

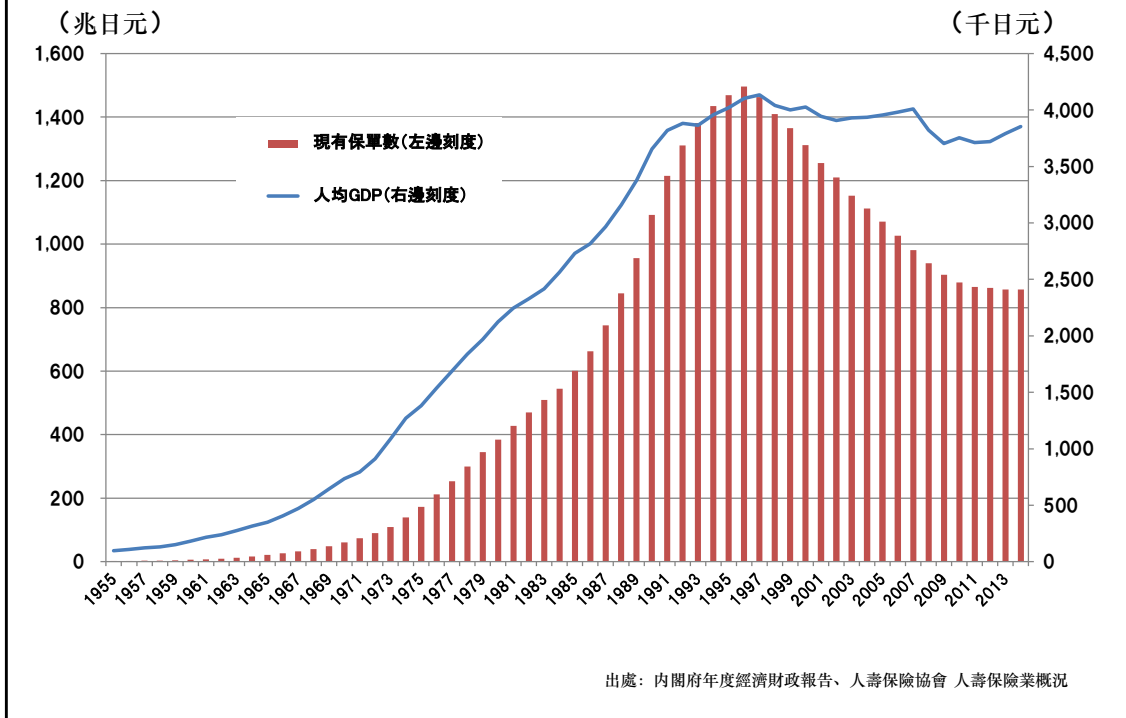
日本人壽保險業的現況



公益財團法人 亞洲人壽保險振興中心

人均國內生產總值和現有保單數

2



這張圖排列了人均國內生產總值和人壽保險的現有保單數。

如圖所示，我們可以瞭解到隨著經濟繁榮，人壽保險得到普及，保障額度也隨之增加。

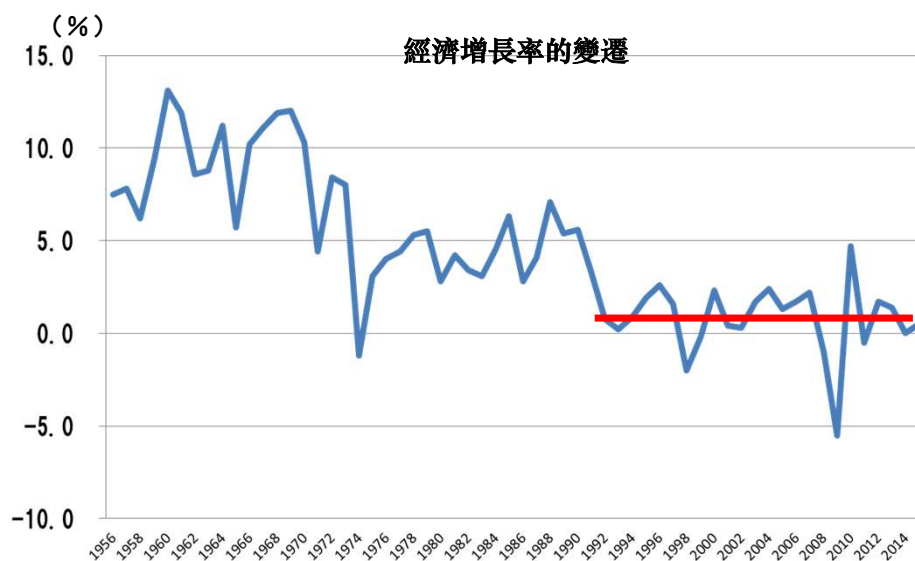
但是，1990年代中期以後，現有保單數大幅度減少。

這一方面是受到經濟的影響，另一方面與日本人生活方式的改變有關。

最近幾年的情況

3

低成長時期的到來



出處：內閣府 年度經濟財政報告

這是日本經濟增長率的變遷表。

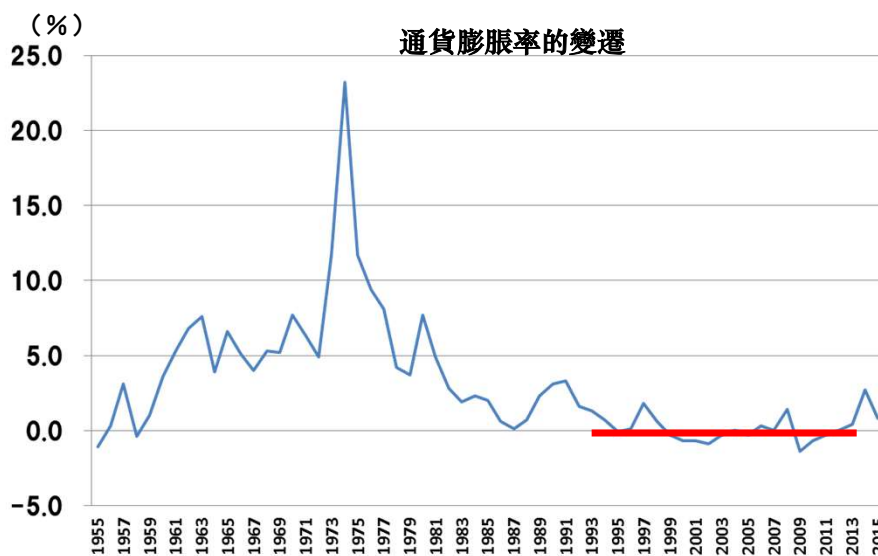
1990年代後日本經濟進入低成長時期，未能如期出現向右上昇，人壽保險市場也受到了較大影響。

低成長時期長期持續，其中有好幾年還有負增長的記錄。

最近幾年的情況

4

通貨緊縮的持續



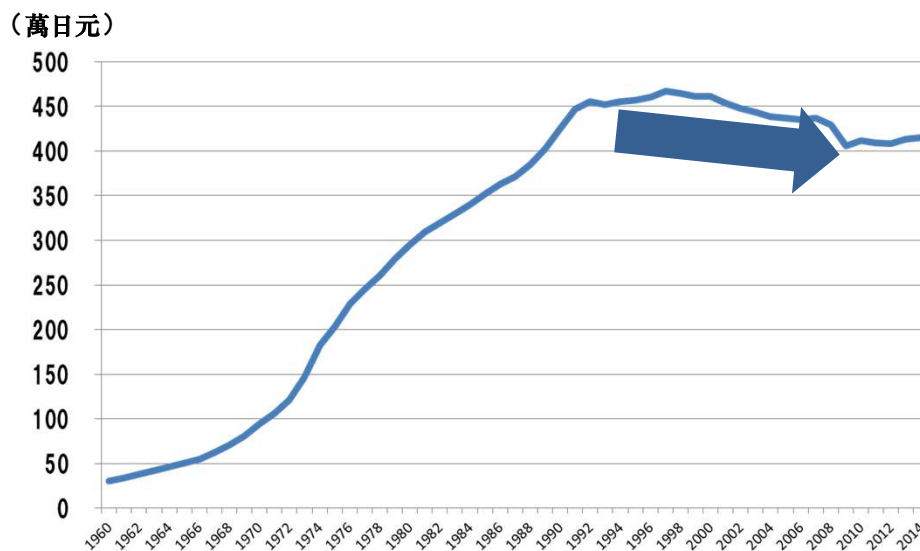
出處：總務省 消費者物價指數

通貨膨脹率下降，通貨緊縮經濟衰退的情況持續了20多年。
在物價不斷上漲的時代，預測未來物價將不斷上漲，從而投保死亡保障商品。
而這個錯誤的預估，讓人們逐漸意識到該保障額度也許過高了。

最近幾年的情況

5

企業員工平均薪金年收入的變化



出處：國稅廳 企業員工收入實際情況統計調查結果

經濟低迷也影響到了員工薪金。

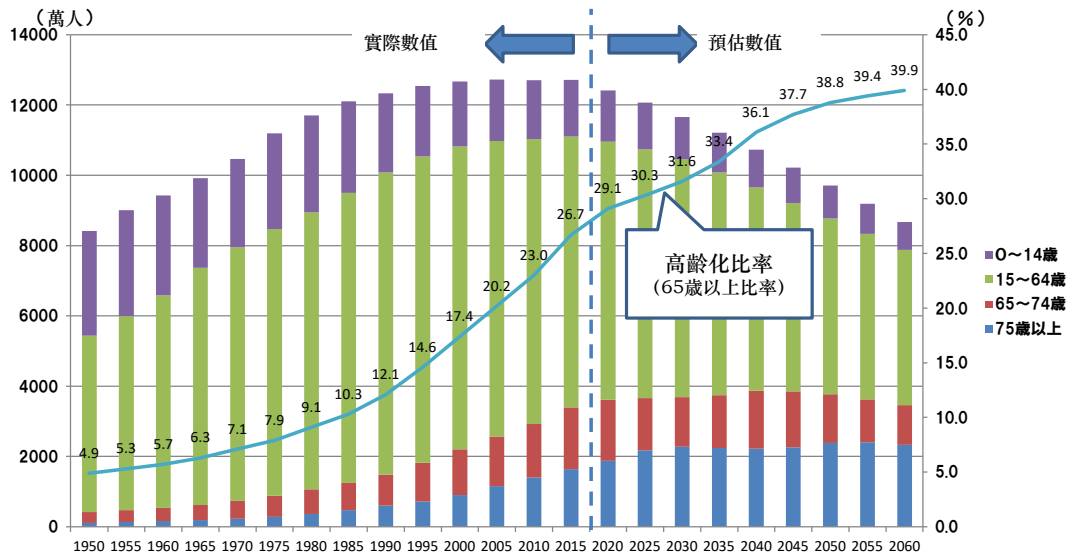
人們以為收入會一直是向右方向不斷增長，但情況徹底改變了。

這張圖顯示了企業員工平均薪金年收入的變化，薪金正在逐漸減少。

可支配收入的減少，讓家庭必須重新審核收支平衡，並重新審核人壽保險費用。

最近幾年的情況

少子高齡化（人口減少）社會



資料：截至2010年總務省「國勢調查」、2015年總務省「人口預估（以2015年國勢調查人口速報統計的人口為基準，2015年10月1日的確定數值）」、2020年是依據國立社會保障・人口問題研究所「日本未來人口預估（2012年1月預估）」假設出生中等・死亡中等而作出的預估結果

影響人壽保險市場的主要原因，不僅僅是經濟增長問題。還有少子高齡化的問題。

目前，65歲以上人口占27%，預計到2060年將升至40%。

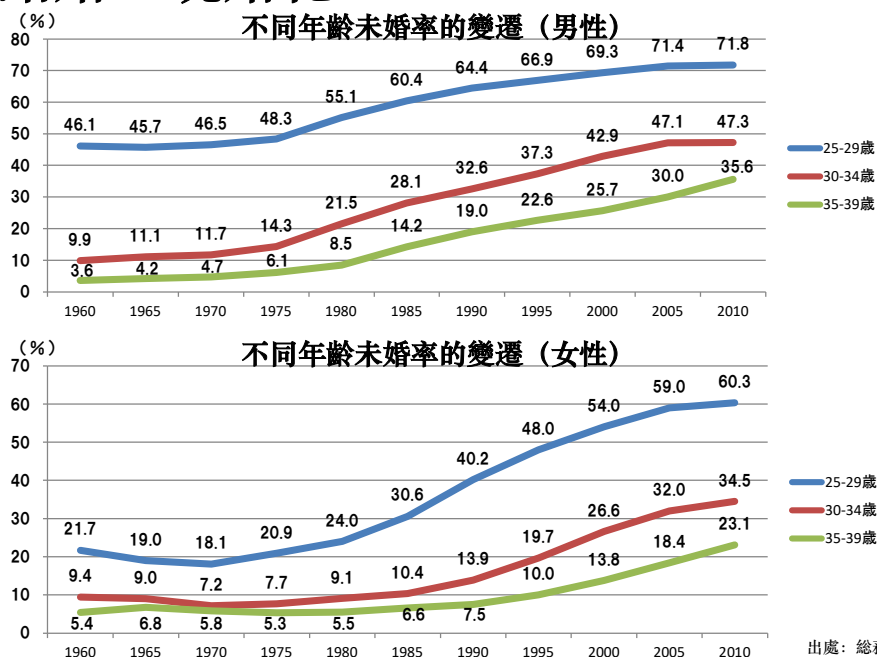
與之相反，15~64歲年齡層勞動人口的所占比率將大幅度減少。

并且總人口數逐年減少，預計今後將持續減少。

勞動人口年齡層正是需要遺屬保障的人群，這對人壽保險業來說也是威脅。

最近幾年的情況

不結婚・晚婚化



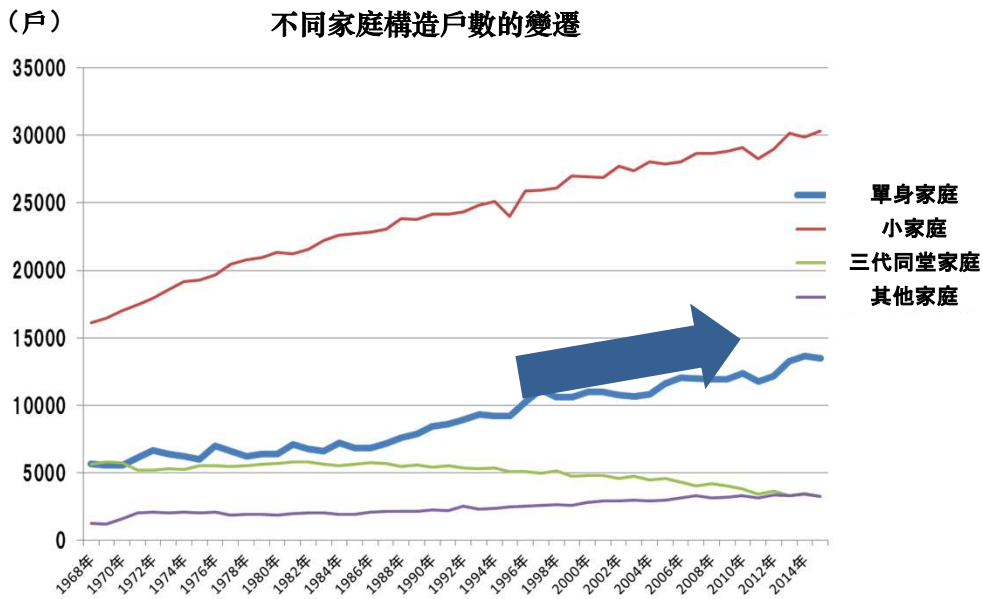
不同年齡未婚率的變遷是少子化的主要原因之一。

我們可以看出年輕人未婚比率不斷上昇。

晚婚不結婚加速了少子高齡化的進展，家庭的存在方式也發生了變化。

最近幾年的情況

單身家庭的增加



出處：厚生勞動省 國民生活基礎調查

關注單身家庭，我們可以瞭解到其戶數大幅度增加了。

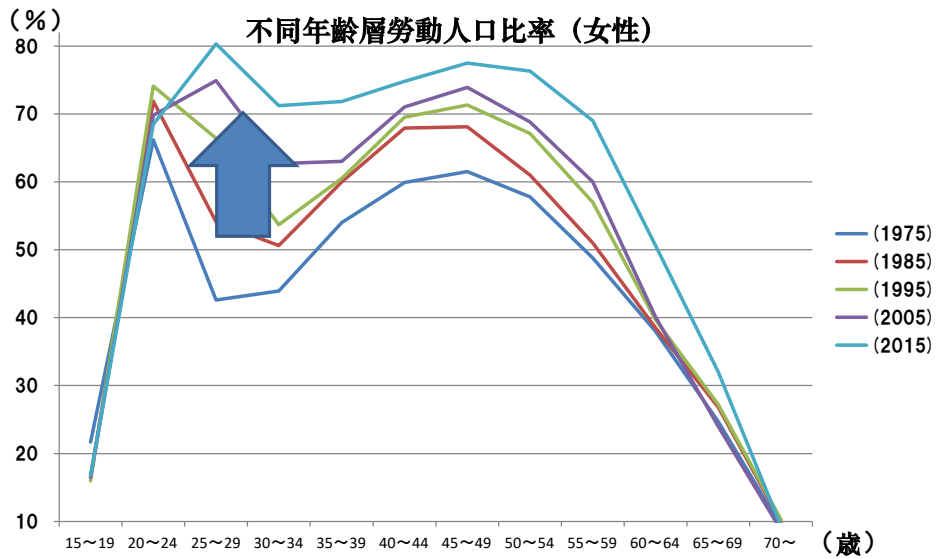
目前單身家庭占了全戶數的三分之一。

家庭的存在方式也因晚婚，甚至不結婚的影響，單身或沒有孩子的家庭戶數不斷在增加。

也就是說，對於遺屬保障的需求也在減少。

最近幾年的情況

女性進入社會



出處：總務省統計局 勞動力調查結果

這張圖顯示了女性涉足社會。

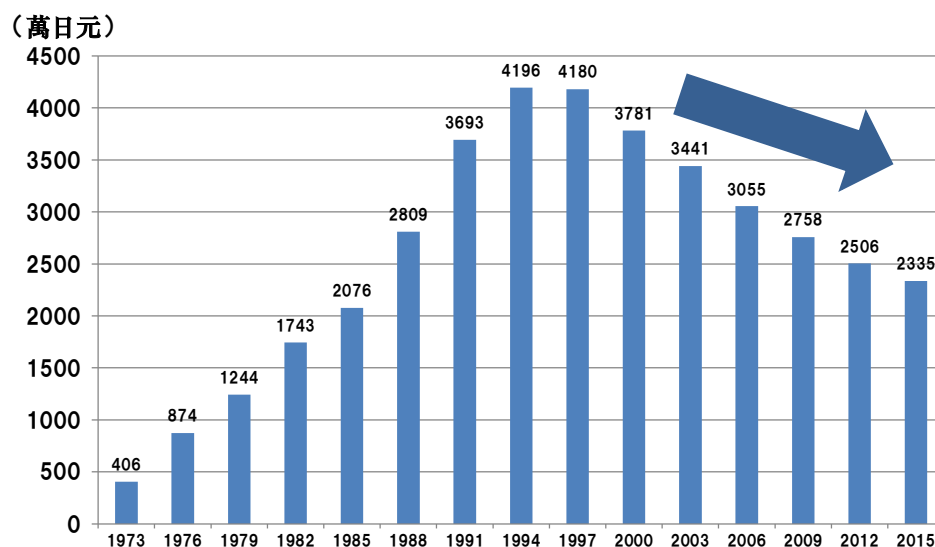
女性的就業率不斷上昇，推進女性活躍於社會也是當今政府的一項政策。

女性涉足社會雙職工家庭也隨之增多，丈夫即使意外死亡，妻子因有收入來源，對於保障的需求也由此減少了。

最近幾年的情況

10

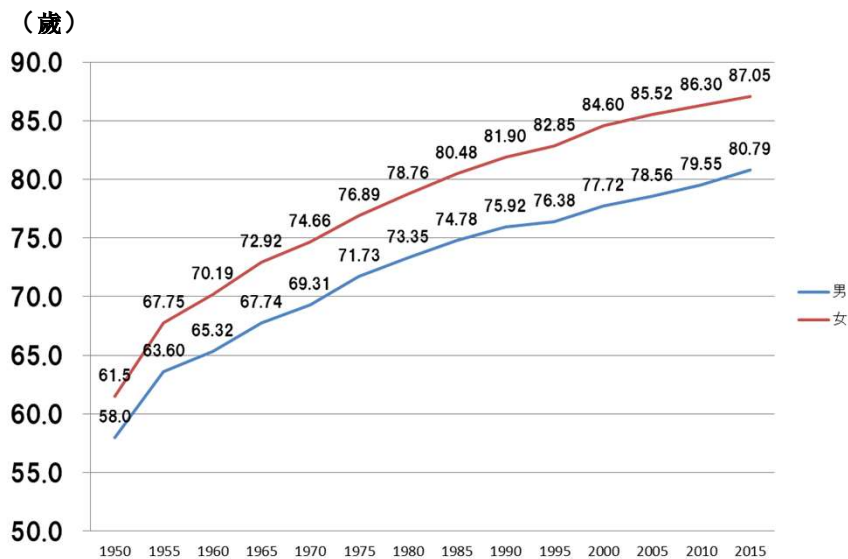
家庭死亡保障金額的變遷 (普通死亡)



出處：人壽保險文化中心 有關人壽保險全國實際情況調查

根據上述原因，我們來看每戶對於死亡保障金額的變遷，可見1990年代前期達到頂峰，之後對保障的需求越來越少。

平均壽命的變遷



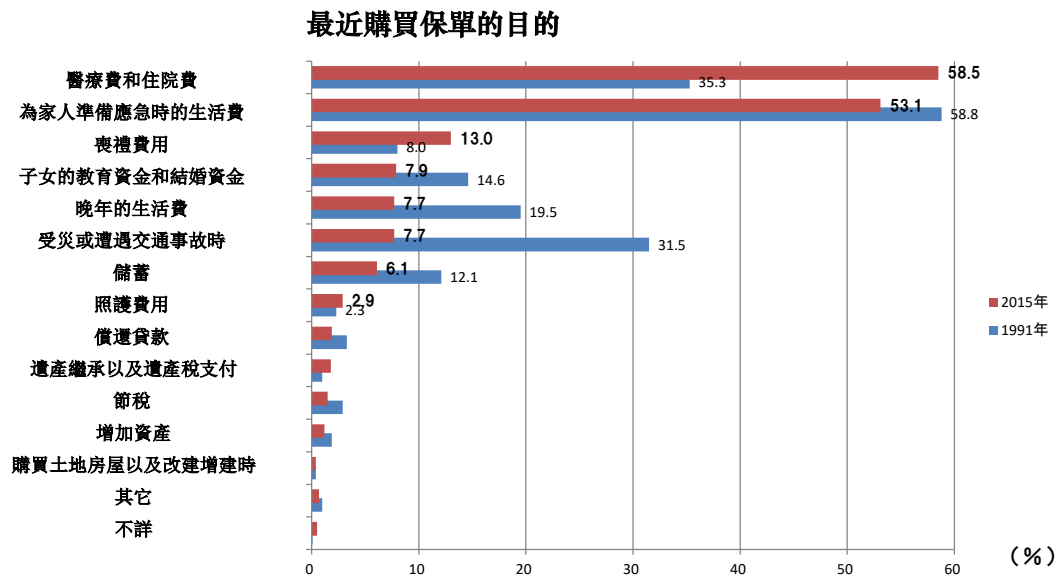
出處：厚生勞動省 生命表

平均壽命在1980年代，男性是73歲，女性是78歲，而最近壽命延長，男性是81歲，女性是87歲。

社會真正進入高齡化，平均壽命不斷延長，人們也逐漸意識到長壽自身的風險。因少子高齡化社會保險制度得到重新審核，又因高齡者的負擔不斷增加，制度也得到反復修正。

由此，人們投保人壽保險的動向發生了變化，而人壽保險公司為對應此變化進行商品開發和銷售。

投保目的

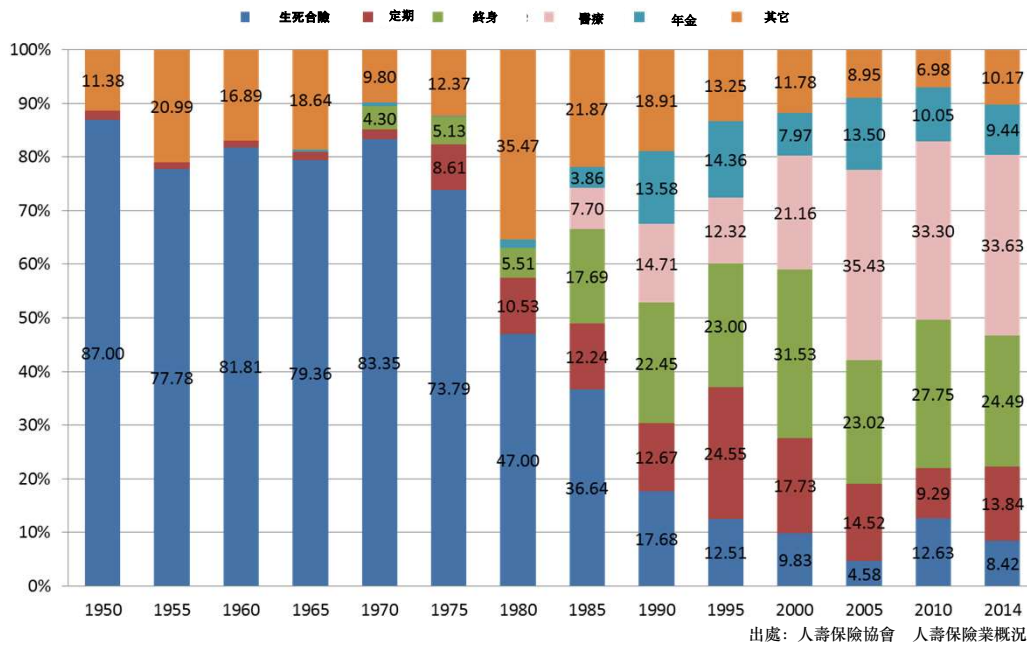


出處：人壽保險文化中心 有關人壽保險全國實際情況調查

人們感到除了遺屬保障以外，還有許多風險。
透過調查，詢問了人們最近投保人壽保險目的而得知，
遺屬保障在減少，現在對醫療保障的需求占居首位。

最近幾年的課題

新保單商品構成的變化 (個人保險・個人年金保險)



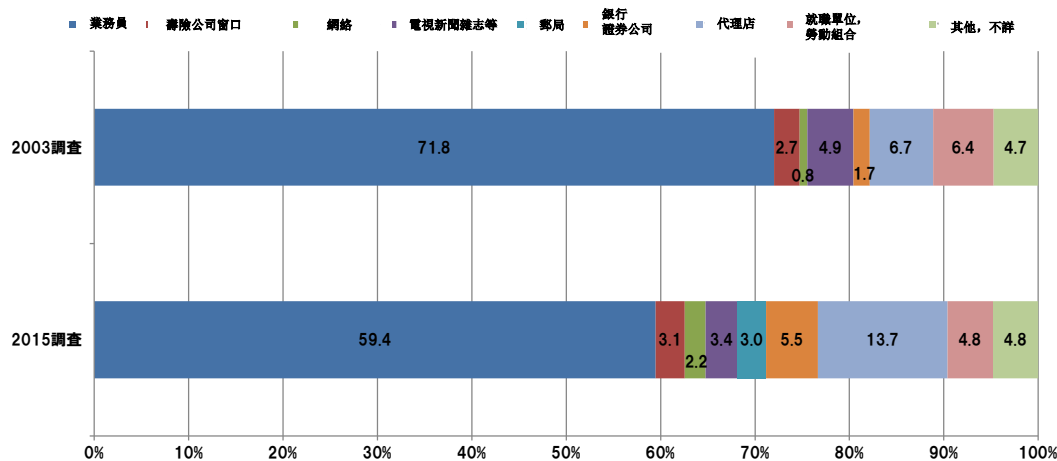
這張是新保單保險種類件數的變化。

1950年年金保險約占90%，而現在呈現多樣化，件數以醫療保險商品居於首位。保險公司也各有特色，有的公司擁有多種多樣的產品，而有的公司以醫療保險商品為主，也有以投資性產品為主的公司。

最近幾年的課題

銷售通道的多樣化

最近新保單投保通道 (2015年度調查)



出處：人壽保險文化中心 有關人壽保險全國實際情況調查

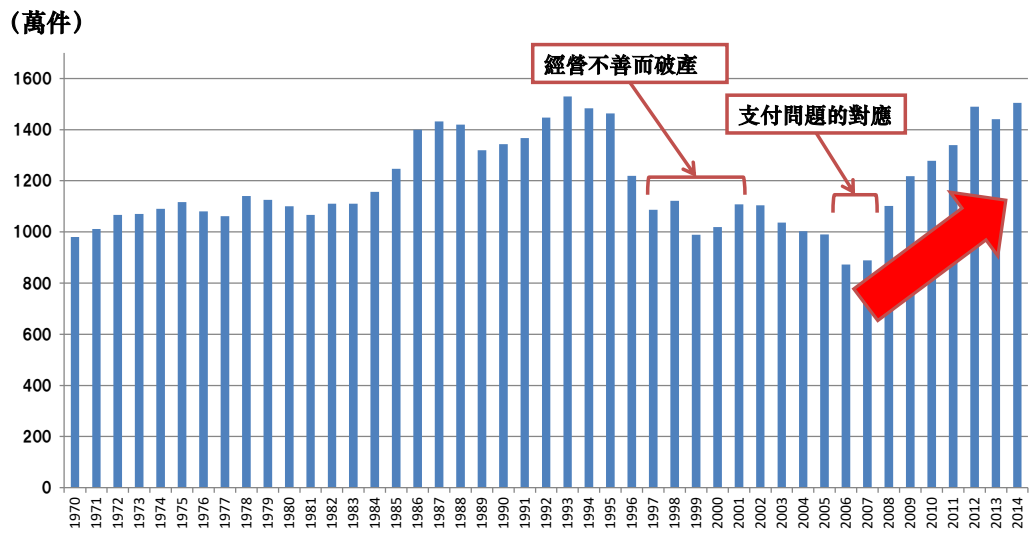
這是最近投保人壽保險的銷售通道。

目前透過人壽保險公司直接雇傭的業務員投保的占6成，並透過其他途徑進行保險銷售。

最近以代理店通路銷售多家保險公司商品的趨勢逐漸增加。

并且銀行的參與也逐步增加。

新保單件數的變化 (個人保險)



出處：人壽保險協會 人壽保險業的概況

新保單件數的變化。

1990年代以後，因經營不善而破產的現象不斷出現，以及支付問題的對應，也曾有新保單減少的時期。

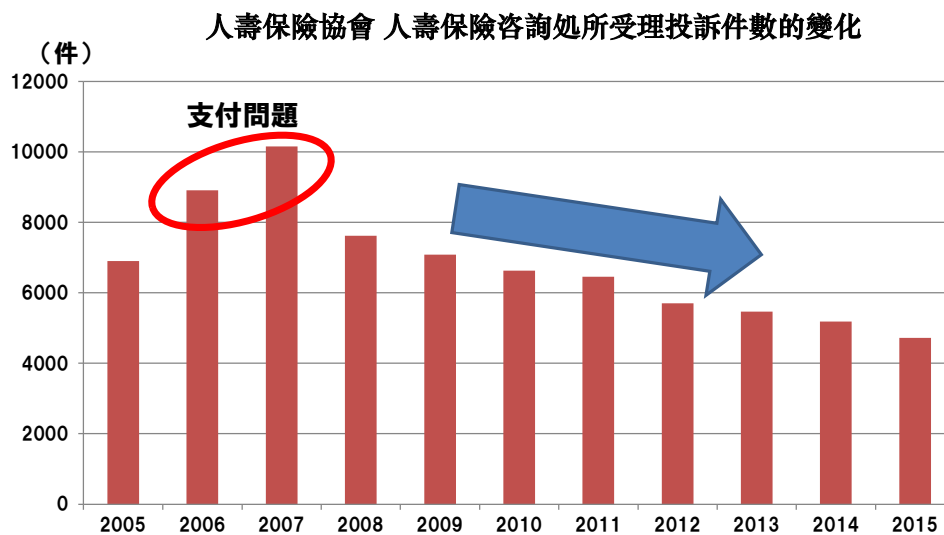
但目前基礎環境依然困難，近幾年新保單件數逐漸在增加。

這也是人壽保險公司因應消費者的需求開發商品並努力進行銷售的成果。

最近幾年的課題

16

投訴件數的變化



出處：人壽保險協會 諮詢處報告

人壽保險協會諮詢處受理的投訴件數的變化。

因支付問題，雖受理了很多投訴，但透過實施上述對策，問題逐漸在減少。這也是對保險業信任度回復的指標。