

保険・年金
フォーカス過去最高の新契約保険料収入となっ
た米国個人生命保険販売
—2024年、2025年も5%成長予想—保険研究部 上席研究員 有村 寛
(03)3512-1822 arimura@nli-research.co.jp

1—米国個人生命保険 2023 年の新契約販売業績の概況

米国における生保・年金のマーケティングに関する代表的な調査・教育機関である LIMRA が発表したところ¹によれば、2023 年の個人生命保険販売（新契約年換算保険料ベース）は、対前年 1%増となり、3年連続で過去最高を更新することとなった。

（図表 1）は、新契約年換算保険料（＝販売された新契約の保険料を、一時払保険料は 10 分の 1 して年換算した数値²）、新契約高（＝販売された新契約の死亡保険金額の合計額）、新契約件数（＝販売された契約の件数）、という 3つの指標で見た個人生命保険販売業績である³。

【図表 1】米国 個人生命保険販売業績

	2021年		2022年		2023年	
	実績	対前年 増加率	実績	対前年 増加率	実績	対前年 増加率
新契約年換算保険料	131億4,886万ドル	20%	135億5,372万ドル	3%	136億8,711万ドル	1%
新契約高	1兆7,246億ドル	6%	1兆6,590億ドル	▲4%	1兆7,800億ドル	7%
新契約件数	579.0万件	5%	546.5万件	▲6%	566.0万件	4%

（資料）LIMRA「U.S. Retail Individual Life Insurance Sales Survey - Summary Report」(4Q 2023)、
同「U.S. Retail Individual Life Insurance Sales Technical Supplement」(4Q 2022)、同 (4Q 2021) より筆者作成。

¹ LIMRA ニュースリリース「U.S. Life Insurance Premium Sets New Record in 2023」(2024年3月14日)、「U.S. Retail Individual Life Insurance Sales Survey - Summary Report」(4Q 2023)。

² LIMRA 資料では Annualized Premium と表記されている。

³ なお、LIMRAによれば、上記データの米国生保市場のカバー率は、新契約年換算保険料で 85%、新契約高で 90%、新契約件数で 60%である。

(図表 2) は、2022 年以降の新契約販売実績について、四半期毎に見たものである。

【図表 2】 米国 個人生命保険販売業績【四半期毎】

		新契約年換算保険料	増加率	新契約高	増加率	新契約件数	増加率
2022年	第 1 Q	34億 9,583万ドル	18%	4,163億ドル	▲1%	146.2万件	▲7%
	第 2 Q	34億 2,505万ドル	7%	4,263億ドル	▲5%	138.8万件	▲11%
	第 3 Q	31億 478万ドル	▲5%	3,928億ドル	▲5%	129.0万件	▲12%
	第 4 Q	35億 2,804万ドル	▲13%	4,234億ドル	▲8%	132.4万件	▲10%
2023年	第 1 Q	32億7,690万ドル	▲6%	4,321億ドル	4%	152.6万件	4%
	第 2 Q	35億 547万ドル	2%	4,590億ドル	8%	143.8万件	4%
	第 3 Q	32億4,752万ドル	5%	4,329億ドル	10%	134.9万件	5%
	第4Q	36億5,721万ドル	4%	4,558億ドル	8%	134.9万件	2%

(資料) LIMRA「U.S. Retail Individual Life Insurance Sales Survey-Summary Report」(4th QUARTER 2023)、「U.S. Retail Individual Life Insurance Sales Technical Supplement」(FOURTH QUARTER 2022) より筆者作成。

2021 年に記録的な伸びとなった米国個人生命保険販売は、2022 年後半に一旦減速傾向を示したものの、2023 年に入ると再び増加基調に転じている。LIMRA では、「パンデミックにより、保険会社はデジタル化の取り組みを加速させ、生命保険の購入プロセスを変革し、顧客体験を向上させた。この投資は、好調な経済と高い消費者の関心と相まって、2023 年の売上高の伸びに確実に貢献している。」としている⁴。

2—LIMRA、2024-2025 年はそれぞれ 5%成長と予想

また、LIMRA では、2023 年の業績と併せて、2024-2025 年の個人生命保険販売(新契約年換算保険料)について、商品別に予想を公表している。それによれば、経済状況を背景に全商品合計では、2024 年、2025 年ともに 5%成長を予想している。

LIMRA では、2023 年 12 月 13 日付でも、予想を公表して

おり、今回の予想は、12 月 13 日付の予測と個人保険合計の数値は同じとなっているが、定期保険(12 月 13 日付予想では 2024 年、2025 年ともに 3%)、ユニバーサル保険(同 2024 年▲12%以上、

【図表 3】 2024-2025 年 増加率予測 (商品別、新契約年換算保険料)

	2024年	2025年
個人保険合計	5%	5%
終身保険	5%	6%
定期保険	1~3%	1~3%
ユニバーサル保険	▲10%以上	▲8%
変額ユニバーサル保険	10%以上	10%以上
インデックス連動ユニバーサル保険	4%	—

(資料) LIMRA Newsroom「LIMRA: U.S. Retail Life Insurance Premium Sets New Record in 2023」(2024年3月14日付) より筆者作成。

⁴ 前掲注釈 1 記載の LIMRA ニュースリリース(2024 年 3 月 14 日)。

2025年▲8%)、インデックス連動ユニバーサル保険の数値(2024年、2025年ともに4%⁵)で若干、修正・変更されている。

これまで何度か紹介してきた⁶とおり、「今後1年で生命保険への加入意向を持つ人」の割合は過去最高水準に達しているとの調査結果もある⁷中では、「ニーズは十分に取込めていない」との見方もある⁸が、「ニーズが業績を支えている」とも考えられる。

一方、2024-2025年の業績について、インフレ圧力等を背景にそれぞれ2.5%、2.1%の増加(収入保険料ベース)に留まるとの見方⁹や、大統領選挙の行方等、先行きが見とおし辛い部分もあり、今後の米国経済、また、米国個人生命保険販売はどうなっていくのか、注目される場所である。状況については引き続き、注視して参りたい。

⁵ 「図表3」の各数値は、前掲注釈1記載のLIMRA ニュースリリース(2024年3月14日)に記載されているが、同ニュースリリースではインデックス連動ユニバーサル保険について2025年の数値の記述がないため、ここでは「-」と記載している。

⁶ 小著「堅調を維持している2023年上期米国個人生命保険販売」『保険・年金フォーカス』(2023年11月28日) (<https://www.nli-research.co.jp/report/detail/id=76836?site=nli>)、「2024-2025年も成長が見込まれる米国個人生命保険販売」『保険・年金フォーカス』(2024年1月16日) (<https://www.nli-research.co.jp/report/detail/id=77256?site=nli>)。

⁷ LIMRA ニュースリリース「New Study Shows Interest in Life Insurance at All-Time High in 2023」(2023年4月24日)によれば、「今後1年で生命保険への加入の意向を持っている人は、過去最高の39%に達した、中でもZ世代(1997-2012年生まれ)とミレニアル世代(1981-1996年生まれ)は、それぞれ44%、50%とさらに高い」とされている。

⁸ LIMRA ニュースリリース「Three Misconceptions May Deter Americans from Getting the Life Insurance They Need」(2023年9月5日)。なお、当ニュースリリースでは、「保険加入の意図」を「保険加入へのアクション」に変えるためには「保険に対する誤解を解く」ことが必要、とされている。

⁹ Fitch Solutions Group Limited, BMI United States Insurance Reports (2024年1月29日)。なお、同(2023年10月25日付)では、2024-2025年の業績について、1.8%、2.4%としており、2024年については、より前向きな予想に修正されている。