

基礎研 レポート

英国生保業界の変容

—投資・貯蓄指向の生保経営 年金への傾斜が強まる—

保険研究部 主任研究員 松岡 博司

(03)3512-1782 matsuo@nli-research.co.jp

はじめに 近代的死亡保険発祥の地 英国

生命保険、特に死亡保険の前史または発生史を語るとき、英国ははずすことができない国である。

産業革命の進行にともない、工場労働者が大量に現れ、都市への人口集中と核家族化が進行する英国では、自己責任による生活防衛の必要性が感じられるようになっていた。

そうした17世紀中頃、英国に登場した友愛組合は、職業、宗教に関係なく死亡や葬儀の際の金銭的給付を行った。始まりは、教会やパブに集まる人たちが、仲間内で死亡者が出た時に、残された遺族の生活費を工面しようと帽子を回し、お金を集めたことと言われる。友愛組合は、全員が一律の掛金を負担する方式を採用していたため、構成員が高齢化するに伴い経営が不安定になった。

17世紀末に登場した世界最初の生命保険企業マーサーズカンパニーは、教会の牧師達が万一のことがあった場合に妻子を助けあうために設立した組合が原型であったが、やはり計算根拠が不十分で、ほどなく消滅してしまった。

それに対し、1762年にロンドンに設立されたエクイタブルソサエティは、数学者に計算を依頼、生命表等の計算基礎を作成し、年齢別の平準保険料を策定した。また、新たな死亡保険種類として長期の契約ができる終身保険を開発し、解約返戻金と契約者配当を支払い、保険数理の専門家であるアクチュアリーを任命した。こうして保険料と保険金との合理性、加入者間の公平(equitable)性を確保したエクイタブルの経営は、その後の近代生保経営の基本となった。

100年あまり経って、わが国で近代生保事業を開始した明治生命(1881年創業)と帝国生命(1888年創業)は、創業時、事業の根拠とする生命表として、1843年に英国で作成された英国17社表を使用していた。わが国独自の生命表は、日本生命が創業時(1889年)に数学者藤澤利喜太郎氏に依頼して作成した藤沢氏表を最初とする。

このように、英国は科学的根拠を有する死亡保険事業の発祥の地である。

しかし、今日の英国生保市場では、死亡保険の影は薄い。英国生保市場は、投資と貯蓄の事業ウエイトを高めた生保市場となっている。

本稿では、普及度では我が国を凌ぐほどに発展しながら、わが国とは全く異なる道を進む英国生保市場の動向を見て、生命保険市場の発展のあり方について、考えてみたい。

1——英国は世界第三位の生保市場 普及度では日米を凌駕する側面も

スイス再保険が発表した2014年の生命保険料に関するデータによれば、英国は8.86%の世界シェアを有し、1位米国(19.90%)、2位日本(14.00%)に次ぐ世界第3位の生保マーケットの地位にある。

しかも、生命保険の普及度合いを測る指標である人口1人当たりの生命保険料(生命保険料を人口で割ったもの)を見ると、3,638ドルの英国は、2,926ドルの日本、1,657ドルの米国を大きく上回っている。

また生命保険料が経済規模であるGDPの何%であるかを見ても、8.0%の英国は8.4%の日本とほぼ拮抗しており、3.0%の米国を大きく上回っている。

英国は、生命保険料総額の絶対額を尺度にすれば米国と日本の後塵を拝しているが、普及度合いを見れば、米国を上回り、日本をも凌駕する側面を持っている。

表1 2014年 生命保険料世界シェア上位5ヶ国の概要

順位	国	世界シェア	国民一人あたり生命保険料	対GDP比率	人口
1	米国	19.90%	1,657ドル	3.0%	3.19億人
2	日本	14.00%	2,926ドル	8.4%	1.27億人
3	英国	8.86%	3,638ドル	8.0%	0.65億人
4	中国	6.57%	127ドル	1.7%	13.95億人
5	フランス	6.51%	2,552ドル	5.9%	0.66億人

(資料)スイス再保険 sigma No 4/2015 より作成

2——年金、投資商品中心の英国生保市場 日本の生保市場と大きな隔たり

同じように、自国民から信頼を集め、多くの生命保険料を預かっている日英の生保業界は、その事業遂行形態においては大きな相違点を持っている。日本の生保業界は死亡保障をはじめとするプロテクションの提供に力点を置いた経営を行っているのに対して、英国の生保業界は、保障よりも投資・貯蓄手段を提供することに力点を置いている。本章では、英国生保業界の業績統計から、そのあり方を見る。

なお英国の生保市場では2015年7月現在、379社の生命保険会社が事業を行っている。このうち200社は英国で事業免許を受けた英国の生保会社、残り179社はEUの他の国の生保会社がEU指令に基づいて英国で事業を行っているものである。以下、英国の生命保険市場の特徴について記すこととしたい。

1 | 年金が第一の事業分野となっている。また一時払い商品が多数派である

生命保険会社が契約している保険・年金契約から収入された保険料(新契約からの保険料+既存の契約からの保険料)を、事業区分毎に分けて見たものが次ページグラフ1の円グラフである。

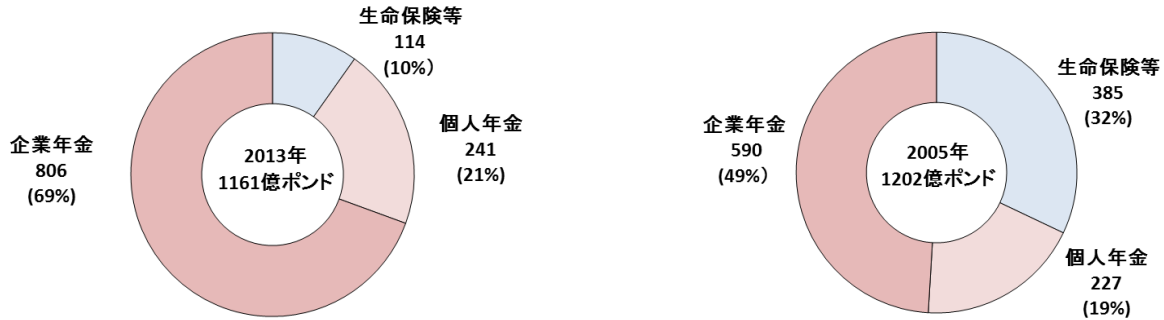
近年、英国生保業界においては、企業年金の事業比率が高まっている。2005年の円グラフと2013年の円グラフを比較しても、企業年金のウエイト増がわかる。

グラフ1の下段2つの棒グラフは、円グラフと同じ保険料を、「年金の保険料か生命保険等の保険料か」、

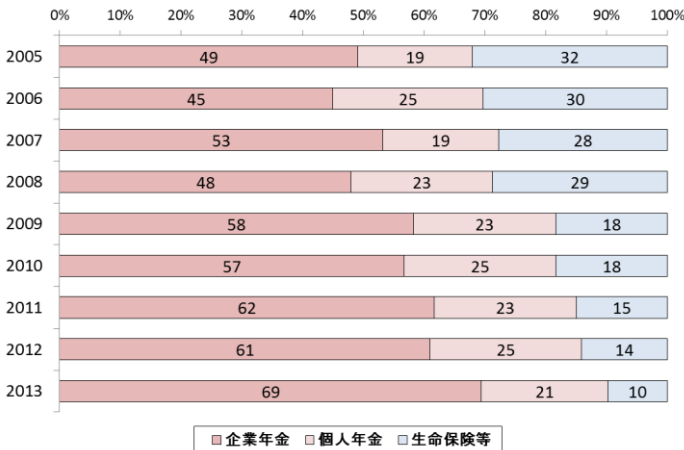
「一時払い商品の保険料か平準払い(年払い、月払い等)商品の保険料か」で区分して見たものである。

左の棒グラフからは、もともと年金の事業ウエイトが高かった英国生保業界で、金融危機後ますます年金の存在感が高まっており、ついに2013年には収入保険料の9割が年金からという状況になったことが見て取れる。右の棒グラフからは一時払い商品からの保険料の割合が常に8割程度の高水準にあることがわかる。

グラフ1—英国における生保会社収入保険料の事業分野別状況



【年金対生命保険構成比の推移】



【一時払い対平準払い構成比の推移】

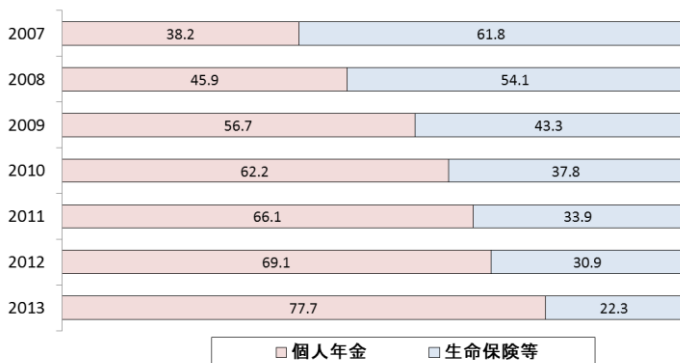


(資料)英国保険協会(ABI)のホームページ情報より

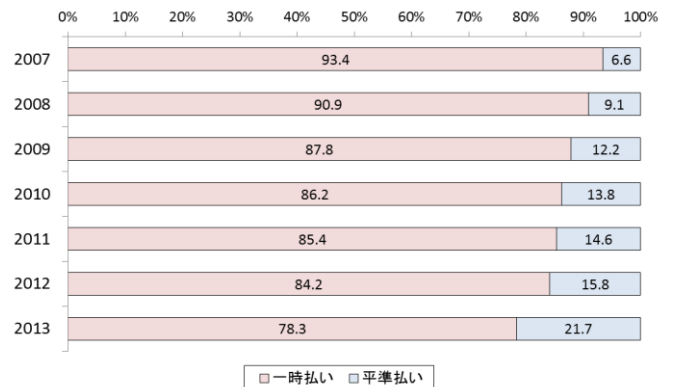
グラフ2は、企業年金を除いた個人分野の生命保険等、個人年金につき、その年に販売された新契約からの保険料だけを対象に、「個人年金対生命保険等」、「一時払い対平準払い」の状況を見たものである。

グラフ2 英国生保市場 個人分野の新契約保険料の状況

【個人年金対生命保険等構成比の推移】



【一時払い対平準払い構成比の推移】



(資料)生命保険協会「国際生命保険統計 2015年版」より作成

個人分野のみに絞れば、もともと4割から5割であった年金の構成比が、金融危機後、高まり続けてきて、2013年には77.7%になっている。一方、一時払いの割合は、金融危機後、縮小してきており、2013年には78.3%になっている。

2 | 生命保険等の中にも投資・貯蓄商品がある

① 投資・貯蓄商品

グラフ1やグラフ2で生命保険等に分類されている商品の中にも、投資・貯蓄商品がある。例えば、一時払いの生保商品の多くは、投資・貯蓄を目的とする商品である。2013年の生命保険等の保険料114億ポンド中45億ポンド(39.8%)が一時払い保険料であった。

投資を目的とする一時払い生保商品の代表的なものはインベストメントボンドである。期間制限のない商品で、期間中に死亡があった場合には、その時点の預かり金残高の101%(または100%)が死亡給付金として支払われる。死亡保障性の薄い運用受託型商品である。

英国保険協会(ABI)によれば、2013年末現在、全生命保険契約3,760万件中の720万件(19.2%)がインベストメント等の投資・貯蓄性生保商品であるという。ただし金融危機後、投資・貯蓄性生保商品の販売は不振に陥っている。2014年の投資・貯蓄商品販売件数は12万1,000件であった。

② 保障商品

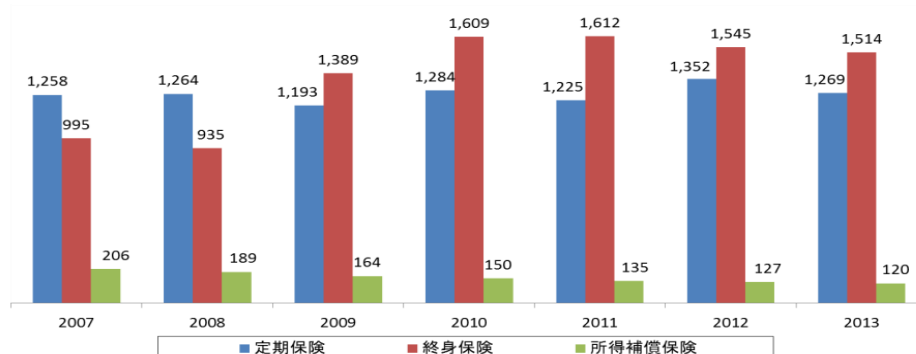
生命保険等のうち、投資・貯蓄商品を除いた部分が、死亡保障を提供する定期保険・終身保険、就業不能時の生活費を補償する所得補償保険等の保障(プロテクション)商品である。

保障商品は平準払いで販売されていることが多い。2013年の、定期保険、終身保険、所得補償保険からの収入保険料合計額は67億ポンドで、2013年の全体保険料1,202億ポンドの5.6%を占めるにすぎない。

ただし件数に目を向けると様相は異なる。これら3商品の2013年末契約数合計は2,903万件であり、投資・貯蓄性生保商品の720万件や個人年金の1,158万件と比べても遜色のない規模となる。

英国においては、定期保険等の保障商品はコモディティ(日用品)と考えられており、保険金額が小さな小口で購入されることが多く、件数の割には保険料が少ない。

グラフ3 英国 主な保障性生活保険商品の年末契約件数の推移(万件)



(資料)生命保険協会「国際生命保険統計 2015年版」より作成

なお英国ではモーゲージ(不動産担保の住宅ローンなど)の借入れ時に、その返済を確実なものにするため生命保険への加入を求められるものがある。わが国の団体信用生命保険的な位置づけのものである。

1970年代以降、これに応じ、養老保険(契約期間内に死亡があった場合には死亡保険金を、死亡がなく満期を迎えた場合には死亡保険金と同額の満期保険金を支払う生命保険で、保障性と投資・貯蓄性をあわせ持っている)をモーゲージとセットする販売方法は、保障商品販売の代表的な手法と考えられていた。

しかし、確定していない保険契約への配当金までを計算に入れて返済計画を立て販売する手法が苦情を招くこともあり、今日では、モーゲージとセットする保険商品は、養老保険ではなく、いわゆる掛け捨て保険である定期保険が用いられるようになっている。

3 | 生命保険商品の加入率は低下傾向

表2は、英国の家計が各保険種類に支払っている支出額と各保険種類の世帯加入率である。

表中に「住宅ローンと関連づけられた養老保険」として記載されているものは、前述の、モーゲージとセット販売された養老保険を指している。

英国では、生命保険の世帯加入率は24.9%、個人年金の加入率は8.7%と低く、自動車保険(75.4%)、家財保険(76.4%)に大きく水をあけられている。生命保険・個人年金の加入率が90%近いわが国の状況とは異なって、英国では、限られた顧客層に大きめの投資・貯蓄商品販売するといった事業が行われていると考えればよさそうである。

英国の生命保険加入率を時系列で見ると、金融危機後、低下傾向にあり、懸念される。

表2 英国における。保険各種への家計支出と加入率の状況

	2013年		2007年	
	家計支出 (ポンド)	加入率 (%)	家計支出 (ポンド)	加入率 (%)
生命保険全体	588	24.9	721	36.2
定期保険	466	2.1	451	3.0
終身保険	435	21.2	415	23.7
住宅ローンと関連づけられた養老保険	1,665	2.3	1,130	7.5
住宅ローンとは無関係の養老保険	663	3.2	747	6.1
所得補償保険	556	1.0	479	1.3
個人年金	2,508	8.7	1,975	12.5
医療保険	1,257	7.0	679	12.5
自動車保険	646	75.4	527	73.8
家財保険	170	76.4	165	76.3

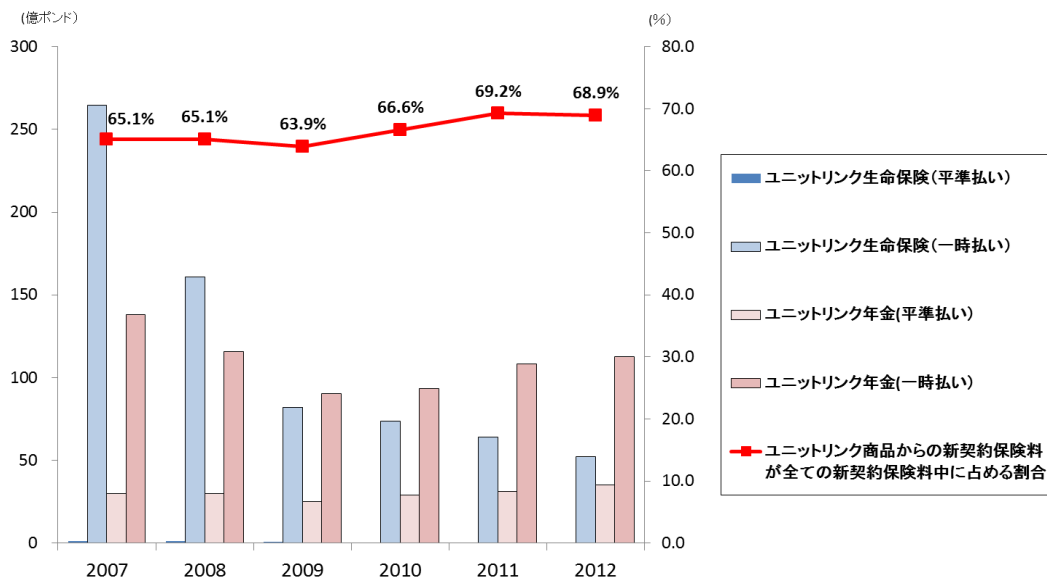
(資料)英国保険協会(ABI)のホームページ情報より

4 | 英国はユニットリンク保険(変額保険)の先進国

英国では、個人向けの生命保険・年金の種類毎に、保険金や年金額が資産運用の実績に応じて変額するユニットリンクタイプの商品が、定額タイプの商品とともに提供されており、販売された契約からの新契約保険料の6割程度がユニットリンク商品からのものとなっている。

ユニットリンク商品の割合の高さも、英国生保市場の投資・貯蓄指向を表していると言えるだろう(次ページグラフ4)。

グラフ4 新たに販売されたユニットリンク商品からの新契約保険料の推移



(資料)生命保険協会「国際生命保険統計 2015 年版」より作成

以上、見てきたように、英国の生保市場では、投資性・貯蓄性の高い商品が主力商品となっており、保障商品の提供を重視するわが国の生保市場とはかなり様相が異なっている。

英国では、生保会社は保障の提供者ではなく、長期的な投資を提供するアセットマネージャーとして認識されている。英国の生保会社は、引き受けるリスクの発生度合いから利益を得るのではなく、投資で鞘を取るにより利益を得るビジネスを行っている。

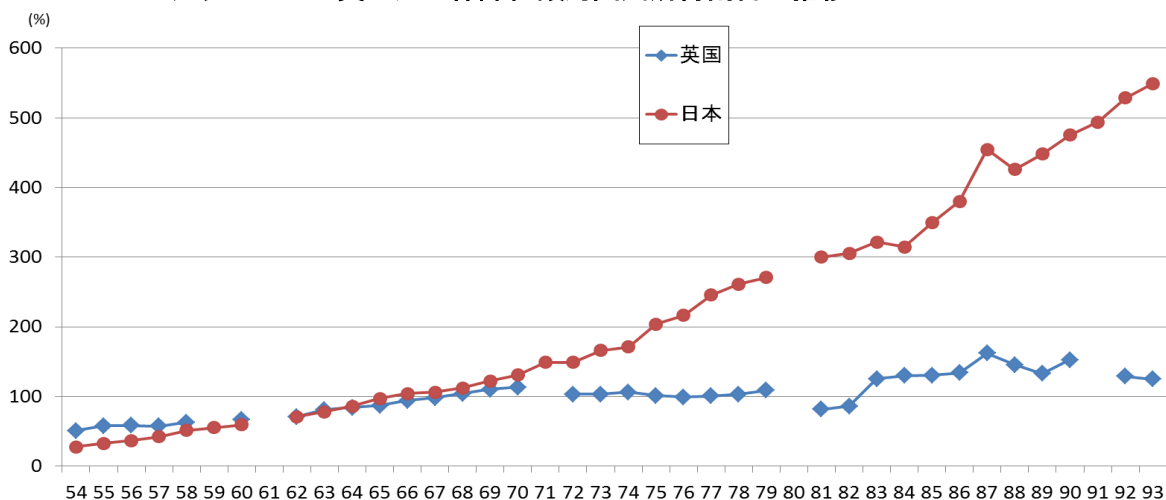
3—英国生保業界の投資・貯蓄指向には長い歴史がある

次ページのグラフ 5 は、1954 年から 1993 年までの日本と英国の生命保険による死亡保障の総額がそれぞれの国の国民所得の何パーセントにあたるかをグラフ化したものである。

ここでは、わが国の生保協会(75 年以降は生命保険文化センター)が毎年発行していた「生命保険ファクトブック」の各年版に掲載されていた世界各国の契約高に関するデータを使用している。同ファクトブックでは、1994 年分以降はデータが掲載されなくなっているが、おそらくは英国をはじめとするいくつかの国の保険協会が、この頃から死亡保障総額を発表しなくなったことが理由であろうと思われる。この時期、多くの国の生保業界で、保障額から保険料の額へと経営指標が変更された。

グラフでは、1970 年代以降、日英の線の傾きに大きな相違が出ている。わが国の生保業界が死亡保障のいっそうの高度化を目指して努力を重ねていた 1970 年代の頃、英国の生保業界は、もはや保障額を増やすことに力を注いではいなかったのではないかと、既に投資と貯蓄に注力していたのではないかと仮定できそうである。

グラフ5 日英の死亡保障総額対国民所得割合の推移



(資料)生命保険協会(1954～1974)、生命保険文化研究所(1975～)発行の「生命保険ファクトブック」各年版より作成

グラフ6は、1970年代の英国生命保険市場における個人向け商品の新契約保険料につき、年金対生命保険の割合(左グラフ)とユニットリンク商品からの新契約保険料(右グラフ)をまとめたものである。

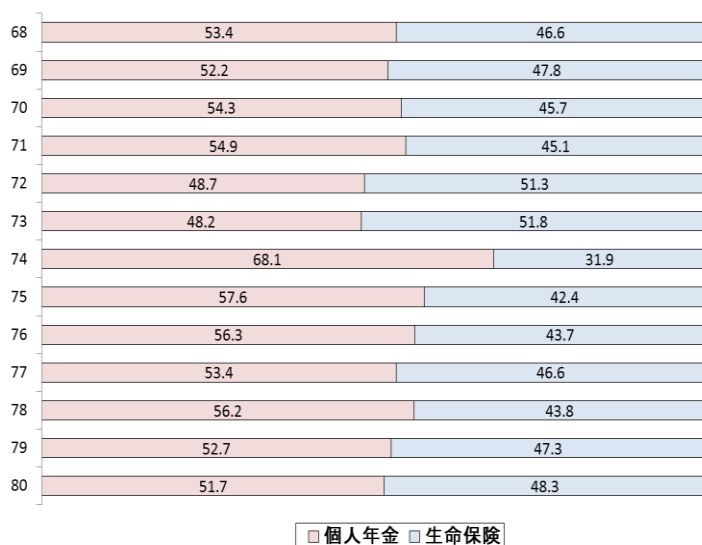
これをグラフ2、グラフ4と比較して見る限り、英国生保業界においては、1970年代にして既に年金が重要な事業分野となっており、ユニットリンク商品も市場に定着していたことがわかる。

グラフは掲載していないが、同時期の個人分野新契約保険料の平準払い対一時払いの割合を見ても、ほぼ現在と同様の傾向が見て取れる。

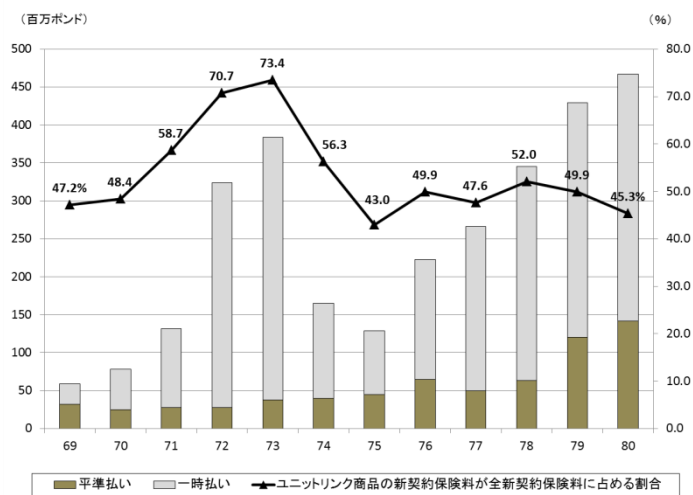
英国生保業界の投資・貯蓄指向は、長い歴史を持っている。

グラフ6 1970年代の英国生保業界の投資・貯蓄商品への傾斜

【新契約保険料の個人年金：生命保険構成】



【ユニットリンク商品からの新契約保険料】



(資料)生命保険文化研究所「英国の生命保険－英国生命保険協会ほか編」各年版より作成

4—英国生保業界の再編

最後に、英国生保市場において、特に投資・貯蓄商品の事業ウエイトの高まりがもたらしている業界再編について見ておきたい。

表3は、英国の大手生保20グループを2007年と2014年で見たものである。二つの表では、特に中位層以下で大きな変動が見られる。

2014年の表には、知名度が低かった保険会社がいきなり登場してきている例がいくつか見られる。英国では、扱っている商品が投資指向の商品であることも手伝ってか、保険・年金の契約を業者間で売買（移転）し、事業構造を調整するということが日常的に行われてきた。既存の生保会社が環境悪化で新たな契約の販売をやめ閉鎖勘定とすることも多く、これをビジネスチャンスと見る専門業者が買い取って規模を拡大し、コストを下げるというようなことも行われている。2014年にランキングに登場してきた会社のいくつかはそうして拡大してきた会社である。

また、2014年第9位のペンションインシュアランスコーポレーションは、企業年金のバルクアニュイティ事業で企業年金契約を集め急激に規模が拡大してきた会社である。

表3 英国の大手生保グループ

【2007年正味保険料収入による順位】

【2014年正味保険料収入による順位】

順位			保険料 (100万ポンド)		順位			保険料 (100万ポンド)	
2007	(2006)		2007	2006	2014	(2013)		2014	2013
1	(3)	HBOSファイナンシャルサービス	11,941	8,182	1	(1)	スタンダードライフ	9,654	10,257
2	(1)	スタンダードライフ	11,339	11,136	2	(2)	アビバ	5,829	7,282
3	(8)	AIG	10,717	6,562	3	(6)	プルデンシャル	5,235	4,406
4	(2)	アビバ	9,759	8,182	4	(3)	リーガル&ジェネラル	5,182	6,149
5	(4)	リーガル&ジェネラル	8,416	7,361	5	(7)	フレンズライフ	4,937	3,620
6	(7)	エイゴン	7,859	6,728	6	(5)	エイゴン	3,531	5,331
7	(6)	ロイズTSBグループ	7,254	6,982	7	(9)	ロイヤルロンドン	2,658	3,113
8	(10)	アクサ	6,907	6,237	8	(10)	オールドミューチュアル	2,596	2,373
9	(5)	プルデンシャル	5,969	7,305	9	(8)	ペンションインシュアランスコーポレーション	2,469	3,340
10	(17)	スイス再保険	5,002	881	10	(4)	ロイズバンキンググループ	2,119	5,418
11	(12)	オールドミューチュアル	3,862	3,565	11	(20+)	モビウスライフ	2,008	0
12	(11)	フレンズプロビデント	2,310	3,629	12	(20+)	ガーディアンアシュアランス	1,884	104
13	(15)	HSBC	2,231	1,256	13	(15)	チューリッヒ	1,491	953
14	(14)	リソリュションplc	2,171	2,222	14	(12)	カナダライフ	1,434	1,231
15	(9)	カナダライフ	1,809	6,335	15	(11)	ロスシーライフ	1,198	1,267
16	(16)	ロイヤルロンドン	1,619	1,092	16	(13)	リパブルビクトリア	1,149	1,096
17	(21)	カーディフピナクル	1,083	525	17	(16)	ジャストリタイアメント	1,054	794
18	(18)	スフォークライフ	777	759	18	(18)	FIL Ltd	996	579
19	(20)	RBSグループ	715	638	19	(20)	アクサウェルズリミテッド	472	455
20	(19)	ミュンヘン再保険	669	667	20	(17)	スイス再保険	464	775

(資料)英国保険協会(ABI)ホームページ ”Long term insurance net premium income rankings”より作成

さいごに

英国の消費者は、投資・貯蓄商品の購入時には厳密なディスクロージャーを求め、保障商品の購入時には価格の安さを求めると言われる。

英国の生保市場が投資と貯蓄を指向する生保市場であることを認識しておくことは、わが国における生保会社の経営や生保への規制のあり方を考える上で、重要であると思われる。

英国生保市場が投資市場であるからこそ、その商品を販売するチャンネルとして、ファイナンシャルアドバイザー

ザーが第一のチャネルとなりえた。

英国の生保会社が服している規制も、投資商品を扱う事業者に対する規制として相応の規制になっている。今では撤廃された規制であるが、2000年代初頭まで設けられていた「販売者は、『1社専属の販売者』または『いずれの商品提供者にも属さないブローカー』のいずれかから自分の立場を選ばねばならない」という2極化ルールは投資・貯蓄商品の販売者にのみ適用されていた。「販売者は商品提供会社から販売手数料を受け取ってはならない」という、近年制定されたルールも、やはり投資・貯蓄商品の販売者のみを対象とするものである。これらの規制は保障商品の販売者には適用されない。

わが国において英国型の規制を導入しようとする際には、こうした点を認識して進めることが必要であろう。

英国政府が最大限の力を注ぐ年金業務は、公的な老後保障のあり方や規制に沿って事業のあり方が規定される業務である。

英国の生保業界は、サッチャー政権が英国病からの復活を目指して、公的年金から離脱して民間の企業年金や個人年金に加入することに税制上のメリットを与えるという仕組みを整えた時には、これに対応して大きく個人年金業務を伸ばした。

昨年4月に、労働年齢の間に形成した年金原資は生保会社からのアニュイティ購入にしか使えないとする規制が撤廃されたことに伴い、現在、英国生保業界はアニュイティの販売減少に見舞われている。苦境の中、この4月には、アニュイティ事業に特化して急拡大してきた新興勢力であるジャストリタイムメント社(2014年第17位)とパートナーシップ社が合併した。

一方、職域において、その意思に関係なく自動的に従業員を雇用主が提供する企業年金等に参加させるという制度の導入は生保の年金業務に有利に働いている。

英国生保市場においては、これからも年金を切り口とした再編劇が続きそうである。

このように英国生保業界は、長年にわたり、英国における年金のあり方と密接な関係を保って発展してきた。ただし、金融危機後、生命保険等の事業が不振に陥る中、年金への傾斜を極度に高めた英国生保の状況を見ていると、年金に振り回されている感は否めない。

英国大手生保リーガル&ジェネラルは、2014年末に業者団体である英国保険協会(ABI)を脱退した。同社の事業の多くの部分がABIの活動の枠外に落ちてしまうことがその理由である。実際、多くの英国生保会社は、保険とともにアセットマネジメントを事業の二本柱と考えている。

そうしたアセットマネジメント指向が新たな生保会社像を結ぶのか、今後とも、英国生保業界の動向から目が離せない状況が続くと思われる。