

保険・年金 フォーカス

【アジア・新興国】 タイの生命保険市場(2018年版)

経済研究部 准主任研究員 齊藤 誠
(03)3512-1780 msaitou@nli-research.co.jp

1—市場概況

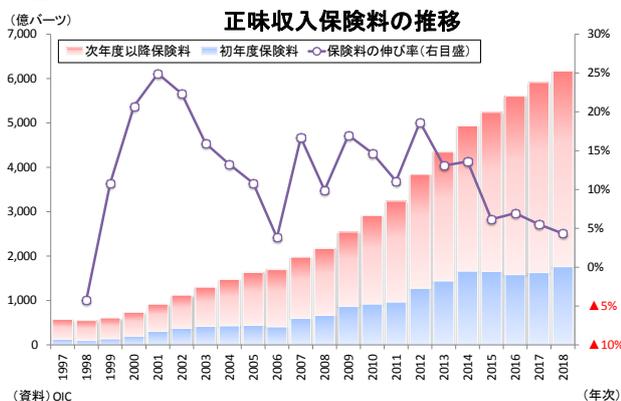
2018年のタイ生命保険市場の正味収入保険料（返戻金控除前）は前年比4.3%増の6,170億バーツ（約2.2兆円）と、前年の同5.5%増を下回った（図表1）。収入保険料の内訳を見ると、初年度収入保険料は1,763億バーツ（同8.3%増）と堅調に拡大した一方、次年度以降収入保険料は4,407億バーツ（同2.8%増）と緩やかな伸びに止まった。

保有契約件数は前年比0.8%増の2,626万件、保有契約高は前年比6.5%増の18.7兆バーツ（約65.4兆円）となった（図表2）。結果として、1件当たりの保有契約高は71.1万バーツと、前年から3.8万バーツ増加した。

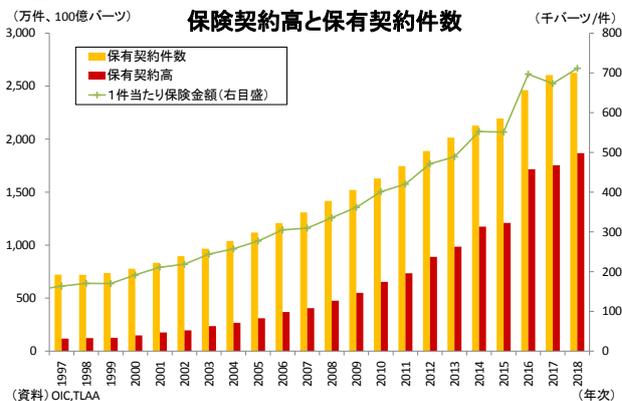
タイ経済は中長期的な成長ペースが低下基調にあるが、2018年の名目GDP成長率は前年比5.6%増となり、過去5年平均の+4.9%成長を上回った。2018年は米中貿易摩擦の激化に伴う世界経済の減速を受けて輸出が年後半に鈍化ピークアウトしたものの、年間を通じて内需の勢いは旺盛で投資が東部経済回廊（EEC）周辺を中心に拡大、良好な雇用環境が続いた民間消費が経済の牽引役となった。

国内経済は堅調に推移したが、生保市場の拡大ペースは4年連続で一桁台の伸びに止まり、2014年頃までの二桁成長と比べて大きく見劣りする水準にある。この要因としては低金利環境や新しい会計基準（IFRS第9号「金融商品」）の適用などから各社が消費者ニーズに応える商品を出せず、貯蓄性

(図表1)



(図表2)



商品を中心に販売が伸び悩んだこと、また 2018 年の株価の弱含みによって逆資産効果が働いたことや高止まりする家計債務も販売の足枷となったと考えられる。

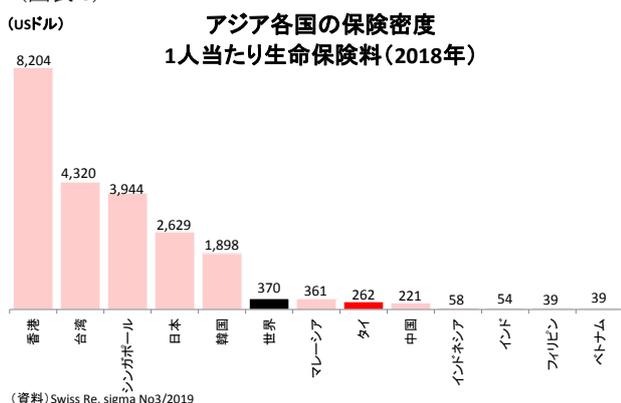
このほか、2018 年は低金利環境の長期化が予想されるなかでリスクのない一時払い保険の販売が増加した。このことが初年度収入保険料を押し上げ、次年度以降収入保険料の伸び悩みに繋がったとみられる。

(国際比較)

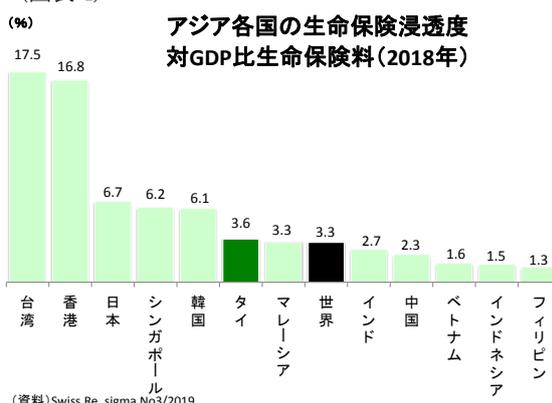
スイス再保険会社¹によると、2018 年のタイの生命保険料（名目ベース）は前年比 11.2%増の 266 億ドルとなり、世界全体の伸び（同 4.8%増）を大きく上回った。2018 年のタイ・パーツの増価がドル建ての保険料を押し上げた面もあるが、タイの生命保険市場が世界的にみて成長市場であることには変わらない。

なお、2018 年のタイの保険密度（国民 1 人当たり生命保険料）は 262 ドル、生命保険浸透度（対 GDP 比生命保険料）は 3.6%であり、日本や韓国、台湾、香港、シンガポールといった NIEs（新興工業経済地域）4 カ国と比べると依然として低水準に止まっている（図表 3, 4）。このことはタイ生命保険市場が将来の成長余地が十分にあることを示しており、それぞれの指標は今後も緩やかに上昇していくものと予想される。

(図表 3)



(図表 4)



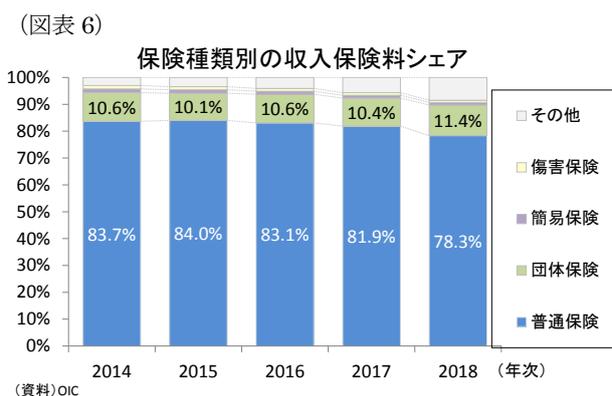
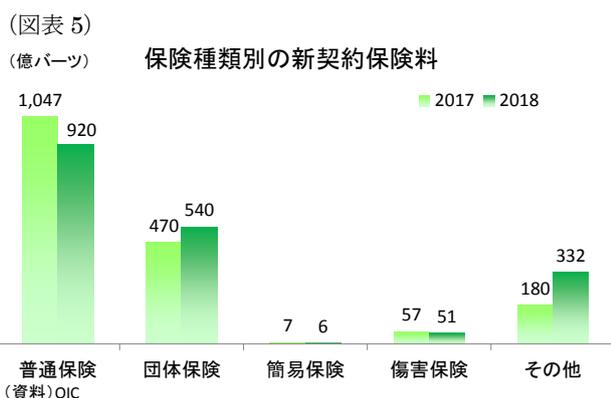
2—保険種類別の販売動向

保険種類別に新契約保険料（元受ベース）を見ると、団体保険が前年比 14.9%増の 540 億パーツ、（ユニット・リンク保険や年金保険などの）その他が同 84.2%増の 332 億パーツと上昇した。一方、普通保険が前年比 12.1%減の 920 億パーツ、簡易保険が同 12.1%減の 6 億パーツ、個人傷害保険が同 10.6%減の 51 億パーツと、それぞれ減少した（図表 5）。その他の保険販売の急増は、年前半の景気の好調を背景にユニット・リンク保険の販売が約 2.3 倍に膨れ上がったことが主因とみられる。

収入保険料を見ると、最大の普通保険は前年比 1.2%減の 4,924 億パーツ、団体保険は同 12.6%増の 715 億パーツ、簡易保険は同 4.5%減の 61 億パーツ、個人傷害保険は同 10.6%減の 51 億パーツ、その他は同 54.7%増の 535 億パーツとなった。その結果、収入保険料シェアは普通保険が 78.3%（前

¹ スイス再保険会社 Swiss Re, Sigma No3/2019

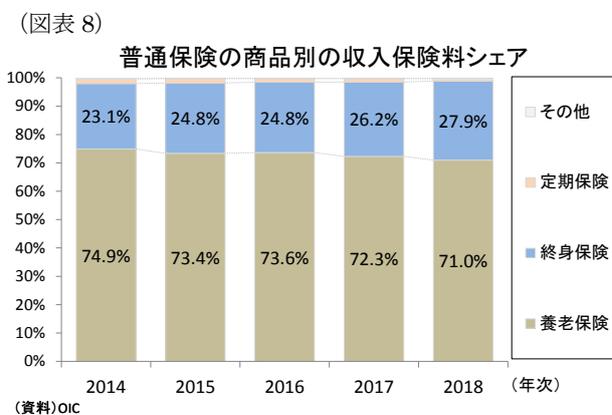
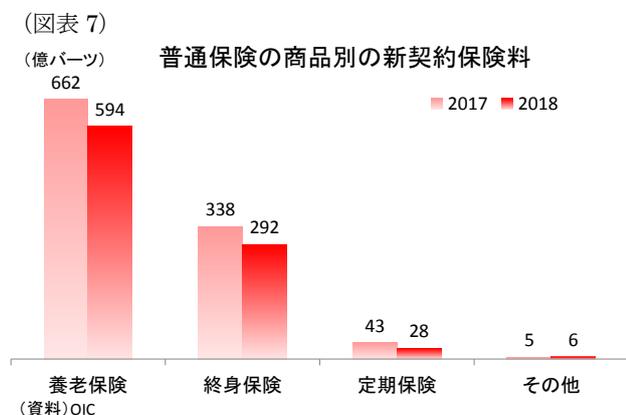
年対比 3.6%ポイント減) と、依然としてシェアの大半を占める構図にある。もっとも年金保険やユニット・リンク保険の販売が増えるなか、保険商品の多様化が進みつつあることも確かだ (図表 6)。



3—商品別の販売動向

普通保険の商品別に新契約保険料(元受ベース)を見ると、養老保険が同 10.3%減の 594 億パーツ、終身保険が前年比 13.4%減の 292 億パーツ、定期保険が同 34.8%減の 28 億パーツと、それぞれ二桁減少となった (図表 7)。

収入保険料を見ると、最大の養老保険が同 3.0%減の 3,494 億パーツと鈍化する一方、終身保険が前年比 5.1%増の 1,375 億パーツと上昇した。収入保険料シェアは養老保険が 71.0% (前年対比 1.3%ポイント減) と依然として大半を占めているものの、終身保険のシェアが徐々に拡大してきている (図表 8)。このことは低金利環境と所得向上を背景に消費者ニーズが「貯蓄」をメインとした養老保険から「保障」をメインとした終身保険に移りつつあることの現れとみられる。



4—販売チャネル別の販売動向

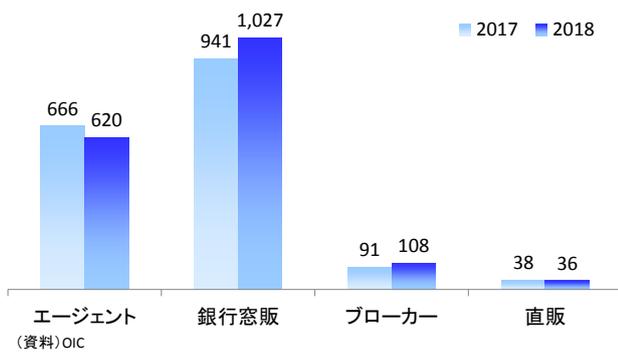
販売チャネル別に新契約保険料(元受ベース)を見ると、エーエージェントが前年比 7.0%減の 620 億パーツ、直販が同 4.3%減の 36 億パーツと振るわなかったものの、銀行窓販が同 9.1%増の 1,027 億パーツ、ブローカーが同 18.9%増の 108 億パーツと好調だった (図表 9)。銀行窓販は主力商品の一時払い保険の販売が好調だったこと追い風となった。

収入保険料を見ると、シェア最大のエーエージェントが同 1.2%増の 3,062 億パーツ、銀行窓販が前年比 3.7%増の 2,784 億パーツとなり、それぞれ緩やかに増加した。また一昨年にシェア第 3 位に上が

ったブローカーは同 13.4%増の 189 億パーツと好調が続く一方、直販（133 億パーツ、同 4.8%増）が 2 年連続のマイナスとなった。結果として、収入保険料シェアはエーエージェントが 48.7%と、引き続き最大の販売チャネルとなったものの、前年から 1.0%ポイント縮小した（図表 10）。一方、銀行窓販は 44.3%と、前年から 0.2%ポイント拡大した。銀行窓販は 2002 年の解禁以降、銀行が有する堅固な顧客ネットワークを活用したほか、シンプルでわかりやすい商品内容が人気を集め、近年マーケットシェアが拡大してきている。

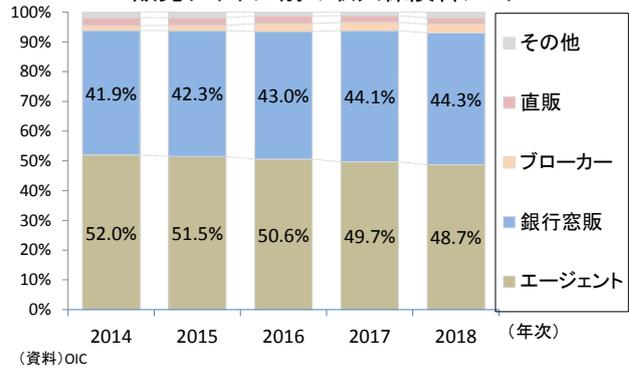
(図表 9)

(億パーツ) 販売チャネル別の新契約保険料



(図表 10)

販売チャネル別の収入保険料シェア



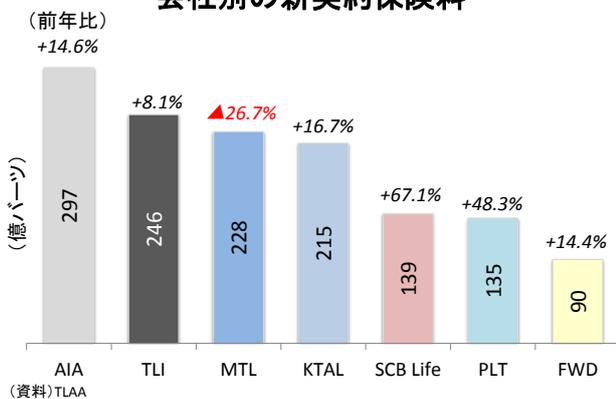
5 会社別の販売動向

会社別に新契約保険料（上位 7 社、元受ベース）を見ると、最大手の AIA が 297 億パーツ（同 14.6%増）となり、主力のエージェント経由の販売に加えて銀行窓販の販売に成功してトップに立った（図表 11）。AIA と同じくエージェント販売が主力の Thai Life は 246 億パーツ（同 8.1%増）と堅調に拡大して 2 位につけた。一方、昨年までトップだった Muang Thai Life は主力の銀行窓販商品が振るわず、前年比 26.7%減と落ち込んで 228 億パーツの 3 位に転落した。同じくタイ四大銀行グループに属する SCB Life（139 億パーツ、同 67.1%増）、Krungthai AXA Life（215 億パーツ、同 16.7%増）はそれぞれ銀行窓販を中心に好調であり、Muang Thai Life とは明暗が分かれた。

収入保険料シェア（上位 7 社）を見ると、新契約保険料が大きく伸びた最大手の AIA は 21.4%（対前年 0.4%ポイント増）と、久々にシェアを拡大させた（図表 12）。一方、新契約保険料が落ち込んだ Muang Thai Life は 15.1%（対前年 2.0%ポイント減）、Bangkok Life は 6.5%（対前年 0.8%ポイ

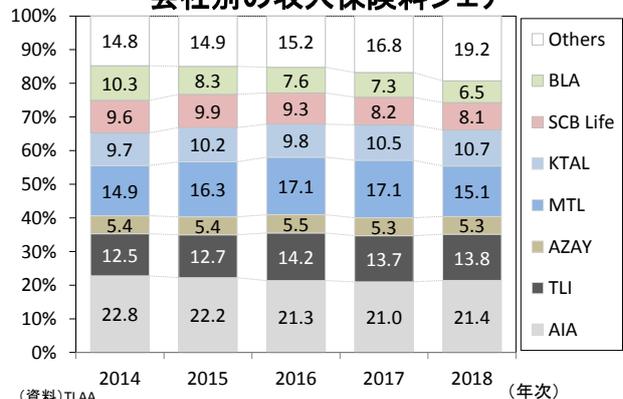
(図表 11)

会社別の新契約保険料



(図表 12)

会社別の収入保険料シェア



ント減)となり、それぞれ大きくシェアを落とした。このほか、Thai Lifeが13.8% (対前年0.1%ポイント増)、Krungthai AXA Lifeが10.7% (対前年0.2%ポイント増)、SCB Lifeが8.1% (対前年0.1%ポイント減)となり、それぞれ小幅にシェアが動いた。

6—資産運用状況

まず2018年の投資環境を振り返ると、国内経済は内需を中心に堅調に推移したものの、国際金融市場では米中貿易摩擦の激化に伴う世界経済の減速を受けて投資家のリスク回避姿勢が強まり、タイの株式市場は軟調に推移した(図表13)。タイの代表的な株価指数であるSET指数は年間で10.8%下落した。一方、債券市場はタイ銀行(中央銀行)が昨年末に金融正常化を目的に政策金利を0.25%引き上げたものの、年間を通じて低金利政策が続いたことからタイ10年国債金利が概ね2%台後半の横ばい圏で推移した。このほか、タイが大幅の経常黒字と潤沢な外貨準備を有していることも資本流出を抑制し、金利の低位安定に繋がった。

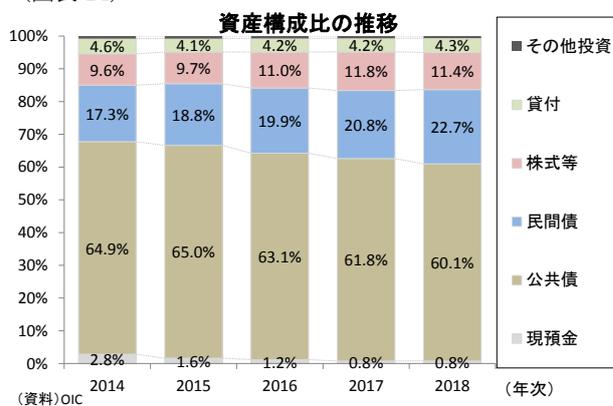
タイ生命保険会社の運用資産構成割合を見ると、2018年は公共債が60.1%、民間債が22.7%、株式等が11.4%、貸付が4.3%となった。引き続き国債中心の安定運用が行われているものの、国債から民間債券へのシフトが進んだ。また上述のとおり株価下落と低金利環境が続いたことから株式のウェイトが0.4%ポイント縮小した(図表14)。

運用費用を差引いたネットの運用収益は、国債や社債の安定した利息収入を中心に、1,197億バーツと、前年から83億バーツ増加(前年比7.5%増)した。

(図表13)



(図表14)



7—収支動向

2018年の生命保険業の収支動向を見ると、資産運用収益が堅調に拡大したものの、保険料等収入が伸び悩んだことから経常収益は前年比1.7%増の7,112億バーツとなり、4年連続で一桁台の伸びとなった(図表15)。一方、経常費用(前年比1.5%増)は保険金等支払と契約者配当が二桁増となったが、責任準備金等繰入の減少と手数料・コミッションの抑制によって経常収益の伸びを下回った。以上の結果、経常利益は前年比3.9%増の566億バーツとなり、2年ぶりに増加した。

(図表 15)

生命保険業の収支動向

(億バーツ)

	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	前年比
経常収益	5,807	6,185	6,616	6,992	7,112	1.7%
保険料等収入	4,936	5,249	5,552	5,845	5,880	0.6%
資産運用収益	857	912	1,035	1,114	1,197	7.5%
その他	15	24	30	33	35	6.0%
経常費用	5,299	5,625	6,011	6,447	6,546	1.5%
責任準備金等繰入	2,297	2,307	2,350	2,588	2,340	▲9.6%
保険金等支払	1,714	1,670	1,938	2,097	2,348	11.9%
契約者配当	64	354	412	417	469	12.3%
手数料・コミッション	763	823	710	706	710	0.6%
事業費等	461	471	601	639	680	6.5%
経常利益	509	560	605	545	566	3.9%

(資料)OIC

8—おわりに

2018年のタイ生保市場は勢いを欠き、収入保険料の伸びが4年連続で一桁台となった。そして足元をみると生保市場の鈍化傾向には拍車がかかっている。2019年上半期の新契約収入保険料は前年比7.9%減と2年ぶりに減少、収入保険料全体でも前年比6.0%減となった。収入保険料の減少はアジア通貨危機を受けて販売が落ち込んだ1998年以来となる。2019年は米国の景気後退懸念の高まりから米FRB(連邦準備理事会)が金融政策をハト派的なスタンスに変更したことをきっかけに米長期金利が低下するなか、タイの10年国債利回りが米長期金利の動きにつられて低下している。また国内経済が鈍化し、タイ中銀が8月に金融緩和を図ったことも金利の下押しに作用しており、結果として生命保険販売が不振に陥っている。

タイの生保事業環境が厳しさを増しており、各社は対応策を迫られている。低金利環境や新規制の導入などに伴い長期の保険負債を抱える生保事業の資本効率が低下するなか、所要資本の少ないユニット・リンク保険の販売を伸ばしている。こうした商品構成の見直しや販売チャネルの開拓、そして最新のデジタル技術を駆使したITシステム&サービスを展開することで他社との差別化を図るなど、各社が様々な取組みを進めている。

タイ生命保険市場は足元でマイナスに転落しているが、中期的にはプラスに回復するだろう。タイの年金制度は受給額が小さいうえに日本のような介護保険制度は存在しないなど公的支援が不十分である一方、少子・高齢化と医療費の高額化は着々と進んでおり、老後の生活に不安を抱く国民は増えている。年金保険をはじめとする退職準備関連商品や医療・介護保険の販売がこれまで以上に増していくものと予想される。

(お願い) 本誌記載のデータは各種の情報源から入手・加工したものであり、その正確性と安全性を保証するものではありません。また、本誌は情報提供が目的であり、記載の意見や予測は、いかなる契約の締結や解約を勧誘するものではありません。