

生命保険の見直しでは「他人の事例が知りたい」6 割、「でも聞けない」6 割、「聞いたら役立った」6 割
 主なニーズは「家族構成」(64.8%)「年齢」(62.8%)「年収」(55.8%)が似た事例を「2～3 件」(53.9%)。
 家族や知人に尋ねたくても「プライバシー」(58.2%)や「知識不足」(27.8%)などの懸念から切り出せない人が多い。

マーケティング支援、および生命保険見直し(※1)支援サービス「保賢人」(<http://hokenjin.com/>)を運営する株式会社カレン(本社:東京都江東区、代表取締役社長:藤崎健一、以下カレン)は、このほど「生命保険の見直しに関する実態調査ー他者事例の参照についてー」を実施しました。調査対象は生命保険の見直しに関心を持つ 20 代～40 代ファミリーの世帯主 600 名です(外部リサーチ専門会社のパネルから抽出)。

それによると、「見直しの参考に他人の事例を知りたい」意向が約 6 割(59.8%)に達しました。主なニーズは家族構成(64.8%)や年齢(62.8%)、年収(55.8%)などが似た事例を 2～3 件(53.9%)です。実際に尋ねた経験があるのは半数以下(43.5%)ですが、そのうち 6 割(59%)は参考になったと感じています。尋ねたくても切り出しにくい理由には「プライバシー」58.2%、「ポイントが分からない」27.8%、「自分の保険について話すのは嫌」(26.6%)などが挙げられています。

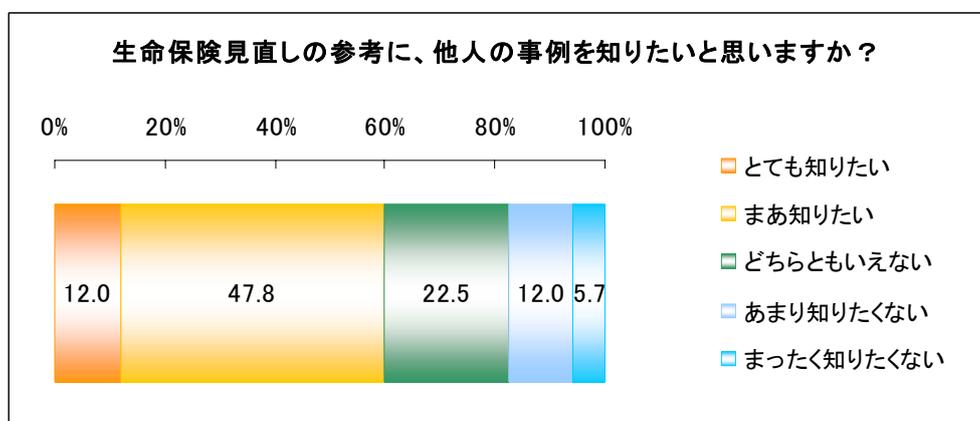
生命保険を見直したい人の多くは情報不足に苦しんでいます。「類似商品の多さに戸惑う」(※2)人や「しつこい営業への警戒感から専門家に相談できずにいる」人(※3)にとって、他人の事例は非常に有用な検討資料ですが、こうした情報の流通を阻む様々なハードルが浮かび上がる結果となりました。

※1、本調査における「生命保険の見直し」の定義：現在加入中の生命保険を解約して新しい生命保険に加入すること

※2※3、いずれも「第 1 回生命保険見直し実態調査」より(詳しくは本リリース内「調査の背景」欄を参照)。

■主な調査結果

- ・ 見直しの参考に「家族や友人など周囲に、加入中の生命保険について尋ねたことがある」のは約 4 割(43.5%)。結果が「参考になった」のは約 6 割(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」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は嫌」(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」「環境が違い過ぎる」ともに 26.8%、「とくに理由なし」25.5%。
- ・ 見直しの参考に他人の事例を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。
- ・ 知りたいタイプは「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%。件数は「3～5 件」53.9%、「6～10 件」22.4%。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。



<図表>「自分の生命保険見直しの参考情報として、他人の生命保険加入事情を知りたいと思いますか？」回答結果約 6 割が興味を示している。

■調査の背景

不況や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、より適した生命保険に加入し直したいという「生命保険の見直し」ニーズが高まっていますが、商品の複雑さや情報の非対称性の大きさが、実行へのハードルとなっています。カレンではこうした実態を明らかにし、「合理的で納得感ある生命保険見直し」の実現に向けた方策を探るために「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(※)の今回は、「見直しの参考に他人の事例を知りたい」という意向について調査しました。

★詳細は、【保賢人】 広報ブログのこちらの記事より

<http://blog.hokenjin.com/pr/2010/10/minaoshi-research02.html>

★レポートの PDF ファイルは以下より

調査報告書「生命保険の見直しに関する実態調査」(PDF ファイル)

http://hokenjin.com/pr/research/research_101005.pdf

※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>

<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」(ほけんじん <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