

変革をみせる中国保険市場

～新たな指標にみる生保勢力図～



保険研究部門 研究員 片山 ゆき

katayama@nli-research.co.jp

1—はじめに

「中国は世界において最も重要な新興保険大国である」—主管庁である中国保険監督管理委員会（保監会）はこの5年間（保険業の第11次5ヵ年計画／2006年～2010年）を振り返り、このように評価した。

中国の保険市場はこれまで急速な経済成長に牽引される形で成長を遂げ、市場規模の拡大を看板に各社は収入保険料の増大を追求してきた^(注1)。

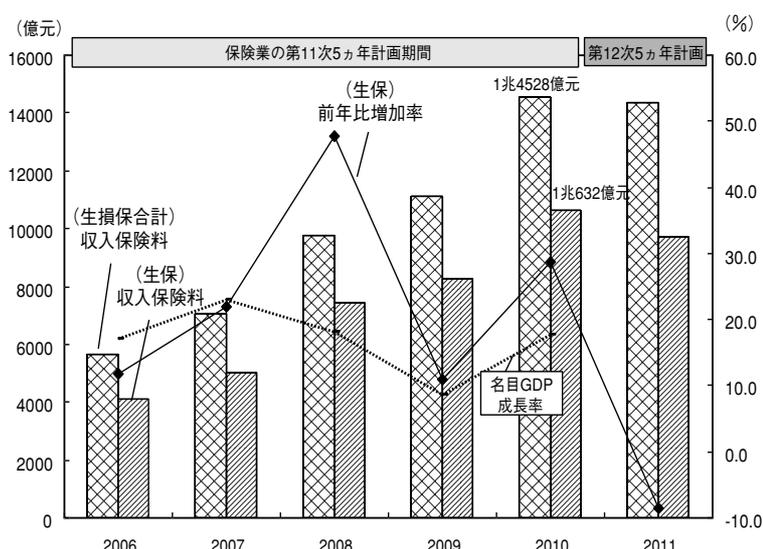
しかし、その一方でこの5年間は国内では四川大地震、洪水、大雪といった巨大災害、更には世界的な金融危機等これまで経験したことがないリスクが顕在化し、保険のあり方について転換点となった時期でもある。市場がまだ成長過程にある中国では行政主導でマーケットが形成されているが、リスクに対応した保険市場の形成に向けてどのような方法をとるのか、これまでの状況を振り返りながら、今後の成長ビジョンを探る。

2—「新興保険大国」としての自信

1 | 高い成長ポテンシャル

中国保険市場では2006年以降の5年間で収入保険料等、市場規模が2倍以上拡大し、その成長スピードは経済成長を凌いでいる（図表-1、2）。世界に眼を転じてみると、2010年時点で収入保険料（生保）は5位、アジアで

[図表-1] 収入保険料の推移



(資料) 保監会、中国保険市場年報、中国統計局発表内容より作成

は日本に次いで2番目の規模となっている(注2)。

他方、人口規模が大きいことから1人あたりの保険料支出(生保)は105.5ドルと日本の1/33(日本は3,472.8ドル)、普及率(収入保険料/GDP)は2.5%(日本は8.0%)にとどまっております、成長のポテンシャルは高い。

保监会は2011年以降5年間は1人あたりのGDPが5千ドルから1万ドルに倍増し、保険が最も普及する重要な時期と捉えているが、以下ではまず、これまでの5年間における成長モデルを振りかえってみる。

2 | 経済成長に牽引された市場の拡大

第11次5ヵ年計画期間中(2006年~2010年)の前半は、2007年に中国経済が実質GDP成長率14.2%と5年連続で10%を上回り、同年10月には上海総合株価指数が6,000台のピークに達するなど、経済が高度成長し、株式市場が最も活況を呈した時期である。

急速に膨張する個人所得や従来からの資産形成への高いニーズの中で、中国保険市場においても日本の1980年代後半(いわゆるバブル期)に見られたような投資性の強い保険への関心が一気に高まった。

商品を見てみると、従来より、貯蓄性が高い養老や終身保険を中心とする有配当保険が主力ではあるが(注3)、この時期の特徴としては投資性の高いユニットリンク保険、積立部分を株やファンドで運用するユニバーサル保険への加入が急増している。中国の場合、指標が収入保険料ベースとなるが、両保険の収入保険料規模は2008年までのわずか2年間で3.6倍、全体に占める割合は11%(ユニバーサル:9.9%とユニットリンク1.5%の合算)から26%にまで膨れ上がった(注4)(図表-3)。

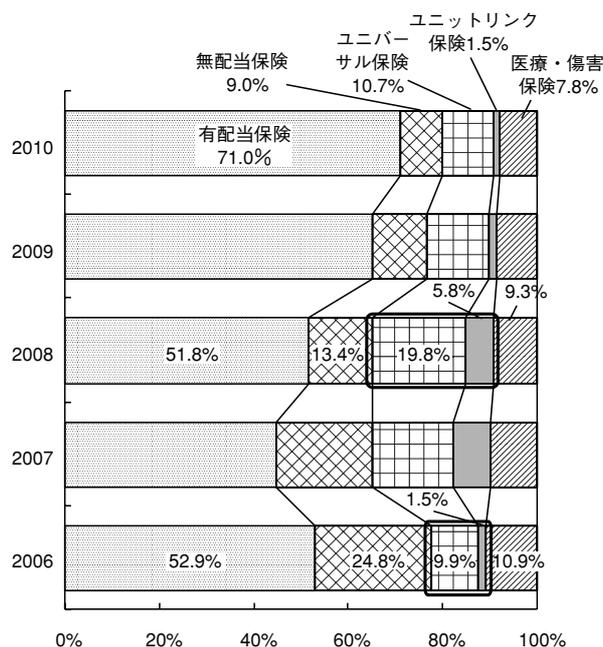
また、中国では家計貯蓄率(注5)が高く、銀行を介した金融資産の形成が古くから定着してい

[図表-2] 保険業の5ヵ年計画(生損保合計)

	第11次5ヵ年計画('06~'10)			第12次5ヵ年計画
	2005年実績	2010年目標	2010年実績	2015年目標
収入保険料	4,928億元	1兆元	1兆4,528億元	3兆元
総資産	1兆5,299億元	5兆元	5兆500億元	10兆元
1人あたりの保険料支出	379元	750元	1,083元	2,100元
保険普及率(対GDP比)	2.7%	4%	3.8%	5%

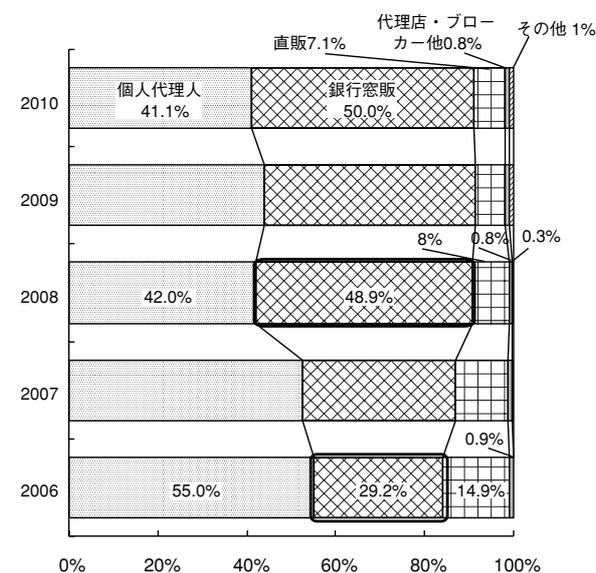
(資料) 保监会発表内容より作成

[図表-3] 保険商品別占率



(資料) 中国保険市場年報より作成

[図表-4] 販売チャネル別占率



(資料) 中国保険市場年報より作成

る。2007年には中国人民銀行（中央銀行）が預金金利を6回調整し、最終的に4%台にまで引き上げたが、金利選好意識が高まる中で株やファンドの好調な運用を背景に、銀行預金や養老保険から投資型保険へ銀行を介した商品の乗り換えが頻繁に行われた。

2007年10月以降株価が下がり始めたのにもかかわらず2008年に入っても投資型保険への加入が伸び続けたのは、株価回復への期待感がある程度維持されたことや、それまで株に投資されていた資金が最低保証のあるユニバーサル保険へシフトされたこと、更に銀行が安定した手数料収入を求めて投資信託から保険販売にシフトした点も挙げられる。

このように、第11次5ヵ年計画の前半は、経済成長や株価の上昇によって投資型保険が好調に伸び、生保の収入保険料総額は2007年が前年比21.9%増、2008年が同48.5%増と大幅に増加し続け、市場規模の大幅な拡大がはかられた。

3 | 保険の本来機能重視に舵を切った保监会

前述のように、2008年は第11次5ヵ年計画期間中で、生保の市場規模が最も大きく成長した年であった。一方で5月の四川大地震、9月の世界的な金融危機といった大きなリスクが顕在化し、保険及び保険会社の役割が再認識されることになる。

2008年5月に発生した四川大地震は四川省汶川県を震源地とし、周辺の甘粛省等10の省や地域にわたって、死者およそ7万人が発生した巨大地震である。被災地域の多くが農村部で、民間保険への加入率は相対的に低く^(注6)、地震による直接的な経済損失8,451億元に対して保険会社の保険金の支払いは16.6億元^(注7)と経済損失のわずか0.2%、同年の保険会社が支払った保険金の総額2,971億元のわずか0.6%と小さかった。

しかし、この地震で政府による巨大災害に対する制度や法的整備が進んでいないことが明るみに出ることとなり、保険会社が持つ社会的な役割が再評価され、消費者側としても保険が本来持つ保障機能を再認識するきっかけとなったのである。

また、世界的な金融危機の国内生保市場への影響については、海外での株式投資が可能なQ D I I（指定国内機関投資家）である国内生保が限定的であったことから比較的小さいとされているが、一方で合弁外資の外資出資側の撤退や出資比率の縮小、更には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など保険会社の再編も見られた（後述・図表-5）。

このように、国内外からもたらされるリスクの影響、更には足元での国内株式の続落、運用実績悪化の中で、保监会はより安定した保険市場の形成に舵を切る必要に迫られたのである。

保监会は2008年末にまず北京や上海において解約の急増が懸念されるユニットリンク保険の銀行窓販を一時停止させた後、2009年には銀行内に専用の販売カウンターの設置や資格を持つ担当者の配置、担当者の研修の履修など一定のルールを導入した。

2010年には銀监会（C B R C）も前述のルールに加えて、手数料の高騰や不正授受を改善すべく銀行が代理契約を結ぶ保険会社数を基本的に3社までに制限し、資格を持った銀行職員による販売等を義務付けた。

保监会及び銀监会の銀行窓販への規制強化、また株式や運用環境の悪化から2009年は収入保険料ベースでユニバーサル保険が前年比27.3%減、ユニットリンク保険が前年比65.2%減少し、2010年には全

体に占める割合は12%まで縮小した。

その一方で、保監会が各社に力を入れるよう指示したのが貯蓄型・保障型の保険の拡充、さらに個人代理人チャンネルの強化である。保監会はリスクが高い投資型保険ではなく、保険が本来持つ貯蓄や保障機能を重視すべきとし、各社に指導をした。それに呼応するように各社では商品の調整を行い、銀行においても一時払養老保険の販売に力を入れたことから、2009年、2010年で今度は有配当保険が収入保険料ベースで前年比40%増と大幅に伸びる結果となった。

このように、中国の保険市場は各社が収入保険料の規模を追求する一方、市場の形成や今後の方向性については監督官庁が強力な政策主導をはたらかせ、主力となる商品やチャンネルを調整することで、成長を続けてきたのである。

3—銀行を中心とした金融コングロマット化の進展

中国の保険市場拡大には上述の保険業に係る内因的な要素以外に、保険、銀行、証券といった金融3業態全体をとりまく環境的な要素—金融コングロマット化の進展が大きくはたらいっている。

2008年1月に銀行による保険会社への出資が許可されて以降、特に世界的な金融危機が発生してからは内資大手企業や外資メジャーが出資から撤退するケースも見られ、それを引き継ぐ形で銀行の参入申請が相次いでいる（図表-5）。

【図表-5】大手内資銀行による保険会社への出資状況

	出資銀行	出資前		出資形態	出資後		
		保険会社/出資比率			保険会社/出資比率		出資形態
認可取得済	交通銀行	中保康聯（コモンウェルス）		合併外資	交銀康聯（コモンウェルス）		合併外資
		中国人寿50%	豪コモンウェルス銀行50%		交通銀行62.5%	豪コモンウェルス銀行37.5%	
	北京銀行	首創安泰（ING）		合併外資	中荷人壽（ING）		合併外資
北京首都創業集団50%		蘭ING50%	北京銀行50%		蘭ING50%		
建設銀行	太平洋安泰（ING）		合併外資	建信人壽		内資	
	中国太平洋保険（集団）50%	蘭ING50%		建設銀行51%	台湾の中国人寿他4社計49%		
出資合意・認可待ち	工商銀行	金盛（アクサ）		合併外資	—		
		中国五礮集団49%	仏アクサ51%		工商銀行60%	仏アクサ27.5%	中国五礮集団12.5%
	農業銀行	嘉禾人壽		内資	—		
・北京中関村科学城建設 20% ・重慶国際信託20% ・中国希格瑪 20%		・中国新紀元 20% ・上海安尚実業 20%	農業銀行51%		その他5社計49%		
招商銀行	招商信諾（シグナ）		合併外資	—			
	深セン市鼎尊投資コンサル50%	米シグナ50%		招商銀行50%	米シグナ50%		

（資料）保監会、各社公表資料より作成

銀行ではこれまで投資型保険の取り扱いや、更に2008年に規制を受けてからも短期一時払いの養老保険など貯蓄型保険（有配当）に商品を切り替えるなど、その需要を拡大させてきた。

銀行にとっては自己資本規制が強化される中で資本を使わずに安定した手数料収入を確保することができ、一方、保険会社にとっては銀行が抱える膨大な顧客へのアクセスが可能となるなど、保険会社と銀行の連携には双方にメリットがある。

このように、金融のコングロマリット化の進展、更に銀行による保険の代理契約社数の制限によって、銀行による出資を受けた保険会社や同一グループ傘下に銀行を抱える保険会社の優位性が急速に高まるといった新たな状況もうまれている。

また、2011年4月に保监会は証券会社のように銀行以外の金融機関による代理販売に向けた規定（草案）を発表しているが、証券会社は銀行と比較しても拠点数が少なく、更にファンド販売において銀行に大きく依存していることから急速な進展には難しい面があるかと思われる。

しかし、金融3業態の連携による販売モデル、特に銀行と保険会社の連携は着実に進化しており、所得倍増が見込まれる今後においても大きな力を発揮すると考えられる。

4—変革をみせる中国保険市場

1 | 2011年以降5年間の主要目標

上述のように、この5年間は商品や販売チャネルから振り返ってみても、これまで保监会が推し進めてきた収入保険料及び市場規模の拡大を第一義としてきた保険事業のあり方や成長モデルについて大きな転換を迎えた時期であった。

2011年8月には保険業の第12次5ヵ年計画（2011年～2015年）が発表されたが、今般の計画では、四川大地震等を受けて巨大災害等における国の制度の補完役としての保険業の役割が再認識されたこと、また、世界的な金融危機後の内需拡大策でインフラ投資など機関投資家として重要な役割を果たしたことによって、金融業における保険業の立ち位置、優位性も大きく向上している。主要目標については以下を挙げている。

- ①安定且つ迅速な市場規模拡大（2015年までの保険市場規模に関する数値目標の設置／図表－2）
- ②保険会社の総合競争力の強化（金融業界における保険会社の優位性発揮、大手保険グループの国際競争力の強化、中小規模保険会社の安定した成長、保険商品・サービス形式の多様化など）
- ③保険の社会的機能の発揮（大規模災害・事故に対する保険金給付の改善、国の災害救済体系・社会保障体系において重要な役割を担うなど）
- ④リスク管理能力の強化（資本増強、支払能力の充足、コーポレートガバナンスの強化によるリスク管理の整備など）
- ⑤保険に対する社会的信頼度の強化（保険の認知度・顧客満足度の改善）

また、計画ではチャネルは各社に見合ったモデルの模索を奨励するとし、商品については、主力となっている養老保険等の貯蓄型保険が一時払いで5年以下の契約が多いことから、長期の平準払契約の拡充に力を入れ、更に医療・傷害保険といった保障型保険の拡大を目指すとした。

2 | 新契約保険料の新たな指標を公表

これまで各社の業績を評価する指標は「収入保険料」であり、各社もこれに基づいて規模拡大をはかってきたが、保监会は今般、新たに「標準保険料」（日本の「新契約年換算保険料」に相当）の公開に踏み切った。標準保険料については2004年には保监会から規定が発表されていたが、各社のデータは公表されていなかった。標準保険料の公表は、保険会社に対して貯蓄型保険の一時払い契約から平準払契約への移行、1年契約の多い医療など保障型保険への拡充を促すことで、保険会社の収支バランスや安定的な利益確保、更には健全な競争を促す効果を期待してのものと思われる。

「標準保険料」は日本と同様、保険料に払込期間に応じた調整を加えて算出されるが、中国と日本の算出方法は多少異なっている。例えば、一時払契約の場合、日本では保険料を保険期間で除して算出されるが、一時払契約の多い中国の場合は欧米の方法を用いて、保険料の1/10で算出する。

また、平準払契約の保険料についても、日本のように保険料をそのまま計上（全期払いの場合）するのとは異なり、中国では払込期間が10年未満の場合、払込年数/10を乗じて算出し、払込期間が10年以上の場合について係数を1.0としている。拡充を目指す医療・傷害保険等、契約期間が1年（または1年未満）の短期契約保険料については係数を1.0としている。

下表（図表－6）は保监会が発表した2011年1～9月の標準保険料規模の上位15社（全54社）を示したものである。まず、全体をみてみると、標準保険料が新契約指標、収入保険料が保有契約指標という違いもあるが、全54社において標準保険料の前年同期比の伸びは収入保険料のそれに比べて小さく、一時払契約の伸びが平準払契約より高いことが推察される。

しかし、例えば、8位の生命人寿や9位の中国人民健康保険のように、標準保険料の伸びが収入保険料の伸びをはるかに上回るケースもある。その背景としては、生命人寿についてはこれまでの銀行

[図表－6] 標準保険料規模上位15社（2011年1～9月）

順位	会社名	出資形態	標準保険料		収入保険料			(B)/(A)
			標準保険料(A) (億元)	前年同期比(%)	収保順位	収入保険料(B) (億元)	前年同期比(%)	
1	中国人寿	内資	460.4	-5.8%	1	2706.9	0.9%	5.9
2	平安人寿	内資	289.1	1.0%	2	1440.6	16.1%	5.0
3	太平洋人寿	内資	151.6	6.5%	3	767.3	5.4%	5.1
4	泰康人寿	内資	131.4	-16.6%	5	673.9	-4.0%	5.1
5	新華人寿	内資	125.9	-12.7%	4	758.3	0.9%	6.0
6	中国人民人寿	内資	81.7	-1.7%	6	658.7	2.4%	8.1
7	太平人寿	内資	52.7	-21.5%	7	246.5	-4.9%	4.7
8	生命人寿	内資	48.1	120.5%	8	198.5	93.0%	4.1
9	中国人民健康	内資	41.5	37.8%	10	86.7	12.6%	2.1
10	陽光人寿	内資	31.5	20.9%	9	135.7	21.1%	4.3
11	AIA	外資	16.2	7.3%	14	64.4	6.7%	4.0
12	民生人寿	内資	15.7	55.1%	12	79.8	28.9%	5.1
13	合衆人寿	内資	14.8	27.9%	11	84.5	50.7%	5.7
14	ゼネラル	外資	10.7	2.9%	22	34.1	-33.1%	3.2
15	Aviva	外資	9.6	-10.9%	23	34.0	-11.6%	3.5
全社（54社）			1613.1	6.0%	—	8654.9	10.9%	5.4

(資料) 保监会発表内容より作成

窓販・一時払いの養老保険を中心としていたが、それに加えて代理人を中心とする平準払いの個人年金保険も好調に伸びていることが考えられる。また、中国人民健康保険はケガや疾病など第3分野の保険を専門に販売する保険会社であるが、上述の算出方法により1年の短期契約が主流である点が寄与していると思われる。

更に、現在、外資生保の収入保険料シェアはおよそ4%と相対的に小さいが、標準保険料に基づく、11位にA I A、14位にゼネラリ、15位にAvivaと外資が全社の中でも上位に位置している。

各社はこれまで培った独自の経営手法を確立しており、年金、養老、医療といった貯蓄型・保障型の商品を重点的に販売している。例えばA I Aは銀行窓販による有配当養老保険の販売や代理人チャネルによる年金保険、重大疾病保険の販売、また、ゼネラリのように銀行窓販を通じた年金保険や合弁相手側への団体年金保険の直販といった、自社の強みを活かしたチャネルで、商品のバランスや収益性の確保がはかられている点が考えられる。

また、上掲の公表データについて、収入保険料に対して標準保険料の割合が高い上位15社を抽出してみると(図表-7)、中国系大手生保に比べて設立後の年数が浅く、更に収入保険料の規模がまだ小さいといった特性の影響はあるものの、12社が外資系生保となっている。表中の保険会社は収入保険料に対してその1/2~1/4が標準保険料となっており、ここでは収入保険料規模の大きい中国大手生保の姿は見られない。

標準保険料の公開は外資生保の経営方法を再評価するといった意味においても大変意義が大きく、保監会が今後目指す経営・成長モデルには収入保険料の多寡による評価のみではなく、より健全で収益性やバランスを重視した経営に近づいているといえるのではないだろうか。

[図表-7] (標準保険料/収入保険料) 割合上位15社 (2011年1~9月)

順位	会社名	出資形態	標準保険料		収入保険料			(A)/(B)
			標準保険料(A) (億元)	前年同期比 (%)	収保 順位	収入保険料(B) (億元)	前年同期比 (%)	
1	長生人壽(日生)	外資	1.2	174.8%	49	2.3	57.8%	0.54
2	人保健康	内資	41.5	37.8%	10	86.7	12.6%	0.48
3	平安健康	内資	1.0	89.7%	47	2.5	82.7%	0.41
4	中融人壽	内資	5.5	148.5%	32	15.1	302.7%	0.36
5	AXA	外資	5.4	49.2%	31	15.9	90.8%	0.34
6	国泰人壽(台湾)	外資	1.8	7.3%	40	5.7	13.5%	0.33
7	HSBC	外資	0.8	40.7%	48	2.3	168.9%	0.32
8	ゼネラリ	外資	10.7	2.9%	22	34.1	-33.1%	0.31
9	新光海航(台湾)	外資	0.4	234.0%	51	1.4	74.5%	0.31
10	CIGNA	外資	8.6	10.1%	26	29.4	21.2%	0.29
11	Great Eastern	外資	0.8	-8.2%	46	2.6	-36.6%	0.29
12	Aviva	外資	9.6	-10.9%	23	34.0	-11.6%	0.28
13	AEGON	外資	3.2	-19.8%	35	11.5	-14.6%	0.28
14	メットライフ	外資	8.3	223.5%	25	29.8	179.5%	0.28
15	スタンダードライフ	外資	3.0	-3.9%	36	11.1	10.2%	0.27

(資料) 保監会発表内容より作成

3 | おわりに

中国保険市場はこれまでの5年間、経済の高度成長など外部環境に牽引され、「新興保険大国」としての土台を築いたといえる。

しかし、今後、2015年までの5年間をみた場合、これまでと同様なスタイルの成長はおそらく厳しいであろう。実際、2011年は一連の銀行窓販に関する規制の影響によって、生保の収入保険料は初めてマイナス成長となっている。

このような状況の下、国民の所得が倍増し、保険が最も普及するとされる5年間を迎えるにあたって、保監会が成長モデルについて大きな舵を切ったことは意義深い。当然のことながら「新興保険大国」から真の「保険強国」に向けては外資への規制緩和を含め解決すべき課題は多いが、新たなステージに向けて大きな一歩を踏み出したといえるのではないであろうか。

(注1) 中国保険市場の沿革についてはニッセイ基礎研REPORT 2008年6月号 沙銀華著「激しく変動する中国生保商品の販売実態と今後の動き」をご参照ください。

(注2) SwissRe Sigma “World insurance in 2010”

(注3) 1980年代後半から1990年代の前半まで主力商品は定期保険、終身保険、養老保険など無配当の伝統的な保障型商品であったが、2000年の初頭以降、有配当保険が主力商品となっていった。

(注4) 日本の変額保険(1987年~1990年)の動向をみた場合、個人保険の販売実績における新契約件数の割合(有期型・終身型合計)は、最も多い年でも3.5%(1987年)、保有契約件数で同期間中1%前後となっている(資料:生命保険ファクトブック)

(注5) 家計貯蓄率:可処分所得のうち貯蓄に回した金額で、都市部:29.5%、農村部:26.0%(2010年)

(注6) 四川省の保険深度で生保は2.3%、損保は0.89%である。

(注7) 「5.12汶川特大地震保険理赔工作基本完成」(2009年5月11日)