

保険・年金
フォーカス4年連続で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
—2025年以降も増加が予測されるものの、
先行き不透明感も—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 2024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 が発表したところによれば、2024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3%増となり、4年連続で過去最高を更新することとなった¹。

（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1/10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		2024年	
	実績	増加率	実績	増加率	実績	増加率	実績	増加率
新契約年換算保険料	154億3,500万ドル	18%	155億7,000万ドル	1%	156億1,500万ドル	+0%	159億ドル	3%
新契約高	1兆9,200億ドル	5%	1兆8,200億ドル	▲5%	1兆9,450億ドル	7%	1兆9,900億ドル	2%
新契約件数	1,007.5万件	3%	916.0万件	▲9%	937.5万件	2%	937.3万件	▲0%

（注）個人年金、医療保険は含まない。

（資料）2021-2023年については、LIMRA「U.S. Individual Life Insurance Sales, Industry Estimates(1975 - 2023)」より。
2024年の増加率は、LIMRA「U.S. Retail Individual Life Insurance Sales Survey - Summary Report」(4Q 2024)より。2024年の実績値（新契約高、新契約件数）については、上記LIMRA資料より筆者にて推計。同新契約換算保険料は、LIMRA「U.S. Individual Life Insurance Premium Sets New Sales Record in 2024」(2025年3月25日)より。

¹ LIMRA ニュースリリース「U.S. Individual Life Insurance Premium Sets New Sales Record in 2024」(2025年3月25日)、「U.S. Retail Individual Life Insurance Sales Survey - Summary Report」(4Q 2024)。

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

³ LIMRAでは、米国生保会社70社から直接データを集めており、米国生保市場のカバー率は、新契約年換算保険料85%、新契約高90%、新契約件数60%である。「図表1」中、2021-2023年の数値は、上記データに加え、各社の年次報告書、S&P Global Market Intelligence、A.M. Best、ウェブサイト等により、LIMRAが米国生保市場全体の数値を推計したものである。2024年の数値は、(図表1)の注釈に記載のとおり。

(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、対前年増加率】

		新契約年換算 保険料	新契約高	新契約件数
2022年	第 1 Q	18%	▲1%	▲7%
	第 2 Q	7%	▲5%	▲11%
	第 3 Q	▲5%	▲5%	▲12%
	第 4 Q	▲13%	▲8%	▲10%
2023年	第 1 Q	▲6%	4%	4%
	第 2 Q	2%	8%	4%
	第 3 Q	5%	10%	5%
	第 4 Q	4%	8%	2%
2024年	第 1 Q	▲2%	3%	▲1%
	第 2 Q	▲0%	2%	▲0%
	第 3 Q	2%	1%	▲0%
	第 4 Q	9%	3%	1%
2025年	第 1 Q	8%	1%	1%

(資料) LIMRA[U.S. Retail Individual Life Insurance Sales Survey-Summary Report](1st QUARTER 2025)、同2024 4th Quarter、同2023 4th Quarter、「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 年以降、好調な経済を背景に再び増加基調に転じ、2025 年第 1 四半期まで堅調に推移している。

(図表 3) は、2024 年米国個人保険販売における新契約年換算保険料、新契約件数のランキングトップ 5 を示している。米国では、収入保険料ベースの業績が注目されることが多いが、件数ベースも併せてみると、収入保険料、件数ともランキング入りしているのは、Northwestern Mutual と New York Life のみで、この 2 社以外は、それぞれのランキングで顔ぶれが異なる。主要顧客層の 1 件あたりの保険料の違いによるものと考えられ、小口契約を多件数販売している会社と、1 件あたりの保険料が高額な富裕層をターゲットとしている会社との違いによるものといえよう。

【図表3】 2024年 新契約業績ランキング（新契約年換算保険料、件数）

	新契約年換算保険料 (単位：千ドル)		新契約件数	
	1	Northwestern Mutual	\$1,103,812	State Farm Life
2	Prudential Financial	\$1,006,723	Mutual of Omaha	472,991
3	Pacific Life	\$977,880	Northwestern Mutual	316,516
4	New York Life	\$793,809	New York Life	261,736
5	Mass Mutual Life	\$730,443	Trustage	255,685

(資料) LIMRA「2024 Life Insurance Sales_Trends and Future Outlook(Infographic)」より。

2—将来業績予測（2025-2027年、新契約年換算保険料）

(図表4)は、LIMRAによる2025-2027年の個人生命保険販売予測（新契約年換算保険料、増加率）を示している。昨年3月時点における予測（2024、2025年）は、経済状況を背景に、ともに5%成長を予測していたが、今回の予測はかなり幅があることがわかる。

【図表4】 2025-2027年 米国個人保険業績予測

	新契約年換算保険料 (増加率)	【参考】昨年3月時点における予測	
		2025年	2～6%
2026年	1～5%	2025年	5%
2027年	1～5%		

(資料) LIMRA「U.S. Individual Life Insurance Sales Forecast 2024 – 2027」、「U.S. Life Insurance Premium Sets New Record in 2023」(2024年3月14日)より。

LIMRAでは、経済状況について、「景気減速の兆しはみられるものの、概ね良好に推移している」とする一方で、大統領選の直後は、将来の業績予測は難しく、「2025年以降、誰が金融政策を決定するのか、地政学的リスクが経済に影響を与えるのかどうかなど、未知の要因に左右される部分」もある、としている。加えて、インフレは鈍化しているものの、中東紛争の拡大やウクライナ紛争をめぐる動き、トランプ関税や財政赤字の増加に関連した2025年の政策変更により、再過熱する可能性が

ある、という⁴。

米国個人保険販売業績は、ここまで、4年連続で過去最高を更新してきており、昨年3月時点における LIMRA の予測では、2025 年も引き続きの高成長とされていたが、トランプ関税の影響や、ウクライナ・中東における紛争等を背景に、先行きの不透明感が高まっているといえよう。

また、LIMRA では、「パンデミックの間に高まり、その後も長く高止まりしていた生命保険に対する消費者の関心は、全体としては減少傾向にある」⁵としており、今後、米国の生保マーケットは、どのように変化していくのか。

世界最大の保険市場を抱える米国の状況については、引き続き、注視が必要である。

⁴ LIMRA「U.S. Individual Life Insurance Sales Forecast 2024 – 2027」(2025年3月25日)。

なお、フィッチ (Fitch Solutions Group Limited, BMI United States Insurance Reports (2025年4月24日)) では、インフレ懸念や経済の不確実性による需要下振れ可能性もあるとしつつも、可処分所得が増加傾向にあり、潜在的なニーズも高いこと等を背景に、2025年、2026年の生保業績は、それぞれ3.7%、4.2%増を予測している。

⁵ 前掲注釈4と同様。なお、コロナ禍以降、米国において生命保険に関する消費者のニーズギャップが拡大している点については、小著「米国消費者の生命保険ニーズギャップは過去最大 – コロナ禍以降、ニーズギャップは拡大 –」『保険・年金フォーカス』(2024年5月10日) (https://www.nli-research.co.jp/files/topics/78484_ext_18_0.pdf?site=nli)でも紹介している。