保険・年金フォーカス

中国保険市場の最新動向（6）

銀行系生保の台頭と窓販規制の強化

保険研究部　研究員　片山　ゆき
(03)3512-1784　katayama@nli-research.co.jp

1｜銀行による保険会社への出資規制緩和

中国の銀行による保険会社への出資は、2008 年に関連の規制が緩和されたことに端を発する。5 年が経過した 2013 年末時点では、銀行による保険会社への出資は 6 社まで増加しており、そのうち 4 社は外資系生保となっている（図表－1）。

2013 年はそういった銀行系生保の販売が急速に伸展しており、生保市場は構造的な変化を迎えているといえよう。以下ではこれまでの銀行と保険会社の連携について、その背景や基本的な枠組みを中心に紹介する。

図表－1　2008 年以降認可された銀行系生保（2013 年）

銀行系生保		出資銀行（出資比率）	パートナー（出資比率）	収入保険料（前年比増加率）	主な商品
1	交銀康聯（豪コモンウェルス）	交通銀行（62.5%）	豪コモンウェルス銀行（37.5%）	13.4億元（86.4%増）	養老保険 重大疾病保険
2	中荷（蘭ING）	北京銀行（50%）	蘭ING（50%）	21.2億元（20.8%増）	養老保険 個人年金
3	建信	建設銀行（51%）	台湾の中国人寿他4社計（49%）	70.1億元（19.5%増）	養老保険
4	工銀安盛（仏アクサ）	工商銀行（60%）	仏アクサ（27.5%） 中国五鉱集団（12.5%）	102.9億元（116.5%増）	養老保険 個人年金
5	農銀	農業銀行（51%）	北京中関村科学城建設他5社計（49%）	72.3億元（74.4%増）	養老保険
6	招商信諾（米シグナ）	招商銀行（50%）	米シグナ（50%）	42.4億元（75.1%増）	養老保険 医療・傷害保険

（注）上掲の銀行系生保のうち、建信人寿と農銀人寿は中国系生保で、それ以外は外資との合弁生保である。
2013 年の生保収入保険料は前年比 7.9%増の 1 兆 741 億元。
中荷人寿については、2013 年 7 月に外資側パートナーの ING が持分を仏 BNP パリバに譲渡が決定（現在、保監会の認可待ち）
（出所）中国保険監督管理委員会、各社のディスクロージャー誌より作成

Copyright ©2014 NLI Research Institute All rights reserved

振り返ってみると、銀行による保険会社への出資規制緩和のタイミングは、世界的な金融危機前の 2008 年 1 月であった。直前の 2007 年は経済の実質 GDP 成長率が 5 年連続で 10%を上回り、10 月には上海総合株価指数がピークに達するなど、中国経済は最も活況を呈していた時期である。急速に膨れ上がった個人所得は預金のみならず、銀行を通じて投資性の高い保険への加入へ流れた。この時期(2006 年～2008 年)の銀行窓販は収入保険料がおよそ 3 倍の 3600 億元、販売チャネル別の収入保険料規模(シェア)を見ると、全体の 29%から 49%を占めるにまで拡大し、保険販売における銀行の重要性は一気に高まった[i]。

このような背景の下、発表された規制緩和策であったが、直後には世界的な金融危機が発生し、外資系生保の外資出資側の出資比率の縮小や撤退などが発表された。この時点で、外資が抜ける分を国内の大手銀行が代わって出資を申請するという新たな動きが見られた。これまで認可された銀行系生保をみると、外資系生保の交銀康聯は豪コモンウェルス銀行が出資をそれまでの 50%から 37.5%まで縮小、交通銀行は中国人寿から引き受けた 50%と残りの 12.5%を合わせた 62.5%を出資している(図表－1)。また、同様に、工銀安盛は外資側の仏アクサが出資をそれまでの 51%から 27.5%まで縮小、それまで中国側のパートナーであった中国五鉱集団は出資比率を 49%から 12.5%へ縮小し、工商銀行が残りの 60%を出資している。一方、中国系の銀行系生保である建信人寿は当初、中国太平洋保険(集団)と蘭 ING の出資による外資系生保であったが、ING のアジア事業の縮小、更には中国市場において保険会社への出資を 2 社から1社に絞る必要もあり、建設銀行(51%)と台湾の中国人寿他 4 社(49%)に変更、出資形態も中国系生保となった。

2013 年の生保市場をみると(医療、年金の専門会社を除く 63 社)、上位 20 社には工銀安盛(12 位)、農銀(15 位)、建信(16 位)の 3 社がある。各社が抱える事情や経営上の戦略は異なるものの、結果としてこの 5 年間で中国の 4 大国有銀行のうち、中国銀行を除く 3 行(建設、農業、工商)や大手銀行を中心に保険会社への出資が進んだ。

2｜外資における銀行系生保の増加

では、2013 年までの 5 年間で 4 社の認可を受けた外資の銀行系生保についてみてみる。図表－1より 2013 年の外資の銀行系生保は収入保険料を大幅に伸ばしていることがわかるが、今後、商品構成の見直しや安定した収益の確保といった課題を前に、経営方針においても1つの転機を迎えているといえよう。

外資系生保は保険経営の範囲が地域で限定されていたり、拠点設置の認可においても中国系生保と比較して一定の時間が必要とされている。大手銀行によって出資を受けた外資系生保の中には、全国に張り巡らされた銀行の支店を通じて、収入保険料を大幅に伸ばす保険会社も見られた。例えば前述の工銀安盛(仏アクサ)は 2013 年の収入保険料が前年比 116.5%増の 102.9 億元と大幅に増加している。工銀安盛は、工商銀行の出資後、販売チャネルを銀行窓販に更に集中させており(収入保険料全体のおよそ 80%)、一時払養老保険を中心に、有配当保険が収入保険料全体の 9 割を占めている[ii]。これによって、同社は 2013 年には、生保市場全体では 12 位、外資系生保では、これまで首位であった友邦人寿(AIA)を収入保険料において凌ぐ規模となっている(次頁図表－2)。

Copyright ©2014 NLI Research Institute All rights reserved

図表－2　2013 年外資系生保上位 10 社における銀行系生保の状況

2012年		収入保険料	シェア（生保全体）
1	友邦（AIA）	86.9億元	0.9%
2	工銀安盛（仏アクサ）	47.5億元	0.5%
3	中美聯泰（米メットライフ）	46.6億元	0.5%
4	中意（伊ゼネラリ）	43.1億元	0.4%
5	信誠（英プルデンシャル）	36.2億元	0.4%
6	中英（英Aviva）	36.0億元	0.4%
7	華泰（米エース）	28.6億元	0.3%
8	中宏（加マニュライフ）	27.3億元	0.3%
9	招商信諾（米シグナ）	24.2億元	0.2%
10	中荷（蘭ING）	17.6億元	0.2%

2013年		収入保険料	シェア（生保全体）
1	工銀安盛（仏アクサ）	102.9億元	1.0%
2	友邦（AIA）	94.1億元	0.9%
3	中美聯泰（米メットライフ）	56.7億元	0.5%
4	中意（伊ゼネラリ）	47.9億元	0.4%
5	招商信諾（米シグナ）	42.4億元	0.4%
6	信誠（英プルデンシャル）	41.3億元	0.4%
7	中英（英Aviva）	35.3億元	0.3%
8	中宏（加マニュライフ）	29.9億元	0.3%
9	華泰（米エース）	28.9億元	0.3%
10	中荷（蘭ING）	21.2億元	0.2%

（注）外資系生保上位 10 社のうち、2012 年末時点で工銀安盛（仏アクサ）、華泰（米エース）以外は黒字化している。
（出所）中国保険監督管理委員会

銀行窓販全体を見ても、商品は 2009 年以降、投資型保険から預金の代替商品としての性格が強い養老保険を中心とした貯蓄型の保険に切り替えられている。商品別の収入保険料を見ると、養老保険を含む有配当保険は 2008 年が全体の 52%であったのに対して、2010 年には 71%、2011 年以降は 80%と高いシェアで推移している[iii]。銀行窓販は金融危機や規制（後述）の影響を受けつつも、経済、株価の動向をとらえ、主力商品を替えることで収入保険料を伸ばし続け、2012 年末時点でおよそ 5000 億元規模にまで拡大している。

3｜銀行窓販への規制強化と課題

このように、中国における銀行での保険販売は、既に主要チャネルとして一定の存在感を維持している。銀行を管轄するのは中国銀行業監督管理委員会（銀監会）であるが、当の銀監会は出資規制の緩和以降、各社が収入保険料の拡大を目指す中で、急速な販売の増加やそれにともなって発生する誤導販売に対して、保険会社との販売契約や銀行での販売行為について規制を強化する傾向にある。

既に、銀行に対しては代理契約を結ぶ保険会社に数量規制を設けたり（3 社まで）、銀行内に専用カウンターを設置させ、銀行員による保険の販売やそのための研修を強化するよう求めている（図表－3）。これに加えて、2014 年からは消費者（高齢者）保護の観点から、貯蓄性、投資性保険の販売において、年齢や収入の

| Copyright ©2014 NLI Research Institute All rights reserved

状況を考慮しなければならないという適合性原則を導入した。

また、銀行窓販の主力商品である一時払養老保険は預金の代替としての性格が強く、金利上昇にともなって解約が発生しやすい状況にある。保険会社は資金流出にともなって損失が発生する際のリスクに備える必要がある上、満期等、将来的な資金流出も加味した上で運用を行う必要がある。銀監会、保監会は長期的な収益を考慮したうえで、適合性原則の導入と同時に、銀行に対して一時払商品から平準払いの貯蓄性商品の拡充(特に 10 年以上)や保障性商品への移行も求めている。しかし、現状としては保険金支払いまでの期間が長い商品に対して、運用資産における投資期間に見合う投資手段が限定的であり、運用利回りの確保も課題となるなど、資産運用面での更なる規制緩和も必要となっている。

今後も銀行窓販は一定の規模を維持しながら推移すると考えられるが、保険会社の資産と負債の総合的な管理についての課題や、銀行系生保に見られるような保険料の規模拡大路線から収益性をより重視した経営への移行等、保険会社と銀行、更には保監会と銀監会の更なる連携が必要となるであろう。

図表－3　銀行の保険販売に関する規制・枠組み

	時期	内　容	
株価好調（投資型保険）	2008年1月	銀行から保険会社への出資を許可	規制緩和
金融危機	2009年1月	都市部における投資型保険の銀行窓販の一部停止を指示	規制強化
保監会指導（養老等有配当保険拡充）	2010年11月	銀行との代理販売契約に関する規制（１） ■銀行支店が代理契約を結べる保険会社は3社まで ■銀行内に専用カウンター設置 ■銀行員による保険販売 （保険会社の社員による販売の禁止）他	規制強化
	2011年3月	銀行との代理販売契約に関する規制（２） ■代理契約期間は1年以上 ■保険販売担当者の研修規定他	規制強化
銀行系保険会社の増加	2014年1月	銀行における代理販売行為に関する規制 ■高齢者の貯蓄性、投資性商品加入に関する適合性原則の導入 （新規契約時65歳、平準払い商品加入時の年齢が60歳を超える場合で、年収が都市の可処分所得、農村の平均収入より低い場合、有配当、ユニバーサル、ユニットリンクへの販売禁止） ■保障性商品、平準払の貯蓄性商品の拡充 （医療、傷害、定期、終身、契約期間が10年以上の年金、養老保険等の収入保険料の合計が窓販を通じた保険料収入合計の2割以上）	規制強化

（出所）中国保険監督管理委員会、中国銀行業監督管理委員会が発表した通知より作成

[i]「中国保険市場(5)銀行窓販の成長と生保市場へのインパクト」保険･年金フォーカス　2014 年 1 月
[ii] 工銀安盛人寿保険有限公司 2012 年年度信息披露報告(ディスクロージャー誌)(2013 年 4 月発表)
[iii] 注釈ｉ参照
(参考文献) 村上隆晃「生保銀行窓販の展開と課題」生命保険経営　第 79 号第 5 号

 Copyright ©2014 NLI Research Institute All rights reserved