


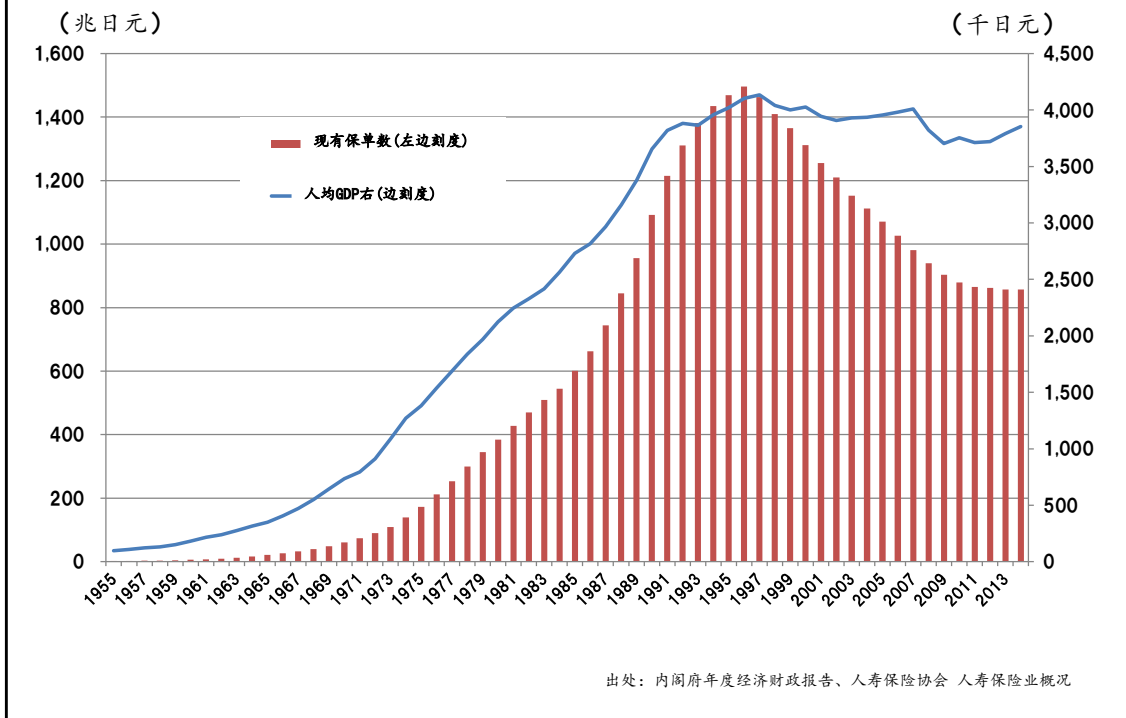
日本人寿保险业的现况



公益财团法人 亚洲人寿保险振兴中心

人均国民生产总值和现有保单数

2



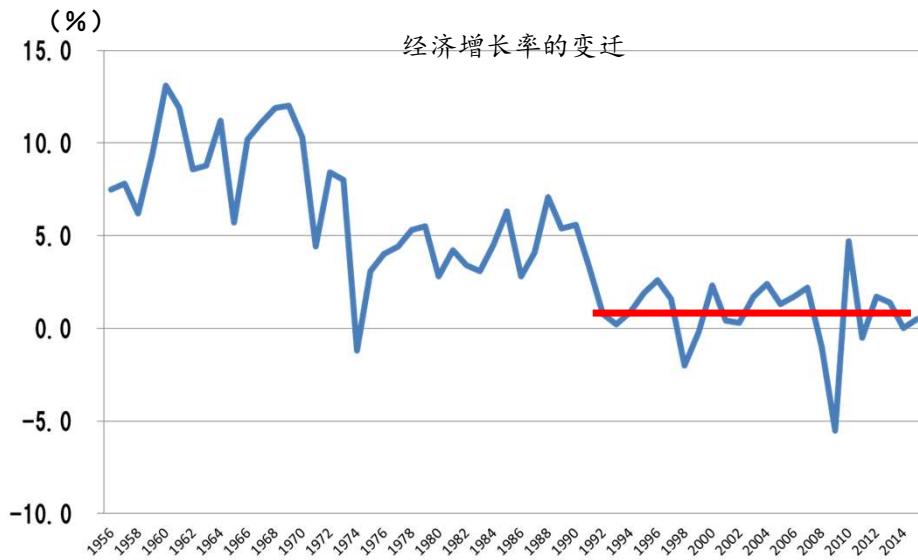
这张图排列了人均国民生产总值和人寿保险的现有保单数。

如图所示，我们可以了解到随着经济繁荣，人寿保险得到普及，保障额度也随之增加。

但1990年代中期以后，现有保单数大幅度减少。

这一方面是受经济的影响，另一方面与日本人生活方式的改变有关。

低成长时期的到来



出处：内閣府 年度经济财政报告

这是日本经济增长率的变迁表。

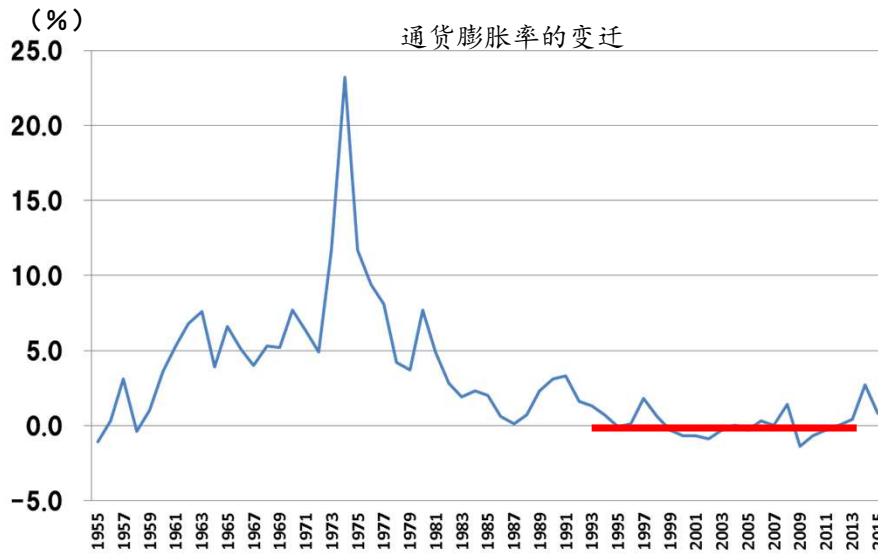
1990年代后日本经济进入低成长时期，未能如期出现向右上升，人寿保险市场也受到了极大的影响。

低成长时期长期持续，其中有好几年还有副增长的记录。

最近几年的情况

4

通货紧缩的持续



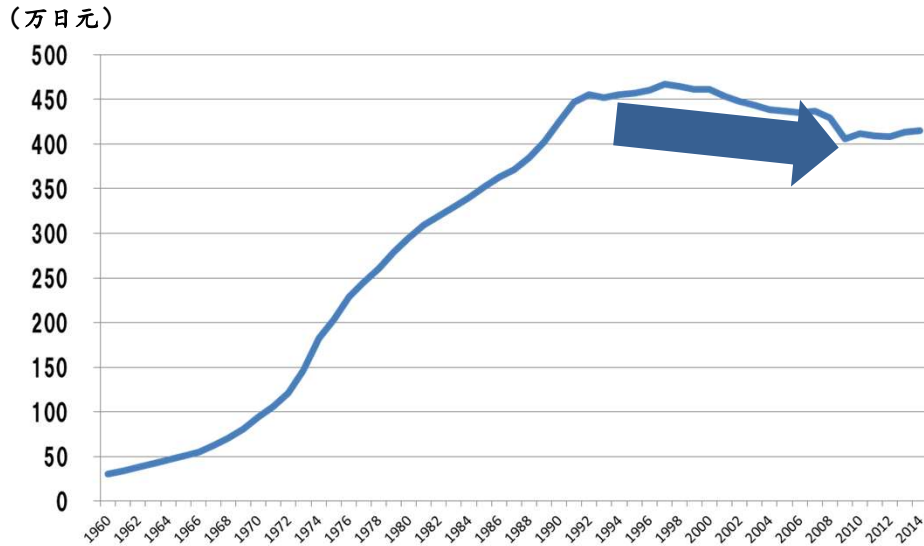
出处：总务省 消费者物价指数

通货膨胀率下降，通货紧缩经济衰退的情况持续了20多年。
在物价不断上涨的时代，预测未来物价将不断上涨，从而投保死亡保障商品。
而这个错误的预估，让人们逐渐意识到该保障额度也许过高了。

最近几年的情况

5

企业员工平均薪金年收入的变化



出处：国税厅 企业员工收入实际情况统计调查结果

经济低迷也影响到了员工薪金。

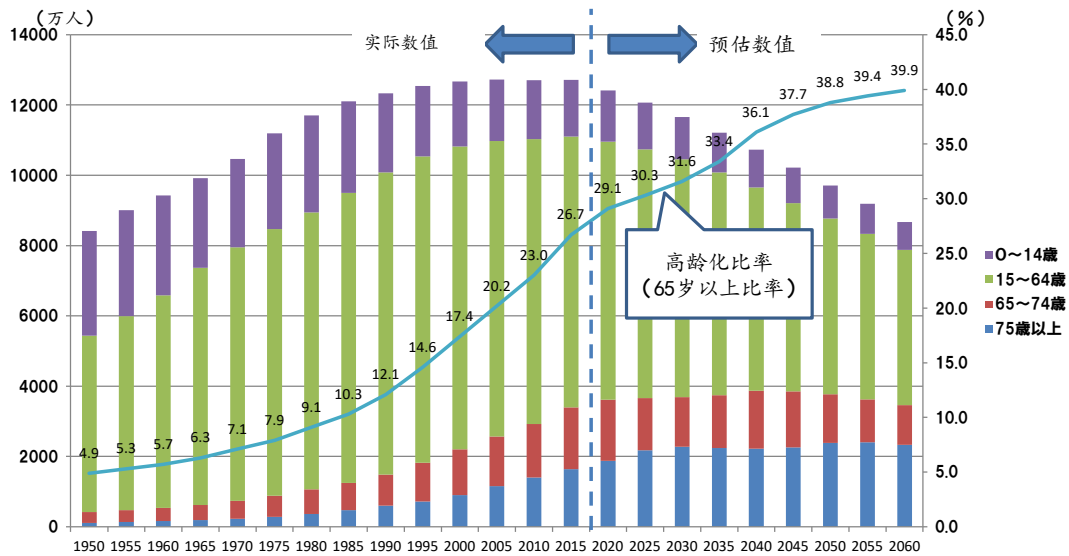
人们以为收入会一直是向右方向不断增长，但疫情彻底改变了。

这张图显示了企业员工平均薪金年收入的变化，薪金正在不断减少。

可支配收入的减少，迫使家庭不得不重新审核收支平衡，并重新审核人寿保险费用。

最近几年的情况

少子高龄化（人口减少）社会



资料：截至2010年总务省「国势调查」、2015年总务省「人口预估（以2015年国势调查人口速报统计的人口为基准，2015年10月1日的确定数值）」、2020年是依据国立社会保障・人口问题研究所「日本未来人口预估（2012年1月预估）」假设出生中等・死亡中等而作出的预估结果

影响人寿保险市场的主要原因，不仅仅是经济增长问题。还有少子高龄化的问题。

目前，65岁以上人口占27%，预计到2060年将升至40%。

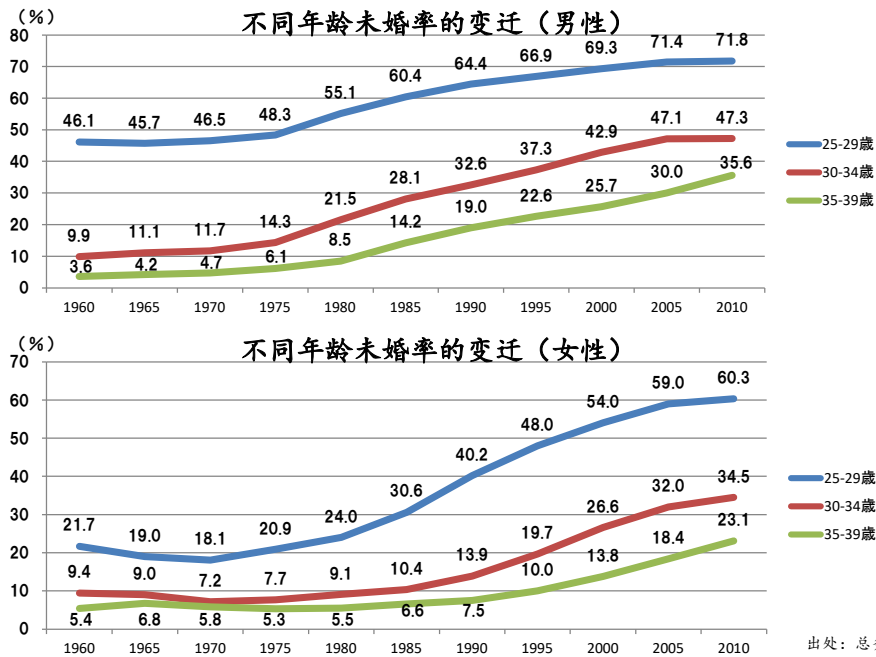
与之相反，15~64岁年龄层的劳动人口的所占比率将大幅度减少。

并且总人口数逐年减少，预计今后将持续减少。

劳动人口年龄层正是需要遗属保障的人群，这对人寿保险业来说也是威胁。

最近几年的情况

不结婚·晚婚化



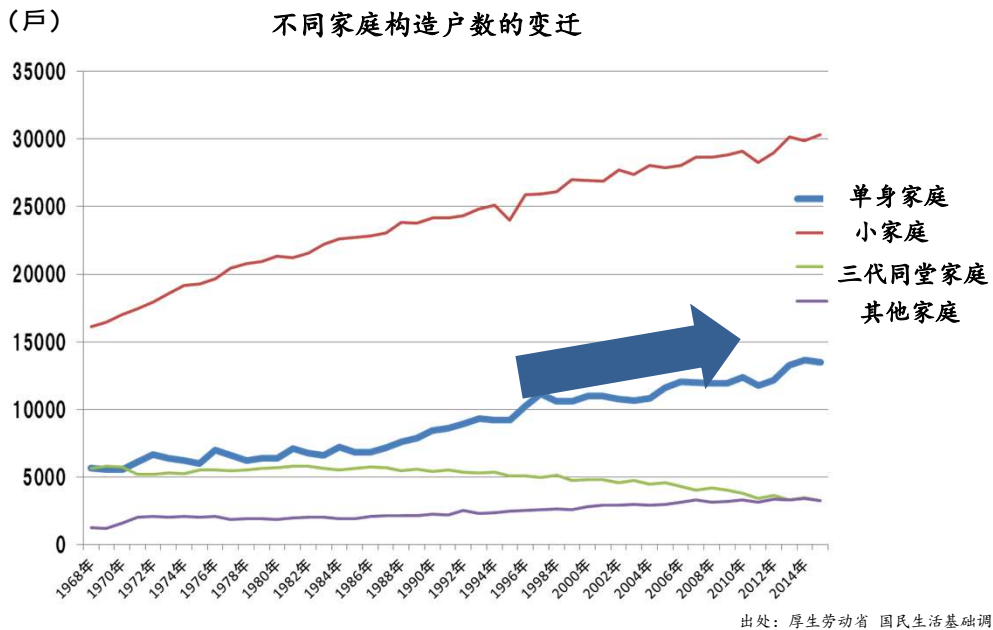
不同年龄未婚率的变迁是少子化的主要原因之一。

我们可以看出年轻人未婚比率不断上升。

晚婚不结婚加速了少子高龄化的进展，家庭的存在方式也发生了变化。

最近几年的情况

单身家庭的增加



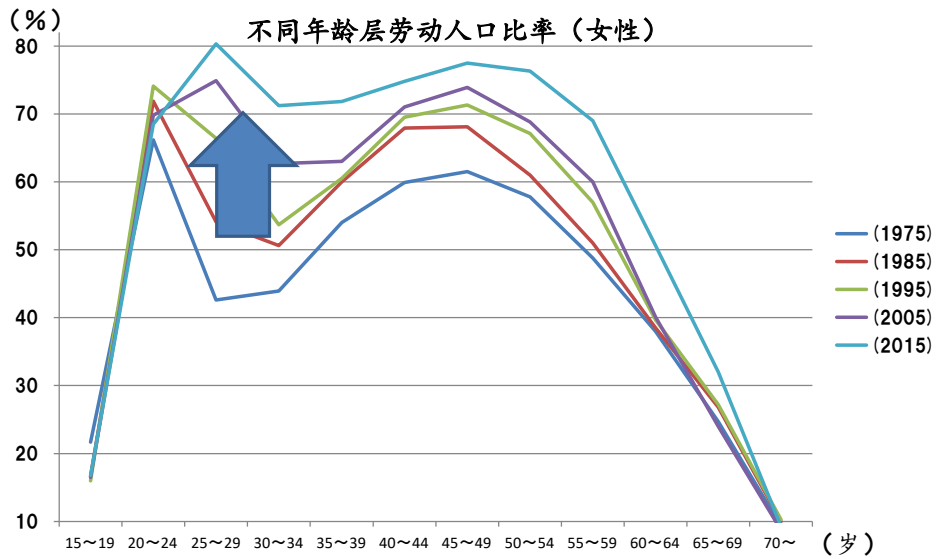
关注单身家庭，我们可以了解到其户数大幅度增加了。

目前单身家庭占了全户数的三分之一。

家庭的存在方式也因晚婚，甚至不结婚的影响，单身或没有孩子的家庭户数不断在增加。

也就是说，对于遗属保障的需求也在减少。

女性涉足社会



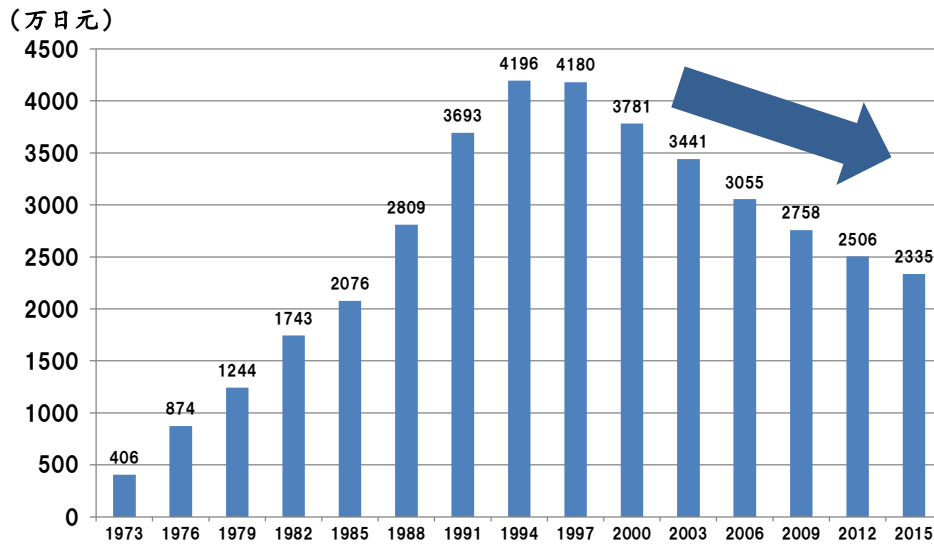
出处：总务省统计局 劳动力调查结果

这张图显示了女性涉足社会。

女性的就业率不断上升，推进女性活跃于社会也是当今政府的一项政策。

女性涉足社会双职工家庭也随之增多，丈夫即使意外死亡，妻子因有收入来源，对于保障的需求也由此减少了。

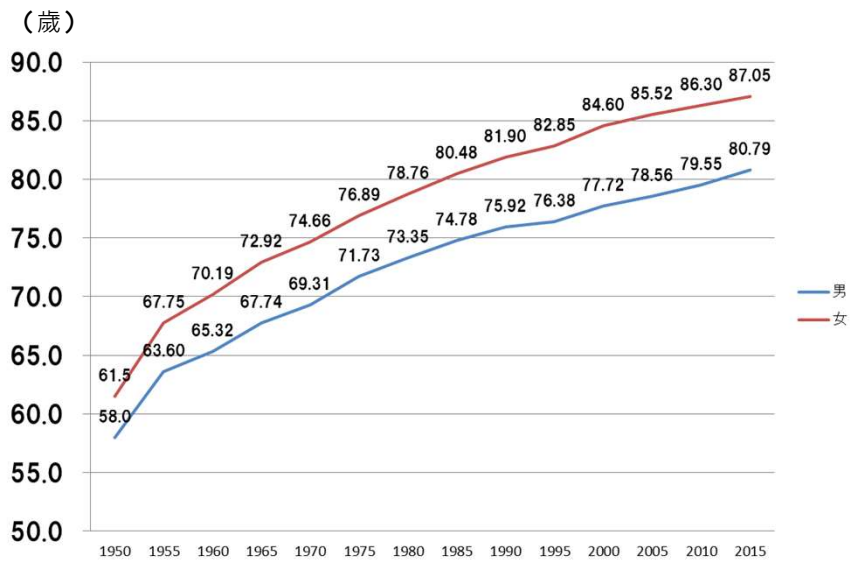
家庭死亡保障金额的变迁 (普通死亡)



出处：人寿保险文化中心 有关人寿保险协会全国实际情况调查结果

根据上述原因，我们来看每户对于死亡保障金额的变迁，可见1990年代前期到达顶峰，之后对保障的需求越来越少。

平均寿命的变迁



出处：厚生劳动省 生命表

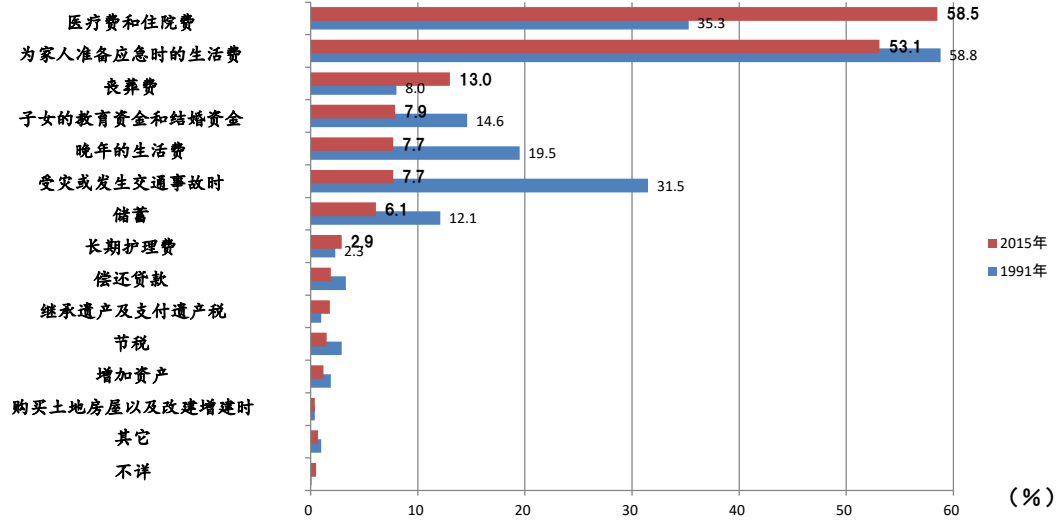
平均寿命在1980年代，男性是73岁，女性是78岁，而最近寿命延长，男性是81岁，女性是87岁。

社会真正进入高龄化，平均寿命不断延长，人们也逐渐意识到长寿自身的风险。因少子高龄化社会保险制度得到重新审核，又因高龄化的负担不断增加，制度也得到反复修正。

由此，人们投保人寿保险的动向发生了变化，而人寿保险公司为对应该变化进行商品开发和销售。

投保目的

最近购买保单的目的

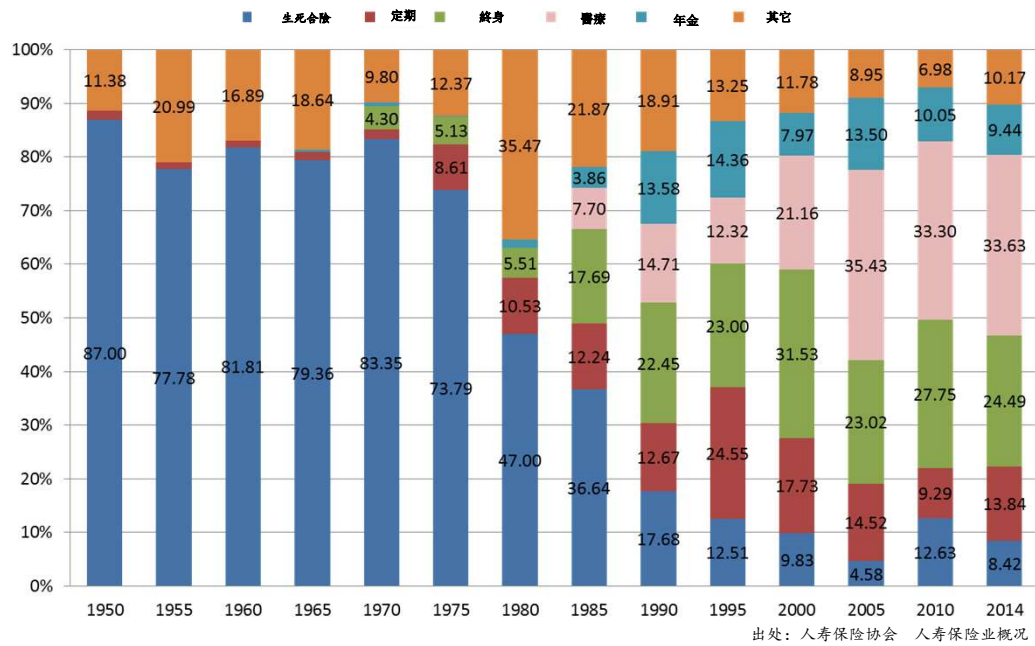


出处：人寿保险文化中心 有关人寿保险全国实际情况调查

人们感到除了遗属保障以外，还有许多风险。通过调查，询问了人们最近投保人寿保险目的，从而得知，对遗属保障的需求在减少，现在对医疗保障的需求占居首位。

最近几年的课题

新保单产品构成的变化 (个人保险·个人年金保险)

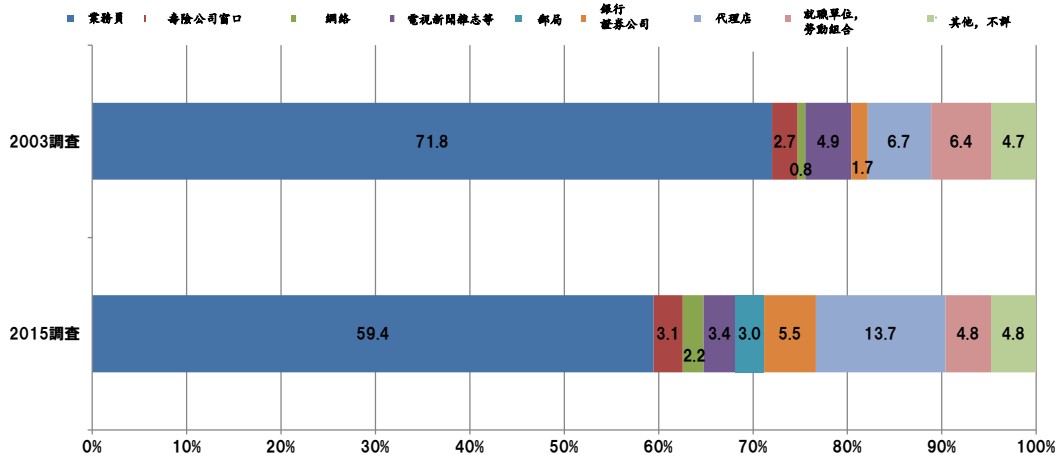


这张是新保单保险种类件数的变化。

1950年年金保险约占90%，而现在呈现多样化，件数以医疗保险商品居于首位。保险公司也各有特色，有的公司拥有多种多样的商品，而有的公司以医疗保险商品为主，也有以投资性商品为主的公司。

销售渠道的多样化

最新新保单的投保渠道（2015年度调查）



出处：人寿保险文化中心 有关人寿保险全国实际情况调查

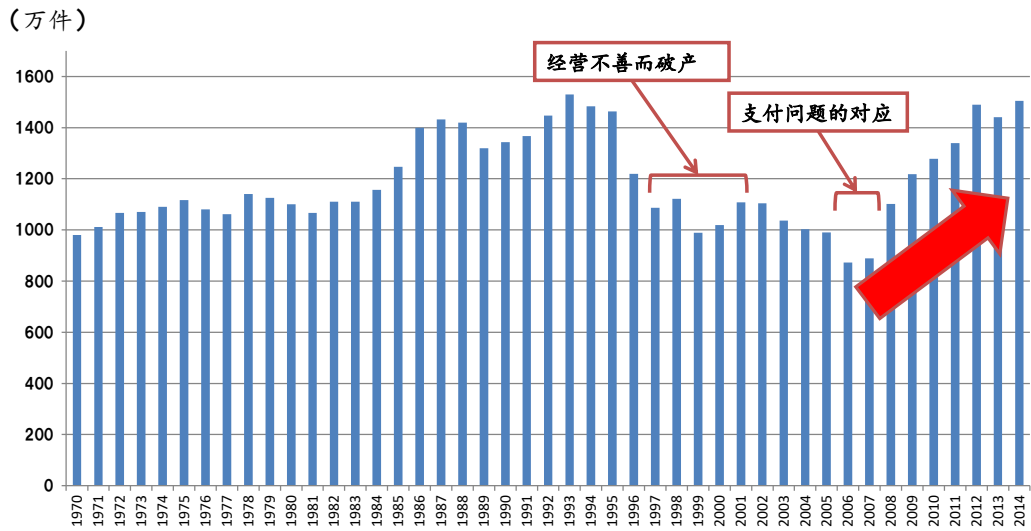
这是最近投保人寿保险的销售渠道。

现在通过人寿保险公司直接聘用的销售员投保的占6成，还有通过其他途径进行保险销售。

最近以代理店渠道销售多家保险公司商品的趋势逐渐增加。

并且银行的参与也逐步增加。

新保单件数的变化 (个人保险)



出处： 人寿保险协会 人寿保险业概况

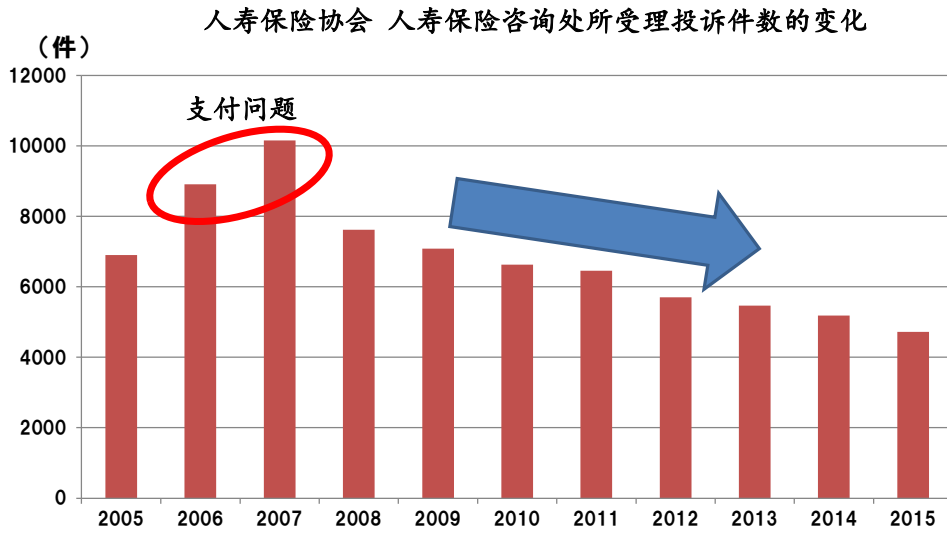
新保单件数的变化。

1990年代以后，因经营不善而破产的情况不断出现，以及支付问题的应对，也曾有新保单减少的时期。

目前基础环境依然困难，但近几年新保单件数逐渐在增加。

这是人寿保险公司因应消费者的需求开发商品并努力进行销售而取得的成果。

投诉件数的变化



出处：人寿保险协会 咨询处报告

人寿保险协会咨询处受理的投诉件数变化。

因支付问题，虽受理了很多投诉，但通过实施上述对策，问题逐渐在减少。这也是对保险业信任程度恢复的指标。