

個人年金保険の3つの潮流

～キーワードは「定額型」「小口化」「若年層」～

<要旨>

ここ数年の個人年金保険の動向をみると、①定額型8割、変額型2割が定着、②保険金額が小口化、③20～30代の若年層の加入が増加—といった特徴が認められる。

若年層の加入増の背景には、老後の経済不安の高まりがあり、「老後資金の準備」という個人年金本来の機能に対するニーズ—いわば「実需」—が増加しているとみられる。

従来、「家計の資産運用商品」としての色合いが強く、運用環境による販売の浮き沈みが大きかった個人年金保険だが、こうした「実需」が拡大していけば、より安定的、長期的な成長が期待できる。

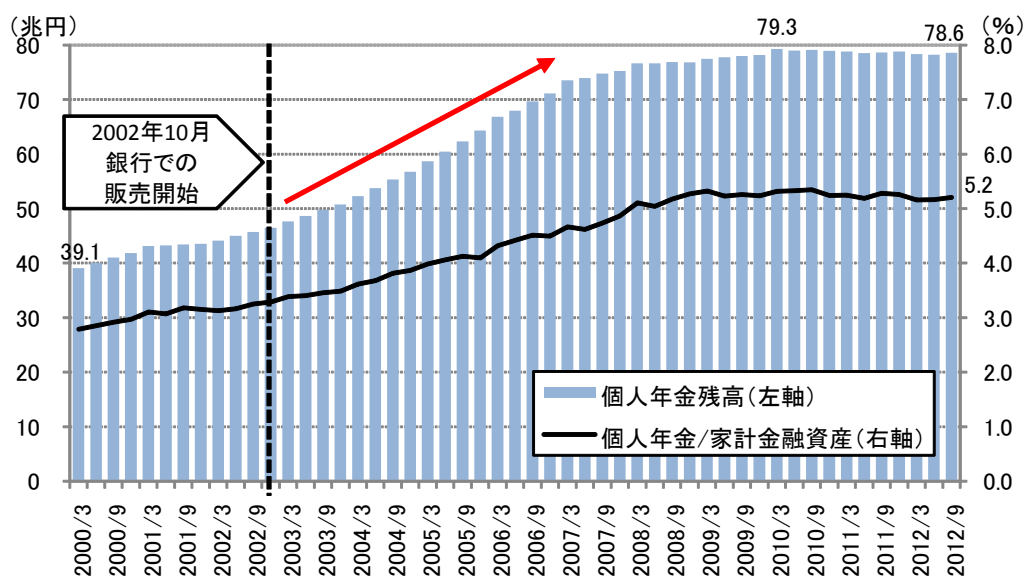
1. 残高は80兆円で足踏み

個人年金保険の残高は、2000年3月末の39.1兆円から2010年3月末の79.3兆円へと10年間でほぼ2倍に増加した(図表1)。増加率が特に高かったのは03年から07年頃にかけての時期で、運用環境の好転により年金保険の予定利率が上昇したことや、02年10月に銀行による個人年金保険の取り扱いが解禁となり販売チャネルが拡大したことがプラスに働いたと考えられる。

ただ、2010年以降の残高は横ばいからやや減少傾向にあり、足下でも80兆円に届いていない。また、家計金融資産全体に占める個人年金保険のシェアも、5%強で頭打ちとなっている。

このように、残高ベースでは2年以上足踏み状態が続く個人年金保険だが、中身を詳しく見るといくつかの動きが確認できた。ここでは大きく3点を取り上げる。

図表1 個人年金保険の残高と家計金融資産残高に占める比率の推移



(注) 保険部門の「年金準備金」項目の四半期末負債残高。

(資料) 日本銀行「資金循環統計」より三井住友信託銀行調査部作成。

2. 定額型8割、変額型2割が定着

1点目は、年金保険金額があらかじめ決まっている「定額型」と、運用実績により増減する「変額型」の残高比率が、ここ数年「8割対2割」で固定化していることである。

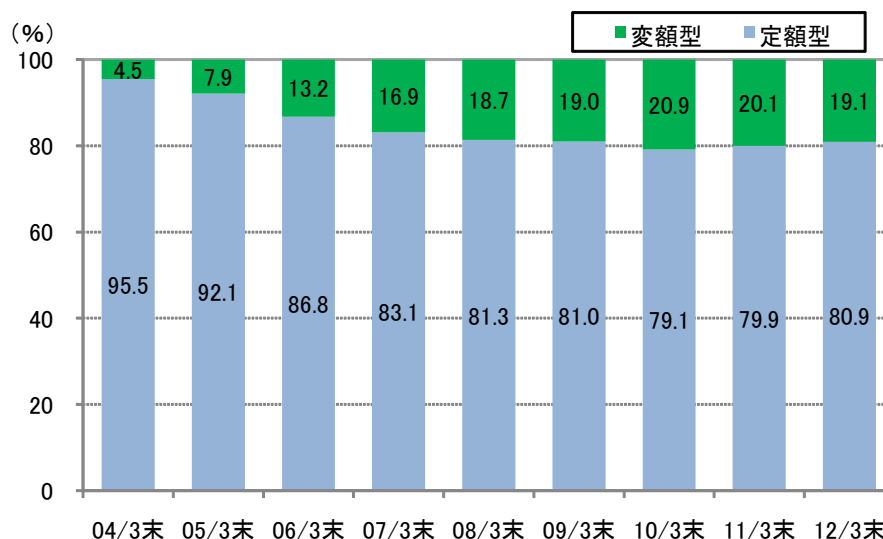
個人年金加入残高全体に占める変額型の比率は、04年～09年にかけて4.5%から約2割へと急速に上昇し、その後は横ばいで推移している(図表2)。

比率の急上昇は、株価の上昇など良好な資金運用環境を背景に予定利率が大きく上昇した変額型個人年金が、投資信託とともに家計の資産運用商品の中核となり、加入が加速したことによる。

その後横ばいに転じた要因は、リーマンショック以降、家計の金融資産選択が安全性重視に傾き、「投資商品」としての性格が強い変額型個人年金への加入が減少したことであろう。また、保険各社が、運用環境の悪化で元本保証負担リスクが増加したことなどを理由に、相次いで変額年金保険の販売を一時休止したことも、新規契約にブレーキをかけたと考えられる。

現在日本で販売されている個人年金商品を投資性の強弱で分類すると、全体の約2/3が「投資性の強い商品(変額型に該当)」、1/3が「投資性が弱いまたは投資性無しの商品(定額型に該当)」となっている¹が、実際の加入残高ベースで見れば、前述のとおり定額型が8割、変額型が2割となっており、日本における個人年金保険の主流は依然として定額型といえる。

図表2 個人年金保険残高の変額・定額別シェア(金額ベース)

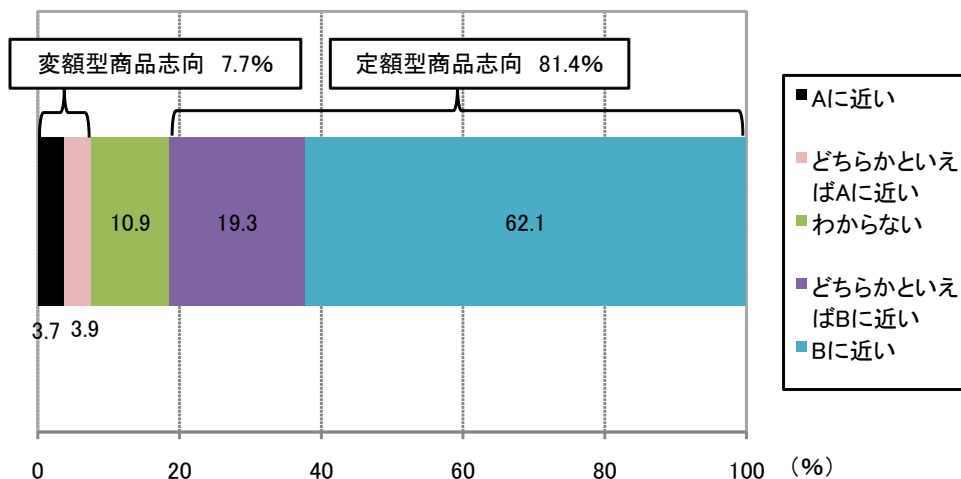


(資料) 生命保険協会「生命保険事業概況」より三井住友信託銀行調査部作成。

¹ 日本で現在取り扱われている個人年金保険128商品を、投資性が強いタイプ(変額年金保険、外貨建て年金保険、市場価格調整(MVA: Market Value Adjustment)を利用した年金保険)と投資性が弱いまたは無いタイプ(前記の3種以外の年金保険)に分類すると、前者が68.0%、後者が32.0%であった(生命保険協会「生命保険かんたんナビ」より三井住友信託銀行集計)。

生命保険や個人年金保険に加入する場合の希望商品タイプをたずねた調査でも、回答者の8割以上が定額型商品志向であり(図表3)、金融資産選択にあたっての日本人の「安全志向の高さ」は、個人年金保険についてもあてはまるといえそう²。

図表3 生命保険・個人年金保険商品に対する意向(定額か変額か)



A・・・運用実績により保険金額が増加したり減少したりする商品への加入を希望

B・・・保険金額があらかじめ一定額に決められた商品への加入を希望

(資料)生命保険文化センター「生活保障に関する調査(2012年度)」より三井住友信託銀行調査部作成。

3. 進む保険金額の「小口化」

2点目は、08年以降、1件あたり平均保険金額の減少、すなわち個人年金保険の「小口化」が進んでいることである。

個人年金保険の残高件数と保険金額の推移をみると³、加入件数が年間85万件ペースでコンスタントに増え続けているのに対し、平均保険金額は、07年～09年にかけてと10年以降の2回にわたり減少している(次頁図表4)。

ピーク時07年3月末と足下12年3月末の保険金額を比べると、543万円から501万円へと40万円以上減少している。個人年金保険残高の増加が07年頃から鈍化し、10年以降横ばいから減少に転じた(前掲図表1)のは、加入件数の伸び悩みによるものではなく、個人年金保険の「小口化」に起因しているといえよう。

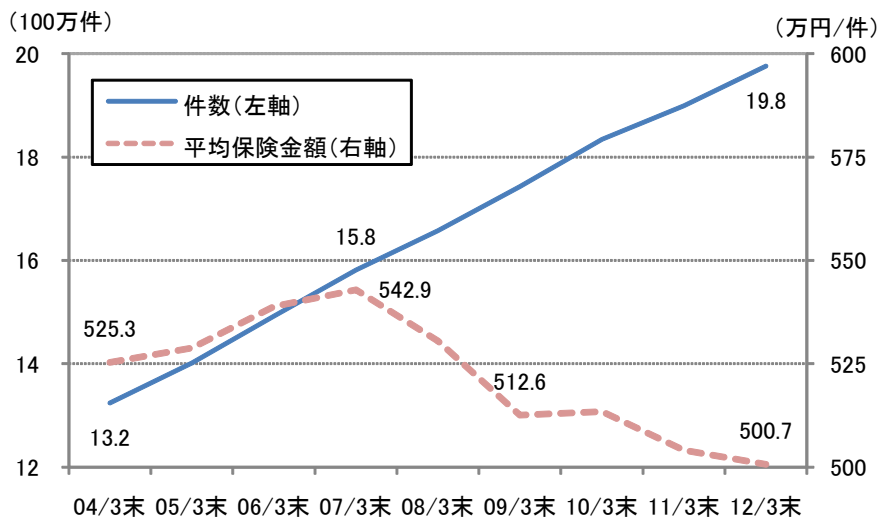
² もちろん、運用環境の好転で、変額型個人年金保険が再度脚光を浴びる可能性はある。実際、このところの株価上昇ないしは一層の上昇期待から、一部生命保険会社では同保険の販売が回復している。

³ 個人年金保険の残高を把握できる代表的な統計は、①日銀「資金循環統計」と②生命保険協会「生命保険事業概況」の2つ。図表1で用いた①「資金循環統計」は金額ベースのみのデータなので、ここでは件数・金額の両方のデータが得られる②「生命保険事業概況」を用いた。数字のとり方が異なるので両統計の金額は一致しないが、変化のトレンドは同じ。

個人年金保険の「小口化」は、新規契約時の保険金額の低下と、既存契約の減額の両面で発生している。いずれについても、最大の理由は、リーマンショック後の雇用・所得環境の悪化と考えられる。

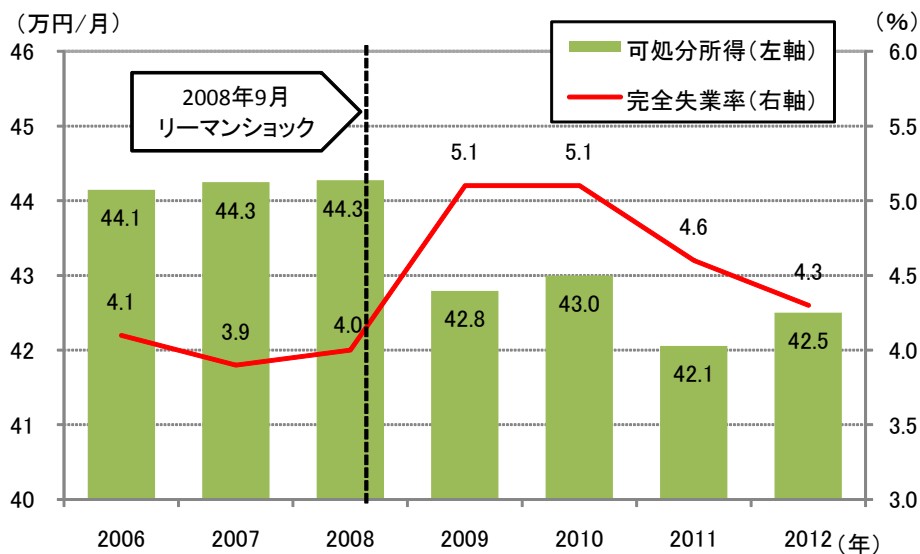
月額44万円台で安定していた家計の可処分所得が、09年以降は42万～43万円に落ち込み、失業率も、4%付近から一気に5%超まで上昇し、現在も4%台半ばに留まっている(図表5)。こうした中で、家計引き締め策の一貫として、消費の切り詰めとともに保険のスリム化を図る世帯は少なくなかった。

図表4 個人年金保険の残高件数と平均保険金額



(注) 平均保険金額＝保有契約金額／保有契約件数。保有契約金額は、年金開始前の契約については年金開始時における年金原資、年金開始後の契約については「各時点における責任準備金」。
 (資料) 生命保険協会「生命保険事業概況」より三井住友信託銀行調査部作成。

図表5 家計の可処分所得(月額)と完全失業率



(注) 可処分所得は2人以上勤労者世帯。
 (資料) 総務省「家計調査」、「労働力調査」より三井住友信託銀行調査部作成。

更に、近年はインターネットなどの「通販チャネル」での個人年金保険への加入が増えており、一般に、こうしたチャネルの方が、銀行や保険会社職員による対面販売や、職場で加入する場合よりも保険金額を低く設定しやすいことから、個人年金保険の小口化促進に一役買っている可能性がある。

4. 若年層の加入が加速

近年の個人年金保険動向の3つ目の特徴は、若年層の加入が増加していることである。

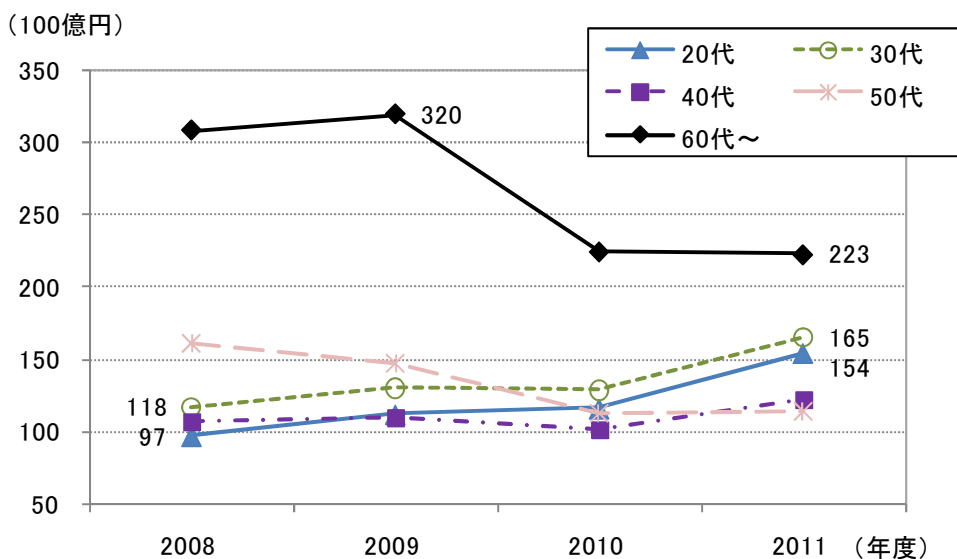
(1) 30代以下の加入シェアが4割強まで上昇

個人年金保険への新規加入動向を加入者年齢別にみると、20代、30代の若年層では増加、40代ではほぼ横ばい、50代、60代では減少と、若年層の加入が加速していることがわかる(図表6)。

20代と30代の新規契約額は、08年度には合計で2.2兆円弱であったが11年度には同3.2兆円まで増加した。一方、60代以上の新規契約額は、ピーク時09年度の3.2兆円から11年度には2.2兆円へと、数字的に若年層とほぼ逆の動きをみせている。

この結果、個人年金保険新規契約額の年齢別構成比は足下3年間で大きく変化した。08年度には、新規契約額全体の4割弱を60代以上の契約が、6割弱を50代以上の契約が占め、30代以下の若年層の契約は3割に満たなかったが、11年度においては、30代以下と50代以上の契約シェアが4割強で肩を並べている(次頁図表7)。

図表6 個人年金保険の年齢別新規契約額

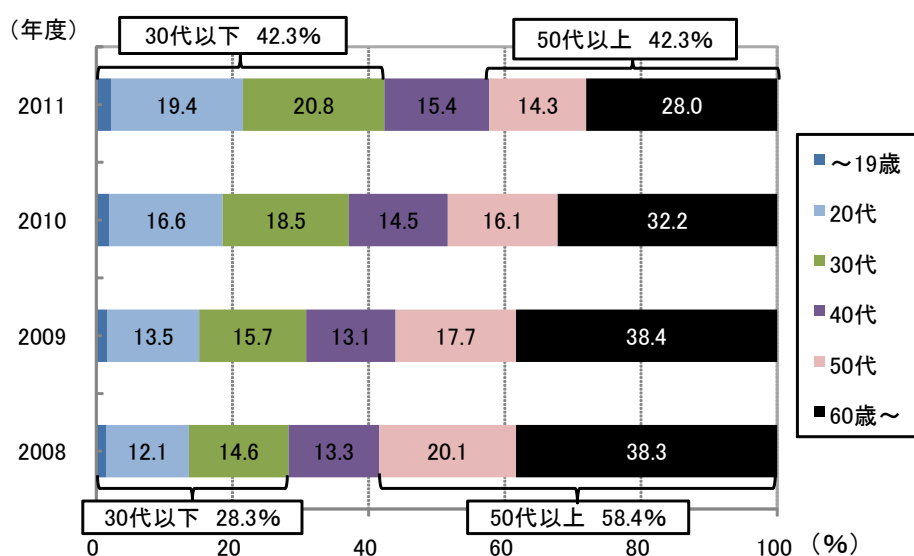


(資料)図表6、図表7とも 生命保険協会「生命保険事業概況」より三井住友信託銀行調査部作成。

なお、更に細かく男女別・年齢別に加入状況の変化をみたところ、加入の増加が特に大きかったのは30代以下の男性、加入の減少が特に大きかったのは50代以上の女性であった⁴。

このため、新規契約額の男女別シェアにも若干変化が生じた。08年度の個人年金保険の新規契約額に占めるシェアは男性が44.1%、女性が55.9%と10%ポイント以上の開きがあったが、11年度新規契約については、男性が47.3%、女性が52.7%と、その差が縮小している。

図表7 個人年金保険新規契約金額の年齢別内訳



(2) 背後にある若者の老後経済不安

若年層の個人年金保険への加入が加速している背景には、老後の経済不安の高まりがあると考えられる。もちろん、老後の経済面に不安を感じている人はどの年代にも数多くいるが、各種意識調査から、不安の高まりはとりわけ若年層において大きいことが明らかになっている。

例えば、老後の生活資金の準備についてたずねたアンケート調査で、「不安」と回答した人の比率は、20代、30代において相対的に大きく上昇しており、12年時点では9割に近づいている。また、「最も力を入れたい保障準備」をたずねた調査で「老後保障」と回答した人の比率も、若年層における上昇が大きい(次頁図表8)。

⁴ 減少しているとは言え、中高年女性の個人年金保険への新規加入水準は相変わらず高い。2011年度の新規契約額合計7.95兆円のうち2.03兆円、約1/4を50代以上の女性の契約が占めている。

若年層の間で老後の経済的不安が高まっている要因をさぐってみると、雇用に関する先行き不安の高まりが大きく影響しているようだ。

図表9は、年代別にみた老後生活についての具体的な不安内容である。20代～30代では、9割近くが「公的年金だけでは不十分」であることを、4割以上が「退職金や企業年金だけでは不十分」であることを不安内容として挙げているが、特に目を引くのは、「仕事が確保できない」という不安を抱える人の比率がこの3年で3割強から4割台半ばまで急上昇している点である。

近年、若年層における失業率の高止まりや非正規雇用者の増加が社会問題化しているが、こうした状況は当事者たちの意識にも投影されているといえよう。従来から膨らんでいた「公的年金や退職金・企業年金が不十分であること」による不安感に、「雇用の不確実性」からくる不安感が加わり、若年層が抱く老後の経済不安が一層増大していると考えられる。

図表8 年代別にみた老後の経済的不安の変化

(%)

	老後の生活資金の準備について 「不安」と回答した人の比率(注1)			最も力を入れたい保障準備として 「老後保障」を挙げた人の比率(注2)		
	2009年	2012年	09年→12年 変化	2007年	2010年	07年→10年 変化
20代	82.7	87.0	4.3	10.8	16.7	5.9
30代	86.0	89.0	3.0	17.4	19.3	1.9
40代	86.9	84.9	▲ 2.0	22.7	21.6	▲ 1.1
50代	77.9	80.8	2.8	32.9	31.7	▲ 1.2
60代	66.8	63.7	▲ 3.1	25.5	26.6	1.1

(注1)現在の資金準備について、「大丈夫」、「たぶん大丈夫」、「少し不安である」、「非常に不安である」の4つの選択肢のうち、「少し不安である」、「非常に不安である」と答えた人の合計比率。

60代の比率は、70歳以上を含む。

(注2)「医療保障」、「老後保障」、「死亡保障」、「介護保障」の4つの保障領域の中から選択。

(資料)生命保険文化センター「生命保険に関する全国実態調査」(注1)、「生活保障に関する調査」(注2)より三井住友信託銀行調査部作成。

図表9 年代別にみた老後生活に対する不安の内容

(複数回答、%)

	公的年金だけでは 不十分			退職金や企業年金だけでは 不十分			仕事が確保できない		
	2007年	2010年	07年→10年 変化	2007年	2010年	07年→10年 変化	2007年	2010年	07年→10年 変化
20代	85.1	86.9	1.8	39.0	42.6	3.6	31.3	46.0	14.7
30代	89.5	88.7	▲ 0.8	49.6	48.2	▲ 1.4	33.8	42.8	9.0
40代	88.8	88.2	▲ 0.6	45.3	46.4	1.1	33.9	39.4	5.5
50代	81.6	82.7	1.1	34.1	36.1	2.0	32.3	37.2	4.9
60代	67.7	76.2	8.5	10.6	16.8	6.2	19.5	22.2	2.7

(注)全年齢層合計でみた2010年の不安の内容上位5項目(①公的年金だけでは不十分、②日常生活に支障が出る、③自助努力による準備が不足する、④退職金や企業年金だけでは不十分、⑤仕事が確保できない)より抜粋。

(資料)生命保険文化センター「生活保障に関する調査」より三井住友信託銀行調査部作成。

若年層が期待薄と感じているのは、公的年金や退職金だけではないかもしれない。

今の若年層と10年前の若年層の「親の経済力(年収や資産)」を比較すると、年収、純金融資産残高(貯蓄－負債)ともに前者が後者を大きく下回っている(図表10)。例えば、今の若年層の親(50代)の平均年収は852万円で、10年前の若年層の親(同)の年収より119万円も少なく、平均純金融資産残高にも115万円の開きがある。

あくまでも平均値ベースでの話だが、親が遺してくれる資産に期待する、あるいは期待することができる若者も、以前に比べ減っていると推測される。

公的年金や退職金だけでは不十分、将来の雇用の不確実性も高まっている上、親の遺産にも大きな依存はできないという状況にあって、若年層の老後資金の準備は他律型(他力本願型)から自律型へと移行しつつあり、これが個人年金保険への加入増加につながっているのではないか。

図表10 若年層の親世帯の経済力比較(1999年時点、2009年時点)

(万円)

		平均年収			平均純金融資産残高		
		1999年	2009年	99年→09年 変化	1999年	2009年	99年→09年 変化
若年層の 親の年齢	50代	971	852	▲119	1,072	956	▲115
	60代	678	600	▲78	1,977	1,853	▲124

(注)純金融資産残高＝貯蓄残高－負債残高

(資料)総務省「全国消費実態調査」より三井住友信託銀行調査部作成。

5. 個人年金保険のこれから～若年層の「実需」に期待

これまでの個人年金保険は、「保険商品」というよりは、「投資信託と並ぶ家計の資産運用商品」という色合いが強く、その販売動向は、株価をはじめとした資金運用環境やそれに伴う家計のリスク資産投資マインドの変化に左右される部分が大きかった。

しかし、運用環境が芳しくなかった過去3年ほどの間に「若年層」という新しい顧客層が台頭してきたこと、更に、その背景にあるのが「将来に対する不安の高まり」という簡単には解消できない問題であることから、今後は、「老後資金の準備」という個人年金保険本来の機能に期待した加入ニーズ—いわば「実需」—が、若年層を中心に膨らんでいく可能性がある。

個人年金保険の安定的、長期的な成長のためにも、こうした「将来への備え」に重きを置いた加入が、従来からの「運用成果」を主目的とした加入とともに、個人年金需要を支える2本柱となることが期待される。

(経済調査チーム 青木 美香 : Aoki_Mika@smtb.jp)

※本資料は作成時点で入手可能なデータに基づき経済・金融情報を提供するものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。