

第 2 回

生命保険の見直しに関する

実態調査

－他者事例の参照について－

平成 22 年 10 月 5 日

株式会社カレン

【調査実施概要】

▼調査責任

株式会社カレン

▼実施概要

- (1)調査対象 : 以下の条件を満たす 20 代～40 代の男性・女性
- 世帯主である
 - 未成年の子どもがいる
 - 世帯年収 300 万円以上
 - 本人が生命保険に加入中
 - 加入している生命保険の見直し(※1)に興味がある(※2)
 - 生命保険に加入可能な健康状態である
- (2)有効回答数 : 600 人
- (3)調査方法 : インターネット調査 (外部リサーチ専門会社に依頼)
- (4)調査時期 : 2010/09/07～2010/09/08

▼有効回答者の属性

- (1)性別・年代 :

	20 代	30 代	40 代	合計
男性	14	201	353	568
	2.3%	33.5%	58.8%	94.7%
女性	1	14	17	32
	0.2%	2.3%	2.8%	5.3%
合計	15	215	370	600
	2.5%	35.8%	61.7%	100%

▼備考

※1: 本調査における「生命保険の見直し」とは、「現在加入中の生命保険を解約して新たな生命保険に加入しなおすこと」と定義します。調査票においてもこの定義を説明しました。

※2: 事前スクリーニング調査において「あなたは現在加入中の生命保険の見直しをしてみたいと思いますか」の質問に「とてもしてみたい」または「まあしてみたい」と回答した方を「加入している生命保険の見直しに興味がある方」と定義し、これらの方に対して本調査を実施しました。

【調査の背景】

昨今の不況、ライフスタイルの変化、生命保険商品の多様化などを背景に、現在加入中の生命保険を解約してより適したものに加入し直したいという「生命保険の見直し」のニーズが高まっています。特に未成年の子どもを持つファミリー層にとって生命保険の見直しは喫緊の課題ですが、その商品の複雑さ、情報の非対称性の大きさが、見直し実行へのハードルとなっています。弊社では、こうした実態を明らかにし、生活者が合理的で納得感ある生命保険の見直しを行えるようになるための方策を探ることを目的として「生命保険の見直しに関する実態調査」を実施しています。2回目(※)となる今回は、生命保険の見直しにあたり「他者の生命保険加入事情」がどのように影響しているのかについて調査しました。

※第1回調査は以下をご覧ください。

(株)カレンプレスリリース

「生命保険を見直したい」人の半数が保留中、原因は「相談相手不足」「一人の相談相手は不安」46%、「複数の『複数の保険を扱う代理店』に聞きたい」50%

<http://www.current.co.jp/company/pressrelease/pdf/100712.pdf>

【結論の概要】

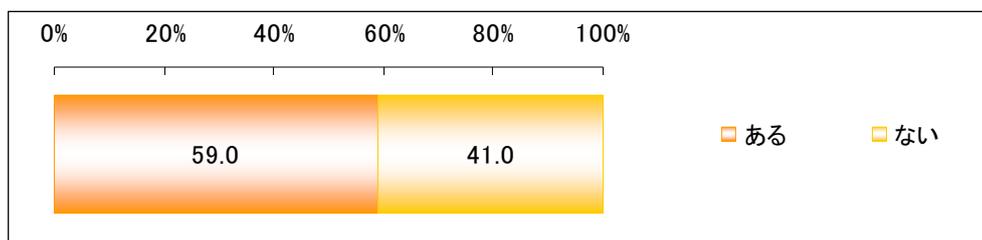
- 生命保険の見直しに興味を持つ人のうち、実際に見直し経験があるのは 59%、ないのは 41%。見直しに至らない理由は「緊急性を感じない」 37.8%、「ポイントが分からない」 36.6%、「見直しの必要性に確信が持てない」 33.7%、「これまでの保険料が無駄になる」 31.7%など。
- 生命保険の見直しを目的として「家族や友人など周囲に、その人が加入している生命保険について尋ねたことがある」のは半数以下 (43.5%)。その結果が「参考になった」のは 59%。
- 周囲に「尋ねたいが切り出しにくい」理由は、「プライバシーと密接に絡むため話題にしづらい」 58.2%、「尋ねるポイントが分からない」 27.8%、「自分の保険について話すのが嫌」 (26.6%)。
- 周囲に「尋ねる必要性を感じない」理由は「プライバシーと密接に絡んでいるため話題にしづらい」「環境が違いすぎて尋ねる意味がない」ともに 26.8%、「とくに理由はない」 25.5%。
- 生命保険見直しの参考情報として「他人がどんな考えや事情でどんな生命保険に加入しているか知りたい」と思う割合は 59.8%。「周囲に尋ねる必要性を感じない」と答えた層でも約 4 割は興味を示す。
- 生命保険加入事情を知りたい人のタイプは「家族構成が似ている」 64.8%、「年齢が近い」 62.8%、「年収が近い」 55.8%が上位。知りたい件数は「3~5 件」が 53.9%、「6~10 件」 22.4%。知りたい内容は「保険料」 73.1%、「保険の種類」 62.0%、「医療保険金」 50.5%、「死亡保険金」 49.9%など。

【調査結果の詳細】

Q1. あなたは、加入している生命保険の見直しを実行したことがありますか。

生命保険の見直しを実行したことがある方が約 6 割、ない方が約 4 割となっています。

	n	%
全体	600	100.0
1 ある	354	59.0
2 ない	246	41.0

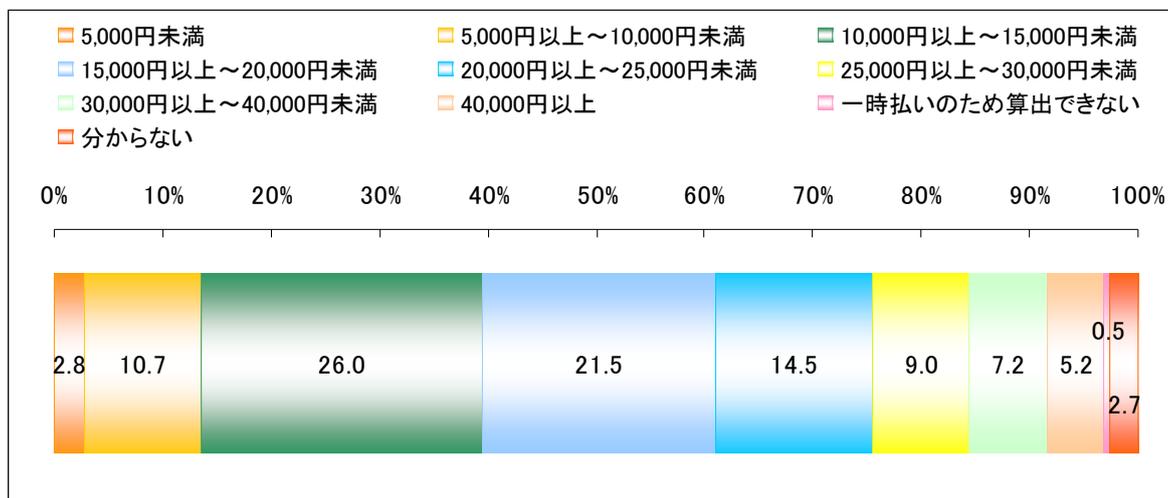


■あなたが現在ご加入中の生命保険と、ご加入中の生命保険の見直し意向について教えてください。

Q2.あなたが現在ご加入中の生命保険と医療保険の月額保険料の合計金額はいくらですか。当てはまるものを一つお選びください。(※年払いの保険に加入している方は、12で割った数値でお答えください)

20%以上のボリュームゾーンは「10,000円以上～15,000円未満」(26.0%)と「15,000円以上～20,000円未満」(21.5%)で、その後に「20,000円以上～25,000円未満」(14.5%)、「5,000円以上～10,000円未満」(10.7%)などが続いています。

	n	%
全体	600	100.0
1 5,000円未満	17	2.8
2 5,000円以上～10,000円未満	64	10.7
3 10,000円以上～15,000円未満	156	26.0
4 15,000円以上～20,000円未満	129	21.5
5 20,000円以上～25,000円未満	87	14.5
6 25,000円以上～30,000円未満	54	9.0
7 30,000円以上～40,000円未満	43	7.2
8 40,000円以上	31	5.2
9 一時払いのため算出できない	3	0.5
10 分からない	16	2.7



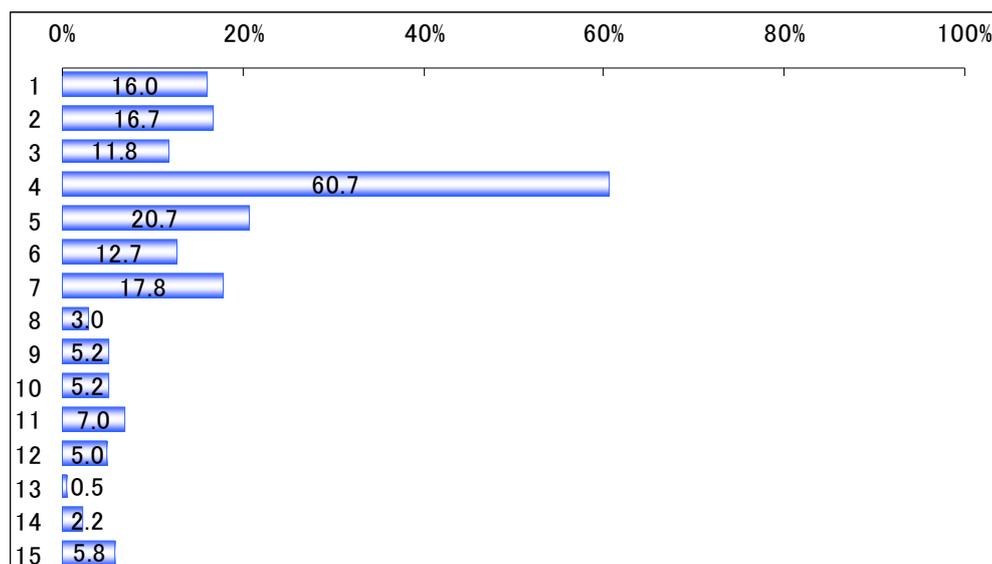
Q3.あなたが、現在ご加入中の生命保険を見直したい理由は何ですか。当てはまるものを全てお選びください。

圧倒的なトップは「保険料が高いから」(60.7%)でした。その後、「ライフステージが変わったから」(20.7%)、「収入状況が変化したから」(17.8%)、「内容が過剰だから」(16.7%)、「内容がよく分からないから」(16.0%)などが続いています。

	n	%
全体	1,141	190.2
1 内容がよく分からないから	96	16.0
2 内容が過剰だから	100	16.7
3 内容が不足しているから	71	11.8
4 保険料が高いから	364	60.7
5 ライフステージが変わったから(結婚した・子どもが生まれた・住宅を購入した等)	124	20.7
6 更新時期が迫っているから	76	12.7
7 収入状況が変化したから	107	17.8
8 家族や友人、知人などのすすめ	18	3.0
9 加入中の生命保険会社へのイメージ・信頼度の低下	31	5.2
10 加入中の生命保険の担当者への不満	31	5.2
11 義理で加入した生命保険だから	42	7.0
12 身の回りに生命保険の見直しを行っている人が多いから	30	5.0
13 雑誌や新聞の生命保険に関する記事、生命保険に関する書籍などを読んで	3	0.5
14 その他	13	2.2
15 なんとなく	35	5.8

<「その他」選択者の具体的回答の例>

- 以前加入していた保険よりも有利なプランが発売されていたから
- 親戚の入院が続いて自分の時を考えると不安がある
- 収入見通しは変わらないが、経済情勢が不透明になっているから
- 高度先進医療の保障がないから
- 現状で問題がないか知りたい
- 相談するとポイントが付く Web サイトがあるから
- 必要性の低下（費用対効果を感じない）



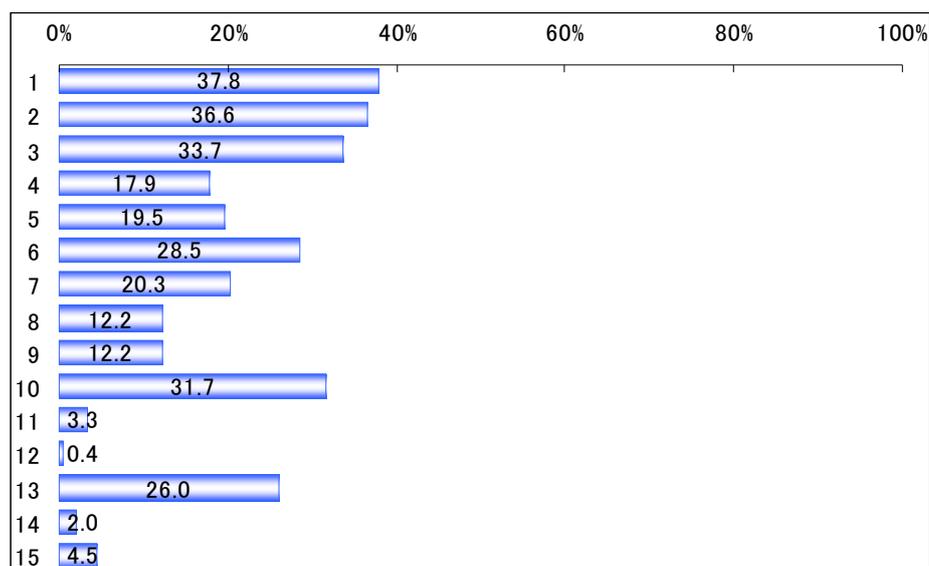
Q4.Q1で「生命保険の見直しをしたことがない」とお答えの方にお伺いします。現在ご加入中の生命保険を見直したい気持ちはあっても、実行に至らない理由は何ですか。当てはまるものを全てお選びください。

「あまり緊急性を感じないから」(37.8%)、「見直しのポイントが分からないから」(36.6%)、「本当に見直しが必要なのか確信が持てないから」(33.7%)、「これまで支払ってきた保険料が無駄になってしまうことに抵抗感があるから」(31.7%)などの回答が多くなっています。

	n	%
全体	705	286.6
1 あまり緊急性を感じないから	93	37.8
2 見直しのポイントが分からないから	90	36.6
3 本当に見直しが必要なのか確信が持てないから	83	33.7
4 見直しのメリットばかりが強調されていることに警戒感があるから	44	17.9
5 生命保険の仕組み自体が良く分からないから	48	19.5
6 類似商品が多く、どれが自分にとってベストなのか分からないから	70	28.5
7 保険について安心して相談できる人が周囲にいないから	50	20.3
8 現在加入中の保険会社と同程度かそれ以上に安全な (※倒産などで契約が無効になる恐れのない)会社がどこか分からないから	30	12.2
9 現在の保険の解約手続きが面倒だから	30	12.2
10 これまで支払ってきた保険料が無駄になってしまうことに抵抗感があるから	78	31.7
11 今後のライフイベント(転職、出産、住宅購入などの有無)がどうなるか分からないため 見直しがしにくいから	8	3.3
12 家族の同意を得られないから	1	0.4
13 忙しくて見直しを実行する時間がとれないから	64	26.0
14 その他	5	2.0
15 なんとなく	11	4.5

<「その他」選択者の具体的回答の例>

- 結局、今の契約のままの方が得なような気がするので
- 加入が義理立てのため解約しにくい
- 満期に合わせて見直したいから
- 保険料が高くなるのがわかっている
- 現行の保険のセールスが親類だから



■ここからは、あなたが現在ご加入中の生命保険の見直しを検討するにあたって、「身の回りの人に、その人が加入中の生命保険について尋ねる」ことについて、教えてください。

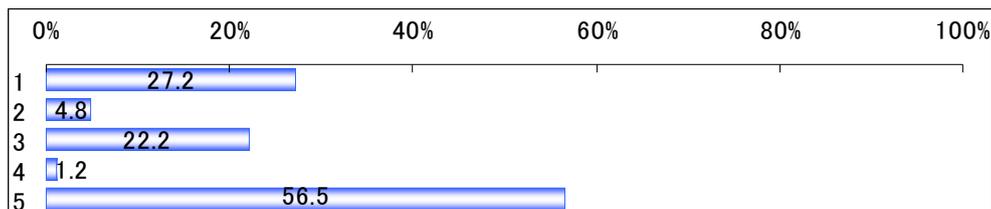
Q5.ご家族、ご親戚、友人知人など身の回りの人に、その人が加入している生命保険について尋ねたことはありますか。当てはまるものを全てお選びください。

圧倒的トップは「誰にも尋ねたことがない」(56.5%)。かなり差が開いていますが、次点は「家族」(27.2%)でした。

	n	%
全体	671	111.8
1 家族(親、兄弟)に尋ねたことがある	163	27.2
2 親戚(伯父、従兄弟など)に尋ねたことがある	29	4.8
3 友人・知人に尋ねたことがある	133	22.2
4 その他	7	1.2
5 誰にも尋ねたことがない	339	56.5

<「その他」選択者の具体的回答の例>

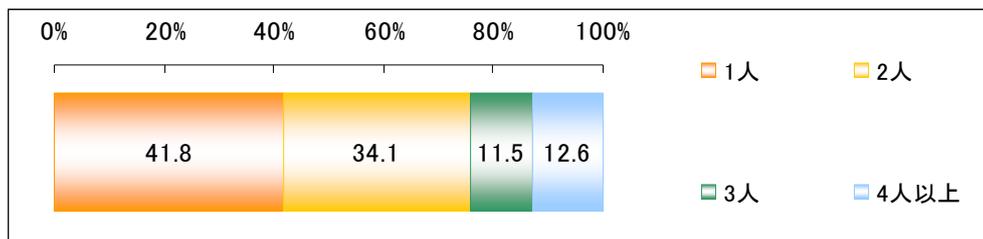
- 妻
- 同僚・先輩
- ファイナンシャルプランナーへ相談したことがある



Q6.Q5 で「家族(親または兄弟)に尋ねたことがある」「親戚(親または兄弟以外の血縁者)に尋ねたことがある」「友人・知人に尋ねたことがある」「その他」のいずれかをお選びの方に質問します。何人に尋ねたことがありますか。当てはまるものを一つお選びください。(※はっきりと覚えていない方は、だいたいの記憶で結構です。)

トップの「1人」(41.8%)、次点の「2人」(34.1%)で7割を超える結果となっています。

	n	%
全体	261	100.0
1 1人	109	41.8
2 2人	89	34.1
3 3人	30	11.5
4 4人以上	33	12.6



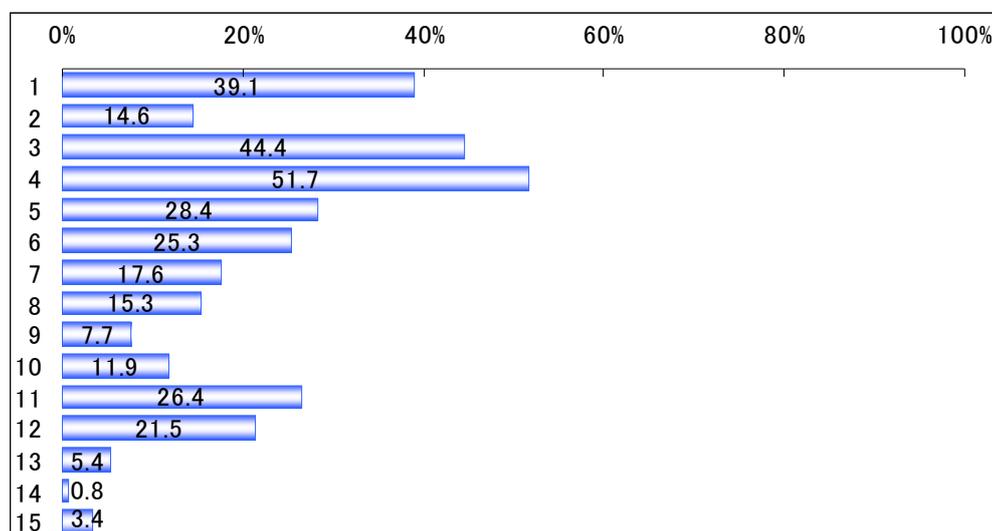
Q7.Q6 にお答えいただいた方に質問します。尋ねたのはどんな内容でしたか。当てはまるものを全てお選びください。

トップは「保険料」(51.7%)でした。その後、「保険の種類」(44.4%)、「保険会社名」(39.1%)、「死亡保険金」(28.4%)、「なぜその保険を選んだか」(26.4%)、「医療保険金」(25.3%)などが続いています。

	n	%
全体	818	313.4
1 保険会社名	102	39.1
2 保険商品名(例:堂々人生、ライブワンなど)	38	14.6
3 保険の種類(例:死亡保険、医療保険など)	116	44.4
4 保険料(加入者が保険会社に払い込む金額)	135	51.7
5 死亡保険金(加入者が死亡した際に保険会社から支払われる金額)	74	28.4
6 医療保険金(加入者が入院や手術を受けた際に保険会社から支払われる金額)	66	25.3
7 保障期間(保障がいつまで続くか。終身保障、65歳までの定期保障など)	46	17.6
8 保険料支払い期間(保険料をいつまで支払うか。終身支払い、65歳まで、など)	40	15.3
9 保険に加入した時期	20	7.7
10 保険に加入した理由	31	11.9
11 なぜその保険を選んだか	69	26.4
12 加入中の保険の良い点・悪い点	56	21.5
13 加入ルート(保険会社の営業マン、保険代理店、通販、ネット加入など)	14	5.4
14 その他	2	0.8
15 覚えていない	9	3.4

<「その他」選択者の具体的回答の例>

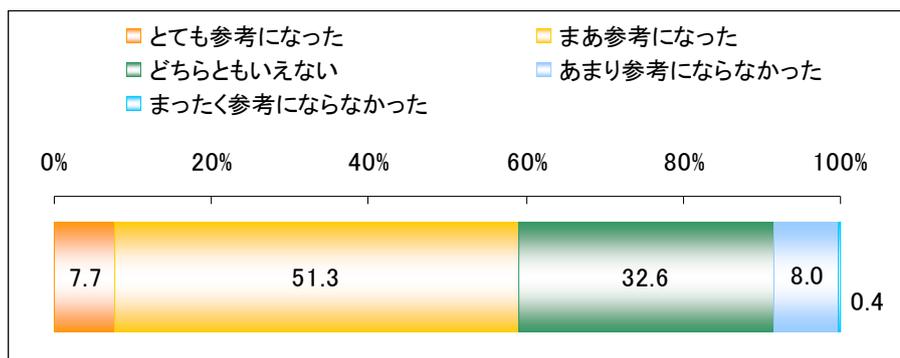
- 受取人の確認
- 総合的に



Q8.Q6にお答えの方に質問します。尋ねた結果、得られた回答内容は、あなたの生命保険の見直しの参考になりましたか。当てはまるものを一つお選びください。

トップは「まあ参考になった」(51.3%)で、次点が「どちらともいえない」(32.6%)となっています。

	n	%
全体	261	100.0
1 とても参考になった	20	7.7
2 まあ参考になった	134	51.3
3 どちらともいえない	85	32.6
4 あまり参考にならなかった	21	8.0
5 まったく参考にならなかった	1	0.4



Q9.Q8 にお答えの方に質問します。そのように回答された理由を教えてください。(自由記述)

261名の自由記述について、Q9の各回答と強く関連している言葉の上位20語を抽出しました(※)。結果は以下の通りです。

※KH Corder(テキストマイニングソフト <http://khc.sourceforge.net/>)の「関連語探索」機能により抽出。抽出結果の表示順には「Jaccard」を利用。

「とても参考になった」「まあ参考になった」では、「保険」「教える」「参考」「分かる」といった単語がみられますが、「どちらともいえない」からは「違う」「自分」「相手」「それぞれ」といった単語が現れてきています。

	とても参考になった (20名/7.7%)	まあ参考になった (134名/51.3%)	どちらともいえない (85名/32.6%)	あまり参考にならなかった (21名/8.0%)	まったく参考にならなかった (1名/0.4%)
1	教える	保険	ない	自分	聞く
2	営業	参考	自分	相手	参考
3	プラン	内容	違う	ない	ない
4	多い	分かる	人	聞く	—
5	保険	保障	異なる	判断	—
6	今後	金額	比較	違う	—
7	入る	加入	環境	会社	—
8	分かる	必要	それぞれ	分かる	—
9	会社	良い	詳しい	詳しい	—
10	圧迫	人	状況	具体	—

■「とても参考になった」選択者の具体的回答の例:

- ほかの保険との重複が解消された
- 社会保険に入っていればだいたいの医療費は賄えるので、家計を圧迫しない程度の掛け捨てで十分ということ。
- 保険プランを検討してくれるアドバイザーの存在を教えてもらった。今までは保険屋のいいなりみたいな事があったので、参考になった。
- 生保の担当者に聞くより内容がよく分かった。
- 保険会社によって商品のレベルに雲泥の差があることが分かった。
- 自分のライフプランと今後のステージにおける保険料が計算できた。
- 自分が払いすぎてるのが分かった
- 県民共済について教えてもらい参考になった
- 子どもが生まれ、保険の見直しをしようとしていて、見直しをするといくら多くなるのかが具体的に分かったので参考になった
- 保険会社の営業の方によって、説明の仕方が大きく違うということ。「お宝保険」と言われる、バブル期の保険に入っていたため、その貴重さに気づけたこと。保険会社の評判(口コミ)で聞いたこと。
- 数年後に保険料が上がることを教えてもらった

■「まあ参考になった」選択者の具体的回答の例:

- いろんな人に聞いたので参考にはなったが、意見がいろいろありすぎてよく分からない。
- ライフプランにあわせた適切な保障設定を教えてもらえたが、既に保険に入っていて自分の選択の自由度が低かったから。
- 参考になったことは、「みんなまじめに考えてるんだなあ自分もよく考えよ」程度
- 保険に対する考え方が参考になった
- 保険金支払い時の対応は財務状況だけでは分からないから、実際に支払い請求をした人に聞く必要があった。逆に、外交員の対応や知識は、こちらの勉強である程度カバーできるので、あまり参考にはならなかった。
- どういう方法で申し込んだのは参考になったが、契約内容の検討については参考にならなかった。
- 特約の内容や払い戻しの際の保険会社の対応で参考になりました
- 個人個人状況が違うので一概にこれという決め手が見つからなかった。
- 相談したときに、自分の保険の内容が良く分かっていなかったなので、適切な回答がなかった。
- 今後としては参考になったが、現在の家族形態が違うのですぐに参考にはならなかった
- 約款などは厚くて読む気になれない。人に聞くと普段知らないことまで教えてもらえる
- 生命保険については参考になったが、医療保険については病歴が違うのであまり参考にならなかった。
- 終身保険部分は貯金的ということは参考になったが、どの会社が安全かは分からなかった

■「どちらともいえない」選択者の具体的回答の例:

- 深く聞いていないから
- 具体的に何をどうすれば保険料を抑えられるかの材料がでてこない
- 合う合わないは人それぞれで違うから。価値観も違いますし。
- へたに相談すると、勧められる
- 結局、変更しなかった。
- 保険に対する考え方が違ったから
- 金額だけ聞いたので何とも言えない
- 見直しをした人も単独の保険会社商品には不満が出ているから「見直しても同じかな？」と考え始めている
- 最終的には自分の判断で決めるから
- 家族の状況が違っていたため、保険の内容が参考にならなかった。保険に対する価値観などは非常に参考になった。
- 内容が複雑で整理できなかった。
- お互いが無知なため、よく分からなかった。
- いろいろありすぎて何がいいのか悪いのか分からなくなってくる
- 年齢が自分よりもかなり上なので、保険料の比較などが出来なかった為。
- 万一の際のライフプランについて話し合うことは、どうしてもネガティブな話になりがちだから。ただ、医療保険などに関しては実際の友人等の体験などは参考になった。
- 結局一長一短だったような気がします。はっきりとは納得できなかつたような・・・

■「あまり参考にならなかった」選択者の具体的回答の例:

- 聞いた相手も自分の保険について詳しくなかった
- 保険会社の担当者から話を聞いてみないと、内容が分からないから。
- 自分のケースに当てはまるかどうか分からなかった
- 現状で問題がないか判断できなかった
- 家庭の環境により、また将来設計の違いで変わってくるから。
- 私は保険に貯蓄性を求めていなかったが、聞いた相手は、貯蓄型の保険であった。
- 漠然とした聞き方だったので。
- 具体的な加入内容がよく分からなかったため
- 私自身あまり保険が、よく分からないので、重点にするものが、人によって意見が分かれるので、参考にならない。
- あまり時間がなく細かく聞けなかった
- 自分とは状況が違うので、参考にならなかった
- 保険会社を聞いただけでは、内容まで分からないから。それよりも、自分で調べたほうがいろいろ分かったので、さらに掘り下げて聞くようなことはしなかった。

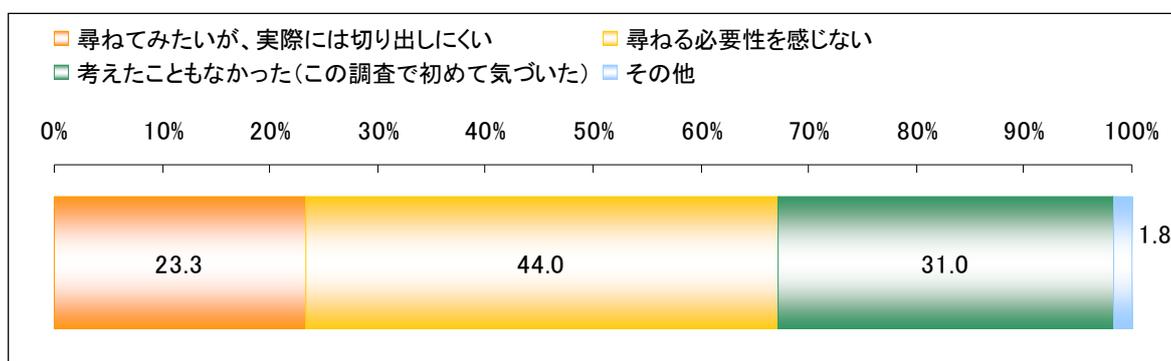
■「まったく参考にならなかった」選択者の具体的回答の例:

- 参考にするために聞いたわけではないから

Q10. Q5で「誰にも尋ねたことがない」とお答えの方に質問します。ご家族、ご親戚、友人知人など身の回りの方に、その人が加入している生命保険について尋ねたことがない理由は何ですか。当てはまるものを一つお選びください。

トップは「尋ねる必要性を感じない」(44.0%)で、次点が「考えたこともなかった(この調査で初めて気づいた)」(31.0%)、その次が「尋ねてみたいが、実際には切り出しにくい」(23.3%)となっています。

	n	%
全体	339	100.0
1 尋ねてみたいが、実際には切り出しにくい	79	23.3
2 尋ねる必要性を感じない	149	44.0
3 考えたこともなかった(この調査で初めて気づいた)	105	31.0
4 その他	6	1.8



<「その他」選択者の具体的回答の例>

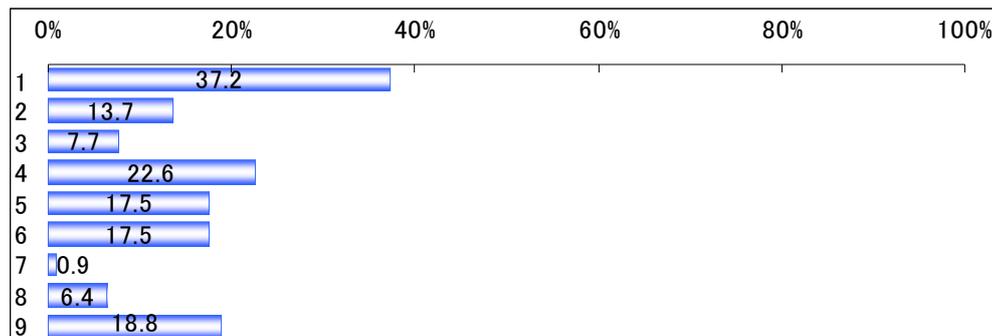
- 自分自身の問題だから
- 訪ねても答えが出そうにない
- 知識がある人がいない
- 自分の方が詳しいから。

Q11. Q10で「尋ねてみたいが、実際には切り出しにくい」「尋ねる必要性を感じない」「その他」のいずれかをお選びの方に質問します。そのように回答された理由は何ですか。当てはまるものを全てお選びください。

◎単純集計

単純集計では、「保険の話は収入状況などプライバシーと密接に絡んでいるため、話題にしづらいから」(37.2%)、「家族構成や収入状況などが違い過ぎるため、尋ねても意味がないから」(22.6%)などの回答が多くなっています。

	n	%
全体	333	142.3
1 保険の話は収入状況などプライバシーと密接に絡んでいるため、話題にしづらいから	87	37.2
2 相手に尋ねれば自分の保険についても話すことになり、それは気が進まないから	32	13.7
3 相手が「亡くなった場合」「入院した場合」など悪い事態を想定した話はしづらいから	18	7.7
4 家族構成や収入状況などが違い過ぎるため、尋ねても意味がないから	53	22.6
5 尋ねてみたいと思うほど適切な生命保険に加入している人がいないから	41	17.5
6 保険加入状況について尋ねるポイントが分からないから	41	17.5
7 身の回りに生命保険に加入している人がいないから	2	0.9
8 その他	15	6.4
9 とくに理由はない	44	18.8



<「その他」選択者の具体的回答の例>

- 価値観の問題だから参考にならない
- 加入者が保険の何処を重視しているかによって状況は様々だと思うから。
- 他人の個人的な意見はあまり参考にならないと考えているから
- 意思決定する為に誰の意見も必要と思われない為
- 保険会社の担当者を信頼しているから
- 自分より詳しい人がいない

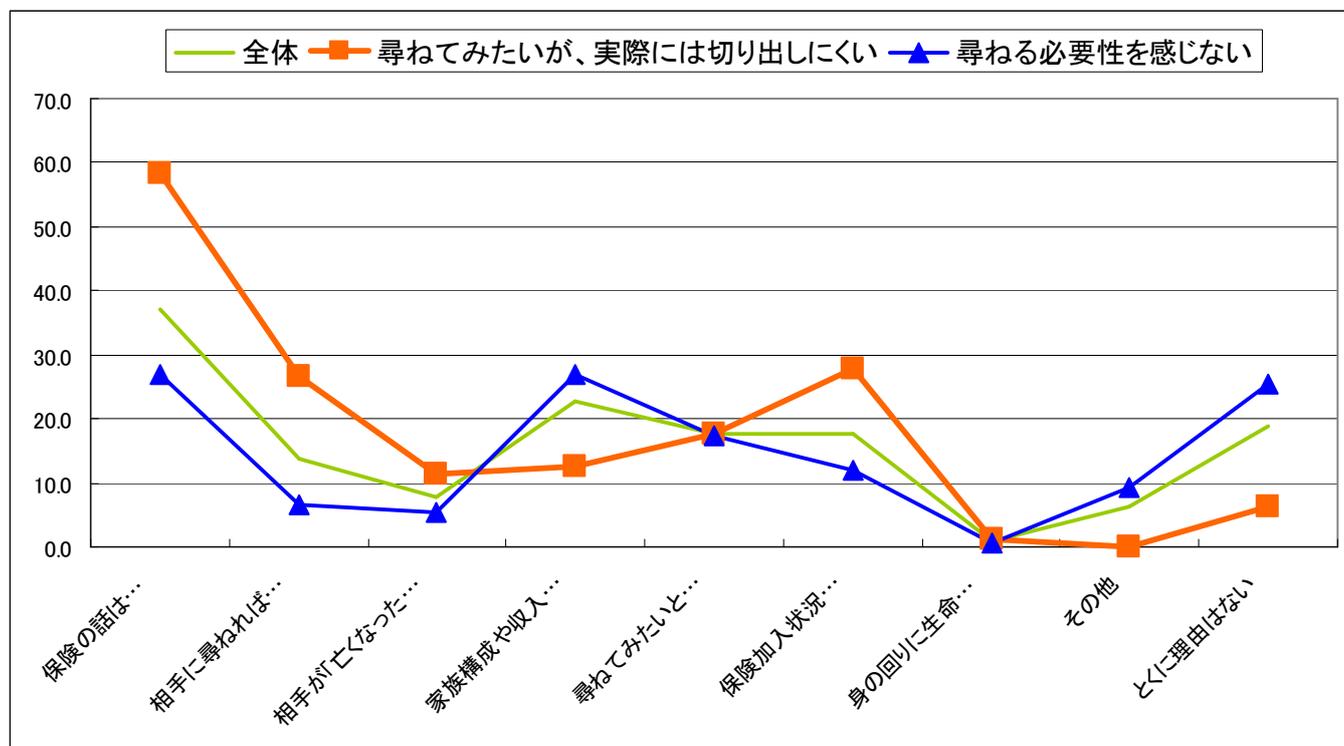
(Q11 続き)

◎＜参考＞Q10とQ11のクロス集計

Q10で「尋ねてみたいが、実際には切り出しにくい」と答えた方のQ11の回答集計では、「保険の話は収入状況などプライバシーと密接に絡んでいるため、話題にしづらいから」「相手に尋ねれば自分の保険についても話すことになり、それは気が進まないから」「保険加入状況について尋ねるポイントが分からないから」などの回答が全体平均を上回っています。一方、Q10で「尋ねる必要性を感じない」と答えた方については、「家族構成や収入状況などが違い過ぎるため、尋ねても意味がないから」「とくに理由はない」などの回答が全体平均を上回っています。

		Q11										
		保険の話は収入状況などプライバシーと密接に絡んでいるため、話題にしづらいから	相手に尋ねれば自分の保険についても話すことになり、それは気が進まないから	相手が亡くなった場合「入院した場合」など悪い事態を想定した話はしづらいから	家族構成や収入状況などが違い過ぎるため、尋ねても意味がないから	尋ねてみたいと思うほど適切な生命保険に加入している人がいないから	保険加入状況について尋ねるポイントが分からないから	身の回りに生命保険に加入している人がいないから	その他	とくに理由はない		
Q10	全体	n	333	87	32	18	53	41	41	2	15	44
		%	142.3	37.2	13.7	7.7	22.6	17.5	17.5	0.9	6.4	18.8
	尋ねてみたいが、実際には切り出しにくい	n	128	46	21	9	10	14	22	1	0	5
		%	162.0	58.2	26.6	11.4	12.7	17.7	27.8	1.3	0.0	6.3
	尋ねる必要性を感じない	n	195	40	10	8	40	26	18	1	14	38
		%	130.9	26.8	6.7	5.4	26.8	17.4	12.1	0.7	9.4	25.5
	その他	n	10	1	1	1	3	1	1	0	1	1
		%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

※「その他」は母数が6と少ないため、数値一覧表に%表示は記載していません。



※「その他」は母数が6と少ないため、グラフには表示していません。

■ここからは、あなたが現在ご加入中の生命保険の見直しを検討するにあたって、「他人がどんな事情や考えで、どの保険を選んだか」を参考にすることについて教えてください。

Q12. 生命保険の見直しを検討するための参考情報として、「他人がどんな事情や考えで、どの保険を選んだか」を知りたいと思いますか。最も当てはまるものを一つお選びください。

※間接的に知ることができるものとし、直接尋ねる場合のような気兼ねはないものとします。

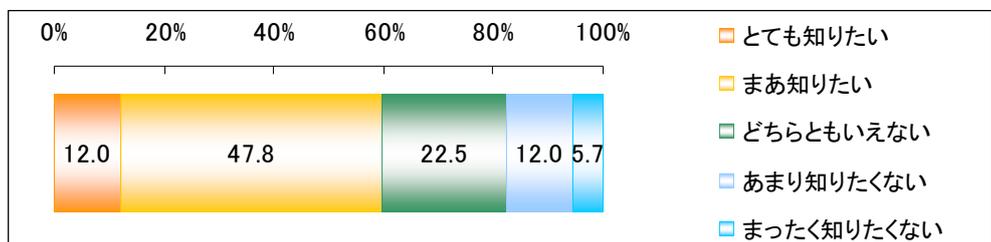
※面識のある人、ない人を含め、広く「自分以外の他人」とします。

◎単純集計

単純集計のトップは「まあ知りたい」(47.8%)で、次に「どちらともいえない」(22.5%)、その次は「とても知りたい」と「あまり知りたくない」がいずれも 12.0%となっています。

また、「とても知りたい」と「まあ知りたい」を合計した値は 59.8%となっています。

	n	%
全体	600	100.0
1 とても知りたい	72	12.0
2 まあ知りたい	287	47.8
3 どちらともいえない	135	22.5
4 あまり知りたくない	72	12.0
5 まったく知りたくない	34	5.7

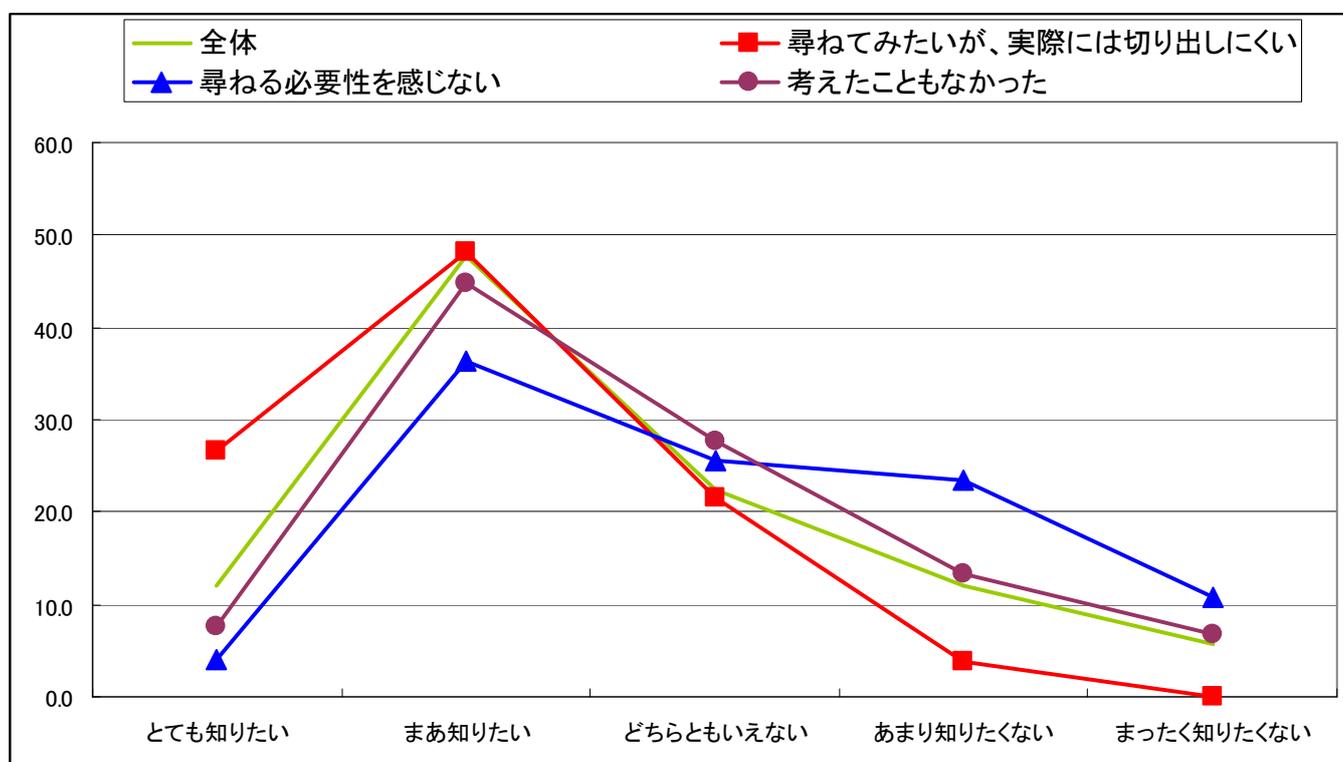


(Q12 続き)

◎＜参考＞Q10 と Q12 のクロス集計

Q10 で「尋ねてみたいが、実際には切り出しにくい」と答えた方は、「とても知りたい」が全体平均より高く、「あまり知りたくない」「まったく知りたくない」は全体平均より低くなっています。一方 Q10 で「尋ねる必要性を感じない」と答えた方は、「あまり知りたくない」「まったく知りたくない」が全体平均より高くなっていますが、「まあ知りたい」という回答も一定数出現しています。

		Q12						
			とても知りたい	まあ知りたい	どちらともいえない	あまり知りたくない	まったく知りたくない	
Q10	全体	n	600	72	287	135	72	34
		%	100.0	12.0	47.8	22.5	12.0	5.7
	尋ねてみたいが、 実際には切り出しにくい	n	79	21	38	17	3	0
		%	100.0	26.6	48.1	21.5	3.8	0.0
	尋ねる必要性を感じない	n	149	6	54	38	35	16
		%	100.0	4.0	36.2	25.5	23.5	10.7
	考えたこともなかった (この調査で初めて気づいた)	n	105	8	47	29	14	7
		%	100.0	7.6	44.8	27.6	13.3	6.7
	その他	n	6	0	1	0	4	1
		%	100.0	0.0	16.7	0.0	66.7	16.7



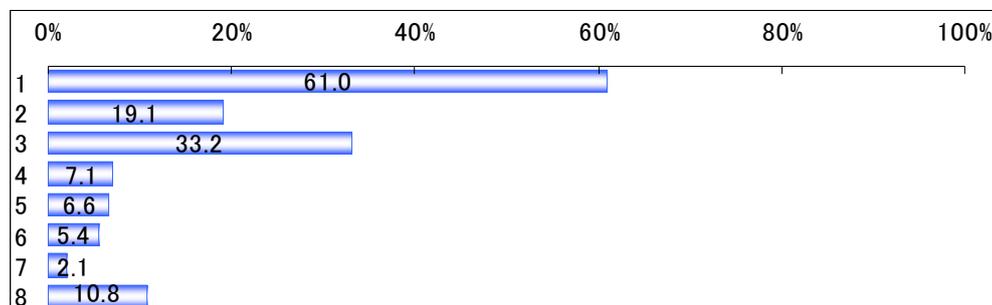
Q13. Q12 で「どちらともいえない」「あまり知りたくない」「まったく知りたくない」のいずれかをお選びの方に質問します。そのように回答された理由は何ですか。当てはまるものを全てお選びください。

圧倒的トップは、「どんな生命保険に加入すべきかは一人ひとり答えが違うと思うから」(61.0%)で、かなり差が開きますが次点は「他人の生命保険加入事情を見ても、それが適切か否かを判断できる自信がないから」(33.2%)となっています。

	n	%
全体	350	145.2
1 どんな生命保険に加入すべきかは一人ひとり答えが違うと思うから	147	61.0
2 最適な生命保険に加入できている人は少ないと思うから	46	19.1
3 他人の生命保険加入事情を見ても、それが適切か否かを判断できる自信がないから	80	33.2
4 他人の生命保険加入事情を見て参考にするのは面倒だから	17	7.1
5 自分の生命保険加入事情を他人に知られるのが嫌なので、他人にもそれを求めてはいけないと思うから	16	6.6
6 自分の条件(家族構成、収入状況、職業など)が特殊で、参考になるような他人の例はまずないと思うから	13	5.4
7 その他	5	2.1
8 とくに理由はない	26	10.8

<「その他」選択者の具体的回答の例>

- 自分で判断できるだけの知識をすでに持っている
- 自分と他人は別人なのだから他人のことは参考にならないから



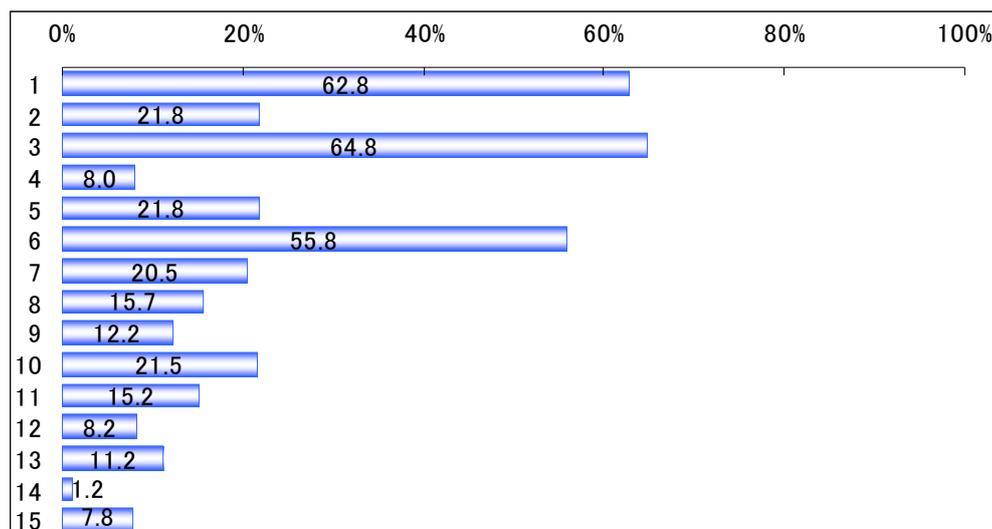
Q14. 生命保険の見直しを検討するための参考情報として、「他人がどんな事情や考えで、どの保険を選んだか」を気兼ねなく知ることができるとしたら、どんなタイプの人について知りたいと思いますか。知りたいと思うタイプを全てお選びください。

上位回答は「家族構成が似ている人」(64.8%)、年齢が近い人(62.8%)、年収が近い人(55.8%)などとなっています。

	n	%
全体	2091	348.5
1 年齢が近い人	377	62.8
2 同じ性別の人	131	21.8
3 家族構成が似ている人	389	64.8
4 居住地域が近い人	48	8.0
5 職業が似ている人	131	21.8
6 年収が近い人	335	55.8
7 最近起こったライフステージの変化が似ている人 (最近結婚した、最近住宅購入した、最近子どもが生まれた等)	123	20.5
8 保有資産が似ている人(住宅を所有しているか賃貸か、貯蓄額など)	94	15.7
9 健康状態が似ている人	73	12.2
10 支払っている保険料の金額が似ている人	129	21.5
11 現在加入中の保険の保障内容(※)が似ている人 (※死亡時●円、入院時●円など万が一の場合に支払われる金額や提供されるサービスのこと)	91	15.2
12 自分が加入中の生命保険に以前加入していたが、現在は解約している人	49	8.2
13 価値観や考え方が似ている人	67	11.2
14 その他	7	1.2
15 どんなタイプでも知りたいと思わない	47	7.8

<「その他」選択者の具体的回答の例>

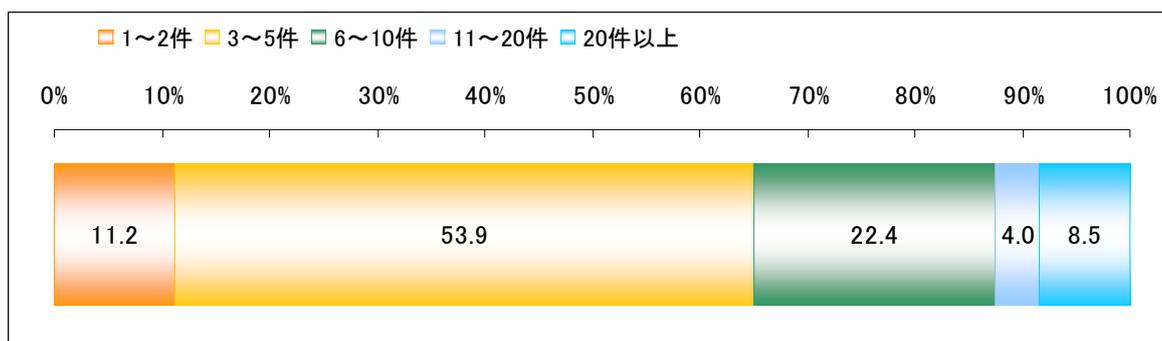
- 実際に保険を売っている保険会社の人
- 保障の体験者
- 自分とは全く別のタイプの保険に入っている人
- 保険会社に勤めている人や、ファイナンシャルプランナーといった専門家の人
- 色々な生命保険会社の特徴やメリット、デメリットを知っている人



Q15. Q14 で「どんなタイプでも知りたいと思わない」以外をお選びの方に質問します。生命保険の見直しを検討するための参考情報として、自分と似たタイプの人が「他人がどんな事情や考えで、どの保険を選んだか」を気兼ねなく知ることができるとしたら、その件数は何件くらいあれば、十分な参考になると思いますか。最も当てはまるものを一つお選びください。

トップは「3～5 件」(53.9%)で、次点が「6～10 件」(22.4%)となっています。

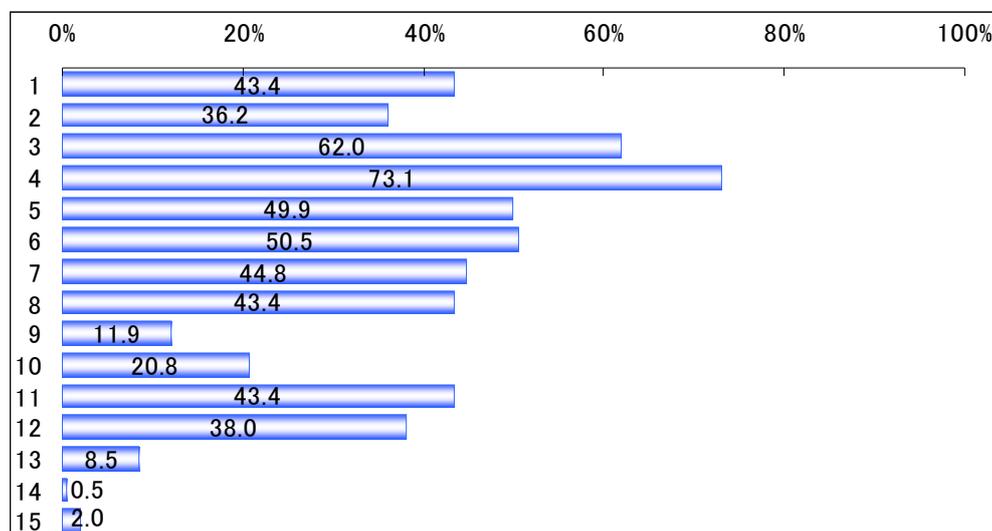
	n	%
全体	553	100.0
1 1～2 件	62	11.2
2 3～5 件	298	53.9
3 6～10 件	124	22.4
4 11～20 件	22	4.0
5 20 件以上	47	8.5



Q16. Q15 にお答えの方に質問します。生命保険の見直しを検討するための参考情報として、自分と似たタイプの人
が「他人がどんな事情や考えで、どの保険を選んだか」を気兼ねなく知ることができるとしたら、どんな内容に興味
がありますか。当てはまるものを全てお選びください。

トップは「保険料」(73.1%)、次点が「保険の種類」(62.0%)、以下、「医療保険金」(50.5%)、「死亡保険金」
(49.9%)、「保障期間」(44.8%)、「保険会社名」「保険料支払い期間」「なぜその保険を選んだか」(いずれも
43.4%) などとなっています。

	n	%
全体	2922	528.4
1 保険会社名	240	43.4
2 保険商品名(例:堂々人生、ライブワンなど)	200	36.2
3 保険の種類(例:死亡保険、医療保険など)	343	62.0
4 保険料(加入者が保険会社に払い込む金額)	404	73.1
5 死亡保険金(加入者が死亡した際に保険会社から支払われる金額)	276	49.9
6 医療保険金(加入者が入院や手術を受けた際に保険会社から支払われる金額)	279	50.5
7 保障期間(保障がいつまで続くか。終身保障、65歳までの定期保障など)	248	44.8
8 保険料支払い期間(保険料をいつまで支払うか。終身支払い、65歳まで、など)	240	43.4
9 保険に加入した時期	66	11.9
10 保険に加入した理由	115	20.8
11 なぜその保険を選んだか	240	43.4
12 加入中の保険の良い点・悪い点	210	38.0
13 加入ルート(保険会社の営業マン、保険代理店、通販、ネット加入など)	47	8.5
14 その他	3	0.5
15 分からない	11	2.0



<株式会社カレン 会社概要>

社 名 : 株式会社カレン

本 社 : 〒135-0061 東京都江東区豊洲 5-6-15 NBF 豊洲ガーデンフロント 2F

U R L : <http://www.current.co.jp/>

代 表 者 : 代表取締役社長 CEO 藤崎健一

設 立 : 1994年(平成6年)12月

資 本 金 : 4億5,194万円

事業内容 : マーケティング・プロデュース事業(見込み客の開拓から営業チャネルへの誘導、リピート販売へ繋げるダイレクト・コミュニケーションのコンサルティング、アウトソーシング、インソーシング、システム、およびその他関連サービスの提供)、生命保険見直し支援サービス「保賢人」(<http://hokenjin.com/>)の運営

子会社 : 株式会社 QLife (医療・健康情報媒体の運営)

本件に関するお問い合わせ先

株式会社カレン 広報室 殿塚美貴(とのづか・みき) / 永田大輔(ながた・だいすけ)

TEL : 03-5144-8841 / E-mail : info@current.co.jp