



February 15, 2003

中国保険市場について¹

外国保険会社の中国進出を考える

研究員 三田 剛
(TSUYOSHI MITA)
e-mail : mita@iima.or.jp

はじめに

中国の WTO 加盟に伴って保険市場の対外開放が進み、外国保険会社が相次いで進出を許可され、国際的に中国保険市場の関心が高まっている。しかし商業保険の歴史が浅いため、中国保険市場に関する研究は意外に少ない。以下では、外国保険会社の中国進出に関する話題を中心に、中国保険市場について考察してみたい。

中国保険市場の全体像

中国全体の保険料収入推移をみると、1992 年の 354 億元から 2001 年には 2,109 億元と、10 年間で約 6 倍も拡大し、毎年二桁成長を遂げてきた（図 1）。2002 年上期の保険料収入（速報値）は 1,608 億元（うち生命保険料収入は 1,187 億元と約 3/4 を占める）と公表され、2002 年通期では 3,000 億元の大台を越える勢いである。

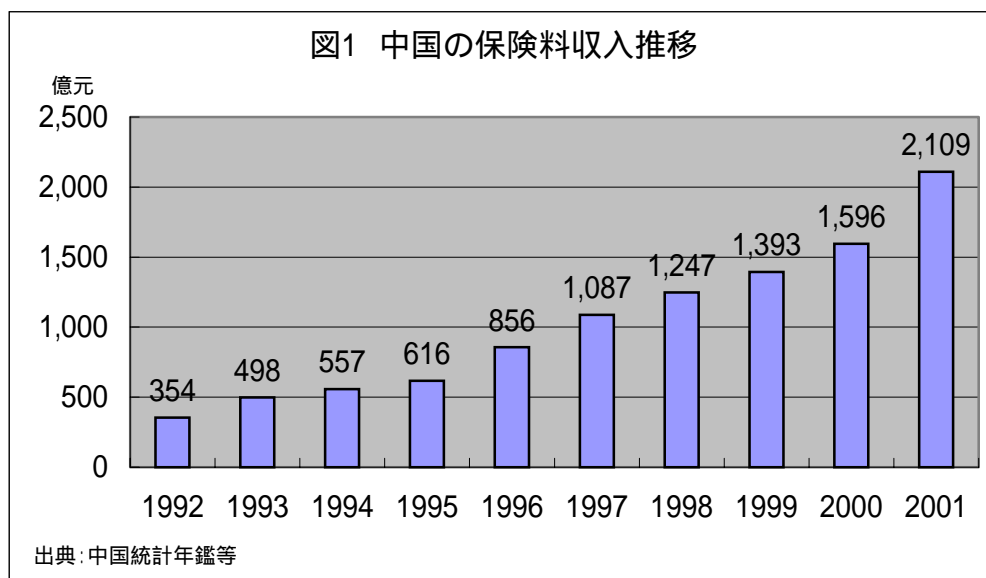
こうした市場拡大の背景には、特に生命保険の分野で、有配当（Participating）保険や、受取保険金が運用実績次第で変動する投資関連商品（Investment Linked）といった非伝統的²な保険商品の需要が最近大きく伸びていることが影響している。現在では生命保険料収入の過半が投資関連商品のものと言われてしている。

大きなマーケットシェアを持つ保険会社は、生保で 6 割以上のシェアを誇る“中国人寿保険公司”、損保（非生保）では 75%のシェアを有する“中国人民保険公司”である。両社はともに、1988 年まで市場を独占してきた国有保険保険会社（the People's Insurance

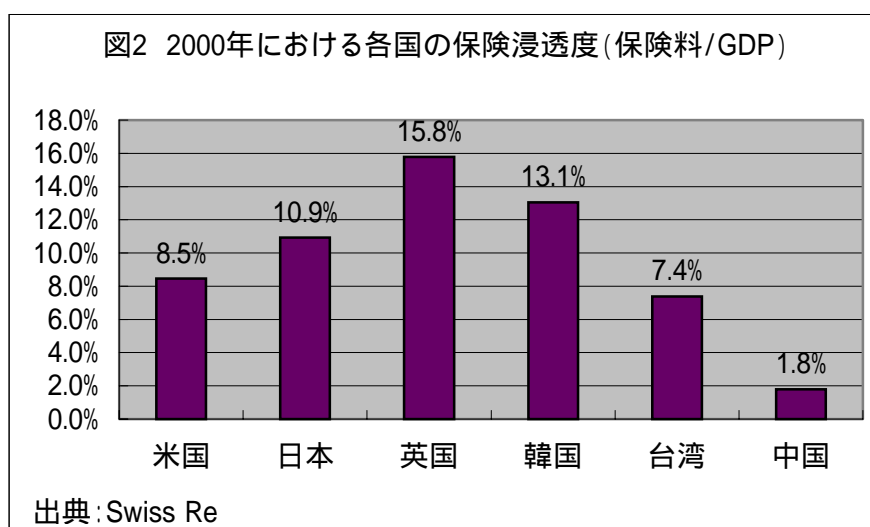
¹ 本稿は、外国為替貿易研究会 国際金融第 1100 号（2003.2.15 号）に掲載されたものである。

² 中国では、生命保険の商品区分として、「伝統商品」と「非伝統商品」の二つに大別されている。前者は主に無配当の養老保険や終身保険を指し、後者は有配当保険や運用状況次第で配当金や保険金が連動する商品を指す。

Company of China, PICC) から分離された保険会社である。外資系保険会社全体のマーケットシェアは、最も対外開放の進んだ上海や広州でさえ未だに 10%程度で、中国全土で見れば僅か数%といえ、国内の保険会社が市場を席卷している状況にある。



しかし、市場全体のパイは今後とも拡大していくことは疑いなく、外国保険会社が参入する余地は十分に残されている。「保険浸透度」(Insurance Penetration, 保険料の対 GDP 比)を国際的に比較すると、先進国の保険浸透度は一般的に 7%~13%と言われており、2000 年では日本・英国・韓国が 10%以上を超えている一方、中国(香港を除く)はまだ 2%にも及んでいない(図 2)。中国の潜在的成長力が高いことを反映している。



WTO 加盟における保険市場の開放内容

2001 年 12 月に中国は漸く WTO 加盟を認められたが、それまでに 13 年に及ぶ長い交渉を要した。保険市場の分野でも他の産業と同様に、出資制限、業務制限、地理的制限が設けられ、生保、非生保（損保）、再保険、ブローカー毎に区分されて開放スケジュールが立てられた。

（１）参入する外国保険会社の適格基準

参入する外国保険会社は、WTO 加盟国に属する保険会社として三十年以上の業歴を持つこと、中国事務所を二年以上設置していること、申請前年末の総資産が 50 億ドル以上であること、が求められた。

（２）出資制限

外国保険会社は、保険会社だけに限らず、自由に中国企業をパートナーに選んで、合弁会社を設立して参入することができる。合弁会社への出資は、生命保険会社の場合は 50% までに制限されている一方、非生保会社の場合は加盟時に 51% までのマジョリティ出資が可能で、加盟後二年以内に 100% 出資の子会社・支店を設置することも認められている³。

（３）商品制限

生命保険会社に対しては、WTO 加盟当初は個人保険のみが開放され、加盟後三年を経て団体保険や年金保険が開放される。一方、非生保会社は、加盟後二年以内に自動車の第三者責任保険（強制保険）を除く全ての非生保商品を提供することが認められている²。

（４）地理的制限

加盟当初は上海・深・広州等の五大都市に对外开放を制限し、二年以内に北京・成都・重慶等の十都市に広げ、三年以内に制限を撤廃する見込みである。地理的制限については、生保と非生保による相違はない。

以上のように市場開放の内容合意に至ったものの、保険分野については中国 WTO 加盟交渉で最後までもめた争点であった。それは、WTO 加盟にあたり、外資参入に対して一般に出資制限を課す一方で、米国の AIG⁴だけが単独出資で既に中国に子会社（支社）を設置していたことに関したものだ。WTO 加盟前の既得権を認めることは、WTO 加盟文書の一つである約束表⁵にも明記されていたが、問題は、AIG が WTO 加盟後においても出資制限の適用を受けることなく新たな支社を開設できるか否かということであった。EU 側は、WTO の最恵国待遇の原則に抵触するので、支社の新設には特例なく出資制限を課すべきで

³ このように、非生保会社の制限を生保会社よりも緩くしたのは、進出外資企業が、自国の非生保会社に財産保険（火災保険）の引き受けを依頼するケースが多いこと等を考慮したものと思われる。

⁴ 当時、最初に外資営業許可を取得する保険会社は、北京事務所を 1980 年から開設していた日本の東京海上ではないかと期待されていたが、AIG が中国政府に強力な人脈を持つキッシンジャー元国務長官等に強力なロビー活動を展開したことがあったとも言われている。

⁵ WTO の定めた共通の形式に従って、各国がサービス分野の自由化を約束した文書。

あると主張した。一方米国側は、支社は親会社の拡張であって、法的主体はあくまで AIG 本社であるのだから、既得権のある AIG 本社が支社を新設する際に新たな法的制限を受けることはないと主張した。難航した交渉は最終的に、約束表の脚注に「WTO 加盟後に、ある外国保険会社に対して WTO 合意文書に約した内容よりも有利な待遇を与えた場合は、他国の保険会社にも同じ待遇を与える」という文言を付加し、約束表以外の加盟文書でも、関連事項に「約束表と整合的に」という一節が追加されて妥結された。

外国保険会社に対する法規制と会社設立の手続き

中国に進出する外国保険会社にとって、2001 年 12 月に公布され、翌年 2 月に施行された「外資保険会社管理条例」⁶は最も重視しなければならない法律の一つである。この条例は、1992 年に公布された「上海外資保険機関暫定管理法」を、WTO 加盟の合意内容に則して更新されたもので、監督規制の透明性を高めることを目的に制定された。

同条例では、適格基準として前述した三つの条件に加え、外国保険会社が所在する国（または地域）の保険監督管理制度が整備され、かつその監督機関の有効な監督管理を受けていること、外国保険会社が所在する国（または地域）の定めるソルベンシー・マージン基準を満たしていること、外国保険会社が所在する国（または地域）の監督機関が、外国保険会社の中国進出の申請に同意していること、中国の保険監督機関である中国保険監督委員会（China Insurance Regulatory Commission, CIRC）⁷が定めるその他の規定に慎重に対応すること、の四条件が加わった。

同条例ではその他にも、会社設立・開業の申請手続きについて詳細に触れられている。外国保険会社はまず CIRC に設立準備の申請をしなければならない⁸。CIRC はその審査（一次審査）を行い、申請書を受け取った日から六ヶ月以内に受理・不受理を決定する。受理が決定されると、正式な申請書が発行され、これによって外国保険会社は設立を許可されたものとみなされる。外国保険会社は正式な申請書を受け取った日から一年以内に設立準備を終え、その後に、記入済みの正式な申請書とともに開業申請書類⁵を再度 CIRC に提出しなければならない。CIRC はその審査（二次審査）を行い、開業申請書を受け取った日から六十日以内に回答を出す。二次審査をパスすると「保険業務経営許可証」が発給され、外国保険会社はこの保険業務経営許可証を持参して、工商行政管理機関で登記手続を行う。登記が完了すると工商行政管理機関から「営業免許証」が下り、登録資本金または運営資本金総額の 20%を CIRC の指定銀行に供託すると漸く営業を開始できる。

⁶ この時期は同時に保険に関する根幹規定である「保険法」の見直しも検討されていた。法体系の整合性を斟酌すれば、保険法の改正を待って、その後に当該条例が公布されるべきであったが、保険法の改正が遅れたために、やむなく WTO 加盟決定直後に公布された。

⁷ もともと中国の保険監督機関は中国人民銀行の保険司であったが、1998 年 9 月に同銀行から分離独立した。

⁸ 設立準備の申請及び開業申請に必要な書類についても、同条例に定められているので詳細は条例を参照されたい。

外国保険会社の進出状況

(1) 合弁方式による進出

表 1 は中国に進出した外国保険会社の一覧である。進出都市をみると上海が圧倒的に多い。WTO 加盟前は「上海外資保険機関暫定管理法」によって、上海だけが対外開放されていたこと、個人富裕層や外国企業等の優良顧客が多い上海にまず進出して足場を固めた上で全国展開を図りたいとする外資が多いことを反映している。他方、カナダのサン・ライフなどは、1999 年に合弁設立の許可を取得していたにも関わらず、まだどの会社も進出していない天津の開放を三年間も待ち続け、先行利益を確保する戦略を採った点で興味深い。

進出保険会社の顔ぶれをみていくと、日本については、損保会社の進出が先行し、生保会社の進出が遅れているように思えるが、総じてみれば、欧米・アジアの有力保険会社が並んでいる。WTO 加盟合意の内容では、適格基準を満たしていれば数量制限なく外国保険会社に事業免許を公布できることになっているものの、実際のところ中国当局は、このような世界的な地域バランスもよく吟味していると言われている。Ji & Thomas(2001)は、適格基準以外に、中国金融市場に関する調査活動やセミナーの開催、保険セクターへの投資実績等の長年にわたるコミットメント、政府間の政治経済関係、進出する保険会社と中国との歴史的関係、地域バランス、等のインフォーマルな基準が存在し、実際の免許取得には長期間を要する⁹と指摘している。

次に合弁パートナーの顔ぶれをみてみよう。合弁方式による進出で一番の成功の鍵は、いかに適切なパートナーを見つけられるかに尽きる。パートナーの業種については、保険会社に株式投資することが規制されている銀行と証券会社以外は特に制限がなく、これまでの実績でも、同業の保険会社から商社や家電メーカーまで様々である。オランダの ING などは、太平洋保険との合弁会社が上海にある一方、異なる企業をパートナーにして新たな合弁会社を大連に設立することを決定している¹⁰。

⁹ 実際、日本の三井海上（現、三井住友海上）などは、同社側の事情もあったであろうが、1981年に現地事務所を設立してから、2001年になって漸く上海支店の開設を認められた。

¹⁰ 太平洋保険との合弁会社は旧エトナが設立したもので、後に ING が同社を買収して、ING が合弁会社をそのまま引き継いだ。将来的に業域が拡大して二つの合弁会社間で利害相反が生じた場合、どのように調整するのかという点で興味深いケースである。

表1 主な外国保険会社の進出状況

会社名	国名	設立年	合併相手	進出都市	保険種類
AIG	アメリカ	1992	-	上海、広州、深セン	生命保険
セジウィック	イギリス	1993	-	北京	ブローカー
東京海上	日本	1994	-	上海	損害保険
AIG	アメリカ	1995	-	上海、広州、深セン	損害保険
マニユライフ	カナダ	1996	中国化工集団	上海	生命保険
アリアンツ	ドイツ	1998	大衆保険	上海	生命保険
INGエトナ (旧 エトナ)	オランダ (アメリカ)	1998	太平洋保険	上海	生命保険
ロイヤル・サン・ア ライアンス	イギリス	1998	-	上海	損害保険
AXA	フランス	1999	中国五鉱集団	上海	生命保険
CMG	オーストラリア	2000	中国人寿保険	上海	生命保険
ブルデンシャル	イギリス	2000	中国国際信託投資公司	広州	生命保険
ジョン・ハンコック	アメリカ	2001	天安保険	上海	生命保険
三井住友海上 (旧 三井海上)	日本	2001	-	上海	損害保険
三星海上	韓国	2001	-	上海	損害保険
サン・ライフ	カナダ	2002	中国光大集団	天津	生命保険
ジェネラル	イタリア	2002	中国石油天然ガス集団	広州	生命保険
AIG	アメリカ	2002	-	北京、蘇州	生命保険
アビバ (旧 CGNU)	イギリス	2002	中国糧油食品集団	広州	生命保険
AIG	アメリカ		-	東莞、江門	生命保険
コロニアル	オーストラリア		中国人寿保険	上海	生命保険
ニューヨーク・ライフ	アメリカ		海爾集団	上海	生命保険
ING	オランダ		北京首創集団	大連	生命保険
エイゴン	オランダ		中国海洋石油総公司	上海	生命保険
スタンダード・ライフ	イギリス		恒安人寿保険	天津	生命保険
損保ジャパン	日本		-	大連	損害保険
日本生命	日本		上海広電集団	上海	生命保険
CNP	フランス			上海	生命保険
メットライフ	アメリカ			上海	生命保険
リパティ	アメリカ				損害保険
AXA	フランス			広州	生命保険
マニユライフ	カナダ			広州	生命保険
ミュンヘン・リー	ドイツ				再保険
スイス・リー	スイス				再保険
エオン	アメリカ		中国糧油食品集団		ブローカー

出典：関連業界雑誌、新聞報道等を基に筆者作成。

注：設立年が未記入の箇所は、許可は得ているものの、まだ営業していないことを表す。

保険会社をパートナーに組む場合は、現地の市場実勢に詳しい国内保険会社と、高度な経営管理ノウハウを持つ外国保険会社が、相互補完することで堅固な経営基盤を確立することを狙ったものといえる。しかし、一般的に外国保険会社は、国内保険会社と組むことには消極的であると指摘するものもある。折半出資で合併保険会社を設立しても、中国側が経営権を譲らずに、中国流の経営スタイルの維持に固執する傾向があるためである。

保険会社以外の企業をパートナーに選択する場合は、外国保険会社が高度な経営ノウハウを駆使してマネージメントの主導権を握り、パートナーが有する広範な販売網を活用していく戦略であると考えられる。この場合、パートナーが合併会社のマネージメントに対して干渉してくる可能性は小さいと思われるが、パートナー側の監督機関が合併会社に不

合理に干渉してくることがしばしばある点には留意する必要がある。

いずれにせよ、どんなパートナーと組むにしても、合併会社のマネージメントは非常に難しい。両国間の言葉の違いや文化の違いによる障害をクリアし、早期に現地の事業を軌道に乗せるために、欧米の保険会社の中では台湾に進出してから、中国の言語や事情に詳しいスタッフを揃えて中国に進出するケースも多く、日本の保険会社の間では欧米にアドバンテージを取られていると考えている関係者もいる。しかし、中国本土人と台湾人との人間関係は地域によっては相当に悪く、逆にマネージメントにはマイナスにもなり得るので、一概に台湾経由の中国進出戦略が優れているとは断言できない。

(2) 合併方式以外の進出

合併以外に、中国国内の保険会社に対するマイノリティ出資を通じて、中国市場の橋頭堡を確保しようとする戦略もある。保険業界の外資規制では、国内保険会社に出資できる外資は全体で25%未満、かつ1社あたり10%までに制限されており、スイスのウィントゥールが2000年に泰康人寿に出資したことを皮切りに、中堅規模の保険会社にマイノリティ出資する外資が相次いでいる。スイスのチューリッヒと日本の明治生命は新華人寿に、オランダのフォーティス(後に米国のハートフォード生命に買収)は太平人寿に出資した。昨年では、イギリスの損害保険会社エースグループ三社が華泰財産保険に計22%を出資したほか、HSBCの保険子会社とゴールドマンサックス、モルガンスタンレーの三社が、平安人寿に計24%を出資した¹¹。

マイノリティ出資では、外国企業が経営の主導権を握ることが難しいというデメリットがある一方、適格基準を充足しないために合併会社を設立できない外国保険会社にとっては有意義な進出方式である。将来合併会社を設立する上で大きな障害になることもなく、監督当局との関係作りや、より精緻な市場の実態把握、中国市場でのプレゼンスの確立、といった点でも有効である。

その他にも、M&Aによる進出方式もあり得ない話ではない。今後予想される競争激化の結果として、撤退、一部では経営破綻に追い込まれる保険会社が出てくる可能性もあり、その時M&Aによる進出機会が生まれてくるだろう。しかしこれまで中国では、国内のM&Aの実績は豊富にあるが、クロスボーダーのM&Aの実績が非常に少ない。これは、中国の法規制がグリーン・フィールド・インベストメント(自社で中国の土地を買い、新たに工場建物を建てる投資)を基本に考えられているために、M&Aの関連規定が会社法、契約法、証券法、外資出資規制に分散されていて、外国企業がM&Aを実施する時に不明確な点多すぎるからである。世界における対外投資の9割がクロスボーダーM&Aであることに鑑みると、中国当局はM&Aの包括規定を早期に制定する必要があるだろう。

¹¹ 国内保険会社にとっては、経営ノウハウの取得だけでなく、財務基盤を確保して、将来の上場に対する一里塚として外資を受け入れることが多い。平安人寿は今年中に香港に上場し、100億HKドルを調達することを計画している。

外国保険会社の課題

(1) 人材の現地化

海外進出する企業はどんな業種でも、生産要素の現地化が事業成功の鍵であり、サービス産業である保険業界では、何よりもまず人材の現地化が求められる。営業開始当初は、外部から引き抜いても、最低限の現地人スタッフを揃えなければならない。

AIG やフランスのアクサは、香港で活躍している総経理を引き抜いて、現地の経営トップに招き入れた。上級幹部だけでなく、実際の保険募集を担当する優秀なエージェント（保険代理人）を確保することも、進出する外国保険会社にとっては至上命題であり、高待遇を保証してエージェントを他社から転籍させることも、現在では日常茶飯事のように繰り返されている。現地のある管理職スタッフを引き抜いたところ、その管理職に仕えていた数百人のエージェントもいっしょに引き抜くことができた例もあるという。この他にも、特に専門性の高いアクチュアリー（保険・年金数理のスペシャリスト）については、中国では極端に少なく、外国保険会社が現地化を実現するのに最も苦勞する職種である。

(2) 内陸部のマーケティング

今後とも中国保険市場の成長が続いていくことは間違いないであろう。しかし、中国全域が同質性を持つ市場ではないことに留意する必要がある。これまでの成長は、経済発展の著しい沿海部に大きく依存したものである。中国全域を事業エリアとして進出する外国保険会社は、内陸部におけるマーケティングが長期的な中国市場での成功の鍵を握る。内陸部の人々は保険認識が非常に希薄であるものの、内陸部の経済成長と社会保障制度改革が進むにつれて、社会保障の代替を果たす保険のニーズは必ず高まってこよう。そうした環境になれば、内陸部に大きな販売網を有する銀行がエージェントとなって保険商品を販売するバンカシュランスが大きな役割を果たすのではないだろうか。こうした将来ビジョンに基づいて銀行部門との協力に取り組むことも検討に値しよう。

最後に 日本が果たすべき役割

最後に、日本の果たすべき役割について触れたい。

前述したように、中国では人材確保の競争の結果、保険業界の賃金が急騰しており、保険会社の経営に負担をかけるだけでなく、思わぬところにも影響を与えている。OECD（2002）によると、監督機関のCIRCの職員が、高賃金の保険会社に転職するケースが多く、監督行政に支障をきたす可能性があるとして指摘している¹²。また、保険事故が発生して担当のエージェントに保険金請求の手続きを依頼しようとしたところ、エージェントが転籍してしまったために、どこに依頼していいのかわからず、いざという時にスムーズに保険金を受け取ることができないという消費者の苦情も多い。こうした副作用はいずれも中国

¹² CIRC は本部と支部を合わせて33ヶ所あるが、人員はたった400名程で運営されている。

保険業界の信頼を損ねるものである。

保険会社各社が、地道で時間を要する人材育成に注力しなければならないのはもちろんであるが、各保険会社のレベルだけでなく、各国の業界団体レベルでの人材育成の協力も必要と思われる。保険大国と呼ばれる日本ではあるが、不思議なことに、中国との人材育成に関する協力実績は乏しい。業界団体を通じて現地の人材を受け入れて、マネジメント能力や運用能力、アクチュアリー等の専門能力を習得させることに積極的に取り組むことが期待される。特に、保険会社にとって最も重要な専門職種であるアクチュアリーが現地で増加することは、市場全体の健全な発展に大きく寄与することであろう。さらにこうした取組みは、中国市場の実情を把握するのに苦勞している保険会社のコストを軽減できるだけでなく、国際的な情報の共有化が促進され、中国保険研究のすそ野を拡大することにも貢献しよう。

【参考文献】

- 沙 銀華 (2002) 「中国 WTO 加盟後の外資保険会社に対する新しい法規制」『国際商事法務』2002 年 Vol.30, No.2 No.3、国際商事法研究所
- 沙 銀華 (2001) 「中国 WTO 加盟後の日系保険会社進出について」『インシュランス』第 3943-3944 号、保険研究所
- OECD (2002) "China in the World Economy"
- Stephen P.D'Arcy & Hui Xia (2002) "Insurance and China's Entry into the WTO"
- Chen Ji & Steve Thomas (2001) "The Role of Foreign Insurance Companies in China's Emerging Insurance Industry : An FDI Case Study" To be presented at the Conference on *Financial Sector Reform in China* September 11-13, 2001
- Yuan Chang (2001) "WTO Accession for China : Potential Impact on the Insurance Industry" To be presented at the Conference on *Financial Sector Reform in China* September 11-13, 2001
- 三浦 友紀 (2001) 「中国生保市場の現状と展望」『生命保険経営』第 69 巻, 第 5 号、生命保険経営学会
- 渡辺 宏一郎 (2000) 「中国保険市場の現状と展望」, 21 世紀政策研究所

本稿における意見は筆者個人のものであり、所属する団体のものではありません。