

# 生命保険に関する全国調査から

「高まる生活保障意識」

(財) 生命保険文化センター  
調査課 主査 菅 沼 和 男

## はじめに

生命保険文化センターでは昭和51年10月中旬に全国の世帯員2人以上の普通世帯の世帯主5,000人を対象に「生命保険に関する全国調査」を実施したので、その調査結果のうちから主要な項目について紹介しよう(回収数3,921、回収率78.4%)。

まず、この調査は上記の普通世帯における生命保険の加入状況をはじめ生命保険についての考え方、老後生活や万一の場合の遺族の生活保障に対する備え、生命保険知識の保有状況等を時系列的に把握して、今後の生命保険事業経営のあり方を探る基礎資料とすることを目的として行なわれたものである。

また、この調査は昭和40年以降ほぼ3年に1回の割合で(社団法人)生命保険協会が過去実施してきたが、昭和51年1月の生命保険文化センターの設立にともない当センターに業務が移管されたもので、今回が丁度5回目に当たる。

なお、生命保険文化センターの事業活動について簡単にふれると、わが国の生命保険制度は今回の調査にもみられるように民間生命保険だけでも全国の7割を超す世帯に利用され、社会保障制度と並んで家庭生活の向上、安定に大きな役割を果たしている。しかも、高福祉社会への移行につれ、ナショナル・ミニマムの保障にくわえ、自己責任に基づく任意の相互扶助制度である生命保険事業の果たすべき使命がさらに大きくなっていくものと考えられる。また同時に、国民大衆の理解と信頼を得ることなしには、その使命を達成することはできない。

そのため、生命保険に関する各種の調査・研究と、国民の意向態度の調査・収集、およびそれらに対応した情報の提供活動を通じて、生命保険に関する知識の普及を推進すること、即ち、生命保険業界と一般公衆との間のツーウェイ・コミュニケーションによる相互理解をはかるための公正な総合情報センターとして当生命保険文化センターが発足したのである。

## 1. 生命保険の加入状況

### (1) 9割の世帯が生命保険を利用

世帯の加入率は民間の生命保険（以下「民保」と略）75.0%、簡易生命保険（以下「簡保」と略）46.2%、農協の生命共済（以下「農協」と略）18.1%、また、以上いずれか一つ以上の保

険ないし共済（以下「全生保」と略）に加入の世帯は89.6%となっており、したがって、10軒のうち7～8軒が民保に、さらに、10軒のうち9軒までが何らかの生命保険に加入していることになる。

昭和48年に実施した前回調査に比べ、簡保のみが2.2%減の外は、民保で2.6%、農協で0.7%、全生保で1.1%それぞれ増加している。

生命保険の加入状況

	世帯加入率			加入世帯一世帯当りの加入金額						加入世帯一世帯当りの年間払込保険料			加入世帯一世帯当りの加入件数		
	今回 (51年)	前回 (48年)	前々回 (45年)	満期	普通死亡		災害死亡			今回 (51年)	前回 (48年)	前々回 (45年)	今回 (51年)	前回 (48年)	前々回 (45年)
	%	%	%	万円	万円	万円	万円	万円	万円	円	円	円	件	件	件
民保	75.0	72.4	72.2	344	874	406	1,561	726	324	155,400	89,110	64,120	2.8	2.7	3.0
簡保	46.2	48.4	52.7	149	228	122	426	199	83	81,900	49,520	33,150	-	-	-
農協	18.1	17.4	18.8	256	614	193	1,103	336	159	104,600	53,410	38,120	-	-	-
全生保	89.6	88.5	89.4	406	959	433	1,716	763	342	187,600	108,860	79,130	-	-	-

世帯主年齢別にみると、民保は30代（82.4～85.2%）が頂点で、40代、50代と高年齢になるにつれて低下するが、簡保、農協では50代が最も高く、民保は「青年型」、一方、簡保農協は「高令者型」といえよう。

### (2) 加入金額は3年間で約2倍

まず、加入世帯が満期の場合に受けとれる満期保険金額をみると、民保344万円、簡保149万円、農協256万円、全生保406万円となっている。

次に、普通（病气）死亡の場合に受けとれる普通死亡保険金額をみると、民保874万円（前回の2.15倍）、簡保228万円（同1.87倍）、農協614万円（同3.18倍）、全生保959万

円（同2.21倍）となっている。

また、同様に不慮の災害事故等によって亡くなった場合に受けとれる災害死亡保険金額は、民保1,561万円、簡保426万円、農協1,103万円、全生保1,716万円で、前回に比べ民保2.15倍、簡保2.14倍、農協3.28倍、全生保2.25倍となっている。

このように加入金額が大幅に伸びた理由としては、石油ショックを契機にわが国の経済情勢が高度成長から安定成長へと変化し、国民の生活防衛意識が高まったこと、また、消費者のニーズに対応して、個人定期保険や疾病・成人病特約の発売、災害死亡保険を組んだ大型保障保険が広く普及してきていること等があげられよう。

なお、年間世帯収入別にみると、収入の増加に

伴って加入金額も大きくなっており、極めて高い相関関係を有している。

また、民保について加入金額分布をみると、まず、満期保険金では200万円未満層が40.9%、200万～500万円未満層が35.8%、500万円以上の層が18.8%となっている。死亡保険金では3軒に1軒が普通死亡で1,000万円以上、災害死亡で2,000万円以上の保障を確保している。

さらに、生命保険で世帯年収の何年分の保障が確保されているかをみるため、全生保世帯加入金額と年間世帯収入（税引）との比率を求めると、普通死亡保険金で平均3.7年分、災害死亡保険金で同6.8年分、前回に比べそれぞれ1.4年分、2.4年分伸びている。しかし、別の質問で万一家族の必要生活資金を聞いているが、その必要生活資金2,419万円を年間世帯平均収入額（税引＝259.5万円）で除した9.3年分と比較すると、まだまだ決して十分な加入金額とはいえない。

### (3) 加入世帯の年間払込保険料は約18万8千円

加入世帯が年間に払込んでいる保険料を前回と比較すると、民保1.74倍の155,400円、簡保1.65倍の81,900円、農協1.96倍の104,600円、全生保1.72倍の187,600円と前述の加入金額の伸びを反映して当然のことながら大幅に増加した。ただ、加入金額（全生保災害死亡保険金）の伸びの2.15倍に比べて保険料の増加割合が低いのは、大型保障に重点をおいた定期付養老保険や定期保険などの普及および昭和51年3月実施の戦後7度目の保険料引下げ等によるものと考えられる。

全生保払込保険料について対年収比率をみると、平均では7.32%で前回の6.88%より0.44%

年間世帯収入に占める割合が高くなっている。また、民保払込保険料では5.84%で前回より0.39%高くなっている。払込保険料の絶対額が前回の1.7倍（全生保1.72倍、民保1.74倍）にあがったにもかかわらず、世帯年収に占める割合は前回より僅か約0.4%（全生保0.44%、民保0.39%）しか増えないのは、世帯年収が前回（155.6万円）から今回（259.5万円）にかけて約100万円増加したためである。

年間世帯収入別にみると、民保と全生保は世帯年収額との相関がきわめて高いのに対し、簡保と農協はさほど年収との高い相関はみられない。

### (4) 世帯民保加入件数は平均2.8件

加入世帯の民保平均加入件数は2.8件で、前回の2.7件とほとんど変化がない。ただ、件数の分布は1件29.9%（前回31.1%）、2件25.2%（同26.5%）、3件18.1%（前回17.4%）、4件10.4%（前回10.8%）、5件以上16.2%（前回13.7%）であり、前回に比べ、1～2件の少数加入が2.5%減少した代わりに5件以上の多数加入が2.5%増加している。

## 2. 最近加入の民保について

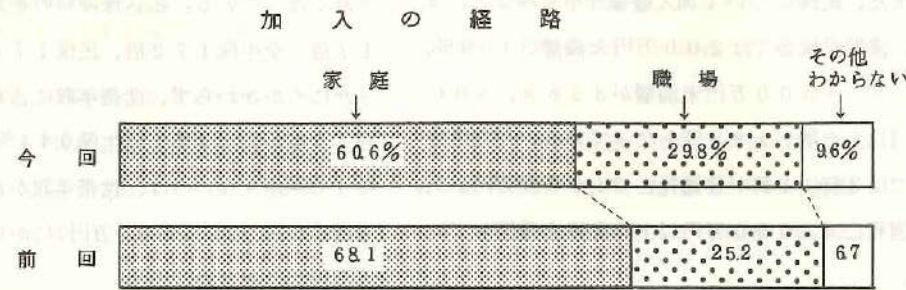
加入している民保のうち、昭和46年以降に加入したものについて、加入目的、あるいはセールスマンとの接触状況等について尋ねた。

### (1) 加入経路～家庭6割、職場が3割

民保セールスマンは個々の家庭や職場を訪問してセールス活動を行なっているが、家庭と職場のどちらにきたセールスマンを通じて加入するに到ったかを聞いたところ、「家庭」60.6%、「職場」29.8%で、前回と比較し、「家庭」が7.5

%減、「職場」4.6%増で、職場訪問セールスがやや増加している。

なお、世帯主年齢別にみると、年代が高くなるにつれ、「家庭」が増える傾向にある。

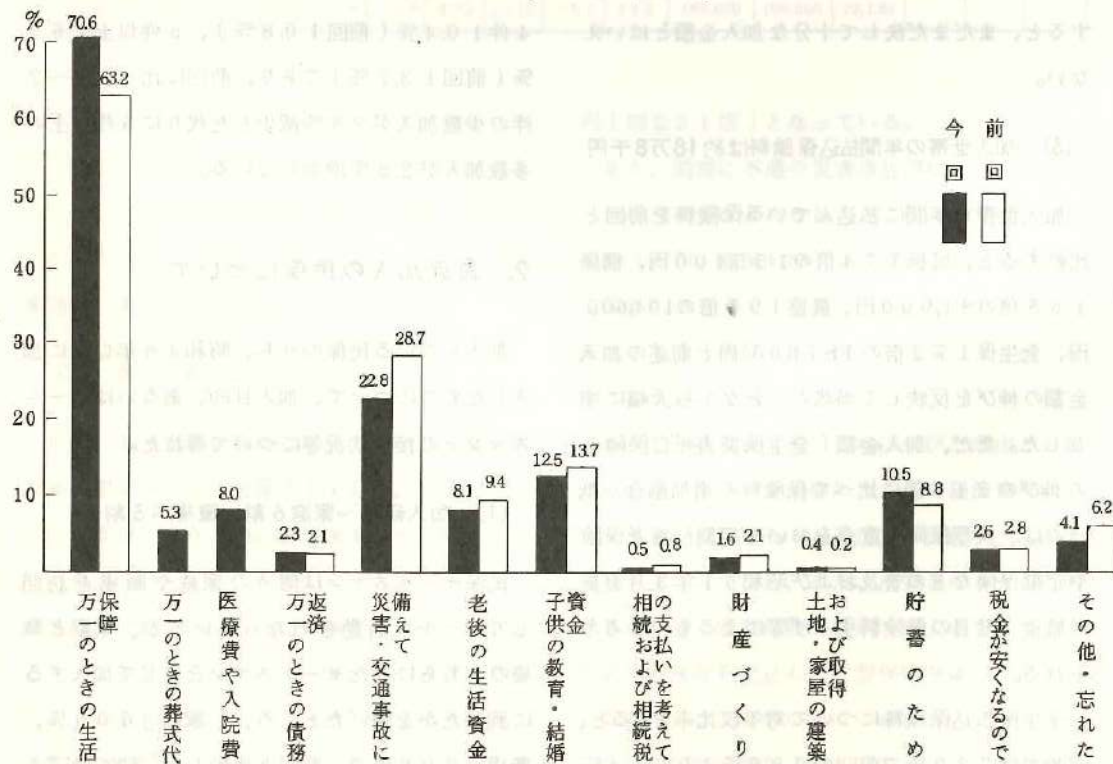


(2) 加入目的(M.A)～保障機能へ強いニーズ

加入目的を12項目の中から選んでもらった結果は次のとおりで、1位は「万一のときの家族の生活保障」70.6%(前回63.2%)、次いで「災害・交通事故に備えて」22.8%(同28.7

%)となっている。前回まで「医療費や万一のときの葬式代」と一括してあった項目を今回2分割したところ、占率は前回の6.3%が、「医療費や入院費のため」8.0%、「万一のときの葬式代」5.3%と増えている。「万一」を考えた加入はこのほか「万一のときの債務返済」(2.3%)が

加入時の目的



あるが、これら保障機能へのニーズは合計109.0%で前回より8.7%増となっている。これは、生活水準の向上、工業化、都市化の進む中での生活環境の悪化、核家族化等によって自己責任にもとづく生活保障意識が人々の間に広く浸透し、その手段としての生命保険のもつ保障機能に対する期待が高まった結果であろう。

また、生命保険は貯蓄としての働きも兼ね備えており、この貯蓄機能に期待するものは「子供の教育・結婚資金」(12.5%)、「貯蓄のため」(10.5%)、「老後の生活資金」(8.1%)、「財産づくり」(1.6%)などで合計32.7%と前回(34.0%)より僅かではあるが減少してい

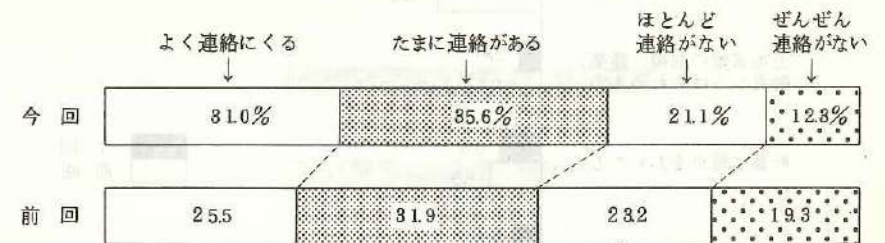
る。なお、加入時の世帯主年齢別では35～39才層で当然のことながら、「万一のときの生活保障」、「医療費や入院費のため」、「災害、交通事故に備えて」に高い占率を示し、それぞれ76.2%、12.9%、27.2%となっている。

(3) 加入後のセールスマンの連絡～アフターサービス向上

一番最近加入した保険を取扱ったセールスマンの加入後の連絡状況を尋ねた結果は次のとおりである。(下のグラフ参照)

この結果、「連絡あり」とする者は合わせて

加入後の連絡



66.6%で、前回の57.4%より約10%増加している。これは、加入してしまえばそれまでといった従来のセールス活動がようやく改善され、セールスマンによるアフターサービスが充実しつつあることを示すものであろう。

世帯主職業別にみると、自営者層での「連絡あり」は73.2%で、被備者層の63.8%を約10%上回っている。前はそれぞれ59.5%、56.0%であったので、前回より自営者層13.7%、被備者層7.8%の伸びであり、加入後の連絡が在宅率の高い自営者層にやや傾斜したことを示している。

3. 加入したい保険の種類(M.A)

～入院に備えるものが増加～

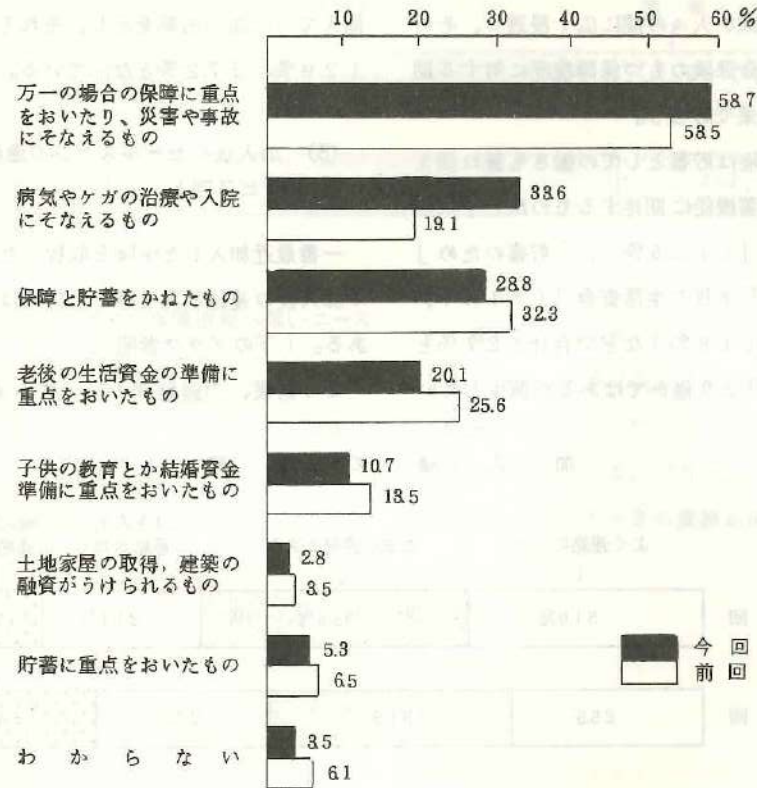
民保への将来加入意向を示した人に加入したい保険の種類を尋ねた。その結果、前回に比べ占率が高まったのは「万一の場合の保障に重点をおいたり災害や事故に備えるもの」58.7%(前回53.5%)と「病気や怪我の治療や入院に備えるもの」33.6%(同19.1%)の二つとなっており、前述の加入目的同様ここでも保障型志向の傾向が表われている。

特に、最近社会問題ともなっている差額ベッド料や付添い看護料等の医療費に対する関心を反映

してか、「病気等の治療や入院に備えるもの」の占率は前回よりも約1.5%増え、前回の4位から

2位に進出し、業界が新たに発売した成人病特約保険や医療保険へのニーズの高さを裏付けている。

加入したい保険種類



#### 4. 保険料支払いに対する感じ方

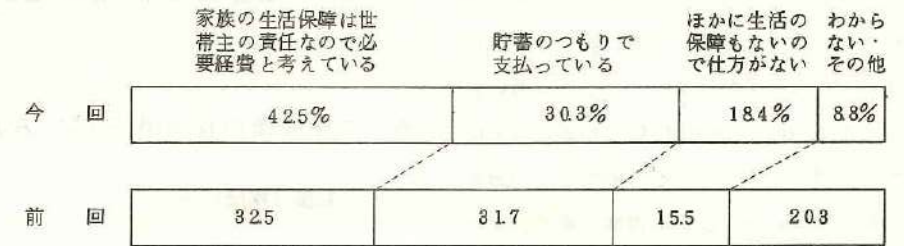
～「必要経費」と考える層が増加～

一世帯当りの平均払込保険料はこの3年間に約8万円増加して年間18万7千円となっているが、人々は毎年あるいは毎月どのような気持で支払っているのだろうか。一番多い回答は「家族の生活保障は世帯主の責任なので、必要経費と考えている」の4.2.5%で、前回よりも1.0%増加している。次は「貯蓄のつもり」3.0.3%（前回3.1.7%）、「ほかに生活保障もなく仕方がない」1.8.4%（同1.5.5%）である。

世帯主年齢別にみると、この「必要経費と考える」人は、50才以上の高年齢層を除き25～49才の各年齢層にわたり平均（4.2.5%）を上回っている。前は30～49才層が平均（3.2.5%）を上回っていたところから、今回は若年層への前傾現象がみられ、必要経費という考え方は壮年から徐々に青年層までも浸透している。

これは福祉社会への移行にともない人々の関心、意識が経済保障に向けられ、その一翼を担う生命保険に対する期待と同時に評価の表われであろう。したがって、今後も生命保険業界は経営の効率化により契約者配当の増額や保険料の引下げ等によって契約者負担の軽減に努めることが要請されている。

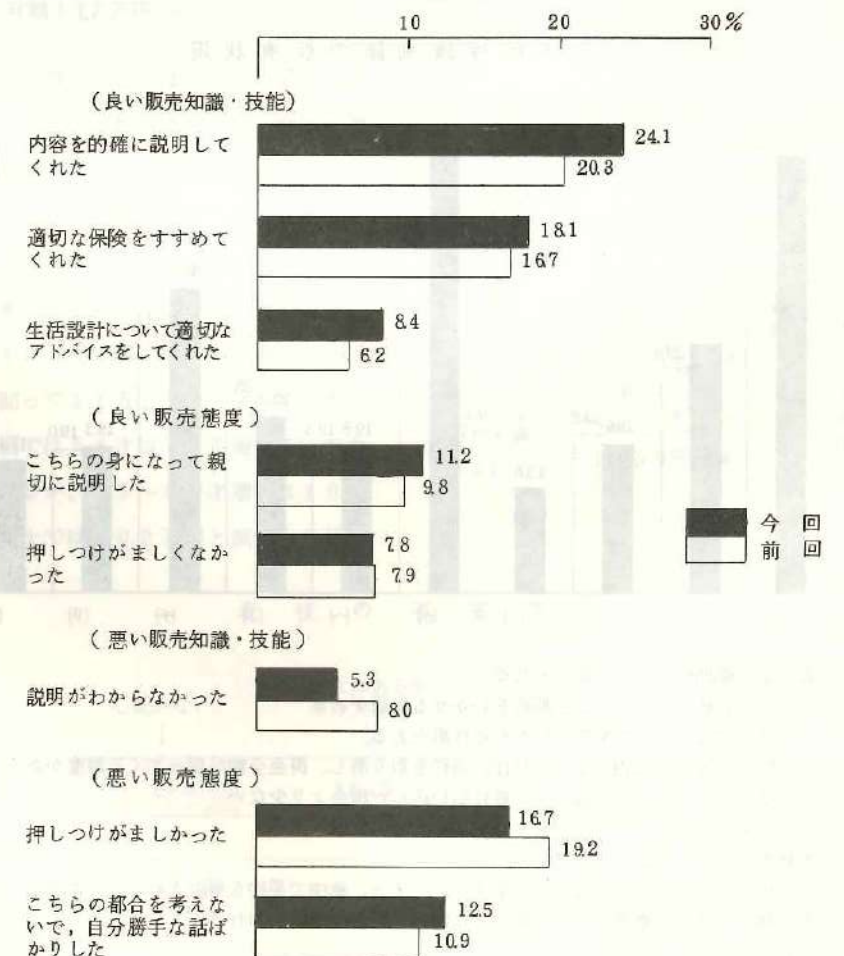
保険料支払いに対する感じ方



#### 5. セールスマンの評価上がる

民保セールスマンに対してどのような評価を下しているのだろうか。生命保険への関心が高まる民保セールスマンの訪問を51年1月から調査時点までに受け、説明を実際に受けた人々は一体も重要性を増してきているが、一般の風評は厳し

民保セールスマンの説明態度



いものとなっており、一面では生命保険業界にとって関心の深いところでもある。(前頁グラフ)

その結果は、販売態度面の一部「こちらの都合を考えないで自分勝手な話ばかりした」で悪い評価が増加したものの、全般的に販売知識、技能面に関しては評価が上がっている。中でも「内容を的確に説明してくれた」は最も占率が高く、また、前回に比べ伸びも最高となっている。

これは、業界が昭和49年に「業界共通教育体制」にもとづき新外務員試験制度を採用し、外務員教育の改善、充実に力を注ぎ、その結果の一端が表われてきたといえよう。なお、業界では52年4月より試験後登録制度(一定の教育カリキュラムを履修後試験を行ない、合格して登録が認め

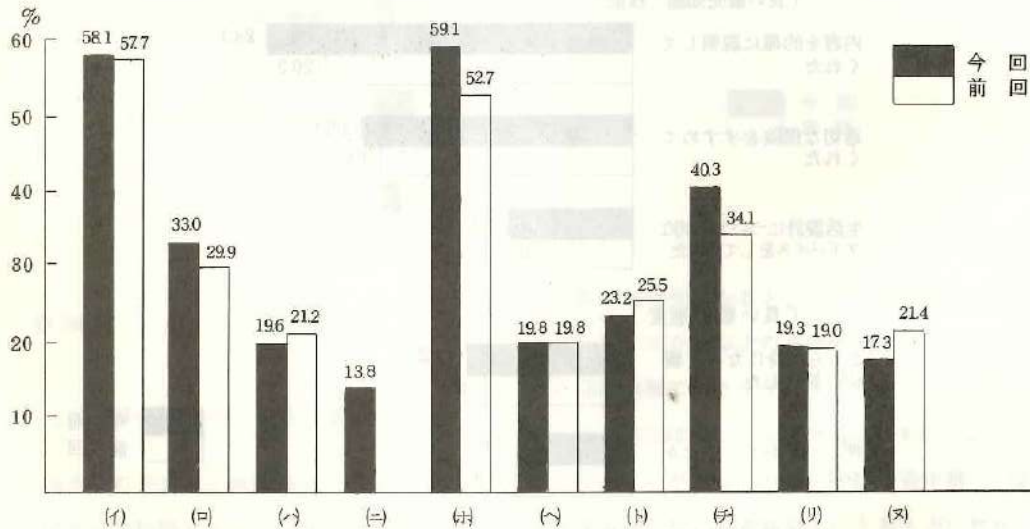
られ、セールス活動に従事する)に切りかえ、セールスマンの資質の向上に一層努めることとなった。

### 6. 生保知識の保有状況(M.A)

～知識は横ばい～

生命保険約款を中心とした9個の基本的と思われる知識についてその認知度を尋ねた結果は次のとおりで、複数回答であるにもかかわらず、5割を超すのは「積立金の範囲内でお金が借りられる」(58.1%)と「保険をやめたときの返戻金は一般に払い込んだ保険料より少ない」(59.1%)の2項目にとどまり、20～40%強が3項目、

生命保険知識の保有状況



- (イ) 積立金の範囲内でお金が借りられる
- (ロ) 掛金が払い込めなくなっても契約をいかせる仕組みがある
- (ハ) 一度効力のなくなった契約もいかせる仕組みがある
- (ニ) 掛金払込み後4日以内に申し出れば、契約を取り消し、掛金全額が戻ってくる制度がある
- (ホ) 保険をやめたときの払戻金は、一般に払い込んだ掛金より少ない
- (ヘ) 会社の剰余金のほとんどが加入者へ配当金として支払われる
- (ト) 相続税が安くなる
- (チ) 加入時に故意に病気などについて事実をかくすと、途中で契約を解除されることがある
- (リ) 加入後10年以上継続している契約には特別の配当金が支払われる
- (ス) どれも知らない

20%未満が4項目、そして「どれも知らない」が17.3%、その上、平均保有個数2.9個も前回と変わらない状況で、消費者意識の高揚にもかかわらず、生保知識の保有状況は横ばいという状態である。

このことから、人々の生保知識の認知度、理解度を高めることは情報提供機関としての当センターおよび業界に課せられた大きな課題で、今後はレベルアップを図るべき情報量、情報内容、そして情報提供手段等について総合的に検討を加える必要があろう。

### 7. 老後の必要生活資金

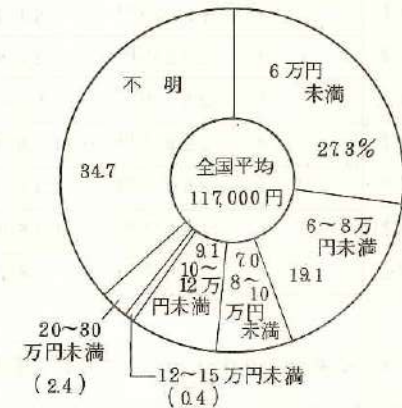
～夫婦で月額11.7万円～

高齢化社会への移行にともない老後の問題は大きくクローズ・アップされてきている。今回の調査で老後の生活資金として夫婦で月額どのくらい必要とするかについて質問したところ、月額10～12万円未満が最も多く25.4%、次いで15～20万円未満15.1%、20～30万円未満6.4%、8～10万円未満6.2%で、平均では前回は5万円上回って11万7千円となっている。世帯主年齢別では54才以下の各層ではほぼ12万円となっているが、55～59才層では10.7万円、60才以上では10.2万円と減少化の傾向

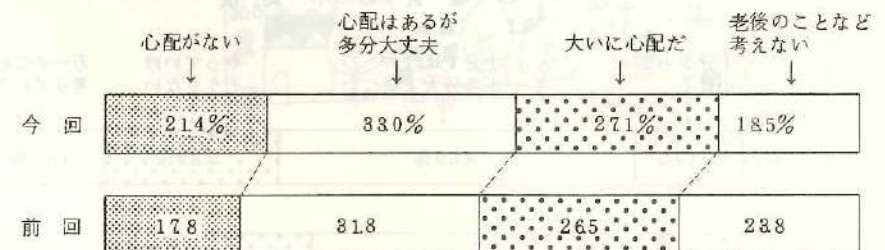
を示しているが、これは切りつめられる生活費の最低限度の金額と考えられる。

そして、こうした老後に対する不安度についての質問には、「大いに心配だ」27.1%(前回26.5%)、「多分大丈夫」33.0%(同31.8%)、「心配なし」21.4%(同17.8%)、「老後のことなど考えていない」18.5%(同23.8%)となっており、前回同様、老後に対しては約3割が不安を抱いており、老後生活の安定のため今後公的保障の充実とともに、この分野に果たす生命保険事業の役割もまた大きなものがあるといえる。

老後の生活資金として必要と考える額(月額)



老後の不安度



8. 万一の場合の必要生活資金

～ 2,419万円 ～

一家の生活の担い手に万一のことがあった場合、遺族の生活資金として必要と考える額は、平均して1年間に202万円(前回128万円)、1.22年分(同1.14年分)、総額では2,419万円(同1,424万円)という数字で、年間当りの必要額の増加(74万円)が総額で前回の1.7倍となって表われている。

世帯主年齢別にみると、30代後半から50代前半の層で年間平均の202万円を上回り、最高は40代前半の239万円となっている。必要年数としては55～59才層を除き、25～29才層の1.66年分を最高に年齢が高くなるにつれて短縮化し、60才以上は9.6年分となっている。総額では30～34才層の3,099万円を最高に、44才未満の各層で2,700万円以上となっているが、これは家族に対する責任の大きい年代に当るわけで、当然の結果といえよう。

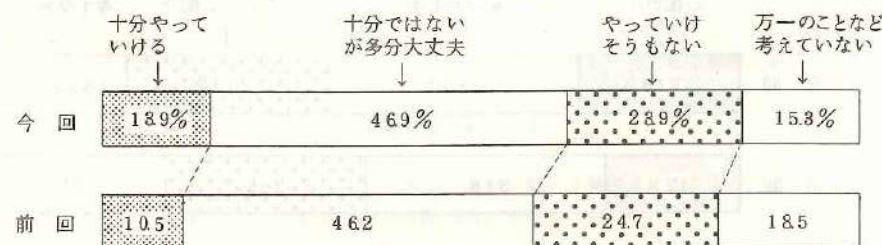
万一の場合の遺族の必要生活資金 (世帯主年齢別)

平均	1年間に202万円……1.22年分	2,419万円
～24才	142万円……1.82年分	2,626万円
25～29才	181万円……1.66年分	2,885万円
30～34才	196万円……1.61年分	3,099万円
35～39才	202万円……1.86年分	2,815万円
40～44才	239万円……1.15年分	2,723万円
45～49才	220万円……1.00年分	2,147万円
50～54才	203万円……0.98年分	1,860万円
55～59才	184万円……1.05年分	1,755万円
60才以上	176万円……0.96年分	1,746万円

また、万一の場合の遺族の生活に対する不安度は「十分やっつけける」13.9%(前回10.5%)、「多分大丈夫」46.9%(同46.2%)、「やっつけそうもない」23.9%(同24.7%)、

「考えていない」15.3%(同18.5%)で、加入金額の増加を反映してか、前回にくらべ「十分やっつけける」とする層がやや増加している。

万一の場合の不安度



以上、今回調査の概略を記したが、民間生命保険業界がここ数年真剣に取り組んできた契約者サービス諸策が好感をもって迎えられ、生命保険の家庭生活に果たす役割が年々大きなものとなっていることがうかがえる。また、全般的に各質問に対して「わからない」と回答した占率が前回にくらべ減少していることは今回調査の一つの大きな特徴である。これは、人々の生命保険に対する関心の高まりと考えられるが、すでにみてきたように生命保険知識の保有

状況、理解度等は不十分なものであり、さらに、改善の跡がみられたというもののセールス活動に対する評価も決して満足の得られるものではない。生命保険が今後も各々の家庭にあって正しく利用され、経済的な保障手段としての役割を十分に果たしていくためには、なお一層業界の努力が必要であり、かつまた、生命保険に関する公正な総合情報提供機関としての当センターの責任も重いのである。

