

保険・年金 フォーカス

欧米生保市場定点観測(10)

カナダの生命保険市場 part2

— 自国市場を守り、海外市場に攻め込むカナダの生保会社 —

保険研究部 主任研究員 松岡 博司
(03)3512-1782 matsuo@nli-research.co.jp

カナダの生保会社は、隣国アメリカの生保会社からの強烈的な競争圧力にさらされながらも市場を守り抜き、逆にアメリカを始めとする海外へと積極的に進出し、国際化を果たしてきた。

表-1は、米国の保険会社格付・調査機関であるAMベスト社が取りまとめた北米における上場保険会社の総資産ランキングである。カナダのビッグ3である「マニユライフ」、「グレートウエストライフ」、「サンライフ」が北米トップ10にランクインしている。

前回の欧米生保市場定点観測¹では、カナダの生命保険市場の事業構造を見たが、今回はその続編として、カナダにおける生保会社の状況を見ることとしたい。

(なお本文中特に断りがなにかぎり、カナダ生命保険・医療保険協会の2014年版ファクトブック²に基づく2013年の数値を使用している。)

表-1 北米の公開保険会社の総資産ランキング (2013年末)

順位	グループ名	国	億ドル
1	メットライフ	米	8,853
2	プルデンシャル	米	7,318
3	AIG	米	5,413
4	パークシャーハザウエー	米	4,849
5	マニユライフ	加	4,803
6	グレートウエストライフコ	加	3,047
7	ハートフォード	米	2,779
8	リンカーンナショナル	米	2,369
9	プリンシパル	米	2,082
10	サンライフ	加	1,866

(資料)AMベスト社 “Best’s Review JULY 2014” より

¹ 拙著『欧米生保市場定点観測(9) カナダの生命保険市場 part1—米国生保市場と比較して事業構造を見ると—』

<http://www.nli-research.co.jp/report/focus/2014/focus141209.pdf>

² Canadian Life and Health Insurance Association Inc. “Canadian Life and Health Insurance Facts 2014 Edition”

1—カナダの生命保険会社の概要

(1) 種類別会社数

①生命保険提供会社数

2013 年末現在、カナダで生命保険商品を提供している生保事業者は 99 機関ある。このうち 86 が生保会社、13 がフラターナル組合（共済組合）である（表-2）。シェアでは生保会社のシェアが圧倒的であるが、フラターナル組合も地域に根を張って活動している。

10 年前には 108 の生保会社と 21 のフラターナル組合で総勢 129 の生保事業者が活動していた。この 10 年の間に 22 の生保会社、8 つのフラターナル組合が減少しており、再編による統合が進んでいることがうかがわれる。

②医療保険提供会社数

カナダではわが国と同様、医療保険（傷害保険・疾病保険）は生保会社、損保会社がともに提供することができる分野とされている。医療保険を提供している事業者は 129 あるが、その内訳は、生保会社 65 社、損保会社 48 社、フラターナル組合 8 組合、非営利ヘルスケアプロバイダー（州法に基づき設立されたブルークロスブルーシールド等）8 機関となっており（表-2）、損保会社も多くの会社が医療保険に取り組んでいる。

ただし販売シェアでは、生保会社と非営利ヘルスケアプロバイダーで 98%を占めており、損保会社、フラターナル組合のシェアは大きくない。

表-2 生命保険、医療保険の提供機関数

	生命保険を提供 ①	医療保険を提供 ②	生命保険のみを提供 ①-②
生保会社	86	65	21
フラターナル組合	13	8	5
非営利ヘルスケアプロバイダー	0	8	—
損保会社	0	48	—
合計社数	99	129	—

（資料）カナダ生命保険・医療保険協会 2014 年版ファクトブックより

③生命保険のみを提供している会社数

以上、①と②から見ると、生命保険を提供している 99 機関のうち、医療保険を提供せず生命保険のみを提供している生保事業者は、26 機関（生保会社 21 社とフラターナル組合 5 組合）ということになる（表-2）。

以下、(2) と (3) ①においては、「医療保険を提供している会社」は「生命保険を提供している会社」とほぼ同様の傾向を示すので、「医療保険を提供している会社」については触れず、「生命保険を提供している会社」99 機関についてのみ記述する。

（２）連邦法に基づき設立された生保会社と州法に基づき設立された生保会社が混在

生命保険を提供している 99 機関のうち 80 機関（80.8%）は連邦法に基づき設立されており、19 機関（19.2%）は州法に基づき設立されている。

カナダの保険監督においては、連邦法に基づく連邦監督（連邦政府による監督）と州法に基づく州法監督（州政府による監督）が併存している。保険会社は連邦法または州法のいずれに基づいても設立できるが、いずれに基づいて設立した会社であっても、「破産、清算に関する監督」については連邦政府が独占的な監督権を有しており、「販売（募集）、契約内容に関する監督」については、州政府が独占的な監督権を有している。「保険会社の財務面の監督」については、連邦政府が連邦法に基づき設立された保険会社、州政府が州法に基づき設立された保険会社の監督を行う。連邦法に基づき設立された生保会社が営業を行うためには、営業を行う各州からも免許を受けなければならない。このようにカナダでは、連邦法に基づく生保会社と州法に基づく生保会社が混在して活動しているが、機関数では上述の通り 80.8%の機関が連邦法に基づき設立されている。また収入保険料のシェアでも、80%以上を連邦法に基づき設立された機関が有している。このように連邦法に基づく設立が多く選択されている背景には、「連邦での検査を州の検査の代替として認める」という規定を持つ州が多いため、複数の州をまたがって事業を行う場合には連邦法に基づいて設立する方が各州からの検査を重複して受ける負担を免れることができる、という利点があることがある。

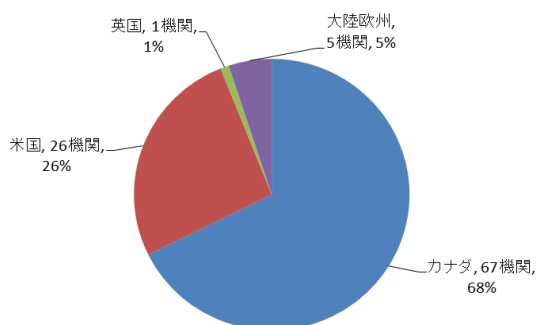
なお、州法に基づき設立された保険会社が小規模かということ、けっしてそういう訳ではない。ケベック州法に基づいて設立されている「インダストリアルアライアンス社」、「デジャルダン社」などは、規模が大きい有力な生保会社である。

（３）外資系事業者の状況

①本社所在地の分布

生命保険を提供している 99 機関の本社所在地を区分すると、「カナダ国内に本社を有する機関」が 67（68%）、隣国である「米国の機関の支店形態であるもの」が 26（26%）、「英国の生保会社の支店形態」が 1（1%）、「その他の欧州大陸の国の生保会社の支店形態のもの」が 5（5%）となっている（グラフー 1）。隣国である米国の生保事業者が支店を作ってカナダ国内に参入している割合が高いことが印象的である。

グラフー 1 生命保険を提供している 99 機関の本社所在地分布



（資料）カナダ生命保険・医療保険協会 2014 年版ファクトブックより

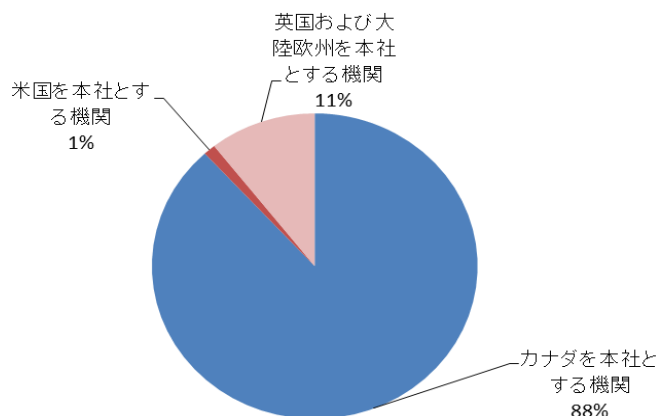
②外国を本社所在地とする、支店形態でカナダに参入している外資系機関のシェア

しかし事業実績となると、米国の機関の支店があげた業績はほとんど見られなくなる(グラフー2)。2013年にカナダ国内で収入された生命保険料・医療保険料(数値に損保会社、ヘルスケアプロバイダーの実績が含まれるかは不明)のうち、88.2%が「カナダを本社とする機関」により、10.6%が「英国および欧州を本社とする機関=これらの国の生保会社の支店」により収入されている。

「米国を本社とする機関=米国事業者のカナダ支店」は、残り1.2%を収入しているだけであり、米国の事業者は、カナダに支店を開設はするが、カナダの市場を攻略し切れていないという状態にあるようである。

なお英国および大陸欧州の生保会社の支店による10.6%のかなりの部分は英国のスタンダードライフの支店による業績が占めている。そのスタンダードライフは2014年9月に、カナダ事業をマニュライフに売却してカナダ市場から撤退することを発表した。マニュライフによるスタンダードライフ事業の買収は2015年の早期に完了する見込みとされている。

グラフー2 カナダにおける生命保険・医療保険収入保険料の本社所在地別機関シェア



(資料) カナダ生命保険・医療保険協会 2014年版ファクトブックより

③全体としての外資系機関のシェア

①、②でいう、「カナダを本社とする会社」の中には、海外の保険会社がカナダ国内に設立・保有している生保子会社が含まれている。この点に関し、カナダ生命保険・医療保険協会のファクトブック2014は、「2003年以降、カナダ国内に法人を設立している会社の収入保険料シェアはおおよそ88~90%で推移しているが、同じ期間、カナダの会社が支配している会社のシェアは78~80%程度で推移している」と述べている。したがって、カナダ国内市場での外資系機関のシェアは20~22%ということになる。ただし先述の通り、英国のスタンダードライフがカナダ市場から撤退するので、2015年以降の外資系機関のシェアは10%近く減少するものと考えられる。

2——再編の進捗と3グループへの寡占化

カナダの生保市場は、三つの大きな生保グループと中小の多数の生保事業者が混在する市場となっている。

90年代中盤までのカナダの生保業界には、「グレートウエストライフ」、「マニユライフ」、「サンライフ」、「カナダライフ」、「ロンドンライフ」、「ミューチュアルライフ」という6つの大規模プレーヤーが存在した。このうち、「グレートウエストライフ」と「ロンドンライフ」は株式会社、他の4社は相互会社であった。

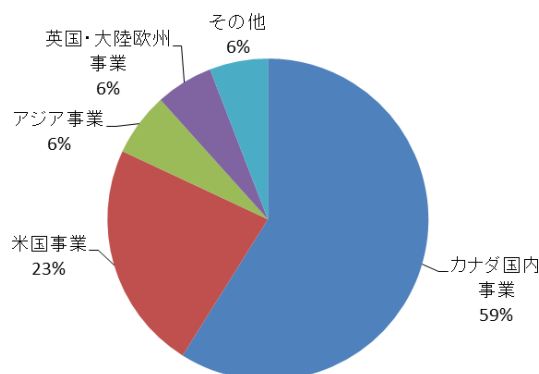
しかし97年に株式会社である「グレートウエストライフ」が同じく株式会社である「ロンドンライフ」を買収してカナダ最大の保険グループになると、これに刺激された4つの相互会社が98年から2000年にかけて相次いで株式会社化を実施し再編の渦中に飛び込んだ。これを受け2002年以降、大手生保グループ間での合従連衡が相次いで実施され、2004年には「グレートウエストライフ」、「マニユライフ」、「サンライフ」という大手3グループで6割強のシェアを持つ市場構造ができあがった。

3——早くから積極的な海外展開

長い間、国内市場を重視し海外進出に消極的であった米国や日本の生保会社とは異なり、カナダの生保会社（特に大手生保会社）は、早くから海外進出に積極的であった。カナダ生命保険・医療保険協会のファクトブック2014は、「海外支店および海外子会社を通じて、20以上の国で、4,500万人の顧客に、保険、個人年金等を提供している」とし、「カナダの生命保険・医療保険業界は、カナダのもっとも重要な輸出品の1つを提供している」とまで述べている。

2013年にカナダ生命保険・医療保険協会加盟会社が全世界で集めた収入保険料の内訳を見ると、カナダ国内で計上された収入保険料は59%を占めるだけで、残り41%は海外市場から収入されている（グラフー3）。カナダの生命保険業界の国際化が非常に進んでいることがわかる。

グラフー3 カナダの事業者が収入した生命保険・医療保険料の地域分布



(資料) カナダ生命保険・医療保険協会 2014年版ファクトブックより

カナダ市場に続く海外市場は「米国」である。全体収入保険料の23%が米国で集められており、カナダ生保業界にとって米国が重要な市場であることがよくわかる。米国の事業者がカナダ市場を攻略し切れていないのとは対照的にカナダの生保業界は米国の生保市場に一定の実績を残している。

米国市場に次ぐ海外市場は、「アジア」、「英国および大陸欧州」、「ラテンアメリカ等のその他」の3区分がそれぞれ6%ずつとなっている。

カナダ生命保険・医療保険協会は、「カナダの生保会社の海外事業による保険料収入563億ドルの方が、外国保険会社がカナダ国内で子会社形態や支店形態で稼いでいる保険料収入177億ドルよりもはるかに多い」とし、カナダ生保・医療保険業界の海外進出努力と成果を誇っている。

さいごに

以上、カナダの生保会社の状況を見てきた。カナダの生保会社は強い米国市場の隣に位置しながらも、米国の事業者に席卷されることなく、逆に米国市場に参入するという攻めの姿勢を貫いていた。

また米国以外の海外市場にも積極的に進出を図っていた。これらは、母国市場が相対的に小さい上、隣国に米国という強豪国を持つという特別な環境の中で、進出先でいかに受け入れられるかを試行錯誤しながら、積極的な成長を志向してきた結果だろう。彼らの海外進出の歴史や方式は、これから海外進出を図ろうとする日本の生保会社にとっても大いに参考になると思われる。

なお米国との関係で言えば、マニユライフが2004年に米国の大手生保会社ジョンハンコックを買収するなど、これまでは、カナダの大手生保グループが米国市場に積極的に進出しているというイメージが強かった。しかし近年、米国市場の市場環境が厳しくなってきたこと、カナダでも歴史的な低金利が継続しているため収益や資本の圧迫により進出余力が減少してきたこと等を受けて、カナダの生保会社に米国市場離れの動きが出てきている。

今後1年から2年間のカナダの生保・医療保険市場の動向には、注目すべき価値があると思う。