

基礎研 レター

インドの生命保険市場(1)

—巨大国インドの生命保険市場はどのような状況にあるのか—

取締役 保険研究部 研究理事 中村 亮一

TEL: (03)3512-1777 E-mail: nryoichi@nli-research.co.jp

1—はじめに

インドは、今後中国を抜いて、世界最大の人口を有する国になることが予測されている。その人口構造も、中国とは異なり、今後も比較的長期間にわたって、厚い若年層・中年層を有することが想定されている。このため、生命保険市場という観点からみた場合、将来にわたってさらなる成長が期待される市場と認識されている。

今回のレターでは、インドの生命保険市場の概要について、報告することとする。

次回以降のレターで、昨今のインドにおける保険監督規制の改革を巡る状況等について、報告する。

2—保険市場の概要—発展段階にあるが成長余地は極めて大きい—

1 | インドの生命保険市場¹

インドは、2014年ベース²で、人口が12億7,592万人、GDPが2,051.23十億ドル、一人当たりGDPが1,607.65ドルの国である。因みに、日本は、人口が1億2,706万人、GDPが4,602.37十億ドル、一人当たりGDPが36,221.81ドルであることから、日本との比較では、インドは人口では日本の10倍程度、GDPでは日本の半分程度の国である。

保険市場については、スイス再保険会社の資料³によれば、2014年ベースの収入保険料で、生命・損害保険合計で69,889百万ドル、うち生命保険で55,299百万ドルとなっており、生命保険の比率が高い。

さらに、この収入保険料規模は、保険合計で世界第15位、生命保険で世界第11位となる。全世界の保険料に対するシェアは、保険合計が1.5%、生命保険が2.1%（日本は、それぞれ10.0%、14.0%）

¹ 以下のインドの生命保険市場に関するデータは、特に断りがない限り、保険監督当局であるIRDAI(Insurance Regulatory and Development Authority of India)の「ANNUAL REPORT 2013-14」等による。

² IMF（国際通貨基金）の「World Economic Outlook Database Oct 2015」に基づいている。

³ スイス再保険会社 sigma No4/2015 「World insurance in 2014 : back to life」 「2014年の世界の保険：活気を取り戻す」

となる。普及率を示す対 GDP 収入保険料比率では、保険合計で 3.3%、生命保険で 2.6%（日本は、それぞれ 10.8%、8.4%、世界平均は、それぞれ 6.2%、3.4%）となっている。

なお、生命保険の普及率（対 GDP 収入保険料比率）を、他のアジア諸国と比較したものが下の表である。タイやマレーシアといった国々には若干劣るが、中国、フィリピン、インドネシアといった国々を上回る水準となっている。

生命保険普及率(対GDP収入保険料比率)

台湾	15.6%	シンガポール	5.0%	中国	1.7%
香港	12.7%	タイ	3.6%	フィリピン	1.6%
日本	8.4%	マレーシア	3.1%	インドネシア	1.1%
韓国	7.2%	インド	2.6%	ベトナム	0.7%

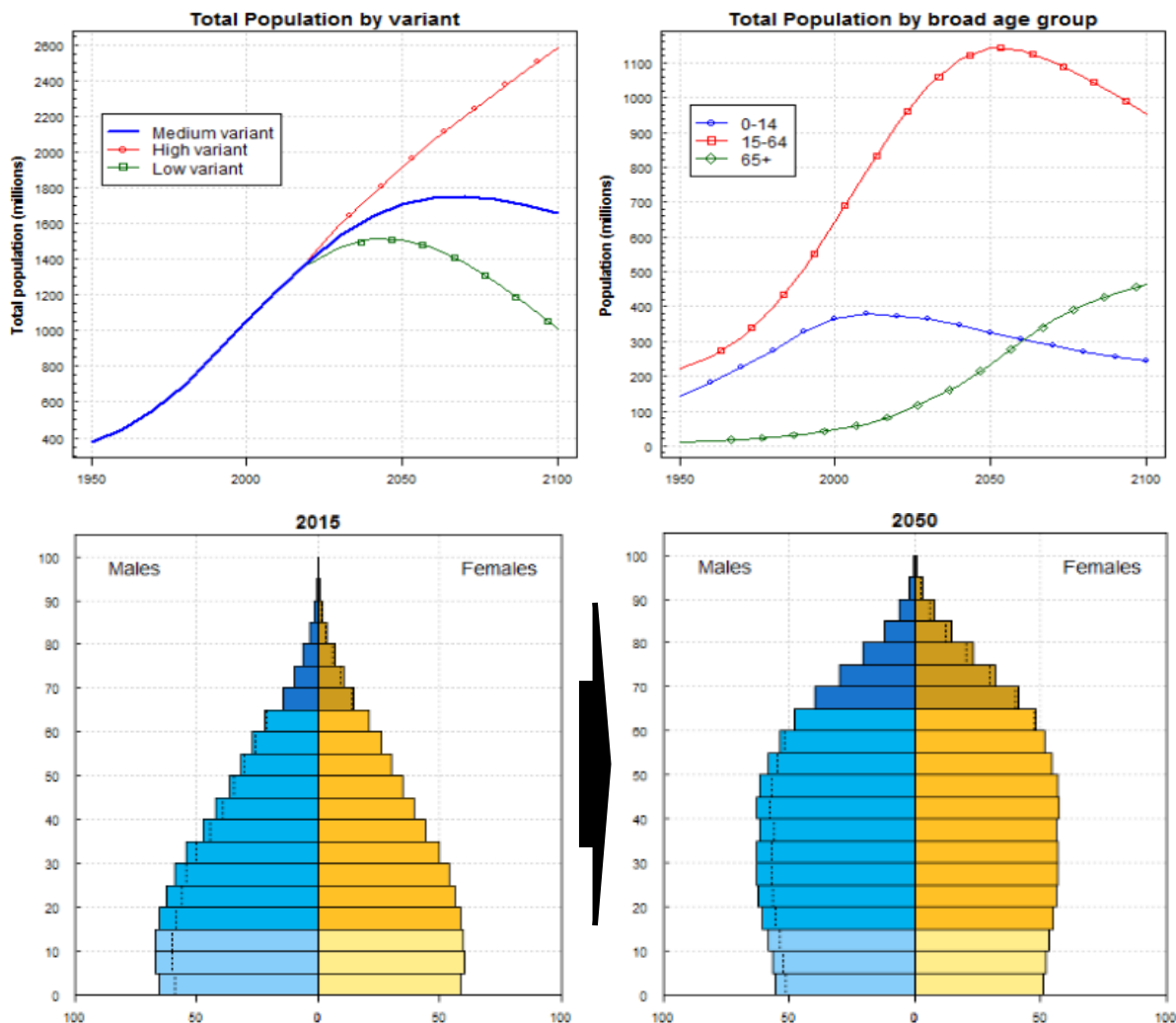
(※)スイス再保険会社資料に基づく。

一方で、保険密度を示す 1 人当たり保険料は、2013 年ベースで、保険全体で 52 ドル、生命保険で 41 ドル（日本は、それぞれ 4,207 ドル、3,346 ドル、世界平均は、それぞれ 652 ドル、366 ドル）となっており、未だ低い水準にとどまっている。

インドの人口及び年齢階層別の人口構成の推移を見た場合、下記の上の図が示しているように、中位推計では 2050 年を超えても人口が増加し、下の図が示しているように、今後も厚い若年層・中年層が存在し続けると予測されている。

インドの人口及び人口ピラミッド（年齢階層別分布）の推移（予測）

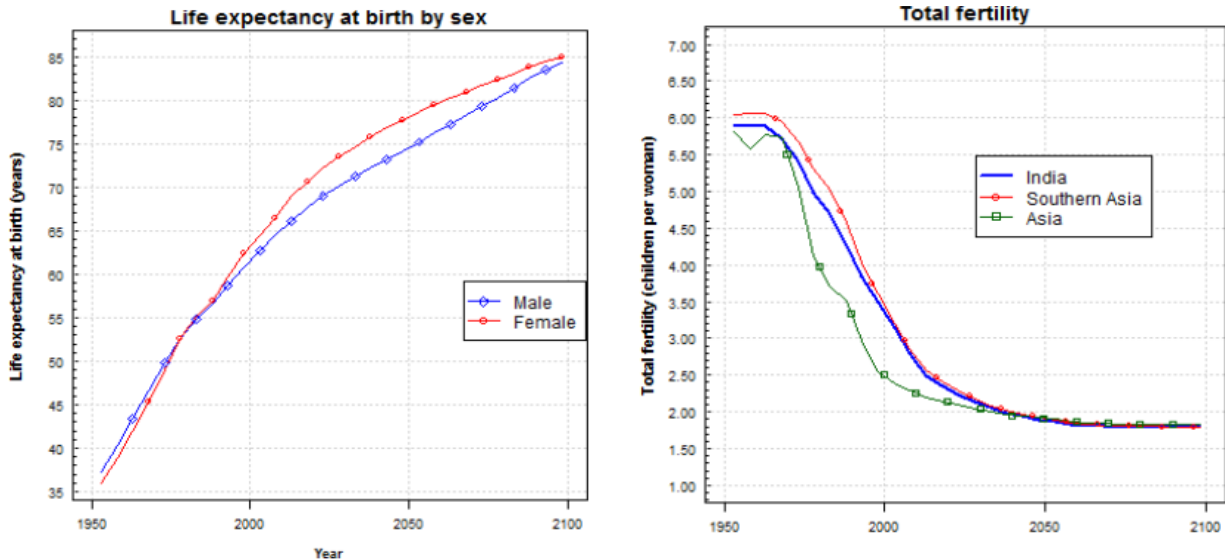
（国連（United Nations）資料による）



さらに、インドの平均寿命は、今後急速に伸びていき、一方で、合計特殊出生率は、先進国と同様に低下していくことが予測されていることから、社会全体としての高齢化も進んでいくことになる。これにより、将来の老後保障のためのニーズが高まってくることも想定されることになる。

インドの平均寿命及び合計特殊出生率の推移（予測）

（国連（United Nations）資料による）



以上の点から、インドの生命保険市場は、現時点では、国全体としての規模に比較して、まだまだ発展途上にあるといえるが、今後の成長の余地が極めて大きく、生命保険会社にとって、大変魅力的な市場である、と考えられる。

2 | インドの保険会社

(1) 会社数

インドにおいては、2014年9月末で、53の保険会社が登録されている。このうち、24社が生命保険会社であり、28社が損害保険会社である。これらに加えて、唯一の国営再保険会社⁴として、GIC

(General Insurance Corporation of India) が存在している。

さらに、53の会社のうち、8社が公共会社であり、再保険会社のGICに加えて、生命保険はLIC (Life Insurance Corporation of India) の1社、損害保険では、ECGC⁵とAIC⁶という2つの特殊保険会社に加えて、他に4社の国営保険会社が存在している。これら以外の残りの45社が民間保険会社となっている。

なお、医療保険専門会社が5社存在し、医療保険、傷害保険及び旅行保険を提供している。

インドにおける保険会社(2014年9月末)

	公共	民間	合計
生命保険	1	23	24
損害保険	6	22	28
再保険	1	0	1
合計	8	45	53

(※)IRDAI「ANNUAL REPORT 2013-14」による。

なお、損害保険には、医療保険専門会社5社を含む。

⁴ 2015年3月に保険法が改正され、外国再保険会社が支店を開設することが認められることになった。なお、再保険サービスは国際的な再保険会社によって提供されている。

⁵ ECGC (Export Credit Guarantee Corporation) は、輸出信用保険を引き受けている会社

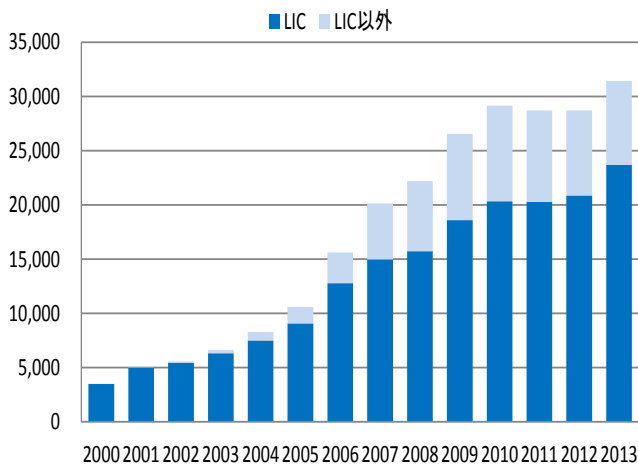
⁶ AIC (Agriculture Insurance Company of India) は、農業保険を引き受けている会社

(2)生命保険会社の収入保険料

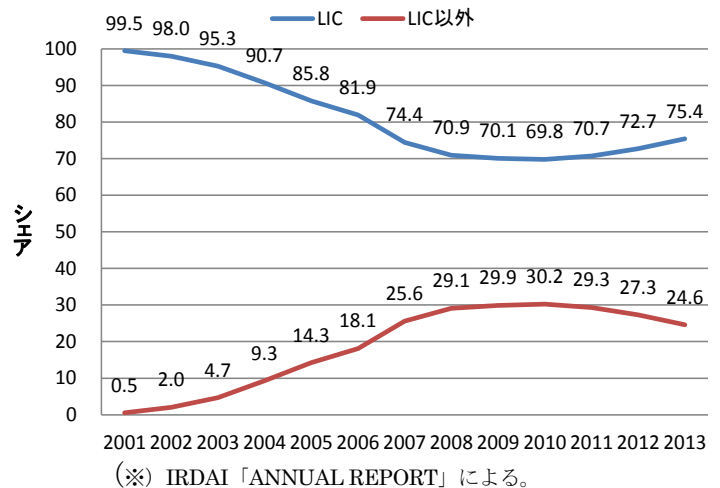
2013年度の生命保険会社の収入保険料は、314,283.20 crore（千万）ルピー（1ルピー＝1.85円とすると、約5.8兆円）となっている。

その過去からの推移を、国営のLICとLIC以外の民間との内訳別に見てみると、下の左図の通りとなっている。2000年8月に市場が民間保険会社に開放されて以降、2010年まで保険料は急速に増加してきていたが、2010年9月のユニット・リンク保険商品（ULIPs）に対する規制の見直し⁷等を受けて、ここ数年は保険料の伸びが鈍化している。

収入保険料の推移(億ルピー)



LICとLIC以外の収入保険料シェア(%)の推移



(3)生命保険会社の市場シェア

上の右図が、LICとLIC以外の収入保険料シェアの推移を示している。

LICのシェアは、2010年までは徐々に低下してきていたが、民間保険会社においてウェイトが高いユニット・リンク保険が監督規制の影響等で販売が低迷したことから、ここ数年は若干上昇していた。ただし、2014年の新契約保険料では、経済環境の改善を受けた好調な株式市場や各社の新商品の投入等により、ユニット・リンク保険の販売が回復したこともあり、民間保険会社のシェアが上昇し、LICのシェアは低下している。この状況は、2015年度に入っても継続している⁸。

2013年の収入保険料の各社別・払方別・商品別の内訳は、次ページの表の通りである。

会社別では、国営のLICが3/4のシェアを有し、残りの1/4の市場を23の民間保険会社が分け合っている。

LICでは、一時払保険料の構成比が高くなっており、会社全体の収入保険料の1/4程度を占めている。LICは、ユニット・リンク保険等のリンク保険⁹を殆ど販売しておらず、収入保険料の構成比は1%程度でしかない。

一方で、民間保険会社は、リンク保険の構成比が高く、民間全体では5割近い構成比となっている。

⁷ 例えば、最低死亡保障の付与、ロック・イン期間の3年から5年への延長等が行われた。なお、こうした保険監督規制の見直しの内容については、次回のレターで報告する。

⁸ LICは、商品ガイドラインの改訂後、2015年8月になって初めて、改訂後のユニット・リンク保険を発売している。

⁹ リンク保険商品は、ユニット・リンク商品または変額リンク商品として、提供されている。

生命保険会社の収入保険料の内訳(会社別、初年度(一時払・一時払以外)・次年度別、リンク保険・ノン・リンク保険別)

(単位:1千万ルピー)

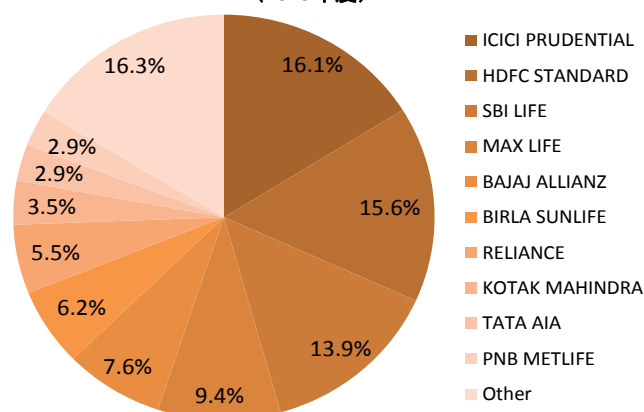
保険会社	収入保険料(払方別)					合計 (③+④)	会社別 シェア	収入保険料(商品型別)			
	①一時払 以外	②一時払	③初年度 (①+②)	④次年度 以降				リンク 保険	構成比	ノン・リンク 保険	構成比
ICICI PRUDENTIAL	3,285.17	474.42	3,759.59	8,669.06	12,428.65	4.0%	8,361.22	67.3%	4,067.43	32.7%	
HDFC STANDARD	2,355.70	1,683.23	4,038.93	8,023.97	12,062.90	3.8%	6,892.25	57.1%	5,170.66	42.9%	
SBI LIFE	2,997.51	2,067.97	5,065.48	5,673.13	10,738.60	3.4%	4,292.31	40.0%	6,446.30	60.0%	
MAX LIFE	1,787.43	474.17	2,261.60	5,016.95	7,278.54	2.3%	2,100.37	28.9%	5,178.17	71.1%	
BAJAJ ALLIANZ	1,598.52	993.51	2,592.03	3,251.11	5,843.14	1.9%	1,416.82	24.2%	4,426.32	75.8%	
BIRLA SUNLIFE	1,638.72	58.77	1,697.49	3,135.56	4,833.05	1.5%	3,150.45	65.2%	1,682.60	34.8%	
RELIANCE	1,836.25	97.74	1,933.99	2,349.41	4,283.40	1.4%	1,103.54	25.8%	3,179.86	74.2%	
KOTAK MAHINDRA	789.07	482.74	1,271.81	1,428.98	2,700.79	0.9%	1,150.58	42.6%	1,550.21	57.4%	
TATA AIA	333.97	99.78	433.76	1,889.95	2,323.70	0.7%	893.81	38.5%	1,429.89	61.5%	
PNB METLIFE	630.44	45.45	675.89	1,564.70	2,240.59	0.7%	951.07	42.4%	1,289.51	57.6%	
others	3,528.04	2,252.28	5,780.30	6,827.23	12,607.52	4.0%	4,506.35	35.7%	8,101.18	64.3%	
民間合計	20,780.83	8,730.05	29,510.87	47,830.02	77,340.90	24.6%	34,818.76	45.0%	42,522.13	55.0%	
LIC	31,904.49	58,904.30	90,808.79	146,133.51	236,942.30	75.4%	2,728.25	1.2%	234,214.05	98.8%	
合計	52,685.32	67,634.34	120,319.66	193,963.54	314,283.20	100.0%	37,547.01	11.9%	276,736.18	88.1%	

(※)IRDAI「ANNUAL REPORT 2013-14」による。

なお、LIC 以外の民間保険会社全体における各社のシェアは、右図の通りである。

これらは、外国資本の会社とのジョイント・ベンチャーによる会社である。

生命保険収入保険料のLIC以外の保険会社別シェア (2013年度)



(※) IRDAI 「ANNUAL REPORT 2013-14」による。

3—生命保険商品の状況—貯蓄・投資型商品が主力

インドは貯蓄志向の高い文化を有しているとされている。

現在は、ノン・リンク保険の伝統的商品では、養老保険タイプが主力商品となっている。加えて、定期保険やマネー・バック・タイプ(定期的に定額を支払う生存給付金タイプ)の保険が提供されている。

終身保険については、LICのWebサイトからの情報によれば、基本的には「被保険者の死亡時」に保険金額と配当金を支払うものであるが、昨今の長寿化を考慮して、「80歳又は契約後40年間のいずれか遅い時点」で、保険金額と配当金を支払う方式に変更した、としている。なお、保険料は「80歳又は契約後35年間のいずれか遅い時期」まで、支払うこととしている。ただし、LICは、現在は終身保険を提供していない。

民間保険会社を中心に提供されているユニット・リンク保険は、保険料の一部が保障のための保険料に充当され、残りは様々なファンドに投資される。

なお、2010年の商品ガイドラインの改訂以降は、多くの会社の商品開発において、リンク保険からノン・リンク保険の伝統的商品へのシフトが見られた。

以上に加えて、年金(Annuity、Pension)や(参考1)2 | で説明する医療保険も提供されている。

4—生命保険販売チャネルの状況—個人保険はエージェント、団体保険は直接販売中心

販売チャネルの状況は、個人保険と団体保険、LICと民間保険会社の間で、大きく異なっている。

2013 年の新契約保険料ベースでは、個人保険では、民間の場合、個人エージェントと銀行による販売がともに 4 割程度を占めて、メインとなっている。一方で、LIC では殆どが個人エージェントによるものである。

なお、個人保険の民間における銀行による販売のシェアは、2009 年には 24.9%であったが、その後毎年シェアを高めてきている。

団体保険では、民間も LIC の場合も、直接販売がメインであるが、民間では銀行も 2 割弱程度の構成比となっている。

新契約の販売チャネル別内訳(保険料による構成比)

	個人エー ジェント	法人エー ジェント		ブローカー	直接販売	合計
		銀行	その他			
個人保険	78.4%	15.6%	1.3%	1.6%	3.1%	100.0%
民間	40.1%	43.6%	4.0%	4.9%	7.4%	100.0%
LIC	96.0%	2.8%	0.1%	0.0%	1.1%	100.0%
団体保険	1.8%	3.1%	0.7%	0.5%	93.9%	100.0%
民間	1.2%	17.2%	4.3%	2.9%	74.4%	100.0%
LIC	1.9%	0.1%	0.0%	0.0%	98.0%	100.0%
全体	40.6%	9.4%	1.0%	1.1%	47.8%	100.0%
民間	26.5%	34.4%	4.1%	4.2%	30.8%	100.0%
LIC	45.3%	1.3%	0.1%	0.0%	53.4%	100.0%

(※)IRDAI「ANNUAL REPORT 2013-14」による。

5—生命保険会社の資産運用の状況—中央や州の政府発行・保証の有価証券のウェイトが高い—

保険会社の総資産は 2,097,275 crore ルピー (約 37.7 兆円) で、そのうちの 93%の 1,957,466 crore ルピー (約 36.2 兆円) が生命保険会社の総資産である。

生命保険会社の総資産のうち、16.9%にあたる

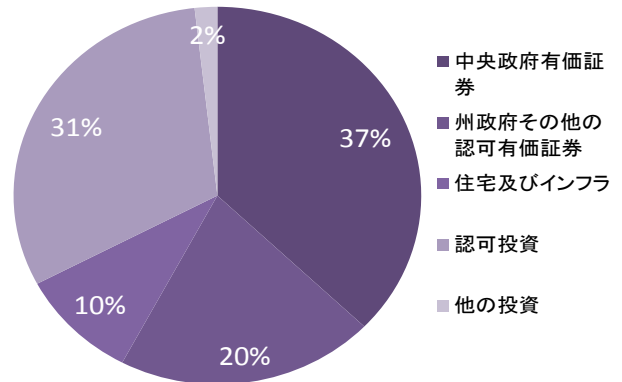
331,661 crore ルピー (約 6.1 兆円) がユニット・リンク
ファンドである。

残りの 1,625,804 crore ルピー (約 30.1 兆円) が伝統的
商品に対する資産であり、その構成比は右図の通りである。

中央政府や州政府等の有価証券が 6 割弱を占めている¹⁰。

なお、この資産を商品ファンド別に見てみると、以下の表の通り
となっている。商品構成を反映して、民間保険会社におけるユニッ
ト・リンクファンドの構成比が高くなっている。

生命保険会社(ユニット・リンク・ファンド以外)の
資産構成比(2013年度末)



(※) IRDAI「ANNUAL REPORT 2013-14」による。

生命保険会社資産のファンド別構成比(2013年度末)

	生命保険 ファンド	年金・団保 ファンド	ユニット・リンク ファンド	全体
LIC	75.0%	19.0%	6.0%	100.0%
民間	28.0%	10.1%	61.9%	100.0%
合計	65.8%	17.3%	16.9%	100.0%

(※)IRDAI「ANNUAL REPORT 2013-14」による。

(参考1)医療保険の状況

1 | 全体の状況

¹⁰ 認可有価証券や認可投資の具体的な内容は、保険法第 2 条及び第 27A 条に規定されている。

IRDAI の Annual Report は、損害保険会社によって提供されている医療保険の状況を報告¹¹している。

これによると、これらの会社によって提供される医療保険の収入保険料は 17,495 crore ルピー（約 3,236 億円）で、生命保険の収入保険料の 5%程度の規模となっている。

保険会社のタイプによる収入保険料の内訳では、公共損害保険会社が 6 割以上を占めており、この割合はここ数年あまり変化していない。また、医療保険は、政府支援によるものと団体保険及び個人保険の3つに分類されるが、この内訳においては、近年個人保険の割合が上昇してきている。

	保険料	構成比	
公共損害保険会社	10,841	62%	
民間損害保険会社	4,482	26%	
医療保険専門会社	2,172	12%	
合計	17,495	100%	
	保険料	構成比	構成比
政府支援スキーム	2,082	12%	20%
団体保険(上記以外)	8,057	46%	45%
個人保険	7,355	42%	35%
合計	17,495	100%	100%

(※)IRDAI「ANNUAL REPORT 2013-14」による。

(※)IRDAI「ANNUAL REPORT 2013-14」による。

なお、これらの会社によって提供されている医療保険の発生損害率(ICR:Incurred Claims Ratio)は、過去3年間、90%以上と高く、収益性が高いとはいえないビジネスとなっている。

2 | 商品の状況(生命保険商品を含む)

入院時の入院代や手術等の治療を受けた場合の治療費等の実額保障を行う商品やそれらの経費に対応した定額保障を行う商品が中心となっている。これらに加えて、妊婦や新生児の保障、入院前後の看護や往診費用等の付加的な保障も提供されている。

加えて、入院時の会社等からの保障が十分でない場合に、一定の自己負担による控除後に付加的な給付を行う「top-up」型の商品がある。

さらには、がん・脳梗塞・心筋梗塞等の重大疾病(Critical Illness)診断時に定額支払保障を行う商品が提供されている。

3 | チャネルの状況

医療保険の新契約のチャネル別の内訳は、以下の表の通りで、生命保険とは大きく異なっている。

新契約の販売チャネル別内訳(保険料による構成比)

	個人エージェント	法人エージェント		ブローカー	直接販売	合計
		銀行	その他			
全体	36%	4%	4%	24%	33%	100%
個人	71%	6%	8%	4%	10%	100%
団体	10%	2%	1%	39%	48%	100%

(※)IRDAI「ANNUAL REPORT 2013-14」による。

(参考2)マイクロ・インシュアランス

マイクロ・インシュアランスは、低所得者向けの小口の保険であるが、NGO(Non Governmental Organizations)や SHGs(Self Help Groups)等のエージェントによって、販売される。さらに、生命保険と損害保険をセットにした形での販売が認められる。

¹¹ 医療保障をカバーする保険は、生命保険会社によっても提供されている。損害保険会社による医療保険は通常1年満期で、生命保険会社は、複数年での保障の提供を行っている。

生命保険会社によって提供されているマイクロ・インシュアランスの新契約収入保険料(初年度保険料と一時払保険料の合計)は、237.42 crore ルピー (約 44 億円) (うち、個人で 95.65 crore ルピー、団体で 141.77 crore ルピー) となっている。

6—まとめ

今回のレターでは、インドの生命保険市場の概要を述べてきた。大きな潜在力を有し、今後さらなる成長が期待されている市場であるが、市場の変化に対応して、保険監督規制の改革等が行われてきている。インド政府も各種の施策等を通じて、生命保険のさらなる普及を図ろうとしている。

次回のレターでは、こうしたインド政府の各種の施策や昨今のインドにおける保険監督規制の改革を巡る状況等について、報告する。

以 上