

# 中国保険業の現状と課題

— 保険に対する意識改革と人材の育成が急務 —



渡 邊 正 彦

## はじめに

中国経済は4年連続で二桁成長を続けており、その勢いは当面持続するものと考えられる。一方、格差問題が深刻さを増すなかで、政府は、庶民の財布に直結する物価を低く抑え、農民や貧困層の不満をかわし、消費の拡大にも配慮している。

都市部の富裕層は夫婦共働きで収入もある程度に達し、自家用車の購入までには至らないまでも、液晶テレビやパソコンには手が届くようになった。大所帯には手狭ながら、自宅を購入する人も増えてきている。

## 1. 中国における保険業の歴史

中国の近代保険業の歴史を紐解くと、19世紀初頭（清国時代）にまで遡ることができる。当時、イギリスの貿易商が広州に保険組織を設立したのが始まりで、その後清国政府も自前の保険会社を設立した。その頃から日本の保険会社も中国で営業を開始している。中華民国建国後は、銀行資本による保険会社の設立が活発化し、第2次世界大戦後、中国の保険業は上海を中心に飛躍的な発展を遂げた。当時の保険会社は400社を超えたとも言われている。

しかし、1949年に中華人民共和国が建国さ

れてからは、地場保険会社は営業を停止し、また外国保険会社は撤収を余儀なくされ、ここに中国人民保険会社が設立されることになる。ところが、その数年後、人民公社の導入で保険の必要性は薄れ、文化大革命に至って、ついに保険業は一時空白の時期を迎えることになる。

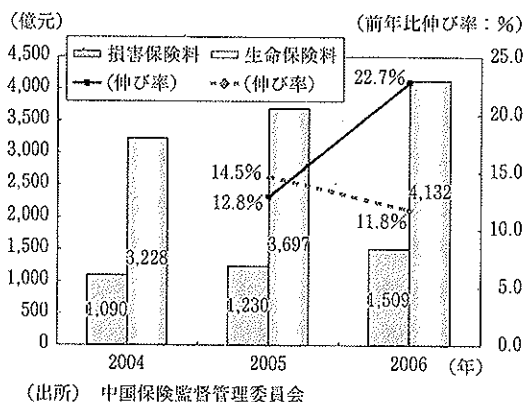
改革開放後、1980年前後から保険業務は本格的に再開される。外国保険会社の事務所も設置されるようになり、84年には、暫く中国人民銀行に統合されていた中国人民保険会社が正式に独立し、国務院直属の国営保険会社として独占的に業務を展開した。その後、80年代末には競合他社も出現し、これより中国の保険市場は競争の時代に突入する。なお、業界の管理・監督機関として、98年には中国保険監督管理委員会が創設されている。

保険市場の対外開放は、92年の米国AIAによる上海支店開設がその魁となった。日系では、94年に損保部門が、03年に生保部門が進出を果たしている。01年のWTO加盟以降、対外開放は大きく前進し、06年末現在、外国側が25%以上出資する外資系保険会社は損保で13社、生保で25社に上っている。

## 2. 保険業界の業績推移

最近の収入保険料推移は図表1の通りである。

図表1 収入保険料の推移



図表2 自賠償保険日中比較

内容	中国	日本
保険料 (年額)	1,050 元 (15,750 円)	15,340 円
死亡・負傷の賠償限度額	5 万元 (75 万円)	3,000 万円
医療費の限度額	8 千元 (12 万円)	120 万円
保険期間	1 年	1~3 年
対物賠償	2 千元 (3 万円)	なし
加害者無過失賠償	各賠償限度額の 20% 以内	なし

\* 中国の保険料は 6 座席以下の乗用車。日本の保険料は乗用車 2 年契約の年額

06 年、生損保全体の保険料収入は 5,641 億元 (約 8.5 兆円) に達し、そのうち損害保険料が 3 割弱の 1,509 億元 (2.3 兆円)、生命保険料が 7 割強の 4,132 億元 (6.2 兆円) となっている。ただ、一人当たりになると約 55 米ドルにとどまっており、2,000~3,000 ドルの先進各国、4,000 ドルを超える保険大国・日本と比べると、極めて低い数字である。ただ、このことは見方を変えると、今後の潜在的な成長力の高さを示しているとも言える。

一方、保険料収入の伸び率で比較してみると、生損保合計で 05 年が前年比 14.1%、06 年が同 14.5% 増加しており、とりあえず中国の経済成長率 (06 年 10.7%) は上回って推移している。ところが、問題は其中身である。公的社会保障制度が未整備な中国で、13 億もの人口がありながら、本来であれば今後ますます増収が見込める生命保険料収入の伸びが 06 年は 11.8% と、前年の 14.5% に比べ、大きく落ち込んでいる。貯蓄・投資型の養老保険を中心とした一般の生命保険料収入が全体の 9 割弱を占めるなかで、金利や株価の上昇により、庶民の投資先が配当の少ない生保商品から、他の運用手段に移ったことが原因のひとつとも考えられているが、どちらにしても、07 年以降の重要な課題となることに間違いはない。

他方、損保については、05 年が前年比 12.8% 増であったのに対し、06 年は同 22.7% 増と躍進している。しかし、この数字にも注意が必

要である。中国は 06 年 7 月より、自動車の法定強制保険制度 (自賠償保険) を導入した。この強制保険は、従来から付保している保険の内容に関係なく加入しなければならないもので、すでに多額の任意保険に入っているからといって、その満期まで免除されるというものではない。つまり、昨今モータリゼーションが一段と加速する中国において、とりあえず今走っている自動車の所有者は全て加入しなければならない訳で、ある意味 06 年の特殊要因とも考えられるのだ。損保の収入保険料全体に占める自動車保険料のシェアが 6~7 割という事情も、考慮しなければならない。

以上のことを考えると、中国保険業の将来が決して順風満帆とは言えないことが窺える。

なお、上記強制保険を日中で比較すると、図表 2 の通りになる。保険料の年額はほとんど差がないにもかかわらず、死亡・負傷の賠償限度額については、中国が日本の 40 分の 1、医療費の限度額も 10 分の 1 であり、保険料の割高感否めない。これには、中国における事故率の高さが反映しているものと思われる。

### 3. 業界動向と対外開放

#### (1) 損害保険

中国では、生損保ともに、外国側の出資比率が 25% 以上になると外資系の保険会社として、それ以外の内資 (中国資本) 系保険会社と区別

図表 3 (単位：%)

損害保険料シェア	2004年	2005年	2006年
内資(中国)(23社)	98.8	98.7	98.8
非日系外資(10社)	0.9	1.0	0.9
日系(3社)	0.3	0.3	0.3

して管理されている。外資系と内資系では取扱商品のほか、適用される法律も異なるうえ、許認可等では内資系の方が有利と言われている。

損保の場合、06年末現在で内資系は23社、外資系は日系3社を含む13社が営業している。しかしながら、収入保険料に占める外資系のシェアは1.2%にとどまっている。(図表3)

なお、全体では、従来からの大手3社(中国人民財産保険、太平洋財産保険、平安財産保険)が7割弱のシェアを占める寡占状態であるが、その比率は年々低下する傾向にあり、競争は激化している。

収入保険料の内訳では、6~7割が自動車保険と言われる。外資系も強制保険を除き、自動車保険の取扱いは可能であるが、事故率の高さと全国的なネットワークがないことで、取扱いは少ない。

WTO加盟後の対外開放状況については、加盟後5年を経過した今、生損保とも制度的には約束が果たされたと考えていい。しかし、これはあくまでも大原則であって、例えば、出店はどこでもOKとしながら、実際に申請するとその都度裁量が入る訳で、実質的には制限付の開放と言っても過言ではない。

損保では、まず出資制限がなくなり、全額出資の現地法人の設立が可能になった。日系でも、すでに大連にて現地法人が設立されている。しかし、ここにも大きな障害がある。そのひとつは、すでに支店形態で進出している外資系損保の現地法人化がすんなりと認可されないことだ。ちなみに銀行の場合には、まずは支店を複数店認めた後、最近になって現地法人化しないと取引等に制限を加える(中国人個人との人民元取引等)とされたため、メガバンクがこぞって現

法化申請を行った。しかし、損保では順番として、先に現地法人にしないと次の支店を認めないとされたため、まずは各社現地法人化を急いだ。しかし、当局の認可は遅々として下りないのである。また、やっとのことで、現地法人化に成功した先も、次の支店がなかなか認められていない状況が続いているということで、やはり大きな問題である。

次に、出店の地域制限については、一応撤廃された。つまり、店はどこにでも出せることになった。しかし、実際には認可ベースであり、その認可も上海市内とか遼寧省内に営業範囲を限定されるので、決して完全なものとは言えない。ただ、例外があって、貨物保険と大規模案件(総投資額1.5億元超かつ年間保険料40万元超)は全国エリアでの取扱いが可能である。

## (2) 生命保険

生保の場合、06年末現在、内資系は20社、外資系は日系2社を含む25社が営業している。外資系のシェアは、損保に比べるとやや大きい程度といったところであろうか。(図表4)これは、後述するように、生保には出資制限があり、必ず合併での進出となるため、一部ではその合併相手の団体保険を取り込んだものと考えられる。

なお、全体では、やはり損保と同様に大手3社のシェアが7割を超えている。

収入保険料の内訳をみると、貯蓄・投資型の養老保険を中心とした一般の生命保険が9割弱を占めているものの、その割合は年々低下している。その一方で、健康保険はそのシェアが徐々に拡大しており、庶民に浸透してきた感がある。

WTO加盟後の対外開放状況については、ま

図表 4 (単位：%)

生命保険料シェア	2004年	2005年	2006年
内資(中国)(20社)	97.4	91.1	94.1
非日系外資(23社)	2.6	8.9	5.7
日系(2社)	0.0	0.0	0.2

ず出資制限に関して、最高50%まで認められることになったが、これについては、日系でも現地家電メーカーとの折半出資が認められたケースがある。なお、この出資制限については、損保と違い過半数のマジョリティがとれないということであるが、この点に関し、昨年末、中国保険監督管理委員会は、今後数年間変更しないだろうと明言している。その理由は、生保が一般大衆向けの商品でマーケットも大きく、そうした国情に鑑み、混乱を回避するため、としているが、裏を返せば内資系保険会社の保護に他ならない。

次に、地域制限や顧客制限、また団体保険等取扱商品の制限は撤廃された。ただ、地域制限については、合弁相手によって、その後の支店認可のスピードに差が出るなど、不透明感が払拭されていない。

#### 4. 日系保険会社の出資戦略

日系企業が中国へ進出する場合、業種にもよるが、基本的には独資、あるいは合弁でも外資の比率を上げて、独立性や優位性を保とうとする場合が多い。それは、保険業界においても言えることで、基本的に主要顧客が日系企業とその駐在員であれば、わざわざ出資比率を下げてまで進出する必要はない。

損保では、大手3社が進出しているが、形態は2支店、1現地法人（独資）である。また、生保でも先発会社は出資比率最高限度の50%出資で合弁保険会社を設立した。ところが、どの会社も、なかなか次の営業拠点を設けることができず、地域制限が撤廃されたとはいえ、面的展開どころか、点的展開もできない状況が続いた。

こうしたなか、保険業界においても、なんとか中国の巨大市場に食い込めないかとの発想が生まれた。つまり、中国の保険会社に出資する形態をとり、出資先の知名度と既存のネットワークを利用して、日本の商品も売っていきこうとい

う取組みである。

損保では、業界5位の地場保険会社に24.9%を出資し、あくまでも内資系の保険会社として、支店や現地法人では基本的に参入が難しい自動車保険の開拓に乗り出した例がある。また、生保では、損保最大手の生保子会社に29%を出資した例がある。この場合、出資比率が大きいため外資系保険会社の扱いとなるが、日本の最新技術・情報に基づく商品設計やシステム、合理的経営ノウハウを提供する一方で、合弁相手のブランド力や広範な販売網を利用して、独自の商品売り込む戦略をとった。なお、この生保の例では、05年11月設立当初の拠点は北京1ヵ店のみであったが、1年あまりの間に、湖南省長沙、吉林省長春、そして四川省成都に支店を展開している。

#### 5. 中国保険業の課題

##### (1) 「国十条」意見の発表

06年6月、国務院は、調和のとれたますます裕福な社会の実現と、金融の多様化・一体化を目指し、保険業の健全なる発展に取り組んでいく意志を示した「国十条」意見を発表した。一種のスローガンとも言える、その主な内容は以下の通りである。

- ① 保険業の目的は、災害、事故、高齢化への対応と、各種社会保障制度や金融市場を補完することである。
- ② 国際競争力や広範なサービス、信用、運用能力を兼ね備えた現代保険業を育成する。
- ③ 中央・地方・企業などが一致協力して農業保険制度を確立し、法整備と普及に努める。
- ④ 個人・団体養老保険、健康保険などを充実させ、都市・農村住民の期待に沿う商品を提供する。
- ⑤ 損害賠償や、交通・医療等の各種事故賠償を円滑に行い、被害者の救済を図る。
- ⑥ サービス内容の自主開発を急ぐとともに、

保険業に従事する職員のサービス向上を図り、総合的な発展を促す。

- ⑦ 保険会社の資産運用の多様化（資本市場への参入）とそのリスク管理を徹底する。
- ⑧ 保険会社の内部管理制度を強化し、外資との提携や海外進出を目指す。
- ⑨ 保険会社の外部監査機能を強化し、経営の透明性と信用力を確保する。
- ⑩ 優遇税制の検討や教育などによる意識改革を行い、健全かつ早急な発展を目指す。

この意見は、政府が、中国の保険業を改革の重点に据える業種に指定し、優先的に育成することを明確にしたものである。発表後は全国各地で勉強会が実施され、多くの都市で、その地域の事情に合わせた政策も発表されている。今後の方向性として特に重要な点としては、整備不十分な公的社会保障制度の補完や金融市場の活性化、農業保険制度の確立、保険会社の内部管理制度・外部監査機能の強化であろう。

## (2) 社会保障制度の補完と農業保険制度

中国の社会保障制度は、都市部においても決して十分なものではなく、商業保険を充実させる意義は大きい。また、農村部においては、これまで保険料の払えない農民が多く、保険業自体が成り立たない状況もあった。よって、農民の救済の手段は非常に限られており、一日も早い農業保険の導入が望まれるのである。ただ、その具体的な内容については、現状、はっきりとしたスキームはなく、今後の検討を待たなければならない。自然災害や事故なども補償の対象にするのであれば、当然、資金的に民間単独では不可能であり、官民一体となった取組みが必要となろう。最近、上海市において政府出資の保険組織を設立したり、黒龍江省において互助会に似た組織を立ち上げるなど、試験的なプロジェクトも進められているようであるが、未だ大きな成果は得られていないと聞く。政府主導で議論を重ね、農村

部の事情に適合した保険制度の立案が急務である。

## (3) 金融市場の補完

保険会社が機関投資家として資本市場に進出し、運用の多様化を図ることはもちろんのこと、自らも市場で資金調達を行うことが期待されている。

現状、保険会社の資産運用手段は、主に銀行預金と国内債券（国債や金融債等）であり、投資信託に類似した証券基金や株式への投資は非常に限定的である。また、保険会社自身が、海外上場の証券や確定利回り型を主とした金融商品に投資する QDII（適格域内機関投資家）制度も、制度としては認められたものの、一部を除いて、未だ実際の取引は認可されていない。今後、各社は資産運用に関するリスク管理体制の確立を図るとともに、中国人民銀行を中心とした金融セクター全体で、運用資産の多様化とそのための制度変更を検討すべきと考える。

保険会社自らの上場に関しては、07年1月、生保最大手の中国人寿保険が、香港、ニューヨークに次いで上海上場を果たした。06年に相次いで上場した商業銀行に続き、今後は保険会社も順次上場していくものと思われる。

## (4) ガバナンスの強化

出資の見返りとして、不当な資金提供を要求する株主に対し配当を支払ったとして、粉飾決算の疑いをかけられたケースや、主要株主が倒産し、同社の保有する自社株が裁判所の管理下に置かれたため、開業後3日で営業停止に追い込まれた（未だ営業再開できず）ケースなどが発生し、ガバナンスの問題が大きく取り上げられるようになった。中国保険監督管理委員会が、04年に6~7社の内資系保険会社を仮認可したにもかかわらず、なかなか正式認可を出さないのは、上記のような事態を憂慮したからとも考えられている。また、一部には、こうした不祥事が外資導入のきっかけになったとも言われ

ている。

他方、消費者との関係では、自動車保険などの保険金支払いに際し、社内にある損害率の予算に基づいて、故意に減額を交渉するようなケースもあるという。保険という社会に責任のある商品を扱う企業として、自社の利益優先ではなく、消費者の立場に立った経営を行っていくべきであろう。

### (5) 国民意識の变革

中国では、通常夫婦共働きであり、食品や生活用品の物価も低いことから、たとえ一家の大黒柱が急逝しても当面の生活には困らないと考えるのが一般的である。また、家族を特に大事にする国民性から相互扶助は徹底しており、基本的に死亡保障に対するニーズは小さいと考えられる。また、本人の死亡により、保険金が遺族に渡るという基本的な関係、つまり自分の死を前提にする発想がなかなか理解できない面がある。このようなことから、生保では、配当付きで貯蓄型の養老保険か10大疾病保険などの医療保険が売れ筋商品になっている。

一方、損保業界では、もともと国有企業の存在が大きく、工場や事務所が焼失しても所詮また国が面倒をみてくれるという安心感があり、付保には消極的というバックグラウンドがあった。よって、主力商品は自動車保険であるが、最近では、住宅などの個人資産が増えてきたため、それらに対する付保には積極的になりつつある。

いずれにせよ、大人はすでに保険に対するイメージも焼きついてしまっているので、今後は子供の頃より、保険に関する知識や、その有用性について、教育をしていくことが大切である。

### (6) 人材の確保

人材面では、業界として、市場の拡大に追いついていないと言われている。大学における保険課程の履修者が少ないうえに、外資系保険会社では外国語も必要なため、即戦力となる人材

は極めて貴重である。特に中間管理職は深刻な状況で、せっかく教育をしても、人件費を母国並みに考える欧米系への転職はよくある話と聞く。また、日系では、依然として駐在員の数が多いなか、欧米系は香港や台湾、シンガポールから管理者を派遣し、現地化を図る戦略をとっている。

なお、中国でも外務員や代理店、保険ブローカーが存在し、その数は増加傾向にある。ただ、販売能力などに差があるため、特に生保では、中国の富裕層をターゲットにした商売のできる、優秀な外務員の育成が重要である。ただ、中国の外務員は日本と違い、正式な雇用契約や社会保障制度の適用はなく、成果報酬制をとっており、その点には注意が必要である。

### (7) 税法などの法整備

中国には、現状、相続税制や保険料控除の制度がないため、保険に対する意識がなかなか高まらない面がある。政府としても、保険業の発展のために、早急な法整備を行う必要がある。

## おわりに

中国保険業の歴史は古い。しかし、社会主義国家の誕生により、商業保険は一時空白の時期を経験した。そして、それは保険を購入する側にも、保険に対する知識と有用性の認識を後退させた。

中国において、今後保険業を発展させていくためには、保険のすばらしさを理解してもらうための教育や人材の育成が重要であることはもちろんのこと、都市部と農村部の格差やマーケットの大きさ、多発する事故や自然災害、少子高齢化社会の到来など、中国の国情に合わせた政策の立案に官民一体となって取り組むことが必要であろう。

\* 本稿における見解は筆者個人のものであって、筆者が所属する団体のものではない。