

保険・年金 フォーカス

IT×保険で、相互保険を再定義

—中国初の生保相互会社の誕生

【アジア・新興国】 中国保険市場の最新動向(30)

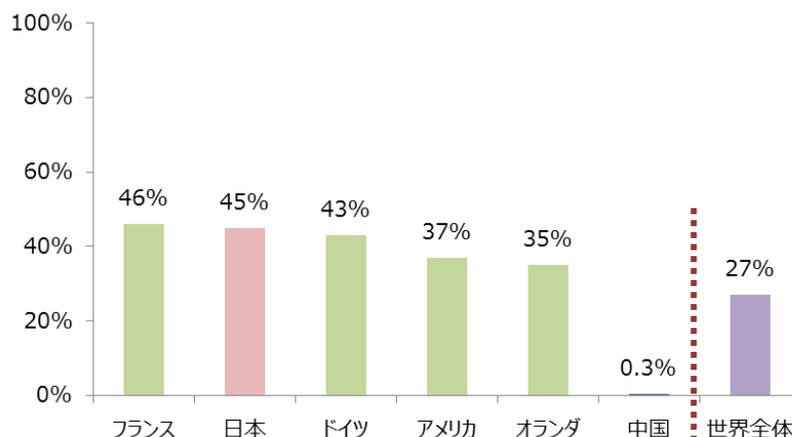
保険研究部 准主任研究員 片山 ゆき
(03)3512-1784 katayama@nli-research.co.jp

1—中国における相互会社のシェアは1%以下？

日本では100年以上の歴史がある相互保険。近年では、バブル経済の終焉にともなう相互会社の株式会社化などを経て、2014年における相互会社の国内市場のシェアは、45%となっているようだ(図表1)。

世界をみると、EU加盟に伴う業界再編などを経て、フランスでは46%、ドイツでは43%となっている。1980年代後半～1990年代初期は、世界全体で5割と高かったが、全体的には縮小傾向にはあるものの、2014年では27%となっている。

(図表1) 相互会社の各国におけるシェア(2014年)



(注) 中国については、国内の当局が発表した2014年の収入保険料ベースで算出した場合、シェアは0.1%であった。

(出所) 小泉新金融研究センター、SwissRe、ICMIF

一方、中国では、改革・開放政策によって1980年に国内業務を再開して以降、株式会社での参入が主流となっている。相互会社が設立されたのは2005年になってからであるが、2015年以降は、国がインターネットを活用した経済成長戦略として「インターネット+(プラス)」を打ち出し、相互保険はこの戦略の一環として、インターネットやAIを活用する新たな保険として再定義されている。2017年には中国初の生保相互会社も

誕生(開業)している。市場参入に向けて本格的に始動している相互会社であるが、直近のデータである2017年1~11月の状況をみると、シェアは収入保険料ベースで0.1%とまだまだ小さい。

2-「国の政策」と表裏一体の相互保険

中国における相互会社の設立は、2015年が1つのターニングポイントとなっている。

2015年より前に設立された相互会社は、政策的な観点から設立され、損保メインの会社であった。例えば、2005~2013年に設立された相互会社3社は、当時、国が抱えていた三農問題¹⁾の改善の一環として設立された経緯がある(図表2)。農村部における農作物や畜産などの自然災害について、低廉な保険料で補償し、農村部住民の生活を一定程度維持することを目的とした。また、対象となる地域も黒龍江省など東北部を中心に、三農問題が特に深刻な地域に限定している。

一方、2015年以降設立された相互会社は、国の政策とは関係しているものの、方向性はそれまでとは大きく異なる。その背景にあるのが、2015年3月に発表された国の新たな経済成長戦略である「インターネット+」である。経済成長が鈍化する中で、急速に普及が進むITを活用し、あらゆる産業を高度化、それによる更なる経済成長を目指すのが目的だ。

国の成長戦略に応えるべく、時期を前後して、国務院や主務官庁である中国保険監督管理委員会(保监会)も動いた。2014年8月に国務院が「現代保険サービス業務の更なる発展に関する若干意見」を発表し、その中で「様々な形態を活用した相互保険の成長を奨励する」とし、相互保険の新たな展開について初めて言及した。また、保监会は、2015年2月には、相互保険組織の監督・管理試行弁法を発表し、新たな相互会社の設立条件などを定義した。

(図表2) 中国における相互会社についての動向

	相互会社の設立	関連規定・戦略などの発表	社会情勢他
2005.1	陽光農業相互保険会社(損保)		<ul style="list-style-type: none"> ・三農問題の深刻化、社会問題化 ・(2010年~)世界第2位の経済大国へ ・インターネット、スマホの急速な普及
2011.9	慈溪市龍山農村保險互助社(損保)		
2013.6	慈溪市龍山農村保險互助聯社(損保)		
2014.5		相互保險組織の監督・管理試行弁法(意見募集稿)	<ul style="list-style-type: none"> ・アリババ、テンセントといったフィンテック企業が提供するネット決済を軸とした、中間所得層向けのオンライン金融商品、ネット保険などが普及
2014.8		現代保險サービス業務の更なる発展に関する若干意見(国務院)	
2015.2		相互保險組織の監督・管理試行弁法(発布)	<ul style="list-style-type: none"> ・(2015年)ネット普及率は50.3% ネットユーザー6.9億人、 スマホユーザー6.2億人 ・P2P保険の出現(同聚保など)
2015.3		全人代で李首相が「インターネット+」戦略を発表	
2016.6	新規の下、以下の3社が設立許可取得 (1) 衆恵財産相互保險社(損保) (2) 滙友建工財産相互保險社(損保) (3) 信美人壽相互保險社(生保)		<ul style="list-style-type: none"> ・金融機関においても商品開発やデータの共有化などAI、ブロックチェーンを活用した取組みを実施。
2017.2-7	上掲3社が正式に開業		<ul style="list-style-type: none"> ・(2017年6月末)ネット普及率54.3% ネットユーザー7.5億人 スマホユーザー7.2億人
2017.4		相互保險組織の情報開示強化に関する事項についての通知	

(出所) 保监会の発表、小米新金融研究中心、第40回中国インターネット発展状況統計報告、その他報道より作成

保険業界としては「インターネット+保険」を打ち出し、IT、AIを活用する新たな相互保険の販売、新たな相互会社の設立を目指している。そこには、国の経済成長戦略の一環としての側面に加えて、2015年当時の保険業界が抱える課題の改善といった思惑も見えてくる。

3—世界の潮流に逆行して、なぜ相互保険を市場に再投入するのか。

では、なぜ相互保険なのか。それには、上掲のように、国の政策と相互保険が元来より関係が密接である点に加えて、国内市場が同時期に抱えていた課題も影響しているであろう。保监会は、相互保険を新たに定義し、市場に参入させることで、主には(1)商品の多様化、(2)相互会社が持つ経営理念による市場全体の質的向上、(3)市場のプレーヤーの多様化を目指したと考えられる。

(1) 商品の多様化

生保市場を振り返ってみると、2015年は、収入保険料が前年比25.0%増の1.6兆元と大幅に増加した。その背景には預金金利の引き下げや理財商品、オンライン金融商品の利回りの低下にともない、これらの金融商品よりも利回りが高い保険商品への乗り換えが発生した点にある。市場では大手生保を中心に貯蓄型、中小生保を中心に理財型の商品が多く販売されていた。保监会としては、市場における商品構成のバランス改善を目指しており、病気や万が一に備える保障型商品の構成比を増やすことを目標としていた。相互扶助を目的とした保険商品を市場に投入することで、例えば、若者向けの医療保障や低所得層の老後保障など商品の裾野を広げることができる。また、これまで付保が難しかった特定のリスクのカバーの可能性も高まり、保监会としては保険商品の多様化を期待したと考えられる²。

(2) 相互会社が持つ経営理念による市場全体の質的向上

中国の保険市場は株式会社の保険会社が主流となっている。2015～2016年にかけては一部の中規模保険会社が、短期の高キャッシュバリューの商品を大量に販売している。加えて、利回りを確保するために、上場企業の株式の大量買付けなど強引な株取引や、大規模な海外投資を短期間で行っていた。保険会社の中には短期間に過大な経営リスクを抱える会社も出現するなど、経営の健全性をどう確保していくかが大きな課題となっていた。保监会は、相互会社が持つ非営利を基本とし、保険料を払う契約者どうしが支えあい、長期的視野に立った運用を行うという新たな経営理念を市場に導入することで、保険業界全体の経営における質的向上を図りたいと考えている。

(3) 市場のプレーヤーの多様化

中国の保険市場は、これまでは営利を目的とした株式会社によって大きな成長をとげてきた。しかし、その高成長の裏で、(2)で述べた経営における課題も噴出している。保监会は、株主がおらず、会員のリスク補償を経営目標とする相互会社を市場に参入させることで、市場におけるプレーヤーを多様化し、将来に向けて、市場の健全な成長や競争を促したいと考えている。また、ITを活用する新たな相互会社が成長することで、既存の相互会社(三農問題関連)の経営の高度化をはかり、相互保険全体のボトムアップも期待している³。

4-相互会社設立条件—資本を除き保険会社(株式会社)の規定を準用

では、新規の下、相互会社の設立条件はどのようになっているのであろうか。2015年2月に発表された「相互保険組織の監督・管理試行弁法」によると、相互会社は、(1)一般相互会社、(2)専門性・地域性を持った相互会社、(3)農民・農村組織などを対象とした相互会社の3つに分類される。

また、相互会社を構成するのは、設立のための「主要発起会員」とそれ以外の「一般発起会員」である。主要発起会員は、相互会社設立のための初期運営資金を拠出する責任を担った企業や個人である。一般発起会員は、相互会社の設立後、保険に加入し、会員となることを承諾した企業や個人となる。

例えば、(1)の一般相互会社の設立には、初期運営資金(拠出金)が1億元以上必要となっている(図表3)。設立には、定款、専門知識・保険の業務経験を持つ董事・監事・上級管理者、健全な組織・管理制度、経営に必要な場所・施設も備えていなければならない。また、一般発起会員数が500以上必要となる。設立については、中国保険法を準用しており、資本などの項目を除けばほぼ同様となっている。設立の手続きは株式会社形式の保険会社の規定に基づいて行われることになっている。

(図表3) 中国における相互会社の設立について

	相互会社			株式会社形式の保険会社
	一般	専門性・地域性	農民・農村組織を対象	
構成員	主要発起会員、 一般発起会員500以上	主要発起会員、 一般発起会員100以上	同左 (但し、条件は適宜緩和可能)	株主
資本	初期運営資金1億元以上	初期運営資金1,000万元以上	初期運営資金100万元以上	保険法の規定を満たす登録資金、最低資本金額は2億元
定款	法律・法規、相互保険組織の監督・管理試行弁法に合致する定款を有すること	同左	同左 (但し、条件は適宜緩和可能)	保険法、会社法の規定に合致する定款を有すること
人員	職務に関する専門知識及び業務経験を持つ董事、監事、上級管理者を有すること	同左	同左 (但し、条件は適宜緩和可能)	一般相互会社と同様
組織	健全な組織・管理制度を有すること	同左	同左 (但し、条件は適宜緩和可能)	一般相互会社と同様
営業場所	条件を満たす営業場所、業務を営む上での組織を備えていること	同左	同左 (但し、条件は適宜緩和可能)	一般相互会社と同様
その他	保監会が定めるその他の条件	会員が相互に保険し合うという原則の下、特定のリスクの補償または経営地域の限定(市レベル以下)	農民・農村組織以外にも、保監会が別途認可した専門性・地域性の相互会社を含む。	一般相互会社と同様

(出所) 相互組織の監督・管理試行弁法、中華人民共和国保険法より作成

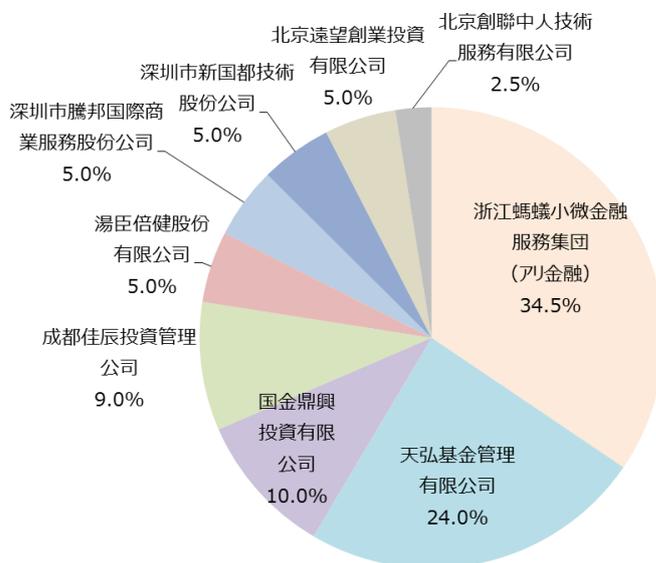
このような条件の下、保監会によると、当初30社以上の設立申請がなされた。結果としては、2016年に3社が設立許可を取得し、1年後の2017年に正式に開業している。その3社は(1)衆恵財産相互保険社(損保)、(2)滙友建工財産相互保険社(損保)⁴、(3)信美人寿相互保険社(生保)である。以下では、中国初の生保相互会社である信美人寿相互保険社について紹介したい。

5—中国初の生保相互会社の誕生—アリ金融系が6割の資金を拠出、経営地域は北京市と、資金を拠出した会社の従業員及びその親族に限定。

(1) 初期運営資金の6割がアリ金融系で占められている

中国初の生命保険の相互会社である信美人寿相互保険社は、EC最大手のアリババ集団の金融子会社である蟻金融服務集団(アント・フィナンシャル、以下、アリ金融)が最大の 34.5%を拠出している。アリ金融は、これまでネット専業損保の衆安保険(13.8%出資)、損保の国泰財産保険会社(51%出資)にも出資し、いずれも筆頭株主となっている。信美人寿への資金拠出によって、生損保の両分野に進出したことになる。アリ金融以外には、アリ金融が筆頭株主で 51%を出資する天弘ファンド(24.0%出資)、ベンチャーキャピタルの国金鼎興(10.0%出資)など合計9社が主要発起会員となっている(図表4)。初期運営資金は10億元で、一般発起会員を含めた総会員数は582となっている(2017年9月30日時点)。2017年5月に正式に開業した。

(図表4) 信美人寿の初期運営資金の構成



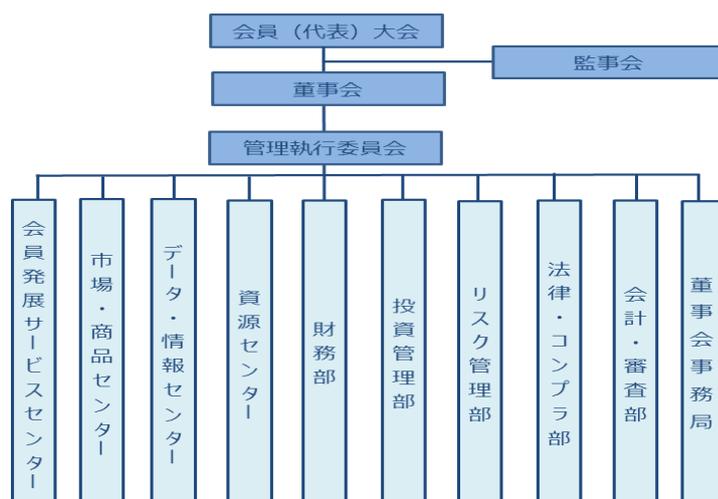
(出所) 2017年第4四半期 支払余力四半期報告摘要より作成

(2) 本社のトップ層は30~40歳代で構成

組織形態としては、意思決定機関として会員(代表)大会を設置し、組織の重大事項を決定する(図表5)。会員大会は日本の相互会社の社員総会に相当し、すべての会員で構成されている⁵。会員はそれぞれ一票の表決権が与えられる。会員(代表)大会では、董事や監事の選出、定款の変更、合併・解散などの決議、初期運営資金の利息の支払い、剰余金の分配などについて決定する⁶。定款についての規定を除き、会員(代表)大会の権限や組織などについては、中国会社法の株主総会の規定を準用することになっている。

信美人寿の董事は11名、監事は3名、本社の上級管理層(トップ層)は7名で構成されている。本社のトップ層の7名のうち6名で管理執行委員会を構成している。本社のトップ層を見ると、7名とも30~40歳代で、CEOである楊帆氏は董事長、管理執行委員会の主席も兼ねている。楊氏は国有最大手の中国人民保険公司、民間生保の泰康人壽、保監会での職務も経験している。

(図表5) 信美人寿の組織図



(出所) 信美人寿のウェブサイトより作成

(3) 経営地域は北京市と、初期運営資金を拠出した会社の従業員及びその親族に限定

信美人寿は、経営地域を北京市、主要発起会員の職員や親族に限定している点に大きな特徴がある。商品は万一の時の備えとしての定期保険、病気やケガの医療費に備える医療保険・傷害保険や、将来の生活に備える年金保険などがある。2017年5月の開業から12月までの収入保険料は、北京市における企業向けや、会員向けで4億7,404億元となった⁷。そのうちのおよそ4割は主要発起会員などの関連企業が占めている⁸。2017年の資産運用状況については公表されていないものの、信美人寿は、2017年7月時点で主要発起人である天弘ファンド、興行銀行と資産管理契約を締結している⁹。2017年末時点での契約累計額は7.5億元で、主な投資先は安定した固定収益類としている。なお、相互会社が資産を自家運用する場合は、預金、国債の売買など固定収益類への投資などに限定されている。

信美人寿は、アリ金融がこれまで蓄積した衆安保険の経営におけるノウハウや、本来より持つネット決済、金融ビッグデータ分析などの技術を十分に活用することができる。また、新たな技術としてブロックチェーンを活用したデータの共有化、AIによる商品設計、サービスなどへの活用も視野に入れている。2017年5月に開業してまだ間もないが、今後はアリババ経済圏の一員としても、幅広い顧客層へ相互保険の提供が可能となる。

¹ 三農問題の「三農」とは、農業、農村、農民を意味する。農業の生産性の低さ、農村の経済成長の立ち遅れ、農民と都市住民の貧富の格差拡大などが代表的な問題。毎年年初に発表される中央1号文は、国の最も重要な課題が取り上げられるとされており、三農問題は2004年以降、連続して取り上げられている。特に、2000年代半ばは、高度経済成長の恩恵を受けられない農村部においてデモ等が多発しており、政府にとっては社会の安定のためにも解決すべき最重要課題であった。

² 例えば衆恵相互会社は、本来保険加入率の低かったトラック運転手向けの傷害保険を開発している。衆恵財産相互保険社は、主要発起会員であるエネルギー系、アミューズメント、IT企業を中心に12会員（10企業・2自然人）が、初期運営資金10億円で設立した損保の相互会社である。会員総数は546（企業・自然人）。主なターゲットは、ベンチャーや小規模企業。例えば、ベンチャー向けにレンディング信用保険などを販売している。一方、個人向けのネット保険も販売しており、例えば、自動車や住宅ローンの保証保険、傷害保険、がん保険なども販売をしている。更に、同社は、慈溪市政府と慈溪市龍山農村保険互助聯社など既存の相互会社の経営について戦略協定を結び、ネット上での保険販売に関する引受実務やスマホ決済などについて技術提供を行っている。2017年11月時点での収入保険料は5,781万元である。

³ 注釈2ご参照

⁴ 滙友建工財産相互保険社は、主要発起会員である責任保険会社、資産管理会社の2会員が、初期運営資金6億円で設立。会員総数は563。主なターゲットは建設関係の業者で、商品も建設に係るリスク補償に特化している。例えば、入札、契約履行、工事や賃金などの支払いについて補償する保険を販売している。2017年11月時点での収入保険料は287万円。

⁵ 会員代表大会は日本の総代会に相当し、信美人寿の会員代表は44名となっている。

⁶ 例えば、董事・監事の選出などの決議の成立には、出席した会員または会員代表の議決権の半数以上の賛成が必要となる。また、定款の変更、合併・解散、初期運営資金の利息の支払い、剰余金の分配などの決議の成立には、出席した会員または会員代表の表決権の四分の三以上の賛成が必要となる。

⁷ 2018年2月半ば時点では、保監会が公表している収入保険料は2017年11月までとなっている。ここでは、2017年第2四半期～第4四半期 支払余力四半期報告摘要から収入保険料を合算して算出。

⁸ ウェブサイトに公表された関連企業取引情報から算出

⁹ 2018年2月半ば時点では2017年のアニュアルレポートは公表されておらず、資産運用の規模、運用先等も公表されていない。資産管理契約はウェブサイトに公表された関連企業取引情報に基づいている。