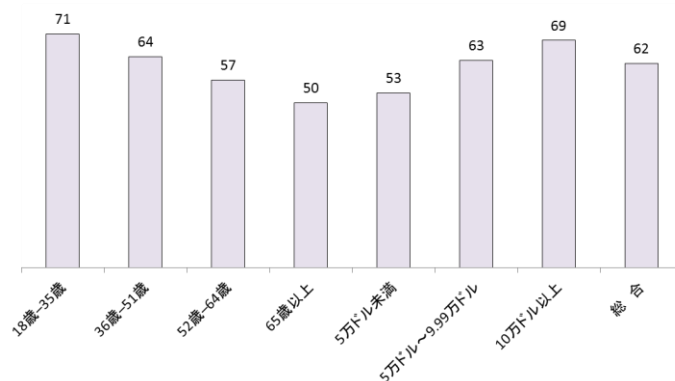
(資料) LIMRA &Life Happens” 2016 Insurance Barometer Study” より

2 | 相続、事業承継関連の加入目的(理由)がもう一つの主要な加入理由

「財産を移転するためまたは遺産を残すため」は第2位の回答率を示す、米国における主要な生命保険への加入目的(理由)となっている。

しかもこの目的(理由)を自らの生命保険への加入目的(理由)であると答える回答者の割合は、あらゆる年齢階層、年収階層で50%を超えている。その比率は、年齢階層が若いほど、年収階層が高いほど、大きくなる(グラフ5)。

グラフ5 「財産を移転するためまたは遺産を残すため」を加入目的(理由)と答えた回答者の割合 (%)



(資料) LIMRA &Life Happens” 2016 Insurance Barometer Study” より

このうち年収階層が高くなるほど回答者の割合が大きくなることは納得しやすいが、年齢階層が若いほど回答率が大きくなる点については不思議な感もある。集計間違いの可能性も考えて過去のバロメータースタディの結果も確認したが、類似の統計が掲示されている年の調査結果は、一部の例外を除いて、ほぼ同様の傾向を示していた。別の事項に関するコメントの中で、LIMRA & Life Happens の担当者は、「若い年齢階層の回答者はより多くの項目に積極的に該当ありと回答する傾向がある」と記載しておりここでも若い世代がよりアグレッシブな回答をよせているということであるのかも知れない。

またグラフ3の2011年の調査結果を見れば、「財産の移転/遺産を残すこと」はメジャーな目的（理由）、マイナーな目的（理由）の2つを足しあわせた回答率では62%で第3位の加入目的（理由）となるものの、メジャーな目的（理由）と答えた回答者の割合だけを見れば25%に留まっており、「住宅ローンの支払い」よりも少ないことになる。「財産の移転/遺産を残すこと」への回答率の高さは、副次的なマイナーな目的（理由）と答えた割合の方が多という回答構成に支えられている。複数回答可とする気楽さの中、同様の回答スタンスで望んだ回答者が若い層ほど多かったということである可能性は高いだろう。

一方、最も回答率が低い「5万ドル未満」層でも5割を超える人たちが相続関連の当項目を生命保険加入の目的（理由）と答えているように、あらゆる年収階層で回答率が高い状況については、2011年のバロメータースタディ報告書が、「興味深いことに、全ての年収階層の人たちが当項目は生命保険に加入するトップレベルの理由の1つであると答える。これは何らかの金融的な遺産を残すことが決して富裕層だけに重要というわけではないことを示唆している」と記載している。

いずれにしても、米国では、相続に関する加入目的（理由）が、あらゆる層の人々の生命保険加入に関する意識の中に組み込まれているということと言えそうだ。それゆえ相続関連事項は、米国の生保業界が、特に個人生命保険を販売する際の重要な訴求ポイントになっている。そして現実問題としては、相続関連で保険を活用しようとする人は富裕層に多いので、米国生保業界および米国におけるメインの生保販売者であるエージェントは、個人生命保険の販売を富裕層を対象とする相続対策手段等として行おうとする傾向がある。そのため個人生命保険の中間層への浸透が進まないという状況が引き起こされる。

3 | 「万が一の時の遺族補償」は、日米ともににおいて主要な生命保険への加入目的（理由）だが

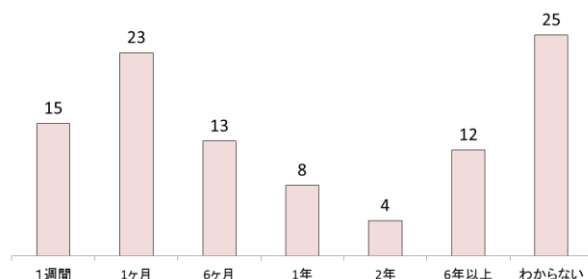
わが国で第1位の加入理由である「病気や災害、事故による万が一の場合の保障のため（56.5%）」は、米国の「失われる収入の一部を代替」に該当する。これは米国でも61%の回答率を獲得する第3位の加入目的（理由）である。グラフ3の2011年調査の結果でも、65%（メジャーな目的・理由として40%、マイナーな目的・理由として25%）の回答率を有し、トータルで見ても、メジャーだけで見ても第2位の加入目的（理由）と位置づけられている。

しかしLIMRA & Life Happens は、「失われる収入の一部を代替」という加入目的（理由）が本来あ

るべき姿ほどには顧みられていないと訴えている。2016 年バロメータースタディの報告書には、「失われる収入の一部を代替」について「生命保険に加入するトップクラスの目的（理由）となっているが、この伝統的な保障に対するニーズはもっと顧みられるべきである」とし、「米国の世帯の半分は第一の賃金の稼ぎ手を失った場合に、半年以内のうちに財務的なインパクトを感じることであり、3 分の 1 超の世帯は 1 ヶ月以内の内に財務的なインパクトを感じるようになる」だろうという調査結果を必要性の根拠として挙げている。

グラフ 6 主たる稼ぎ手を失った場合、財務的なインパクトを感じるまでにどれぐらいかかるか

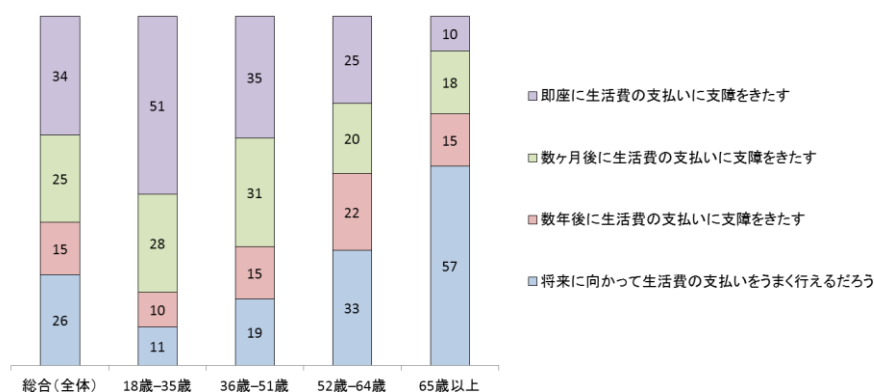
(回答者数の割合%)



(資料) LIMRA &Life Happens” 2016 Insurance Barometer Study” より

また、「3 世帯に 1 世帯の割合で、主たる賃金の稼ぎ手を失うと即座に生活費の支払にトラブルをきたす、特に若い世帯ほどそのリスクが高い」という調査結果もあわせて提示している。

グラフ 7 残された世帯員が生活費の支払いに支障をきたすまでの想定時間



(資料) LIMRA &Life Happens” 2016 Insurance Barometer Study” より

これは米国生保業界の「万が一の遺族への保障という生命保険本来の加入目的（理由）に焦点を当てて、個人生命保険を中間層に向けて販売していきたい」という意思を表しているように感じられる。

○次回は、生命保険に加入していない人々の非加入の理由等について見ていく予定である。