

保険・年金  
フォーカス

## 【アジア・新興国】

## 韓国 の 生命保険市場の現状

— 2021年と2022年のデータを中心に —

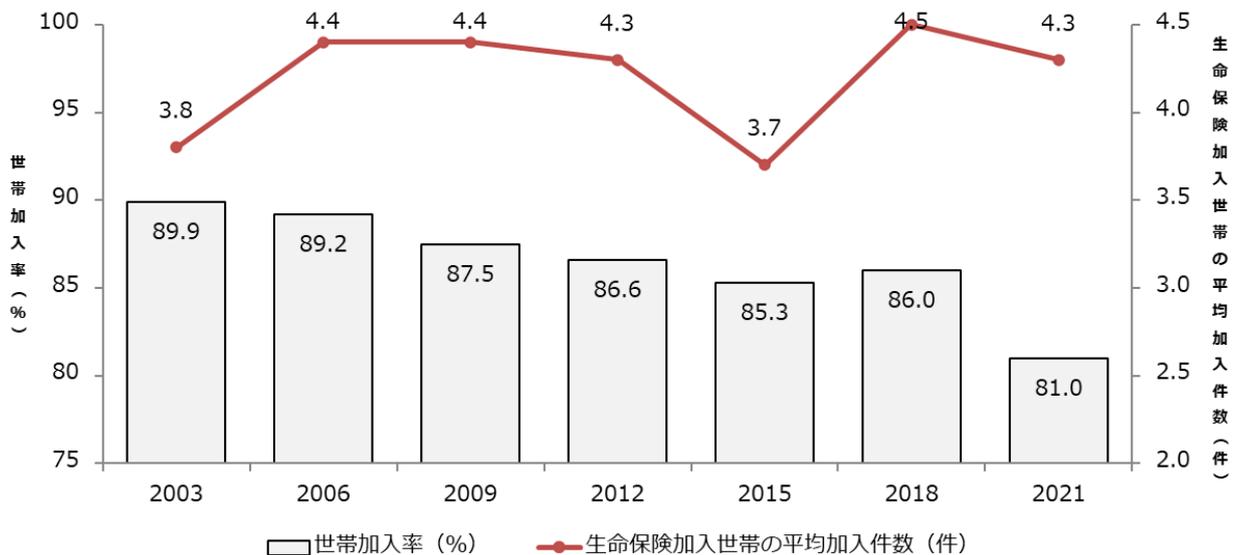
生活研究部 主任研究員 金 明中

(03)3512-1825 kim@nli-research.co.jp

## 1— 加入状況

韓国の生命保険協会が2021年12月に発表した「生命保険性向調査」によると、2021年における生命保険の世帯加入率は81.0%で、2018年の86.0%に比べて5.0%ポイントも低下した。世帯主の年齢階級別の加入率は50代が91.4%で最も高く、次いで40代(85.1%)、30代(75.2%)、60代以上(63.7%)、20代(56.8%)の順であった。一方、生命保険加入世帯の平均加入件数は2021年現在4.3件で2018年の4.5件に比べて0.2件減少していることが明らかになった(図表1)。

図表1 韓国における生命保険の世帯加入率や生命保険加入世帯の平均加入件数の動向



出所) 韓国生命保険協会(2021)「第16回生命保険性向調査」を参考に筆者作成。

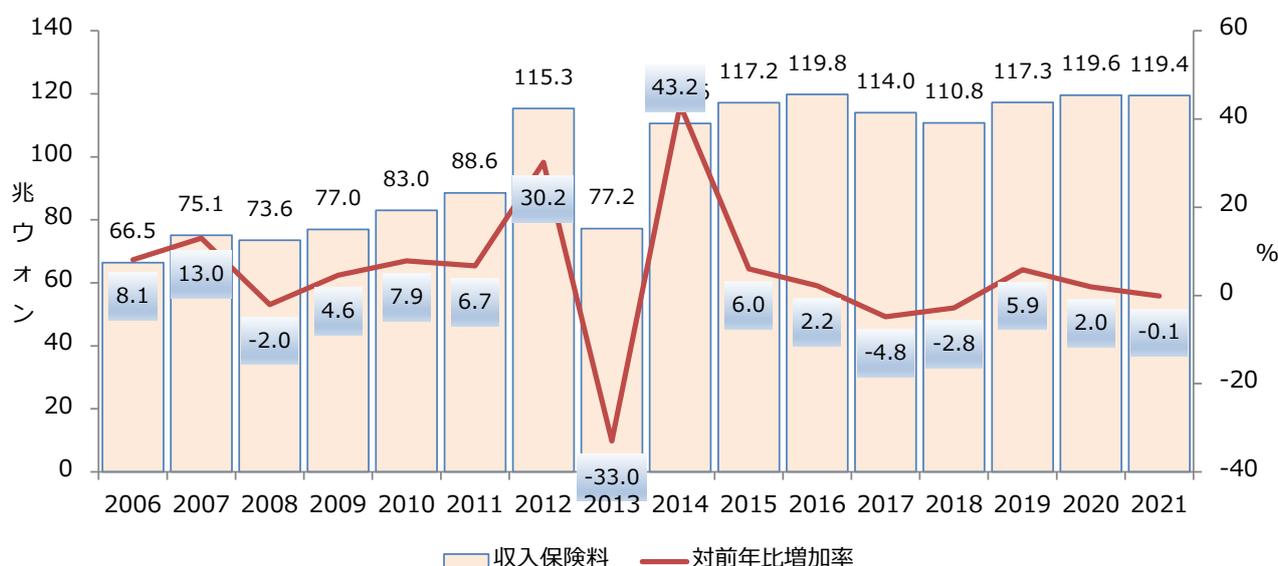
最近加入した生命保険商品は、疾病保障保険(42.8%)、実損填補型医療保険(22.7%)、災害傷害保険(16.6%)、死亡保障保険(6.2%)が上位4位を占めた。生命保険の加入目的は「医療費保障」が

75.8%で最も高く、次いで「家族の生活保障」(44.3%)、「一時的な所得喪失に対する対策」(17.4%)の順で、2018年の調査結果と大きく変わっていない。一方、生命保険に対する満足度は82.7%で2018年の87.8%に比べて5.0%ポイント低下した。

## 2—収入保険料推移

2021年の収入保険料は、一般勘定の収入保険料(77.1兆ウォン)が対前年比3.4%減少したものの、特別勘定の収入保険料(42.4兆ウォン)が対前年比6.5%増加した結果、対前年比0.1%減少した(119.4兆ウォン)。一般勘定の収入保険料を保険種類別に見ると、「死亡保険」(44.3兆ウォン、対前年比0.1%減少)が最も多く、次いで、「生存保険」(17.1兆ウォン、同0.3%増加)、「生死混合保険」(14.9兆ウォン、同15.7%減少)、「団体保険」(0.8兆ウォン、同1.1%増加)の順であった。特別勘定の場合は、退職年金と変額保険の収入保険料が対前年比それぞれ6.5%(24.4兆ウォン)と8.3%(17.9兆ウォン)増加した。

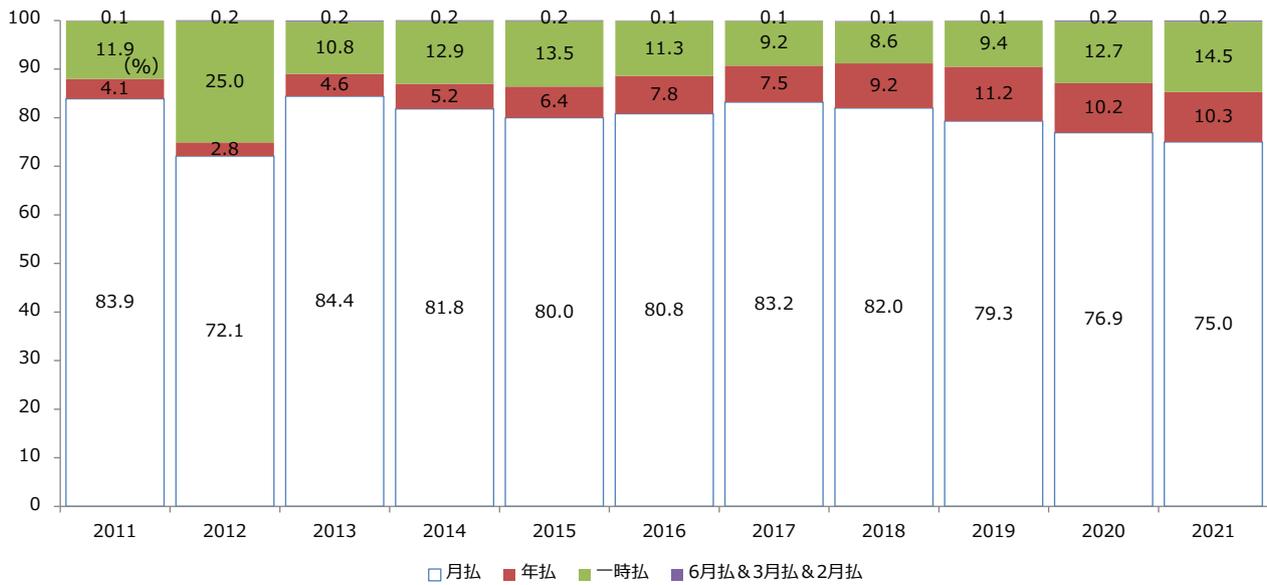
図表2 収入保険料の推移



出所) 生命保険協会『生命保険 Factbook』各年より筆者作成。

2021年時点の収入保険料の払込方法は、月払が75.0%(89.6兆ウォン)で最も多く、次いで、一時払(14.5%、17.3兆ウォン)、年払(10.3%、12.3兆ウォン)の順であり、月払の割合が毎年低下傾向を見せていることに比べて、年払の割合は増加傾向であった(図表3)。

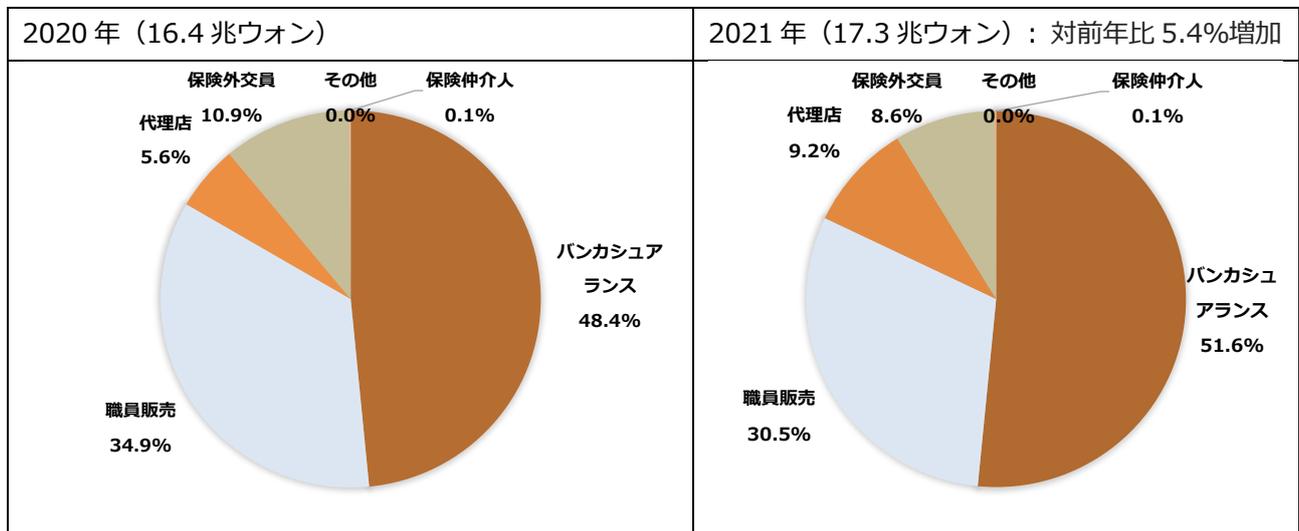
図表3 保険料の払込方法の推移



出所) 生命保険協会『生命保険 Factbook』各年より筆者作成。

景気に敏感に反応する初回保険料（2021年）は、代理店チャネルの変額保険の新契約増加などにより対前年比 5.4%増加した。初回保険料の販売チャネル別シェアはバンカシュアランスチャネルが 51.5%で最も高く、次いで、職員販売（30.5%）、代理店（9.2%）、保険外交員（8.6%）、保険仲介人（0.1%）などの順であった（図表4）。

図表4 募集形態別初回保険料



出所) 生命保険協会（2022）『2022年生命保険 Factbook』

### 3—保険商品

韓国における生命保険商品は基本的に生存保険、死亡保険、生死混合保険に分類される。生存保険は、被保険者が保険期間満期日まで生存した時のみ、保険金が支払われる保険であるものの、現在、韓国で販売されている生存保険はほとんど被保険者が保険期間中に死亡しても死亡保険金を受け取ることができるように設計されている。代表的な生存保険の商品としては教育保険と年金保険がある。

死亡保険は生存保険とは反対に、被保険者が保険期間中に死亡した際に保険金が支給される保険である。この保険は保険期間をあらかじめ決めておいて被保険者が保険期間内に死亡した際、保険金を支給する定期保険と一定の期間を定めず、被保険者がいつ死亡しても保険金を支給する終身保険(終身保険)に分けられる。

生死混合保険は被保険者が一定期間内に死亡したときに死亡保険金を支給する定期保険と満期まで生存した時に満期保険金を支給する生存保険を合わせたものである。つまり、生存保険と死亡保険の長所と短所を相互に補完したものとして死亡保険金の保障機能と生存保険の貯蓄機能を同時に兼ね備えた商品だと言える。

図表5は、生命保険の種類別新規契約の動向を示しており、死亡保険の件数や金額が最も多いことが分かる。但し、1年前と比べた2021年の新規契約金額は、生存保険が28.9%増加したことに比べて、死亡保険及び生死混合保険はそれぞれ16.9%と9.7%減少した。特に死亡保険の新規契約金額は2015年の277.8兆ウォンから2021年には186.3兆ウォンに約33%も減少した。このように死亡保険の新規契約金額が大きく減少した理由としては一人世帯の増加と物価上昇による給付金の価値下落が考えられる。

図表5 生命保険の種類別新規契約の動向

単位：千件、億ウォン

| 年    | ①生存保険 |         | ②死亡保険 |           | ③生死混合保険 |         | ④個人保険小計<br>(①+②+③) |           | ⑤団体保険 |         | 一般勘定小計<br>(④+⑤) |           | ⑥特別勘定 |         |
|------|-------|---------|-------|-----------|---------|---------|--------------------|-----------|-------|---------|-----------------|-----------|-------|---------|
|      | 件数    | 金額      | 件数    | 金額        | 件数      | 金額      | 件数                 | 金額        | 件数    | 金額      | 件数              | 金額        | 件数    | 金額      |
| 2015 | 1,256 | 470,323 | 8,623 | 2,778,474 | 778     | 240,968 | 10,657             | 3,489,765 | 3,980 | 371,246 | 14,638          | 3,861,011 | 2,627 | 91,483  |
| 2016 | 817   | 320,705 | 8,598 | 2,603,254 | 672     | 242,675 | 10,087             | 3,166,634 | 4,265 | 378,919 | 14,352          | 3,545,553 | 2,199 | 107,346 |
| 2017 | 716   | 307,411 | 8,430 | 2,254,013 | 452     | 185,549 | 9,598              | 2,746,973 | 4,380 | 374,699 | 13,978          | 3,121,672 | 2,167 | 98,962  |
| 2018 | 505   | 209,105 | 8,870 | 2,169,843 | 361     | 148,800 | 9,736              | 2,527,748 | 4,302 | 382,297 | 14,039          | 2,910,044 | 2,498 | 117,655 |
| 2019 | 462   | 198,782 | 9,525 | 2,149,559 | 282     | 106,471 | 10,269             | 2,454,812 | 5,034 | 434,815 | 15,304          | 2,889,627 | 2,386 | 113,244 |
| 2020 | 417   | 197,415 | 9,185 | 2,223,162 | 277     | 134,340 | 9,878              | 2,554,917 | 4,936 | 413,838 | 14,814          | 2,968,755 | 2,848 | 123,160 |
| 2021 | 486   | 254,437 | 8,384 | 1,862,828 | 277     | 121,244 | 9,096              | 2,238,509 | 4,864 | 492,938 | 13,961          | 2,731,447 | 2,867 | 103,471 |

出所) 生命保険協会 (2022) 『2022年生命保険 Factbook』より筆者作成

#### 4—販売チャネルと販売制度

生命保険の販売チャネルの推移を初回保険料を基準としてみると、過去には保険外交員による販売が多かったものの、バンカシュアランスが登場してからは保険外交員のシェアは低下傾向にある。2022 年第 2 四半期における生命保険の販売チャネル（初回保険料基準）は、バンカシュアランスが 60.4%で最も高く、次いで、職員販売（20.4%）、保険外交員（9.5%）、代理店（9.1%）などの順であった。バンカシュアランスチャネルと代理店チャネルのシェアが減少した理由としては貯蓄保険と変額保険の販売不振が考えられる。一方、職員販売チャネルと保険外交員チャネルのシェアは、それぞれ退職年金や年金保険の新規販売拡大により増加した。

図表 6 生命保険の販売チャネルの推移（初回保険料基準）



注) 毎年第 2 四半期基準

出所) 保険研究院「保険動向」各号より筆者作成。

保険商品販売における保険外交員のシェアが減少することにより、2008 年に 173,277 人でピークであった保険外交員の数は 2020 年には 112,780 人まで減少した。さらに、2021 年には新型コロナウイルスの感染拡大の影響で保険外交員の数は 86,006 人まで急減した。保険外交員の性別は女性が 76.4%で男性の 23.6%を大きく上回った。

最近では若者の保険外交員離れが続いており、保険外交員の高年齢化も進んでいる。つまり、保険外交員に占める 30 歳未満と 30~39 歳の割合はそれぞれ 2011 年の 7.1%と 28.3%から 2021 年には 3.9%と 13.2%に低下したことに比べて、50~59 歳と 60 歳以上の割合は同期間に 19.8%と 2.6%から 37.7%と 15.5%に大きく上昇した。

若者が保険外交員になろうとしない理由は、韓国では保険外交員が個人事業主で働くケースが多く、安定的な収入が保障されていないからである。今後労働力人口の減少が予想される中で保険業界がど

のように若手人材を確保するのか、また、どのような販売チャネルをより活用するのか注目したい。

図表7 保険外交員の年齢階層別割合



出所) 生命保険協会 (2022) 『2022 年生命保険 Factbook』 より筆者作成

## 5—収支動向

2021年における生命保険業界の当期純利益は約3.7兆ウォンで、前年と比べて8.0%増加した。図表8は2006年から2021年までの当期純利益を示しており、2010年に4兆ウォンまで増加した当期純利益が2013年には2.1兆ウォンまで減少したものの、その後は増減を繰り返している。

図表8 当期純利益の動向



出所) 生命保険協会 『生命保険 Factbook』 各年より筆者作成。

## 6— 結びに代えて

新型コロナウイルスの影響が長期化する中、韓国における 2021 年の生命保険の総資産は 992.4 兆ウォンで、2020 年の 977.3 兆ウォンに比べて 1.5%増加した。しかし、生命保険の総資産は増えたものの、今後、韓国における生命保険市場の見通しは明るいとは言えない。若者の保険離れが続いており、合計特殊出生率が継続して低下しているからである。ちなみに 2022 年における韓国の合計特殊出生率は 0.78（暫定値）まで低下し、過去最低を更新した。韓国における少子化の主な原因としては、若者がおかれている経済的状況が良くないこと、若者の結婚及び出産に関する意識が変化したこと、少子化対策が子育て支援政策に偏っていること<sup>1</sup>、男女差別がまだ残存していること、女性が労働市場に参加する代わりに結婚や出産を選択することにより発生する機会費用が高くなったこと、子育ての経済的負担感が重いこと等が考えられる。

韓国の生命保険業界は若者の保険離れと少子高齢化、そして人口減少にどのように対応するだろうか。韓国の生命保険業界の今後の対応に注目したい。

### 参考文献

#### 日本語

- 金明中（2022）「[【アジア・新興国】韓国の生命保険市場の現状—2020 年と 2021 年のデータを中心に—](#)」保険・年金フォーカス、2022 年 7 月 5 日
- 金明中（2023）「[韓国出生率 0.78 で、7 年連続過去最低を更新—少子化の主な原因と今後の対策について—](#)」基礎研レポート、2023 年 3 月 9 日

#### 韓国語

- 生命保険協会『生命保険 Factbook』各年
- 保険研究院「保険動向」各号

---

<sup>1</sup> 韓国における少子化の原因は、子育て世帯の経済的負担の問題だけではなく、未婚化や晩婚化の影響も受けている。しかしながら、韓国政府の少子化対策は、出産奨励金や保育費の支援、そして教育インフラの構築など主に子育て世帯に対する所得支援政策に偏っている。韓国政府がこのような少子化対策を実施したことにより結婚した世帯の出生率は少し改善され、子育て世帯も少しは経済的に助けられたと考えられる。しかしながら少子化の他の要因である未婚化や晩婚化に対する対策はあまり行われていない。従って、今後は子育て世帯に対する対策だけではなく、未婚率や晩婚率を改善するための対策により力を入れるべきであり、そのためには何よりも雇用の安定性を高める必要がある。特に、男女間における賃金格差、出産や育児による経歴断絶、ガラスの天井など結婚を妨げる問題を改善し、女性がより安心して長く労働市場に参加できる環境を作ることが大事である。少子化対策が子育て支援政策に偏らないように注意する必要がある。