

# 人生100年時代における生命保険業界の役割について

令和2年4月



---

<b>I</b>	<b>はじめに ～人生100年時代を迎えて～</b>	<b>P 3～4</b>
<b>II</b>	<b>本報告書の概要 ～EXECUTIVE SUMMARY～</b>	<b>P 5～8</b>
<b>III</b>	<b>主な環境変化</b>	<b>P 9～20</b>
<b>IV</b>	<b>主な社会課題</b>	<b>P 21～50</b>
<b>V</b>	<b>人生100年時代の生命保険業界の役割</b>	<b>P 51～88</b>
<b>VI</b>	<b>おわりに ～希望あふれる安心社会の実現に向けて～</b>	<b>P 89～90</b>

<b>I</b>	<b>はじめに ～人生100年時代を迎えて～</b>	<b>P 3～4</b>
II	本報告書の概要 ～EXECUTIVE SUMMARY～	P 5～8
III	主な環境変化	P 9～20
IV	主な社会課題	P 21～50
V	人生100年時代の生命保険業界の役割	P 51～88
VI	おわりに ～希望あふれる安心社会の実現に向けて～	P 89～90

# I はじめに ～人生100年時代を迎えて～

- わが国では総人口が減少局面に移行した中、長寿化が年々進行し、「人生100年時代」と呼ばれるかつてない高齢社会を迎えています。この社会構造の変化に対応し、経済社会システムも変化していくことが求められています。金融サービスも同様です。
- 「相互扶助」の理念にもとづく生命保険事業は、人々の深い理解と信頼のうえに成り立ち、その社会的使命は「生涯にわたり、お客さまに安心をお届けする」ことです。この理念・使命は新しい時代においても変わりません。
- この社会的使命を新しい時代においても果たし続けていくためには、環境変化に伴うお客さまの不安・ニーズを踏まえ、「お届けする安心」の内容や方法をお客さま視点で進化させていくことが必要であり、今般、新しい時代の生命保険業界の役割を改めて整理し、取り纏めました。
- お客さまをはじめ、様々なステークホルダーの皆さまの生命保険事業への深いご理解の一助となれば幸いです。

不変  
(不易)

## 生命保険事業の理念・社会的使命

- 「相互扶助」の理念
- 「生涯にわたり、お客さまに安心をお届けする」という社会的使命

変化  
(流行)

## お届けすべき「安心」の内容・方法

- 環境変化に伴うお客さまの不安・ニーズを踏まえた進化



I	はじめに ～人生100年時代を迎えて～	P 3～4
II	<b>本報告書の概要 ～EXECUTIVE SUMMARY～</b>	<b>P 5～8</b>
III	主な環境変化	P 9～20
IV	主な社会課題	P 21～50
V	人生100年時代の生命保険業界の役割	P 51～88
VI	おわりに ～希望あふれる安心社会の実現に向けて～	P 89～90

人生100年時代に  
おいても変わらないこと

生命保険事業の ◆ 「相互扶助」の理念  
◆ 「生涯にわたり、お客さまに安心をお届けする」という社会的使命

環境  
変化

- 長寿化
- 世帯構造の変化
- 医療の進歩
- 個人の多様性の拡がり
- 高齢化・人口減少
- 疾病構造の変化
- デジタイゼーションの進展
- 地域の多様性の拡がり

主な  
社会課題  
II  
国民不安

**1 「支え手」の減少**

高齢者や女性の就労を促進し、社会を「支える側」として活躍できる環境整備が重要

**2 老後生活資金の不足**

早くから自助努力による資産形成をおこなうことや、退職世代の資産の有効活用・取り崩しが重要

**3 平均寿命と健康寿命のギャップ**

健康の維持・増進に向けた取組みの強化が重要

**4 認知症の増加**

認知症は「だれもがなりうるもの」との理解のもと、「予防」と「共生」に向けて取り組むことが重要

**5 その他（少子高齢社会対応全般）**

- ・高齢者保護・利便の高度化(金融包摂)
- ・高齢者の生活支援
- ・人口減少地域でのサービス維持

課題解決（＝国民不安の解消）に向けての論点

- ✓ 出産・育児と仕事との両立
- ✓ 介護・看護と仕事との両立
- ✓ ライフプラン・マネープランの作成
- ✓ 充実・複雑化する資産形成商品・制度の理解
- ✓ 資産形成商品・制度の上手な活用
- ✓ 健康維持・増進のための知識習得
- ✓ 健康維持・増進にむけた具体行動
- ✓ 認知症の理解
- ✓ 認知症になるのを遅らせる、進行を緩やかにする取組み
- ✓ 認知症になった際への備え

人生100年時代の生命保険業界の役割 = “3つの安心”をお届けすること

⇒ 「わかる安心」・「もしもの安心」に加え、「自分らしく生きるための安心」をお届けする役割が重要性を増す  
 “3つの安心”すべてについて、多様なお客さまニーズを踏まえ進化させ続けていく

「お客さま視点」を追及した3つの安心のご提供

重要性を増す、主な具体的役割

ライフプラン・マネープランの作成支援

わかりやすい情報提供

ご家族等への情報提供の充実

金融・ヘルスリテラシー向上への寄与

“わかる”  
安心

人生100年時代は、多様性の時代です。情報は溢れる一方で、複雑化が進んでいます。“理解”は安心の基盤となります。お客さまお一人おひとりが「標準モデル」ではなく「自分モデル」で人生設計し、自身に必要な備えが“わかる”ことが、安心の出発点です。また、備えの手段も非常に多様です。お客さまお一人おひとりが、最適な判断・最良の選択ができるよう、お客さま視点で大事な情報をわかりやすくお届けします。

“もしもの”  
の安心

保障を提供する、生命保険本来の役割です。お届けした情報をもとにお客さまお一人おひとりにとって必要なリスクへ備えていただくために、人生100年時代の多様なニーズにお応えできるよう、お客さま視点で多様な商品・サービスを開発し、“もしもの”の安心をお届けします。

多様な保障の提供

就業不能保障の提供

生活習慣病保障の提供

先進医療保障の提供

“自分らしく”  
生きるための  
安心

リスクへの備えによる安心を超えて、お客さまお一人おひとりが人生100年時代を“自分らしく”豊かに過ごせるよう、ご契約期間を通してお役に立てるお客さま視点の保険商品・サービスを創出し、お届けします。また、「生命保険」の枠を超えて、様々な主体との連携を通じて、「保険+a」の付加価値を創出し、お届けします。さらには、ご契約有無にかかわらず、社会全体の豊かさ創出に積極的に努めてまいります。

資産形成商品・長生きへの保障の提供

健康増進型商品・サービスの提供

認知症の予防と共生への寄与

高齢者の生活支援

■ 社会課題と“3つの安心” 具体的役割の相関 (イメージ)

	「支え手」の減少	老後生活資金の不足	平均寿命と健康寿命のギャップ	認知症の増加	その他 (少子高齢社会対応全般)
“わかる”安心	ライフプラン・マネープランの作成支援				
	わかりやすい情報提供				
	ご家族等への情報提供の充実				
	金融・ヘルスリテラシー向上への寄与				
“もしも”の安心	多様な保障の提供				
	(就業不能保障の提供) (介護保障の提供)	資産形成商品の提供 長生きへの保障の提供	(生活習慣病保障の提供)	(認知症保障の提供) (介護保障の提供)	(先進医療保障の提供)
“生きるための安心”	介護支援 子育て支援		健康増進商品・サービス ヘルスケアデータを活用したコンサル	認知症の予防と共生への寄与 介護支援	高齢者保護・利便の高度化 人口減少地域でのサービス維持 高齢者の生活支援

I はじめに ～人生100年時代を迎えて～ P 3～4

II 本報告書の概要 ～EXECUTIVE SUMMARY～ P 5～8

**III 主な環境変化 P 9～20**

IV 主な社会課題 P 21～50

V 人生100年時代の生命保険業 ① 長寿化 … P 10

② 人口減少・高齢化 … P 12

③ 世帯構造の変化 … P 14

④ 疾病構造の変化 … P 15

⑤ 医療の進歩 … P 16

⑥ デジタイゼーションの進展 … P 17

⑦ 個人の多様性の拡がり … P 18

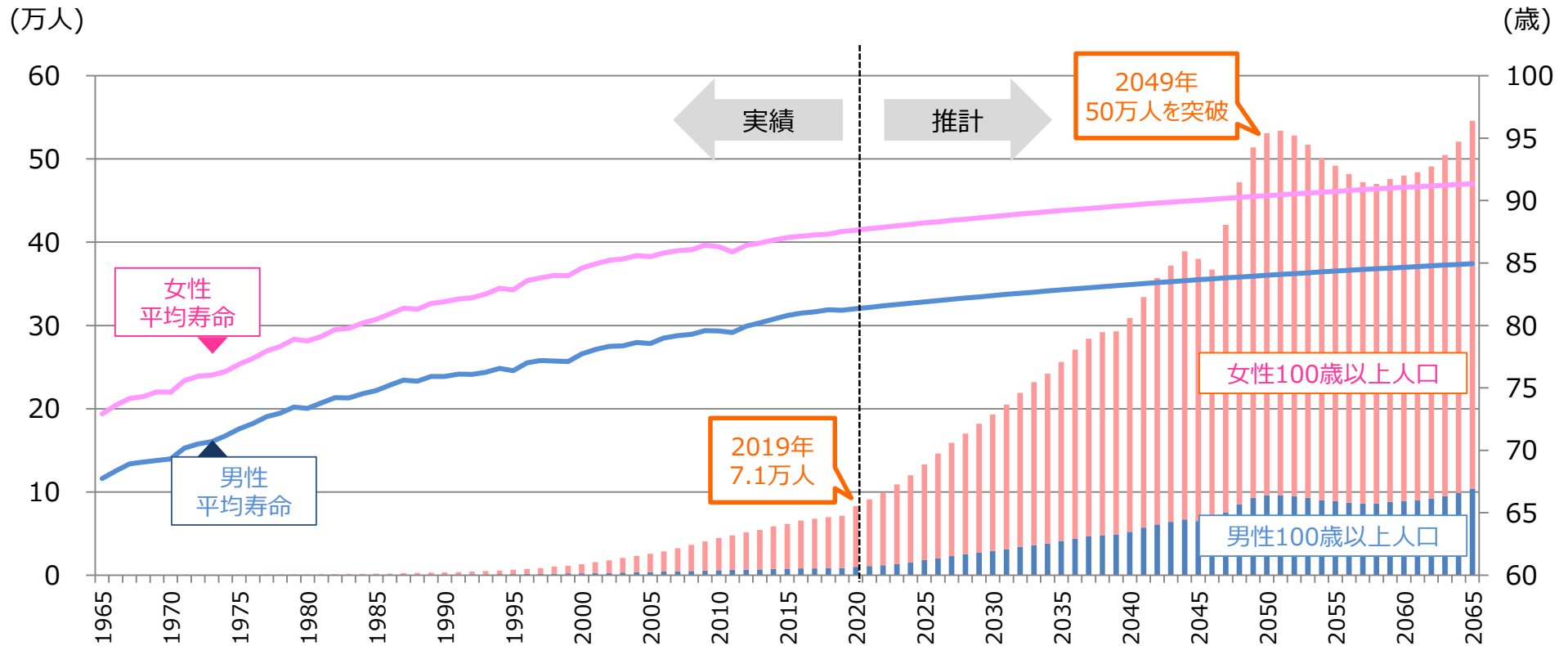
⑧ 地域の多様性の拡がり … P 19

## Ⅲ 主な環境変化①

### 長寿化

○平均寿命の延びとともに、100歳以上人口も大きく増加していく見込みであり、人生100年時代を迎えました。

【図表】「平均寿命」と「100歳以上人口」の推移・将来推計



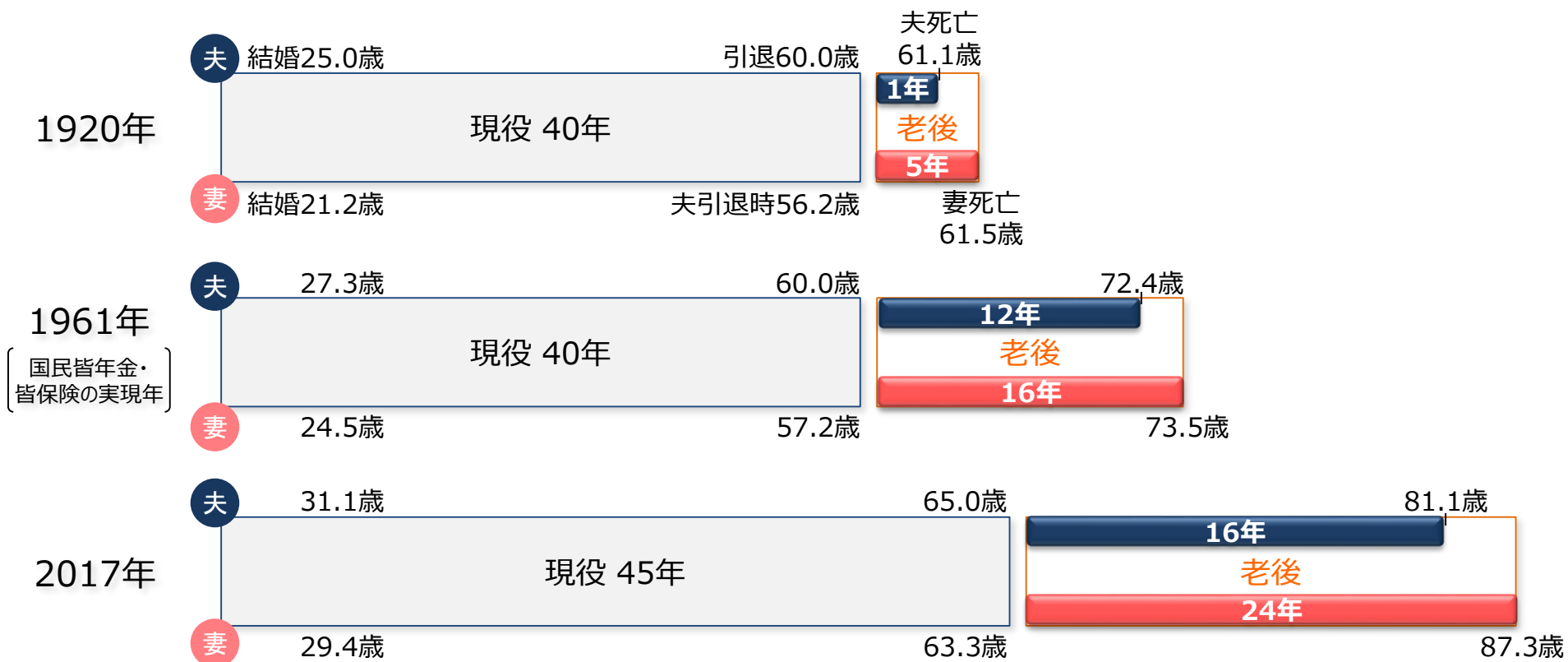
(出所) 厚生労働省「男女別百歳以上高齢者数の年次推移」、  
 国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成29年推計)」(出生中位・死亡中位仮定)より、生命保険協作成

## Ⅲ 主な環境変化①

### 長寿化

○平均寿命が延びたことで、昔と比べて「老後の期間」が非常に長くなりました。

【図表】伸びる「老後期間」

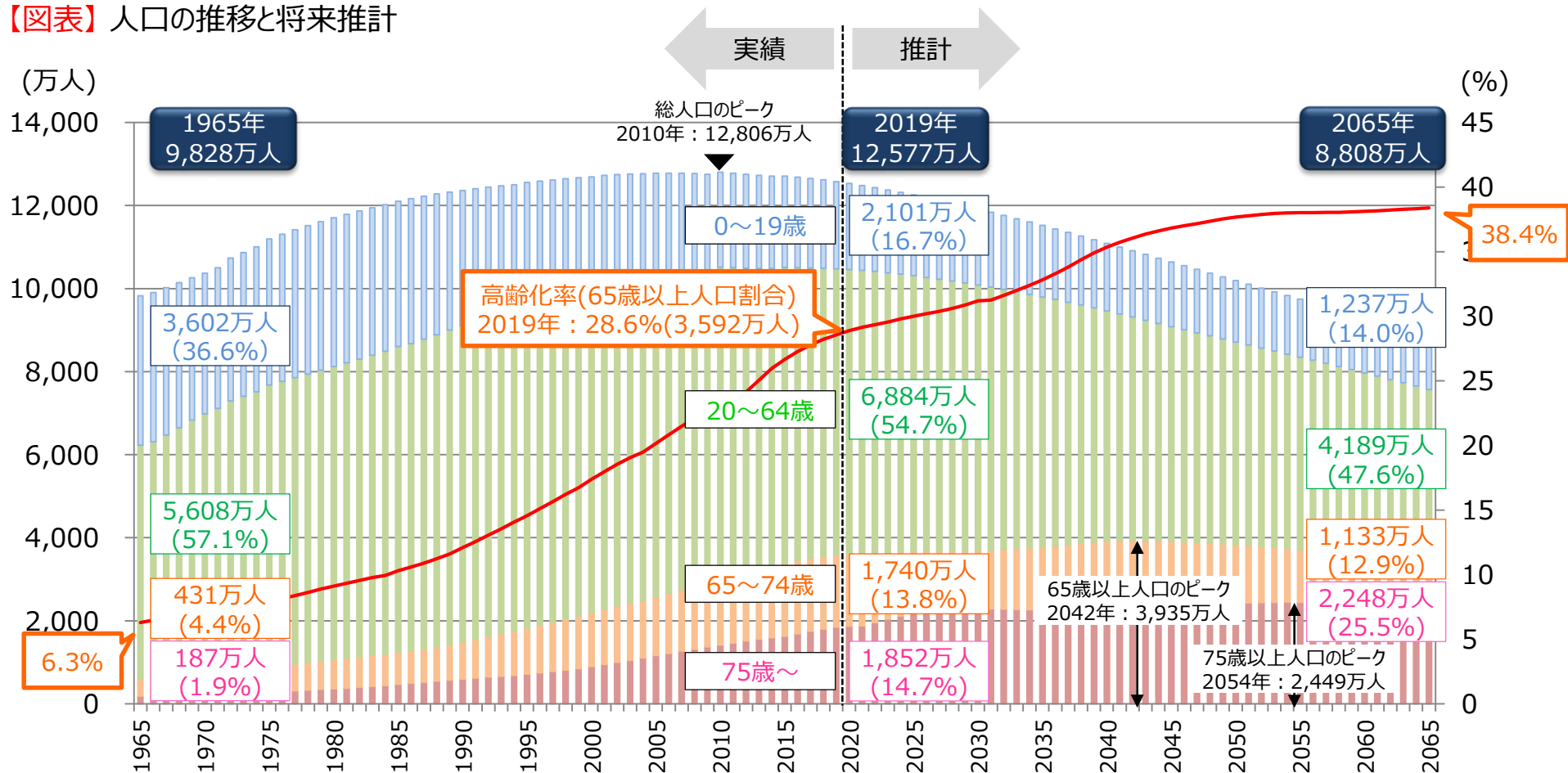


## Ⅲ 主な環境変化②

### 人口減少 高齢化

- 総人口は今後も減少を続け、高齢化率は上昇の一途をたどります。
- とりわけ75歳以上の人口（占率）の増加が顕著となります。

【図表】 人口の推移と将来推計



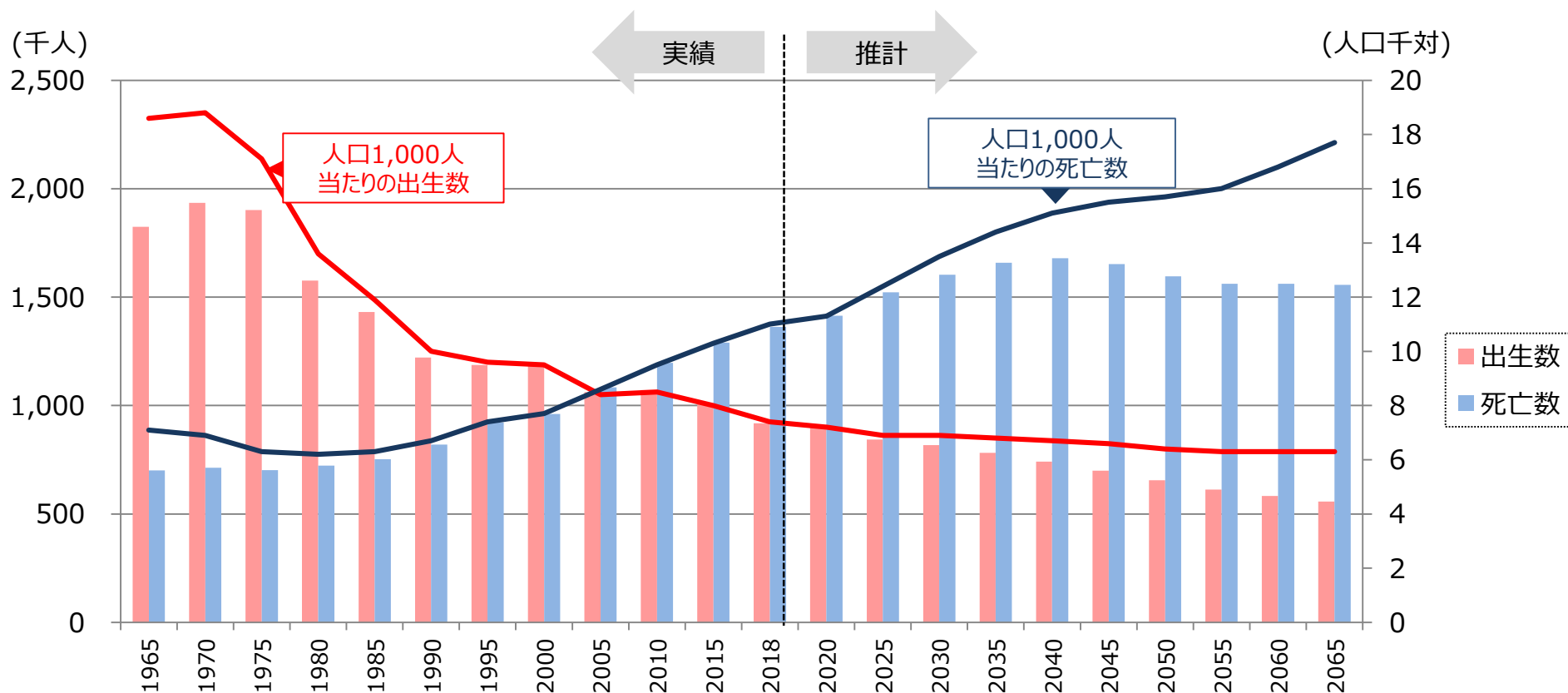


## Ⅲ 主な環境変化②

### 人口減少 高齢化

- 出生数は今後も減少を続け、生産年齢人口の減少へとつながっていきます。
- 死亡数は2040年頃まで増加を続けて高止まりし、多死社会が到来します。

【図表】出生数・死亡数の将来推計

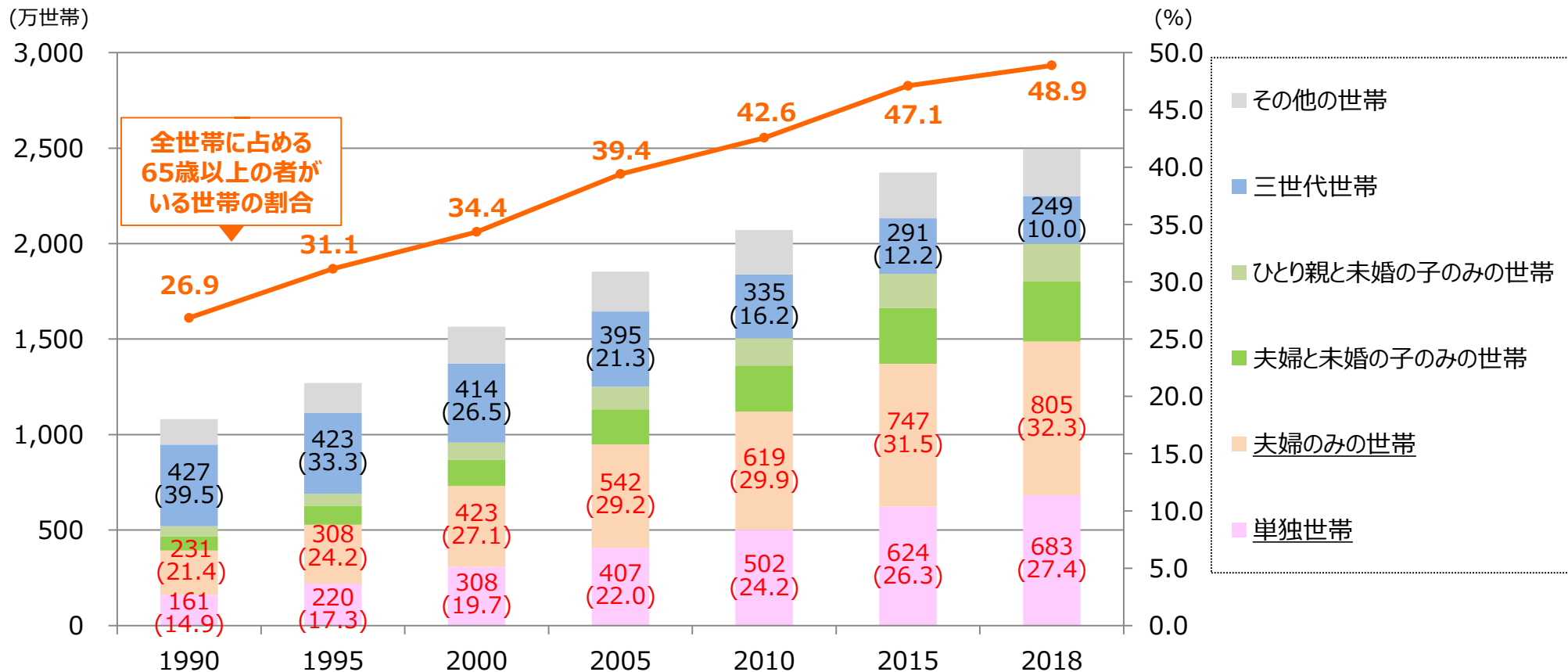


### Ⅲ 主な環境変化③

#### 世帯構造の 変化

○65歳以上の人のいる世帯をみると、かつて最も多かった三世帯世帯は減少し、現在は夫婦のみの世帯が中心になりました。65歳以上の一人暮らしも大きく増加しています。

【図表】 65歳以上の者のいる世帯構造の推移

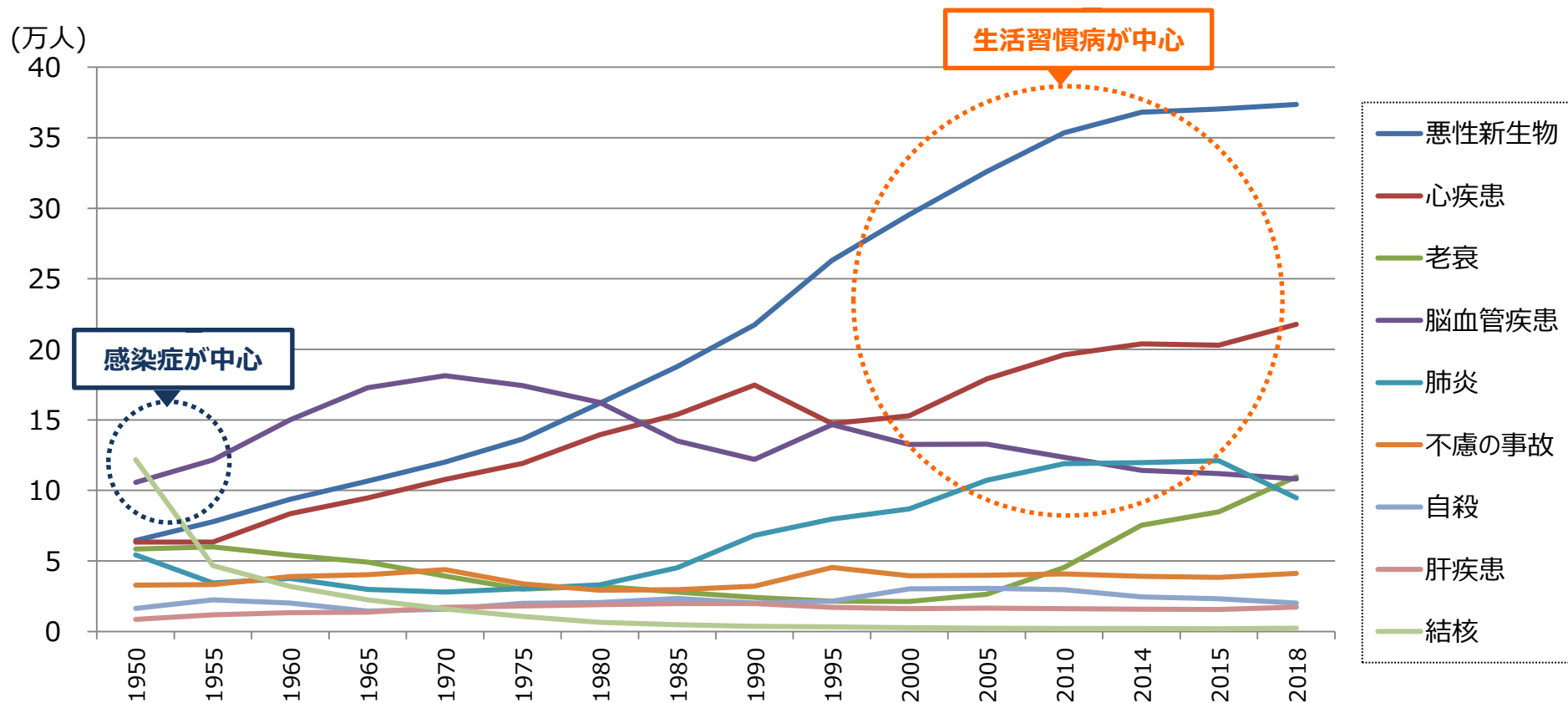


### Ⅲ 主な環境変化④

#### 疾病構造の 変化

○かつての感染症中心の構造から、生活習慣病や老化に伴う疾患中心へと変容しています。

【図表】 主な死因別にみた死亡者数の推移



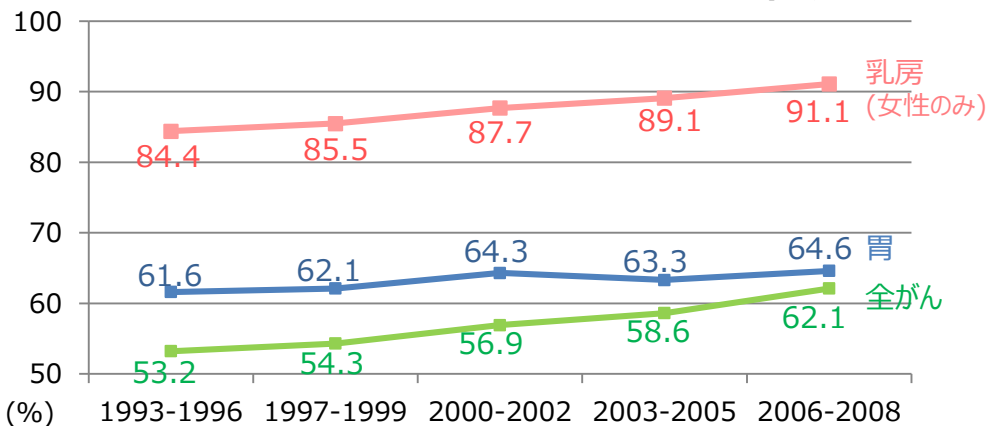
### Ⅲ 主な環境変化⑤

#### 医療の進歩

- 医療の飛躍的な進歩により、病気になっても長期生存し、働きながら治療を受けられる可能性が高まっています。また、入院期間が短期化しています。
- 高度で高額な医療技術が多数開発されています。

【図表】がんの5年相対生存率

(出所) 独立行政法人国立がん研究センターがん情報サービス「がん登録・統計」より、生命保険協会作成

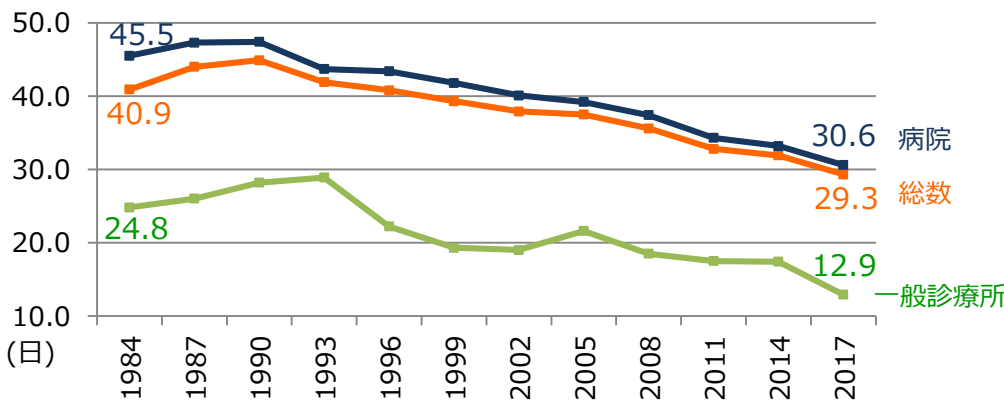


【図表】近年国内で登場した高額医薬品等の例

販売名	収載年月	効能・効果	費用
オブジーボ点滴静注	2014年9月	非小細胞肺癌等	約3,500万円 (体重60kg, 1年間の場合)
ハーボニー配合錠	2015年8月	C型慢性肝炎等	約670万円 (12週間)
ステミラック注	2019年2月	脊髄損傷に伴う 機能障害等の改善	約1,500万円 (1回投与)
キムリア点滴静注	2019年5月	急性リンパ芽球性 白血病等	約3,350万円 (1回投与)

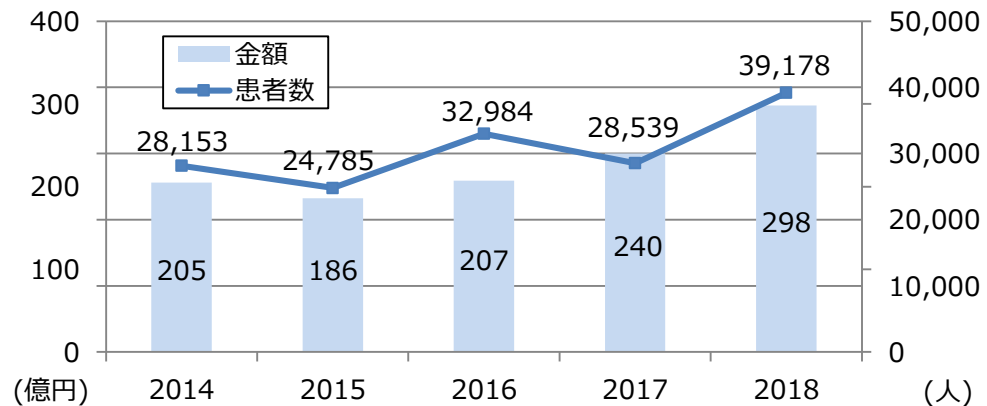
(出所) 中央社会保険協議会医療協議会資料等より、生命保険協会作成

【図表】退院患者の平均在院日数の年次推移



(出所) 厚生労働省「平成29年(2017)患者調査の概況」より、生命保険協会作成

【図表】先進医療費と患者数の推移 (注)各年7月-翌年6月実績



(出所) 厚生労働省「第81回先進医療会議」(R1.12月)資料より、生命保険協会作成

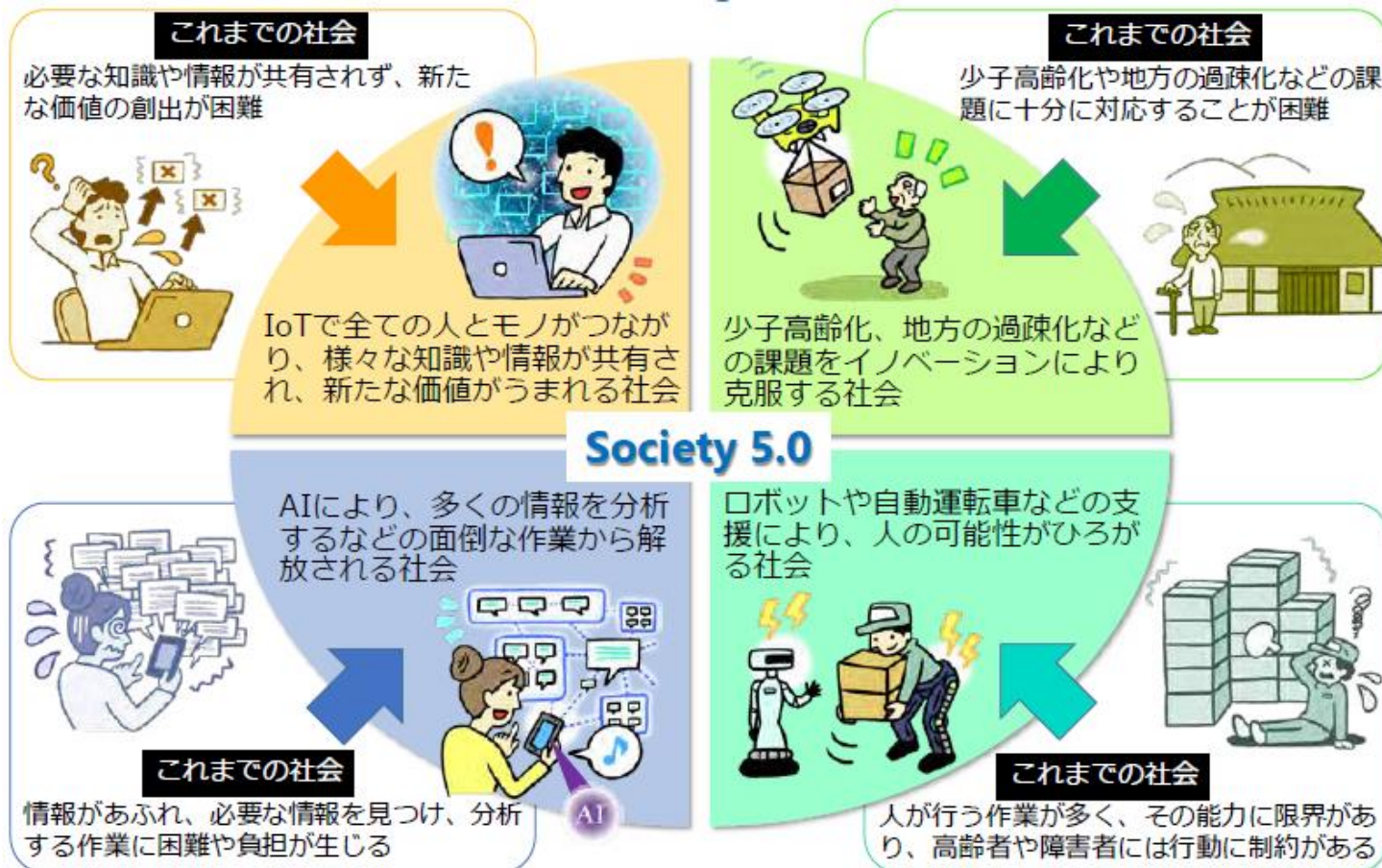
## Ⅲ 主な環境変化⑥

### デジタルイノベーションの進展

○IoT、ロボット、人工知能（AI）、ビッグデータ等の新たな技術によってイノベーションが創出される社会が到来しました。

【図表】 Society 5.0で実現する社会

(出所) 内閣府HP



### Society 5.0

IoT (Internet of Things)、ロボット、人工知能 (AI)、ビッグデータ等の新たな技術をあらゆる産業や社会生活に取り入れてイノベーションを創出し、一人一人のニーズに合わせる形で社会的課題を解決する新たな社会



### Ⅲ 主な環境変化⑦

#### 個人の 多様性の 拡がり

○画一的な世帯モデルや生活モデルは描きにくくなり、昔に比べて一人ひとりの生き方・価値観は非常に多様なものとなりました。

【図表】 多様性の拡がり（イメージ）

（出所）生命保険協会作成



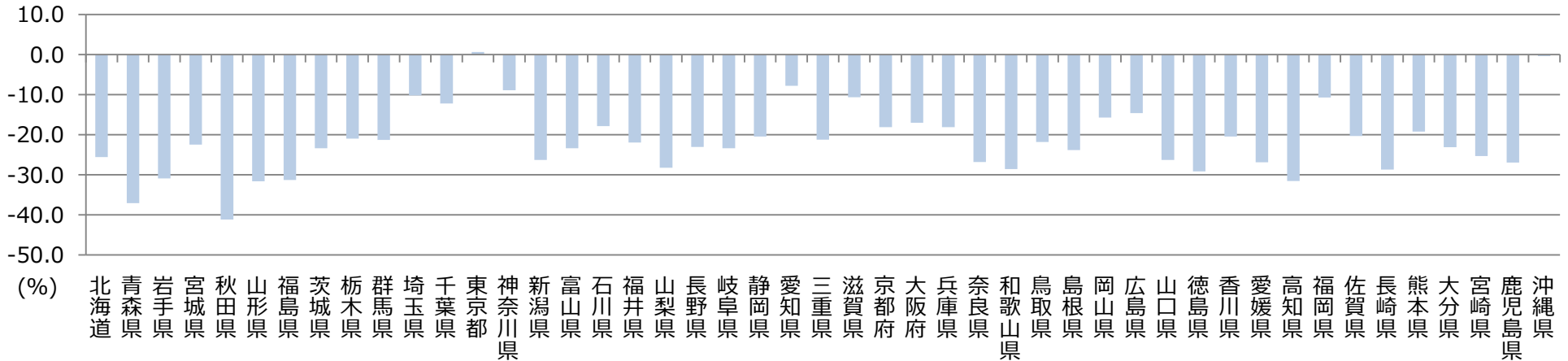
### Ⅲ 主な環境変化⑧

#### 地域の 多様性の 拡がり

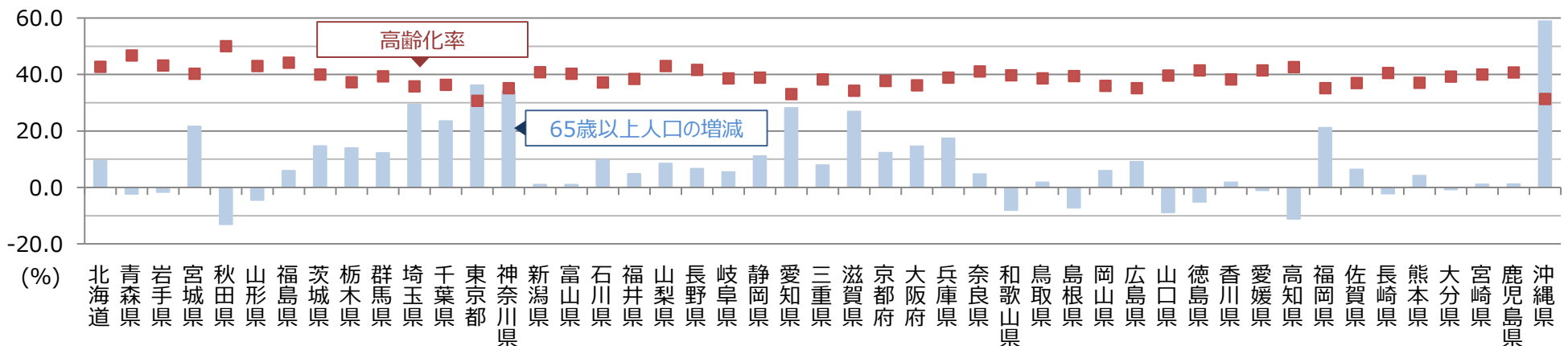
○人口減少や高齢化の進展等をはじめ、環境変化の状況は地域によって大きく異なり、地域の多様性が広がっています。

(出所) 国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」  
(2018年3月)より、生命保険協会作成

【図表】 都道府県別の人口増減推計（2015年→2045年）



【図表】 都道府県別の65歳以上人口の増減推計（2015年→2045年）と高齢化率推計（2045年）



### Ⅲ 主な環境変化（まとめ）

#### 長寿化

平均寿命が延びるとともに、100歳以上長生きする人も増加。老後の期間が長期化。

#### 医療の進歩

病気になっても長期生存できる可能性。高度で高額な医療技術が多数開発。

#### 高齢化人口減少

高齢化率は上昇の一途、75歳以上人口の増加が顕著。多死社会が到来。

#### デジタルイノベーションの進展

IoT、ロボット、AI等、新たな技術によってイノベーションが創出される社会が到来。

#### 世帯構造の変化

三世帯世帯は減少し、高齢者の夫婦のみ世帯や一人暮らしが増加。

#### 個人の多様性の拡がり

画一的な世帯モデル・生活モデルは描きにくくなり、昔に比べて一人ひとりの生き方・価値観は非常に多様化。

#### 疾病構造の変化

感染症中心の構造から、生活習慣病や老化に伴う疾患中心へと変容。

#### 地域の多様性の拡がり

人口減少や高齢化の進展等、地域の多様性が拡大。



I	はじめに ～人生100年時代を迎えて～	P 3～4
II	本報告書の概要 ～EXECUTIVE SUMMARY～	P 5～8
III	主な環境変化	P 9～20
<b>IV</b>	<b>主な社会課題</b>	<b>P 21～50</b>
V	人生100年時代の生命保険業の役割	P 51～88
VI	おわりに ～希望あふれる姿	

小 目 次	① 「支え手」の減少	… P 22
	② 老後生活資金の不足	… P 28
	③ 平均寿命と健康寿命のギャップ <sup>°</sup>	… P 35
	④ 認知症の増加	… P 41
	⑤ その他（少子高齢社会対応全般）	… P 46

## 主な社会課題① 「支え手」の減少

## IV 主な社会課題①

### 「支え手」 の減少

○国の社会保障制度は、現役世代(働いている人)が退職世代(働いていない人)を支える仕組みです。生産年齢人口の減少および高齢者の増加を踏まえ、高齢者や女性の就労を促進することで、多くの人々が社会の「支えられる側」ではなく、「支える側」として活躍してもらうことが重要となります。

【図表】「支える側」と「支えられる側」のバランス

20-64歳で  
**65歳以上**を  
支える場合



20-74歳で  
**75歳以上**を  
支える場合

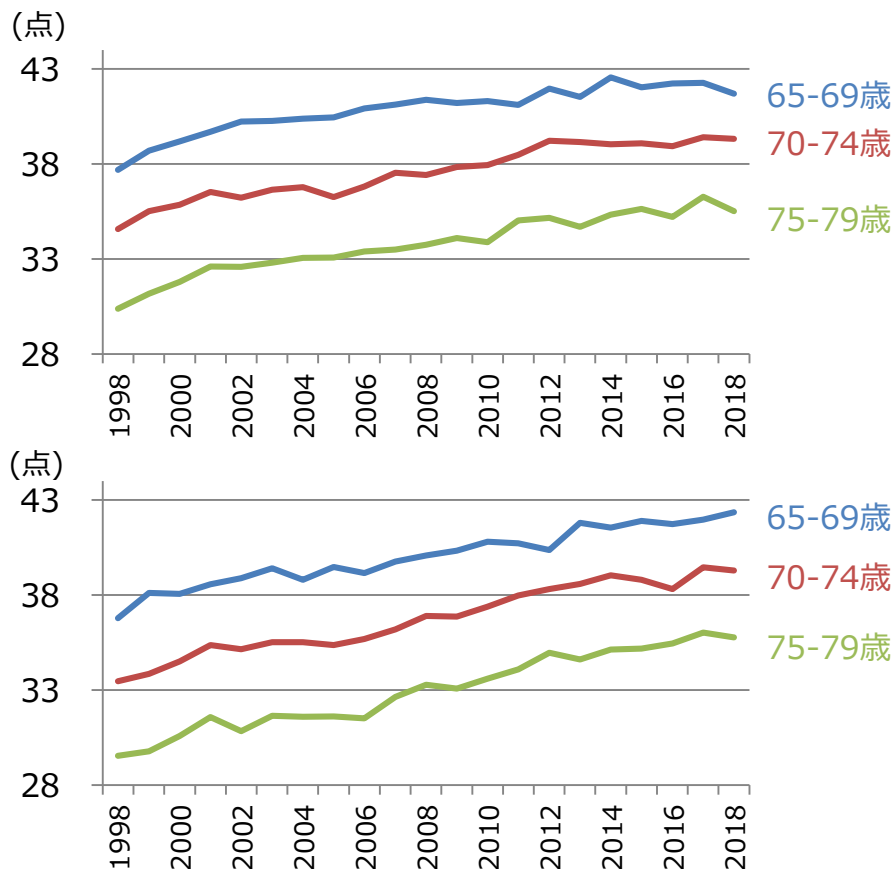


## IV 主な社会課題①

### 「支え手」 の減少

○高齢者の就労促進に向けては、以前と比べて現在の高齢者は若返っており、「支える側」として長期に活躍いただく素地があります。

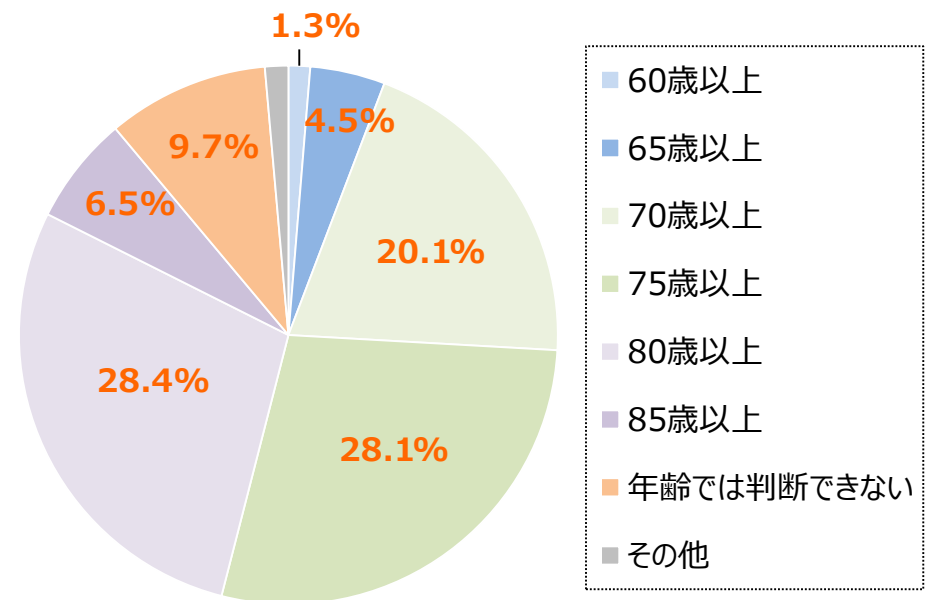
【図表】 高齢者の新体力テストの合計点の推移



(出所) スポーツ庁「体力・運動能力調査」より、生命保険協会作成

【図表】 一般的に支えられるべき高齢者の年齢（アンケート調査）

(注) 調査対象は全国の60歳以上の男女



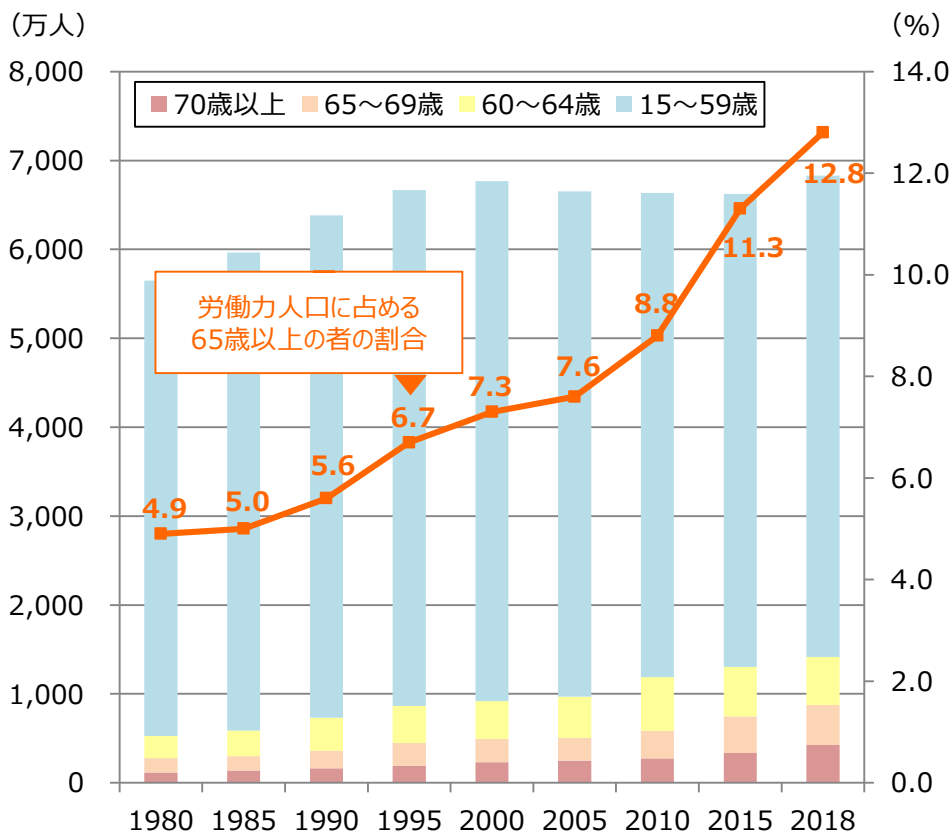
(出所) 内閣府「高齢者の住宅と生活環境に関する調査結果」(平成30年度)より、生命保険協会作成

## IV 主な社会課題①

### 「支え手」 の減少

- 実際、高齢者の就労参加は進んでいます。また、「働けるうちはいつまでも働きたい」人が4割を超え、高齢期の高い就労意欲も窺えます。
- 働く理由のトップは「収入がほしい」で、高齢期の就労は高齢者の生活資金確保に重要な位置付けとなっています。

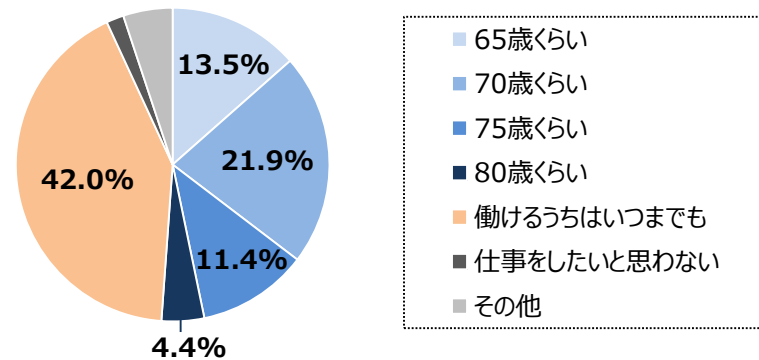
【図表】労働力人口の推移



(出所) 総務省「労働力調査」より、生命保険協会作成

【図表】就労希望年齢

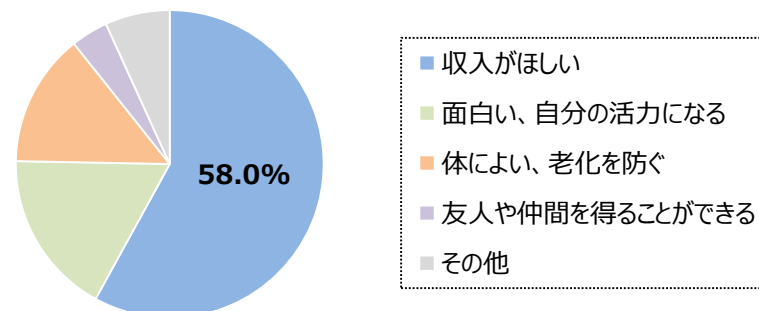
(注) 調査対象は全国の60歳以上の男女、現在仕事をしている者のみの再集計



(出所) 内閣府「高齢者の日常生活に関する意識調査」(平成26年)より、生命保険協会作成

【図表】働いている人の、働いている理由

(注) 調査対象は全国の55歳以上の男女



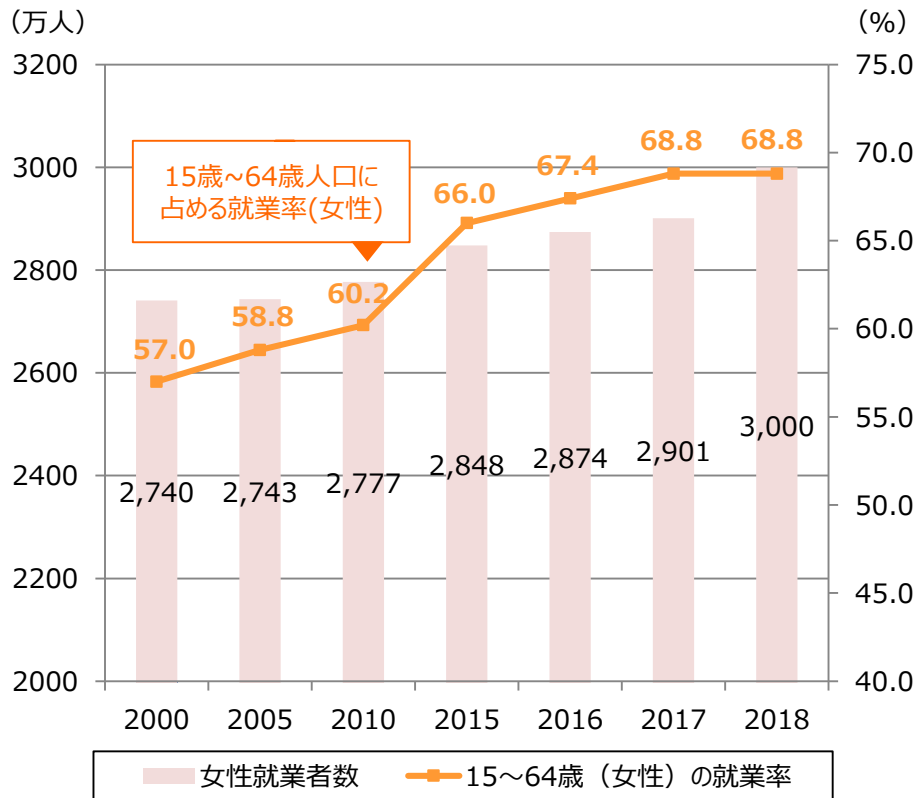
(出所) 内閣府「高齢者の健康に関する調査結果」(平成29年)より、生命保険協会作成

## IV 主な社会課題①

### 「支え手」 の減少

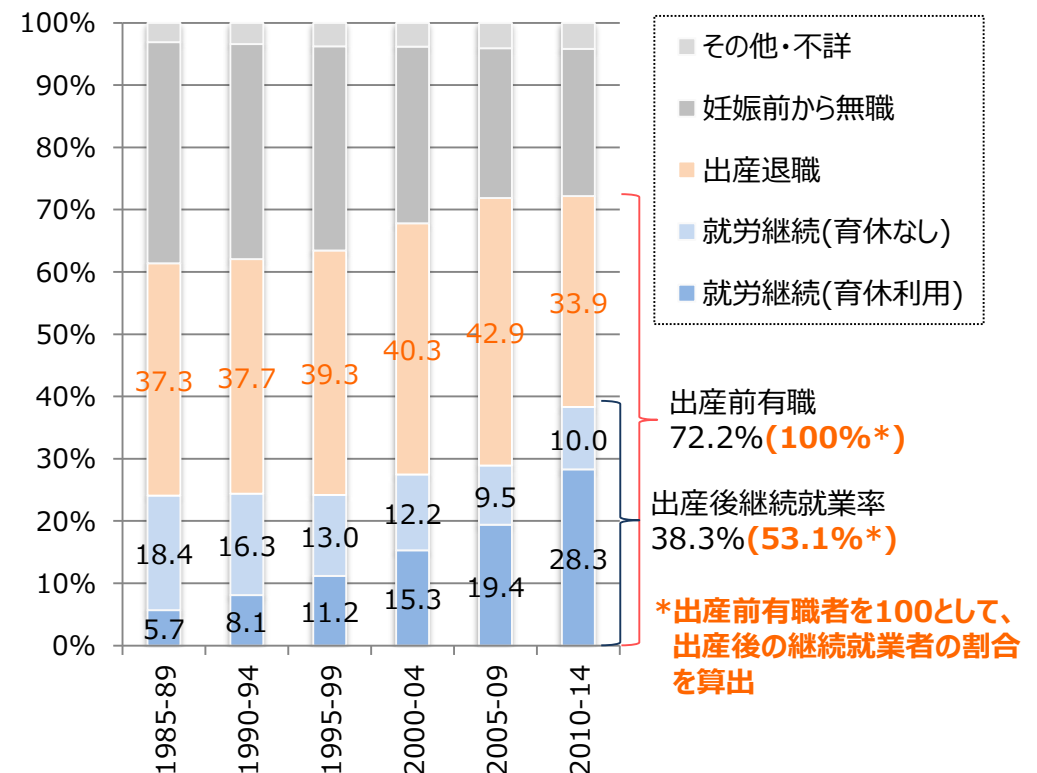
○高齢者と同様に、女性の就労参加も進んでいますが、一方で、出産後に約半数の女性が退職している点に課題が見受けられます。

【図表】女性の就業者数および就業率



(出所) 総務省「労働力調査」より、生命保険協会作成

【図表】第1子出生年別にみた、第1子出産前後の妻の就業変化



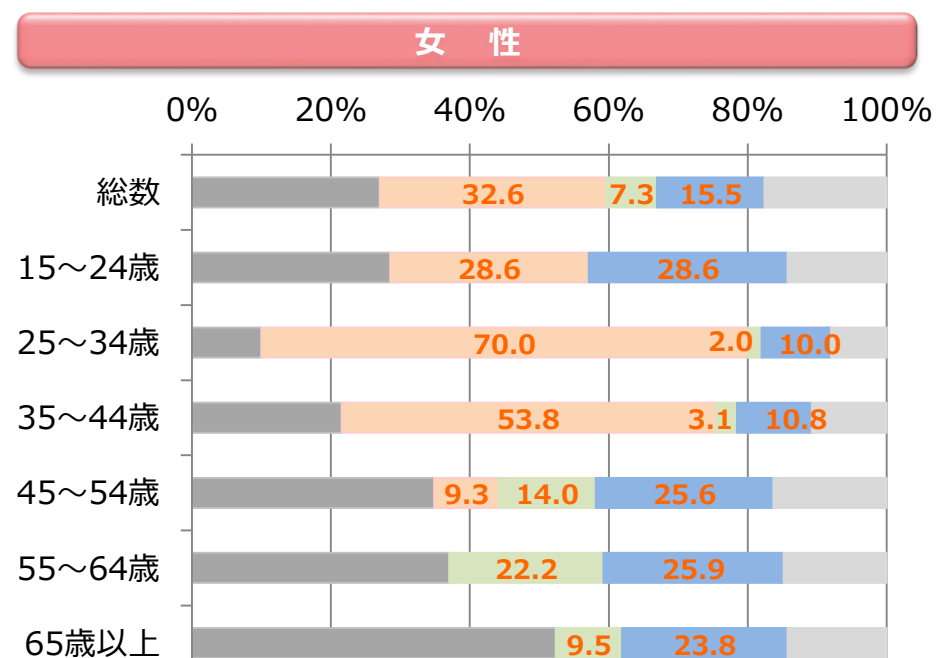
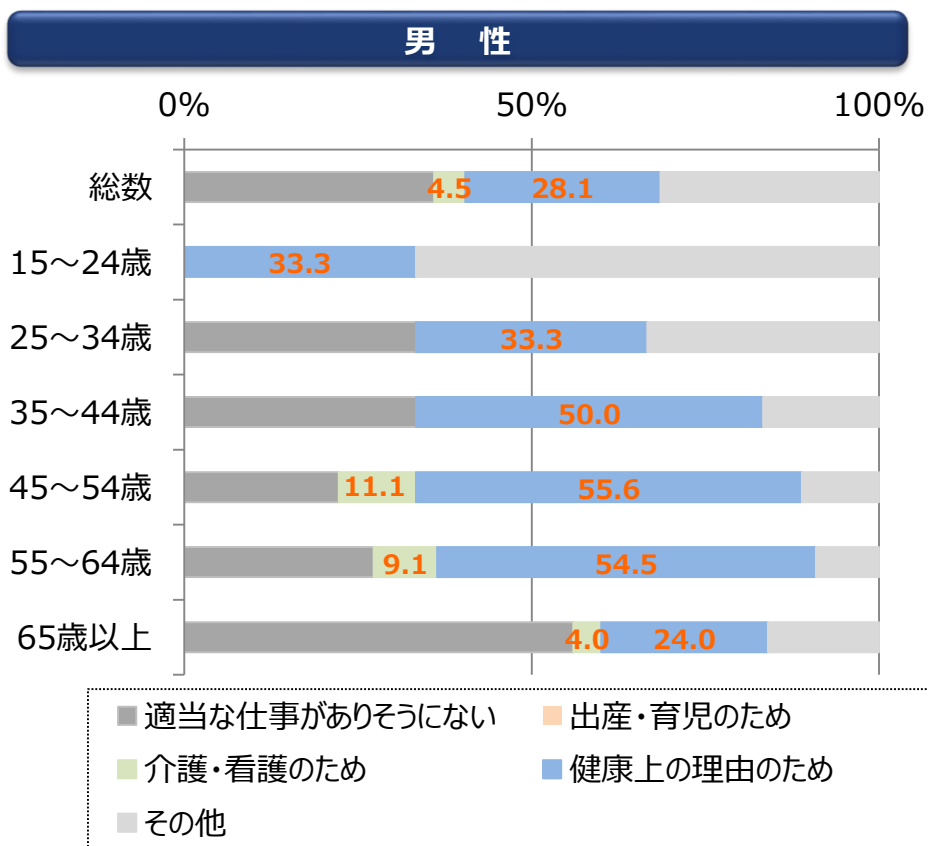
(出所) 国立社会保障・人口問題研究所「第15回出生動向基本調査(夫婦調査)」より、生命保険協会作成

## IV 主な社会課題①

### 「支え手」 の減少

○就業を希望しながら求職していない理由をみると、「適当な仕事がありそうにない」を除いては、  
①健康上の理由、②出産・育児、介護・看護と仕事の両立 の2点に課題があることがわかります。

【図表】就業を希望しながら求職していない理由



## 主な社会課題② 老後生活資金の不足

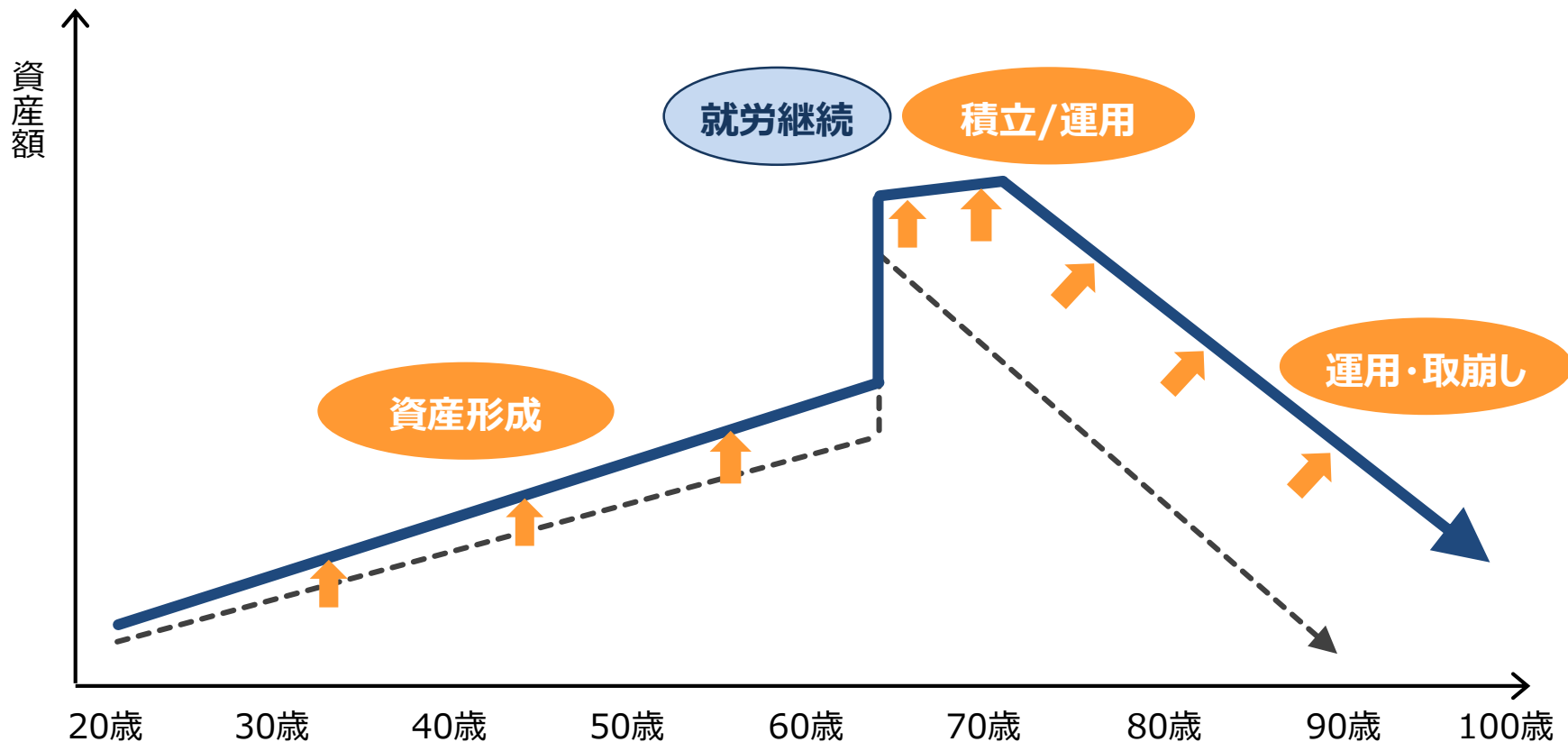


## IV 主な社会課題②

### 老後生活 資金の 不足

- 老後の生活資金は公的年金がベースとなりますが、長い老後生活を豊かに過ごすためには、高齢期の就労継続と合わせ、早い時期から少しずつでも自助努力による資産形成をおこなうことが重要です。
- また、退職後の期間が長期となることを踏まえると、退職世代の資産の有効活用・取崩しも重要です。

【図表】

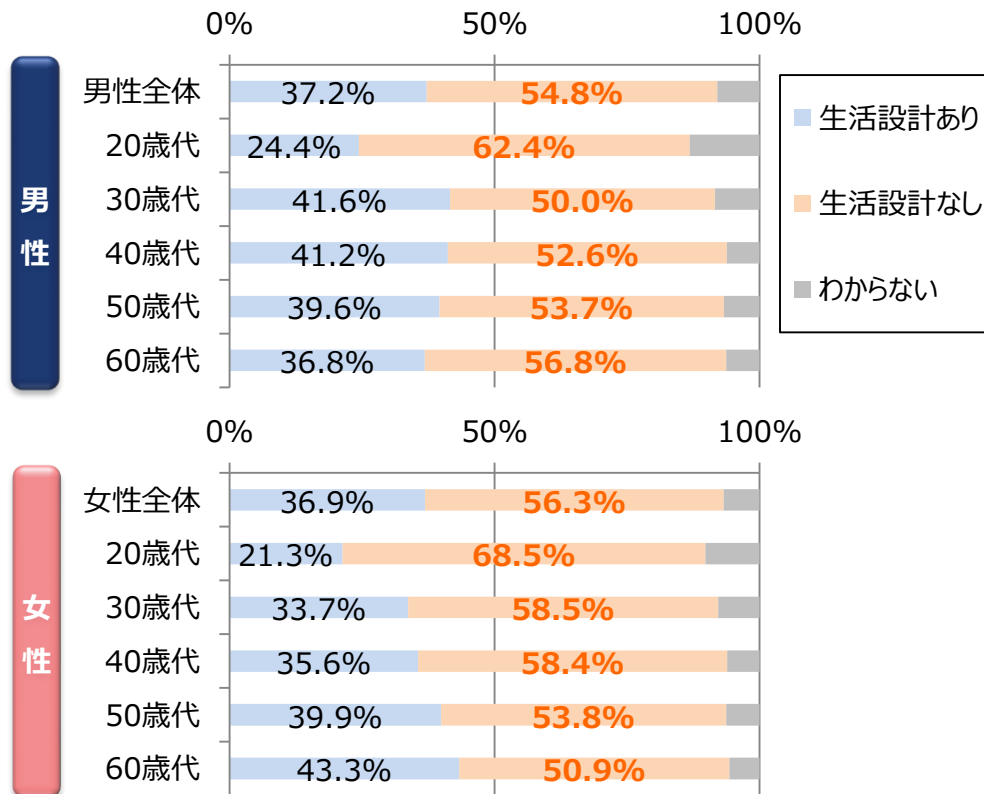


## IV 主な社会課題②

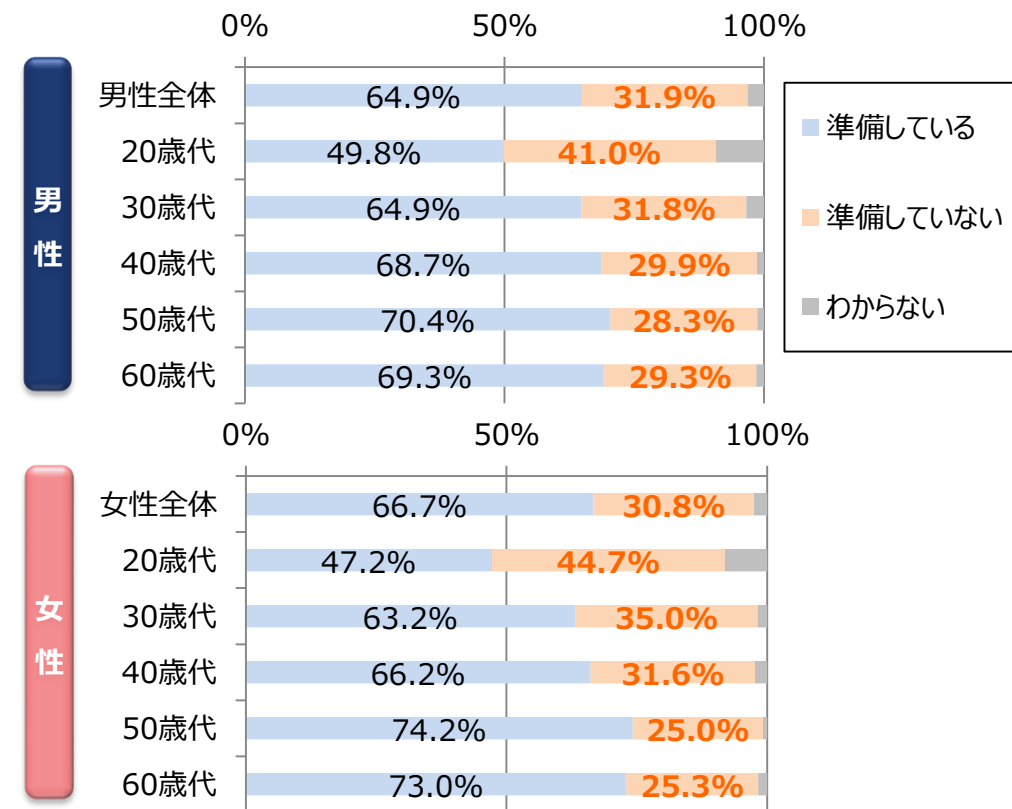
### 老後生活 資金の 不足

○画一的な世帯モデルや生活モデルが描きにくい時代では、自らのライフプラン・マネープランを作成し、プランに沿って必要な準備を進めることが重要になりますが、具体的な生活設計をおこなっていない人や、老後に向けた準備を進めていない人(or具体的な生活設計なく準備を進めている人)がいます。

【図表】 具体的な生活設計の有無



【図表】 老後保障に対する私的準備状況



(出所) 生命保険文化センター「生活保障に関する調査」(令和元年度) より、生命保険協会作成

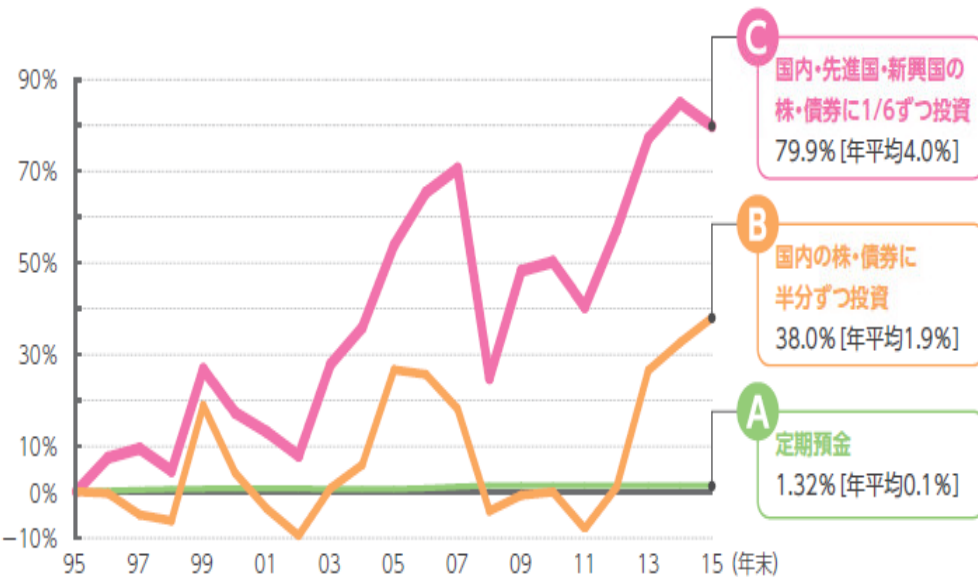
(出所) 生命保険文化センター「生活保障に関する調査」(令和元年度) より、生命保険協会作成

## IV 主な社会課題②

### 老後生活 資金の 不足

- 老後に向けた資産形成は、長期・積立・分散投資が有効だといわれていますが、実際の金融商品の選択基準をみると、収益性よりも安全性(元本保証等)を重視している人が多いです。
- 安全性を重視する国民性も理解したうえで、金融リテラシー教育の推進を通じて、少しずつでも着実に資産形成を促していくことが課題だと考えます。

【図表】積立・分散投資の効果（実績）



(出所) 金融庁作成

(注) 各計数は、毎年同額を投資した場合の各年末時点での累積リターン。

株式は、各国の代表的な株価指数をもとに、市場規模等に応じ各国のウェイトをかけたもの。

債券は、各国の国債をもとに、市場規模等に応じ各国のウェイトをかけたもの。

上図は過去の実績であり、将来の投資成果を予測・保証するものではありません。

【図表】金融商品の選択基準（金融資産保有世帯）

	安全性	元本が保証されている	取扱い金融機関が信用できて安心	流動性	現金に換えやすい	少額でも預け入れや引き出しが自由に行える	収益性	利回りが良い	将来の値上がり期待できる	理解しやすいから商品内容が	その他	
												全体
全体	41.9	28.2	13.6	22.9	6.1	16.8	19.0	11.5	7.5	2.6	13.6	
世帯主の年齢別	20歳代	40.5	21.6	18.9	16.2	8.1	8.1	21.6	16.2	5.4	2.7	18.9
	30歳代	36.0	21.2	14.8	14.8	3.2	11.7	27.9	17.7	10.2	4.2	17.0
	40歳代	41.3	27.1	14.2	21.8	4.8	17.0	21.4	13.6	7.8	2.4	13.0
	50歳代	45.9	34.3	11.6	20.2	4.4	15.8	18.9	12.6	6.3	4.0	11.0
	60歳代	44.3	29.4	14.9	23.4	7.4	16.0	16.2	8.3	7.9	2.6	13.4
	70歳以上	39.2	27.3	11.9	29.9	8.9	21.0	15.1	8.4	6.7	0.9	14.9

(出所) 金融広報中央委員会「家計の金融行動に関する世論調査」(2019年)より、生命保険協会作成

## IV 主な社会課題②

### 老後生活 資金の 不足

- 老後に向けた資産形成を行う主な手段としては、個人年金保険や個人型DC（iDeCo）、NISA・つみたてNISAなど、特長や制約の異なる様々な商品・制度が整備されてきています。
- 充実する一方で複雑化するこれらの商品・制度を理解し、自身のニーズに適した商品・制度を選択したり、あるいは、いずれか1つを選ぶというより上手に組み合わせる有効活用することが望まれます。

【図表】 主な資産形成の手段 ※2020年3月時点

(出所) 生命保険協会作成

	個人年金保険 (以下は主に定額商品について記載)	個人型DC (iDeCo)	少額投資非課税制度	
			NISA	つみたてNISA
加入対象者	・若年層から高齢層まで加入可能 (保険会社や商品による)	・60歳未満の公的年金加入者	・20歳以上の居住者	・同左
運用	・加入時に元本以上の受取額が確定 (+将来剰余が生じた場合は配当金あり)	・加入者本人が運用商品を選択 ・運用のリスク・リターンは本人に帰属	・同左	
	運用商品	・投資信託 ・元本確保型商品 (預貯金・保険)	・上場株式・投資信託・ETF等	・長期の積立・分散投資に適した一定の要件を満たす投資信託・ETF
税制	・掛金の「一部」が所得控除 (個人年金保険料控除)	・掛金の「全額」が所得控除 (小規模企業共済等掛金控除)	・所得控除なし	
	・非課税	・非課税 (特別法人税は課税凍結中)	・非課税 (5年) *ロールオーバーにより 最長10年	・非課税 (20年間)
	・年金：雑所得課税 (運用益部分) ・一時金：一時所得課税	・年金：雑所得課税 (公的年金等控除) ・一時金：退職所得課税 (退職所得控除)		
掛金の上限	・高額契約も可能 (保険会社や商品による)	・加入者の属性により異なる	・年間120万円	・年間40万円
期中の引出し	・解約や貸付による引出し可	・期中の引出は原則不可	・解約や分配金 (配当金) の引出しは自由	

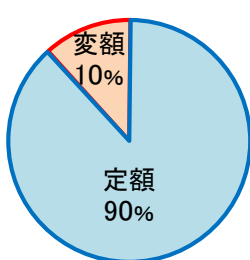
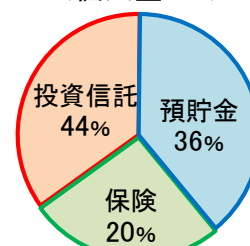
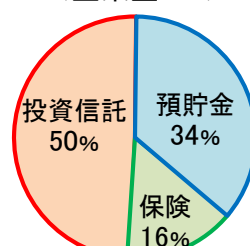
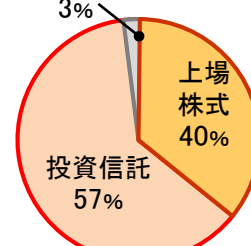
## IV 主な社会課題②

### 老後生活 資金の 不足

- 老後に向けた資産形成を行う主な手段としては、個人年金保険や個人型DC（iDeCo）、NISA・つみたてNISAなど、特長や制約の異なる様々な商品・制度が整備されてきています。
- 充実する一方で複雑化するこれらの商品・制度を理解し、自身のニーズに適した商品・制度を選択したり、あるいは、いずれか1つを選ぶというより上手に組み合わせる有効活用することが望まれます。

【図表】 主な資産形成の手段（前頁の続き） ※2020年3月時点

（出所） 生命保険協会作成

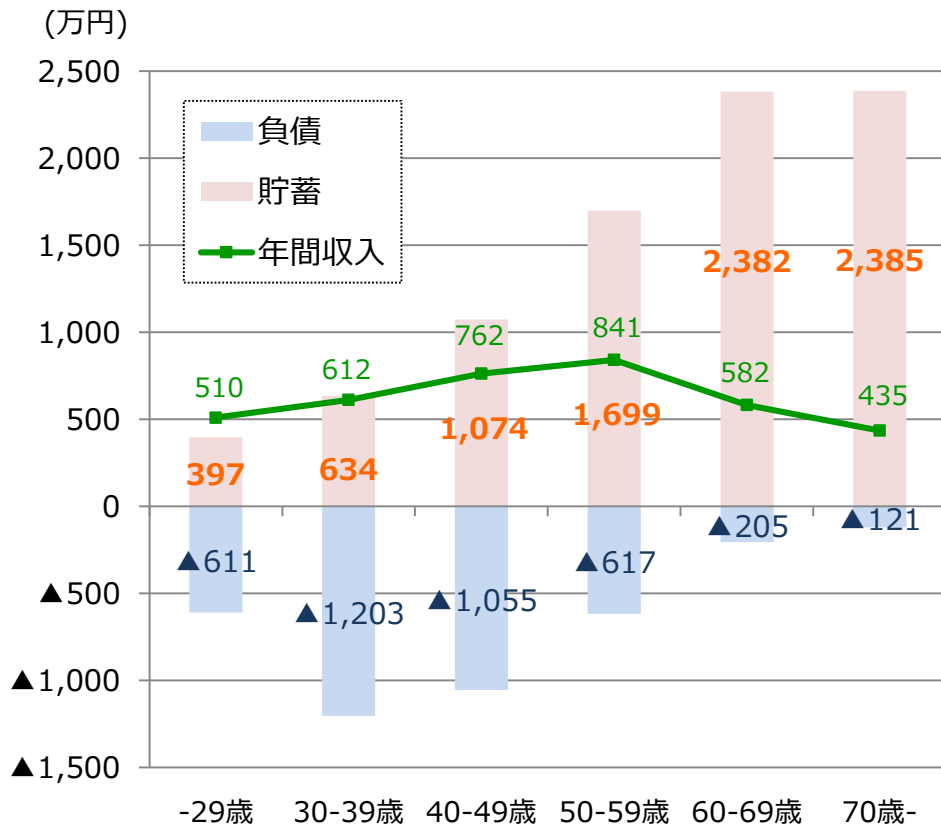
	個人年金保険	個人型DC（iDeCo）	少額投資非課税制度								
			NISA	つみたてNISA							
受取開始時期	・任意の時期を設定可能 （個人年金保険料控除の要件として10年以上の払込が必要等の条件あり）	・60歳から75歳のうちに受取開始	・任意 （ただし、非課税期間は5年）	・任意 （ただし、非課税期間は20年）							
受取方法	・確定年金・終身年金・一時金	・有期（確定）年金・終身年金・一時金 * 終身年金は運用商品に年金保険が採用されている場合のみ選択可能	・一時金・分配金（配当金）								
加入状況	[2019/3月末] ・2142万件（保有契約高：104.3兆円）	[2019/3月末] * 人数は加入者数 ・個人型DC：121万人（資産残高：1.9兆円） ・企業型DC：690万人（資産残高：12.5兆円）	[2019/3月末] ・1155万口座 （買付額 16.3兆円）	[2019/3月末] ・127万口座 （買付額 1332億円）							
	【保有契約の内訳】 * 金額ベース 	【資産の内訳】 <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>&lt;個人型DC&gt;</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>&lt;企業型DC&gt;</p>  </div> </div>	【資産の内訳】 ETF・REIT 3% 	【買付内訳】 <table border="1" data-bbox="1740 1142 2030 1385"> <thead> <tr> <th>分類</th> <th>本数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>投資信託（インデックス）</td> <td>935億</td> </tr> <tr> <td>投資信託（アクティブ等）</td> <td>239億</td> </tr> <tr> <td>ETF</td> <td>4488万</td> </tr> </tbody> </table>	分類	本数	投資信託（インデックス）	935億	投資信託（アクティブ等）	239億	ETF
分類	本数										
投資信託（インデックス）	935億										
投資信託（アクティブ等）	239億										
ETF	4488万										

## IV 主な社会課題②

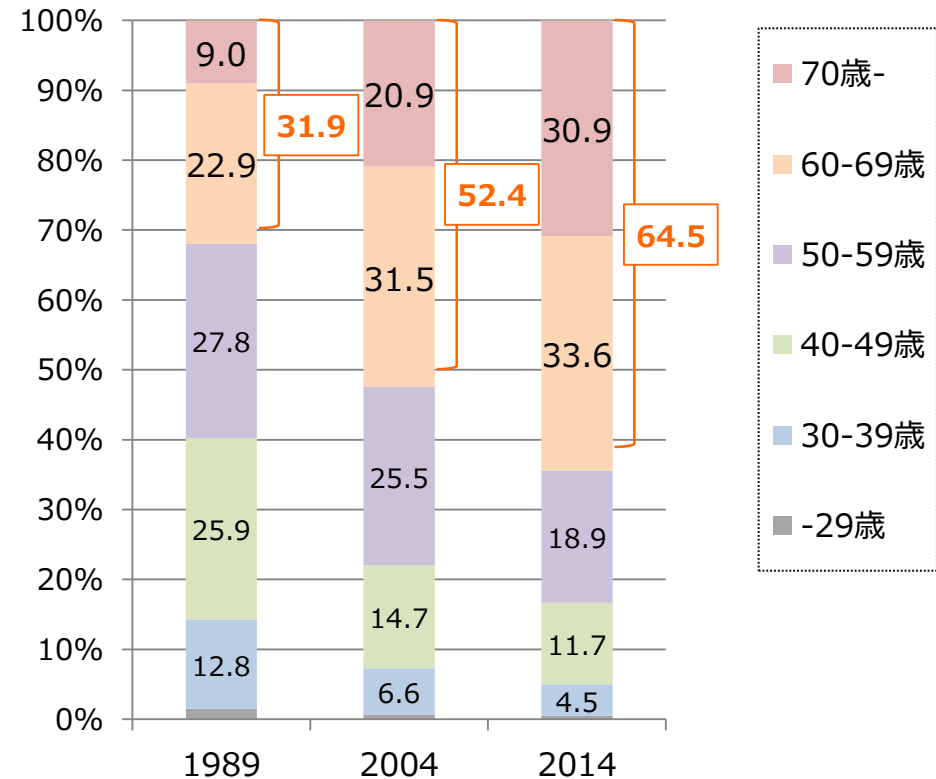
### 老後生活 資金の 不足

○なお、高齢者は、個人差はあるものの全体としては、若い世代より多くの金融資産を保有しており、これが適切に効果的に運用されない場合、高齢者本人の老後生活だけでなく、金融市場、さらには経済全体へ深刻な影響をもたらす懸念があります。

【図表】世帯主の年齢階級別 1 世帯当たりの貯蓄・負債現在高



【図表】世代別金融資産分布状況



(出所) 総務省「家計調査(二人以上の世帯)」(平成29年)より、生命保険協会作成

(出所) 総務省「全国消費実態調査(二人以上の世帯)」(平成26年)より、生命保険協会作成

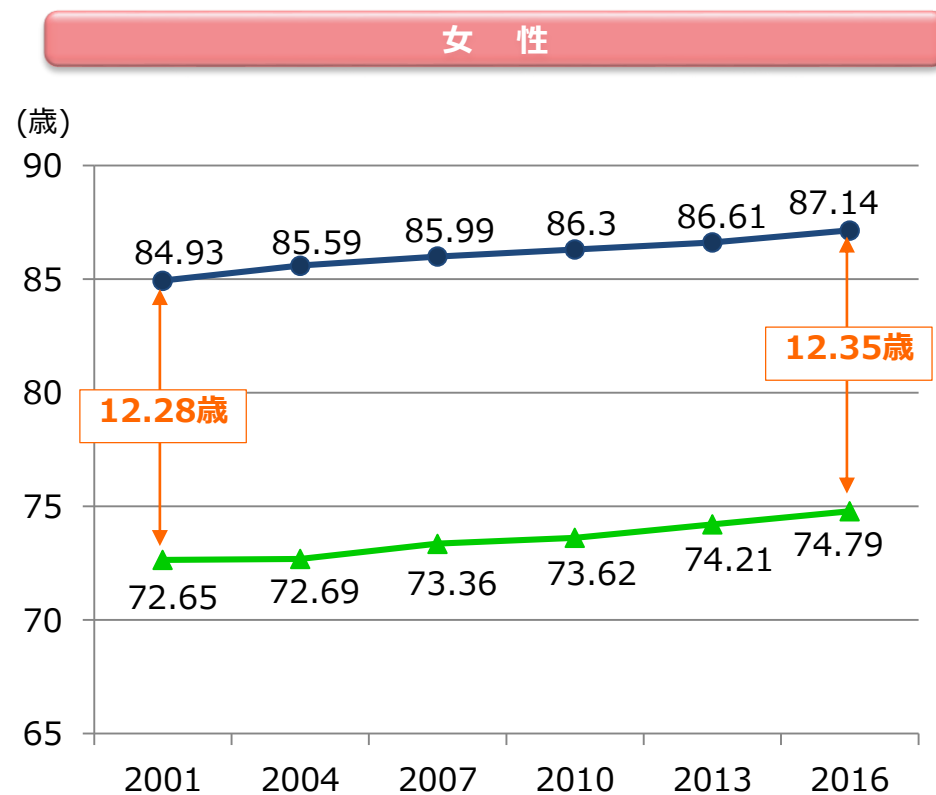
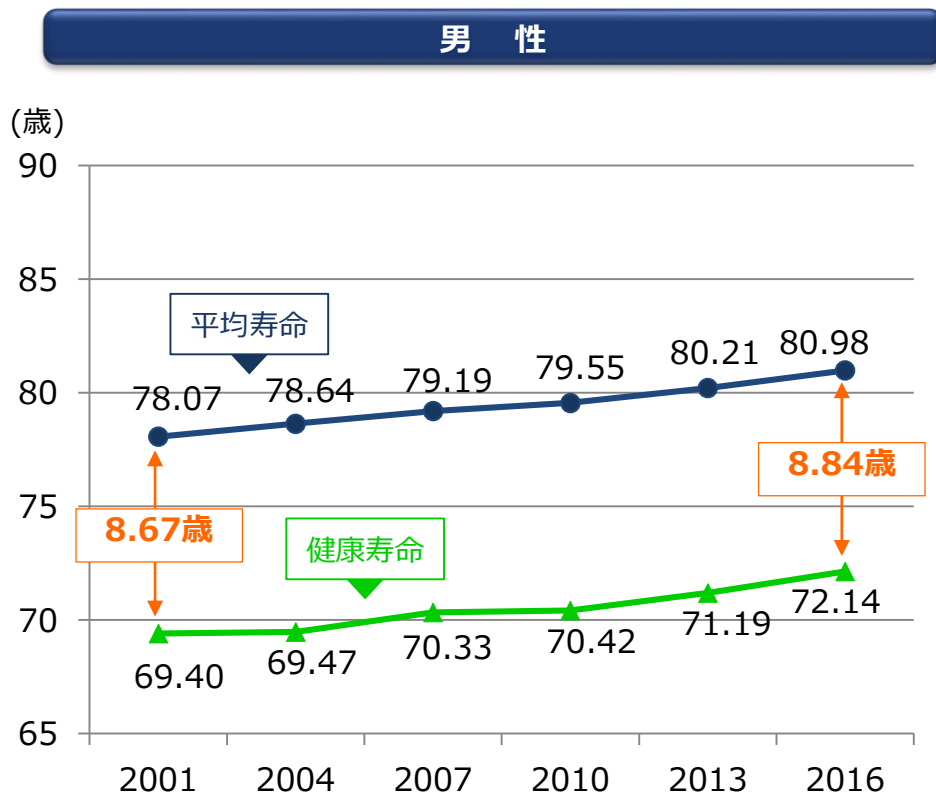
## 主な社会課題③ 平均寿命と健康寿命のギャップ

## IV 主な社会課題③

### 平均寿命と健康寿命のギャップ

- 平均寿命と健康寿命の差を短縮することは、長寿社会における個人の生活の質（quality of life、QOL）の向上に極めて重要なテーマであり、健康の維持・増進に向けた取組みの強化が求められます。
- また、就労を継続するためにも健康の維持・増進が重要であることは、前述のとおりです。

【図表】 平均寿命と健康寿命の推移



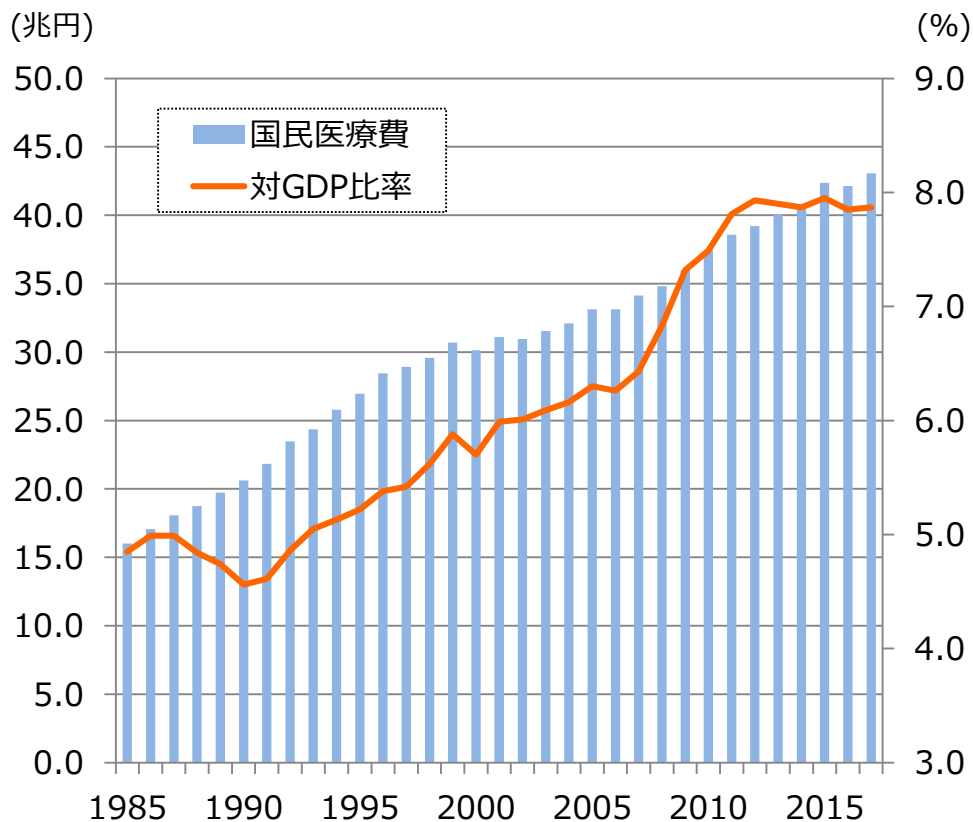


## IV 主な社会課題③

### 平均寿命と健康寿命のギャップ

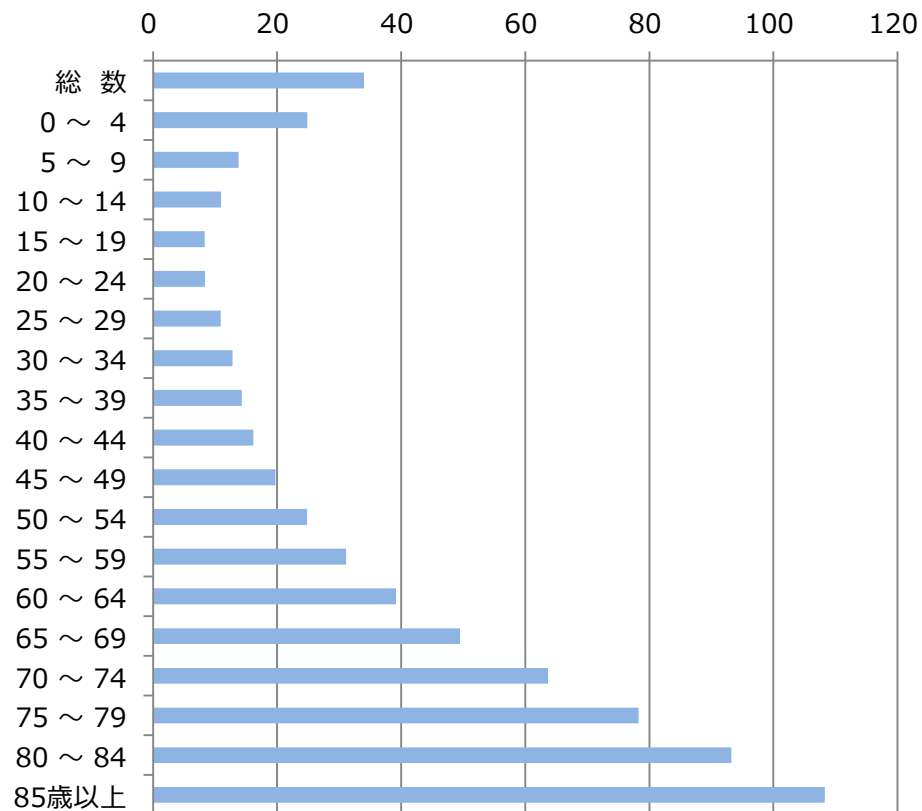
○さらに、高齢になるほど医療費は増加傾向にあり、重症化を予防するためにも、また、健康に働く方（社会保障の「担い手」）を増やすことで社会保障制度の持続可能性を高めるためにも、健康増進への取組は重要です。

【図表】 国民医療費推移



(出所) 厚生労働省「国民医療費の概況」(平成29年度)より、生命保険協会作成

【図表】 年齢階級別の一人当たり国民医療費 (万円)



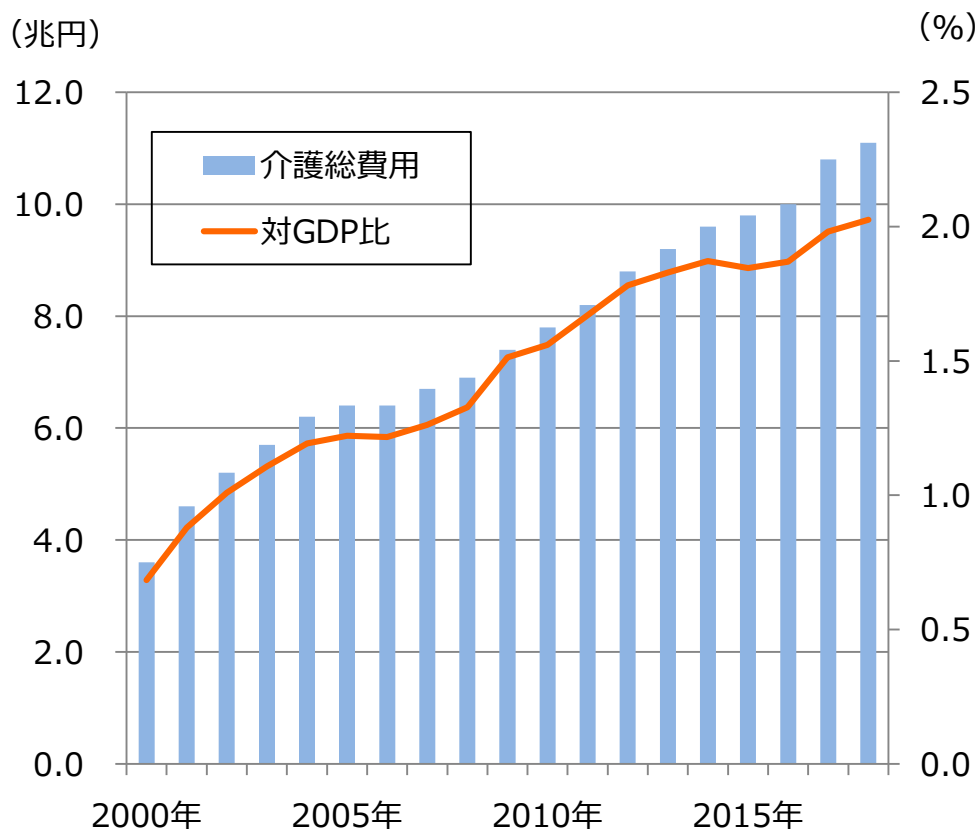
(出所) 厚生労働省「国民医療費の概況」(平成29年度)より、生命保険協会作成

## IV 主な社会課題③

### 平均寿命と健康寿命のギャップ

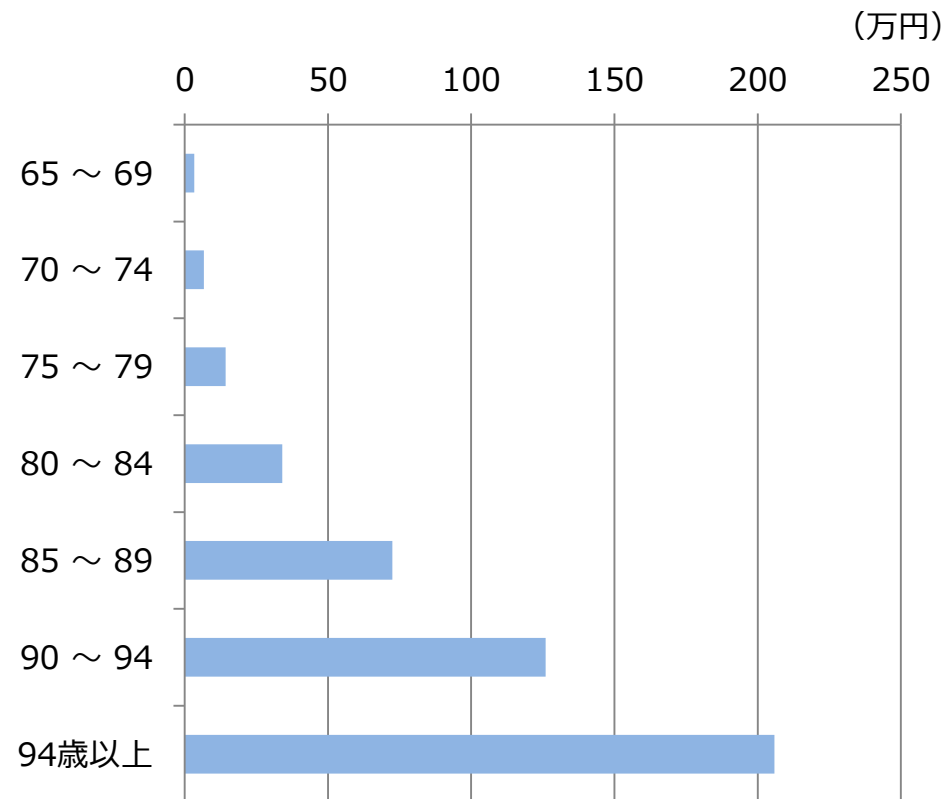
○介護費に関しても、医療費と同様です。

【図表】 介護費用の推移



(出所) 厚生労働省老健局資料より、生命保険協会作成

【図表】 年齢階級別の一人当たり介護給付費



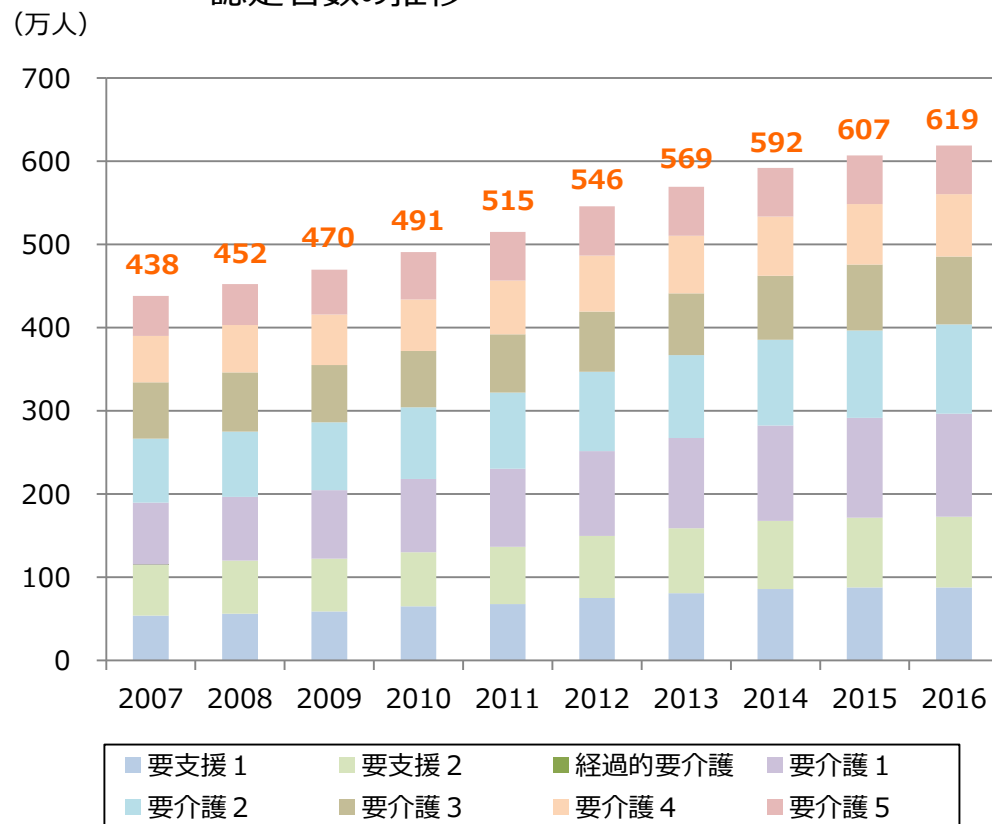
(出所) 厚生労働省老健局資料より、生命保険協会作成

## IV 主な社会課題③

### 平均寿命と健康寿命のギャップ

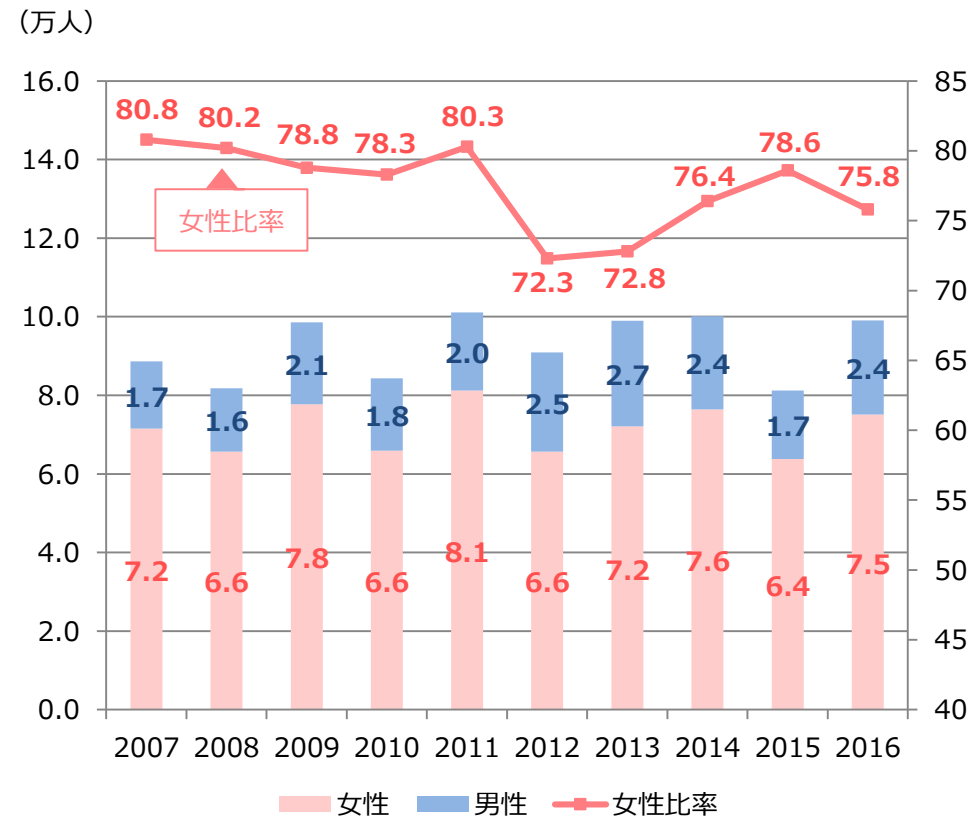
- 65歳以上の者の要介護者等数は増加傾向にあります。
- 要介護者等数の増加は介護費の増加だけでなく、介護・看護離職を招き、特に女性の就労継続に大きな影響を与えます。

【図表】 第1号被保険者(65歳以上)の要介護度別認定者数の推移



(出所) 厚生労働省「介護保険事業状況報告(年報)」より、生命保険協会作成

【図表】 介護・看護により離職した人数



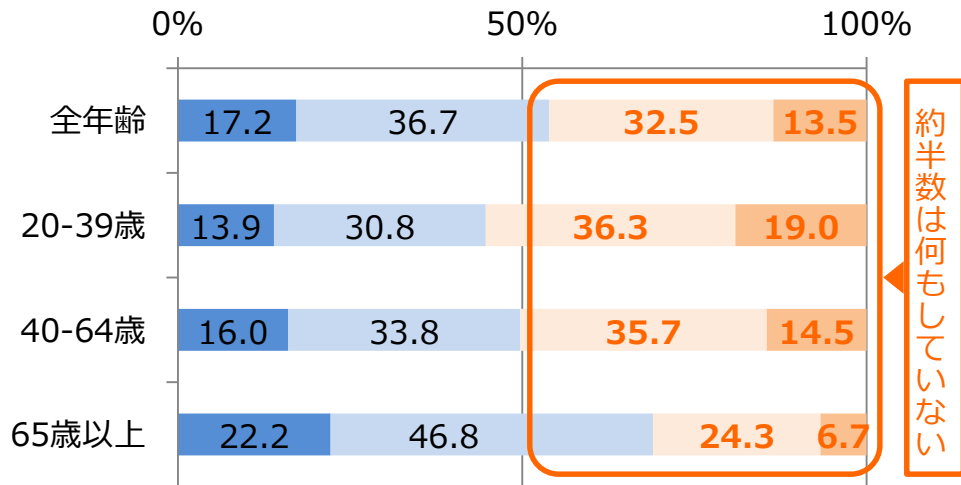
(出所) 総務省「就業構造基本調査」より、生命保険協会作成

## IV 主な社会課題③

### 平均寿命と健康寿命のギャップ

○アンケート調査によると、約半数の人は健康のために特段何もしておらず、その理由としては、「何をどのようにやったらよいかわからない」「忙しくて時間がない」が多く、健康に関する知識の習得や、忙しい中でも具体的な行動を起こそうと思えるインセンティブの付与に課題があるものと推察されます。

【図表】 普段の健康意識（アンケート調査）

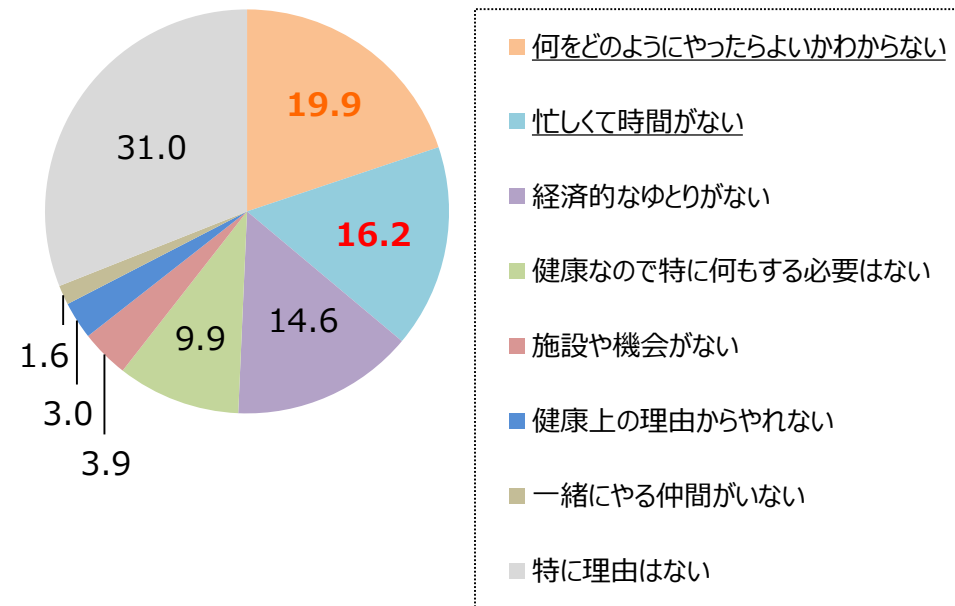


- 健康のために積極的にやっていることや、特に注意を払っていることがある
- 健康のために生活習慣には気をつけるようにしている
- 病気になるように気をつけているが、特に何かをやっているわけではない
- 特に意識しておらず、具体的には何もやっていない

(出所) 厚生労働省「健康意識に関する調査」(平成26年8月公表)より、生命保険協会作成

【図表】 健康のために何もしていない理由（アンケート調査）

(注) 健康のために何もしていない人を対象にしたアンケート



(出所) 厚生労働省「健康意識に関する調査」(平成26年8月公表)より、生命保険協会作成

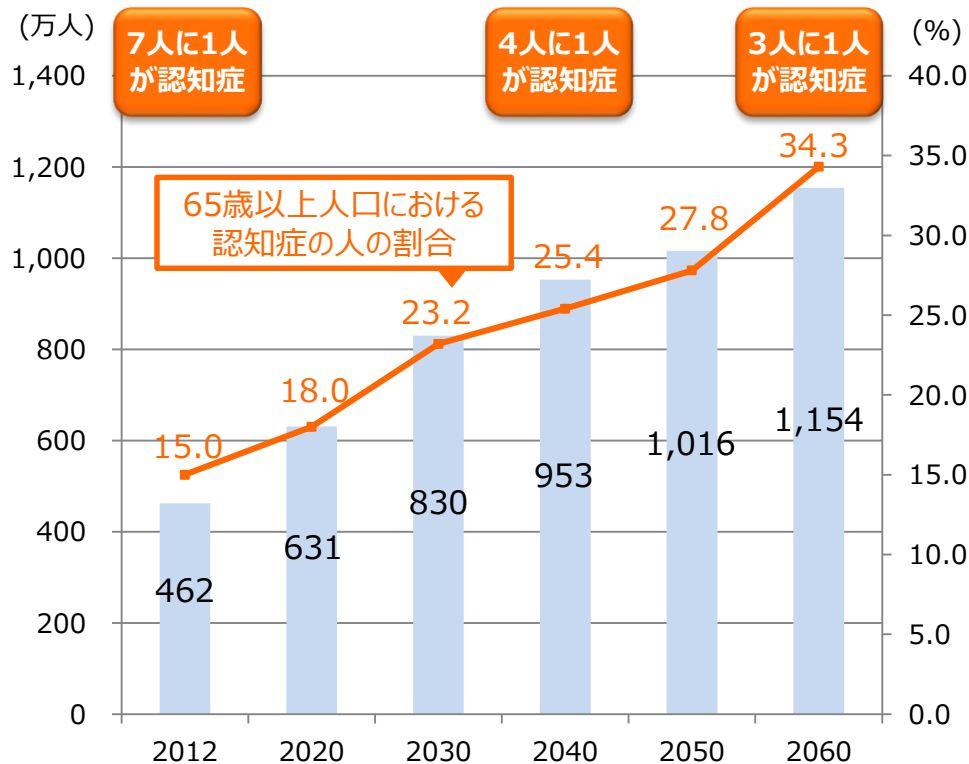
## 主な社会課題④ 認知症の増加

## IV 主な社会課題④

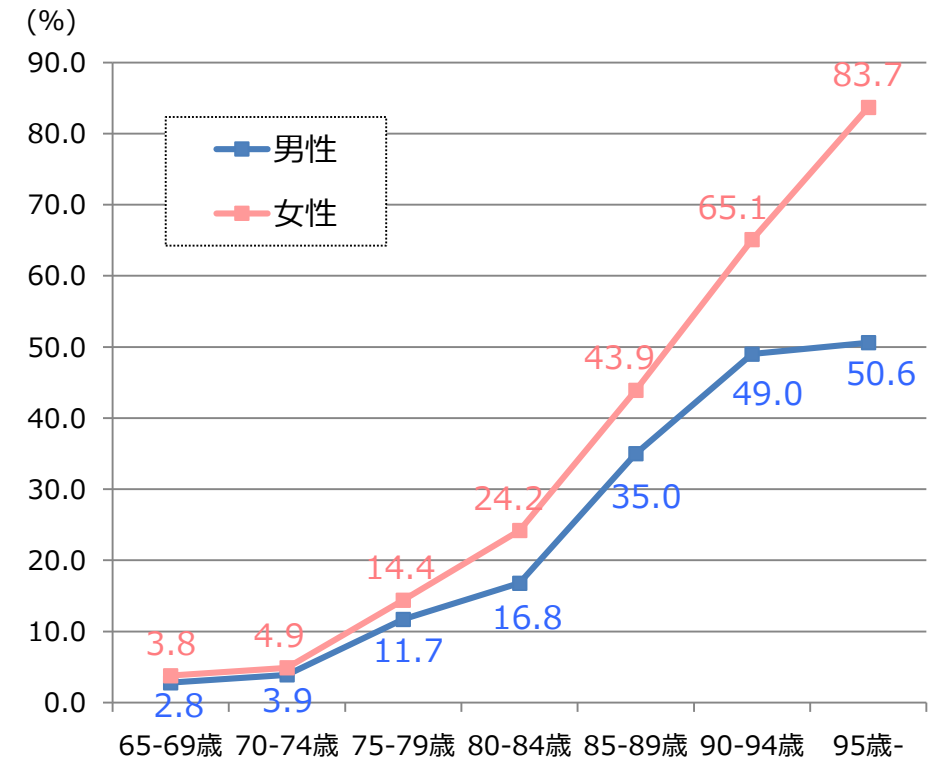
### 認知症 の増加

- 高齢化の進展とともに認知症が急増しています。特に、75歳以降で年齢とともに有病率が急上昇します。
- 認知症は「だれもがなりうるもの」との前提のもと、認知症に対する理解と準備を進めることが求められます。

【図表】 認知症の人の将来推計



【図表】 年齢階級別の認知症有病率



(出所) 『日本における認知症の高齢者人口の将来推計に関する研究』(平成26年度厚生労働科学研究費補助金特別研究事業九州大学二宮教授)による速報値  
各年齢の認知症有病率が上昇する場合の将来推計人数/(率)より、生命保険協会作成

(出所) 「都市部における認知症有病率と認知症の生活機能障害への対応: 平成23年度総括・分担研究報告書 厚生労働科学研究費補助金  
認知症対策総合研究事業(朝田隆ほか)」より、生命保険協会作成

## IV 主な社会課題④

### 認知症 の増加

○国においても、認知症の発症を遅らせ、認知症になっても希望を持って日常生活を過ごせる社会を目指し、認知症の人や家族の視点を重視しながら「共生」と「予防」の施策を推進することとしています。

「共生」：認知症の人が、尊厳と希望を持って認知症とともに生きる、また、認知症があってもなくても同じ社会でともに生きる、という意味  
「予防」：「認知症にならない」という意味ではなく、「認知症になるのを遅らせる」「認知症になっても進行を緩やかにする」という意味

【図表】認知症施策推進大綱(令和元年6月18日認知症施策推進関係閣僚会議決定)の概要

(出所) 生命保険協会作成

#### 基本的考え方

認知症の発症を遅らせ、認知症になっても希望を持って日常生活を過ごせる社会を目指し、認知症の人や家族の視点を重視しながら「共生」と「予防」を車の両輪として施策を推進

#### 具体的な施策

##### 1 普及啓発・ 本人発信支援

- 認知症に関する理解促進（認知症サポーター養成の推進） ● 相談先の周知
- 認知症の人本人からの発信支援 等

##### 2 予防

- 認知症予防に資する可能性のある活動の推進 ● 予防に関するエビデンスの収集の推進
- 民間の商品やサービスの評価・認証の仕組みの検討 等

##### 3 医療・ケア・介護サービス・ 介護者への支援

- 早期発見・早期対応、医療体制の整備 ● 医療従事者等の認知症対応力向上の促進
- 医療・介護の手法の普及・開発 ● 介護サービス基盤整備・介護人材確保
- 介護従事者の認知症対応力向上の促進 ● 認知症の人の介護者の負担軽減の推進 等

##### 4 認知症バリアフリーの推進・ 若年性認知症の人への支援・ 社会参加支援

- バリアフリーのまちづくりの推進 ● 移動手段・交通安全・住宅の確保の推進
- 地域支援体制の強化（見守り体制の構築支援、見守り・探索に関する連携）
- 商品・サービス開発の推進 ● 認知症に関する様々な民間保険の推進
- 成年後見制度の利用促進 ● 消費者被害防止施策の推進 ● 虐待防止施策の推進
- 若年性認知症支援 ● 社会参加活動や社会貢献の促進 等

##### 5 研究開発・産業促進・国際 展開

- 認知症発症や進行の仕組の解明、予防法、診断法、治療法、リハビリテーション、介護モデル等の研究開発など、様々な病態やステージを対象に研究開発を推進 等

## IV 主な社会課題④

### 認知症 の増加

- 一方で、現状においては認知症に関する理解や準備は十分とはいえません。
- 認知症を正しく理解し、認知症予防に向けた取り組みや、認知症になった際への備えを推進していくことが必要です。

【図表】 認知症に関する調査結果（回答上位項目を抜粋）

#### ご自身の親、配偶者、子どもと 認知症について話したことがありますか？

話したことがない	56.0%
少し話したことがある	38.5%
じっくり話したことがある	5.3%

#### 認知症予防のために、取り組んで いることはありますか？（複数回答可）

意識した取り組みはしていない	33.5%
何が予防に繋がるのかわからない	23.1%
運動	22.0%
趣味	18.7%
勉強（読み書き、計算など）	15.7%

#### ご自身の親が認知症になった時に備えて、 費用の準備をしていますか？

必要だが、準備していない	50.9%
考えたことがない	25.1%
親が負担、自分は準備していない	11.1%
準備している（金額は問わない）	10.1%

#### 認知症について話したことがないのは、 なぜですか？（話したことがない人への質問）

必要だと思うが、話すきっかけがない	43.0%
自分のまわりに認知症の人がいない	18.8%
（前向きな話題でないので、もしくは 想像したくないので）話したくない	12.3%
関心がない	11.7%
認知症に関する知識や相談先がない	9.1%

#### 認知症になった場合に備えて、取り組んで いることはありますか？（複数回答可）

何もしていない	73.3%
家族と話し合っている	12.8%
貯金など資金の準備をしている	8.3%
国の制度について調べている	7.6%
相談先について調べている	5.4%

#### ご自身が認知症になったときに備えて、 費用の準備をしていますか？

必要だが、準備していない	40.9%
考えたことがない	35.6%
まだ準備する必要がない	11.9%
準備している（金額は問わない）	11.7%

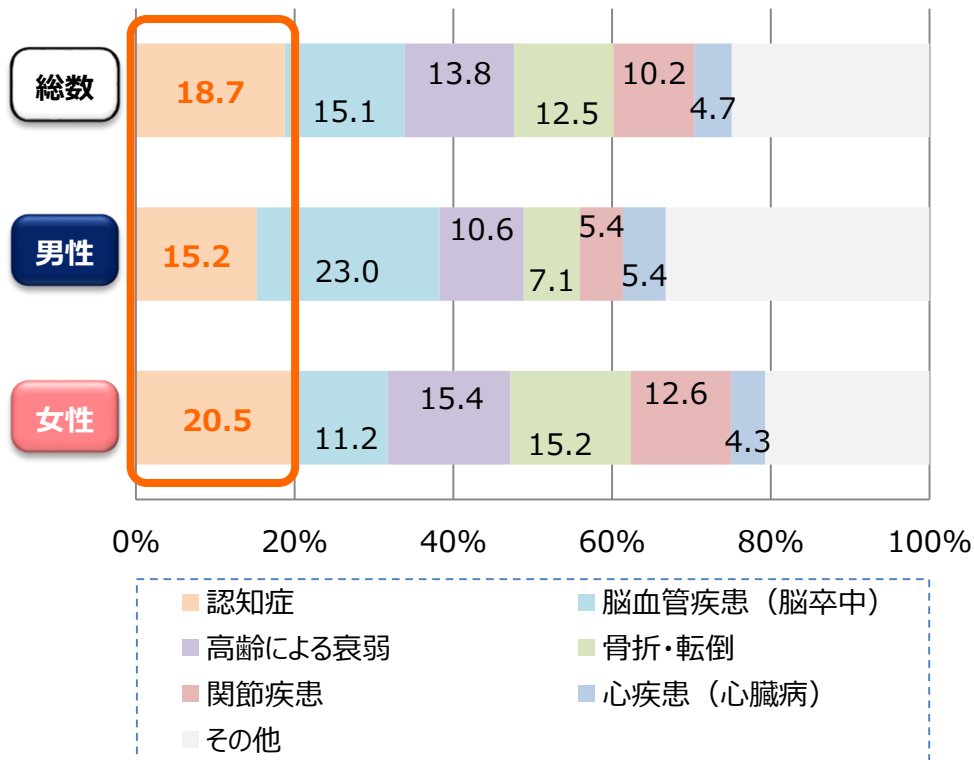


## IV 主な社会課題④

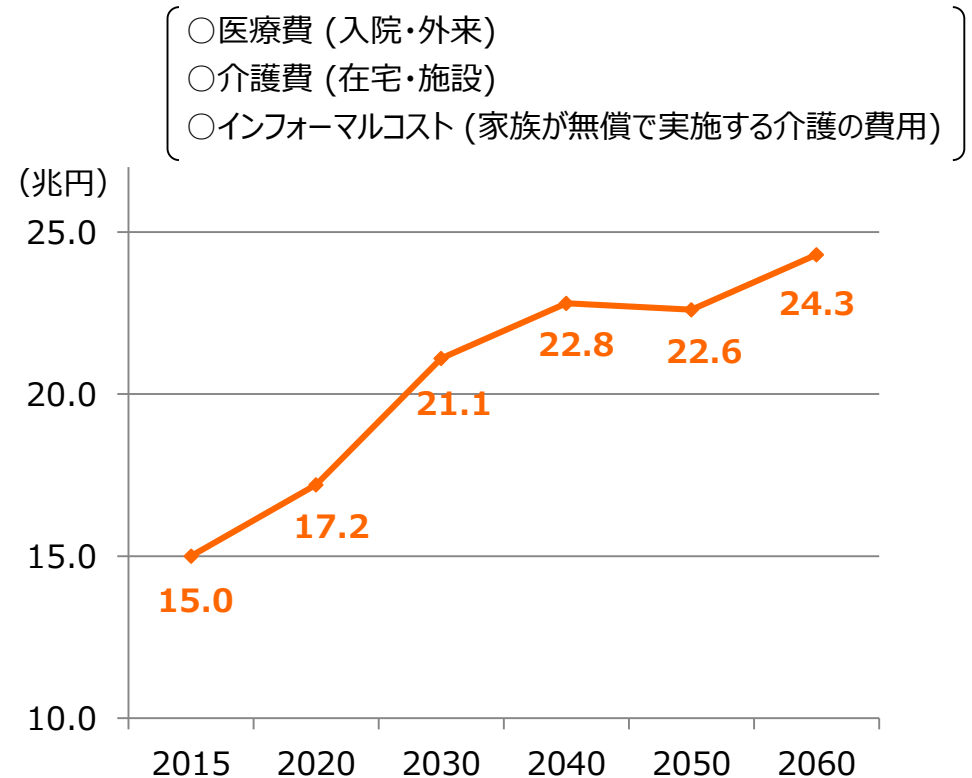
### 認知症 の増加

- 65歳以上の要介護者等の、介護が必要になった主な原因は認知症が一番多く、本人や家族等の就労へも影響を及ぼします。
- また、2060年には認知症の社会的コストは約24兆円にのぼるとの試算もあります。

【図表】 65歳以上の要介護者等の、介護が必要になった主な原因



【図表】 認知症の社会的コスト



**その他（少子高齢社会対応全般）**

## IV 主な社会課題⑤

### その他 (少子高齢 社会対応 全般)

#### 《高齢者保護の高度化・利便性向上(金融包摂)》

- 高齢者の増加を踏まえ、各種サービスに際する高齢者保護の高度化・利便性向上が求められます。
- 身体能力や認知判断機能の衰え等により金融機関へのアクセスや金融取引が困難になった高齢者でも、誰ひとり取り残されることなく、安心して金融サービスにアクセスでき、その恩恵を十分に受けることができるようにするという「金融包摂」が、重要な社会課題になっています。

【図表】 GPFII「高齢化と金融包摂のためのG20福岡ポリシー・プライオリティ」

#### ■ 金融消費者保護当局によって高齢者の金融排除の原因とされた上位10項目

- 1 デジタル能力の低さ
- 2 金融リテラシーの低さ
- 3 認知能力の衰え
- 4 身体能力の衰え
- 5 社会的孤立
- 6 年金や年金保険に依存した生活
- 7 家族への依存
- 8 お金に関する助言へのアクセスが困難
- 9 高齢者のための金融商品の不足
- 10 金融の専門家への依存

出典：G20/OECD Task Force on Financial Consumer Protection/FinCoNet questionnaire on financial consumer protection and aging (2019).



#### データとエビデンスを活用しよう

多様なデータやエビデンス(裏付け)を活用し、どの政策が機能しているか、他に必要なことは何かを示す



#### デジタルと金融リテラシーを強化しよう

金融環境が変化する中で生きていくための実践的なスキルと知識をあらゆる人々に提供する



#### 生涯にわたるファイナンシャルプランニングをサポートしよう

長期的の計画を奨励するための事業や商品を開発する



#### カスタマイズしよう — 高齢者の多様なニーズへの対応

高齢者の多様なニーズに合わせた商品やサービスを開発する



#### イノベーションを進めよう — 包摂的なテクノロジーの活用

金融商品の開発、消費者保護、金融教育の実施にあたりテクノロジーを最大限活用する



#### 高齢者を守ろう — 高齢者への経済的虐待や詐欺への対応

問題を迅速に特定し、多面的なアプローチを採用することで高齢者が金融虐待や詐欺の被害に遭うことを防ぐ



#### みんなで連携しよう — 分野横断のアプローチ

一貫性があり、包括的な金融包摂の実現のためのアプローチを確保するため、様々な分野と協力する



#### 特に重要となる対象 — 脆弱性への対応

脆弱であったり十分なサービスを受けていない可能性のある集団のニーズを考慮する

#### GPFI

Global Partnership for Financial Inclusion  
(金融包摂に関するグローバル・パートナーシップ) は、2010年のG20ソウル・サミットで承認され、金融包摂に関する議論を行うためにG20メンバーを中心に発足した国際的なプラットフォーム

## IV 主な社会課題⑤

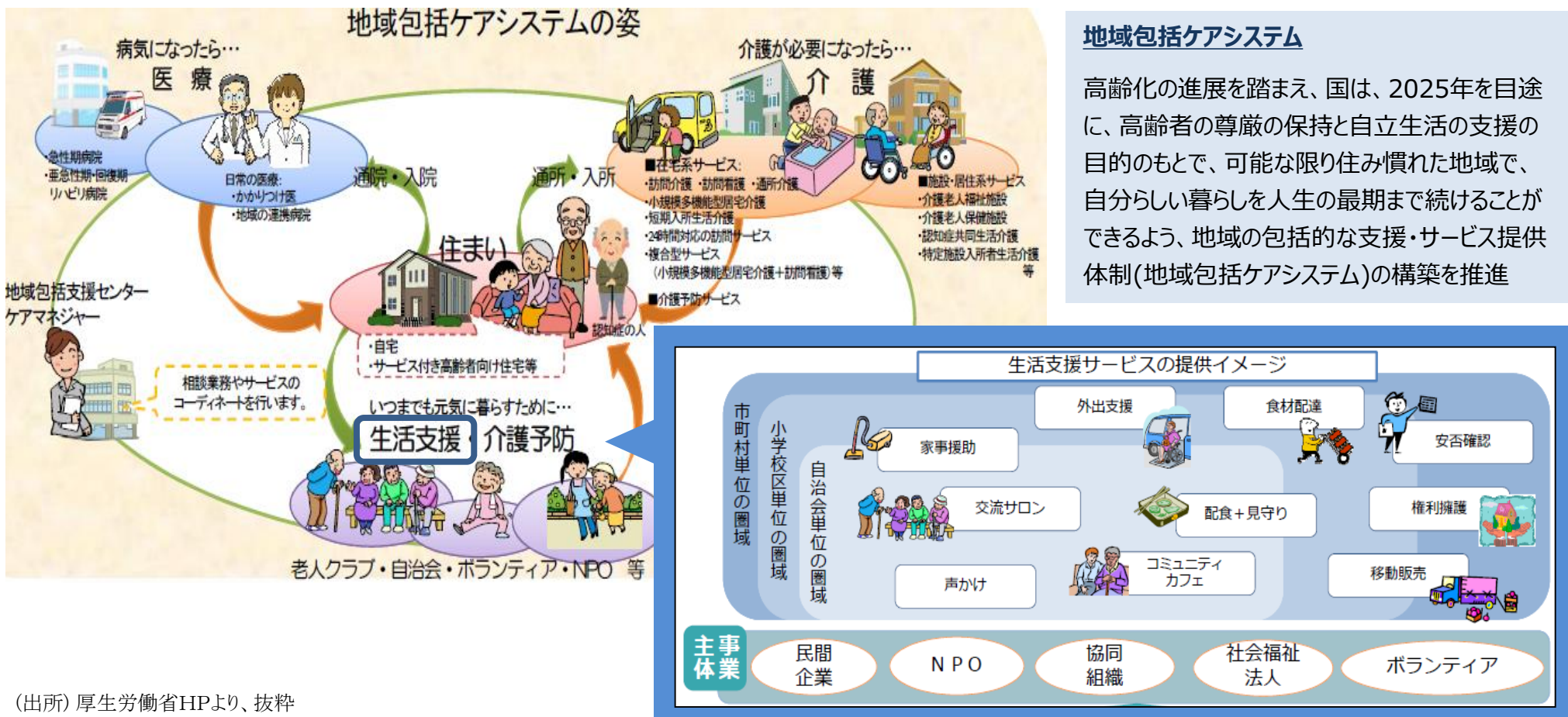
その他

(少子高齢  
社会対応  
全般)

### 《高齢者への生活支援の充実》

○地域包括ケアシステムにおいて、認知症高齢者や単身高齢世帯等の増加に伴い、医療や介護サービス以外にも、在宅生活を継続するための日常的な生活支援の必要性の拡大が見込まれています。

【図表】地域包括ケアシステムと高齢者への生活支援サービスの提供イメージ



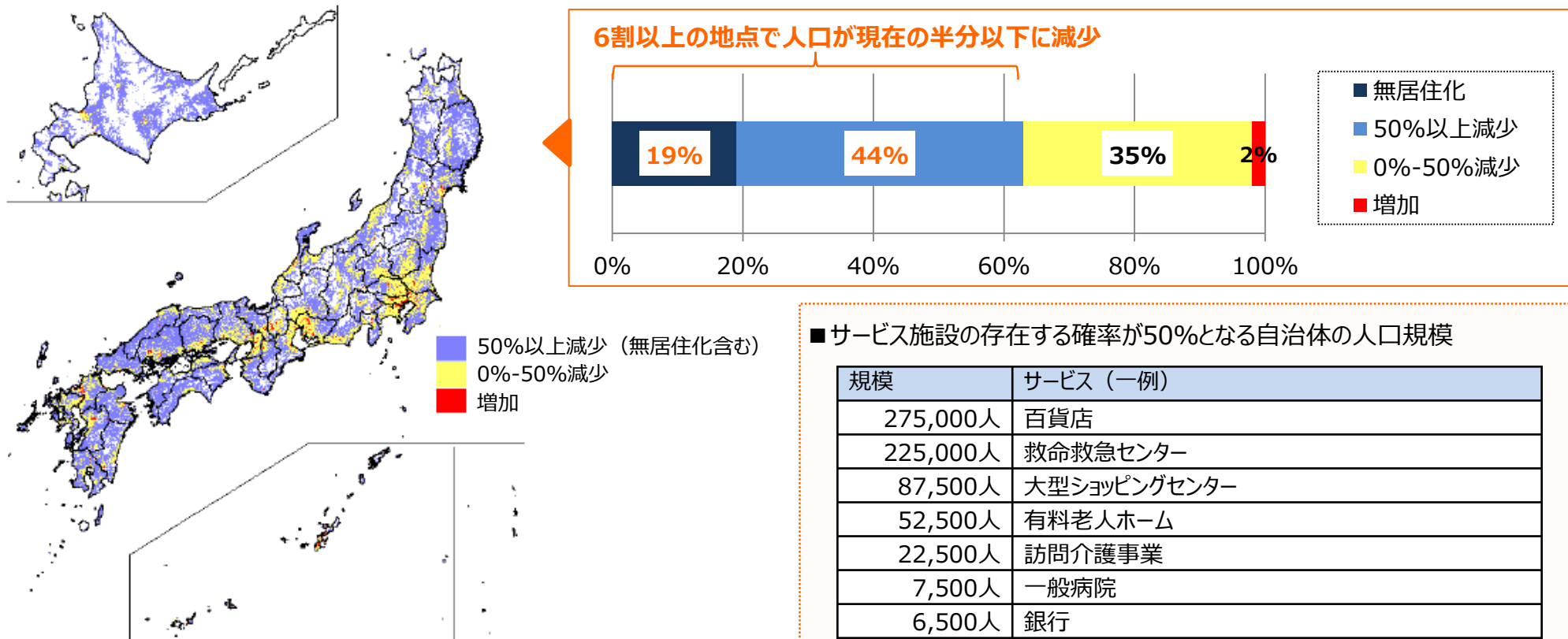
## IV 主な社会課題⑤

その他  
(少子高齢  
社会対応  
全般)

### 《人口減少地域でのサービス維持》

○国土の6割以上の地点で人口が現在の半分以下に減少するとの推計もあり、生活に不可欠なサービスを、人口減少地域で維持するための取組みが求められます。

【図表】 2010年を100とした場合の2050年の人口増減状況



(出所) 国土交通省 国土政策局「国土のグランドデザイン2050参考資料」(H26.7)より、生命保険協会作成



# IV 主な社会変化（まとめ）

## 環境変化

- 長寿化
- 世帯構造の変化
- 医療の進歩
- 個人の多様性の拡がり
- 高齢化・人口減少
- 疾病構造の変化
- デジタイゼーションの進展
- 地域の多様性の拡がり

## 主な社会課題

### 1 「支え手」の減少

- 1 高齢者や女性の就労を促進し、社会を「支える側」として活躍できる環境整備が重要

### 2 老後生活資金の不足

- 2 早くから自助努力による資産形成をおこなうことや、退職世代の資産の有効活用・取り崩しが重要

### 3 平均寿命と健康寿命のギャップ

- 3 健康の維持・増進に向けた取組みの強化が重要

### 4 認知症の増加

- 4 認知症は「だれもがなりうるもの」との理解のもと、「予防」と「共生」に向けて取り組むことが重要

### 5 その他（少子高齢社会対応全般）

- 5
- ・高齢者保護・利便の高度化(金融包摂)
  - ・高齢者の生活支援
  - ・人口減少地域でのサービス維持

## 課題解決（Ⅱ国民不安の解消）に向けての論点

- ✓ 出産・育児と仕事との両立
- ✓ 介護・看護と仕事との両立
- ✓ ライフプラン・マネープランの作成
- ✓ 充実・複雑化する資産形成商品・制度の理解
- ✓ 資産形成商品・制度の上手な活用
- ✓ 健康維持・増進のための知識習得
- ✓ 健康維持・増進にむけた具体行動
- ✓ 認知症の理解
- ✓ 認知症になるのを遅らせる、進行を緩やかにする取組み
- ✓ 認知症になった際の備え

I	はじめに ～人生100年時代を迎えて～	P 3～4
II	本報告書の概要 ～EXECUTIVE SUMMARY～	P 5～8
III	主な環境変化	P 9～20
IV	主な社会課題	P 21～50
<b>V</b>	<b>人生100年時代の生命保険業界の役割</b>	<b>P 51～88</b>
VI	おわりに ～希望あふれる安心社会の実現に向けて～	P 89～90

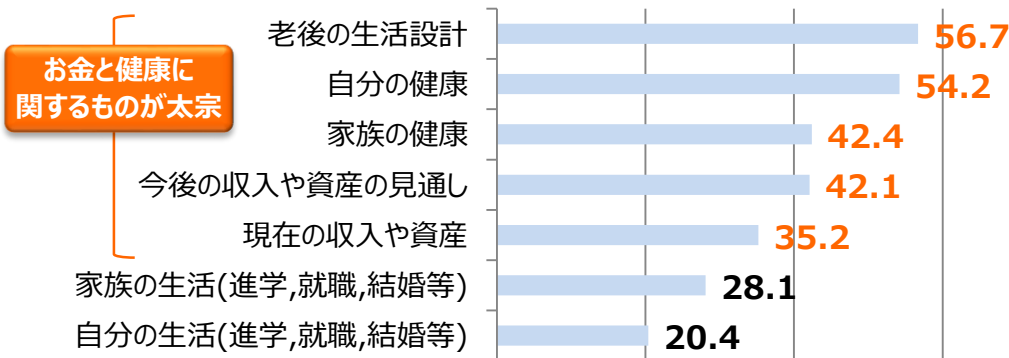
# V 人生100年時代の生命保険業界の役割

## 国民の不安意識

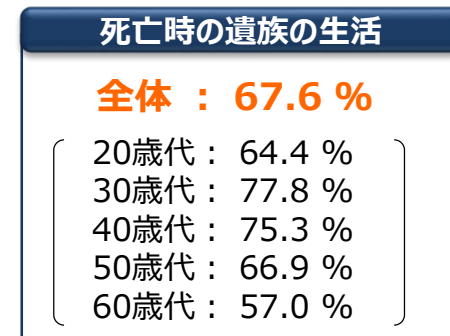
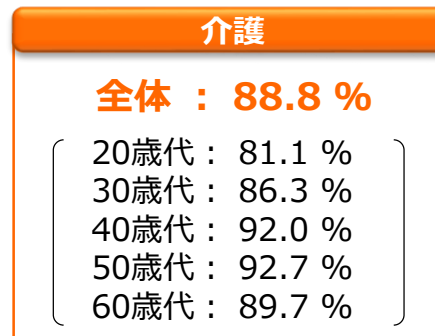
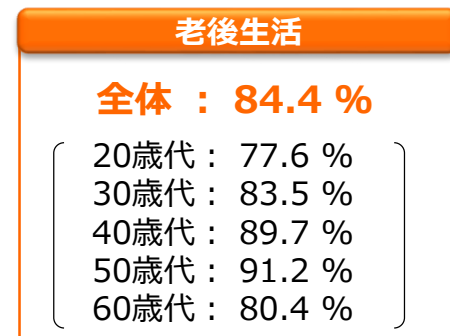
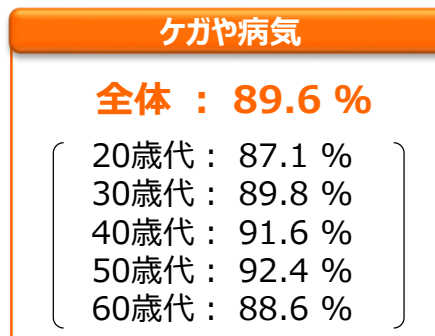
○国民の悩み・不安はお金と健康に関する内容が太宗を占め、前述の社会課題を裏付けています。生命保険業界が「生涯にわたり、お客さまに安心をお届けする」という社会的使命を果たし続けていくためには、社会課題の解決を通じた国民不安の解消に向けて取り組むことが求められます。

【図表】日常生活での悩みや不安 -悩みや不安の内容-

(注) 複数回答可

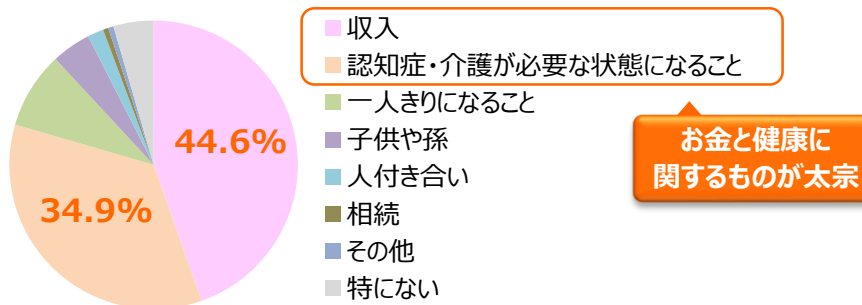


【図表】4つの保障領域における不安意識



(出所) 内閣府「国民生活に関する世論調査」(令和元年6月調査)より、生命保険協会作成

【図表】自身が高齢者になったら、何が一番不安か



(出所) SOMPOホールディングス「認知症に関する調査結果」(2018年9月)より、生命保険協会作成

(出所) 生命保険文化センター「生活保障に関する調査」(令和元年度)より、生命保険協会作成



- 前述の社会課題(=国民不安)を踏まえ、人生100年時代の生命保険業界の役割=「お客さまにお届けすべき安心の内容」を以下のとおり、「3つの安心」として整理しました。
- 「わかる安心」・「もしもの安心」に加え、「自分らしく生きるための安心」をお届けする役割が重要性を増していくと考えます。これら「3つの安心」すべてについて、多様なお客さまニーズを踏まえ進化させ続けてまいります。

重要性を増す、主な具体的役割

「お客さま視点」を追及した「3つの安心」のご提供

「わかる」安心

人生100年時代は、多様性の時代です。情報は溢れる一方で、複雑化が進んでいます。「理解」は安心の基盤となります。お客さまお一人おひとりが「標準モデル」ではなく「自分モデル」で人生設計し、自身に必要な備えが「わかる」ことが、安心の出発点です。また、備えの手段も非常に多様です。お客さまお一人おひとりが、最適な判断・最良の選択ができるよう、お客さま視点で大事な情報をわかりやすくお届けします。

ライフプラン・マネープランの作成支援

わかりやすい情報提供

ご家族等への情報提供の充実

金融・ヘルスリテラシー向上への寄与

「もしもの」安心

保障を提供する、生命保険本来の役割です。お届けした情報をもとにお客さまお一人おひとりにとって必要なリスクへ備えていただくために、人生100年時代の多様なニーズにお応えできるよう、お客さま視点で多様な商品・サービスを開発し、「もしもの」安心をお届けします。

多様な保障の提供

就業不能保障の提供

生活習慣病保障の提供

先進医療保障の提供

「自分らしく」  
生きるための安心

リスクへの備えによる安心を超えて、お客さまお一人おひとりが人生100年時代を「自分らしく」豊かに過ごせるよう、ご契約期間を通してお役に立てるお客さま視点の保険商品・サービスを創出し、お届けします。また、「生命保険」の枠を超えて、様々な主体との連携を通じて、「保険+a」の付加価値を創出し、お届けします。さらには、ご契約有無にかかわらず、社会全体の豊かさ創出に積極的に努めてまいります。

資産形成商品・長生きへの保障の提供

健康増進型商品・サービスの提供

認知症の予防と共生への寄与

高齢者の生活支援

## “わかる”安心

- ① ライフプラン・マネープランの作成支援
  - ② わかりやすい情報提供
  - ③ ご家族等への情報提供の充実
  - ④ 金融リテラシー向上への寄与
  - ⑤ ヘルスリテラシー向上への寄与
- (参考) 生保協会のこれまでの取組み

# V 人生100年時代の生命保険業界の役割 ～ “わかる” 安心① ～

## ライフプラン・マネープランの作成支援

- 生き方の選択肢の拡がりやリスクの多様化を受けて、標準モデルではなく、一人ひとりが自身の価値観等に基づく人生設計とリスクに対する必要な備えをおこなう重要性が、従来以上に高まっています。
- お客さまと一緒にライフプラン・マネープランを作成することで、一人ひとりに必要な備えが“わかる”ように支援する役割は、益々重要になっていくものと考えます。

### 【図表】 ライフプラン・マネープラン作成の重要性の高まり

#### 環境変化

- ✓ 生き方の選択肢の拡がりやリスクの多様化  
⇒「標準モデル」ではなく、一人ひとりの価値観や家族状況、財産状況、健康状態等に基づいたライフプラン・マネープランの作成が重要

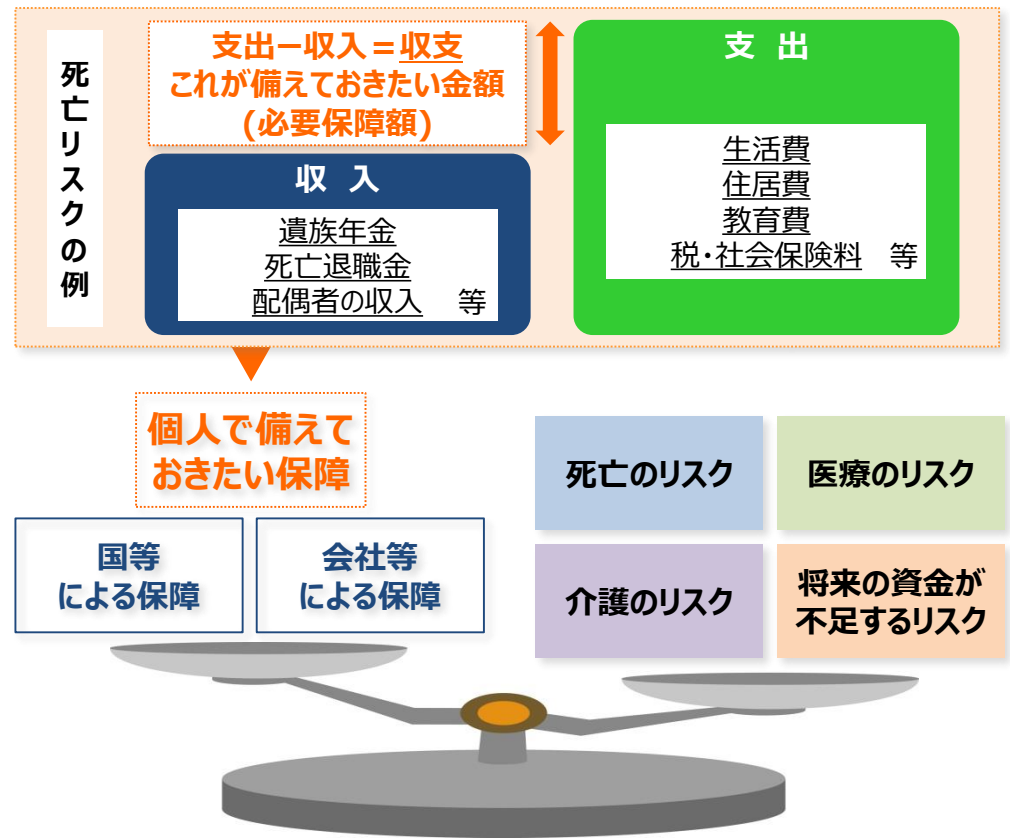


#### お客さま側のハードル

- ✓ どのようなライフイベントにどれほどの費用がかかるかわからない
- ✓ どのようなリスクを想定して、どのように備えたいかわからない
- ✓ 国等からどれほどの保障を受けられて、自分でどれほどの備えをしておけばいいかわからない
- ✓ 縁起でもないことを考えたくない
- ✓ 忙しいので、今すぐ必要ではないことは先送りしたい

お客さまと一緒にライフプラン・マネープランを作成し、必要な備えが「わかる」よう支援する生命保険業界の役割が益々重要になる

### ■ 必要な備えを自分だけで考えることは困難

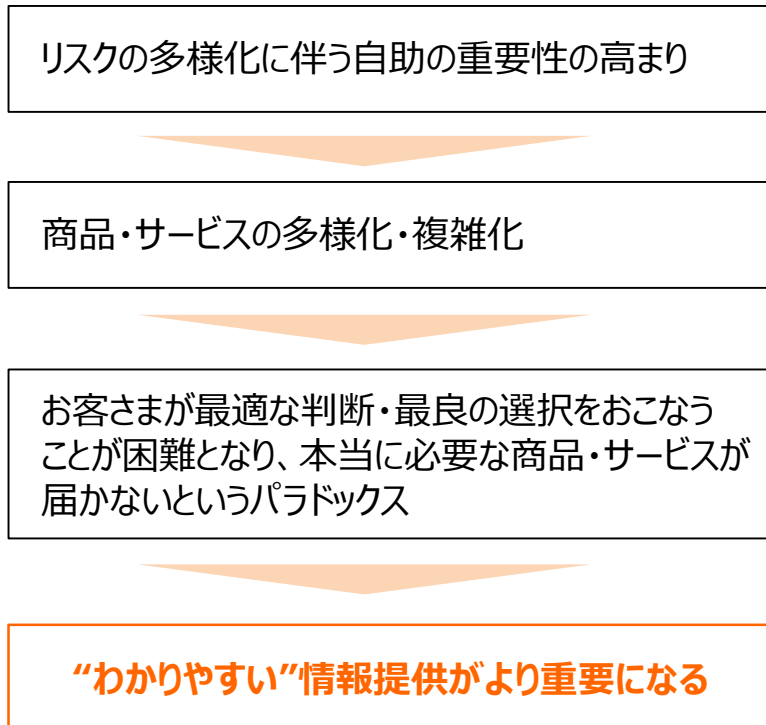


## V 人生100年時代の生命保険業界の役割 ～ “わかる” 安心② ～

### わかりやすい 情報提供

○リスクの多様化を踏まえ、リスクに対する備え(自助)の手段も非常に多様なものとなっており、お客さまが最適な判断・最良の選択ができるよう、従来に増して“わかりやすさ”を追求した情報提供やコンサルティングが求められていきます。

#### 【図表】わかりやすい情報提供の重要性の高まり



#### 《取組み高度化の視点》

- **シンプルでわかりやすい商品の開発**
- **商品がお応えするニーズや想定される主なお客さま層の明示**
- **リスク情報・不利益情報等の強調**
- **複数の機能を有する商品に関しては、機能ごとの説明の充実**
- **他の類似の商品との比較可能性の向上  
(商品特性やコスト等)**
- **各種書類の文字量の削減、ユニバーサルデザインの採用**
- **職員端末等による各種シミュレーション機能の充実**
- **商品の現在価値や将来価値の見える化** 等

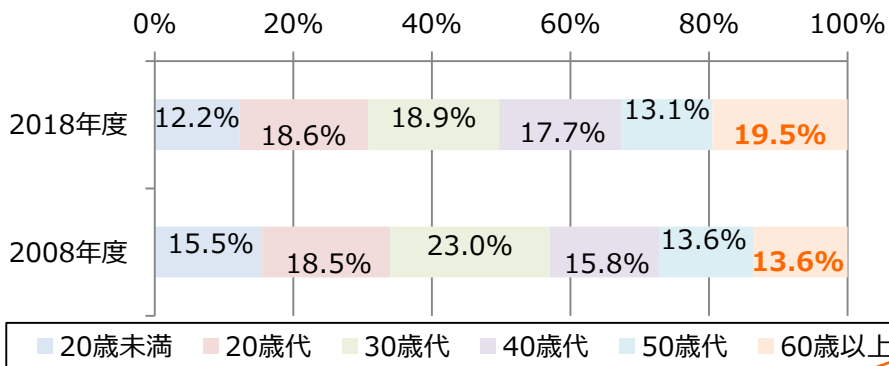
# V 人生100年時代の生命保険業界の役割 ～“わかる”安心③～

## ご家族等 への 情報提供 の充実

- 認知判断能力が低下する懸念のある高齢期のお客さまのご契約占率は増加傾向にあり、ご本人を代理するご家族等に対しても、ご本人と同等の情報提供を継続的に実施することで、ご家族等も含めた“わかる”安心をご提供する役割は、今後も重要性を増していくものと考えます。
- さらに今後は、若年性認知症の増加や大規模災害時の対応等に鑑み、高齢契約者のみならず、全てのお客さまのご家族等とのコンタクトラインを充実させることが重要になるものと考えます。

### 【図表】 個人保険の新契約件数の年代別データ

(注)転換後契約を含まない



### 【図表】 高齢者のご家族等への情報提供の充実の取組み(一例)

申込時

#### ➤ ご家族等の同席勧奨

ご家族の同席が困難な場合には、ご家族確認用の控え書類を手交

#### ➤ ご家族等の連絡先登録

契約継続時

#### ➤ 登録者への契約内容の定期的な通知物送付

#### ➤ 登録者からの電話照会等への回答

(参考) 高齢者向けの生命保険サービスに関するガイドライン抜粋

#### 1. 加入時の対応

##### (1) 高齢者の特性等に配慮したきめ細かな取組みおよびトラブルの未然防止・早期発見に資する取組み

…取組み例としては、以下の a～d が考えられる。会員 各社においては、それぞれの募集管理態勢や販売チャネルあるいは商品特性等に応じ、これらの取組みの組み合わせや、会員各社独自の手法により、高齢者に対して適切かつ十分な説明がなされる態勢を整備することが望ましい。

##### a. 親族等の同席

－保険募集時に高齢者およびその親族等の同席者に対して、商品内容の説明等を実施する。

※同席者については、商品内容に対する理解の促進に加え、保険金・給付金請求時のスムーズな手続きの観点から、当該契約の指定代理請求人や死亡保険金受取人、高齢者の子等が望ましいが、高齢者の生活環境等を踏まえた柔軟な対応を妨げるものではない。

##### b. 複数の募集人による保険募集 (略)

##### c. 複数回の保険募集機会の設定 (略)

##### d. 高齢者の意向に沿った商品内容等であることの確認 (略)

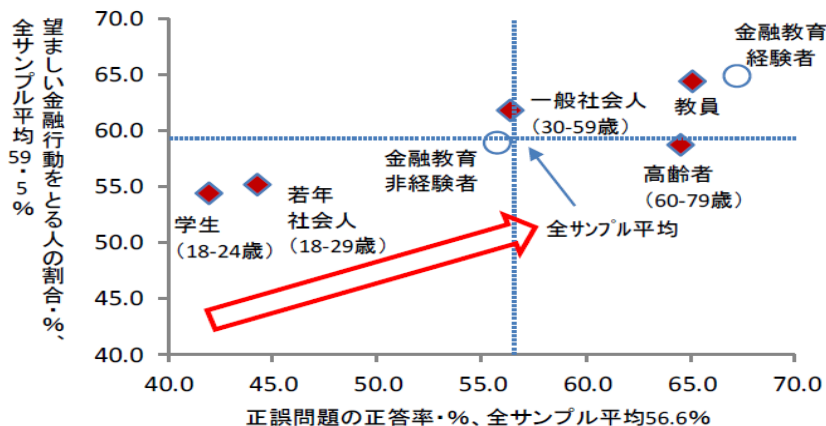
# V 人生100年時代の生命保険業界の役割 ～“わかる”安心④～

## 金融リテラシー向上への寄与

- また、リスク・商品の多様化・複雑化を踏まえ、お客さまが望ましい金融行動をおこなえるよう、金融リテラシー向上へ貢献していく役割が、従来に増して重要になるものと考えます。
- 社会人はもちろん、次世代を担う子供たちが自助努力で将来に備えることの重要性が“わかる”よう、学校教育における学習の充実も極めて重要になるものと考えます。

【図表】金融リテラシー調査結果を踏まえた今後の課題

- ✓ 高い金融リテラシーは、家計管理の大切さや金融トラブルの回避等に繋がりがやるとみられることもあり、相対的に正答率が低い若年層に対しては、社会に出る前に金融教育を受ける機会がより広く提供されることが望ましい。
- ✓ また、社会人に対しても、ファミリー層、高齢者などライフステージ毎に、各層のニーズにより適合した情報や学習機会がより広く提供されることが望ましい。



(出所) 金融広報中央委員会「金融リテラシー調査」(2019年)より、抜粋

【図表】生命保険業界における取組み強化の視点

### 社会人向け

- **企業・団体とのタイアップによる、企業・団体内における従業員への教育機会の拡充**

- **層別の各種セミナーの定期開催** (家族同席等も検討)
- **ライフプランナーの食堂等への出入り開放** (特定日)
- **情報提供冊子の企業・団体を通じた配布** 等

### 学生向け

- **中学校・高等学校における新学習指導要領に則った社会保障教育授業の支援**

- **副教材の作成・提供**
- **講師の派遣**
- **教員向けのセミナー等、教育機会の提供** 等

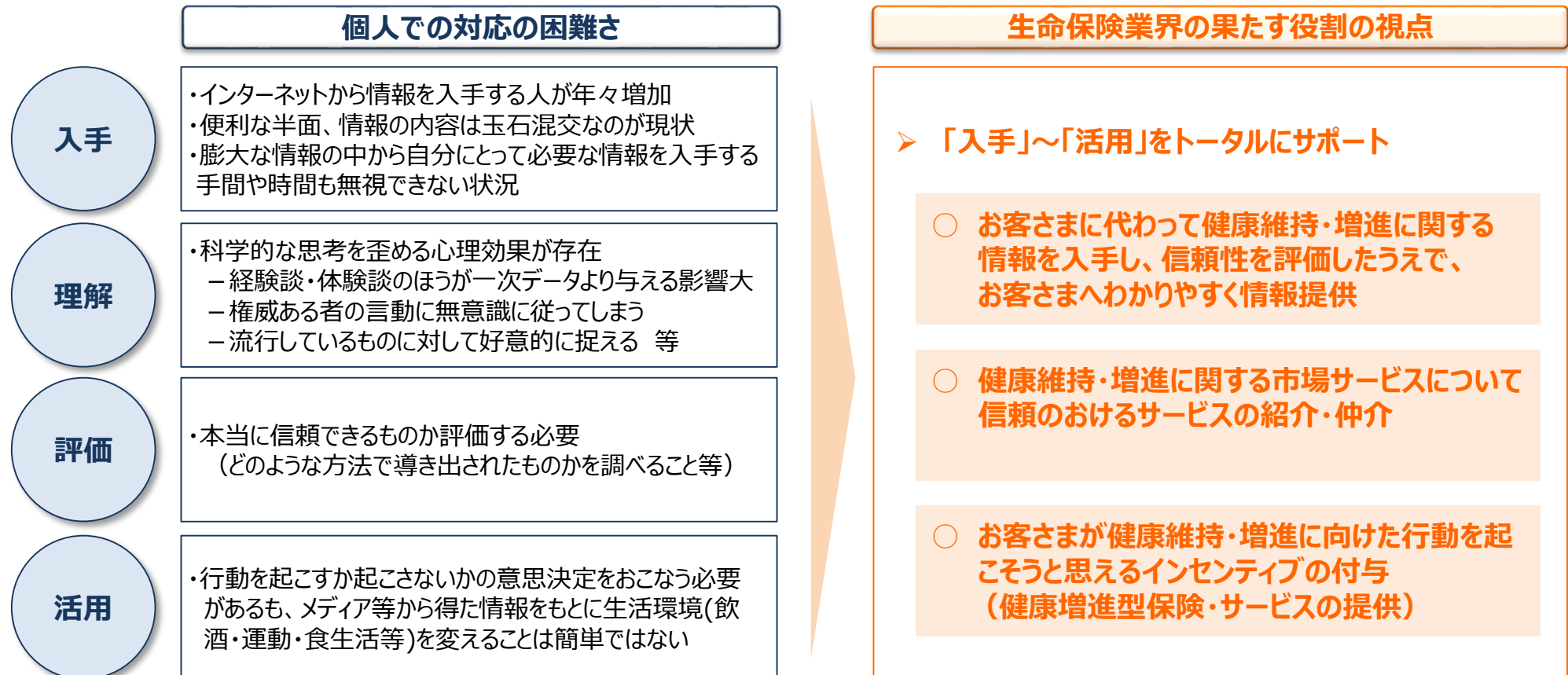


## V 人生100年時代の生命保険業界の役割 ～“わかる”安心⑤～

### ヘルスリテラシー向上への寄与

- 人生100年時代に、金融リテラシーと並んで重要となるのが「ヘルスリテラシー」です。  
「ヘルスリテラシー」とは、健康に関する情報について「入手」「理解」「評価」「活用」する能力です。
- 国民の悩み・不安の太宗を占める「お金と健康」の双方の“わかる”を後押しする生命保険業界の役割は益々重要になるものと考えます。

【図表】ヘルスリテラシーに係る生命保険業界の果たす役割の視点



# V 人生100年時代の生命保険業界の役割 ～“わかる”安心～

## (参考) 生保協会の これまでの 取組み

- 生命保険協会は、2016年4月「保険教育推進に関する報告書－学校教育現場での保険教育機会の拡充に向けた提言－」を公表、その後文科省より公表された学習指導要領案に意見表明しました。
- 2018年3月、新しい「中学校学習指導要領」、「高等学校学習指導要領」が公表され、社会保障について学ぶ際に、「民間保険」や「自助、共助及び公助が最も適切に組み合わせられるようにするにはどうすればいいか」についても併せて学習することとされました。

## 【図表】高等学校学習指導要領における記載の変更

(出所) 文部科学省「高等学校学習指導要領(平成30年告示)」  
「高等学校学習指導要領(平成30年告示)解説」より、抜粋

### 現行学習指導要領（～2021年度）

現代の経済社会の変容などに触れながら、市場経済の機能と限界、政府の役割と財政・租税、**金融**について理解を深めさせ、経済成長や景気変動と国民福祉の向上の関連について考察させる。また、雇用、労働問題、**社会保障**について理解を深めさせるとともに、個人や企業の経済活動における役割と責任について考察させる。

#### 【解説 公民編】

「社会保障」については、疾病や出産、障害、加齢など様々な原因により発生する経済的な不安を取り除くなどで生活の安定を図り、人間として生活が保障される社会保障制度の意義や役割を理解させるとともに、現状と課題などを、医療、介護、年金などの保険制度においてみられる諸課題を通して理解させる。またその際、**少子高齢化の進行や、財政との関連、保険料の負担などとの関係について考察させる。**

### 新学習指導要領（2022年度～）

ア 次のような知識を身に付けること。

- (ウ)職業選択、雇用と労働問題、財政及び租税の役割、**少子高齢社会における社会保障の充実・安定化**、市場経済の機能と限界、**金融の働き**、経済のグローバル化と相互依存関係の深まり（国際社会における貧困や格差の問題を含む。）などに関わる現実社会の事柄や課題を基に、公正かつ自由な経済活動を行うことを通して資源の効率的な配分が図られること

#### 【解説 公民編】

また、例えば、社会保障制度の在り方をめぐっては高福祉・高負担か、低福祉・低負担かなどの点から考えなければならないこと、社会保障制度を持続可能なものにするには将来の世代の受益と負担を考慮しなければならないこと、生活上直面する様々なリスクに対しては、自分でそれに備えたり、対処したりするだけでなく、近隣住民など互いに助け合うことや行政による対応が欠かせないことなどの観点から、**貯蓄や民間保険などにも触れ、自助、共助及び公助が最も適切に組み合わせられるようにするにはどうすればよいか多面的・多角的に考察、構想し、表現できるようにすることが考えられる。**



# V 人生100年時代の生命保険業界の役割 ～“わかる”安心～

## (参考) 生保協会の これまでの 取組み

○生命保険協会は、生命保険文化センターと連携しながら、すべての世代に切れ目なく対応する「全世代対応パッケージ」を構築し、生命保険や生活設計に関する理解の促進に向けて取り組んでいます。

●**高齢者向け情報冊子**●  
(生命保険協会)  
●「今だから聞きたい！生命保険便利帳」

## 【図表】「全世代対応型パッケージ」

### 《近年の取組み》

- 1 マンガコンテンツ「みんなを支える生命保険」作成 (2020年4月)
- 2 動画コンテンツ「ライフプランのいろいろ」作成 (2019年2月)
- 3 中学・高校向け社会保障・保険教育教材作成  
教材活用マニュアル作成、教師向けポータルサイト開設 (2017年2月)

### .....全国への無料講師派遣.....

#### (生命保険文化センター)

- 生命保険実学講座 (高校・大学・短大・専門学校)
- 生命保険学習会 (企業職員、一般消費者等)
  - ✓ 生命保険の活用方法や生活設計、年金・医療、介護などをテーマに、社会保障制度や生命保険に関する正しい知識の理解促進

#### (生命保険協会)

- 生命保険実学連続講座 (大学)

### .....動画コンテンツ.....

#### (生命保険協会)

- 2 YouTube配信コンテンツ「ライフプランのいろいろ」(若年社会人中心)

### ●●教育用DVD●●

#### (生命保険協会)

- ちびまる子ちゃんを起用した教育用DVD  
※配布終了済

### ●●マンガコンテンツ●●

#### (生命保険協会)

- 1 ●「みんなを支える生命保険」(小学生)

### .....学校教育活動.....

#### (生命保険文化センター)

- 中学校・高等学校教師対象夏季セミナー
- 高等学校教員による研修会への講師派遣
- 生活設計・生活保障に関する副教材 (高校)
- 中学生作文コンクール

#### (生命保険協会)

- 3 ●社会保障・保険教育教材 (中学・高校)
- 教材活用マニュアル (教師用手引き)
- 教師向けポータルサイトの開設  
※現在は、一般消費者向けのポータルサイトに発展

### .....消費者向け出版物.....

#### (生命保険文化センター)

- 遺族保障ガイド
- 医療保障ガイド
- 介護保障ガイド
- ねんきんガイド
- イラストでわかる生命保険「ほけんのキホン」
- 定年GO!
- ライフプラン情報ブック
- 知っておきたい生命保険と税金の知識

こども(幼児・小学生)

中学生

高校生・大学生等

成人一般

# V 人生100年時代の生命保険業界の役割 ～“わかる”安心～

(参考)  
生保協会の  
これまでの  
取組み

- 金融リテラシーやヘルスリテラシー等の教育機会を継続的に提供する契機として、記念日「自助の日」を2019年に創設し、生命保険業界のみならず、業界横断的な教育活動を推進する仕組みを構築しました。

## 【図表】「自助の日（5月28日）」

一般社団法人  
生命保険協会

自助の日は  
自分らしい人生を送るためには  
どうすればよいかを考える日です。

いつ っば  
5月28日は  
自助の日

人生100年時代が到来すると言われてどう感じるでしょうか。  
健康で自分らしい人生が送れたら100年の人生は皆様にとって  
幸せなものとなるのではないのでしょうか。  
「自助の日」はそのために必要なことを考える日となればとの  
思いで創設された記念日です。

いつ っば  
5つ葉は、希望、知恵、財運、健康、愛の  
意味が込められています。

希望を描く ライフプラン	人生を歩む 知恵	自分らしく 生きるための 資産形成	病気や事故の 予防による 健康	愛を形にする 保険
-----------------	-------------	-------------------------	-----------------------	--------------

皆様の人生が明るく、夢や希望が叶うものとなるよう  
これら5つのことを私たちと一緒に考えていきましょう。

## ◆「自助の日」創設初年(2019年)の取組み

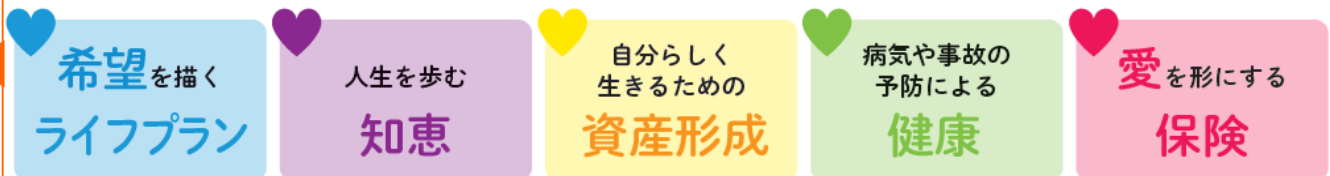
### 生命保険協会

- 全国銀行協会・信託協会・日本証券業協会・日本損害保険協会とともに、シンポジウム「人生100年時代に必要なリテラシーと金融業界の役割」を開催

### 生命保険会社

- 2019年4-6月に自助に関するセミナー等を延べ約980回開催、約6.4万人のお客さま等が参加
- ※生命保険協会による生命保険各社へのアンケート調査結果により、把握できた範囲

いつ っば  
5つ葉は、希望、知恵、財運、健康、愛の  
意味が込められています。



## “もしも”の安心

### ① 多様な保障の提供

- 生命保険商品の変遷
- 近年の生命保険商品の主な開発状況
- “B to B to C” モデル

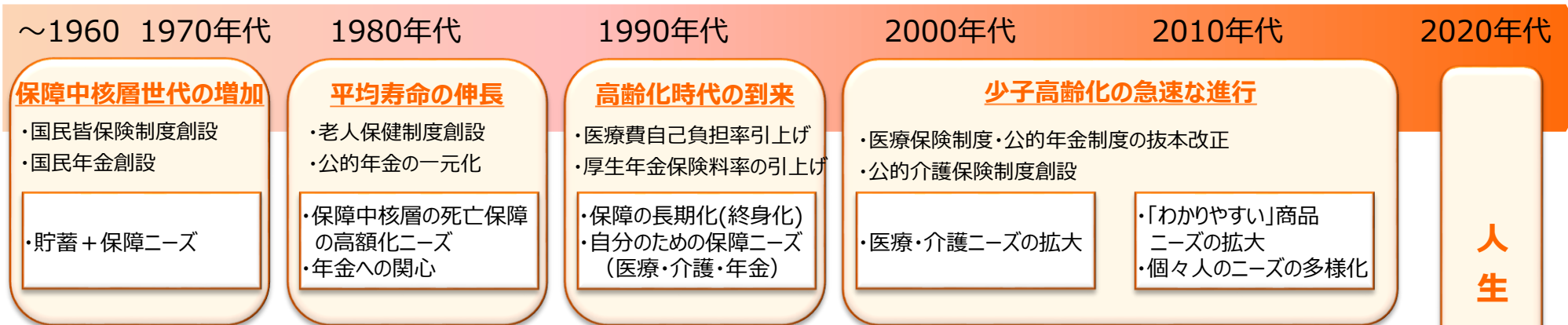
(参考) 公的保険の補完機能の発揮

# V 人生100年時代の生命保険業界の役割 ～ “もしも” の安心① ～

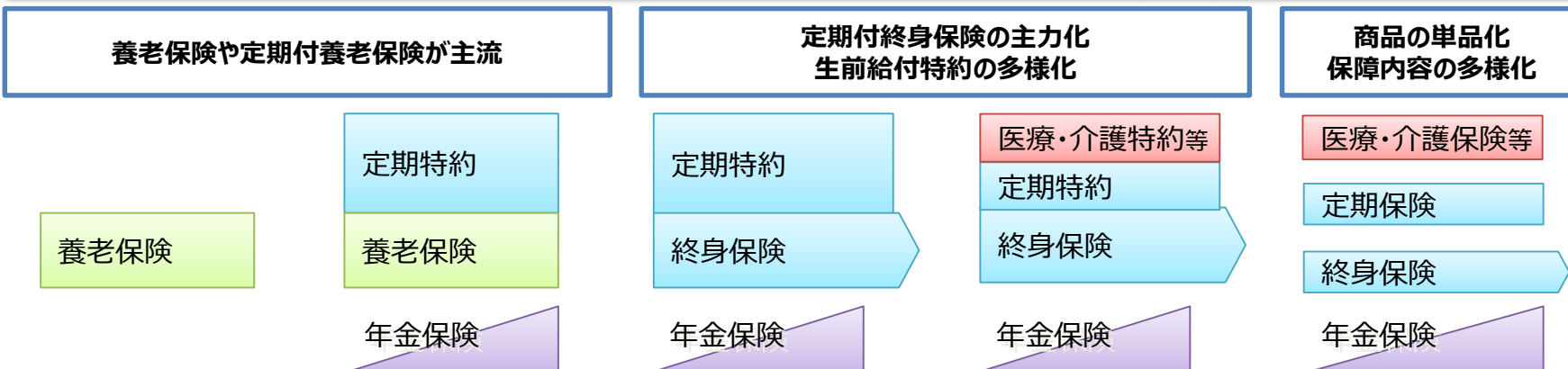
## 多様な保障の提供 (生命保険 商品の変遷)

○「保障の提供」は生命保険本来の役割です。生命保険は、その時々時代の背景をベースとしたお客さまニーズにお応えするよう進化し、“もしも”の安心を提供し続けてまいりました。

【図表】お客さまニーズと生命保険商品の変遷（イメージ）



## 生命保険業界が提供する主な保険商品の変遷（イメージ）



人生100年時代

# V 人生100年時代の生命保険業界の役割 ～ “もしも” の安心① ～

## 多様な保障の提供 (近年の生命保険 商品の主な開発 状況)

○足元でも、環境変化に伴う多様なお客さまニーズにお応えすべく、様々な保障の開発が進められており、人生100年時代においても、引き続きお客さま視点で“もしも”の安心のご提供を進化させ続けていくことが重要だと考えます。

【図表】近年の生命保険商品の主な開発状況

### 医療(入院)保障

- 入院日数の短期化を踏まえ、従来の「入院日数×1日当たりの給付金」という形から、入院すれば一律でまとまった額の給付金を受け取れる商品を開発
- 持病があっても加入しやすい「引受基準緩和型」商品や、さらには、入院に拘らず、「在宅療養」を保障する商品を開発

### がん保障

- 通院治療の増加を踏まえ通院治療を手厚くする商品や、新たな医薬品の開発を踏まえ抗がん剤治療を保障する商品、上皮内新生物のように早期段階で発見されるがんの増加を踏まえ上皮内新生物を含めたがんをカバーする商品等、様々な特長をもった商品を開発

### 介護保障

- 要介護・要支援区分の低い段階から給付金を受け取れる商品を開発
- 要介護認定者数の増加、介護離職、老老介護、認認介護、育児と介護のダブルケア等の社会課題への対応として、財政面で貢献

### 生活習慣病保障

- 生活習慣病中心の疾病構造への変化を受け、一度罹患すると完治が難しく、長期にわたり治療が必要となる生活習慣病を保障する商品を開発
- 一般的に生活習慣病は複数の疾病を併発するリスクがあるため、複数の疾病をまとめて保障する商品も開発

### 就業不能保障

- 精神疾患の増加を踏まえ、精神的・身体的な不調により長期療養が必要になった際に、その間の収入減少や支出増加に備えられる、就業不能を保障する商品を多数開発
- 安心して療養に専念できることで、療養後の就労復帰を後押し

### 先進医療保障

- 公的医療保険の対象とならず、全額自己負担となる先進医療の技術料を保障する商品を開発
- 先進医療の技術料は一般的に高額、かつ高額療養費制度の対象外であり、高度であるが高額となる医療の普及・利用に財政面で貢献

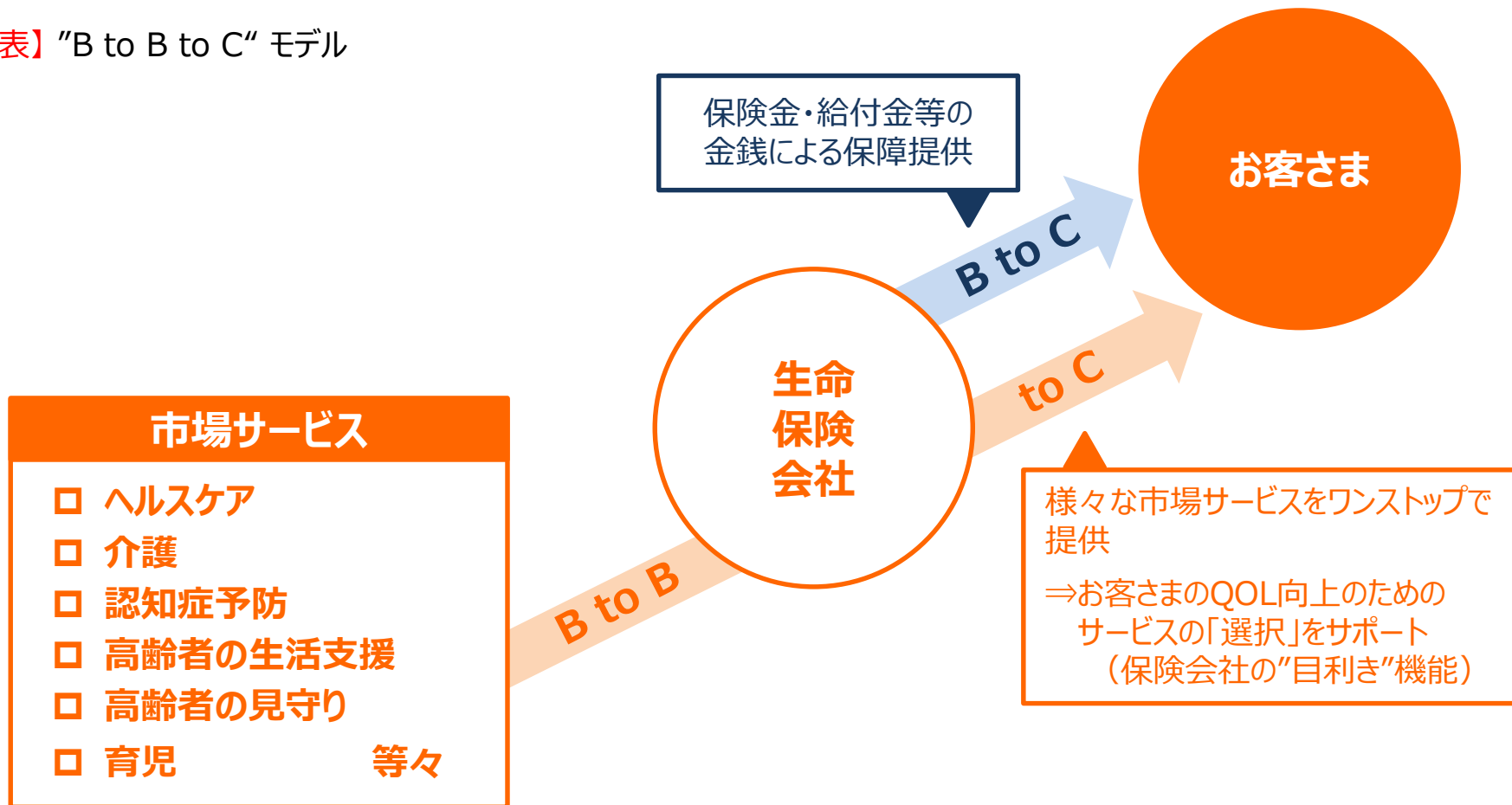
※健康増進型保険はP74、認知症保険はP77、子育てを支援する保険はP81参照

## V 人生100年時代の生命保険業界の役割 ～ “もしも” の安心① ～

### 多様な保障の提供 (“B to B to C” モデル)

○さらには、人生100年時代の多様なお客さまニーズにトータルでお応えするためには、保険金・給付金等の金銭による保障提供 (“B to C” モデル)に加え、生命保険会社がお客さまと市場の間に立って様々なサービスをワンストップで提供する、“B to B to C” モデルが重要性を増していくものと考えます。

【図表】 “B to B to C” モデル





# V 人生100年時代の生命保険業界の役割 ～ “もしも” の安心 ～

## (参考) 公的保険の 補完機能の 発揮

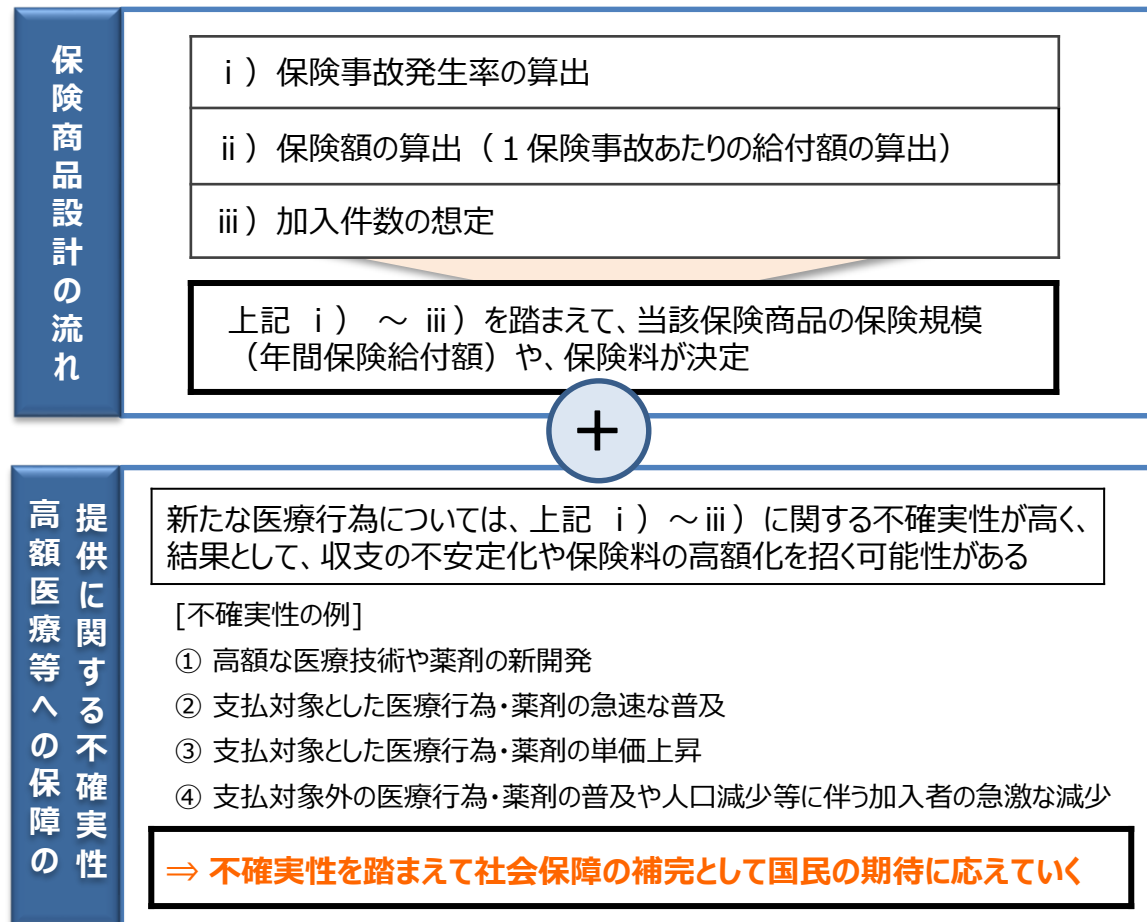
- 民間生命保険は公的保険制度を補完する役割を担いますので、今後、公的保険制度の見直し(保障額・保障範囲等)が行われた際には、その見直し内容を踏まえ、進化していくことが期待されます。
- 例えば、高額医療等に対する保障の提供に期待が寄せられる可能性があります。その際には、公的保険制度と民間生命保険の違いを踏まえた制度設計等の課題解決が必要となります。

【図表】 公的医療保険と民間医療保険の違い

	公的医療 保険制度	民間医療 保険商品
1 加入の 自由性	<u>強制加入</u> (危険選択 *1 なし)	<u>任意加入</u> (危険選択あり)
2 保険料 の設定	<u>収入別</u> (所得再分配あり)	<u>性・年齢別</u> (所得再分配なし)
3 収 支 設 計	政策的視点から <u>公費投入が可能</u>	<u>収支相等 *2</u> が大原則
4 保険金 給 付	<u>実損てん補</u>	主に <u>定額給付</u>
5 保険者 機 能 *3	<u>あり</u>	<u>なし</u> (医療行為等 に対する査定)

- \*1) 危険選択とは、保険会社が契約者全体の利益を守るために、健康状態等から引受謝絶や特別条件の付与等を行う等の選択を行うこと。
- \*2) 集めた保険料(収入)と支払った保険金(支出)が等しくなること。  
【保険金 × 死亡者数 = 保険料 × 契約者数】
- \*3) ここでいう保険者機能とは、保険者が、医療機関等に対して、治療内容等への干渉を行う等、医療機関への統制を行う機能を指す。

【図表】 民間保険の役割発揮



## “自分らしく”生きるための安心

- ① 資産形成商品の提供(個人年金)
- ② 長生きへの保障の提供(トンチン年金)
- ③ 健康増進商品・サービスの提供
- ④ ヘルスケアデータを活用したコンサル
- ⑤ 認知症の予防と共生への寄与
- ⑥ 介護支援
- ⑦ 子育て支援
- ⑧ 高齢者保護・利便の高度化  
／人口減少地域でのサービス維持
- ⑨ 高齢者の生活支援

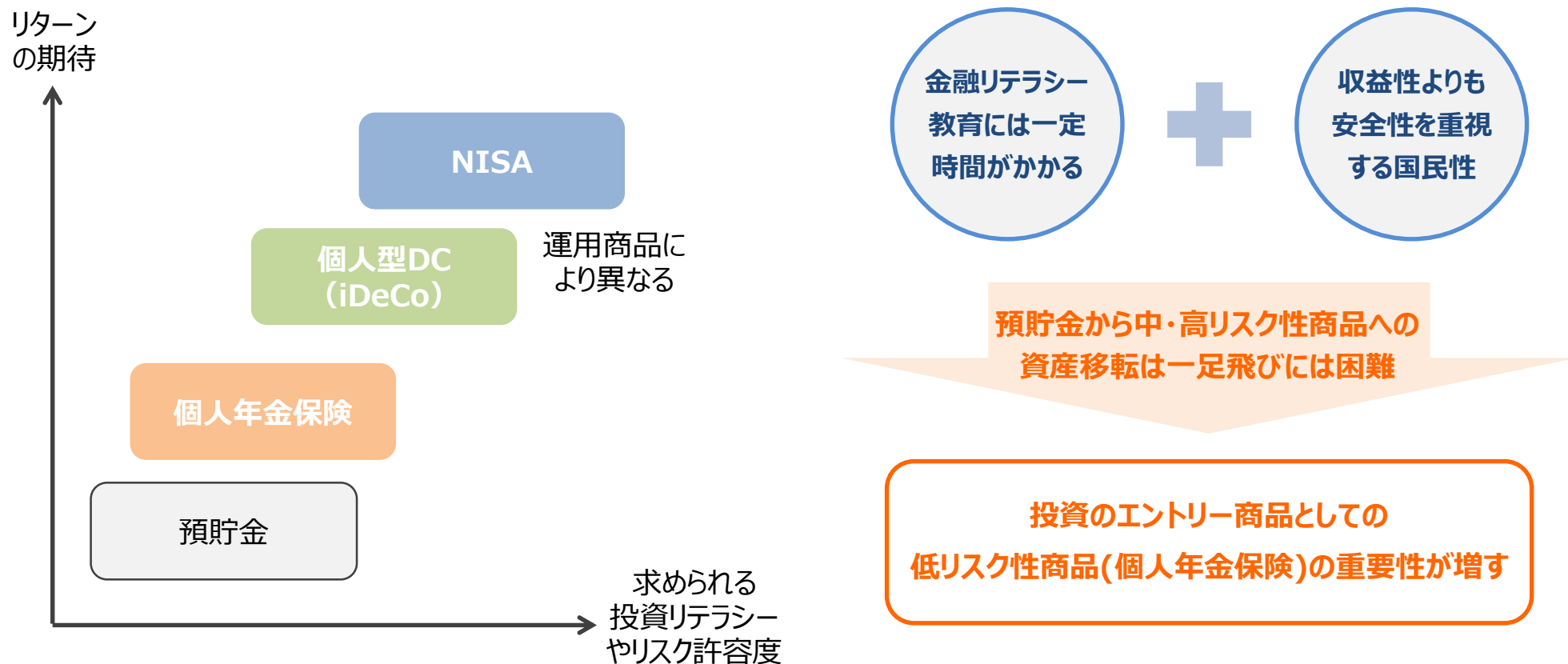


## V 人生100年時代の生命保険業界の役割 ～ “自分らしく”生きるための安心① ～

### 資産形成 商品の提供 (個人年金)

- 長寿社会を“自分らしく”豊かに過ごすために、「お金」は非常に重要な要素となります。
- 現役期の資産形成フェーズにおいては、特長や制約が異なる複数の手段について、自身のニーズに適した商品・制度を選択、あるいは、上手に組み合わせる有効活用することが望まれます。
- 個人年金保険は、機関投資家たる保険会社が国内外の株式・債券・不動産等で運用をおこなう低リスク性商品であり、投資のエントリー商品として、今後も重要性を増すものと考えます。

【図表】 老後に向けた資産形成の更なる推進



# V 人生100年時代の生命保険業界の役割 ～ “自分らしく”生きるための安心①～

## 資産形成 商品の提供 (個人年金)

- 個人年金は、受取開始時期の任意選択や、受取開始時における年金種類・受取期間の選択が可能であり、まさにお一人おひとりのニーズに合った柔軟な活用ができる特長があります。
- また、受取直前まで保険会社が運用し、毎年一定額の年金を受け取ること(＝定期的な取崩し)が可能です。

【図表】個人年金の仕組みと特長

### 受取開始時期の選択

年金の受取開始時期は70歳以上も含め、任意の時期を設定可能  
(商品によっては、加入後の繰下げも可能)

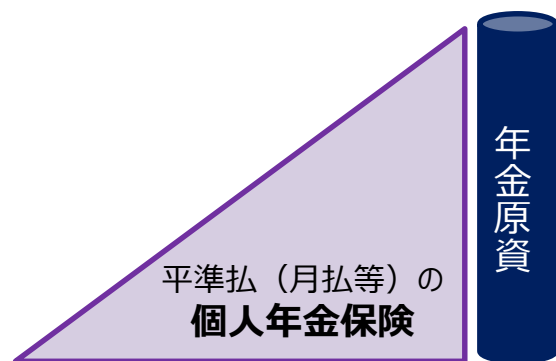
### 受取期間の選択

加入時だけではなく、受取開始時にも年金種類・年金受取期間を選択(変更)可能  
(商品によっては、複数の組合せも可能)

### 定期的な取崩し

直前まで保険会社が運用し、毎年一定額の年金を給付(＝定期的な取崩し)  
(商品によっては、1・2か月ごと等、分割受取りも可能)

25歳等加入 保険料払込期間 65歳等年金開始



選択

### 確定年金

- 5年
  - 10年
  - 15年等
- 所定の期間、生死によらず給付

公的年金受給開始までのつなぎ年金や、一定期間の上乗せ年金として活用

### 終身年金

- 当初5年間等は最低保証
- 以降、生存の限り一生涯給付

長生きリスクを踏まえた一生涯の上乗せ年金として活用

高年齢における加入 退職時等のまとまった資金を活用し、一時払等で払込み、より高年齢における年金ニーズに備えることも可能

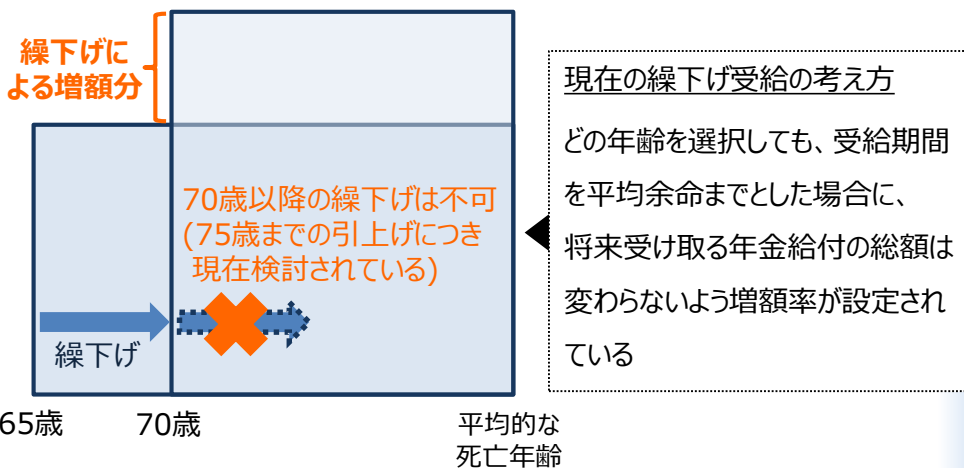
# V 人生100年時代の生命保険業界の役割 ～ “自分らしく”生きるための安心① ～

## 資産形成 商品の提供 (個人年金)

### 《つなぎ年金》

○今後、高齢期における就労促進(定年延長等)や公的年金の受給開始時期の任意の繰下げの推進・拡充が図られていく見込みであり、高齢期におけるライフコースの多様化に合わせ、「つなぎ年金」ニーズが拡大するものと考えます。

【図表】 公的年金受給開始年齢の任意の繰下げ



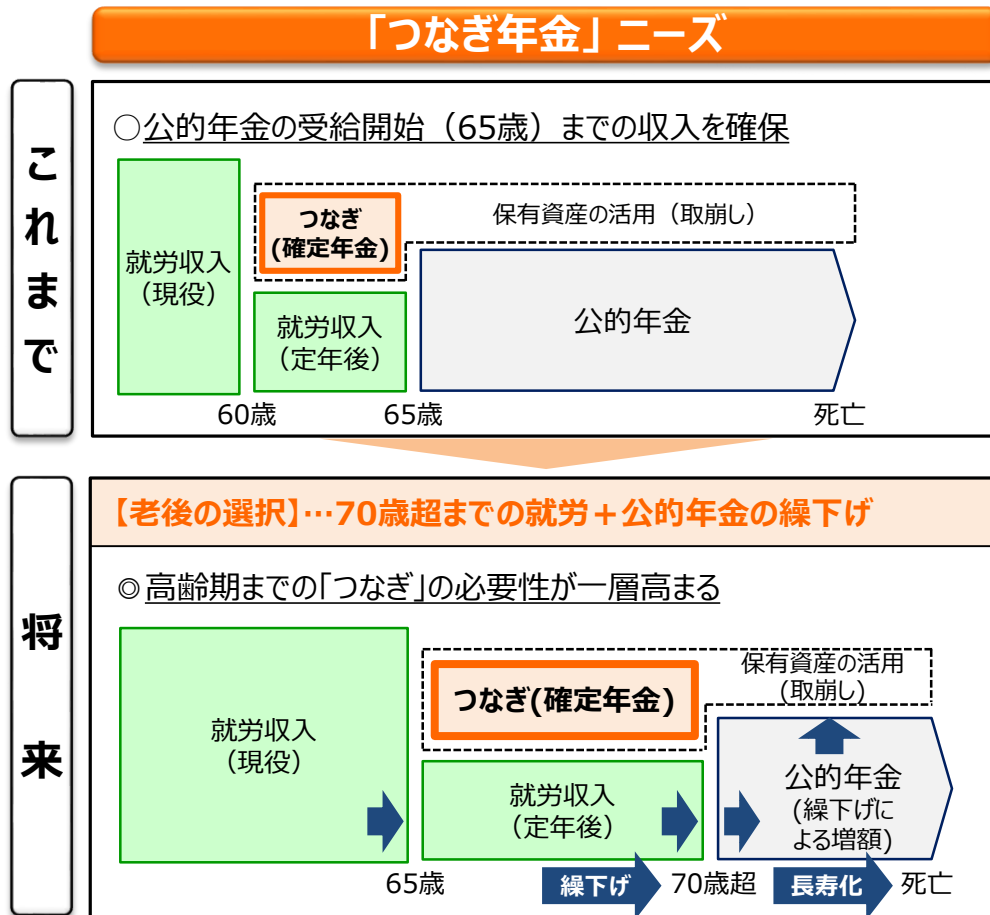
### ■繰下げによる増額率

請求時の年齢	66歳	67歳	68歳	69歳	70歳
繰下げによる増額率	8.4%	16.8%	25.2%	33.6%	42.0%

(注)繰下げ増額率 = 0.7% × 繰り下げた月数 (66歳～70歳)

(出所) 経済産業省「人生100年時代に対応した『明るい社会保障改革』の方向性に関する基礎資料」(令和元年5月)をもとに、生命保険協作成

【図表】 「つなぎ年金」ニーズの役割の拡大



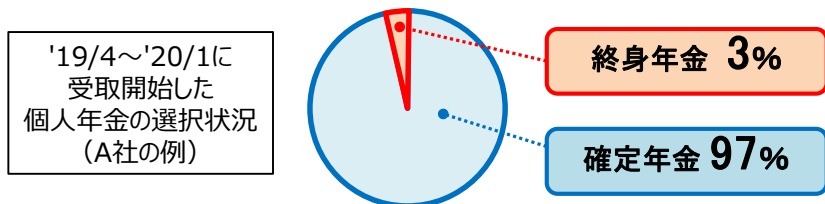
# V 人生100年時代の生命保険業界の役割 ～ “自分らしく”生きるための安心① ～

## 資産形成 商品の提供 (個人年金)

### 《上乘せ年金》

○また、個人年金の受取方法として「終身年金」は現在はあまり選択されていませんが、長寿化の進展や金融リテラシーの向上等により、今後は終身年金の有用性が認知されるようになり、終身年金を活用した「上乘せ年金」ニーズも今後拡大するものと考えます。

【図表】個人年金の受取方法の選択状況



【図表】終身年金が選ばれない理由として指摘されている事項

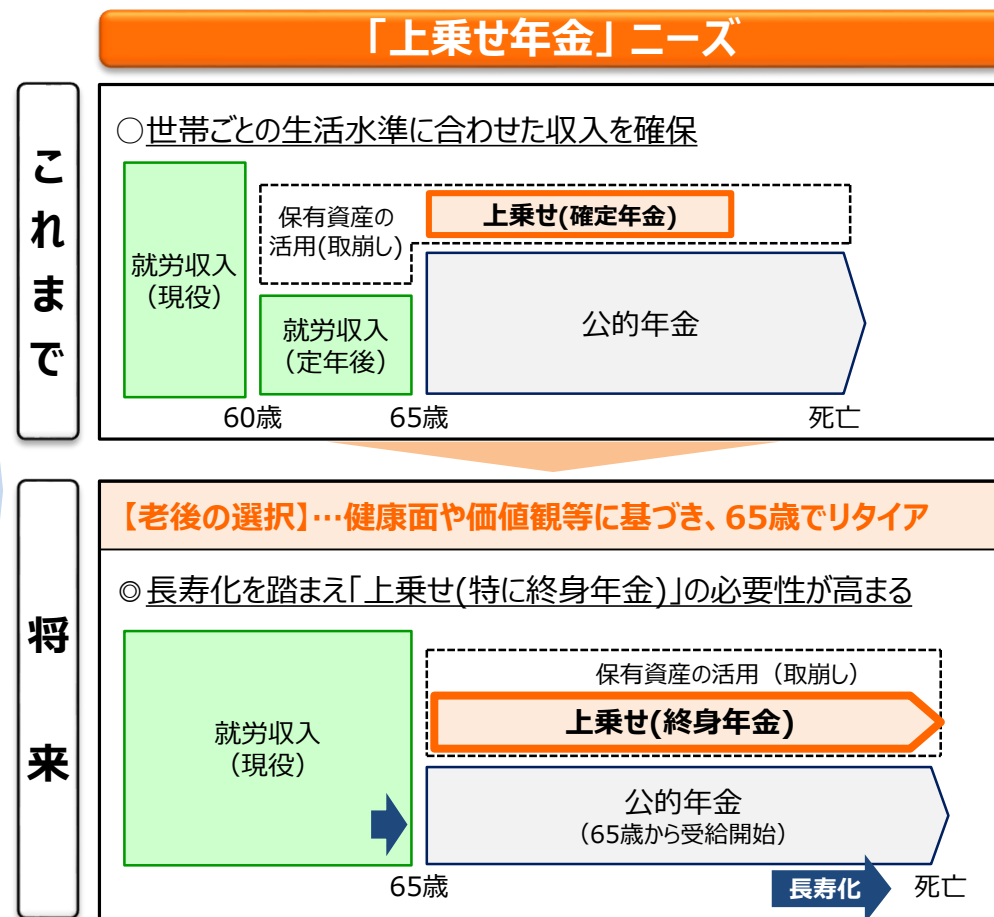
- | 合理的要因                        | 非合理的要因  |
|------------------------------|---|
| ① 遺族に残らない（年金原資は死亡時に遺族に残せない）  | ⑥ 損失回避（早死にして損をすることを避けたい）                            |
| ② 流動性が低い（年金開始後の解約はできない）      | ⑦ 時間選好（将来のことよりも現在の利益を重視）                            |
| ③ 家族内の支え合いで対応可能              | ⑧ 保有効果（一度手にしたもの(※)を手放したくない）<br>(※) 確定年金or一時金を受け取る権利 |
| ④ 公的年金だけで十分                  | ⑨ あいまいさ回避（不確実な自分の余命に依拠する決断をしたくない）                   |
| ⑤ 終身年金の商品魅力低下（金利低下等による利回り低下） |   |

長寿化の更なる進展等を踏まえた終身年金の必要性の高まり

## 終身年金 のメリット

- 早くに死亡した人の持ち分を長生きした人に回すことが可能
- 長生きリスクをヘッジ可能（保有資産の枯渇リスクを回避）
- 生存の限り年金が受け取れ、消費支出の安定化が可能

【図表】「上乘せ年金」ニーズの拡大



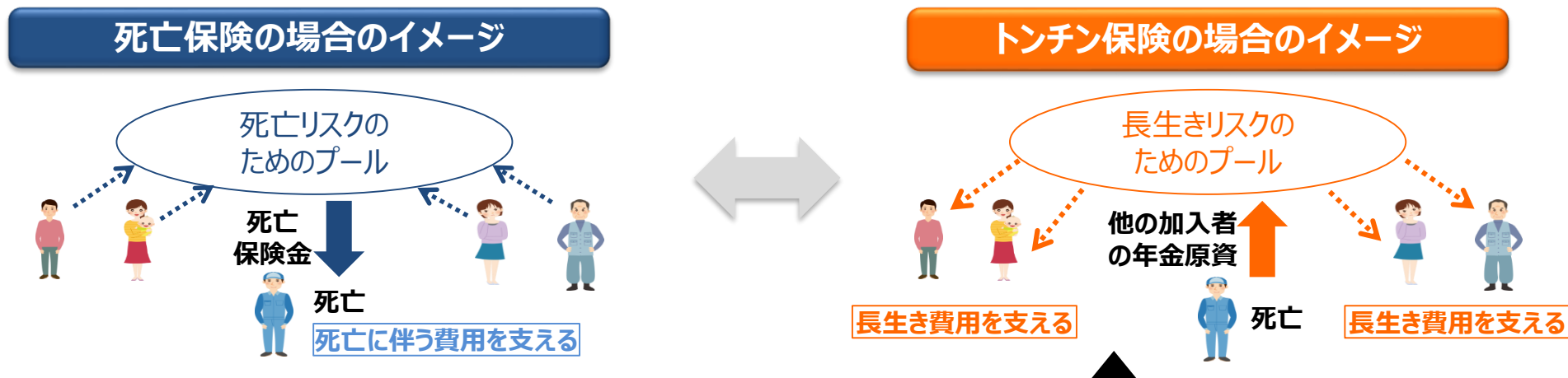
# V 人生100年時代の生命保険業界の役割 ～ “自分らしく”生きるための安心② ～

## 長生きへの保障の提供 (トンチン年金)

○近年、長く生きるための費用(長生きリスク)を相互扶助により支える商品であるトンチン年金(\*)の提供も進んでおり、個人年金とともに老後資産の不足に対する自助努力の有効な手段として、今後も重要性を増していくものと考えます。

※「トンチン」とは、17世紀のイタリア人銀行家ロレンツォ・トンティが考案した保険制度に由来すると言われています。

【図表】トンチン年金の仕組み



<イメージ>

死亡返還金  
(払込保険料相当額の7割)

払込保険料  
累計額

年金原資

加入 ← 保険料払込 → 死亡

払込保険料累計額と  
死亡返還金の差額は  
他の加入者の年金原資へ

加入 ← 保険料払込 → 払込満了 → すえ置 → 年金開始

年金原資

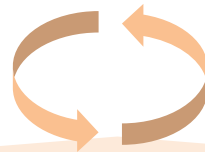
## V 人生100年時代の生命保険業界の役割 ～ “自分らしく”生きるための安心③ ～

### 健康増進 商品・ サービスの 提供

- 長寿社会を自分らしく豊かに過ごすための基盤は「健康」です。
- 生命保険業界は、“もしも”の際のワンポイントでお役に立つ商品・サービスに加え、ご契約期間を通じ、お客さまの健康維持・増進にお役に立てる商品・サービスのご提供を通じて、人生100年時代を“自分らしく”生きるための安心をお届けしてまいります。

【図表】現在提供されている健康増進商品・サービスの概要

健康状態を把握いただくこと



健康状態の維持・改善に  
取り組んでいただくこと

インセンティブの付与等により、無関心層も含めた日々の取組みを後押し

#### 健康増進型保険の例

- 契約時に健康診断書を提出するだけで保険料が割引かれ、健診結果が優良であればさらに保険料を割引き
- 日々の健康増進活動をポイント化し、累計ポイントに応じてステータスを判定、ステータスに基づいて保険料が変動、また、特典を提供
- 毎年健診結果を提出、結果に応じて保険料をキャッシュバック
- 契約時に健診結果を提出、当該健診結果等をもとに健康年齢を判定し、保険料を決定
- ウェアラブル端末と専用アプリを接続、1日平均の歩数が一定数以上であればキャッシュバック

#### 健康増進サービスの例

- 健診受診やスポーツイベント参加、専用ウォーキングアプリによる歩数目標達成等によりポイントがたまり、ポイントを様々な賞品(健康グッズ等)と交換
- 専用アプリで検診結果を読み取ると健康年齢や健康アドバイスを表示、糖尿病予防メニューなど二次予防メニューが毎日閲覧可能
- 健康増進型保険の加入者の健康ステータスに応じて、提携企業の商品・サービスの割引が適用
- ダイエットアプリの無料提供
- 専用HPによる健康増進に関する日々の情報提供

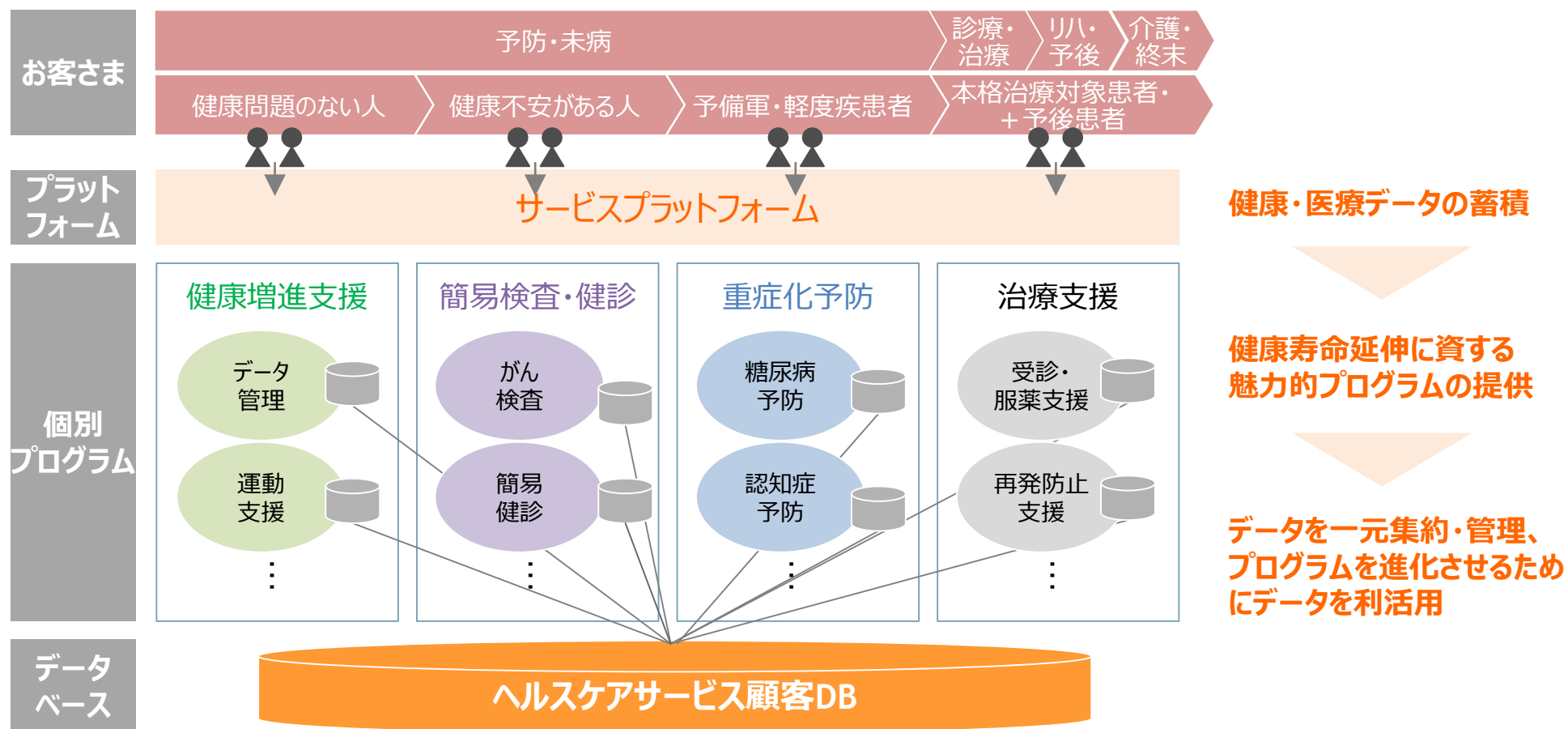


# V 人生100年時代の生命保険業界の役割 ～ “自分らしく”生きるための安心④ ～

## ヘルスケア データを 活用した コンサル

○また、生命保険会社において、保険契約引受の際に得られる健康・医療データに加え、健康増進サービス利用先から得られるデータなど幅広いデータの集積が実現すれば、健康・医療・介護に関する連続的・総合的なコンサルティングの提供も期待されます。

【図表】ヘルスケアサービスの将来的な拡大イメージ

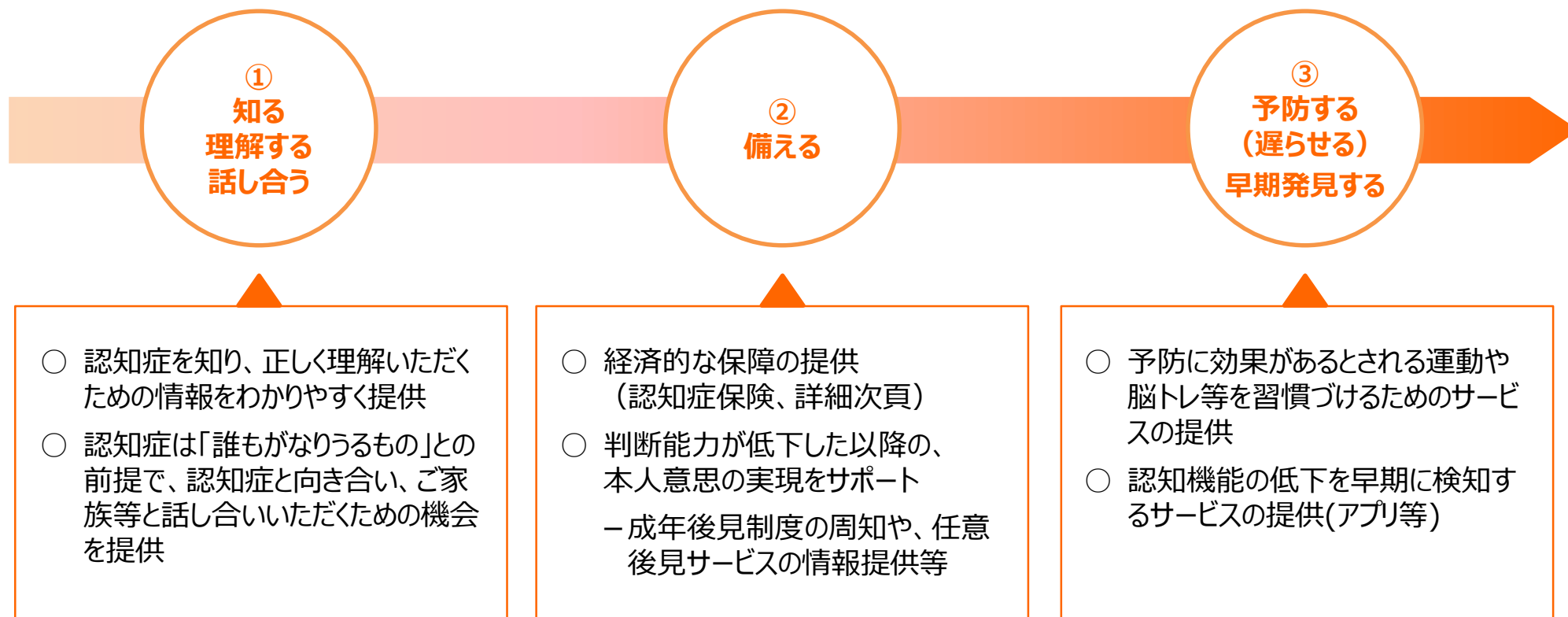


## V 人生100年時代の生命保険業界の役割 ～ “自分らしく”生きるための安心⑤ ～

### 認知症の 予防と共生 への寄与

- 健康寿命や就労にも大きく影響を及ぼす認知症は「誰もがなりうるもの」であり、「予防」と「共生」に取り組むことは、人生100年時代を“自分らしく”生きるために避けては通れない重要なテーマです。
- 生命保険業界は、認知症への保障の提供のみならず、“自分らしく”生きるための安心をトータルで提供してまいります。

【図表】 認知症対策と生命保険業界の役割





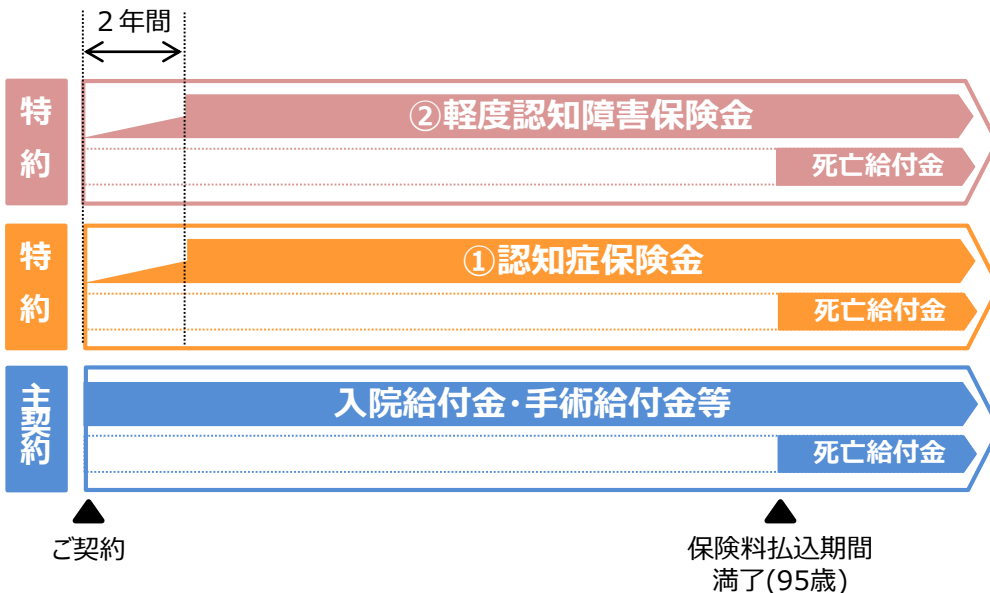
# V 人生100年時代の生命保険業界の役割 ～ “自分らしく”生きるための安心⑤ ～

## 認知症の 予防と共生 への寄与

○認知症保険の提供にあたっては、「軽度認知障害の自覚がないことにより請求がなされない」「認知能力低下により請求ができない」といった事象を想定し、確実なお支払に向けた取組みを進めることで、認知機能低下後も本人意思を実現できるという安心を提供してまいります。

【図表】現在提供されている認知症保険の商品概要と確実なお支払に向けた取組みの例

### 商品概要(例)



- ① 社会課題となっている認知症を保障
- ② 軽度認知障害(MCI)の段階で少額(①の10%上限)を支払  
⇒軽度段階で給付をおこなうことで早期発見・重症化予防を促進

### 確実なお支払に向けた取組み(例)

- **指定代理請求人の指定と定期的な契約情報の案内**
  - － 本人に代わって請求をおこなう権利をもつ指定代理請求人を指定いただくとともに、指定代理請求人に対して定期的な契約情報を案内
- **ご家族の連絡先登録と定期的な契約情報の案内**
  - － 本人による手続き等が困難になった場合に備え、サポートいただくご家族を登録いただき、そのご家族にも契約情報をお知らせ
- **高齢者の現況(安否)確認の実施**
  - － 一定年齢以上の契約者について、保険金のご請求がないか等を訪問or通知で確認
- **成年後見制度の周知、任意後見サービスの情報提供**

## V 人生100年時代の生命保険業界の役割 ～ “自分らしく”生きるための安心⑤ ～

### 認知症の 予防と共生 への寄与

- 認知症になっても“自分らしく”生きるためには、社会の認知症に対する偏見をなくし、地域・社会全体で支えることも重要です。
- 生命保険業界では既に多くの認知症サポーターを養成してきましたが、認知症保険を取り扱い、地域に密着して活動する生命保険業界に寄せられる期待は今後も増していくものと考えます。

### 認知症サポーターとは

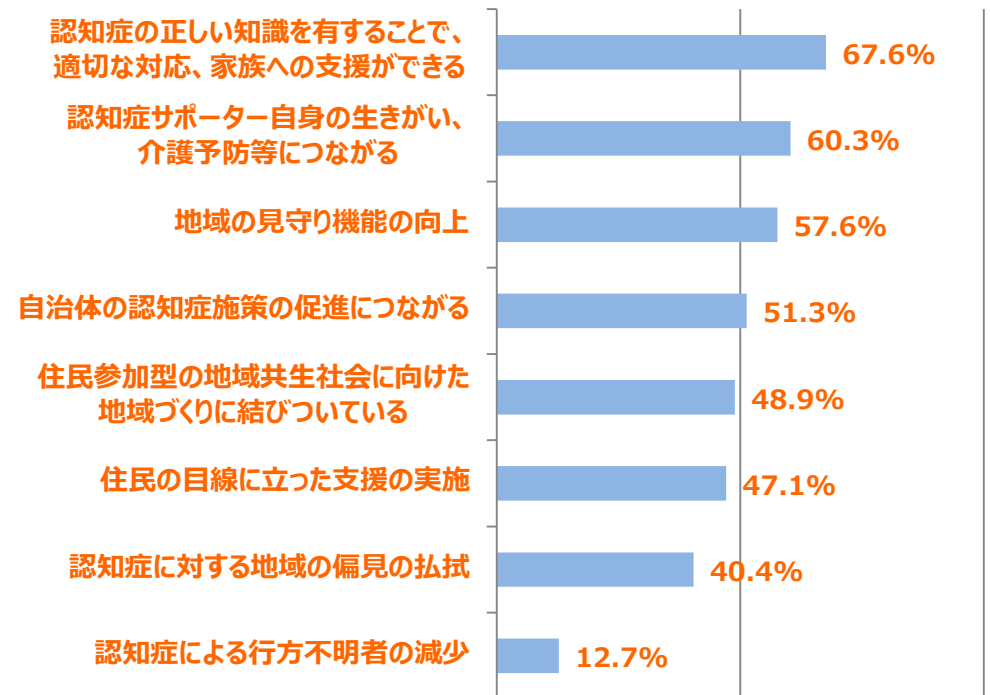
認知症に対する正しい知識と理解を持ち、地域で認知症の人やその家族に対して、できる範囲で手助けする人

### 認知症サポーターに期待されること

1. 認知症に対して正しく理解し、偏見をもたない
2. 認知症の人や家族に対して温かい目で見守る
3. 近隣の認知症の人や家族に対して、自分なりにできる簡単なことから実践する
4. 地域でできることを探し、相互扶助・協力・連携、ネットワークをつくる
5. まちづくりを担う地域のリーダーとして活躍する

### 【図表】 認知症サポーターによる活動がもたらしている成果

(※) 認知症サポーターキャラバン事業を実施する自治体事務局へのアンケート調査結果



(出所) 地域ケア政策ネットワーク 全国キャラバンメイト連絡協議会「認知症サポーターの地域での活動を推進するための調査研究事業報告書」(平成31年3月)をもとに生命保険協会作成

## V 人生100年時代の生命保険業界の役割 ～ “自分らしく”生きるための安心⑥ ～

### 介護 支援

○認知症と同様、介護に関しても、生命保険業界は保障の提供のみならず、“自分らしく”生きるための安心をトータルで提供してまいります。

【図表】生命保険会社の主な介護・福祉関連サービスによる介護支援取組みの例

(出所) 共済総研レポートNo.160(2018.12)P46

サービスの種類	サービスの主な内容
介護相談サービス	看護師・ケアマネジャー等から介護の方法、公的介護保険の利用方法等に関する電話相談を受けられる。訪問相談やネット（メール）相談もある。
介護施設等の紹介・利用サービス	介護サービス事業所や有料老人ホームの紹介、介護用品・福祉機器の取扱業者への取り次ぎを行う。利用を申し込んだ場合、一定期間無料または割引料金で利用できる。配食、家事代行（室内清掃、洗濯、買い物等）の優待利用サービスもあり。
情報提供・検索サービス	契約者専用サイト等を通じて、介護、日常生活に役立つ情報等を閲覧できる。また、有料老人ホーム等の介護施設、介護事業者を検索できる。
メンタルサポートサービス	医師、臨床心理士、精神保健福祉士等の心理職のカウンセラーが、「精神的な悩み」や「こころの問題」などに電話や面談により応じる。がんと告知された場合のメンタルサポート等、症状を限定しているサービスもある。
セキュリティサービス	警備会社が提供するセキュリティ商品を優待価格で利用できる。通報ボタンを押すと、専門の看護師や女性相談員が素早く対応し、救急車の手配やかかりつけの病院の指示などを行う。警備員が自宅に駆けつけてくれるサービスもある。
研修サービス	介護職員初任者研修(ホームヘルパー 2 級講座)を優待価格で利用できる。ハートフルアドバイザー 2 級養成通信講座を優待価格で利用できるサービスもある。

# V 人生100年時代の生命保険業界の役割 ～ “自分らしく”生きるための安心⑦ ～

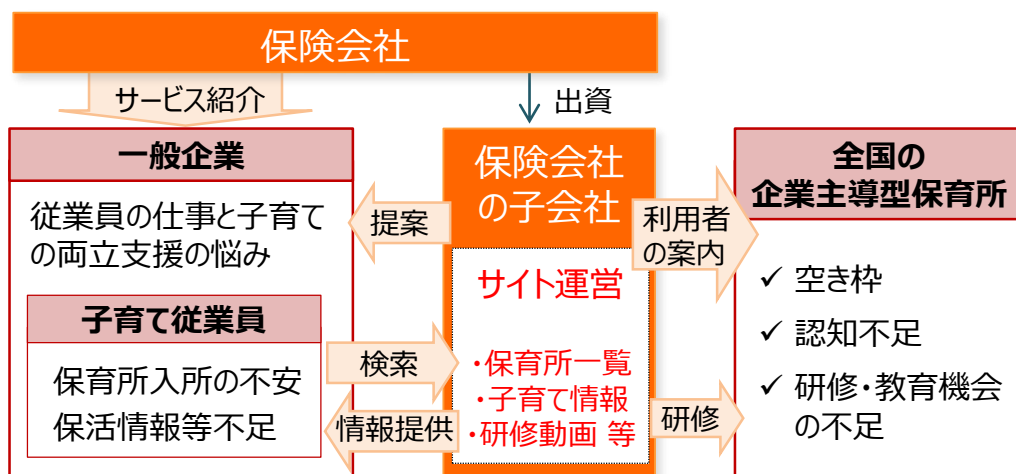
## 子育て支援

- 少子高齢社会において、次代を担う子どもたちを安心して生み、育てることができる環境づくりは非常に重要です。
- 生命保険業界は、出産・育児と仕事の両立支援等の取組みにより、“自分らしく”生きるための安心を提供してまいります。

【図表】生命保険会社による子育て支援取組みの例

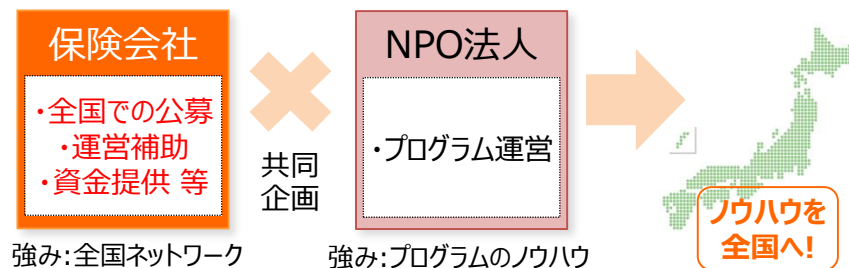
### 企業主導型保育所と企業・従業員の仲介

- 待機児童対策の一環として、内閣府が2016年度に新助成制度である「企業主導型保育」を立ち上げ、全国的に急速に設置が進むも、設置済保育所と企業とのマッチングに課題があり、活用が進まない状況
- 当課題を踏まえ、既存の企業主導型保育所をネットワークし、一般企業に利用勧奨を行う仲介事業を展開
- 単に保育所をネットワークするだけでなく、保育所の質向上に向けた研修等を実施するとともに、子育て従業員が必要とする各種情報の提供等により、企業主導型保育所の認知向上、活用促進へ寄与



### 子どもたちの放課後を地域で支える仕組みづくり

- 保育園から小学校に上がる際に子どもの預け先がなくなってしまう「小1の壁」問題に着目し、学童保育等の重要性が高まっていることを踏まえ、全国展開の学童保育支援事業を展開
- 学童保育のノウハウをもつNPO法人と連携し、全国の学童保育等において、「いのち」「健康」「未来」をテーマに、地域の大人を講師とする出張プログラムを無償で展開



### 《生命保険協会における取組み》

- **子育てと仕事の両立支援に対する助成活動**
  - 保育所・放課後児童クラブの拡大・質の向上取組みへ助成
- **保育士養成給付型奨学金制度**
  - 保育士を目指し勉学に励む学生に対し奨学金を支給

# V 人生100年時代の生命保険業界の役割 ～ “自分らしく”生きるための安心⑦～

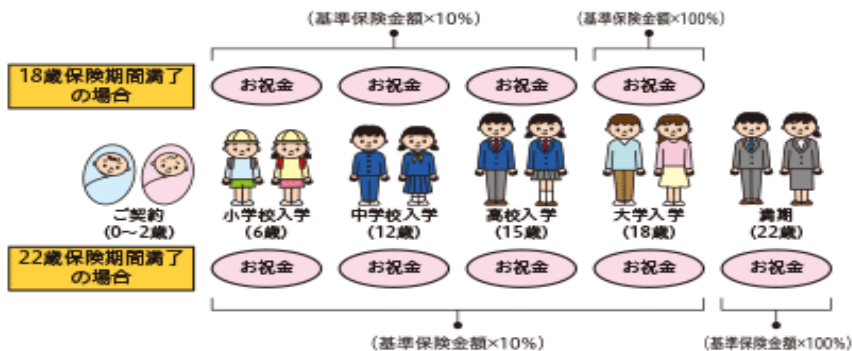
## 子育て支援

○生命保険商品による子育て支援としまして、従来のこども学資保険の提供に加え、近年、出産・不妊治療保険の提供が可能となり、生命保険業界の役割が拡大しています。

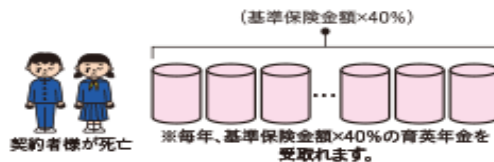
【図表】こども学資保険および出産・不妊治療保険の商品概要

### こども学資保険の商品概要(例)

#### ●お祝い金

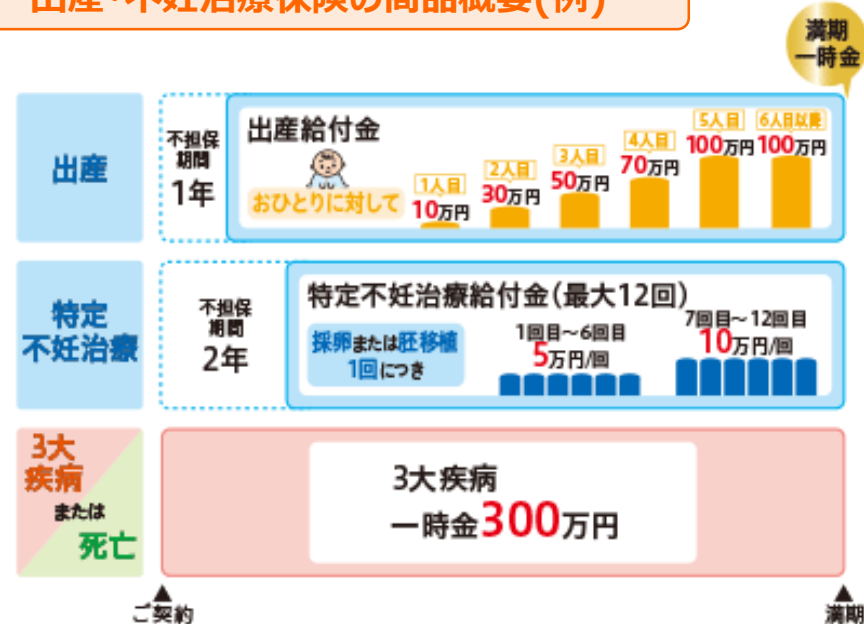


#### ●育英年金



- こどもの入学・進学などにあわせ、祝金・満期保険金が受け取れる
- 親などの契約者が死亡した場合、以後の保険料が免除され、満期まで育英年金が受け取れるタイプもある

### 出産・不妊治療保険の商品概要(例)



- 2016年4月に保険業法施行規則が改正され、不妊治療にかかる費用を保障する保険の取扱いが解禁
- 3大疾病や死亡保障に合わせ、出産給付金や特定不妊治療給付金等を受け取れる



# V 人生100年時代の生命保険業界の役割 ～ “自分らしく”生きるための安心⑧ ～

高齢者保護・  
利便の高度化

人口減少地域  
でのサービス維持

- 今後、高齢のお客さまによる各種手続きの増加が見込まれ、より丁寧な対応が求められます。また、人口減少地域においても必要なサービスを受けられる、事業者の体制構築が求められます。
- 生命保険業界は、デジタルとアナログの融合に加え、多様な主体との連携により、これからもお客さまが望まれる方法・場所でサービスを受け続けられる安心をご提供してまいります。

【図表】 生命保険事業のお客さまサービスを取り巻く環境と生命保険業界の対応の方向性(イメージ)

## 生命保険事業のお客さまサービスを取り巻く環境

- 高齢のお客さまによる各種手続きの増大(保険金等支払や住所変更、受取人変更等)
- 人口減少地域においても、お客さまが住み慣れた街で各種サービスを受けられるような体制構築の必要性増大
- お客さまサービスの担い手（営業職員・代理店等）確保の困難性の高まり

### 利便性・即時性を備えたデジタルの活用強化(例)

- ワンストップでWEB完結するお客さま手続きの拡大
- お客さま照会のチャットボット対応による即時性強化
- AI活用によるコンサルティング活動の高度化
- RPA活用等を通じた保険事務工程の見直しによる事業効率化 など

### アナログ(対面)での丁寧な対応の強化(例)

- デジタルを通じた事業効率化により、お客さまサービス業務への資源配分を強化
  - 高齢のお客さまへの丁寧な対応（詳細次頁）
  - 人口減少地域におけるサービス提供体制の維持

×

多様な主体  
との連携(例)

- 自前の資源のみならず、必要に応じて業界内外の多様な主体との連携により、お客さまサービスの維持・高度化を推進（お客様サービス拠点の共有や高齢のお客さまへの情報提供等）

お客さまが望まれる方法・場所で  
サービスを受け続けられる安心を提供

# V 人生100年時代の生命保険業界の役割 ～ “自分らしく”生きるための安心⑧ ～

高齢者保護・  
利便の高度化  
／  
人口減少地域  
でのサービス維持

○生命保険業界は、高齢のお客さまによる保険加入や各種手続きの増大を踏まえ、ご加入からお支払手続きに至るまで、お客さまサービスの高度化を今後も進めてまいります。

【図表】ご高齢のお客さまを支えるサービス・取組み例

ご加入時

ご契約継続期間・お支払手続き時

●ご家族等の同席勧奨

ご家族による契約内容の理解サポート

○定期的な契約内容確認

お客さま情報の変更や請求事由発生有無の確認

●現況(安否)確認

迅速・確実な保険金・給付金等の支払

●第三者による契約案内

申込手続き後の契約意向等の再確認

○契約内容の通知

契約内容の定期的なお知らせ

●ご高齢のお客さま専用ダイヤル

より分かりやすく、丁寧な対応

●ご家族等の連絡先登録

コンタクトラインの複線化

○ご遺族のお手続きサポート

死亡保険金受取人(またはご遺族)の  
手続き等をトータルでサポート

○指定代理請求人の指定

本人が請求手続きができない場合にも請求できる仕組みを確保

● : 高齢のお客さまを中心とした取組み  
○ : お客さまの年齢に関わらない取組み

## V 人生100年時代の生命保険業界の役割 ～ “自分らしく”生きるための安心⑨ ～

### 高齢者の 生活支援

○生命保険業界は、お客さまの「安心」に関する最も身近な相談相手として、保険・金融の枠を超えて様々な主体との連携・協業のもとで、高齢期の“自分らしく”生きるための安心をトータルでお届けしてまいります。

【図表】様々な主体との連携・協業を通じた高齢期の生活支援サービスの提供例

#### 日常の 生活支援

- 通院の付添い
  - 老人ホーム等への住替えの相談・見学付添い
  - 買い物同行
- など

#### 身元 引受

- 病状説明時の同席
  - 入院付添い・手術の立会い
  - 身元保証・身元引受人や緊急時連絡先の受託
- など

#### 見守り

- 緊急時の通報・駆け付け
  - 健康・ケガ等の相談
  - 火災・ガス漏れ・ライフリズム監視
- など

#### 任意 後見

- 認知症等で判断力が低下した際の任意後見人
  - 生活・療養看護
  - 財産管理
- など

#### サポート デスク

- 健康介護・マネー相談
  - 見守り電話
  - 特別企画付きシニア旅行のご案内
- など

#### 死後 対応

- ご遺体のお迎え、安置、葬儀の手配と実施
  - 住居・実家の片付け
  - 年金等の停止手続き
  - 関係者へのご連絡
- など



**(参考)**

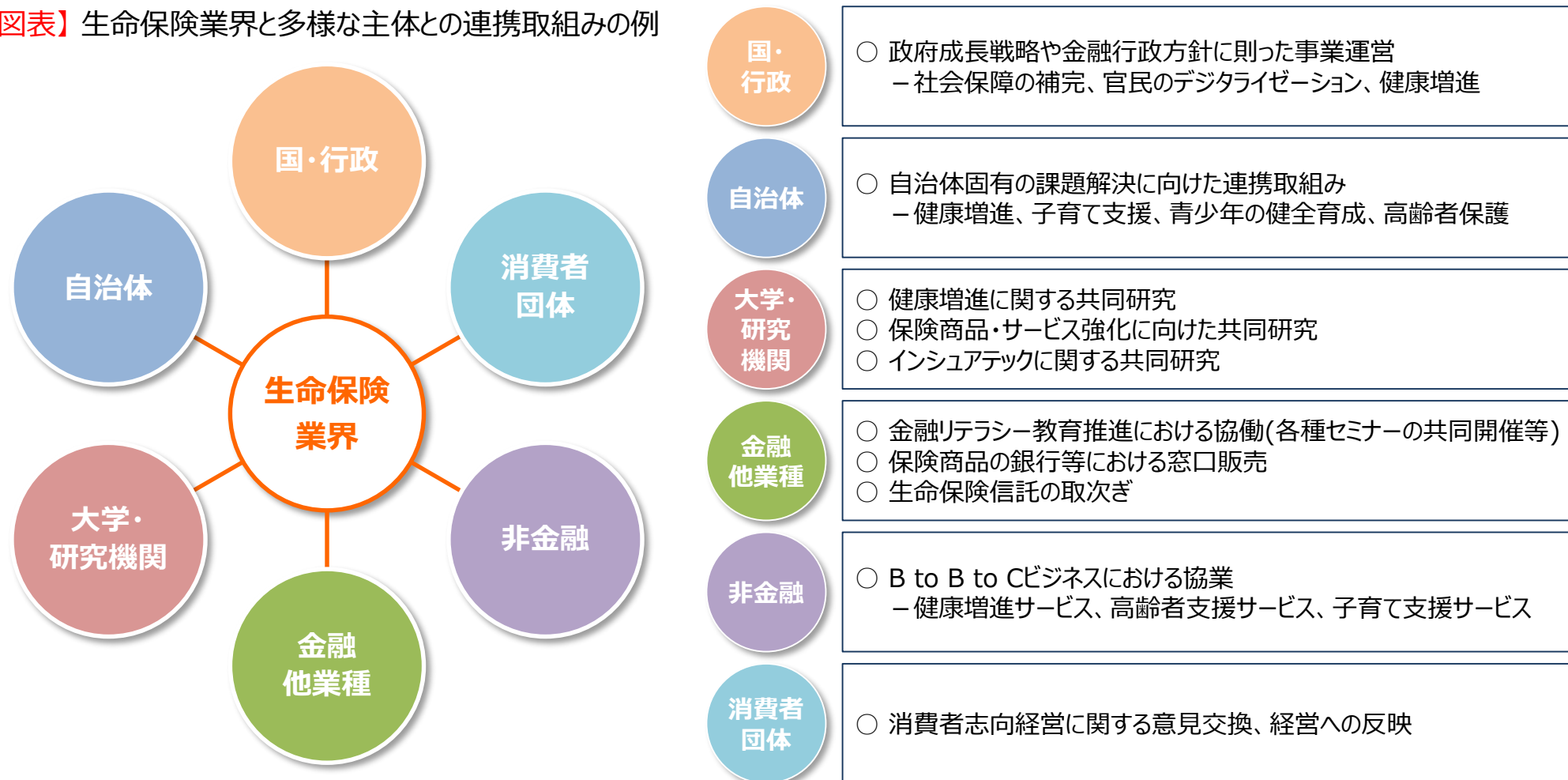
- **多様な主体との連携**
- **金融ジェロントロジー**
- **社会課題と“3つの安心” 具体的役割の  
相関 (イメージ)**

## V 人生100年時代の生命保険業界の役割（参考）

### 多様な 主体との 連携

○人生100年時代の多様なお客さまニーズにお応えするために、生命保険業界は多様な主体との連携取組みを今後もより発展させてまいります。

【図表】生命保険業界と多様な主体との連携取組みの例



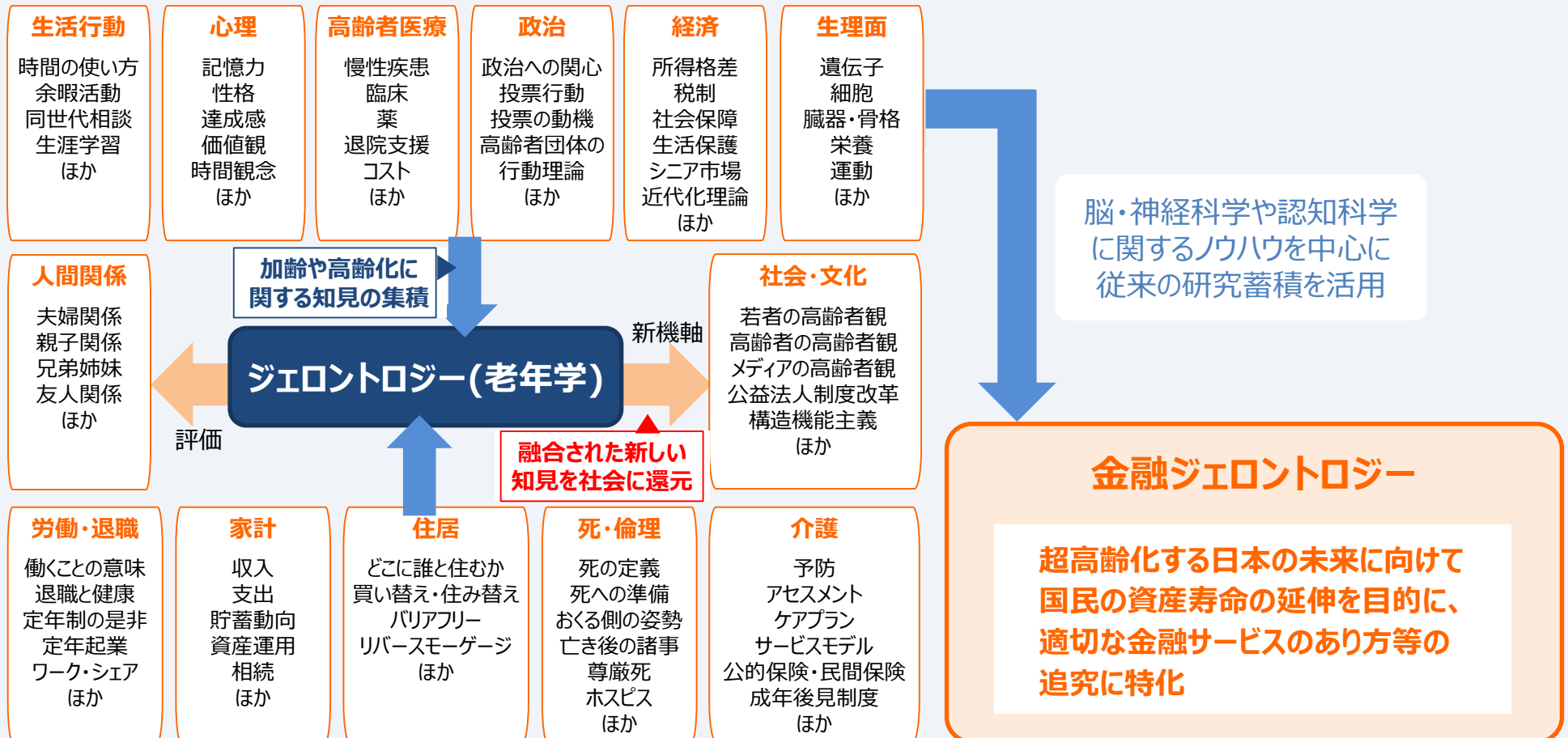
## V 人生100年時代の生命保険業界の役割（参考）

### 金融ジェロントロジー

- 長寿社会においては、高齢者の認知機能・心理特性をよく理解したうえで、金融サービスの提供や適切なコンサルティングに取り組む必要がありますが、近年、当該領域の学術的な研究も盛んに進められています。
- 生命保険業界は、様々な知見を参考にお客さま視点でのサービス高度化を進めてまいります。

### 【図表】金融ジェロントロジーとは

（出所）ニッセイ基礎研究所HP等を参考に、生命保険協会作成



## ■ 社会課題と “3つの安心” 具体的役割の相関 (イメージ)

	「支え手」の減少	老後生活資金の不足	平均寿命と健康寿命のギャップ	認知症の増加	その他 (少子高齢社会対応全般)
“わかる”安心	ライフプラン・マネープランの作成支援				
	わかりやすい情報提供				
	ご家族等への情報提供の充実				
	金融・ヘルスリテラシー向上への寄与				
“もしも”の安心	多様な保障の提供				
	(就業不能保障の提供) (介護保障の提供)	資産形成商品の提供 長生きへの保障の提供	(生活習慣病保障の提供)	(認知症保障の提供) (介護保障の提供)	(先進医療保障の提供)
“生きるための安心”	介護支援 子育て支援	資産形成商品の提供 長生きへの保障の提供	健康増進商品・サービス ヘルスケアデータを活用したコンサル	認知症の予防と共生への寄与 介護支援	高齢者保護・利便の高度化 人口減少地域でのサービス維持 高齢者の生活支援

I	はじめに ～人生100年時代を迎えて～	P 3～4
II	本報告書の概要 ～EXECUTIVE SUMMARY～	P 5～8
III	主な環境変化	P 9～20
IV	主な社会課題	P 21～50
V	人生100年時代の生命保険業界の役割	P 51～88
VI	おわりに ～希望あふれる安心社会の実現に向けて～	P 89～90

## VI おわりに ～希望あふれる安心社会の実現に向けて～

---

- 我が国に近代生命保険事業が誕生してから約140年、我々生命保険業界は「相互扶助」の理念のもと、関東大震災や世界大戦、近年では東日本大震災をはじめとする大規模自然災害等の中にあっても、一貫して安心を提供し、国民生活の向上を支えるべく取り組んで参りました。
- そして現在では、全国23万名を超える営業職員、8万店を超える代理店等のネットワークを通じて保険商品を提供し、年間約19兆円の保険金等をお支払いするなど、社会保障の一翼を担う社会基盤として重要な役割を果たすまでに至りました。
- 昨年5月1日、我が国は新しい元号「令和」の時代を迎え、時を同じくして「人生100年時代」が到来しました。長寿は人類の夢であり、大変喜ばしいことである一方、一人ひとりが自分らしく、安心して豊かな生活を送るためには対処すべき課題も少なくありません。
- 本報告書では、新しい時代の社会課題を概観したうえで、重要性を増すと考えられる生命保険業界の幅広い役割についてご説明いたしました。ただし、生命保険業界の役割はこれが全てではありません。
- 「生涯にわたり、お客さまに安心をお届けする」という社会的使命を果たし続けていくために、お客さまお一人おひとりに真に寄り添い、その不安を解消しようと今後も努力を重ねることで、我々生命保険業界の役割は、より一層拡大していくものと理解しています。
- 新しい時代における希望あふれる安心社会の実現に向け、弛まず努力してまいります。