

# 契約高と保険料収入の推移 からみる保険市場の現状

日本の生命保険市場は世界でもトップレベルの加入率や契約件数を誇っています。損害保険市場においても、世界4位の水準を誇っています。ここでは国内保険市場の現状や契約件数の推移などを解説します。

## 生命保険市場は第三分野が堅調な増加

日本の生命保険市場は高齢化社会の進行やライフスタイルの多様化によって、大きな成長は見込まれないものの、個人の保険の保有契約件数は増加を続けています。2021年度の保有契約件数は1億9,301万件、前年度比で101.5%と増加しており、5年連続で契約件数を伸ばしました。年換算保険料はコロナ禍で減少したものの、第三分野は10年連続で増加を続けています。

ただし、近年は、死亡保障を抑えて医療保障を充実させる傾向などもあることから、**保有契約高**は2020年と比較すると減少しています。

また、**経常利益**だけでなく、**基礎利益**も3年連続で増加しており、**生命保険業界全体は堅調に成長を続けている状態**です。

## 損害保険市場は徐々に拡大傾向

損害保険市場の成長は、堅調であるものの**正味収入保険料**は着実に増加を続けています。2021年度の損害保険協会加盟の損害保険会社全体の正味収入保険料は8兆8,063億円でした。保険種目別で最も大きなシェアを占めるのが自動車保険で、次いで自賠責保険、火災保険となっています。

また、**第三分野の保険**の解禁や医療保障のニーズの高まりから、**新種保険**が占める割合が伸びています。1998年には正味保険料全体の9.9%にすぎなかった新種保険が、2021年度には全体の15.8%にまでシェアを伸ばしました。

さらに、近年は大型の地震が相次いで起きていることから、その備えのために、地震保険の加入率も右肩上がりです。上昇を続けています。**損害保険市場は、少しずつ拡大**しています。

### 保有契約高

契約者に対して保険会社が保障する死亡保険金や年金原資の額などを合計したものの。

### 基礎利益

保険料収入や保険金事業費支払いなどの収支と、利息や配当金等の収入の収支を合わせた基礎的な損益。

### 正味収入保険料

保険契約者との契約によって得られる保険収入に再保険の収支を加味して、収入積立保険料を引いたものの。

### 第三分野の保険

生命保険会社、損害保険会社のどちらも販売できる保険。代表的なものにがん保険や介護保険がある。

### 新種保険

海上保険、火災保険など古くからある保険種目を除いた損害保険の総称。

## 個人の保険の新規契約と保有契約の推移

(万件、%、億円)

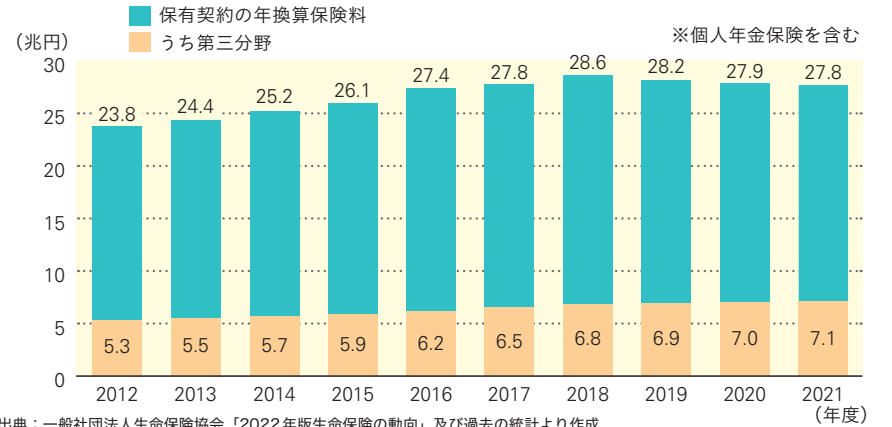
	新規契約				保有契約			
	件数	金額(契約高)	前年度比	前年度比	件数	金額(契約高)	前年度比	前年度比
2017年度	1,727	89.5	573,534	83.8	17,302	103.2	8,529,627	98.8
2018年度	2,253	130.4	667,346	116.4	18,129	104.8	8,486,900	99.5
2019年度	2,080	92.4	497,172	74.5	18,748	103.4	8,299,003	97.8
2020年度	1,702	81.8	441,290	88.8	19,024	101.5	8,157,630	98.3
2021年度	1,887	110.8	464,807	105.3	19,301	101.5	8,068,784	98.9

出典：一般社団法人生命保険協会「2022年版生命保険の動向」

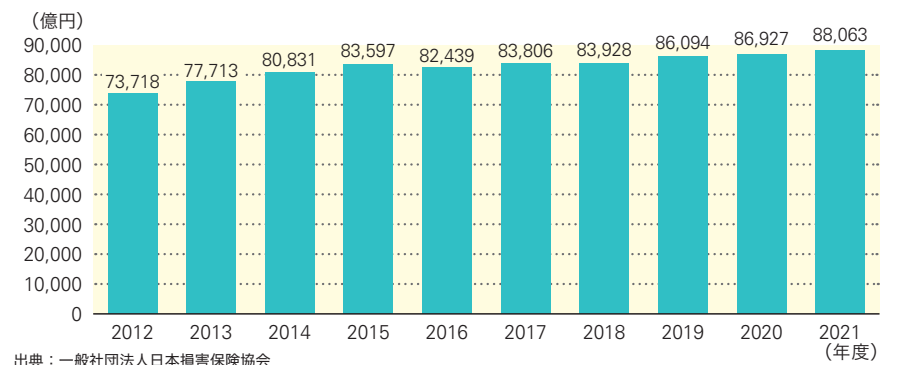


保有契約件数は5年連続で増加している

## 生命保険協会加盟生命保険会社の保有契約の年換算保険料の推移



## 日本損害保険協会加入の損害保険会社の正味収入保険料の推移



## 海外進出に 活路を見出す保険会社

国内の保険市場は少子高齢化による人口減少や自動車保有台数の低下などから、保険料収入の増加は難しいと予測されています。そこで各社は人口増加や経済成長が見込める国をメインに、海外進出に取り組んでいます。

### 生命保険会社の海外事業展開

日本国内では、今後、国内市場が縮小することが見込まれます。そこで第一生命などの4大生保各社は**海外生命保険会社の買収**を積極的に行っています。

日本国内においては少子高齢化に伴う人口の減少によって市場規模の縮小が想定されます。日本の生命保険会社においても人口の増加と経済成長を見込める海外展開を進めています。

第一生命ホールディングスでは、アジア市場を成長市場と位置づけてベトナムやインド、タイ、オーストラリア、インドネシアに事業を展開しています。

2020年の世界の保険市場の動向をみると、**世界の生保の保険料収入は前年比▲4.1%でしたが、日本は▲9.6%となりました。**一方でアジアでは2.9%、中国も5.4%の伸びとなっており、2021～2031年の見通しでも高い成長が見込まれています。

### 国内以上の成長率がある市場に投資する損保各社

2020年の世界の損害保険市場は、世界では1.1%の伸びですが日本では逆に▲1.1%でした。2021～2031年の見通しでも日本では1.5%の伸びですが、その他アジアで7.9%、中国では8.6%と高い成長が見込まれます。大手損害保険各社は**海外損害保険会社の買収**などの投資を積極的に行っています。

3メガ損保グループの1つSOMPOホールディングスでは、2010年度の修正連結利益のうち、7%が海外保険事業によるものでしたが、2021年実績では31%となっています。2023年度の計画では、海外保険事業の割合を**安定的に30%以上になることを目指す**、としています。

#### 海外生命保険会社の買収

例えば、第一生命ホールディングスではアメリカや東南アジアなどの保険会社の買収に積極的で、グループ全体に占める海外事業の利益の割合は2割超まで増加している。

#### 海外損害保険会社の買収

東京海上ホールディングスは、海外保険会社の買収による利益拡大を生かした成長を目指しており、2023年度には海外利益が5割を超える見通しとなっている。

### 成長率の高い海外市場へ積極的に進出

#### 2020年保険料増加率（地域別）

地域	保険料合計	
	生保	損保
全世界	▲2.1%	▲1.1%
アメリカ	▲2.5%	0.2%
西ヨーロッパ	▲5.1%	0.5%
アジア（日本除き）	2.9%	3.1%
中国	4.2%	2.2%
日本	▲7.7%	▲1.1%

※医療保険除く

出典：ニッセイ基礎研究所 2021年以降の世界保険市場見通し

2020年の保険料増加率で日本は生損保ともにマイナスとなりました。



#### 2021～2031年における平均保険料増加率（見通し・地域別）

地域	生保	損保
全世界	5.6%	4.6%
アメリカ	4.8%	3.4%
西ヨーロッパ	3.1%	2.7%
アジア（日本除き）	8.9%	7.9%
中国	10.7%	8.6%
日本	1.3%	1.5%

※医療保険除く

出典：ニッセイ基礎研究所 2021年以降の世界保険市場見通し

海外市場に目を向けると生損保ともに高い成長が見込める地域があります。



# 金融ビッグバンの基本思想

1970年代以降、アメリカやイギリスでは、金融ビッグバンと呼ばれる金融制度改革が実施されました。日本でも英米から遅れること20年、1996年から日本版の金融ビッグバンに取り組んでいます。

## 日本版金融ビッグバンの構想

イギリスは、1986年に証券市場の改革に取り組み、証券取引手数料を自由化したことから、世界中からイギリス市場に資金が集まりました。それを発端に世界中で金融の規制改革が進められ、世界市場に取り残されないために日本でも金融改革を行う必要性が出てきました。そこで1996年、当時の橋本内閣によって提唱されたのが日本版金融ビッグバンです。日本では、フリー、グローバル、フェアの**三原則**に基づき、市場の活性化や国際化を目指すことになりました。このなかには、生命保険や損害保険に関わる大きな改革も含まれています。

### 三原則

日本の金融市場について規制を緩和・透明化し、国際競争力を高めようとして、当時の橋本内閣が打ち出した基本原則。

日本版金融ビッグバンは、金融部門においては不発だったといわれており、ビッグバン以前と比較して、証券市場などに流れ込む個人資産は大きく変動していません。しかしながら、保険業界には大きな変革をもたらしました。

## 金融ビッグバンがもたらした保険業界への影響

日本版金融ビッグバンによる保険業界の大きな変革の1つは、**第三分野保険の自由化**です。それまでは事実上一部の生命保険会社に限定されていた、医療保険やがん保険といった第三分野の保険を、すべての保険会社が取り扱えるようになったのです。

また、**火災保険、傷害保険、自動車保険の保険料率を保険会社が自由に決定できる**ようになりました。従来は、すべての会社が横並びの保険料率を利用しており、保険商品も同一であったことから、損害保険分野では市場競争の原理が機能していませんでした。しかし、金融ビッグバンによって競争が激化し、各社がそれぞれ魅力的な保険商品を取り扱うようになりました。

## 日本版金融ビッグバンの基本構想

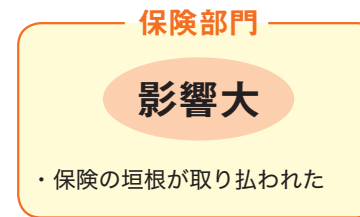
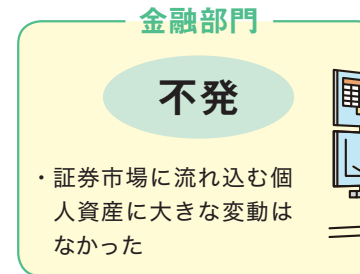
1996年 橋本内閣が提唱



日本版金融ビッグバンとは日本の金融市場が世界の市場から取り残されないために行われた大規模な金融制度改革を指します。



## 金融ビッグバンの影響



第三分野の自由化
子会社方式による生損保の相互参入
火災・傷害・自動車保険 → 保険会社が自由に保険料率を決定
ブローカー制度の導入

## ブローカー制度の導入

さらに、損害保険においては**ブローカー制度**が導入され、従来の代理店とは異なる「ブローカー」と呼ばれる募集形態が誕生しました。

### ブローカー制度

保険契約者から委託を受けたブローカー（保険仲立人）が保険契約締結に至るまでの交渉や事務を代行する制度。

## 保険料は「予定基礎率」から算定

生命保険の保険料は、生命保険の予定基礎率（予定死亡率、予定利率、予定事業費率）から算定されています。ここでは、3つの利率の概要や生命保険の保険料の構成を確認しておきましょう。

### 生命保険の予定基礎率

生命保険の保険料を決める予定基礎率とは、予定死亡率、予定利率、予定事業費率のことです。

**予定死亡率**とは、統計に基づいて性別、年齢ごとに算出した死亡率です。予定死亡率が低ければ、死亡する人が少ないということなので保険料は安くなります。

**予定利率**とは、保険会社が見込んである運用の利回りです。市場が好景気であれば予定利率が高くなり、保険料が安くなります。

**予定事業費率**は、人件費や家賃、広告費などの保険会社を運営するために必要な経費のことです。予定事業費率が低ければ、保険料も安くなります。通販タイプの生命保険は、予定事業費率が低いので保険料が手頃です。

これら3つの予定基礎率は、**大数の法則**及び**収支相等の原則**に基づき計算されています。

#### 大数の法則

少数では不確定のことでも大数では一定の法則があることをいう。

### 純保険料と付加保険料

生命保険の保険料は純保険料と付加保険料で構成されています。**純保険料を決めるのが、予定死亡率と予定利率**です。純保険料は、さらに**死亡保険料**と**生存保険料**に分類されます。

**付加保険料**は、**予定事業費率**をもとに算定されています。従来、生命保険の純保険料と付加保険料の内訳は公開されていませんでしたが、2008年11月にライフネット生命が業界で初めて純保険料と付加保険料の内訳を公開しました。それによると、ライフネット生命では人や店舗にかかる経費を低く抑えているのでその分、付加保険料が低く設定されています。

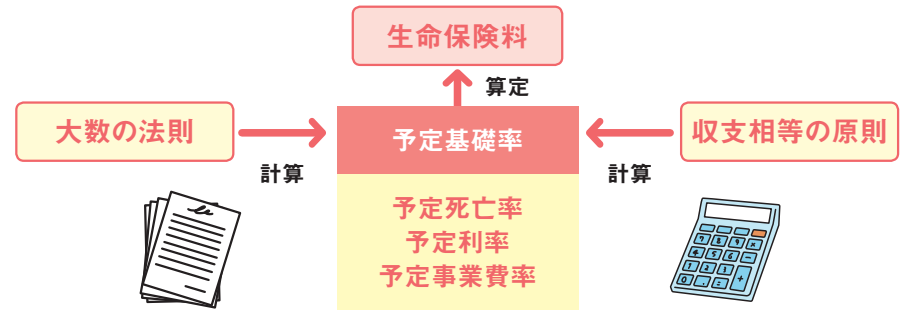
#### 死亡保険料

死亡保険金の支払いに充てられる部分。

#### 生存保険料

生存保険金の支払いに充てられる部分。

### ▶ 保険料の算定方法



予定死亡率が低い＝死亡する人が少ない→保険料は安い

予定利率が高い＝運用しやすい→保険料は安い

予定事業費率が低い＝経費が少ない→保険料は安い

### ▶ ライフネット生命の純保険料と付加保険料の例

定期死亡保険「かそくへの保険」（保険期間：10年）

男性		保険金額 1,000万円	保険金額 3,000万円	保険金額 5,000万円
20歳	保険料	¥920	¥2,260	¥3,600
	■純保険料	¥546	¥1,638	¥2,730
	■付加保険料	¥374	¥622	¥870
40歳	保険料	¥1,925	¥5,275	¥8,625
	■純保険料	¥1,365	¥4,095	¥6,826
	■付加保険料	¥560	¥1,180	¥1,799

女性		保険金額 1,000万円	保険金額 3,000万円	保険金額 5,000万円
20歳	保険料	¥547	¥1,141	¥1,735
	■純保険料	¥242	¥726	¥1,210
	■付加保険料	¥305	¥415	¥525
40歳	保険料	¥1,463	¥3,889	¥6,315
	■純保険料	¥989	¥2,966	¥4,943
	■付加保険料	¥474	¥923	¥1,372

※2021年6月1日現在。  
出典：ライフネット生命保険株式会社

ライフネット生命は販売経費を抑えたので、その分、付加保険料は低く設定されている

## 契約時に約款を確認

# 保険金が支払われるケースと 支払われないケース

生命保険会社は約款で、保険金を支払う場合と支払わない場合を規定しています。では、どのような場合に保険金は支払われ、どのような場合は保険金が支払われないのでしょうか。

## 保険金が支払われるケース

原則として、支払事由に該当しており、約款の「保険金を支払わない場合」に該当しなければ、保険金は支払われます。「高度障害状態」になった場合に保険金を支払うとしている保険の場合は、以下のような状態で保険金が支払われます。

- ・両目の視力が永久に失われた
- ・言語機能が永久に失われた

医療保険の場合は、主に疾病などで医療機関に入院や手術をした場合に保険金が支払われます。

生命保険の保険金が支払われるケースは、加入している保険の種類や保険会社によって異なりますので、契約時に確認しておかなければなりません。

## 保険金が支払われないケース

保険金が支払われない理由は、以下の4つに大別できます。

- ・支払事由に該当しない場合

保険金を支払う場合に該当しなければ、保険金は支払われません。例えばがん保険では、がん以外の疾病が原因で入院した場合は給付金を受け取ることができません。

- ・免責事由に該当した場合

約款に「保険金を支払わない場合」として規定していることを免責事由といいます。免責事由の代表例が、保険の始期から所定の日数以前に被保険者が自殺した場合や、契約者や受取人による殺人によって生じた死亡保険金の請求などです。

- ・告知義務違反による解除の場合

保険契約時に告知すべき項目を告知せずに、もしくは虚偽の告

### 始期

保険会社が、契約上の責任を開始する日。責任開始日や責任開始期と呼ぶこともある。原則として、申込み、告知、保険料の払い込みの3点が完了した日が責任開始期となる。

## ▶ 生命保険会社が定めている高度障害の一例

- 両目の視力を永久に失った状態
- 言語またはそしゃくの機能を永久に失った状態
- 中枢神経系・精神または胸腹部臓器に著しい障害を残し、終身常に介護を要する状態
- 両腕とも手関節以上で失ったか、またはその運動機能を永久に失った状態
- 両足とも足関節以上で失ったか、またはその運動機能を永久に失った状態
- 片腕を手関節以上で失い、かつ、片足を足関節以上で失った、または、片足の運動機能を永久に失った状態
- 片腕の運動機能を永久に失い、かつ、片足を足関節以上で失った状態

## ▶ 保険金が支払われないケース

### ケース1

#### 支払事由に該当しない

〈例〉

- がんのみを保障する保険で、がん以外の病気で入院した場合は該当しない



### ケース2

#### 免責事由に該当する

〈例〉

- 保険会社が契約を開始する日以前に自殺した
- 契約者や受取人による殺人で、死亡保険金を請求した



### ケース3

#### 告知義務違反による解除

〈例〉

- 保険を契約するときに、正しい告知をしなかった
- うその告知をして契約を結んだ



### ケース4

#### 重大事由による解除等

〈例〉

- 保険金を騙し取る目的で事故を起こした



知をして保険契約を結んだ場合は、告知義務違反に関する保険金は受け取ることができません。

・重大事由による解除、詐欺による取消、不法取得目的による無効の場合

保険金や給付金を騙し取る目的で事故を起こしたなどの場合には保険金は支払われません。

# 剰余金が還元される 配当金のしくみ

生命保険には、剰余金が発生した場合に、契約者に剰余金を分配する「配当」というしくみがあり、そのお金を配当金といいます。ここでは、剰余金が発生するしくみや配当金の種類を確認しておきましょう。

## 剰余金が発生するしくみ

### 3つの予定基礎率

予定死亡率と予定利率、予定事業費率のこと。

生命保険は3つの予定基礎率をもとに保険料を算出しています。しかし、予定と実際にかかった費用とは差が生じる場合があります。保険会社が受け取った保険料よりも、かかった費用が少なかった場合に剰余金が発生します。剰余金が発生するのは、死差益、利差益、費差益の三利源が生じた場合です。

すべての保険で、配当金が受け取れるわけではありません。配当金がない保険を無配当保険といいます。そして、三利源から配当を支払う保険を有配当保険、利差益のみから配当を支払う保険を準有配当保険といいます。

基本的には、有配当保険、準有配当保険、無配当保険の順に保険料は高額になります。

## 通常配当と特別配当

配当には通常配当と特別配当の2種類があります。

通常配当とは、毎年の決算後に生じた剰余金を契約者に還元分配するもので、普通配当ともいいます。ほとんどの保険会社では契約後3年目から支払われますが、3年おき、5年おきなど、あらかじめ保険会社で定められている間隔で支払われるものもあります。

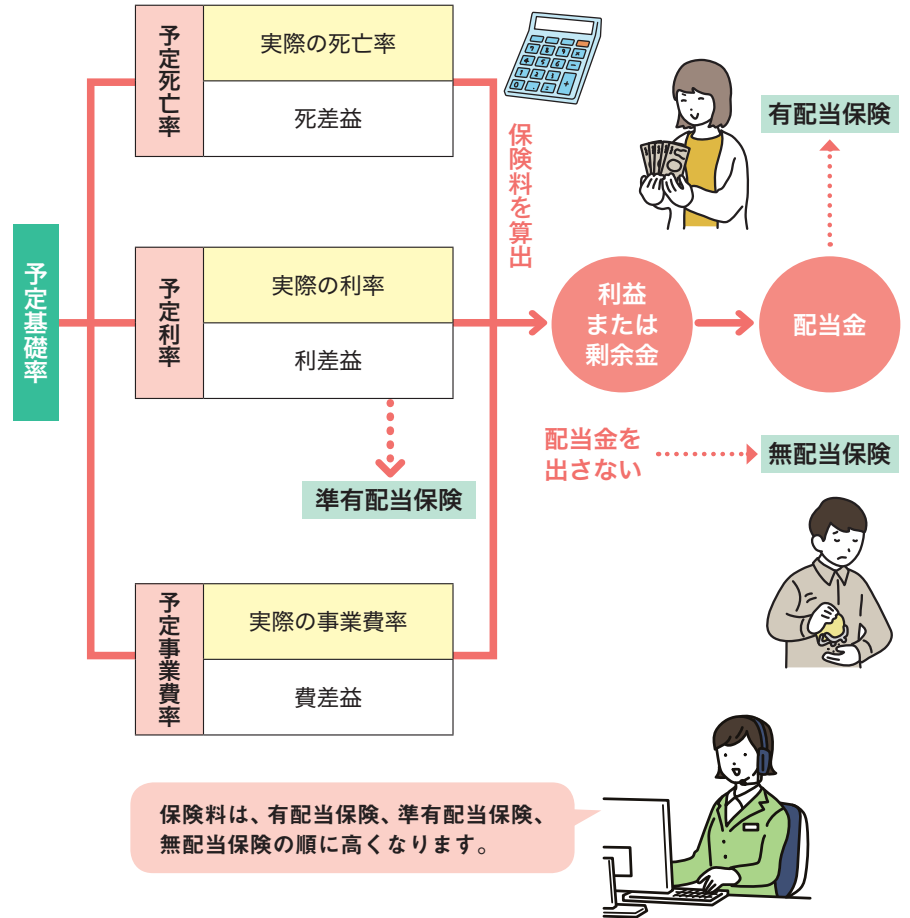
特別配当は長期継続契約に対して支払われる配当で、「長期継続特別配当」と「消滅時特別配当」があります。このうち、長期継続特別配当は、例えば10年など一定期間以上に契約が継続した場合に還元分配されます。

一方の消滅時特別配当は死亡や満期などで保険契約が消滅されるときに支払われます。

### 決算

各生命保険会社の決算は3月31日に統一されている。

## 保険の配当金のしくみ



## 配当金と税金

生命保険の配当金は原則として保険期間中であれば課税対象とはなりません。しかし、保険金の支払い開始日以降に支払われた配当金は、雑所得や一時所得として扱われるため、所得税の課税対象となります。

また、課税対象とならない場合でも、生命保険料控除を申請する場合は、支払保険料から配当金額を差し引いて申請しなければなりません。

## 保険の種類⑤ まだまだある「その他の生命保険」

生命保険は、時代の変化によって移り変わるニーズに応じてさまざまな商品が販売されてきました。子どもの教育資金を貯めることを目的とした学資保険や貯蓄性が高い財形保険、引受基準緩和型保険、特約組立型保険などです。

### 資産形成に特化した貯蓄保険

貯蓄保険とはその名のとおりに、貯蓄を目的とした保険です。子どもの誕生時に契約することが多い学資保険や、会社の福利厚生の一環として用意されている財形保険が代表的な貯蓄保険です。

学資保険は、毎月一定の保険料を支払い、子どもの入学などの節目で祝い金や満期で満期保険金を受け取れるものです。ただし、節目の祝い金がなく満期で一括して満期保険金を受け取れるものもあります。また、契約者である親などが死亡した場合は、以後の保険料の払込みが免除されて育英年金を受け取れるなどのメリットがあります。デメリットとしては、途中で解約すると解約返戻金は支払った保険料を下回ることが挙げられます。

財形保険は、勤労者が財産形成を目的として貯蓄を行い、事業主や国がサポートする保険です。財産を形成するためのもの、年金として積み立てるもの、住宅購入などのための資金を貯めるものの3種類があります。

### 持病のある人向けの引受基準緩和型保険

引受基準緩和型保険とは、保険引受条件が緩和されている保険のことをいいます。通常、生命保険は過去の病歴や現在の健康状態によって保険引受を断ったり、条件を付けたりします。持病がある人や過去に大きな病気をした人は、その病気については保険で保障されません。

しかし、引受基準緩和型保険は保険料を割高にして、健康状態の告知項目を簡素化することで、通常は生命保険の契約が難しい人でも契約しやすくなりました。引受基準緩和型保険は医療保険と終身保険などがあります。例えば引受基準緩和型保険の終身保

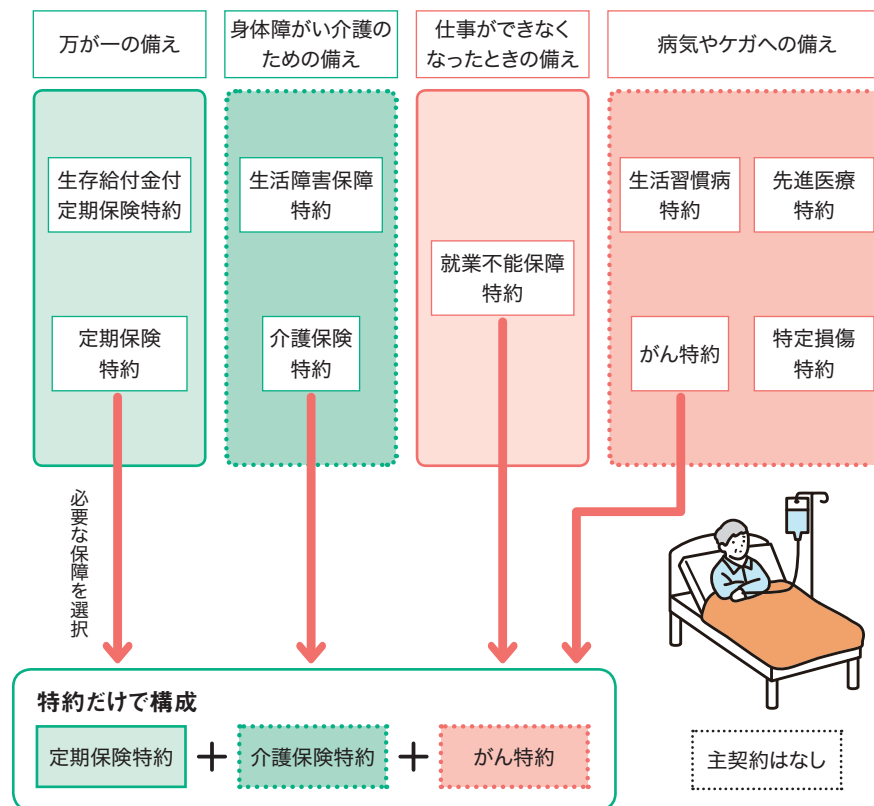
#### 財形保険

財産を形成するための「財形貯蓄積立保険」、年金積立のための「財形年金積立保険」、住宅購入のための「財形住宅貯蓄積立保険」がある。

#### 育英年金

契約者が死亡した場合などに、学資保険が満期になるまでの間、受け取れる年金のこと。

### 特約組立型保険の考え方



険では、契約してから一定の期間に病気で死亡した場合は、一定期間は保険金が削減されることがありますが、その期間を経過した後に死亡すれば保険金額の満額を受け取ることができます。

引受基準緩和型保険は、生命保険の契約が難しい持病のある人や高齢者を中心にニーズのある保険です。

### 特約組立型保険

特約組立型保険は、主契約が存在せず特約だけで構成可能な保険です。医療保険や就業不能保険、介護保険などの特約のみを組み立てることで、無駄なく必要な保障を選ぶことができます。

#### 就業不能保険

病気やケガによって、長時間働けなくなった際に収入が保障される保険のこと。毎月の給与のように給付金を受け取ることができる。

## 生命保険業界の基本データ

生命保険業界は、一般的に福利厚生が手厚く働きやすいとされています。ここでは、大手生命保険会社各社における実際の有給休暇日数や育児休暇取得実績などの仕事環境を確認しましょう。

### 日本生命保険相互会社

日本生命は日本最大手の生命保険会社です。2015年に三井生命（現在の大樹生命）を買収、2016年にはオーストラリアの大手銀行の保険業務を買収するなど国内、海外ともに事業拡大に積極的な姿勢を示しています。

働き方改革にも積極的に取り組んでおり、2020年度までに有給休暇取得率70%（年平均14日以上）を目標としています。また、2013年度から8年連続で男性社員の育児休業は取得率100%となっています。

### 第一生命保険株式会社

第一生命は、国内初の相互会社として発足以降、日本の生命保険業界をけん引しています。2010年には大手生命保険会社のなかで初めて株式会社化しました。男女ともに有給休暇取得日数や勤続年数が長く、働きやすい環境であることがわかります。

2022年10月以降、育児休業を取得する男性社員に対し、最大で20日間の積立公休（有給）を付与する制度の導入など男性社員が育児・家事に主体的に取り組める制度を導入しています。

### 住友生命保険相互会社

住友生命は国内4強生保の一角を担っています。近年では子会社のメディケア生命との連携や、2018年のソニー生命との一部業務提携により、販売商品のラインナップを広げています。従業員に対しては子育て世帯への支援が充実しており、子ども1人に対して毎月1万円を支給する育児費用補助や、看護休暇制度など、子どもを育てながら働ける環境が整っています。

### ▶ 大手生命保険会社の基本データ

	平均年齢	勤続年数	年間有給取得日数	育児休業取得者数
日本生命	45.1歳 (男性43.9歳 女性45.7歳)	13.3年 (男性16.4年 女性11.8年)	データなし	2,453人 (2020年度)
第一生命	44.1歳 (男性46.5歳 女性44.2歳)	15.0年 (男性20.3年 女性12.9年)	13.6日	1,560人 (2021年度)
住友生命	46.6歳 (男女別の公表なし)	13.4年 (男女別の公表なし)	20.2日	1,324人 (2021年度)
明治安田生命	45.2歳 (男性45.5歳 女性45.1歳)	17.0年 (男性21.1年 女性13.7年)	データなし	2,246人 (2021年実績)

各社ウェブサイトなどの公開情報をもとに作成。日本生命・第一生命・明治安田生命の平均年齢・勤続年数は内勤職員のデータ

政府主導の働き方改革の影響もあり、業界全体がワーク・ライフ・バランスの実現に向け、取り組みを行っています。



また、これらの取り組みは、経済産業省の「健康経営優良法人2022（大規模法人部門）～ホワイト500～」、内閣府の2018年度「女性が輝く先進企業表彰」などを受賞。働きやすい環境が整っていることがわかります。

### 明治安田生命相互会社

明治安田生命は三菱系の日本初の生命保険である明治生命と芙蓉系の安田生命が合併して2004年に誕生した保険会社です。2016年には海外進出戦略の一環として米国の生命保険会社スタンコープ社を買収しています。「ワーク・ライフ・バランス」の実現に力を入れており、保育料の一部が支給される制度や家族の介護のために短時間勤務が可能な制度が導入されています。

#### 芙蓉系

みずほ銀行や丸紅、日産自動車や東京海上日動火災保険などの大企業が属する企業の集団。富士銀行（現みずほ銀行）から融資を受けていた企業を中心に構成されている。



## 損害保険料自由化のしくみ

日本では長い間、損害保険会社が損害保険の保険料を自由に決めることはできませんでしたが、1996年の保険業法の改正によって規制緩和が進み、各損害保険会社は保険料を自由に決められるようになりました。

### 算定会料率の使用義務の撤廃

#### 算定会

自動車保険料率算定会のこと。1964年に設立され、2002年に損害保険料率算出機構が設立されるまでは、保険料率の算定を行っていた。

1996年に保険業法が改正され、**算定会**の保険料率の義務化が撤廃されました。これにより、各保険会社は**各社独自の料率を使ってリスクに応じた保険料を設定できるようになりました。**

従来は損害保険の保険料率はすべて金融庁の許可を得なければなりませんでした。しかし、保険業法の改正によって「届出制」が導入され、金融庁の許可を得ることなく保険料率を決定できるようになりました。

### リスクファクターの違いで保険料に差がつく

それまでは、すべての保険会社が同一の料率で保険を販売していたため、リスクの大小に関わらず、契約者は同一の保険料を支払うことを強いられていました。しかし、規制緩和により、**事故発生リスクによって保険料の引き上げや引き下げを行うことができるようになりました。**

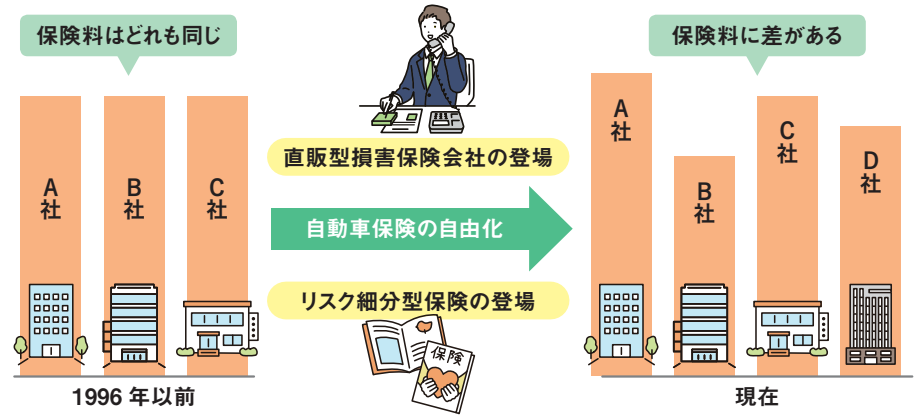
例えば、自動車保険では自動車の車種や地域、運転者の年齢などによって事故を起こすリスクが異なります。若年層や高齢者は事故発生リスクが高く、30～50代は事故の発生リスクが低い傾向にあるため、若年層や高齢者の保険料率を引き上げ、事故が低い年齢層の保険料率を引き下げる保険会社が登場しました。

今では、自動車保険のなかでも**リスクの細分化**が進み、自動車の利用目的や利用頻度、走行距離や免許証の色などによって保険料が大きく増減します。例えば、直販型損害保険のセゾン自動車火災保険が販売する「おとなの自動車保険」では、事故リスクの低い年齢の保険料が非常にリーズナブルになることを売りにして、契約者数を伸ばしています。

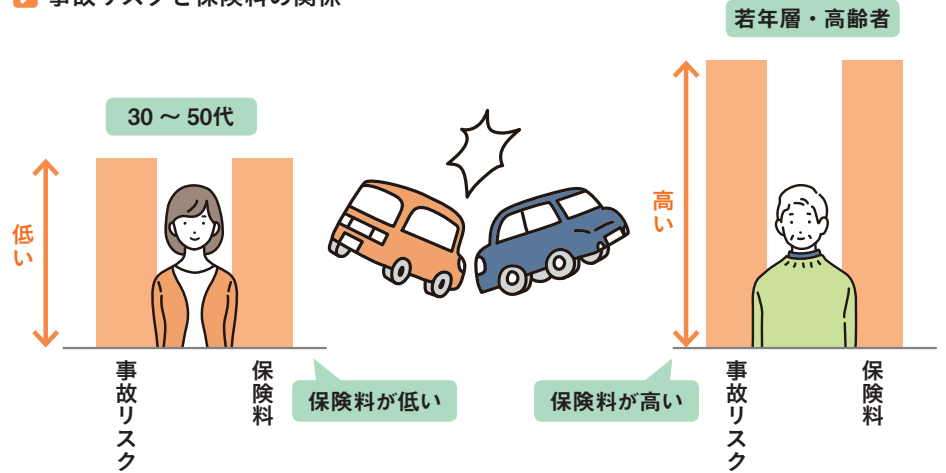
#### リスクの細分化

契約者が損害を受ける可能性や事故を起こす可能性を、条件や環境別に細かく区分けすること。例えば、自動車保険の場合、契約者の年齢や自動車の使用目的などによって保険料が増減する。

### ▶ 保険料自由化



### ▶ 事故リスクと保険料の関係



### ▶ 直販型自動車保険の例（おとなの自動車保険）

- 1歳刻みの保険料体系を採用
  - ▶ 事故率が最も低い40～50代の保険料が割安
- 保険料は走った分だけ
  - ▶ 過去1年間の走行距離区分で保険料を算出
- 事故受付は24時間365日
  - ▶ 警備会社が事故現場に駆けつけて対応



## 「予定利率」と「基礎利益」で各社の実力をチェック

生命保険会社の予定利率と基礎利益は、各社の運用の実力や経営の実態を把握できる重要な指標です。ここでは予定利率と基礎利益の意味や、これらの指標からわかることを確認しておきましょう。

### 予定利率で保険料が大きく変わる

生命保険会社の予定利率とは、運用によって見込まれる利率のことです。運用実績が予定利率を上回れば順ザヤ、下回れば逆ザヤとなります。逆ザヤになると、保険会社は自らの資産から保険金などを支払うことになり、経営が大きく圧迫されます。

予定利率が高ければ逆ザヤのリスクも高くなるといえますが、その分保険料は安くなります。バブル期以前の生命保険は予定利率が非常に高く、少ない保険料で十分な保障を受けることができました。しかし、現在では生命保険会社各社の予定利率は非常に低い状態です。予定利率を決めるのは、個別の保険会社の判断となりますが、多くの保険会社は金融庁が国債の利回りを参考に定めた標準利率をもとに、予定利率を決めています。バブル崩壊以降は標準利率が低下し続けていますので、生命保険の予定利率も1%未満という保険会社がほとんどです。

生命保険会社は、国債などの債権による資産運用の割合が高く、今後もしばらく予定利率は低い状態が続くと考えられます。一方で2023年に入ってから、長期金利の上昇傾向を受けて一部の商品で予定利率改善の動きも出ています。

### 基礎利益でわかる収益力

保険会社の基礎利益は、経常利益から**キャピタル損益**と**臨時損益**を差し引くことで求められます。基礎利益は、保険会社が「本業でどれくらい利益を出しているか」を示す指標です。株式の売却益は排除するなど相場変動の影響を除外していますので、**生命保険会社の三利源**からの収益がわかり、生命保険会社の収益力を明確に判断できます。

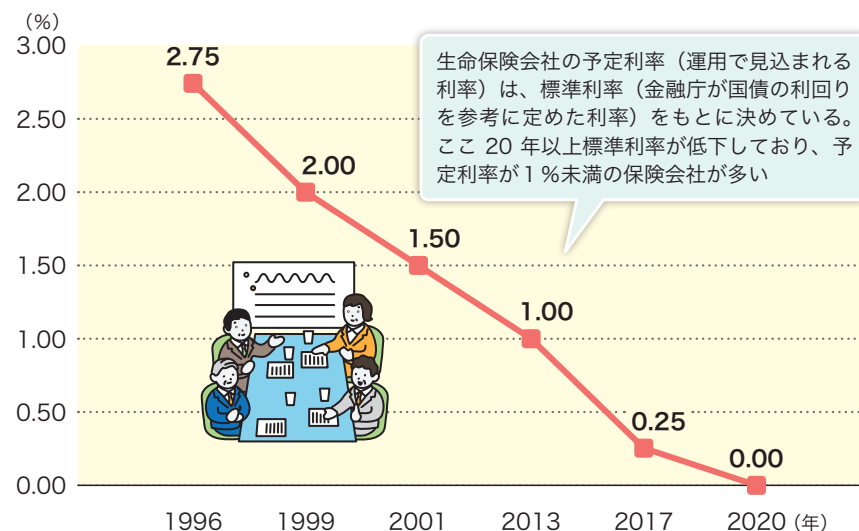
#### キャピタル損益

有価証券の売却などに伴う利益と損失のこと。

#### 生命保険会社の三利源

死差益、利差益、費差益の3つの利益のことをいう。

### 標準利率の推移



### 基礎利益の求め方

$$\text{基礎利益} = \text{経常利益} - \text{キャピタル損益} - \text{臨時損益}$$

基礎利益とは、一般の会社という営業利益に近いもので、生命保険会社がどのくらい利益を出しているのかを示す指標です。生保の本業である保険関係の収支と運用関係の収支から構成されています。株価などの相場変動の影響を除外しているため、ほかの年度と比較することが可能です。



### ONE POINT

#### 生命保険会社の利益の源泉

生命保険会社の収益は「死差益」「利差益」「費差益」の「三利源」からわかります。死差益は予定死亡率よりも実際の死亡率が少なかった場合に、利差益は予定していた運用収入よりも実際の運用収入が多かった場合に、費差益は見込んでいた事業費より実際の事業費が少なくてすんだ場合に発生する利益のことです。なお、損害保険の場合は「利差益」「費差益」「危険差益」が「三利源」となります。