



# 生命保険の現代社会における役割と インシュアテックの最近の動向



2021年10月30日  
(株) ニッセイ基礎研究所  
代表取締役社長  
手島 恒明



# 手島 恒明（てしま つねあき）

## 株式会社ニッセイ基礎研究所 代表取締役社長

### <略歴>

宮城県仙台市出身

1983年3月 東北大学理学部数学科を卒業

4月 日本生命保険相互会社に入社

商品開発部、資金証券部、調査部、主計部などを経験して、

2011年3月 東日本大震災直後に、仙台支社長に着任

2013年3月 代理店営業本部長兼金融法人本部長

2018年4月 ニッセイ基礎研究所 代表取締役社長

### <資格・役職>

公益社団法人日本アクチュアリー会正会員

経済団体連合会（経団連） 人口問題委員会企画部会長

内閣府 子ども・子育て会議 委員

# 生命保険とは

## 生命保険の仕組み (相互扶助の原理)

保険契約者

保険料

全員が公平に  
保険料を負担

社会性・公共性に  
配慮し、安全性・  
有利性を求めた  
資産運用

保険金・給付金

支払事由に該当  
した人に保険金・  
給付金をお支払い

保険金・給付金  
の受取人

## 支払実績 (2019年度)

保険金・給付金等合計  
年間約29.5兆円  
(1日あたり約810億円)

(兆円)

保険金	9.6
死亡・満期保険金	5.9
年金	4.9
給付金	4.0
入院・手術給付金	1.2
解約返戻金	6.4
その他返戻金	0.9
再保険料	3.7
合計	29.5

**生保会社属性別シェア（2020年）**

	総資産		保険料等収入		基礎利益 兆円
	兆円	シェア	兆円	シェア	
伝統的生保（16社）	245	59%	16	52%	2.4
外資系生保（13社）	57	14%	8	25%	0.8
損保系生保（4社）	25	6%	3	9%	0.2
異業種系生保等（8社）	16	4%	2	6%	0.1
かんぽ生命	70	17%	3	9%	0.4
生保計（42社）	412	100%	31	100%	3.9

（資料）各社公表資料よりニッセイ基礎研究所作成

# 社会保険と民間保険の違い

- 日本における公的な保障→**社会保険制度**として運営  
 <社会保険と民間保険の違い>

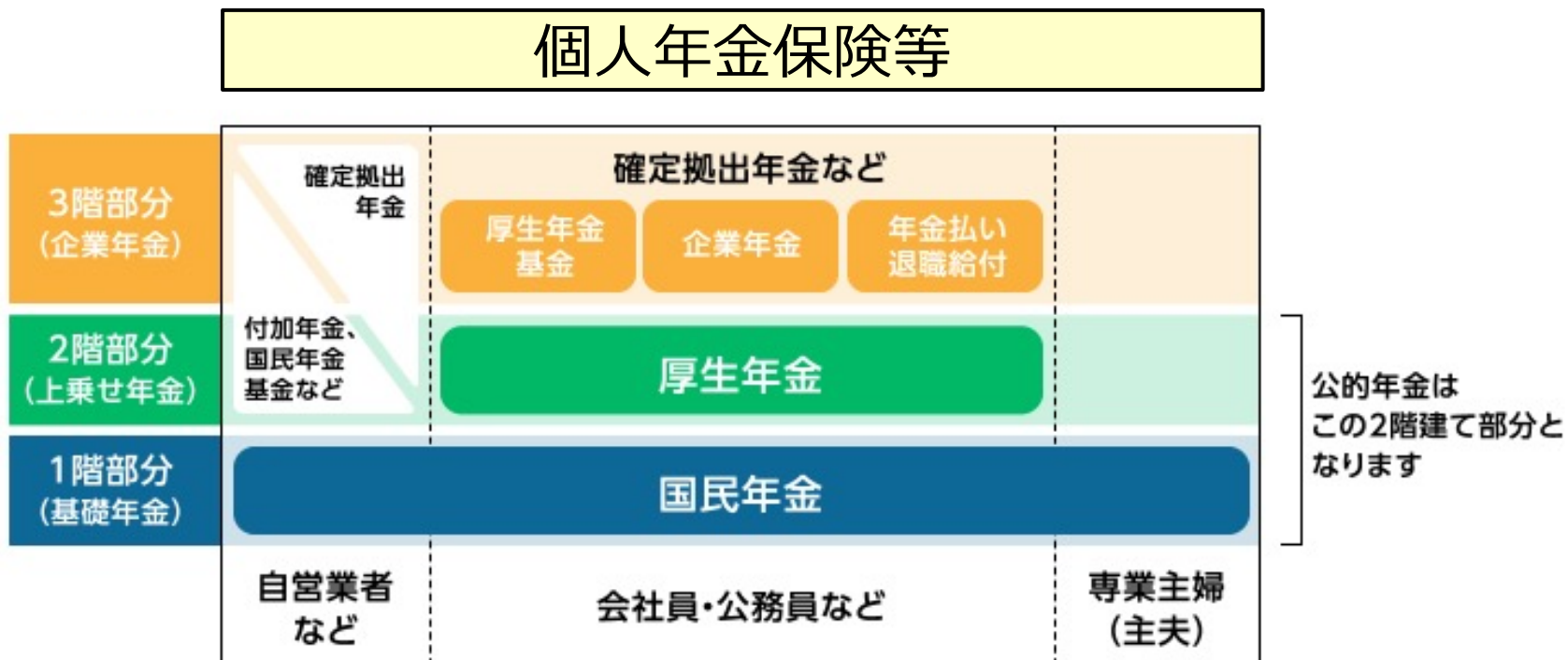
	社会保険	民間保険
加入	強制加入	任意加入 保険会社にも契約を結ぶかどうかの自由あり
給付額	多くの場合必要性に応じた給付がなされる (例：傷害や疾病の治療に必要となる医療費)	契約に基づいた一定の金額を支払う
保険料	応能負担 どれだけ保険料の負担能力があるかに基づく負担	応益負担 加入者が得る利益に比例して費用負担
財源	保険料に加え、税金をもとにした公的資金が入っていることが多い	保険料のみで制度を運営



# 社会保険制度：年金制度

- 年金制度：3階建の保障
  - 1階、2階部分 ⇒ 公的年金
  - 3階部分 ⇒ 企業年金等

## ○年金制度の仕組み

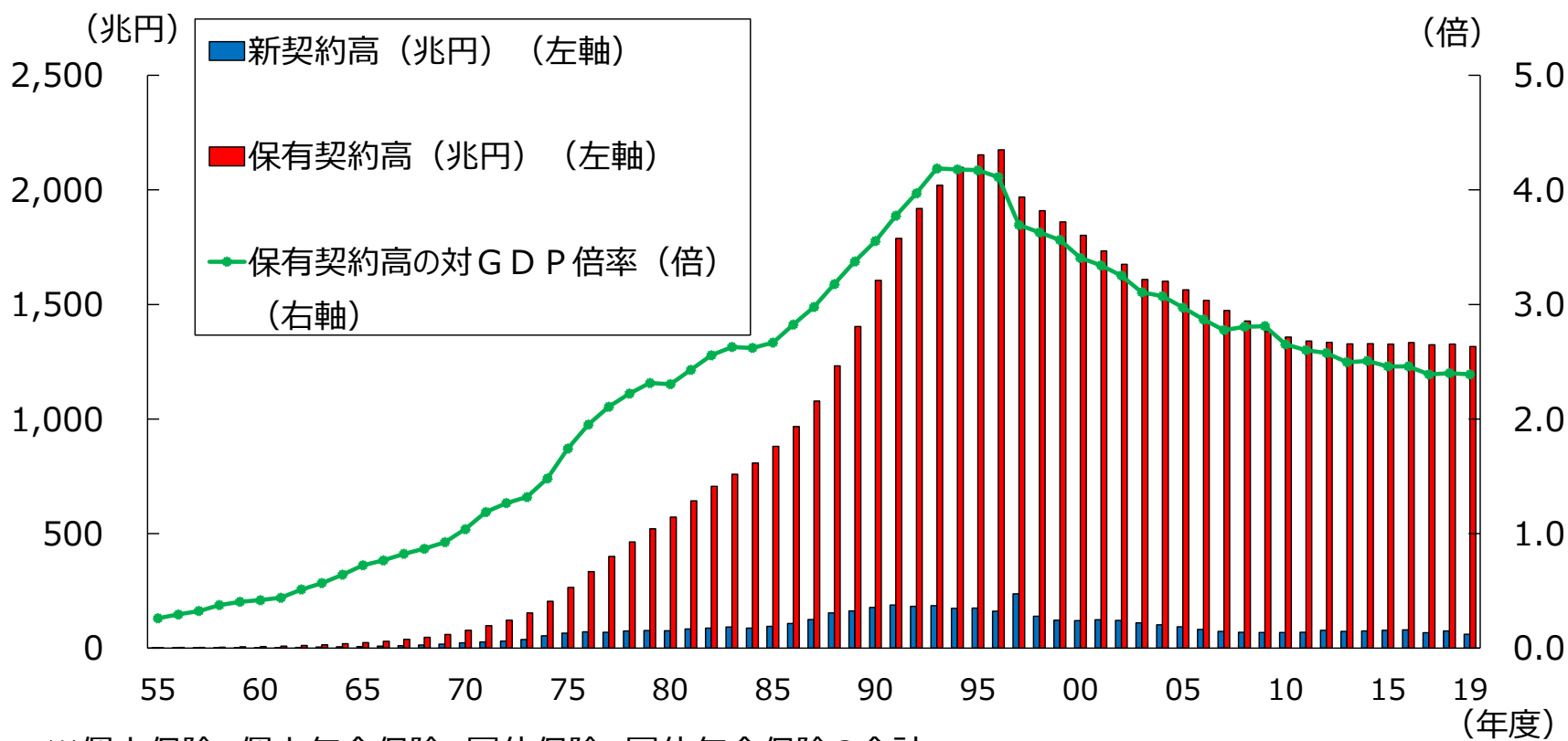


(資料) 楽天生命HPより

# 生命保険業界の保有契約高と新契約高の推移

戦後に高成長、バブル崩壊後に構造転換を経験

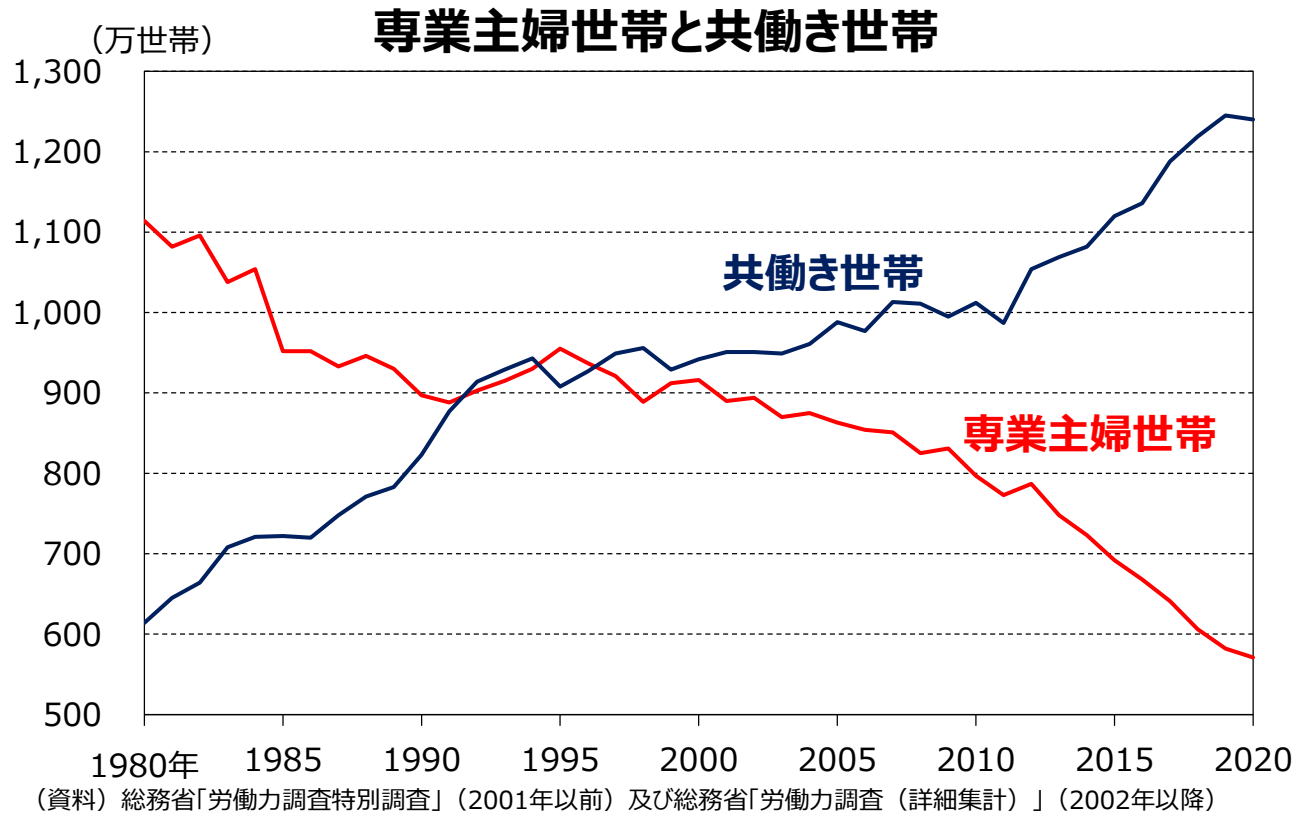
(かんぽ生命は含まない)



※個人保険、個人年金保険、団体保険、団体年金保険の合計

(資料) 保険研究所「インシュアランス生命保険統計号」各号等からニッセイ基礎研究所作成

# 共働き世帯の増加



注1) 「専業主婦世帯」は、夫が非農林業雇用者で妻が非就業者（非労働力人口及び完全失業者）の世帯。2018年以降は、厚生労働省「厚生労働白書」、内閣府「男女共同参画白書」に倣い夫が非農林業雇用者で妻が非就業者（非労働力人口及び失業者）の世帯。

注2) 「共働き世帯」は、夫婦ともに非農林業雇用者の世帯。

注3) 2011年は岩手県、宮城県及び福島県を除く全国の結果。

注4) 2013年～2016年は、2015年国勢調査基準のベンチマーク人口に基づく時系列用接続数値。



# 主力商品の変遷（顧客ニーズは変化したか）

高度成長期以降：都市部への人口流入や核家族化が進む。片働き世帯が一般的であったため、一家の主が倒れても残された家族が路頭に迷わないような、**家族のための保険**のニーズが高まる。

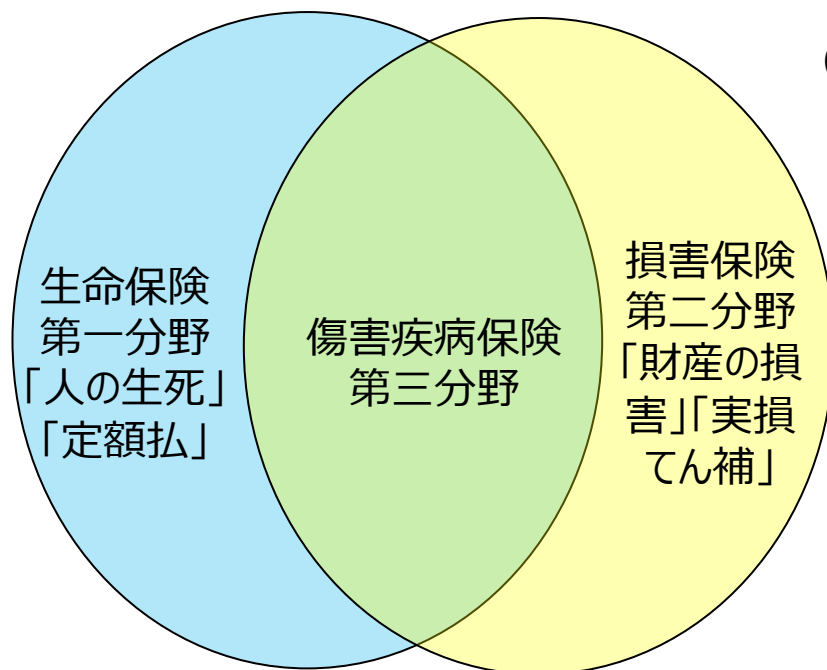
## 死亡保障の要請の高まり



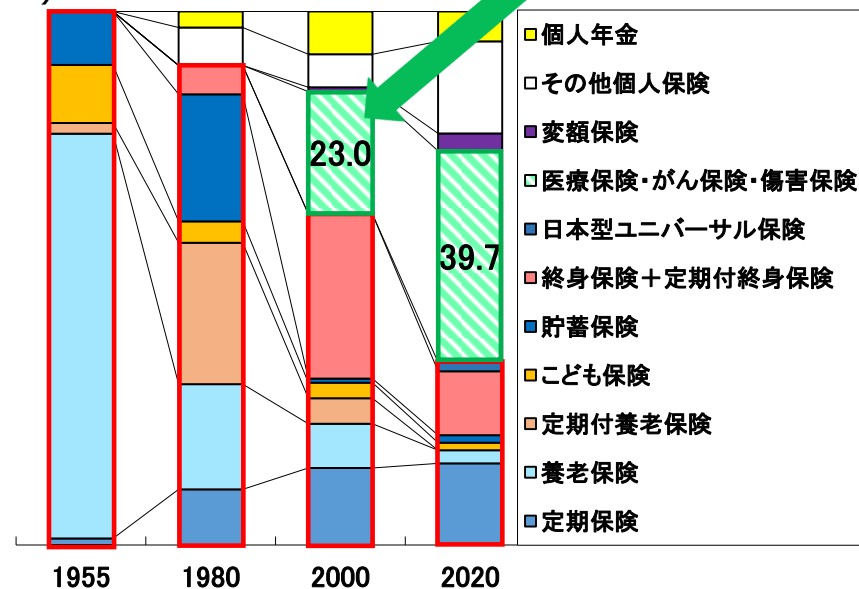
バブル崩壊以降：共働き世帯が増えると共に、医療保険や個人年金保険など**自分のための保険**への加入ニーズが高まる。介護保険や認知症保険等、高齢社会に対応する保険の提供も開始。

## 第三分野保険の広がり

### <第三分野保険のイメージ>



### <個人向け生命保険・年金新契約販売件数構成比の推移> **第三分野**



# 生命保険会社の業務①保険引受業務

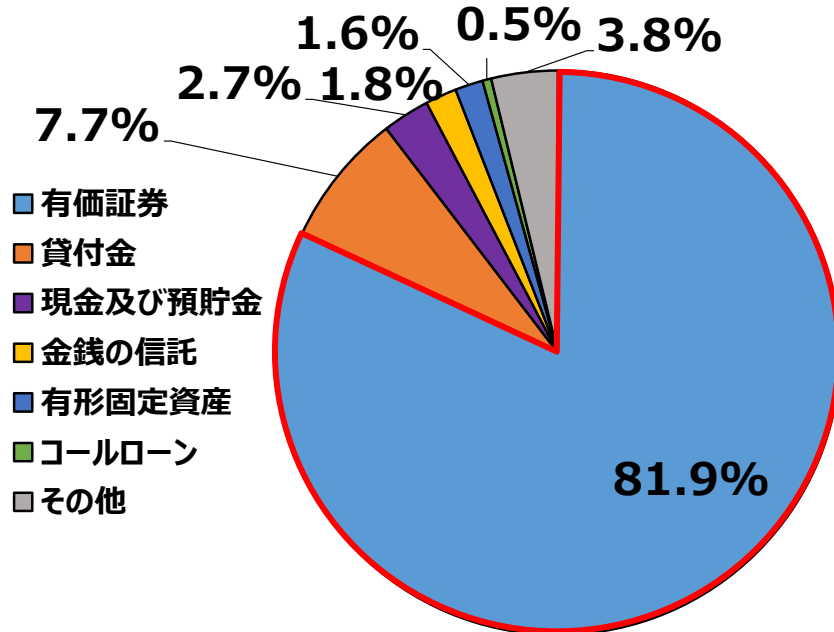
- **保険引受業務**と**資産運用**が生命保険会社の本業
- 「保険引受」= 生命保険会社が、顧客との間で**保険契約を締結すること**
- 保険法における保険契約とは、
  - ①: 保険会社はリスクが発生した場合に、金銭支払いなどを行うこと
  - ②: 当人がリスクの**発生**の**程度**に応じて算定された保険料を支払うこと
  - ③: これら①と②を保険会社と当人の間で約束すること



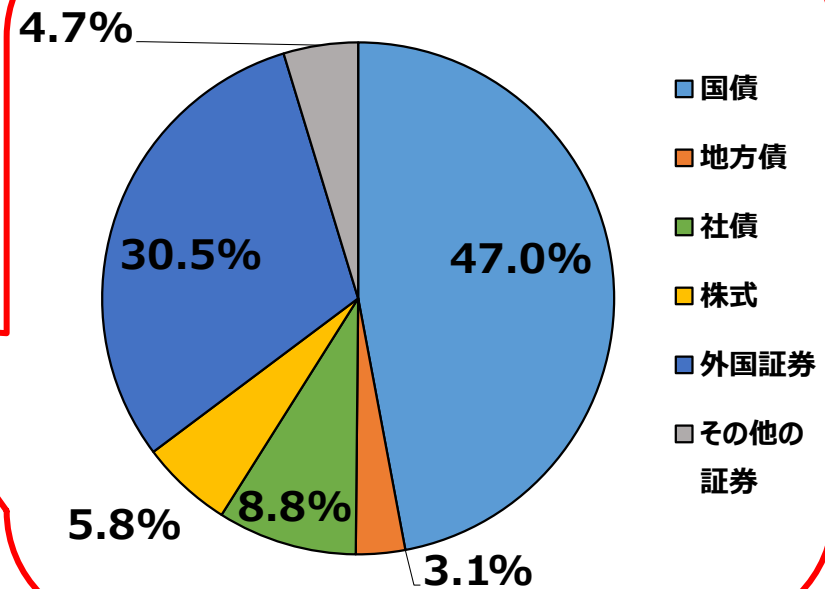
# 生命保険会社の業務②資産運用

- 資産運用：安全性、収益性、流動性、公益性を重視した資産運用
- 生命保険会社は、将来の保険金支払に備え、責任準備金を積み立てる必要がある
- 責任準備金を構成する資産が一定の利率以上で運用される前提で保険料が定められる → 予定した利率以上で安全かつ有利に資産運用を行うことが保険会社の責務

生命保険会社における投資資産の構成比（2019年）



有価証券の内訳（2019年）



（資料）一般社団法人生命保険協会「2020年版 生命保険の動向」

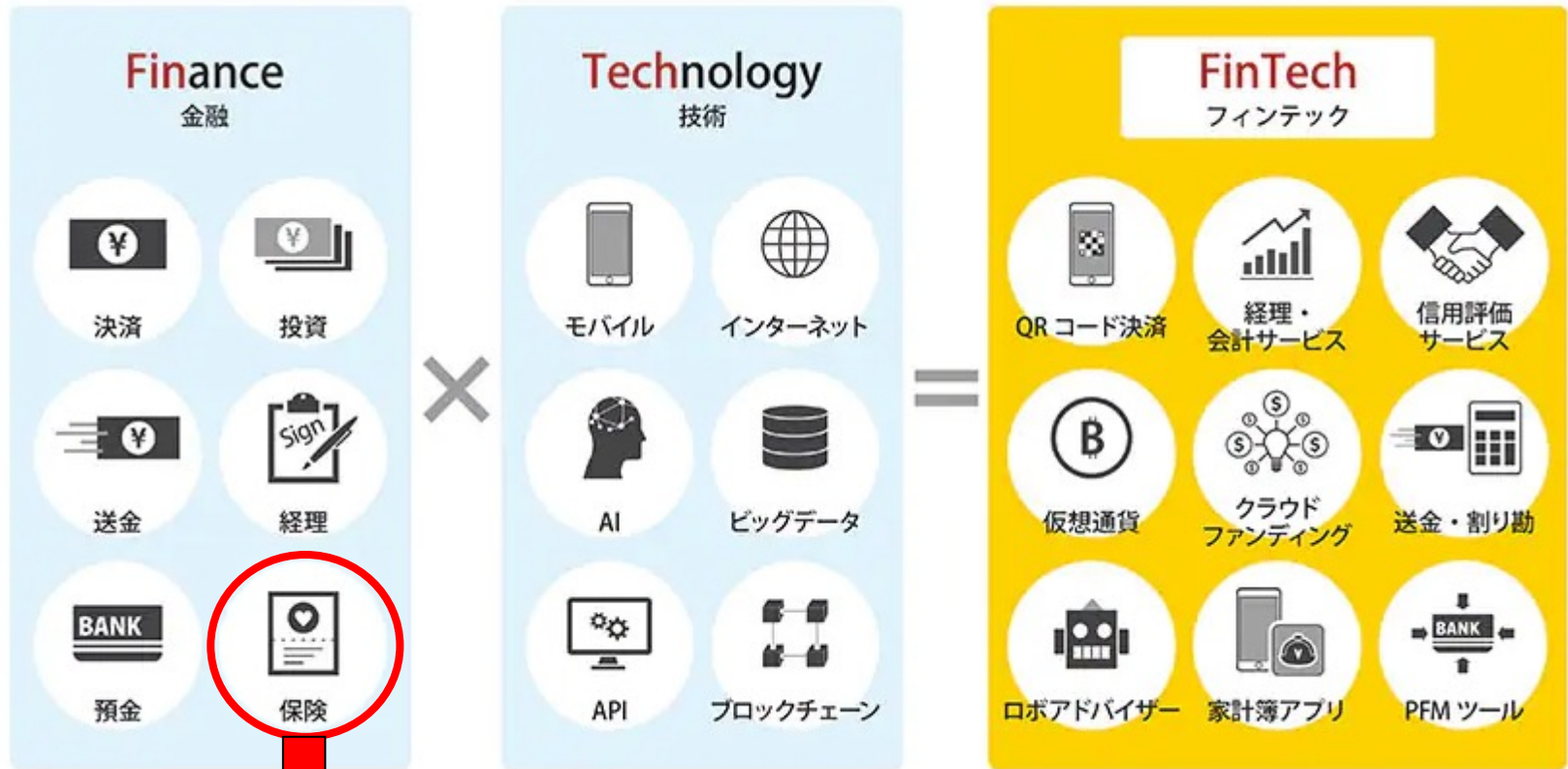


Insurance

# 「デジタル変革、インシュアテック」

# そもそもフィンテックとは？

## ■ フィンテック：ITを活用した革新的な金融サービス事業



**Insurance**  
(保険)

×

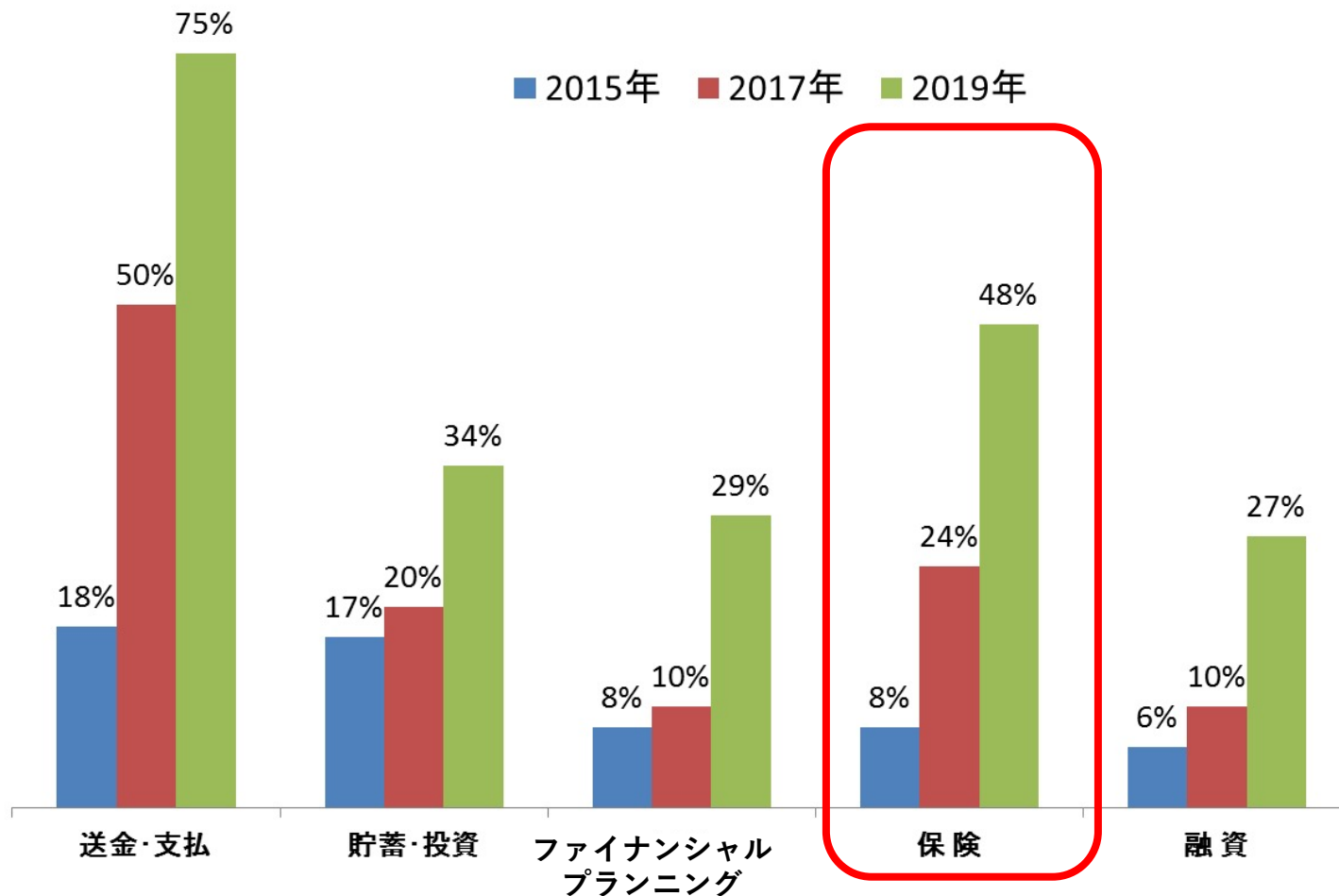
**Technology**  
(技術)

=

**InsurTech**  
(インシュアテック)

# インシュアテックの普及が勢いを増している

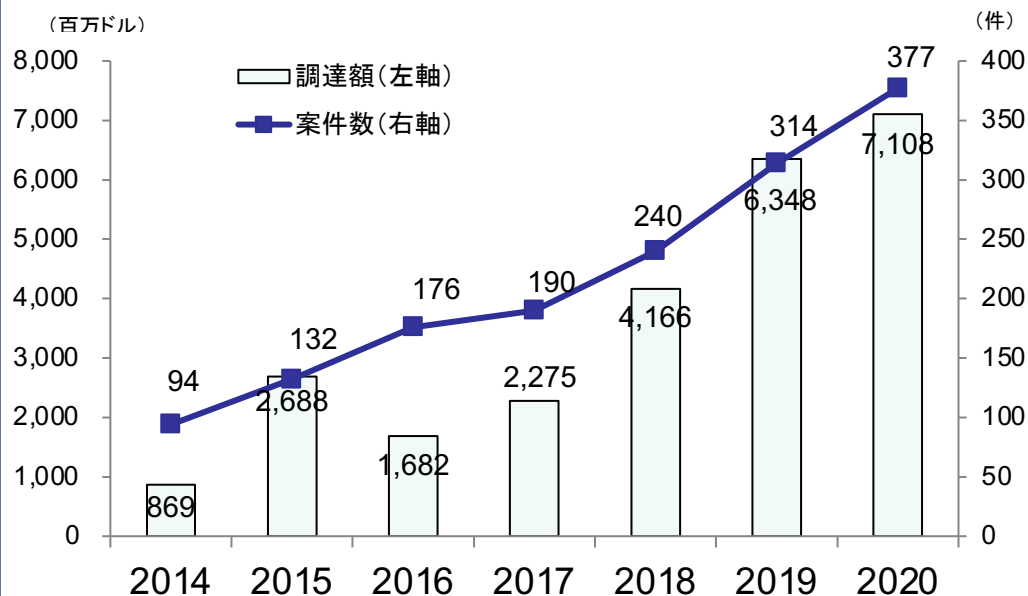
## 世界におけるフィンテックカテゴリー別の利用率（※）の推移比較 （2015～2017～2019年）



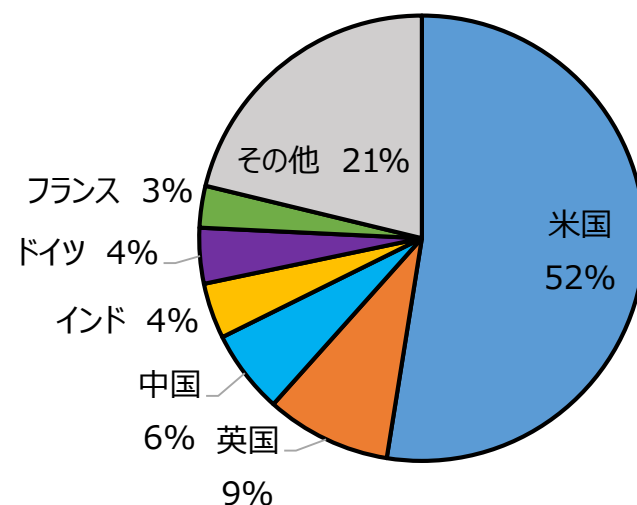
※利用率 = 各分野のフィンテックサービスにおいて、1つ以上のサービスを利用していると回答した人の割合



## インシュアテック スタートアップの資金調達



## 国別構成比 インシュアテックスタートアップ 資金調達案件 (2012年-2021年第1四半期)



(資料) Willis Towers Watson Securities, Willis Re,  
CB Insights “The Quarterly InsurTech Briefing Q1 2021”



### フィンテック各カテゴリーの利用率（※） トップ5市場の比較(2017)

順位	フィンテック総合		保険		送金・支払		ファイナンシャル プランニング		貯蓄・投資		貸付金	
	1	中国	69%	インド	47%	中国	83%	中国	22%	中国	58%	中国
2	インド	52%	イギリス	43%	インド	72%	ブラジル	21%	インド	39%	インド	20%
3	英国	42%	中国	38%	ブラジル	60%	インド	20%	ブラジル	29%	ブラジル	15%
4	ブラジル	40%	南アフリカ	32%	オーストラリア	59%	アメリカ	15%	アメリカ	27%	アメリカ	13%
5	オーストラリア	37%	ドイツ	31%	イギリス	57%	香港	13%	香港	25%	ドイツ	12%
19	日本	14%										

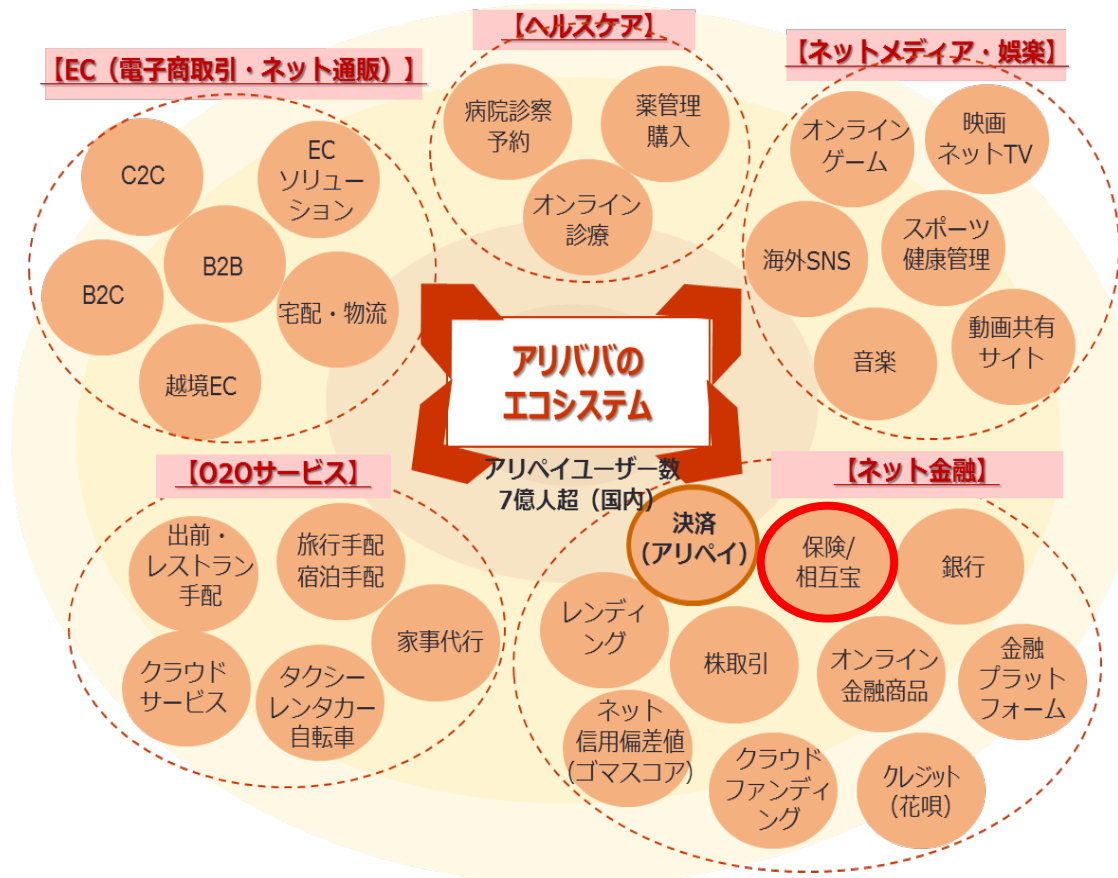
※利用率 = 各分野のフィンテックサービスにおいて、1つ以上のサービスを利用していると回答した人の割合

(資料) EY FinTech Adoption Index 2017



# 中国のインシュアテック具体例

- アリババグループ：アリペイユーザー数は**国内7億人超**
- インシュアテック：「相互宝（シャンフーバオ）」（P2P互助サービス）



※ P2P：対等な者同士（Peer to Peer）を意味するネット用語に由来する。

## 相互宝 <重大疾病プラン> (2018年10月加入受付開始)

加入条件	<ul style="list-style-type: none"> <li>①アリババのサービスを利用していること</li> <li>②アリババが提供する信用スコア（ゴマスコア）が <b>優良（650点→後に600点に引き下げ）</b>であること</li> <li>③健康状態に関する要件を満たしていること</li> </ul>	「危険選択」 「情報の非対称性」の緩和
対象年齢	生後30日～59歳	
給付対象疾病	がん+重大疾病（合計100疾病）	
給付内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>①生後30日～39歳：30万元（約510万円）、</li> <li>②40～59歳：10万元（約170万円）</li> </ul>	シンプル
負担額の支払い	<b>加入時に支払いなし。給付金・管理費を加入者全員で割り勘し、後払い。同額負担することで低価格を実現。</b>	後払い
負担額の上限	年間188元（約3,200円）	低価格
管理費	給付総額×8%（相互宝の運営側に支払われる）	高い透明性
主な加入者	5割が「都市で暮らす出稼労働者」、3割が「農村部居住者」	金融包摂
事業形態	プラットフォームが運営するも、あくまでも互助事業としての位置づけ。保険商品として扱われず、契約者保護はなし。	



# (参考) 芝麻信用 (ゴマスコア)



芝麻信用スコア区分	評価
700～950	信用極好 (極めて良い)
650～700	信用優秀 (優れる)
600～650	信用良好 (好ましい)
550～600	信用中等 (まずまず)
350～550	信用較差 (やや劣る)

<スコアが高い人>  
充実したサービス

<スコアが低い人>  
不利なサービス

相互宝への加入には  
優良なスコア (650点→後に  
600点に引き下げ) が必要

# 中国のインシュアテック具体例



主要な P2P 互助の加入状況 (2019 年)



(出所) 和讯網、各社報道他より作成

相互宝 (重大疾病保障) の各月の受給者数と 1 名あたりの負担額  
(2018 年 10 月～2019 年 12 月)



(出所) アントフィナンシャル公表内容、報道より作成

## P2P互助の加入状況

各社合計で  
**2.8億人**が加入

うち、  
相互宝は約**1億人**  
(2019年11月時点)

## 相互宝加入者 1 名あたりの年間負担額

2019年：29元  
(約450円)

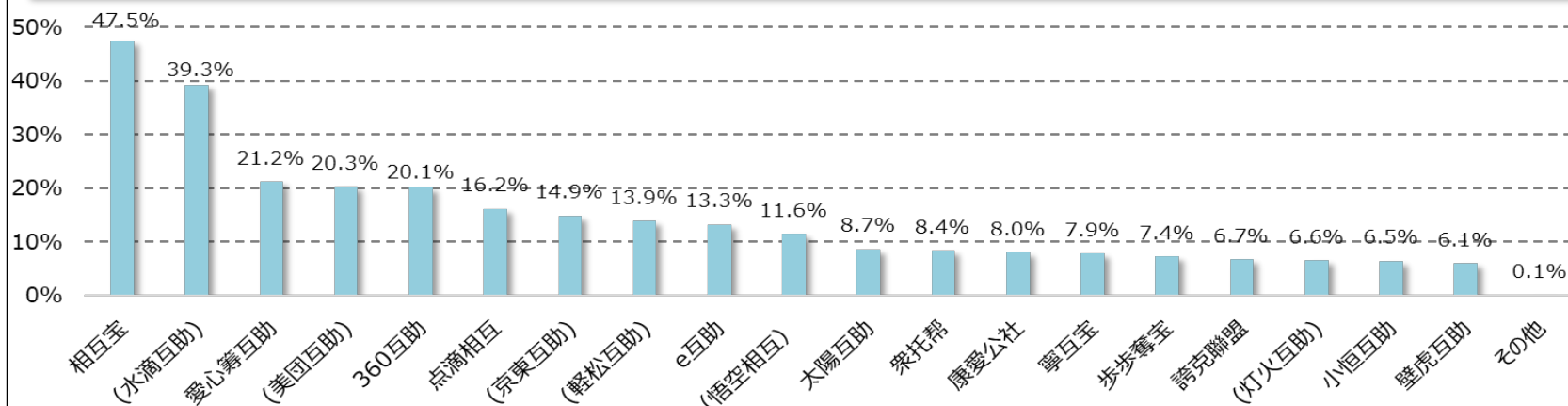


2020年：91元  
(約1,440円)

# 中国のインシュアテック具体例

- 2020年9月上旬には金融当局が「相互宝」について保険経営の許可を取得していない点を指摘。ただし、規制発出は慎重。
- 2020年9月中旬のアント・グループの目論見書で、上場に際して、「相互宝が当局の規制を満たすことができなければ、事業を切り離しも辞さない」旨発表。
- 2020年11月3日、アリババグループ傘下で「相互宝」を提供するアント・グループは香港・上海市場での上場延期を発表。
- 足もとでは、P2P互助サービスの閉鎖や加入者離れの動きもみられる。

## アンケート調査における各サービスへの加入者の割合（n = 1,234）



※括弧がついているのは閉鎖したP2P互助

(資料) ニッセイ基礎研究所アンケート調査（2020年8月）より作成

## わりかん保険（ジャストインケース）

日本独自の保険料後払い型P2P保険が実験的に発足（2020年1月29日）

### <特徴>

加入時の保険料は不要ながん保険。保険金の支払いがなければ保険料はゼロとなる。

契約者は、保険金の支払い実績や管理費に基づき、「わりかん」で均等な保険料を払う。後払い。

ある月に保険金の支払いが多くなっても、保険料の上限が定められている。



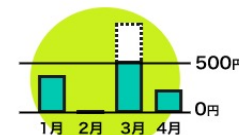
#### 助け合い

がんになった人の保険金を  
みんなでわりかん



#### 圧倒的コスト

がんになったら80万円受け取り  
みんな元気なら保険料0円



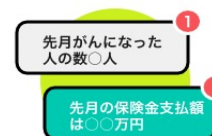
#### あんしん

毎月の保険料は最大でも  
500円（被保険者：20～39歳）



#### みんなでお得

加入者が増えるほど  
保険料は安くなる



#### 見える化

保険料の使い道を  
毎月お知らせ



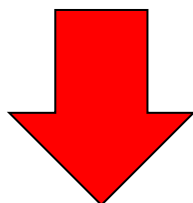
#### 海外で大人気

世界で2億人が加入した  
シェアエコ保険が日本初上陸

（資料）株式会社justinCase HPより

## ■ ジャストインケース社の実績

2020年1月から「規制のサンドボックス制度」（期間や参加者などを限定し、今までにない新しい技術などの実証を行うことができる環境を提供する新たな規制改革を後押しする制度）を活用して、1年間の「わりかん保険」の実証実験を実施。

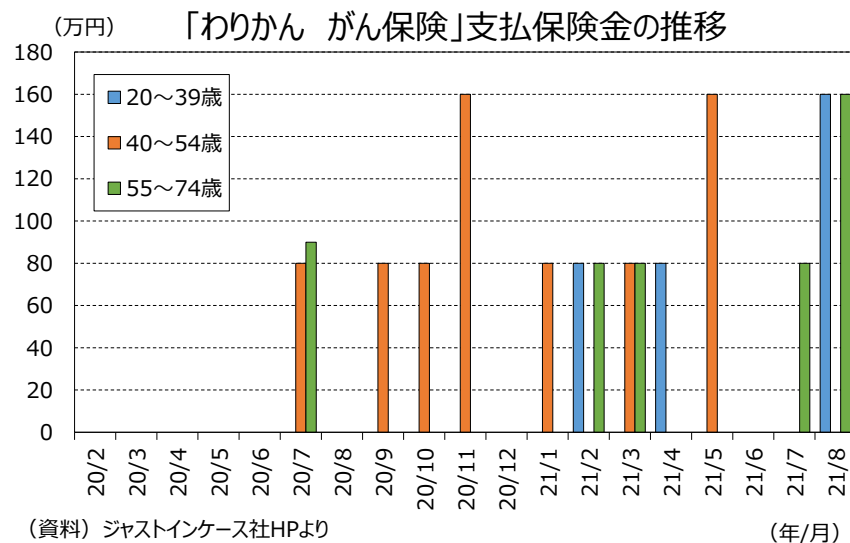


- 特段の問題がないことが認められる
- 実証実験終了後も継続しての保険販売が認められる

「わりかん がん保険」の契約者数  
(2021年10月時点)

総契約者数	4,096名
20～39歳	2,197名
40～54歳	1,583名
55～74歳	316名

(資料) ジャストインケース社HP

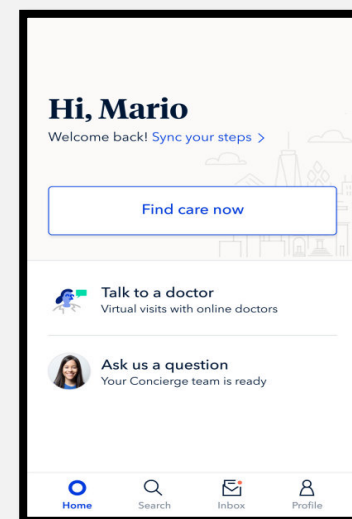


## オスカー（医療保険会社）

病院に行かないうちに解決できることを増やして医療費増加を抑制することが基本戦略

専用アプリ(オスカーアプリ)で、全ての手続き、リクエスト等が可能

- 数秒のうちに医師を探す
- 医師と無料で話す(ドクターオンコール)
- 自分専用のコンシェルジュチームにメッセージを送る
- 目標歩数を達成するとギフトカードを得られる  
プログラムへの参加
- 年間自己負担医療費の状況・履歴を確認する
- これまでの検査結果や処方箋を見る
  - 契約者の検査履歴/処方履歴等をウェブサイトに蓄積
  - オスカーと契約を結んだ医療機関は、単一プラットフォームにまとめられた治療歴や検査結果等の患者情報にアクセスすることができる。



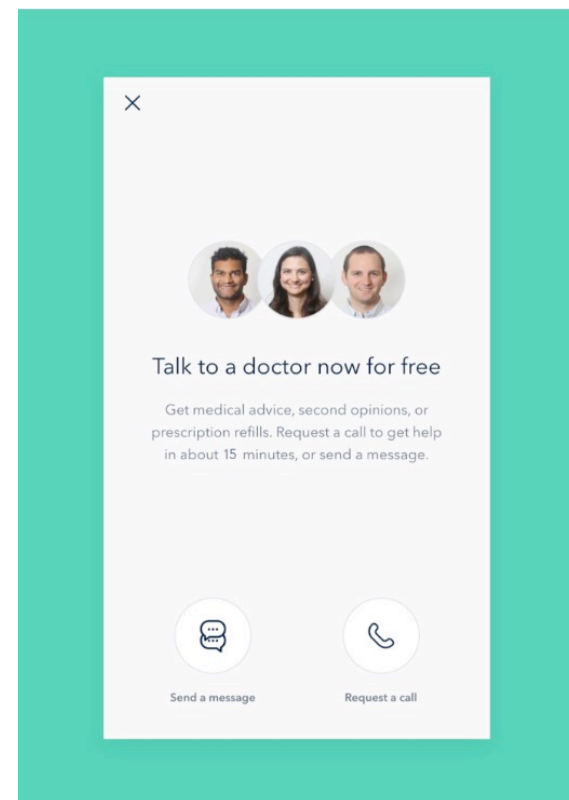
(資料)オスカーアプリの画面例  
オスカーホームページより



## オスカー（医療保険会社）

### ドクターオンコール＝遠隔医療対応

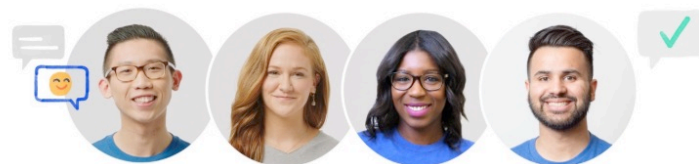
- オスカーアプリの「Doctor on Call」をタップするだけで、数分内での医師からの電話によるコールバックをリクエストすることができる。
- ドクターオンコールで処方箋をかかりつけ薬局に送ってもらうことも可能。
- リクエストには夜中はダメ等の制限がない。



## オスカー（医療保険会社）

### コンシェルジュチーム

- 個々の顧客専用の「コンシェルジュチーム」が設けられる
- チームは、ケアガイド3名と登録看護師1名で構成
- 顧客(患者)が専用アプリでメッセージを送ったり電話したりすると、必ず専用チームの誰かが対応する



**A Concierge team for you.**

**インシュアテックであっても  
人のふれあいが必要な場面では  
積極的に人を配置している**



Insurance



本書は、生命保険会社の行っている保険業の事情について、初学者向けに解説を行うものです。生命保険業には技術的な側面もありますが、生命保険の知識のない方にもわかるようになるべくわかりやすく解説することに努めています。

本書は、生命保険に加入したいという人よりも、生命保険業界に興味のある学生や生命保険会社をはじめとする金融業界に就職したての人に、知ってほしい事項を中心に幅広く解説を行います。  
(「はじめに」より抜粋)

### ○目次

- 第1章：生命保険の基礎知識
- 第2章：生命保険の商品
- 第3章：生命保険の募集
- 第4章：生命保険会社の業務
- 第5章：生命保険業の最新の動き

# ニッセイ基礎研究所 ホームページのご紹介

## 研究領域 (抜粋)

### 経済

- ・マクロ経済分析
- ・各国経済見通し

### 金融・為替・証券市場

- ・株価・為替市場予測
- ・リスク管理

### 不動産

- ・REIT市場
- ・土地・住宅市場

### 保険・医療

- ・各国保険制度分析
- ・ヘルスケア分野 (医療・介護)

### 年金

- ・公的年金、企業年金
- ・老後の資産運用

### 経営・ビジネス

- ・労働環境、働き方改革
- ・CRE戦略

### 暮らし・芸術・消費者行動

- ・文化政策
- ・オリパラ
- ・消費者行動分析

### ジェロントロジー・少子化対策

- ・高齢社会研究
- ・少子化対策

ホームページに様々な分野のレポートを登載。ぜひ一度ご覧ください！  
(基礎研ホームページ <https://www.nli-research.co.jp>)

QRコードからもアクセスできます



スマホ用ページ (PC版へ切替可能)



The screenshot shows the homepage of Nissei Research. Key features and annotations include:

- お問い合わせ (Contact Us):** A red box highlights the 'お問い合わせ' button in the top right navigation bar.
- メルマガ登録 (Newsletter Sign-up):** A red box highlights a '基礎研 Report Head Line メルマガ配信中!' (Nissei Research Report Head Line Newsletter Distribution!) banner with a 'ご登録はこちら' (Sign up here) button.
- メールマガジン配信中!! (Newsletter Distribution!!):** A yellow callout bubble points to the newsletter sign-up area, stating '(毎週火曜日配信)' (Distribution every Tuesday).
- 最新レポート (Latest Reports):** A section titled '【2020-2021年度特別調査】' (Special Survey for 2020-2021 Fiscal Year) is visible.
- ナビゲーション:** The top navigation bar includes 'English', 'サイトマップ', and '会社案内'.
- 検索:** A search bar with 'Google 提供' (Provided by Google) is present.
- メニュー:** A horizontal menu lists various research fields: 経済, 金融, 資産運用, 年金, 社会保障制度, 保険, 不動産, 経営, 暮らし, ジェロントロジー, 医療・介護, 健康・ヘルスケア, 政策提言.
- ソーシャルメディア:** A 'Twitter をフォローする' (Follow on Twitter) button is located at the bottom right.

講演依頼等お問い合わせはこちら！