

保険・年金 フォーカス

市場の拡大が続く インドネシアの生保市場

—インドネシアの生命保険市場(2017)—

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

1—はじめに

昨年夏、スイス再保険会社が機関誌『sigma』上で公表した2017年の世界の保険料収入についての調査結果は、生命保険先進市場の保険料の伸び悩み・縮小と、中国を中心とする生命保険新興市場の保険料増加を浮き彫りにした。中国の生命保険料は対2016年で21.1%増、実に世界全体の生命保険料増加額の半分を中国が生み出し、中国一強の様相を呈するものであった。そうした中、中国を上回る26.7%増という強い勢いを見せ、気をはいたのがインドネシアである。

人口は世界第4位と市場規模は巨大。経済情勢は堅調で、中間層が増加しつつある。そのような肥沃な市場でありながら生命保険普及率はまだまだ低い。インドネシア生保市場のキャパシティ、魅力はわかりやすい。

インドネシア生保市場には、市場成長に関わり、成長の波に乗って、その果実にあやかろうと、各国から大手保険グループが積極的に市場参入してきている。わが国からも4生保グループ(日本、第一、明治安田、住友)、2損保グループ(東京海上、三井住友)がインドネシア生保市場に進出している。

インドネシアの生保市場については、ここ2年の間に、「インドネシアの生命保険市場—期待の生保新興市場インドネシアの状況—(2017年4月28日)¹⁾」、「成長が加速するインドネシアの生保市場—インドネシアの生命保険市場(2016)—(2018年4月17日)²⁾」と、それぞれ、2015年、2016年の統計データを用いたレポートを、当「保険・年金フォーカス」に掲載してきた。これを継いで、本年も、計数数値を2017年に洗い直した更新版として本レポートを作成する。

主な統計の出所は、インドネシアの保険監督当局であるOJK(Otoritas Jasa Keuangan=金融サービス機構)から公表されている「Statistik Perasuransian 2017=Insurance Statistics 2017」である。

なおインドネシア生保市場における商品、販売、外資系生保会社の経営等に関するもう少し詳細な

¹ http://www.nli-research.co.jp/files/topics/55616_ext_18_0.pdf?site=nli

² https://www.nli-research.co.jp/files/topics/58442_ext_18_0.pdf?site=nli

レポートとして、「成長するインドネシア生保市場と外資系生保の幸せな関係ー市場活性化・高度化に貢献し覇権を達成ー特色ある特約付きユニットリンク保険の販売ー」（2017年06月22日付基礎研レポート³⁾）もあわせてご覧いただければ幸いです。

2——成長が加速するインドネシア生保市場

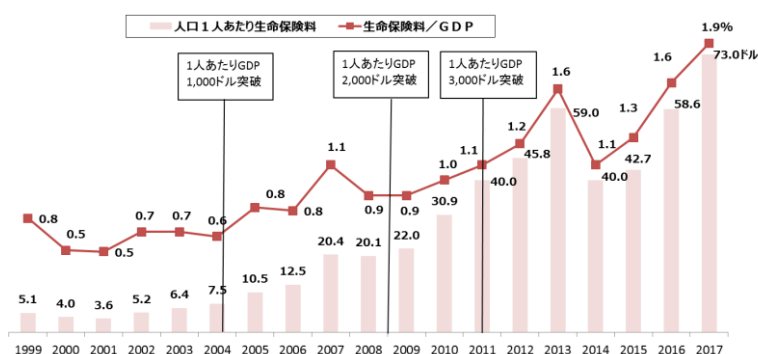
1 | 「人口1人あたり保険料」、「GDP に対する割合」で見たインドネシア生保市場の普及度合い

まずは先述の、スイス再保険が発表した世界の生命保険料に関するデータから、インドネシア生保業界の状況を見る。

生命保険料をドル換算したベースで、その国の生命保険料が世界全体の生命保険料の何パーセントにあたるか(世界シェア)及びそのシェアが世界第何位に位置するかの変遷を見ると、インドネシアの生保市場は、2000年には世界シェア0.05%、世界順位第38位であったが、2015年には、世界シェア0.43%、世界第29位、2016年は世界シェア0.58%、世界第26位、2017年には世界シェア0.73%、世界第24位へと、年をおうごとにランクアップしてきている。絶対的なシェアはまだ小さいが、特に近年の成長ぶりは顕著である。

次に普及度合いに着目して、ドル換算ベースの「人口1人あたり生命保険料」と「総生命保険料の対GDP割合」を見る(グラフ1)と、1999年の「人口1人あたり生命保険料」5.1ドル、「生命保険料の対GDP割合」0.8%が、2015年には42.7ドル、1.3%へ、2016年には58.6ドル、1.6%となつて、2017年には73.0ドル、1.9%にまで上昇した。こちらの進展ぶりも堅調である。ただし、いまだ絶対的には低普及状態であるので、今後いっそうの成長が期待されている。また、この低い普及度合いと、この水準をスタート台にして、普及の速度が上がり始めた状態が、先進各国の生保会社を惹き付けるインドネシア生保市場の魅力となっている。

グラフ1 「人口1人あたり生命保険料」と「生命保険料の対GDP割合」の推移(ドルベース)



(資料)スイス再保険 sigma 各年の世界の生命保険料データ号から

³ http://www.nli-research.co.jp/files/topics/56016_ext_18_0.pdf?site=nli

2 | アセアン内でのインドネシア生命保険市場のポジション

次の表1は、上記各指標につき、アセアンの他の主要国（シンガポール、タイ、マレーシア、フィリピン、ベトナム）とインドネシアを対比したものである。

表1 アセアン主要国の生命保険市場の状況

	生命保険料 (ドル換算)	世界シェア (ドル換算生命 保険料の世界シェア)	人口1人あたり 生命保険料 (ドル換算)	生命保険料の 対GDP割合
シンガポール	21,522ドル	0.81%	3,835ドル	6.64%
インドネシア	19,312ドル	0.73%	73ドル	1.90%
タイ	16,352ドル	0.62%	237ドル	3.59%
マレーシア	10,739ドル	0.40%	339ドル	3.32%
フィリピン	3,885ドル	0.15%	37ドル	1.24%
ベトナム	2,865ドル	0.11%	30ドル	1.29%

(資料) スイス再保険 sigmaNo. 3/2017 “World insurance in 2016: the China growth engine steams ahead.” より

インドネシアは6カ国の中で最大の人口と順調な経済状況を背景に、全体ボリュームとしての総生命保険料ではシンガポールに次ぐ第2位につけている。2015年にはシンガポール、タイに次ぐ第3位であったが、2016年にタイを上回る規模に達し、2017年にはシンガポールに迫る規模に拡大した。人口差が大きいシンガポールを追い越すのも時間の問題となっている。

一方、国民各層への生命保険普及度合いを示す「人口1人あたり生命保険料」、「生命保険料の対GDP割合」ではまだまだで、第4位と出遅れている。上位3国（シンガポール、マレーシア、タイ）との差はまだまだ大きく、最近の好調な普及状況が続いてもこれら先行国に追いつくまでにはまだ数年はかかりそうである。

3——インドネシア生保市場の現状

ここからは、スイス再保険のデータと異なり、インドネシアの通貨であるルピアベースで作成されているOJK発表のデータを使って2017年の状態を見ていく。

ちなみに2019年5月18日現在の為替レートを使ってルピアを日本円換算すると、1兆ルピア=約76.2億円、1億ルピア=約76.2万円である。

1 | 生命保険料収入は過去最大の水準

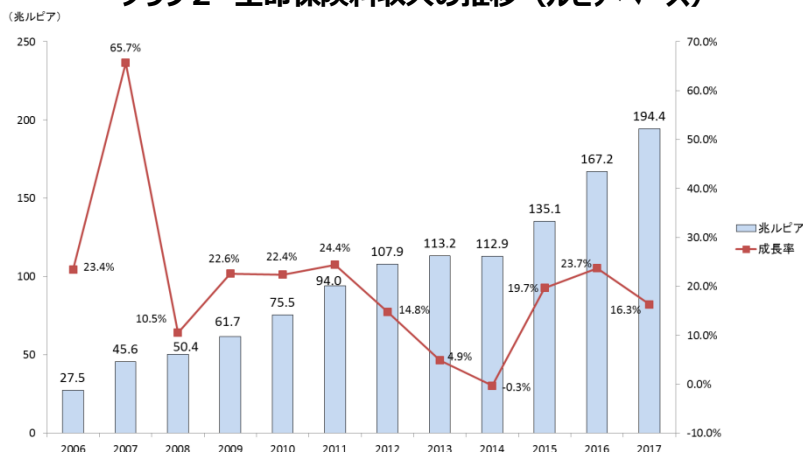
次のグラフ2は、2006年から2017年まで12年間の、インドネシア生保市場における生命保険料収入の金額を棒グラフ、その対前年の伸び率を折れ線グラフで表したものである。

インドネシアの生命保険料収入は2006年から2012年まで対前年比2桁の高い伸び率で増加し、2006年の27.5兆ルピアが2012年にはその4倍弱の107.94兆ルピアに拡大したが、2013年に対前年4.9%増とブレーキがかかり、2014年にはマイナス0.3%に落ち込んだ。

しかし2015年には、対前年19.7%増と再び勢いをとりもどし、2013年、2014年の低成長を挽回するとともに、一気に過去最高の135兆1300億ルピアを達成した。

その後は二桁の増勢が続き、2016年には167兆2,000億ルピア、2017年には194兆4,000億ルピア（約1兆5,164億円）に拡大した。

グラフ2 生命保険料収入の推移（ルピアベース）



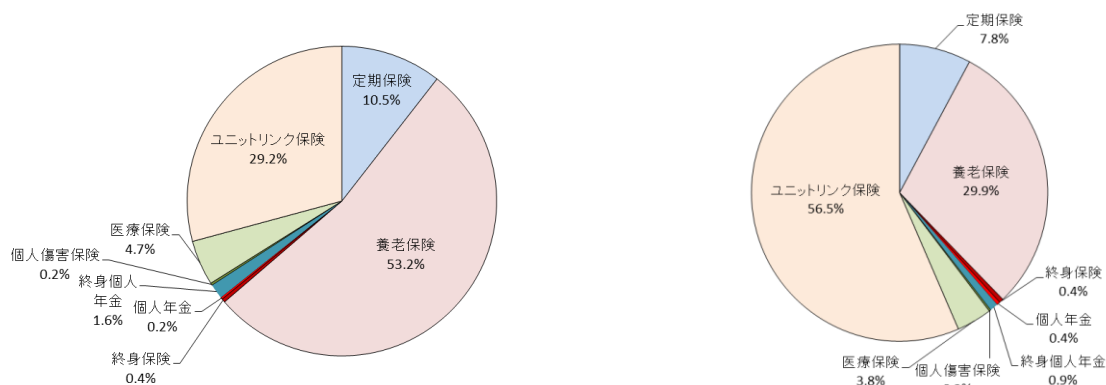
（資料）OJK “STATISTIK PERASURANSIAN INDONESIA 2017” より

2 | 主力保険商品

インドネシア生命保険市場では個人年金等、年金商品はいまだ未発達で、販売実績はほとんどない。主力商品は、伝統的な養老保険(満期時に支払われる満期保険金と死亡があった場合に支払われる死亡保険金が同額の保険商品)と外資が持ち込んだユニットリンク(変額)保険である。ユニットリンク保険は、投資対象とする資産の価格変動やユニット価格の変動にあわせて保険積立金の額が変動する保険商品で、欧州の生保市場では主力的な商品となっている。2017年末現在、インドネシアに生保会社が61社あるが、その内38社がユニットリンク保険を販売している。インドネシアにおけるユニットリンク保険の特徴は、主たる契約であるユニットリンク保険契約に付加される特約として同時販売される保障がそれなりに大きな死亡保障や医療保障であることである。

グラフ3 インドネシア生命保険市場の商品(2017年)

【新契約からの初年度収入保険料の分布】 【既存契約・新契約全契約からの収入保険料の分布】



（資料）OJK “STATISTIK PERASURANSIAN INDONESIA 2017” より

(1) 初年度収入保険料で見た新契約販売の商品別構成(個人保険・団体保険総合)

グラフ 3 の左側は、2017 年にどの商品がどの程度販売されたかを、新規販売された契約からの初年度保険料の商品別構成比として表したものである。

これを見ると、養老保険が 53.2%と一番多く、次がユニットリンク保険の 29.2%で、両者をあわせた貯蓄性・投資性商品の販売割合が 82.4%を占めている。

保障性商品である定期保険(10.5%)、医療保険(4.7%)の比率は小さい。

(2) 既存契約・新契約全契約からの収入保険料で見た保有契約の商品別構成(個人保険・団体保険総合)

グラフ 3 の右側は、新契約だけでなく既存の契約を含む全ての契約から収入される生命保険料を、その源にある商品別に分類したグラフである。

こちらのグラフでは、ユニットリンク保険が過半の 56.5%を占め、養老保険が 29.9%で続く。両者をあわせた投資性・貯蓄性商品の比率は 86.4%にもなる。

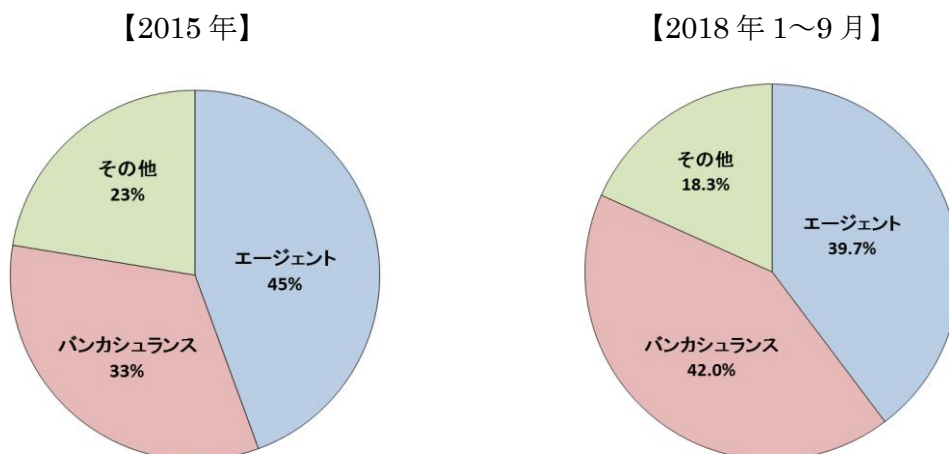
保障性商品である定期保険 (7.8%)、医療保険 (3.8%) は、初年度収入保険料におけるよりもさらに存在感が小さくなる。

3 | 販売チャネル

グラフ 4 は、インドネシア生命保険協会 (AAJI) データによる 2015 年 (1 年間) と 2018 年 1 月～9 月 (9 ヶ月間) のチャネル別販売シェアである。

インドネシアでは銀行を通じた生保販売がここ数年、大きく伸びてきた。その結果、「2015 年」から「2018 年 1～9 月」へと推移する間に、バンカシュランスが、最大シェアを持つ販売チャネルとしての地位を、エージェントから奪っている。

グラフ 4 インドネシア生保市場における販売チャネルシェアの推移 (保険料による)



(資料)インドネシア生命保険協会 (AAJI) のデータに関する報道資料より

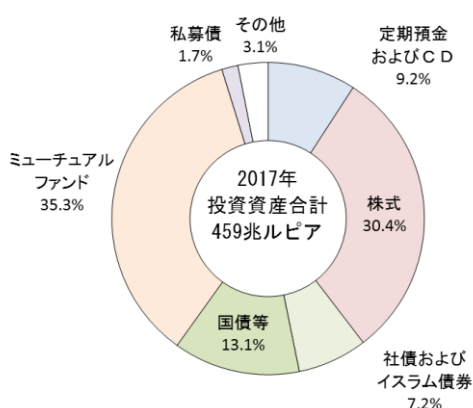
4 | 資産運用

投資資産(総資産から非投資資産を除いたもの)の運用状況がグラフ 5 である。

定期預金・CD (9.2%)や国債等 (13.1%)など、安全性の高い資産への投資が約3割で、株式(30.4%)、ミューチュアルファンド (35.3%) 等のリスク性の運用資産への投資割合が6割を超えている。

リスク性資産の構成比が高いのは、販売商品中のユニットリンク保険の割合が大きいことと関連があると考えられる。

グラフ5 インドネシア生保会社の投資資産の構成(2017 年末)



(資料)OJK “STATISTIK PERASURANSIAN INDONESIA 2017” より

4——市場参入の状況 会社数の推移

1 | 生命保険会社

2017 年末現在、インドネシアには 61 の登録生命保険会社がある。内訳は、内国会社が 37 社、外資との合弁会社が 24 社である。2016 年から 2017 年にかけて、内国会社数の増加が大きい。

表 2 インドネシアの生命保険会社数の推移

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
生命保険会社	51	46	45	46	46	45	47	49	50	55	55	61
内国会社	35	29	27	28	29	26	28	30	31	33	31	37
外資合弁会社	16	17	18	18	17	19	19	19	19	22	24	24

(資料)OJK “STATISTIK PERASURANSIAN INDONESIA 2017” より

収入保険料で計算した 2017 年のシェア (表 3) を見ると、内国会社のシェアが 45.8%、外資合弁会社のシェアが 54.2%で、市場の半分を外資合弁会社が押さえている。しかし外資合弁会社のシェア

は前年の2016年には6割を超えていたので、内国会社のシェア増加が著しい。

収入保険料上位20社を見ると、上位に外資合弁会社が数多くランクインしている。

2018年5月、ジョコ・ウィドド大統領が保険会社への外資出資比率の上限を80%とするという規則に署名した。80%の上限規制は上場保険会社や当該規則発効以前に、すでに外資の比率が上限を超えている会社には適用されず、これらの会社が外資の出資比率を引き下げることが強制されることはない。20社以上の保険会社の外資出資比率が80%を超えていると言われ、この既得権が認められないと大きな摩擦が引き起こされると案じられていたが、インドネシア当局は外資の果たしている役割を評価して、既得権を認める方向を採用した。

表3 収入保険料上位20社（2017年）

順位	会社名	会社種別	収入保険料	シェア
1	ブルデンシャル	外資合弁会社（英国）	242,820	13.6%
2	ジワスラヤ	内国会社	217,969	12.2%
3	サイマス	内国会社	163,931	9.2%
4	アリアンツ	外資合弁会社（ドイツ）	107,647	6.0%
5	アディサラナワナルタ	内国会社	104,352	5.9%
6	インドライフペンションタマ	内国会社	101,172	5.7%
7	AIAフィナンシャル	外資合弁会社（香港）	98,756	5.5%
8	マニユライフ	外資合弁会社（カナダ）	87,168	4.9%
9	アクサライフ	外資合弁会社（フランス）	83,883	4.7%
10	キャピタルライフ	内国会社	57,069	3.2%
11	BNILライフ	外資合弁会社（日本）	55,773	3.1%
12	パニン第一ライフ	外資合弁会社（日本）	40,922	2.3%
13	BRILライフ	内国会社	38,681	2.2%
14	AJBブミプトラ 1912	内国会社	38,143	2.1%
15	シナールマスMSIG	外資合弁会社（日本）	37,970	2.1%
16	アビバ	外資合弁会社（英国）	33,599	1.9%
17	セクイスライフ	外資合弁会社（日本）	30,172	1.7%
18	ジェネラリ	外資合弁会社（イタリア）	29,374	1.6%
19	サンライフフィナンシャル	外資合弁会社（カナダ）	25,900	1.5%
20	Kresnaライフ	内国会社	21,389	1.2%
	うち内国会社（37社）小計		817,525	45.8%
	うち外資合弁会社（24社）小計		966,027	54.2%
	その他ともインドネシア（61社）合計		1,783,553	100.0%

（資料）OJK “STATISTIK PERASURANSIAN INDONESIA 2017 より

外資合弁会社の（ ）内は合弁先保険会社の本国

2 | イスラム保険（シャリア生命保険またはタカフル生命保険）の状況

インドネシアは人口の約9割がイスラム教徒という宗教的な側面を持つ国である。そしてイスラム教徒の世界には、一般的な生保事業とは別途のイスラムの教義に即したシャリア生命保険（世界的にはタカフル生命保険と呼ばれることが多い）がある。インドネシアでもシャリア生命保険の提供がなされている。表4はインドネシアでシャリア生命保険事業を営む会社数の推移である。2017年末現在、シャリア生命保険専門会社が7社、シャリア生命保険を提供するビジネスユニットを持つ生保会社が23社ある。このいずれの社数も過去最高である。

表 4 シャリア生命保険を提供する会社数の推移

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
シャリア生命保険会社	3	3	3	3	5	6	7
生命保険会社のシャリア保険ユニット	17	17	17	18	19	21	23

(資料)OJK “STATISTIK PERASURANSIAN INDONESIA 2017” より

表 5 はシャリア生命保険事業の業績数値と一般の生命保険事業の業績数値を対比したものである。シャリア生命保険事業の規模が一般の生命保険事業の何%にあたるかを見ると、2017 年では、保険料で 5.6%、総資産で 7.3%となっている。保険料ベースでは 2014 年以降、シャリア生保事業のシェアが下がってきていたが、2017 年にはシェア増加に転じた。

表 5 シャリア生保事業と一般の生保事業の規模比較

	グロス保険料(兆ルピア)				総資産(兆ルピア)			
	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017
全生命保険	113	135	167	169	368	378	451	457
シャリア生命保険	8	8	9	11	18	22	27	33
シャリア生命保険/全生命保険	7.4%	6.1%	5.7%	6.6%	4.9%	5.7%	6.0%	7.3%

(資料)OJK “STATISTIK PERASURANSIAN INDONESIA 2017” より

今後、インドネシア経済の発展とともに国民の間に生命保険へのニーズが高まることが予想されるが、その際には、イスラム教徒の一定割合の人々がイスラムの教義に則ったシャリア生命保険に加入することを選択すると考えられる。そのためシャリア生命保険事業の将来性は明るいと思われる。シャリア生命保険事業の発展を見越して多くの生命保険会社が取組を開始した。

OJK はビジネスユニットの一つとしてシャリア生命保険事業を行っている生命保険会社に対し、シャリア生命保険部門を分社化することを求めている。これに応じ 2016 年と 2017 年に 1 社ずつのシャリア生命保険専門会社が発足した。

5 —さいごに

以上、数値を 2017 年のものに更新する形で、インドネシア生命保険市場の状況変化を見てきた。インドネシアの生保市場は、2016 年までの好調を 2017 年も持続し、期待通りの成長を見せたが、2018 年については伸び悩みの傾向が見られるとの報道もある。とは言え、インドネシア生保市場のキャパシティが高いこと、長期的に大きな成長が見込める市場であることには異論がない。これからも、外資のインドネシア生保市場への参入は続くだろう。ただし主立った保険先進国の代表的な保険会社が顔を揃え、地場の生保会社とともに覇を競うインドネシア生保市場は、まさに生保オリンピックの様相を呈しており、魅力ある市場であるとともに、生保会社の経営力を問われる場ともなりつつある。競争の中では撤退を選ぶ会社も出てくる。例えばオーストラリアのコモンウェルス銀行は 2018 年 10 月に、インドネシア生保子会社の株式 80%を FWD に売却すると発表した。

今後とも、継続的にインドネシア生保市場のフォローを続けていくこととしたい。