

< ディスカッション・ペーパー >

中国保険市場の現状と展望 ～ 外資の視点から見て～

2000年8月31日

21世紀政策研究所
研究員 渡辺 宏一郎

INDEX

・はじめに	2
・現状と課題	1. 保険市場の現状 4
	発展途上産業	
	上海保険市場	
	北京保険市場	
	広州保険市場	
	2. 保険産業が抱える課題 9
	法整備の遅れとプロ意識の欠如	
	国民の保険知識の低さ	
	需給のミスマッチ	
	過度の規制と逆ざや問題	
・今後の展望	1. 保険市場をめぐるいくつかのポイント 13
	急速な経済成長	
	高い貯蓄性向	
	モータリゼーションの進展	
	国有企業改革と非国有セクターの躍進	
	インターネットの急速な普及	
	高齢化の加速と人口の増大	
	2. WTO加盟と保険市場の開放 24
	中国保険市場の規制と開放	
	中国保険業界の対応	
	WTO加盟後の中国市場	
	3. 今後の中国進出戦略 29
	日系保険会社の活動	
	損害保険への参入	
	生命保険への参入	
	求められる大胆な方策	
	政治を絡めたうごき	

参考文献

添付資料

資料1：中国保険史年表（1991年以前 1992年以後）

資料2：中国における保険関係法規の概要

資料3：アジア諸国の保険規制（試訳）

資料4：アジアにおける外資系保険会社のプレゼンス（1998年）

資料5：省別分布図

{	GDP	預金	保険金額	保険料	支払保険金額
	PICC	交通事故1	交通事故2・火災	人口	

．はじめに

中国大陸（以下では単に「中国」と呼ぶ）における保険事業の歴史は、19世紀初頭の清代にまで遡る。当時中国への進出を積極化していたイギリスにより、中国南部の中心都市であった広州に「広州保険行（Canton Insurance Company）」が設立されたのが1805年であり、我が国の保険の歴史¹に半世紀以上も先んじるものであった。

民族資本としては、1865年に上海に設立された「義和保険公司」が最初である。その後、1875年から1876年にかけて、清政府の李鴻章により「仁和保険公司」と「済和保険公司」が設立され、中国の保険業が本格的な展開を始めることとなった。

この時期の保険業界は、列強の中でも中国で最大の勢力を誇っていたイギリスにより形成されていたといえる。そして、海外との貿易量増大とともに、貨物保険分野を中心として、業界は順調な発展を続けていき、保険会社も設立ラッシュを迎えることとなった。20世紀初頭の清代末期には、上海だけで実に400社前後の保険会社が存在していたといわれている。

辛亥革命後は、各地の有力銀行による保険会社設立が相次ぎ、業務範囲も拡大を続け、近代的な保険会社経営が導入されていった。

1949年の新中国成立後は、共産化の進展により、全ての外資系保険会社は国外へ撤退し、国内約200社の保険会社を統合してできた国有の「中国人民保険公司（PICC）」がほぼ独占的に保険業務を行っていた。しかし、文化大革命時にはそのPICCも香港やマカオにおける海外渉外業務を除く全ての業務を停止し、事実上、中国の保険業は消滅してしまった。

四人組の失脚を経て、鄧小平による改革開放路線が打ち出されるにいたり、保険業も息を吹き返すことになる。そして、1979年以降、民族資本の保険会社が次々と設立され、国内マーケットにも動きが出始めたものの、そうした新保険会社はいずれもPICCと提携関係があり、実質的にPICCの独占状態に変化はなかった。

1985年に発表された「保険会社管理暫定規則」の中で、保険市場に競争を持ち込むことが謳われたことを受け、1988年に深切に「中国平安保険公司」が設立され、ようやくPICCの独占が崩れることになった。しかし、保険市場におけるPICCのシェアは最近まで70%以上を維持しており、ガリバーとしての存在は不変であった。（その後1999年に生保、損保、再保険の3社に分割された。）

中国保険市場にとって劇的な転換点となったのが1992年である。この年、中国政府は、GATT加盟交渉を有利に進めるために、保険業を外資へ条件付きで開放することを発表した。それを受け、同年「A I Gグループ（アメリカ）」が上海での支店開設と営業免許を取得したのを皮切りに、1993年「セジウィック（イギリス）」、1994年「東京海上火災（日本）」、1996年「マニユライフ（カナダ）」といったように、外資系保険会社が次々と営業を開始するようになった。

結局、GATT加盟がならなかった中国は、WTO加盟申請にコマを進めることになる。アメリカとの二国間交渉においては、ユーゴ空爆事件をめぐる紆余曲折などもあったが、中国側が譲歩することで1999年11月に妥結した。交渉中に、アメリカ・カナダ・イギリスの保険会社4社に対する新規営業免許付与が中国側から発表されている。その後、EUとの交渉でも保険分野が中心議題として俎上に乗せられ、最終的にヨーロッパの保険会社7社に対する新規営業免許付与を約束する

¹日本で損害保険事業が開始されたのは1859年、生命保険事業は1880年といわれている。中国保険業の歴史については添付資料1参照。

形となって、妥結に達した。中国の保険市場における外資保険会社の進出という点では、現在でも欧米勢が圧倒的に優勢である。さらにWTO加盟交渉における米欧双方の対中二国間協議により獲得した新規参入枠を含めると、図表1にあるようにアメリカ・カナダ7社、ヨーロッパ13社に対し、日本はわずか1社という状況である。欧米が獲得した大量の新規参入枠により、中国の保険市場で過剰感や濫立感、あるいは急速な外資導入に対する警戒感が生じることで、欧米以外保険会社へのさらなる新規ライセンス付与が意図的に遅らされてしまうことが懸念される。

中国市場への先頭をきって参入することは、新規市場の開拓、システムの未成熟などの面で多くの困難を伴うことは間違いない。しかし、その困難を乗り越えることで得られたポジションは非常に堅固なものとなる。日本にとって、参入の出遅れは、かなり大きなハンデとして残ってしまう可能性がある。結果的に、日本にとって最も近く、最も重要な国のひとつである中国において、欧米の保険会社を中心となった保険市場が形成されつつあるといえるのではないだろうか。

こういった状況は、日本ではあまり問題視されていない。「金融業の中の、保険業という限られた産業分野の問題であり、日本人にとって直接的に大きな影響のある問題ではない」といつてしまえばそれだけである。しかし、保険業に限らず欧米企業は、中国のWTO加盟を千載一遇のビジネスチャンスと捉えて、あらゆるリソースを中国に投入しつつある。

一方で、日本企業は中国との距離的、あるいは同じ東洋であるという文化的な近親性（という思いこみ）の上にあぐらをかいている状態であり、欧米企業ほどの積極性が感じられないのである。日本企業のこの姿勢を改めなければ、中国で現在得られている欧米よりも「若干」有利なポジションはすぐに失ってしまうであろう。

そのような問題意識を頭に置き、中国市場への足掛かり構築にすぐに取りかからねばならないのではないだろうか。

図表1 中国市場における外資系保険会社数の不均衡

	アメリカ	カナダ	日本	イギリス	スイス	ドイツ	フランス	オランダ	イタリア	オーストラリア
1992	A I A									
1993				セジ ユイック						
1994			東京海上							
1995	A I A									
1996		マニョライ			ウインタートル					
1997	エトナ						アクサ			
1998				ロイヤルサリ連合						コロニアル
1999	チャブ ジョンソン	サライ		ブルデソナル		リアンツ				
現在	4(5)社	2社	1社	3社	1社	1社	1社			1社
予定	リカンナショナル			ロイヤルエオ スナグート		ゲリック リアンツ	CNP	エイゴン ING	ジェネリ	
予定	1社	0社	0社	2社	0社	1(2)社	1社	2社	1社	0社
合計	5(6)社	2社	1社	5社	1社	2(3)社	2社	2社	1社	1社

(出所) 各種資料により筆者作成。香港社は除く。社名の重複は生損保の別を表す。

．現状と課題

1．保険市場の現状

発展途上産業

中国では、保険業は未だ発展途上産業の位置付けであり、成長の速度は衰えていない。1985年から1999年の14年間で、収入保険料は30億元から1393億元と50倍近い成長を遂げている。1393億元という金額を円換算すると約2兆円となるが、日本の市場規模と比べると1/20～1/30、世界市場規模の1/100程度を占めるに過ぎない。世界の1/4の人口を有する市場としては、その保険市場規模は極めて未成熟であるといえる。

保険市場のさらなる発展のためには、社会システムの効率的な整備（市場経済化）、所得水準の向上³などいくつかの課題はあるが、中国は現在その社会・経済体制の変革に積極的に取り組みつつある。国全体としては世界第7位の経済大国となり、来年早々にはWTOへの加盟も有力視されているなど、中国が世界経済のメインプレイヤーの1人であることは間違いない。

中国一国の経済力はもちろん、国民個人の経済水準も今後確実に増大していくと思われる。GDPに占める保険料支出規模（対GDP比率）が他の諸国と比べ低い水準であることをあわせて考えると、今後の中国経済の発展により、GDP自体の拡大、対GDP比率の増大という両軸により、極めて巨大な中国の潜在的保険市場の姿が浮かび上がってくる。

世界銀行は中国の保険市場規模（保険料総額）について、20世紀末までに2000億元に達するとの予測を行っていた。1999年の実績が約1400億元なので、その予測値に達することは困難であると思われる。しかし、中国政府が予測する将来の経済成長ペース（年平均成長率8～9%）が減速することがなければ、2010年の保険料総額は、最低でも6000～7000億元（うち生命保険は3500～4000億元）に達するといわれており、市場規模の成長は持続的に続いていくであろう。

但し、ここ数年の保険市場の伸びは、かつての勢いを失っており、新たな政策によるテコ入れが必要な状態である。図表2は保険料総額と成長率の推移を表したものである。保険料総額は年々持続的に拡大をしているが、その成長速度は若干減速していることがわかる。とりわけ、損害保険の保険料の伸びがここ数年非常に低いレベルに落ち込んでいる。この背景には、1998年に朱鎔基首相が就任して以降、積極的に推進されてきた諸改革、とりわけ国有企業改革により賃金水準の低下などマイナスの影響が生じた結果と思われる。

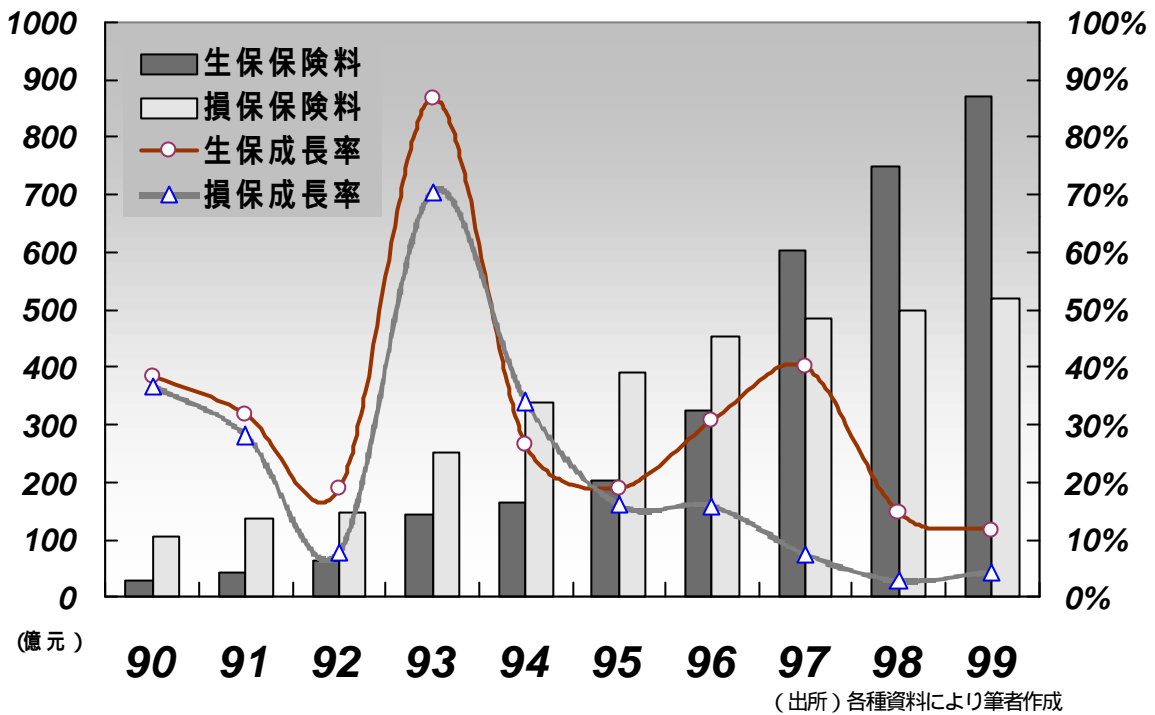
また、図表3は中国の総保険料に占める生損保保険料の内訳を示したものである。1997年に生保保険料のシェアが損保保険料シェアを上回り、以後生保保険料シェアはさらに拡大している。今後も生命保険のシェアが他の先進諸国なみに大きくなっていくと思われる。ちなみに、日本の場合、1998年の総保険料の内訳は、生保86%、損保14%となっている。

図表4は中国で現在営業を行っている保険会社の一覧である。中国で営業している保険会社は内外あわせて20社強あるが、その多くが営業地域や生損保の別を限定されている。地域を問わず

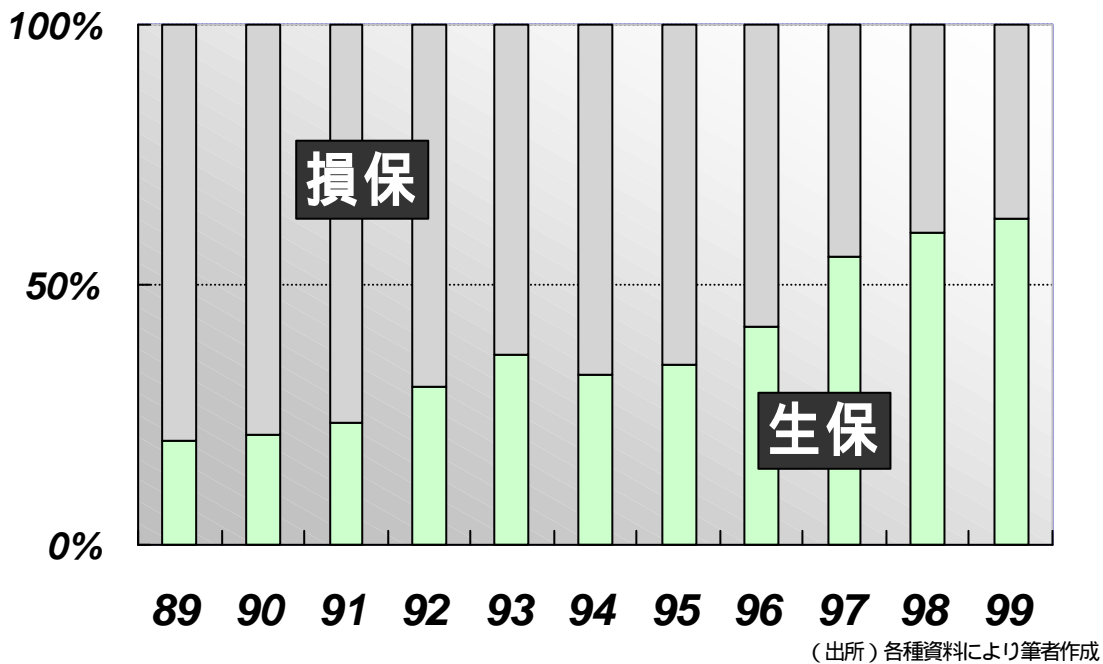
²日本の保険市場規模は、民間生損保だけで約35兆円、簡保など公的なものを含めると約50兆円となる。

³1997年の1人あたりGDPで比較すると、日本の37,850ドル、アメリカの28,740ドルに対し、中国はわずか860ドルである。しかも、これは全省の平均値であり、実際にはこれ以下の水準の地域が多く存在している。

図表2 保険料総額（左軸）と成長率（右軸）の推移



図表3 総保険料における生損保保険料内訳



全国で、生損保全てを販売できるのは、PICCグループ、中国平安保険公司（PAIC）、中国太平洋保険公司（CPIC）の民族系大手3社のみである。

図表5にあるように、上位5社のシェア合計(1997年)は、損害保険で98.5%、生命保険では99.2%に達し、寡占状態となっているが、なかでもPICCが市場の約70%のシェアをおさえており、市場に対する強い支配力を維持している。

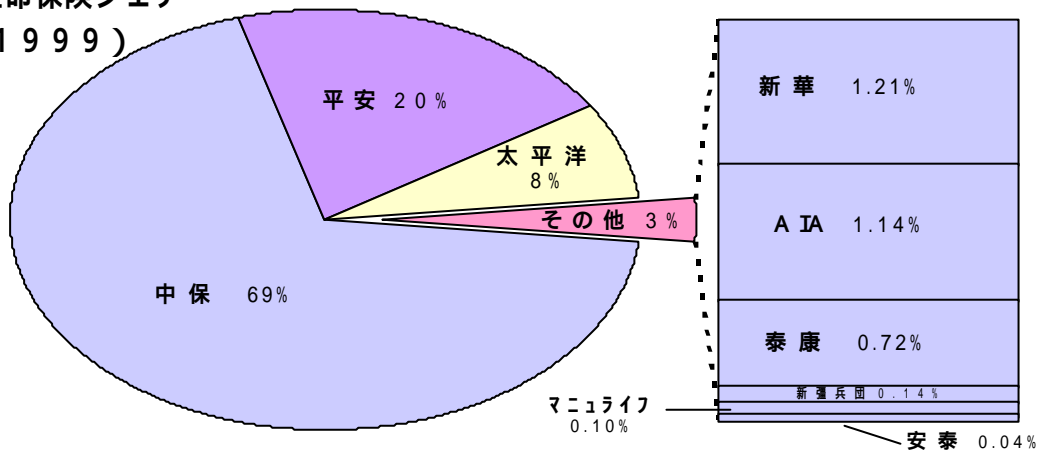
図表4 中国で営業している保険会社 (2000年7月現在)

	全国レベル	地方レベル	外資
生損保兼営	中国平安保険公司 中国太平洋保険公司	新疆兵团保険公司(新疆)	A I A (アメリカ/上海) A I A (アメリカ/広州) 香港民安保険(香港/深框) 香港民安保険(香港/海南)
生命保険	PICC(中国人寿保険公司) 泰康人寿保険股份有限公司 新華人寿保険股份有限公司		マニユライフ(カナダ/上海) アクサ(フランス/上海) アリアンツ(ドイツ/上海) トバラーズ・イク(アメリカ/上海) コロニアル(オーストラリア/上海)
損害保険	PICC(中国人民保険公司) 華泰保険股份有限公司	天安保険股份有限公司(上海) 上海大衆保険股份有限公司(上海) 永安保険股份有限公司(西安) 華安保険股份有限公司(深セン)	東京海上火災保険(日本/上海) ウインターナル(スイス/上海) ロイヤルサン連合(イギリス/上海)
ブローカー			セジウィック(イギリス/北京)
再保険	PICC(中保再保険公司)		

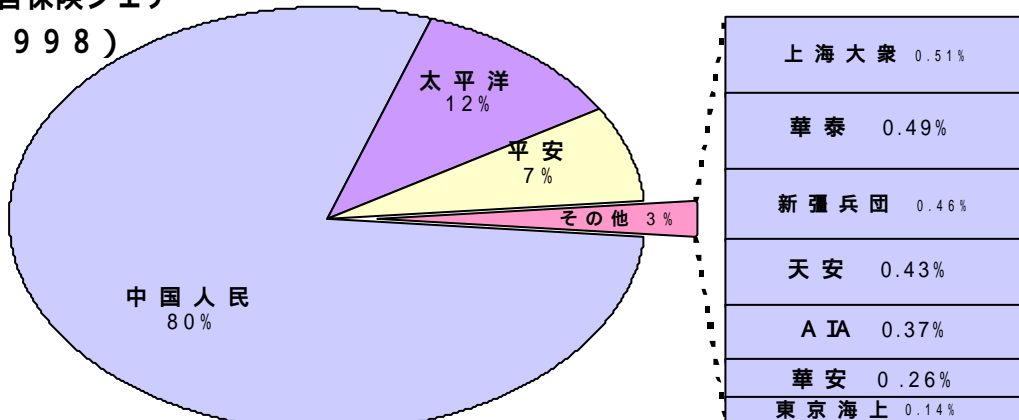
(注) 表中カッコ内の中国地名は営業地域。基本的に兼営は認められなくなっており、生損保兼営社は今後、分離・分割予定である。
(出所) 各種資料により筆者作成

図表5 中国で営業している保険会社の保険料収入

生命保険シェア
(1999)



損害保険シェア
(1998)



(出所) 各種資料により筆者作成

上海保険市場

上海は外資系保険会社に開放された最初の都市であり、中国で最も重要な地位を占める保険マーケットである。

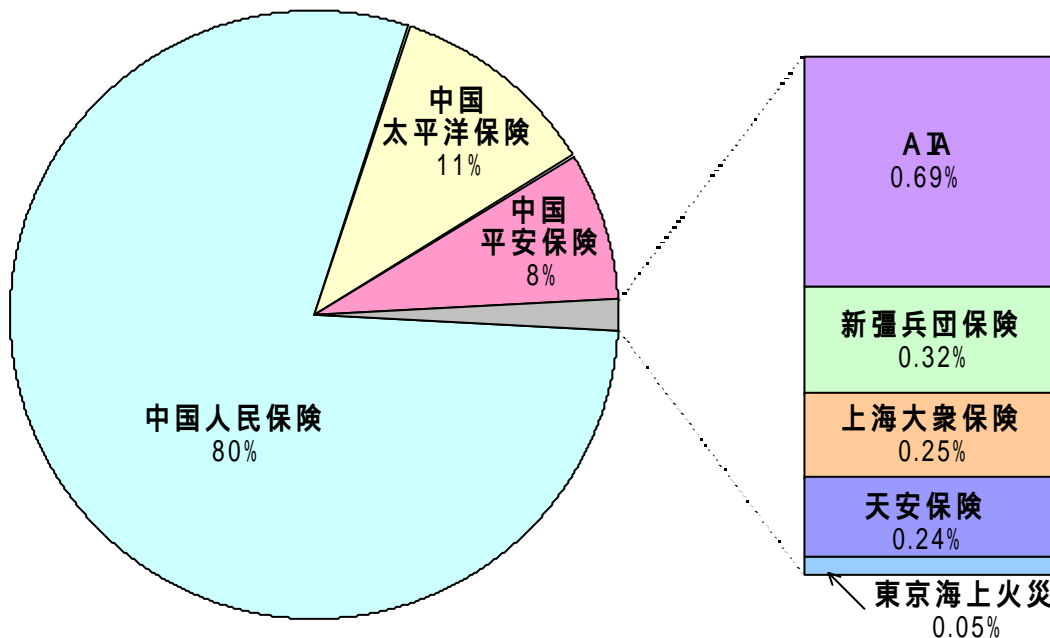
上海の保険市場が成長している要因としては、1200万人という巨大な人口、中国で最高の所得水準と成長力、60歳以上が16%と中国主要都市で最高の高齢化率、ここ10年間で世帯構成員数が3.9人から2.9人へ減少した核家族化の進行、そして国内でも最高水準の貯蓄率などが挙げられる。しかし、その上海ですら生命保険の普及率は12%程度（1998年）にとどまっており、成長余地は依然大きく残っており、今後市場規模は爆発的に伸張していくと期待されている。

中国で営業を行う外資系保険会社の大部分は上海市域での認可を得ている。しかし、外資系保険会社への販売規制により、営業できるマーケットが極めて限定的になっているため、参入企業数は増えてはいるものの、図表6にあるようにシェアの大部分は民族系大手3社に抑えられる寡占状態となっている。

1999年における総保険料収入は115億元（約1500億円）、1人あたりの保険料は887元（約11500円）、GDPに占める保険料の割合は2.86%と、全国でもトップ水準となっている。

今後、さらに発展を続け、2005年には総保険料収入規模は380～400億元（約5000億円）に達する見込み⁴である。

図表6 上海市における生損保合算収入保険料シェア（1995年）



（出所）The Insurance Industry in China

⁴ 国務院発展研究中心レポート「上海為未来5年保険業発展绘制藍図」。なお、損保と生保の内訳は3:7と見込まれている。

北京保険市場

北京は保険ビジネスを行う上で、最も利益のあがる、そして最も成長の速い市場といわれている。

北京でも、CPICが支店を開設する1992年まではPICCが保険市場を独占していた。その後PAICも参入し、3社で北京の保険市場を拡大させてきた。1996年にはその3社が合弁で「新華人寿保険」、「泰康人寿保険」、「華泰保険（損保）」という3つの新保険会社を設立した。その後、CPICやPAICの生損保分離なども行われた結果、現在では9社が営業を行っているほか、70社以上の駐在員事務所が設置されている。

1997年における総保険料収入は90億元（約1440億円）、うち損害保険は26億元（約420億円）と対前年比108%、一方生命保険は64億元（約1020億円）と対前年比180%の大幅な伸びを記録している。

広州保険市場

広州は、上海に続いて中国で2番目に外資系保険会社に開放された都市である。1995年にA I Aが営業認可を受けて以降、広東省政府は金融機関の事務所を積極的に誘致する姿勢をみせている。現在では、外資系の保険会社の駐在員事務所が20カ所以上開設されている。

広州は広東省の省都であり中国経済を牽引する都市のひとつであること、経済水準が非常に高いこと、香港やマカオに近いこと、珠江デルタを近くにひかえ金融センターとしての役割がますます重要になっていくこと、といった理由で、外資系保険会社にとって非常に魅力的な市場となっている。1997年における総保険料収入は約40億元（約640億円）である。

2. 保険産業が抱える課題

法整備の遅れとプロ意識の欠如

中国における現代保険業の歴史はまだ浅いため、保険関係法規の整備が遅れており、保険会社の法令遵守に対する認識も現時点では十分ではないといえる。

保険の普及が進むにつれて、市場シェアの拡大のために中国の法律に抵触するのを承知で違法行為を行った結果、多くの問題や苦情が表面化し始めている。

違法行為としては図表7のようなケースが散見される。代理店・販売職員レベルの場合、所属する保険会社が同じでも担当者によって顧客への対応（リベートなど）が異なることから、契約者の大きな不信感を生んでいるという。

また、外資系保険会社や大部分の内国保険会社が適正な募集販売を行う一方で、一部の保険会社や担当者が違法行為を行い契約者にメリットを与えるため、保険会社間の公正な競争ができず、中国保険市場の健全な発展を阻害する状況に陥っている。

なお、現時点での中国の保険関連法規を整理したものを資料2として添付してある。

図表7 保険販売上みられる違法行為

<p>(保険会社)</p> <ul style="list-style-type: none">・販売代理店に対し、オーバーコミッションを支払う。・代理店に手数料の一部放棄を要請する。(保険会社へのバックマージン)・銀行が債務者に対し、特定の保険会社(友好保険会社)の契約に加入させ、保険会社から銀行へはバックマージンが支払われる。・正当な理由なく保険契約を解除し、契約者の権益を侵害する。 <p>(代理店・販売職員)</p> <ul style="list-style-type: none">・得意客に対し、保険料の一部を戻入れる。・顧客に対し「特定の」保険会社に加入させる。・告知義務違反に抵触することを知りながら、顧客に不実を告げるよう教唆する。
--

(出所) 各種資料により筆者作成

違法行為が蔓延する背景としては、保険市場の急速な発展に伴い、保険会社は業容の拡大を迫られるが、人材の供給が追いつかない⁵ということがあげられる。

従来、中国における保険販売は、保険代理店による販売が中心であった。1992年に「美国友邦保険(AIA)」が参入すると同時に保険代理人制度(エージェント制⁶)を導入し急速に業績を伸ばした結果、国内保険会社他社もこの制度を導入し、現在では収入保険料の5割近くが保険代理人によるものとなっている。しかし、エージェントの中には、高待遇を目当てに登録している失業

⁵中国の外資系保険企業では、代理店等の販売網整備が困難なため、取扱契約の大部分はいわゆる「直扱い」となっている。

⁶エージェント制は日本の外務員制度と似ているが、保険会社との直接雇用契約は締結されない。現在中国で約30万人のエージェントが存在しているといわれている。

中あるいはレイオフ中（下崗）の労働者も含まれており、彼らのモラルが高いとは必ずしもいえない現状である。

実際、半月から1ヶ月の講習を行うだけで、現場での営業活動に従事させており、プロ意識が醸成されるレベルには至らない。その結果、いわゆる「売りっ放し」で、販売手数料を得た後のアフターサービスには、ほとんど関心を向けないというエーเจントの姿勢に対し、契約者の不満が高まっており、問題視されている。

結果的に、大量のエーเจントを抱えたものの、当初予想していたほどの成果が上がらず、彼らに対する販売手数料負担がかさみ、リストラに乗り出さざるを得なくなった保険会社も存在する。

保険業界の人材不足を補い、プロ意識を徹底させるための、資格制度の整備やステータスの向上などが今後の課題であるといえよう。

国民の保険知識の低さ

一方、図表8にあるように、中国国民の半数以上は保険自体の仕組みをあまり理解できていないという契約者サイドの問題もある。

中国の社会保障システムの整備は思うように進んでおらず、危機的な状況にあるといっても過言ではない。にもかかわらず、その社会保障システムがある程度機能しているために、一般国民に対し、保険の有用性を深く認識させる機会が生じなかったといえる。また、農村部においては、伝統的な家族制度の下、相互扶助の精神が徹底されていたため、危険に対する保険の必要性が薄かったといえる。

保険知識の欠如が、新規加入者の増加を鈍らせていることはもちろんだが、公定歩合引下げ時には、既存契約に直接影響がないにもかかわらず既加入者がこぞって解約をするなど、盲目的な保険加入の弊害ともいべき現象が生じている。

さらに問題なのは、前述の通り、この国民の知識不足につけ込み、一種の詐欺まがいの販売行為をとる保険の販売代理店が存在しているということである。この結果、保険に対する信頼性が失われ、ますます関心が薄れるという悪循環に陥っている感もある。

保険市場の活性化のためには、国民に対する保険知識の啓蒙活動に注力していくことが、重要であろう。

図表8 中国国民の保険に対する知識

回答	割合
よく理解している	1.7%
ある程度理解している	18.6%
あまり理解していない	44.6%
全く理解していない	8.2%

（出所）北京未来之市場研究有限公司調査（1997年実施）

⁷たとえば、平安保険北京分公司では1997年のピーク時に1万5000名いたエーเจントを、1998年末には7000名にまで圧縮している。

需給のミスマッチ

需給のミスマッチといったときに、「商品性のミスマッチ」と「地域性のミスマッチ」という2つのミスマッチが考えられる。

「商品性のミスマッチ」は顧客のニーズと保険会社の販売商品がマッチしていないということである。本当に必要な分野（いわゆるnew insurance categories）の保険商品が不足し、逆にあまり需要のない分野では、「うんざりする」ほど多くの商品がそろっている。これは、保険会社の商品開発力が弱いために、一社が開発した商品を他社がすぐに採用する⁸ことに原因がある。

最近のように急速に社会・経済が進展する時代にあつては、商品がすぐに陳腐化してしまう傾向があるにもかかわらず、商品の改訂や改善が機動的には行われにくい状況のようである。

「地域性のミスマッチ」はいわゆる東西格差の問題である。経済の発展した東部沿岸部では多くの保険事業者が参入し、熾烈な競争を繰り広げている。その結果、保険契約者にとっては、商品の選択肢が増え、保険料も合理的な水準に落ち着きつつある。上海、北京、広州といった都市部では多くの保険会社が営業を行っている一方、内陸部では各地域に1~2社の事業者しかいない状況であり、加入可能な商品数も少ない。内陸部の住民は、現在の保険購入機会の不平等に大きな不満を持っているといわれる。

加えて、大型の国有企業が重点的に配置されている内陸部では、その改革のインパクトも非常に大きく、公的社会保障制度の代替としての保険に対する需要は、今後ますます高まっていくと思われる。

実質的な東西格差の解消には30年程度を要するという見方が一般的であるが、中国政府による「大西部開発政策」によりその格差は確実に縮小していくと予想される。国有企業改革の進展、格差縮小による経済水準の向上とともに、内陸地域における保険のニーズが顕在化していくのではないだろうか。

過度の規制と逆ざや問題

保険産業自体が発展途上という致し方ない点もあるが、保険会社に対する多くの規制については見直す必要がある。外資系保険会社に対する営業地域や商品の制限や、引受保険契約保険料の20%を強制的に中国再保険公司に出再しなければならない強制出再制度、出再にあたっては中国国内保険会社を優先させる制度などは改善が求められる点である。

また、保険会社の資金運用に大幅な規制が加えられていることが、保険業界の発展を減速させる要因となっている。銀行預金や政府債券に限定された運用では、新規加入者を爆発的に増加させるような魅力的な商品の開発は不可能である。現在、保険会社の収益の大部分は預金受取利子を源泉としているが、図表9に示すように1996年以降の七度にわたる金利引下げの結果、保険会社の収益性は急速に悪化⁹している。

⁸この重複を「克隆（クローン）」現象と呼んでいる。内国保険会社の商品構成をみると、その重複率は90%以上に及ぶとのことである。1998年6月16日付「中国保険報」。

⁹各部門トータルの投資収益率は、1986年の20.7%から現在は4.6%にまで低下しているとみられている。

同時に、数年前の契約では、9%以上という非常に高い予定利率が設定されており、現在の限定された運用環境では、それだけのパフォーマンスを得ることが実質不可能¹⁰となっている。

この問題を解消するためには、早期に資産運用上の制限を緩和することが求められる。保険業界の要請を受けて、1999年10月に初めて運用手段のひとつとしての証券投資が、総資産の5%を上限に認められるようになった。さらに、本年2月には上限が10%（一部優良保険会社は15%）に引き上げられ、資金運用の柔軟性が高まったといえよう。先月にはこの上限を30%にまで拡大する方針が保険監督管理委員会から示されている。

資産運用手段が多様化されることで、逆ざやの問題を解決できるのはもちろん、保険会社としてもより魅力ある商品を開発することができるようになり、保険の普及が加速されることになる。さらに、保険会社による証券市場への投資が活発になることで、中国の株式市場の活性化¹¹にもつながると思われる。

図表9 中国の預金金利と保険予定利率の推移

回次	日時	一年預金金利	保険予定利率
第1回	1996年5月11日	9.18%	9%以上
第2回	1996年8月23日	7.47%	8%～9%
第3回	1997年10月23日	5.67%	4%～6.5%
第4回	1998年3月25日	5.22%	4%～6.5%
第5回	1998年7月1日	4.77%	5%前後
第6回	1998年12月7日	3.78%	5%
第7回	1999年6月10日	2.25%	2.5%

（出所）沙銀華「中国のWTO加盟と外資の保険市場参入をめぐる問題」

¹⁰1999年6月の金利引下げ時には、保険監督管理委員会から予定利率2.5%以上の商品の販売停止命令がでている。

¹¹ある試算によると、保険会社の株式投資規制を撤廃することは、上海市場（A株）の株式指数を4000ポイントまで上昇させる効果があるとみられている。

．今後の展望

1．保険市場をめぐるいくつかのポイント

急速な経済成長

中国が改革開放路線に乗って、1979年以降経済成長を続けていることは周知の事実であるが、多少ペースは落ちるものの、今後も10年程度は年率7～8%という高水準の成長を持続していくとみられている。

保険市場がある程度発達した諸国¹²の保険市場規模（収入保険料規模）と、いくつかの指標の相関係数を試算したところ、図表10のような結果が得られた。マクロ的にみると、保険の市場規模は、「GDP総額」との相関が非常に強いということがわかる。その一方で「人口」との相関が弱く、一般的に思われている「人口が多ければマーケットパイもそれに比例して広がる」ということは、単純には言い切れない側面がある。「人口」や「1人あたりGDP」との相関が弱いことの背景には、中国やインドといった巨大な人口を抱える国の保険市場（エマージングマーケット）は発展の初歩的段階にあり、現在のところ一部の富裕者層しか保険購入チャンスがないという実態があると考えられる。それらの国々では、貧富の格差が極めて大きく、GDPの大半をごく一部の富裕者層が生み出す状況になっているため、GDPを1人あたり平均としてならずと小さくなってしまい、その結果、「人口」や「1人あたりGDP」との相関が弱くなっていると推察される。実際、中国とインドの2か国を除いて同様の試算を行うと、「人口」との相関は生保が0.7098、損保が0.8741と非常に強くなる。

図表10 保険市場規模と諸指標の相関性1

	人口	人口 (除く中印)	GDP	
			総額	1人あたり
生命保険市場規模	-0.0076	0.7098	0.8832	0.3665
r ²	0.0000	0.5038	0.7801	0.1343
損害保険市場規模	0.0957	0.8741	0.9571	0.2750
r ²	0.0092	0.7641	0.9160	0.0700

(注) 人口・GDPは98年、保険市場規模は96年のデータを使用している(出所)筆者試算

高い貯蓄性向

中国の保険普及度については、1995年～1997年の3年間のデータに基づき試算したところ、図表11のような結果が得られた。ミクロ的にみると、1人あたりの保険料は、「1人あたりのGDP」や「預金残高」と強い相関があることがわかる。

また、世帯の所得との関係でみると、都市部世帯に比べて、農村部世帯の相関が弱いという結

¹²保険収入保険料上位国で試算。対象は日本・アメリカ・フランス・イギリス・ドイツ・韓国・オランダ・イタリア・カナダ・台湾・オーストラリア・スイス・南アフリカ・スペイン・スウェーデン・ベルギー・デンマーク・オーストリア・アイルランド・ノルウェー・ロシア・中国・インドの23か国。

果がでた。現時点では、農村部の経済水準を上昇させるよりは、都市部の所得水準を上昇させる方が、保険料収入の増加につながるという傾向が顕著に見て取れる。

これらから、中国の経済水準（GDP）の向上は、保険市場を拡大させる作用があり、かつ現状では、都市部の方が保険支出性向が高いということがあらためて確認される。その結果、進出地域を決定するにあたっては、経済水準が高い都市部を選択するという行動が必要となる。

図表 1 1 保険普及と諸指標の相関性

	1人あたり GDP	1人あたり個人預金残高			可処分所得 (都市部)	消費支出 (都市部)	純収入総額 (農村部)
		全国	都市部	農村部			
1人あたり契約保険金額	0.8264	0.8321	0.8137	0.7969	0.5975	0.5981	0.3029
1人あたり保険金給付額	0.5953	0.5824	0.5665	0.5685	0.4056	0.4086	0.2263
1人あたり保険料	0.8193	0.8110	0.7900	0.7872	0.6065	0.6085	0.3386

(算出方法) 1995年～1997年の3年間における中国の各市・地区レベル自治体(420カ所)のデータ(170系列)に基づき試算。

(データ出所) 中国富力1999年版により筆者試算

中国国家統計局が1998年末に行った調査¹³によると、都市部の各戸が保有する金融資産平均額は2.5万元¹⁴で、その内訳は図表12の通りである。圧倒的に銀行預金の比率が高いが、保険購入も約12%と、債券や株式と同等の地位を得ていることがわかる。

図表 1 2 金融資産の保有形態(複数回答)

保有形態	回答
銀行預金	84.0%
債券購入	16.6%
株式投資	14.2%
保険購入	11.7%
切手購入	4.8%
共同投資	3.8%
骨董品購入	0.7%
その他	10.6%

(出所) 国家統計局

一般に中国人の貯蓄率は高いのは、かつてはモノ不足のため、お金があっても買うモノ(買いたいモノ)がなく、結果的に貯蓄に振り向けられていたためであるが、最近はその事情が様変わりしている。図表13は預金をする目的についての回答をまとめたものだが、「教育資金」や「老後の生活費」、「住宅購入費用」といった項目が上位にきている。これは、日本での同様の調査の結果¹⁵と極めて似た傾向を示しており、その動機を持つに至ったプロセスは別として、結果的に日中

¹³全国12都市の住民2400戸を対象とした住民所得状況調査。調査を行った都市は、北京・上海・重慶・鄭州・西安・昆明・成都・長沙・濟南・福州・広州・長春。

¹⁴これに対し、農村部の平均貯蓄額は1997年で約5400元と、都市部に比べかなり低い。1997年12月26日付「中国宏観経済」。

¹⁵生命保険文化センターによる「平成10年度 生活保障に関する調査」平成10年12月。

両国の生活設計に関する意識が近いということがわかる。

図表 1 3 預金の目的 (複数回答)

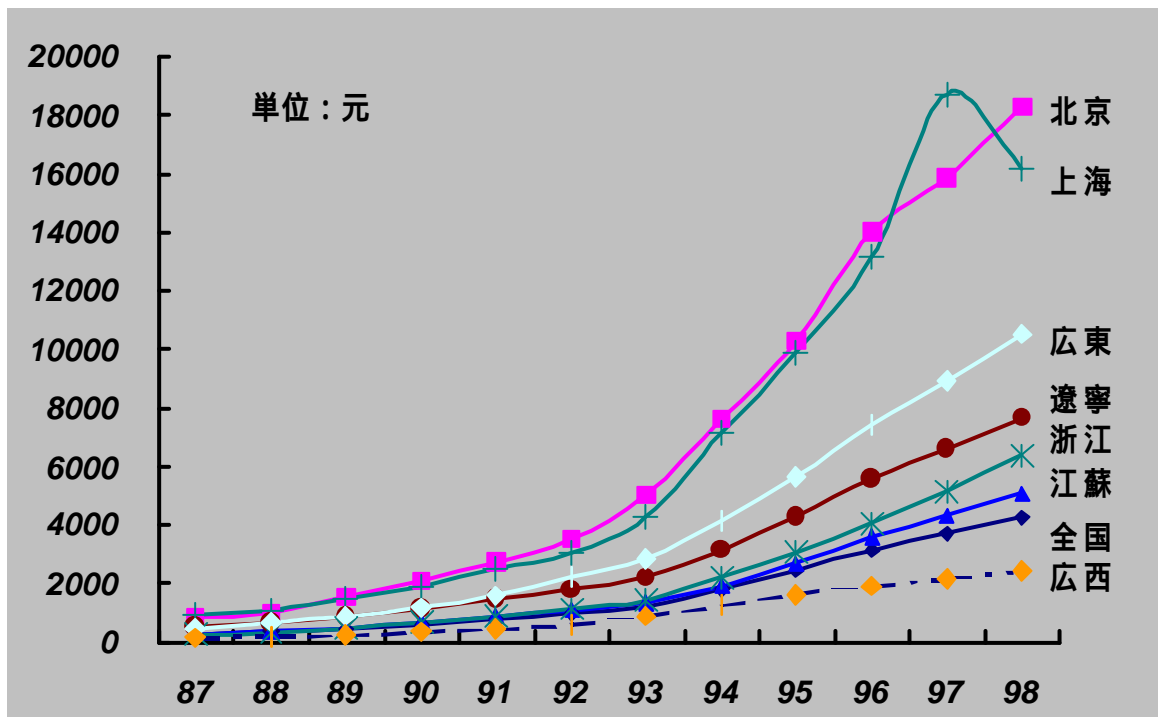
預金目的	回答
万一に備えて	45.8%
教育資金	44.0%
老後の生活費	38.4%
日常生活費	31.7%
住宅購入費用	20.3%
結婚費用	10.9%
家電製品購入費用	6.5%
旅行費用	5.1%
投資資金	5.0%
自動車購入費用	1.4%

(出所) 国家統計局

この結果は1998年の状況であるが、その後の国有企業改革進展により、国民の貯蓄性向はさらに高まっていると考えられる。

それまでは国有企業から支給を受けることができた学校、老後年金、住宅の福利厚生サービスがなくなり、自己負担せざるを得ず、好むと好まざるにかかわらず、全てを自助努力しなければならない状況になりつつあるのである。

図表 1 4 主要省の1人あたり個人預金額推移



(出所) 各種資料により筆者作成

こうした教育や老後、住宅といった預金動機は、社会システムやセーフティネットがよほど整備されない限り、解消されることはないであろう。従って、保険商品についても、これらの動機にマッチするものが好まれる。

中国人が資金の退蔵手段として銀行預金を選択するのは、その高利率と利便性によるものだと想像される。かつての日本人がそうであったように中国人も基本的には「掛捨て」には抵抗感をもっている。前掲図表9にあるように、最近、七回にわたり銀行の預金利率が引き下げられたことに加え、利息に対する課税も始まったことから、一部では投資対象を預金から他にシフトする動きもでており、保険市場の拡大には追い風であるといえる。ひとつの事例として、最近の中国では「投資連結保険（日本の配当付変額保険）」が話題となりつつあるが、利殖性をアピールできたことが中国人の心をつかみ、受け入れられたようである。

モータリゼーションの進展

また、図表15にあるように保険市場規模と「自動車総台数」との強い相関も確認できる。とりわけ、損保に関しては、非常に強い相関が存在しており、自動車台数の増加が、そのまま自動車保険の市場を創出していることがわかる。生保に関しても、ある程度の相関があるが、自動車の増加に伴い受傷機会も増えるという思惑から、加入者が増加しているということだろうか。

現在の自動車総台数（農用車を除く）は約1200万台、人口1000人あたりの自動車普及台数は約10台と、日本の約500台やアメリカの約700台と比べると、非常に低い。

図表 1 5 保険市場規模と諸指標の相関性 2

	自動車	
	総台数	普及率
生命保険市場規模	0.7423	0.3556
r^2	0.5510	0.1265
損害保険市場規模	0.9903	0.4857
r^2	0.9806	0.2359

（注）自動車台数は95年、保険市場規模は96年のデータを使用している（出所）筆者試算

ここ数年の新車需要は、トラックやバスなどの商用車を含めても毎年170万台程度にとどまっており、当局の目標であった300万台には遠く及ばない状況¹⁶である。中国での自動車台数が伸びなかった最大の理由は、「割高な自動車価格」といえよう。

しかし、WTO加盟により、コストが割高になる原因であった非効率な小規模メーカーが淘汰され、かつ自動車部品や完成車の輸入関税の大幅な引下げが行われることから、自動車価格は総じて低下傾向になると思われる。個人所得の増加と相俟って、自動車台数の伸びは加速することが予想される。昨年の米中二国間交渉の妥結以後、WTO加盟後の価格低下を見越して、自動車買控えの動きも表れており、メーカーは価格引下げで消費マインドの回復を狙わざるを得ず、今夏から既に値引き合戦の様相を呈し始めている。WTO加盟によりメーカーにすぐにコスト削減効果が現れるわけではない。しかし、図表16にあるように、現在10～20万元している自動車価格が、10万元を切る水準まで低下すれば、多くの新規需要を生むことは間違いない。

ある調査によると、中国の都市世帯の約20%にあたる2600万世帯が自動車購入の願望があるとの結果がでている。この数字は現在の全世界の年間自動車生産台数に匹敵する巨大なものである。また、今年行われた大都市に限った調査¹⁷では、94%の回答者が自動車の購入を希望しており、17%の回答者は年内に、66%の回答者は3～5年以内に実際に購入する予定であるという。購入希望世帯の大半が自動車を購入できる経済水準に達するまでにはまだ時間がかかると思われるが、2020～

¹⁶乗用車新車需要は、2010年頃に300万台に達するとの見方がある。2000年7月14日付、中国汽車報。

¹⁷全国汽車消費市場現状網上調査、2000年3月～4月実施。有効回答数3268通。

2025年には、中国が世界最大の自動車市場となると予測¹⁸されている。

2000年上半期の乗用車販売台数が、前年同期比52.5%増の33.7万台に達していることからわかるように、消費者の期待が誘導する形で、価格の一段の引下げが行われることで、自動車の購入ブームが到来しつつある。

但し、自動車の普及にあたっては、道路網などのインフラ整備や環境問題への対策など大きな課題が残っており、非都市部にまで普及するには、まだかなりの時間を要するものと思われる。モータリゼーションの動きは、当面は都市部に限定されるであろう。

図表 1 6 容認できる自動車価格

価格帯	割合
5 万元以下	3 6 %
5 ~ 1 0 万元	4 1 %
1 0 ~ 1 5 万元	1 5 %
1 5 ~ 2 0 万元	5 %
2 0 万元以上	3 %

(出所) 2000年6月8日「人民日報海外版」(調査) 中国社会調査事務所、有効回答数1925件

損害保険料収入に占める自動車保険の割合は約60% (1996年) で、自動車数の増加と共にその金額は拡大している。現在では、第三者賠償責任保険の強制付保規制などもあり、中国の自動車保険の大部分は国内保険会社が引き受けており、特にPICC一社でその80%以上を引き受けている。しかし、将来的にはモータリゼーションの進展とともに、外資に対して自動車保険も全面的に開放されることが見込まれていることから、急拡大する自動車保険市場は魅力的な分野であるといえよう。

但し、自動車保険の損害率は現在でも非常に高く、保険会社の収益に大きな影響を与えるファクターとなっている点には注意を要する。中国の1998年の交通事故件数は約35万件、死亡者数は約8万人、負傷者数約22万人と、自動車総台数から考えると、日本(1998年、それぞれ80万件、1万人、100万人)と比べてかなり状況が悪く、とりわけ死亡率が高い。道路インフラや法制の整備が不十分なまま、自動車数が爆発的に増加すると、交通事故件数もそれに応じて増加し、自動車保険の損害率はさらに高くなることが予想される。その結果、中国での損害保険事業のコストを圧迫することも考えられるので、今後の動向を十分見極めることが重要である。

国有企業改革と非国有セクターの躍進

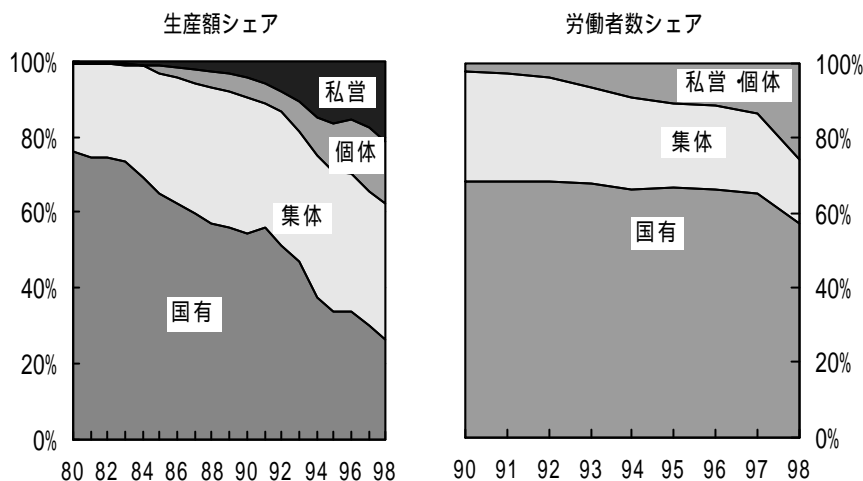
中国の保険市場拡大を妨げることになっていた理由のひとつとして、国有企業の存在が挙げられる。労働賃金が低い水準に抑えられていたものの、衣食住はもちろんのこと、教育や医療、退

¹⁸2000年7月14日付、中国汽車報。

職後の年金、死亡時の弔慰金（葬儀費用）に至るまで、全て国有企業から支給されたため、自助努力での準備が必要とされていなかったのである。

しかし、勤労のモチベーションが働かない国有企業では、生産の非効率性や競争力の大幅な低下が顕著になるに至り、1998年に就任した朱鎔基首相により国有企業改革が加速されることになった。

図表 17 中国の企業形態別シェア



(説明) 私营は従業員8名以上、个体は同7名以下(2000年以降その区別は廃止された) (出所) 中国統計年鑑より筆者作成

この国有企業改革は、極端に言えば「強者をさらに発展させ、弱者は切り捨てる」という方針で行われており、少なからぬ負のインパクトも生じさせつつある。最大の問題は大量に発生する失業者の処遇をどうするかであるが、当然別の国有企業に彼らの受け皿を用意することはできない。その受け皿の役目を担っているのが、私営企業や個人自営企業である。

図表17からもわかるように、昨今の非国有セクターのプレゼンスの高まりは著しい。非効率な国有企業を尻目に、企業数も業績も急成長を遂げており、国有企業から発生した失業者の約半数を非国有セクターが吸収しているといわれるほどである。

非国有企業では、国有企業ほど手厚い福利厚生施策を実施することは難しいものの、最低限の福利厚生制度は設けざるを得ないようである。昨年、浙江省を代表する私営企業10社を訪問し、経営者に、従業員に対する福利厚生について質問したところ、企業として年金用途の養老保険や労災保険は加入しているものの、保険料負担の大きい医療保険に加入しているところはなかった。また、住宅に関しても、企業として補助は行うものの、従業員個人にもある程度の負担をさせているというケースが多かった。

たとえば、図表18のZ集団の場合、住宅購入資金の約半額を企業が補助するという方法をとっている。16万元の住宅(100m²程度の広さ)の購入を希望する従業員は、8万元の負担でその住宅を購入できるという仕組みである。ちなみに、この企業の一般従業員の平均年収は約1万元であり、住宅購入費用は非常に負担になるものの、勤続3年以上経過している場合は、その住宅の所有権は社員個人に属するとのことなので、従業員の購入熱は高まっているという。

実際に経営者に会って話をしてみる限り、私営企業を取り巻く環境では、養老保険、労災保険、

医療保険、団体定期保険といったニーズは確実にありそうである。私営企業の経営者は総じて若く、外国に対する抵抗はない。彼らが、商売上で積極的に外資との提携を模索したり、外国の金融機関でも条件が良ければ取り引きしたいという姿をみる限り、たとえ日本の保険会社であっても彼ら私営企業を取り込む余地は十分にあるのではないかと、というのが率直な感想である。なお、財産保険（損害保険）については、加入はしているようであったが、その詳細を把握している経営者はいなかった。

図表18 浙江省の代表的私営企業の概要

	業種	設立年	設立資本 (元)	設立時人数 (創業メンバー)	従業員 (人)	資本金 (百万元)	販売額 (百万元)	利益額 (百万元)
Z 集団	電線	1989	30 万元	-	2,000	550	530	30
W 集団	自動車部品	1969	4 千元	7人(農民)	10,000	5,090	2,634	260
X 集団	家具	1984	-	3人(大工)	625	111	162	9
G 集団	自動車	-	-	(家族)	10,000	1,500	2,400	100
C 集団	機械	1984	5 万元	8人(労働者)	5,500	700	2,000	N/A
D 集団	機械	1984	-	(家族)	6,784	594	1,443	142
K 公司	革靴製造	1980	-	-	2,300	130	360	N/A
S 有限公司	通信設備	1990	-	-	N/A	N/A	27	N/A
Q 有限公司	アパレル	1996	5000 万元	3人(家族)	350	N/A	N/A	N/A
F 集団	ミシン製造	1986	300 元	4人(農民)	1,570	600	385	30
平均		1985	-	-	4,348	1,159	1,105	95

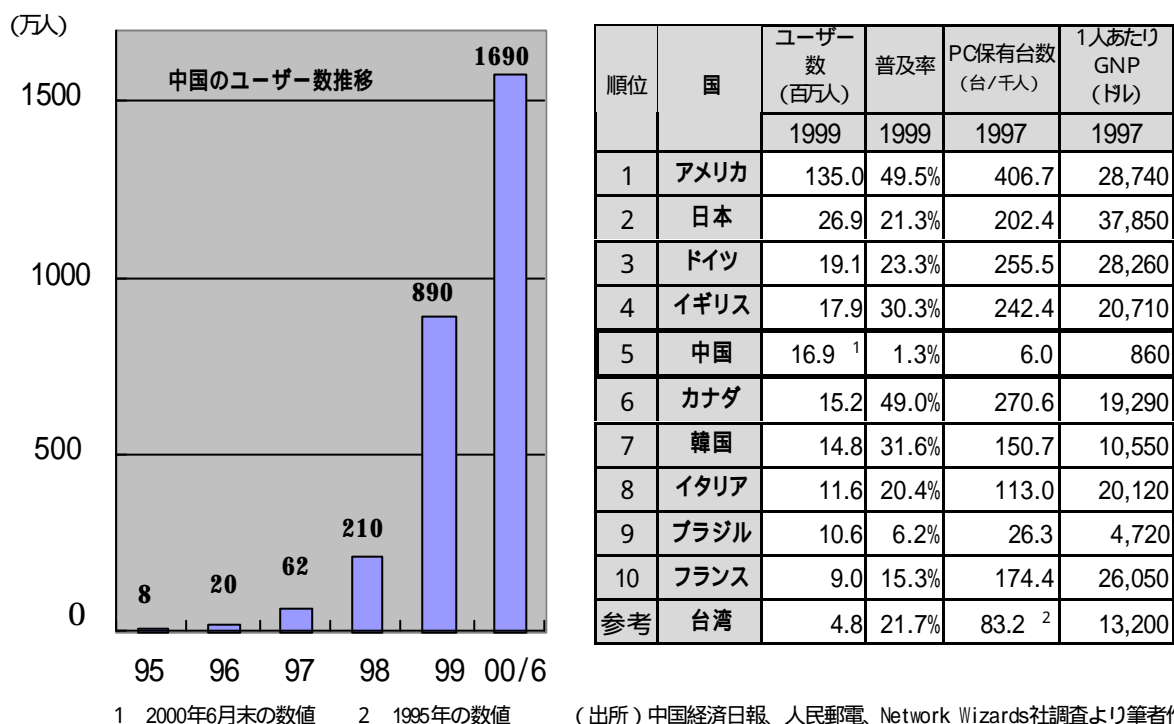
(出所) 1999年11月ヒアリング調査

インターネットの急速な普及

図表19にあるように、中国のインターネットユーザー数が爆発的に伸びている。これまでコンピュータの普及の遅れていたのは、経済的な事情や政治的な事情を背景とするものであった。しかし、ここにきて国民経済水準の向上、政府のIT導入積極化に、「新しい物好き」の中国人気質が加わり、毎年3～4倍の勢いでユーザー数が増加している。2002年にはネット利用者が6100万人に急増し、米国に次ぐ世界第2位のインターネット利用大国になると予測されているほどである。

中国のネットユーザーは、まだネットサーフィンを楽しむ目的で利用している人が大多数であるが、最近ではオンラインショッピングやオンライン証券取引¹⁹に利用する人が増えつつあり、ネット利用の高度化・実用化が進んでいるといえる。そもそも、インターネットの最大の効能は、時間や距離の隔たりをほぼゼロにしてしまうことであり、中国のような広大な国土を有する国にとっては、インターネットから享受できるメリットは相対的に大きいといえる。

図表19 中国および主要国のインターネットユーザー数

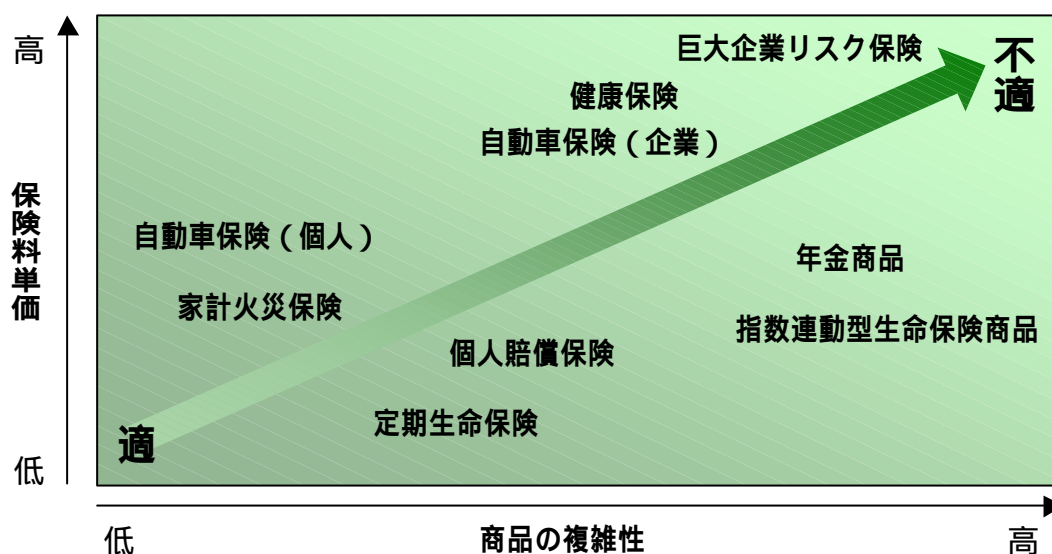


保険に関していえば、オンライン販売に適する商品とは、商品設計が単純で、かつ保険料単価の小さな商品である。一般に、内容が複雑になればなるほど、そして保険料負担が大きくなればなるほど、契約者は対面でのアドバイスを求めたがるといわれている(図表20)。中国の場合、自動車保険や家計火災保険、定期生命保険などの商品の普及が進んでおらず、オンライン販売導入の効果が上がりやすい素地があるといえる。

現在ではインターネットホームページ上でサービスを提供する保険会社が既に現れている。生命保険では、保険料試算や商品比較サービスを提供するサイトが存在している。損害保険では、中国太平洋保険会社が保険料試算から申込みまで可能なサイトを立ち上げている。同公司では、3年以内にオンライン取引量が全業務の10~15%を占めるまでになると予想しており、他社もこの動きに追随するのは必至である。十分な販売チャネルを持たない新規参入保険会社、特に外資系保険会社にとって、オンラインの利用は非常に有効な販売手法のひとつとなりそうである。

¹⁹2000年3月現在、証券取引ネット口座は全口座の約0.5%にあたる約25万口座、取引額は全体の約1%に過ぎないが、急速に拡大している。

図表 2 0 保険商品のインターネットへの適合性



(出所) Swiss Re Economic Research & Consulting

高齢化の加速と人口の増大

中国でも日本同様の高齢化が進行しており、60歳以上の老人の数は毎年急速な増加を続けており、全人口に占める割合は、1980年に7.6%であったものが、1999年には10.1%と、10人に1人が高齢者という状況になっている。さらに、生活向上により長寿化が進んだ結果、高齢者の中でもその1割、つまり全人口の100人に1人が80歳以上となっている。この高齢化のスピードは欧米よりも早く、過去の日本の高齢化のペースとほぼ等しいという²⁰。

高齢化の問題は、同時に老人医療の問題、介護の問題などを生みだし、個人にとっては社会保障関係の出費増大を意味する。国家による保障には限界があり、自助努力が求められるが、その部分で民間保険のニーズが生まれると考えられる。

また、中国では長らく一人っ子政策が採用されており、人口増加を抑制してきたが、最近はその政策も緩和される傾向にある。これまで農村の一部で容認されてきた第二子出産が、一人っ子夫婦に限り都市部²¹でも認められつつある。これまで「黒孩子」と呼ばれ、戸籍に記載されずに育てられていた子供の存在が問題になっていたが、規制の緩和によりこうした問題も若干は緩和されるであろう。

しかし、一人っ子政策の緩和による出生数増加効果は最大でも毎年200万人程度であることに加え、養育費や教育費負担の高騰から、第二子出産を自ら望まない都市部夫婦も多く、すぐには人口増加には結びつかないという意見も根強い。規制の有無にかかわらず、今後も一人っ子が主流となっていくそうである。一人っ子は「小皇帝」とも称され、両親が必要以上に過保護になるこ

²⁰藤田桂子「中国の社会保障制度の現状と今後の展望」, p7

²¹2000年6月現在、1人っ子夫婦の第二子出産を認めている都市(1級行政区)は北京を含め27都市ある。しかし、北京の場合「2人目を産まない」という宣言をした夫婦に対する奨励金の額が2倍に上げられるなど、当局としては1人っ子政策を完全に放棄したわけではないようである。

とから、より手厚く保険に加入する傾向も現れており、ある意味では、保険の有望なマーケットが形成されつつあるといえる。

いずれにせよ、当面は毎年約1000万人という人口純増ペースが続いていくと思われるが、これは非常に大きな数字である。この人口増加が、そのまま中国の保険市場規模拡大につながっていくのである。

2. WTO加盟と保険市場の開放

中国保険市場の規制と開放

図表21はアジア各国の保険業における、免許付与条件と外資規制の概要をまとめたものである。外資のアクセスという点では、中国はインドとならび制限的である。外資系保険会社にとって、これまでの中国保険市場は、営業地域や販売できる顧客の制限などがあり、国内保険会社と比べ

図表 2-1 アジア各国のライセンス要件と外資規制 詳細は添付資料3参照

国名	ライセンス要件	外資の参入規制								
中国	<ul style="list-style-type: none"> 登録資本2億人民元以上 <外資>・30年以上の保険業経営 <ul style="list-style-type: none"> 総資産50億USドル以上 中国への代表処設置後最低2年経過 	<ul style="list-style-type: none"> 厳格にコントロールされ、免許付与過程は不透明 損害保険会社に対する支店設置規制 生命保険会社進出における合併規制 外資に対する厳格な運営制限 								
香港	<ul style="list-style-type: none"> 払込最低資本金1000万香港ドル 複合保険会社あるいは法定保険取扱保険会社は同2000万香港ドル 	<ul style="list-style-type: none"> 外資規制なし 								
インド	<ul style="list-style-type: none"> 民営新規参入保険会社は払込最低資本金10億インドル^①以上 	<ul style="list-style-type: none"> 国内保険会社の株式保有は最大26% 支店設置は認められない 								
インドネシア	<ul style="list-style-type: none"> 最低払込資本金 <ul style="list-style-type: none"> 非生命保険会社 30億ル^② / 生命保険会社 20億ル^② <外資> 非生命保険会社 150億ル^② / 生命保険会社 45億ル^② 1999年7月以降の新規参入社は資本金1000億ル^②以上 	<ul style="list-style-type: none"> 合併形態のみ認められる 外資出資比率は最大80%、WTO経過措置期間後は完全自由化 								
日本	<ul style="list-style-type: none"> 払込資本金が10億円超 慣例的にはより高い水準の資本金が求められる。 たとえば新規参入生命保険会社の場合100億円 	<ul style="list-style-type: none"> 法的な障壁はなし 非公式な困難が存在している (系列取引、代理店に依存した販売形態) 								
韓国	<ul style="list-style-type: none"> 払込資本金が900億ウォン超 新規設立会社は金融監督委員会(FSC)に保証預託金として払込資本金の30%相当額を預託する必要あり 	<ul style="list-style-type: none"> 公式な障壁はなし 支店設置には最低運営資金30億ウォン相当が必要 								
マレーシア	<ul style="list-style-type: none"> 最低払込資本金4000万リンギット以上 (2001年1月1日以降は同5000万リンギット) 	<ul style="list-style-type: none"> 既存の外資会社への出資は51%限度 既存の国内会社への出資は30%限度 								
フィリピン	<ul style="list-style-type: none"> 新規国内保険会社は最低払込資本金7500万^③以上かつ寄託剰余基金2500万^③以上 <外資> 出資比率 <table border="1"> <tr> <td>最低払込資本金</td> <td>寄託剰余基金</td> </tr> <tr> <td>60%超</td> <td>2.5億^③以上</td> </tr> <tr> <td>40%以上60%未満</td> <td>1.5億^③以上</td> </tr> <tr> <td>40%未満</td> <td>7500万^③以上</td> </tr> </table> 	最低払込資本金	寄託剰余基金	60%超	2.5億 ^③ 以上	40%以上60%未満	1.5億 ^③ 以上	40%未満	7500万 ^③ 以上	<ul style="list-style-type: none"> 合併と国内会社への出資は51%限度 支店設置は可能
最低払込資本金	寄託剰余基金									
60%超	2.5億 ^③ 以上									
40%以上60%未満	1.5億 ^③ 以上									
40%未満	7500万 ^③ 以上									
シンガポール	<ul style="list-style-type: none"> 最低払込資本金2500万シンガポールドル以上(生損保とも) 一定額を保証金として保険監督部門(MAS)に預託する必要あり 	<ul style="list-style-type: none"> 国内会社への出資は49%限度 								
台湾	<ul style="list-style-type: none"> 最低払込資本金20億台湾元以上 <外資支店>・最低払込資本金10億台湾元超 <ul style="list-style-type: none"> 本国親会社が最低5年の保険業を営業していること 国際格付期間から格付を受けていること 台湾への代表処設置後最低1年経過 	<ul style="list-style-type: none"> 公式な障壁はなし 								
タイ	<ul style="list-style-type: none"> 旧免許取得非生命保険会社は最低払込資本金3000万^④以上 1995年以降の新免許取得非生命保険会社は3億^④以上 既存の生命保険会社は最低払込資本金5000万^④以上 1995年以降登録の新規生命保険会社は最低払込資本金5億^④以上 	<ul style="list-style-type: none"> 国内会社への出資は49%限度 								
ベトナム	<ul style="list-style-type: none"> 内国及び合併保険会社の最低払込資本金200億^⑤以上 <外資>・100%外資保険会社の最低払込資本金500万USドル以上 	<ul style="list-style-type: none"> 合併または100%独資による進出可能 新規免許付与には制限 合併の場合は外国ビジネスを制限 								

(出所) Sigma No.5/1999より翻訳抜粋

て公正な競争条件であるとはいえなかった。WTO加盟により、それらの規制は、漸次緩和されていくことになり、その結果、外資の中国への進出意欲は向上する。

WTO加盟にあたり、中国は37の国や地域との二国間協議を行っており、2000年8月現在、スイスとメキシコ以外の国との協議を終了させている。最終的には、それぞれの二国間協議合意内容の最も有利な条件を抽出して、その条件を各国にも付与することになるが、保険分野については、日本、アメリカ、EUとの協議の場で主に議題となり、図表22のような市場開放策が適用されることになりそうである。

さらに、現在交渉中のスイスは保険業先進国であることから、保険分野での一層の開放を引き出そうとしているといわれており、最終的には、一層進んだ開放が実現する可能性も残されている。

図表22 保険市場に関する開放策

(全体)	<ul style="list-style-type: none"> ・ライセンスの数量規制を行わず、公正な審査を通じてライセンス付与を行う。(米) ・現行の開放都市に加えて、大連を開放する。(日) ・3年以内に地理的制限を全て撤廃し、支店設置を認める。(米) ・2年間で中国国内保険会社と同等の営業範囲で活動ができるようにする。(EU)
(損害保険)	<ul style="list-style-type: none"> ・損害保険と傷害保険では、全国的に大規模リスクをカバーできる保険会社については、加盟時に認可を与える。(米) ・加盟時に支店開設または51%出資を認め、2年以内に現地法人(全額出資子会社)設立を認める。(日) <p style="margin-left: 2em;"><u>現行では明文規定は公表されていない。これまでの例では支店開設のみ認められている。</u></p>
(生命保険)	<ul style="list-style-type: none"> ・合弁設立においては、加盟時に50%出資を認める。合弁相手の制限はない。(米) <p style="margin-left: 2em;"><u>現行では明文規定は公表されていない。これまでの例では51%出資が最大である。また、保険監督管理委員会内規で、合弁相手の最低1社は生命保険会社である旨が定められていたようである。</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・5年以内に、生命保険の団体保険、健康保険、年金保険の取扱を可能とする。(米) <p style="margin-left: 2em;"><u>現行では個人向生命保険業務およびその再保険業務のみが可能である。</u></p>
(再保険)	<ul style="list-style-type: none"> ・加盟時に完全自由化し、100%出資を可能とする。(米)
(ブローカー)	<ul style="list-style-type: none"> ・加盟時に、クロスボーダー取引や現地法人(50%出資)設立を認める。(EU) ・3年以内に現地法人への過半数の出資を認める。(EU) ・5年以内に出資に関する全ての規制を撤廃する。(EU)

(出所) 各種資料により筆者作成

中国保険業界の対応

WTO加盟による保険市場開放で予想される市場競争の激化に対し、中国の保険業界は危機感を強めており、業界として内国保険会社の競争力向上に取り組んでいる。

個別会社レベルでは、最も即効性のある対策として、外資系保険会社との提携により、欠如しているノウハウを補うという方法がとられている（図表23）。提携に伴う出資受入には制限²²があるが、日系保険会社としては、明治生命²³が新華人寿（中国生保第4位）へ、第一生命が平安保険（中国生保第2位）へ出資することにより、協力関係を構築しつつあることが報道されている。

その他、銀行や証券会社など、他の金融グループとの提携を行うことで、契約者に総合的な金融サービスの提供を可能とすることで差別化を図ったり、国内の分公司や出先機関を増設し、新規参入会社には実現できないきめ細やかなネットワークを形成するなどの対応がみられる。

図表 2 3 主な生命保険合弁会社

設立年	外資保険会社名	国名	中国側合弁相手	進出都市	外資出資比率
1996年	マニユライフ	カナダ	中国対外貿易信託投資公司	上海	51%
1997年	アクサ	フランス	中国五金鉱産輸出入総公司系 ノンバンク	上海	51%
1997年	エトナ	アメリカ	中国太平洋保険公司	上海	50%
1997年	アリアンツ	ドイツ	大衆保険股份有限公司	上海	51%
1998年	コロニアル	オーストラリア	中保人寿保険公司	上海	49%
1999年	サンライフ	カナダ	光大集団	天津	50%
1999年	プルデンシャル	イギリス	中国国際投資信託公司	広州	50%

（出所）沙銀華「中国のWTO加盟と外資の保険市場参入をめぐる問題」

また保険監督管理委員会レベルでも、地方末端機構を整備し、組織力を強化し始めている。同時に、これまで不十分であった保険に関する法律体系を急速に整備し始め、新しい「保険会社管理規定」、「保険代理店管理規制法(試行)」、「外資保険会社管理暫定規則」、「保険仲介人管理暫定規則」などを施行するなど、保険会社の経営管理ルールを明確化したり、「保険機関資産管理条例」や「保険機関接收管理法」を制定し、健全な経営環境を整備するといった姿勢をみせている。

また、保険会社数が増加することによる競争激化を懸念する一方で、増加する外資系保険会社に対抗するために、国内で新たな保険会社にも認可を与えようという動きが現れている。保険監督管理委員会は、現在生命保険会社5社と損害保険会社1社に認可を与える方向で検討中²⁴だということであるが、新保険会社の設立母体として「全国工商業連合会(日本の経団連に相当)」や「共産党青年団」といった組織力・販売力の強い団体の名前が挙がっており、今後の保険業界においては注目される存在である。

²²現在は外資1社あたり原則最大5%、外資合計で25%が上限であり、実質外資5社の出資受入が可能。但し、上場する合弁会社の場合にはこの限りではない。中国保険監督管理委員会「保険会社投資・株式保有暫定規定」1999年12月27日交付。

²³報道によると、明治生命およびチューリッヒ保険（スイス）、世界銀行グループの国際金融公社（IFC）の3社と新華保険は、上海で2000年8月30日出資覚書に調印を行った。2000年8月30日付、日本経済新聞。

²⁴2000年1月27日付、金融早報。

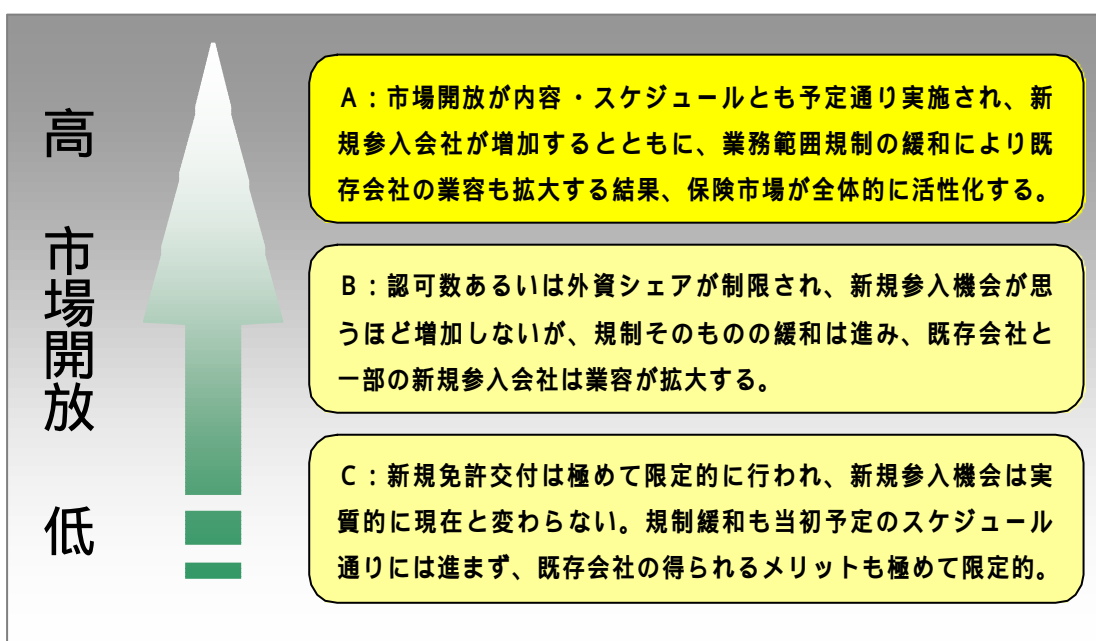
W T O加盟後の中国市場

二国間協議により、中国側は外資系保険会社に対する認可を一般認可基準（Prudential Criteria²⁵）に基づいて行うことを約束した結果、現在の不透明であるとの批判があるライセンス付与基準はオープンになり、数量規制は表面的にはなくなると考えられる。

また、地理的制限や業務範囲の制限も、加盟後段階的に撤廃されることになる。地理的制限については、これまでの上海、広州に加えて、最初に大連、その後2年後を目処に深セン、重慶、天津、成都、福州、仏山（広州近郊）などが開放され、3年後には制限が完全撤廃される予定である。

しかし、こうした合意内容が、完全に履行されるかについては、若干疑問視する見方もある。E Uとの協議の場で、中国側はヨーロッパの保険会社7社に合意後60日以内に新規免許を与える約束を行ったが、期限を過ぎても免許交付が予定通りに行わない²⁶ため、E Uからは正式な抗議がなされていることからわかるように、その懸念は、既に現実のものとなっている。

図表 2 4 中国保険市場開放度



(出所)筆者作成

また、現在、中国のW T O加盟手続きは、W T O内に設置された中国加盟作業部会で加盟議定書案の作成が行われている段階であるが、この場で中国側から二国間協議結果や1997年段階で作成した加盟議定書案の内容からの後退ともとれる発言がなされており、関係者の間では困惑が広

²⁵通産省では「信用秩序維持基準」と翻訳されている。

²⁶2000年8月4日現在、予定の7社中2社にしか免許が公布されていない。2000年8月6日付、日本経済新聞。

がっている²⁷。市場開放が当初のスケジュール通りに実施されるかどうかは極めて微妙だといえる。

アメリカとの二国協議合意後、保険監督管理委員会関係者が「新規参入外資保険会社数の上限は5社」、あるいは「外資系保険会社のシェア合計の上限は10%」という旨の発言を行っていることからわかるように、基本的に中国政府の姿勢は国内保険産業の保護育成である。そのため、W T O 加盟により市場が開放されるとはいつても、それは真の意味での完全開放とはいえない。保険監督管理委員会としては、国内保険産業を守り、かつ業界の安定的な発展を実現するため、内規としての新たな非公表認可基準を設定し、それに基づき免許交付の可否を決定していくと思われる。

このような状況を踏まえると、中国における保険市場開放は、図表24のBの段階、すなわち「市場の部分開放」段階に当面の間はとどまると思われる。

²⁷2000年8月15日付、日本経済新聞。特に、司法、農業、反ダンピング措置などの面で、後退発言がなされている。

3. 今後の中国進出戦略

日系保険会社の活動

保険市場が既に飽和状態に近づいている先進諸国の保険会社は、新たなマーケットとしてアジアへの攻勢を強めている。アジアで積極的な展開を行っている欧米の保険会社であっても、ASEAN諸国や台湾・韓国市場におけるプレゼンスと比べると、中国市場でのそれはまだ小さいということがわかる。(添付資料4参照)

中国ビジネスに魅力がないのかということ、そうではなく、誰もがその巨大な市場を垂涎の的として捉えている。とりわけ、欧米の保険会社は極めて積極的に中国市場へ進出する機会を窺っているように見える。日本の保険会社は彼らに比べれば若干消極的 - あるいは表面的にそう見えるだけかもしれないが - なのではないだろうか。

日系保険会社は生命保険、損害保険ともに大手数社は中国での業務展開を行っているが、本腰を入れて活動している企業は限定される。図表25は日系保険会社の中国でのオペレーション状況をまとめたものである。

東京海上が上海で支店を開設し元受営業を行っている以外は、駐在員事務所設置にとどまっている。これら駐在員事務所の基本業務は、中国保険市場の調査、当局との折衝、進出日系企業に対する情報提供などであり、各社とも1～3名の要員を配置しているに過ぎない。

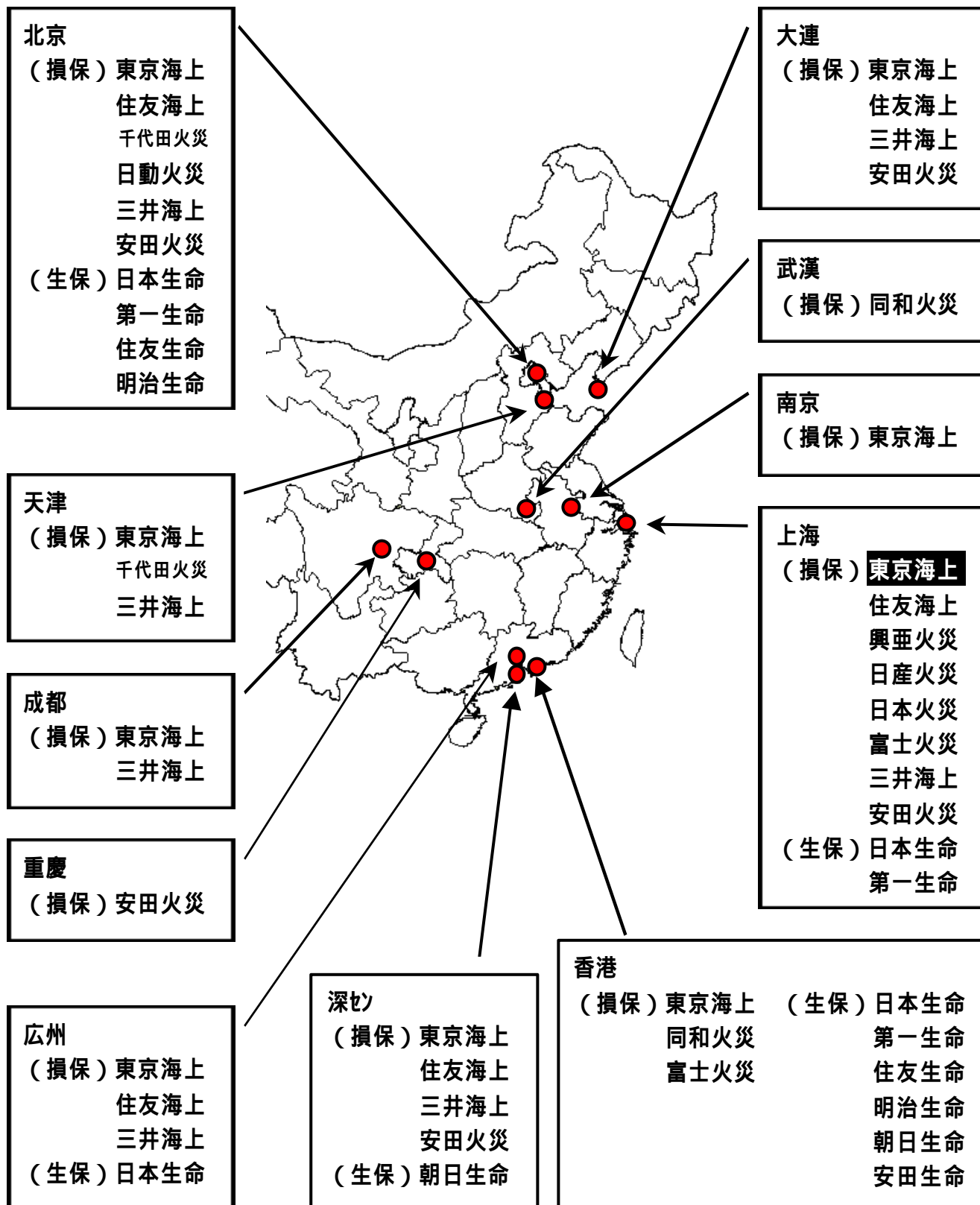
損害保険への参入

現在、中国市場へ参入している外資系損害保険会社は、地理的制限に加えて、販売マーケットも外資系企業案件に限られており、パイの成長余地に乏しい。今後、規制が緩和され、WTO加盟時に「マスターポリシーや大規模リスク保険の引受け」が、さらに加盟後数年内に「国有企業案件や個人案件の引受け」が可能となることが明らかになっている。しかし、前者に関しては、契約数が増えない限り損害率が安定しないという問題があり、結局再保険などの手配によるコストアップにより利益がでにくい構造となる可能性がある。後者に関しても、今後の経済の主流を占めるであろう非国有企業の取扱が不明確である。

また、自動車保険など、今後の成長が最も期待できる分野の保険の取扱についても、強制保険が残るのかどうかなどの点が明確にはなっておらず、見極めが必要である。

損害保険の場合、WTO加盟時には51%出資が可能となり、その後2年以内には100%完全子会社としての現地法人の設立も可能となるなど、出資面での規制は生保よりも緩いといえる。しかも、新規参入保険会社の大部分が生命保険での参入を目指しているため、PICCを除けば他社との競争という面で、自国の外資系企業だけを相手にしている分には、それほど苦労はないかもしれない。しかし、後発の外資にとっては、販売網と損害処理網を如何に整備するか、そして、その後、対象顧客が一般の中国人にまで広がった時点では、損害率を如何に下げるかが最大の問題となり、利益がでる事業構造にするためにはかなりの困難が予想される。

図表 2 5 中国における日系保険会社駐在員事務所



(出所) 報道などにより筆者作成。台湾は除く。東京海上の上海は支店、その他は駐在員事務所。

生命保険への参入

生命保険に関しては、依然として合弁会社設立による参入となるが、WTO加盟時点で50%までの出資が可能のほか、合弁のパートナーも自由に選択することができるようになる。パートナーとして金融商品販売ノウハウや販売網を既に持っている銀行などの金融会社を選定することもでき、参入しやすくなったといえる。

ここで問題は、優秀なパートナーとしての金融会社の数には限りがあるということである。たとえば、前掲図表22からわかるように、カナダのサンライフ社は中国の大手総合金融会社である中国光大グループを、イギリスのプルデンシャルは中国信託投資公司（CITIC）をそれぞれパートナーとして選択している。これらの例では、中国の金融会社を単なる保険販売のパートナーとして試しているだけではなく、成長著しい中国の資本市場でのプレーヤーとしても評価しており、将来的に保険市場と資本市場の両方で相乗的な活動を行うことを視野に入れているのである。

いずれにしても、当面は合弁会社として、もしくは既存の生命保険会社を買収²⁸して、中国の生保市場に参入するしかない。保険監督管理委員会の馬永偉主席が「中国側合弁相手を見つけられた外資系保険会社の全てが中国市場進出を果たせるわけではない」と述べている²⁹ことからわかるように、参入が遅れば遅れるほど、優良なパートナーを見つけることは難しくなっていく。さらに売手市場と化した中国側パートナー（候補）も、合弁条件を自社に有利なように引き上げてくることも予想される。生命保険のライセンス付与は、当面パートナーの争奪戦の結果次第で決まるといえよう。この点には十分な注意が必要である。

従来は社会保障について国が全て面倒をみてくれたため、生命保険という概念自体あまり意味がなかったことに加え、男女共働の意識、低廉な生活費負担水準といった点で、遺された遺族の生活もそれほど困窮を極めなかったという、中国独特の文化・社会が影響しているのであろう。

中国はかつて、国家が巨大であるが故に、統一的な社会保障制度の整備に失敗し、必要資金を国有企業に支払った上で、社会保障制度の運営を現場に一任して、国民に対する社会保障を提供してきた。しかし、その国有企業自身が生存もままならぬ状況に追い込まれ、国からの支援もち切られるという状況になると、国民が最大の被害者となる結果となった。中国政府としては、国有企業の社会福祉負担を減らし、国民自らの自助努力に移転させるために、外資も含めた民間商業保険に社会保障制度の補完的な役割を託すことになったのである。

ここ数年来の保険市場開放と、WTO加盟に向けた動きは、中国としての外資系保険会社への期待の表れであるといえる。中国政府としても、進出保険会社にとって利益がなければ、外資導入が促進されないことは百も承知であり、「目先のえさ」は用意してくれている。しかし、新規参入保険会社にとって重要なことは、目先に見えない、潜在的かつ巨大なメリットをいかに発掘し、評価できるかが重要である。

生命保険は、これまで十分に普及していたとはいえない。最も進んだ上海ですら普及は10数%であるという状況は先ほど触れたとおりである。地方では、住民の生命保険に関する知識すら皆無に等しい³⁰。しかし、國務院の調査によると、全国民の22%は高額生命保険に、29%は通常の生

²⁸シンガポールのグレートイースタンライフ（GEL）社は、中国の既存生保会社を買収することにより、中国市場へ参入する方針を明らかにしている。2000年3月17日付、日経金融新聞。

²⁹1999年11月19日付、人民日報。

³⁰中国で何人かの知人に生命保険加入状況を聞いてみたところ、北京在住の人間でも生命保険に加入している人は少な

命保険に加入するだけの十分な経済水準を有しており、その潜在市場は極めて大きく、早期に顕在化する可能性も高いといえる。

WTO加盟による市場開放においては、損害保険と比べて生命保険の開放度が低いという感が否めない。言い換えれば、これは中国政府が生命保険市場をより重視している証左であり、自国の保険産業に十分なチャンスを与えようという姿勢の表れでもある。

求められる大胆な方策

欧米勢に出遅れたハンデは、普通の方法では挽回はできないであろう。そこで、日本の保険会社にとっては、ある程度思い切った方策も必要になってくるのではないだろうか。

たとえば、進出地域が自由化されたならばあえて浙江省や江蘇省といった、非国有経済の発展が著しく発展している地域に進出をするといったことが考えられる。温州市や台州市といった大都市部では、既に経済の90%以上が私営企業などの非国有セクターによるものとなっており、将来の中国経済の姿を描き出しているといわれている。この地域の私営企業を対象に営業を行うことで、将来の他地域への進出の際のノウハウを蓄積できることになる。

また、販売方法についても、従来の代理店を利用する方法は、その販売網構築や教育に多額のコストを要してしまう。PICCなどは、既に全国に4521支店、従業員8万6千人のネットワークを形成³¹しており、これに匹敵する販売網を一から作り上げることは不可能である。そこで、初めからネットや電話の利用による販売に特化して参入するということも考えられよう。中国のネット普及拡大はめざましく、同時にネット取引も普及し始めている。都市部での営業展開を念頭に置く限り、日本の一部新規参入外資系保険会社が行っているように、無駄なサービスを省く代わりに保険料水準も下げるといった方法が、中国の地理的状况にも、国民性にも適しているのではないだろうか。その際、中国の通信会社やネットサービス会社を合併のパートナーに選択する方法も効果的であろう。

他にも、台湾の保険会社とパートナーを組んで、参入することも考えられる。言葉や文化の相違があり、日本人だけで中国市場に対応することは効果的ではない。そこで、同じ中華民族の血を引く台湾人が前面にでた事業展開を行うのである。中台関係の緊張ばかりが取り上げられるものの、経済面における中台間のつながりは非常に緊密である。特に、東莞や厦門などでは台湾人によるビジネス社会が形成されており、もしそれらの地域が開放されたならば、台湾の保険会社と組んで参入する方法が非常に効果をあげるであろう。

中国人にとっても、台湾人は同胞であるとの意識が強く、他国よりは台湾に親和的である。その親和性と、台湾人による中国的なビジネス手法を中国に持ち込むことで、中国保険市場における足がかりを築くことは十分可能なのではないだろうか。まだ実現はしていないが、今年に入って大陸での保険業務に参入しようとしている台湾の保険会社も数社存在している。提携、あるいは買収も視野に入れて、彼ら台湾保険会社との関係を模索していくべきではないだろうか。

もっとも、日本人は官民ともに必要以上に中国を意識しており、「台湾と組むことで中国政府が

った。そして「実家（北京以外の省）の家族は誰ひとり加入していない」との回答が多数であった。

³¹1999年段階で、PICCの4521支店の内訳は、省レベル31店、上級都市レベル5店、副省レベル都市10店、市レベル563店、

ら睨まれるのではないか」と思いがちである。そう思ってしまう限りにおいては、実現は難しいかもしれない。しかし、21世紀の東アジアは、国家の枠組を超えた関係強化が求められる。日本企業が台湾企業と組んで中国へ進出するという動きも、一部のメーカーでは現れている。「日本のノウハウ」と「台湾の中国的マネジメント」の融合が、中国ビジネスの成功の鍵であるということである。台湾ビジネス界は、この手法を歓迎しており、今後の中台緊張関係の緩和とともに、日台提携による中国進出は加速していくかもしれない。

政治を絡めよう

欧米保険会社の進出にあたっては、WTO二カ国協議の例を出すまでもなく、以前から政治力を用いた交渉が行われていた。保険会社に限らず、欧米企業が中国へ進出する際は、政治トップが直接中国首脳へ働きかけを行うということがよくある。自動車業界では、GM（アメリカ）がゴア副大統領を、シトロエン（フランス）がシラク首相を、フォルクスワーゲン（ドイツ）がシュミット首相（当時²）を担ぎ出し、中国進出への条件交渉を順調に進めることができた。

保険業界でも、AIG（AIA）が中国通のキッシンジャーを顧問につけ、その影響力を遺憾なく発揮させることで現在のポジションを築くことができた。フランスのミッテラン大統領も、イギリスのブレア首相も、江沢民主席が自国を訪問した際には必ず保険市場開放と自国保険会社への免許付与を依頼している。一方、日本はといえば、中国首脳を前に完全に萎縮した首相がいるだけで、このような働きかけを期待すべくもない。

日本と中国の関係は確かに特別である。隣国として非常に親しい面がある反面、中国には歴史というこだわりが残っており、どこかに接近しきれない壁が残っている。日本の外務省なども、現在の指導者が存命の間には、この局面を打開することはできないとあきらめているほどである。

中国における保険事業が免許事業である以上、政治の壁を避けて通ることはできない。幸い、中国では2002年に指導部に大きな動きがあるはずである。つまり、江沢民ら第3世代指導者から第4世代指導者へのシフトが始まるとみられている。第4世代の次の指導者としては、胡錦濤副主席や曾慶紅党組織部長の名前が挙がっているが、この世代の指導者は、日本に対する歴史的なこだわりも薄く、よりビジネスライクな交渉ができる相手である。できるだけ早期に彼らとのパイプを作り、2002年以降を目指した下地づくりを行うべきであろう。

またその際に、日本の保険業界が一丸となった働きかけも検討すべきである。ライセンス付与に数量規制的な傾向があった時代においては、ともすれば個別企業独自の動きになりがちであったが、今後表向きには数量規制もなくなり、公正な審査が行われるようになる。日本の保険業界のレベルは欧米と比べても決して低くはなく、業界が大同団結して中国政府に働きかけることができれば、日本の政治力の欠如を補うことは十分に可能であるように思われる。

政治を絡めた市場開放という観点では、今年の10月にも予定されている中国の朱鎔基首相の訪日で、新たな展開がもたらされるかどうか、注目する必要があるといえる。

以上

県レベル2769店、末端営業所レベル1106店、その他34店となっている。（添付資料5参照）

³²現在のシュレーダー首相もフォルクスワーゲン社の出身。

参考文献

- 損害保険ファクトブック1999年版（日本損害保険協会編）
生命保険ファクトブック1999年版（生命保険文化センター編）
平成10年度生活保障に関する調査（生命保険文化センター編）
2000年ワールドアトラス（集英社）
中国保険の理論と実務（沙銀華、中央経済社）
中国における行政指導は「不可抗力」になるか（安念念、沙銀華、国際商事法務vol.28, No3, 2000.）
中国のWTO加盟と外資の保険市場参入をめぐる問題（沙銀華）
中国の社会保障制度の現状と今後の展望（藤田桂子、東京海上研究所）
中国の保険事情 2000年版（東京海上火災保険）
中国統計年鑑 1999年版（中国統計出版社）
我国居民保険消費市場探析（国務院發展研究中心レポート）
上海為未來5年保險業發展繪制藍圖（国務院發展研究中心レポート）
The Insurance Industry in China（Asia Information Associates）
Sigma 各号（Swiss Re）

	全般	民族資本	外資
1805			広州保険行(広州)設立
1835			保安保険公司(香港)設立
この間			香港保険公司 設立
			揚子保険公司 設立
			中華保険公司 設立
			太陽保険公司 設立
			巴勒保険公司 設立
1846			永福人壽保険公司(上海)設立
			大東方人壽保険公司(上海)設立
1847			スタンダードライフ(英)が上海に代理店設立
1865			
1873	李鴻章により輪船招商局設立		
1875	清の輪船招商局により保険招商局設立		
1876		清政府が仁和保険公司を英の支援により設立	
1878		清政府が済和保険公司を英の支援により設立	
1879			東京海上が上海で貨物保険取扱開始(代理店経由)
1885		仁和保険と済和保険が合併し仁済和保険公司(=初の民族資本保険会社)設立	
1900頃			シグナ(米)やマニユライフ(加)が事務所を設立
1916		中国聯保保険 設立	
		永寧保険 設立	
		華安保険 設立	
1917		永安保険 設立	
1926		安平保険 設立	東京海上が英のコーンヒル社と共同で上海出張所設立
1929		太平保険(金城銀行) 設立	
1931		大華保険(上海銀行) 設立	
		泰山保険(浙江工業銀行) 設立	
		中国保険(中国銀行) 設立	
		宝豊保険(上海銀行と太古洋行) 設立	
		中国農業保険(中央信託保険部と農民銀行) 設立	
1949		内外問わず約200社の保険会社を収用・統合させ中国人民保険公司(PICC)を設立	
1951		上海市の28の私营保険会社が合併	
1952		上海市の私营保険会社が国家との共同経営(公私経営)となる	
1956			全ての外資系保険会社が中国から撤退
1958		PICC国内機構を中国銀行に吸収	
1966	文化大革命により保険業務の事実上中止		
1979	鄧小平の改革開放路線により、現代保険業が復活	国務院によりPICCの業務再開批准(国内保険業務の一部再開)	
1980		中国保険 設立	東京海上が外資系保険会社として初の駐在員事務所を北京に設立
		中国人寿保険 設立	
		泰平保険 設立	
		泰平人壽保険 設立	
1982		PICCの全保険業務再開	民安保険有限公司(香港)が1949年以降で初の外資系保険会社として支店開設
1985	保険企業管理暫行条例公布		
1988		中国平安保険(深セン) 設立され、PICCの独占が崩れる	
		交通銀行保険部(上海) 設立	
1991		交通銀行保険部が改称され中国太平洋保険(CPIC)(上海)設立	
		新疆農業保険 設立	

	全般	民族資本	外資
1992	G A T T加盟に備えて、中国が保険業の条件付開放を約束		A I Gグループが上海での支店開設と生損保販売免許を取得(12月)、中国にエージェント制導入
	上海外資保険機構暫定管理弁法公布(92.9.11)		
1993			セジウィック(英)が中国で初の保険ブローカー営業認可を取得(5月)
1994	中華人民共和国会社法施行(94.7.1)	天安保険に営業免許が交付される	東京海上火災保険(日本)が上海支店開設(営業免許交付)(11月)
		上海大衆保険に営業免許が交付される	
1995	中国保険法公布(95.6.30) 施行(95.10.1)		マニユライフ(加)が合併保険会社を設立の内認可取得 A I Gグループ(米)が広州での営業を開始(12月)
1996	保険代理人管理暫定規定公布(96.2.2) 施行(96.5.1)	保険法に基づき、P I C Cが持株会社に移行し、傘下に3社の子会社を設立。	マニユライフが中国化工輸出入グループ会社と合併で中宏人寿保険有限公司を上海(浦東新区)に設立(11月)
	中国経験生命表公布(96.6)	中保財産保険、中保人寿保険	ウィンタートゥル(スイス)がヨーロッパ社初の保険営業免許を取得(12月)
	財産保険基本約款、総合約款、統一保険料率公布(96.6.14) 施行(96.7.1)	中保再保険	
	保険管理暫定規定公布(96.7.25)		
		国内の5社に営業免許が交付	
		泰康人寿保険(全国)	
		新華人寿保険(全国)	
1997	中国経験生命表施行(97.4.1)	永安保険が国家に一時接収監理される(97.12.1~98.5.1)	アリアンツ(独)が合併生命保険会社を上海で設立する許可を得る
	保険代理人管理暫定規定改正(97.11.30)		アクサ(仏)とエトナ(米)も合併で生命会社を上海に設立する許可を得る
	北京地区保険業自律公約(試行)締結(97.4.16)		
	全国保険業自律公約締結(97.9.9)		
1998	保険仲立人管理規定公布(98.2.16)	P I C C(持株会社)を解体し、子会社は独立法人とすることが発表される	ロイヤルサン連合(英)が上海での営業許可を得る
	保険監督管理委員会(保監会)設立(11月)		コロニアル(豪)が上海での営業許可を得る エトナが太平洋保険と合併で太平洋安泰人寿保険を上海に設立(10月)
1999	米とのW T O二国間協議妥結。(11月)	P I C Cが、中国人民保険、中国人寿保険、中国再保険の3社に分割。	アリアンツが上海大衆保険と合併で安聯大衆生命保険上海に設立(1月)
			チャブ(米)が中国に支社を開設する許可を得る(4月)
			ジョンハンコック(米)が合併で生命保険会社を設立する認可を得る(4月)
			アクサが中国五金鉱産輸出入総公司系ノンバンクと合併で金盛人寿保険を上海に設立(6月)
			コロニアルが中国人寿保険と合併で中保康聯生命保険を上海に設立決定(10月)
			サンライフ(加)が中国光大グループと合併で生命保険会社を天津に設立する覚書に調印(12月)
			ブルデンシャル(英)が中国信託投資会社と合併で保険会社を広州設立する覚書に調印(12月)
			A I Gが仏山での営業を開始(12月)
2000	新保険会社管理規定公布(00.1.13) 施行(00.3.1)	保険監督管理委員会が新たに6社(生保5社、損保1社)の免許付与を検討、生保5社は以下の通り	A I Gが深センでの営業を開始(1月)
	E UとのW T O二国間協議妥結。(5月)	中国生命人寿保険(上海市政府)	ヨーロッパの保険会社8社が中国での営業免許申請(6月)。
		東方人寿保険(上海浦東開発区企業)	コマーシャルユニオン(英)生保
		民生人寿保険(全国工商業連合会)	スタンダードライフ(英)生保
		青安人寿保険(共産党青年団)	C N P(仏)生保
		環渤海人寿保険(天津)	ゲーリング(独)損保
			アリアンツ(独)損保~生保参入済~
			エイゴン(オランダ)生保
			I N G(オランダ)生保
			ジェネラーリ(伊)生保
		リンカーン・ナショナル(米)への認可も確実視されている	

中国における保険関連法規の概要

中華人民共和国保険法

保険監督管理委員会内部規則（工作規則など）

保険会社管理規定

（企画・人事関係）

保険会社内部管理構築指導原則
 保険機構高級管理人員任職資格管理規定
 保険監督管理報告暫定弁法

（会計・主計関係）

保険会社会計制度
 保険会社財務制度
 生命保険精算規定
 支払能力管理暫定規定

（営業関係）

保険代理店管理規制法（試行）
 保険仲介人管理暫定規則

（資産運用関係）

保険会社社債投資規定
 保険会社投資証券投資基金管理暫定規定
 保険機関資産管理条例
 保険機関接收管理法

（その他）

外資保険機構駐華代表処管理規定
 保険会社投資・株式保有暫定規定
 上海外資保険機構暫定管理弁法
 外資保険会社管理暫定規定
 再保険管理規定

印は2000年に決定される見込みの法規。2000年8月現在。

（出所）報道などにより筆者整理したもの

国名	保険法と監督機関	強制保険
中国	保険法(1995) 中国保険監理委員会 (C I R C)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 国家レベルではない (自動車第三者賠償責任保険を強制付保させる都市もある)
香港	保険会社条例(1983) 保険監督弁公室	<ul style="list-style-type: none"> ・ 雇用保険 ・ 自動車第三者賠償保険 ・ 第三者賠償保険と職業賠償保険
インド	保険法(1938) 財務省保険部 (M o F)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自動車賠償保険
インドネシア	保険業に関する第 2 号法令 財務省保険部	<ul style="list-style-type: none"> ・ 労働者社会保険 ・ 雇用保険 (賃金総額 5 0 0 万ルピア超または従業員数 2 5 名以上の場合)
日本	保険業法(1996) 金融監督庁 (F S A)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自動車賠償責任保険 ・ 雇用保険
韓国	保険業法(1962) 金融監督委員会 (F S C)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自動車第三者賠償責任保険 ・ 特定建築物の火災保険
マレーシア	保険法(1996) マレーシア銀行保険規制部 (B N M)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自動車保険 (自動車法規定のもの) ・ 雇用保険
フィリピン	保険法(1978) 財務部保険委員会	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自動車賠償責任保険 ・ 特定地域に設立された公共施設に関わる賠償責任保険
シンガポール	保険法(1997) シンガポール保険監督部	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自動車保険 ・ 雇用保険
台湾	保険法(1929、1997改正) 財政部	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自動車第三者賠償責任保険 ・ 雇用保険 ・ 公的健康保険 ・ 老齢年金および退職者給付 ・ 第三者賠償責任保険、公共賠償責任保険、旅行会社賠償責任保険、職業人賠償責任保険に関しては特定要件あり
タイ	生損保法(1992) 商業省保険部	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自動車事故保険 ・ 雇用保険 (従業員数 2 0 名以上の場合)
ベトナム	保険法起草中 財務省保険部	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自動車第三者賠償責任保険 ・ 社会保険

(出所) Swiss Re. sigma No.5/1999 (一部直近の法令改変を反映)

国名	ライセンス要件	外資の参入規制
中国	<ul style="list-style-type: none"> 登録資本 2 億人民元以上 < 外資 > <ul style="list-style-type: none"> 30 年以上の保険業経営 総資産 50 億 US ドル以上 中国への代表処設置後最低 2 年経過 	<ul style="list-style-type: none"> 厳格にコントロールされ、免許付与過程は不透明 損害保険会社に対する支店設置規制 生命保険会社進出における合併規制 外資に対する厳格な運営制限
香港	<ul style="list-style-type: none"> 払込最低資本金 1000 万香港ドル 複合保険会社あるいは法定保険取扱保険会社は同 2000 万香港ドル 	<ul style="list-style-type: none"> 外資規制なし
インド	<ul style="list-style-type: none"> 民営新規参入保険会社は払込最低資本金 10 億インドルピー以上 	<ul style="list-style-type: none"> 国内保険会社の株式保有は最大 26% 支店設置は認められない
インドネシア	<ul style="list-style-type: none"> 内国非生命保険会社は最低払込資本金 30 億ルピア 内国生命保険会社は最低払込資本金 20 億ルピア 外資非生命保険合併会社は最低払込資本金 150 億ルピア 外資生命保険合併会社は最低払込資本金 45 億ルピア 1999 年 7 月以降の新規参入社は資本金 1000 億ルピア以上 	<ul style="list-style-type: none"> 合併形態のみ認められる (外資出資比率は最大 80%、WTO 経過措置期間後は完全自由化)
日本	<ul style="list-style-type: none"> 払込資本金が 10 億円超 (慣例的にはより高い水準の資本金が求められる。たとえば新規参入生命保険会社の場合 100 億円)	<ul style="list-style-type: none"> 法的な障壁はなし 非公式な困難が存在している (系列取引、代理店依存販売形態など)
韓国	<ul style="list-style-type: none"> 払込資本金が 300 億ウォン超 (新規設立会社は金融監督委員会 (FSC) に保証預託金として払込資本金の 30% 相当額を預託する必要あり。)	<ul style="list-style-type: none"> 公式な障壁はなし 支店設置には最低運営資金 30 億ウォン相当が必要
マレーシア	<ul style="list-style-type: none"> 最低払込資本金 4000 万リンギット以上 (2001 年 1 月 1 日以降は同 5000 万リンギット) 	<ul style="list-style-type: none"> 既存の外資会社への出資は 51% 限度 既存の国内会社への出資は 30% 限度
フィリピン	<ul style="list-style-type: none"> 新規内国保険会社は最低払込資本金 7500 万ペセタ以上 かつ寄託剰余基金 2500 万ペセタ以上 < 外資 > (出資比率 60% 超 最低払込資本金 2.5 億ペセタ以上 寄託剰余基金 5000 万ペセタ以上) (出資比率 40% 以上 60% 未満 最低払込資本金 1.5 億ペセタ以上 寄託剰余基金 5000 万ペセタ以上) (出資比率 40% 未満 最低払込資本金 7500 万ペセタ以上 寄託剰余基金 2500 万ペセタ以上)	<ul style="list-style-type: none"> 合併と国内会社への出資は 51% 限度 支店設置は可能
シンガポール	<ul style="list-style-type: none"> 生損保とも最低払込資本金 2500 万シンガポールドル以上 (一定額を保証金としてシンガポール金融庁の保険監督部門 (MAS) に預託する必要あり。)	<ul style="list-style-type: none"> 国内会社への出資は 49% 限度
台湾	<ul style="list-style-type: none"> 最低払込資本金 20 億台湾元以上 < 外資支店 > <ul style="list-style-type: none"> 最低払込資本金 10 億台湾元超 本国親会社が最低 5 年の保険業を営業していること 国際格付期間から格付を受けていること 台湾への代表処設置後最低 1 年経過 	<ul style="list-style-type: none"> 公式な障壁はなし
タイ	<ul style="list-style-type: none"> 旧免許取得非生命保険会社は最低払込資本金 3000 万バーツ以上 1995 年以降新免許取得非生命保険会社は 3 億バーツ以上 既存の生命保険会社は最低払込資本金 5000 万バーツ以上 1995 年以降登録の新規生命保険会社は最低払込資本金 5 億バーツ以上 	<ul style="list-style-type: none"> 国内会社への出資は 49% 限度
ベトナム	<ul style="list-style-type: none"> 内国及び合併保険会社の最低払込資本金 200 億ドン以上 < 外資 > <ul style="list-style-type: none"> 100% 外資保険会社の最低払込資本金 500 万 US ドル以上 	<ul style="list-style-type: none"> 合併または 100% 独資による進出可能 新規免許付与には制限 合併の場合は外国ビジネスを制限

(出所) Swiss Re. sigma No.5/1999 (一部直近の法令改変を反映)

国名	監督上の要件
中国	<ul style="list-style-type: none"> ・料率と申込書の規制（自動車保険が最も厳格。他種目では変動幅±30%） ・全ての契約における保険期間、条件は保監委の承認を受ける必要がある ・損害保険および短期生命保険の場合、保険金支払余力が次のいずれかより大きいこと ネット保険料の1億元以下の部分×18% + 1億元超の部分×16% または 最近3年間の支払済保険金の7000万元以下の部分×26% + 7000万元超の部分×23% ・長期生命保険の場合、保険金支払い余力が次の合計より大きいこと 一般会計責任準備金×4% + 投資連結会計責任準備金×1% および 定期死亡保険金額×0.1%（保険期間3年未満）、0.15%（同3~5年）、0.3%（同5年超） ・生損保の厳格な分離
香港	<ul style="list-style-type: none"> ・料率と申込書に関する規制なし ・左記ライセンス条件を前提に、次の保険金支払余力（ソルベンシーマージン）より大きいこと。 (a) 保険料収入2億香港ドルまでは1/5、それを超える部分については1/10 (b) 未払保険金2億香港ドルまでは1/5、それを超える部分については1/10
インド	<ul style="list-style-type: none"> ・火災保険、自動車保険、技術保険、船舶・船体保険、雇用保険、茶保険についてはタリフレート ・全ての既存保険会社は国営のため、ソルベンシーマージンは考慮しない
インドネシア	<ul style="list-style-type: none"> ・政府設定の料率はないが、保険連盟が設定した自主規制料率が存在する ・ネット保険料の10%の保険金支払余力（ソルベンシーマージン） （生命保険会社は保険料の1%相当の準備金） ・Risk-based capital（RBC）システム導入の提案
日本	<ul style="list-style-type: none"> ・料率や申込書に基づく規制から保険金支払余力に基づく規制への転換 ・予想される利率リスクと資産管理リスクを明確に考慮した上で、債務超過時の保険会社の保険金支払能力監視に保険金支払余力が要求される ・1998年7月1日以降、保険業法に従い、FSAに承認の通知・申請を行うことによって、保険会社は独自に料率を決定できる。 ・新商品の発売に当たっては、FSAの承認が必要である。
韓国	<ul style="list-style-type: none"> ・長期非生命保険商品と自動車保険を除き、料率は漸次自由化されてきている。 ・保険会社は保険金支払余力（払込資本金、剰余資本、剰余利益などの合計）を保険料・支払保険金に基づく保険金支払余力基準に適合させなければならない。 ・商品認可が必要（重要性は低下しつつある）
マレーシア	<ul style="list-style-type: none"> ・自動車保険と火災保険は料率と申込書の規制がある。 ・保険会社は生命保険と非生命保険を兼営してはならない。 ・BNMが保険会社のM&Aに関するガイドラインを発表した。
フィリピン	<ul style="list-style-type: none"> ・全ての契約に関し、認可を受けた料率と申込書が必要。 ・保険金支払余力は50万ペセタまたはネット保険料の10%を下回らないこと。 （生命保険会社の場合、前暦年における有効保険契約金額合計の0.2%）
シンガポール	<ul style="list-style-type: none"> ・料率の規制はないが、申込書は認可が必要 ・保険金支払余力は500万シンガポールドル、ネット保険料収入の50%または保険金支払準備金の50%以上であること。 ・その他、生命保険会社の場合、非常に細かく複雑な規制がある。
台湾	<ul style="list-style-type: none"> ・強制自動車保険と財産保険商品のみタリフレートあり。 （保険金額合計5億台湾元超の契約に関しては、自由料率） ・保険金支払余力に関する規制はなし。
タイ	<ul style="list-style-type: none"> ・火災保険と自動車保険はタリフレートあり。 ・保険金支払余力はネット保険料の最低20%必要かつ3億バーツを下回ってはならない。 ・生命保険会社の場合、資本金・基金が保険料準備金の4%または5億バーツを下回ってはならない。
ベトナム	<ul style="list-style-type: none"> ・火災保険および工業保険では最低料率が定められている。 ・保険金支払余力はネット保険料の20%以上であること。

資料 4

アジアにおける外資系保険会社のプレゼンス(1998年)

		中国			台湾			インドネシア			マレーシア			フィリピン			韓国			タイ		
ポイント		1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
エトナ	アメリカ	1			1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
AIG	アメリカ	1			1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
チャブ	アメリカ	1			1			1			1			1			1			1		
シグナ(エース)	アメリカ				1			1	2	3	1			1	2	3	1			1		
メトロポリタンライフ	アメリカ				1			1						1			1					
ニューヨークライフ	アメリカ				1			1	2	3							1					
ジョンハンコック	アメリカ							1			1	2	3									
サンロイヤル	カナダ	1			1			1	2	3	1	2	3	1	2	3				1	2	3
マニユライフ	カナダ	1			1			1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3			
アリアンツ	ドイツ	1						1	2	3	1	2	3	1			1	2	3			
アクサ	フランス	1			1			1			1	2	3	1			1	2	3		1	2
コマーシャルユニオン	イギリス				1			1	2	3	1	2	3	1	2	3				1	2	3
ジェネラル	イタリア												1	2	3							
ING	オランダ				1			1					1				1					
ブルデンシャル	イギリス				1								1				1					
ウィンタートゥール	スイス	1			1			1														
チューリッヒ	スイス				1	2	3	1	2	3	1			1	2	3				1	2	3
グレートイースタン	シンガポール							1			1	2	3									
QBE	オーストラリア							1	2	3	1	2	3							1	2	3
三井海上	日本							1	2	3	1	2	3	1	2	3				1	2	3
東京海上	日本	1						1	2	3	1	2	3	1	2	3				1	2	3

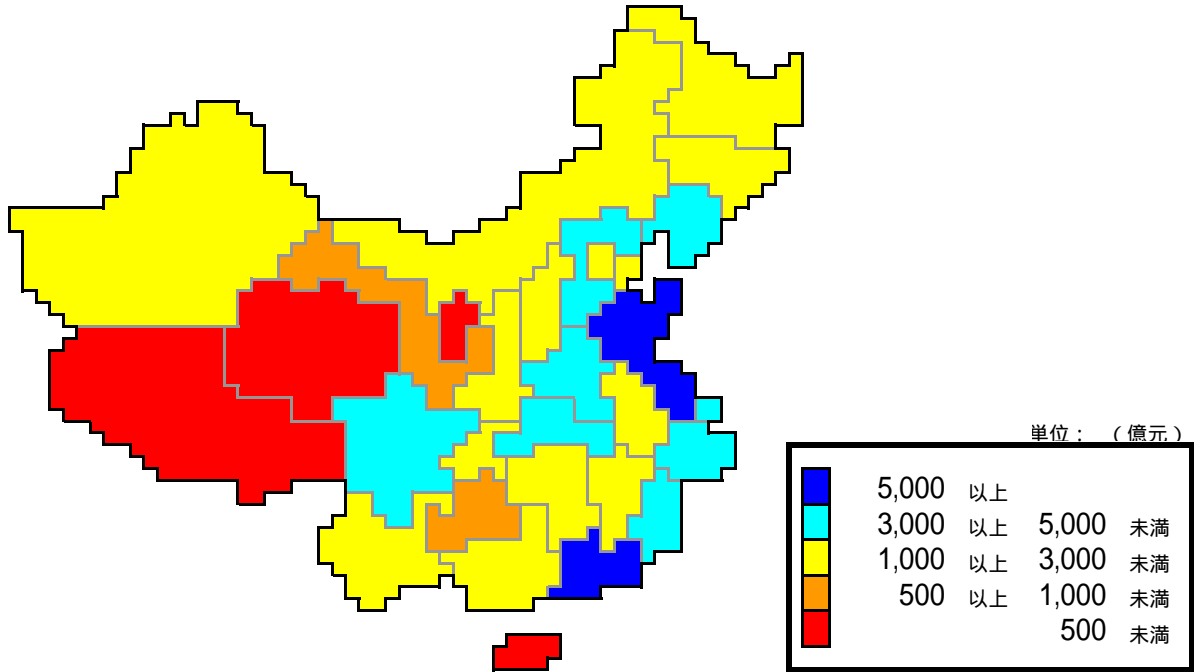
<ポイントの見方>

- 1ポイント 市場シェア1%以下
- 2ポイント 市場シェア1%~5%
- 3ポイント 市場シェア5%以上

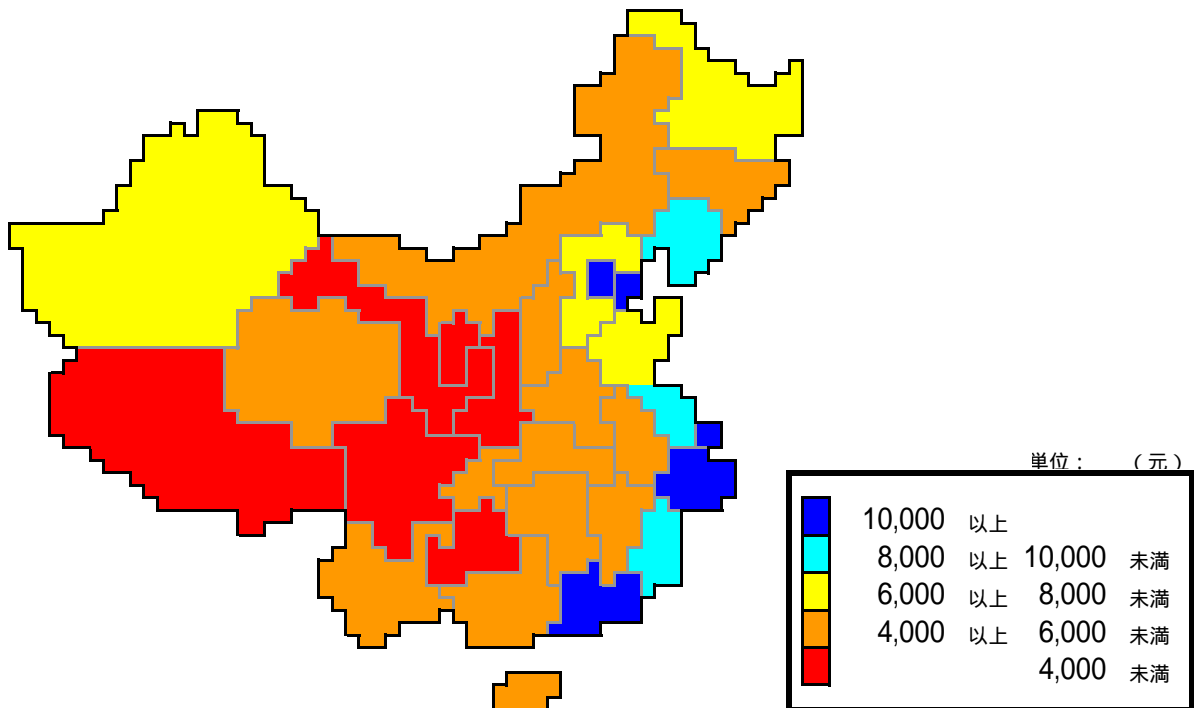
上段: 損保 (出所) Sigma No4/2000

下段: 生保

G D P (1997)



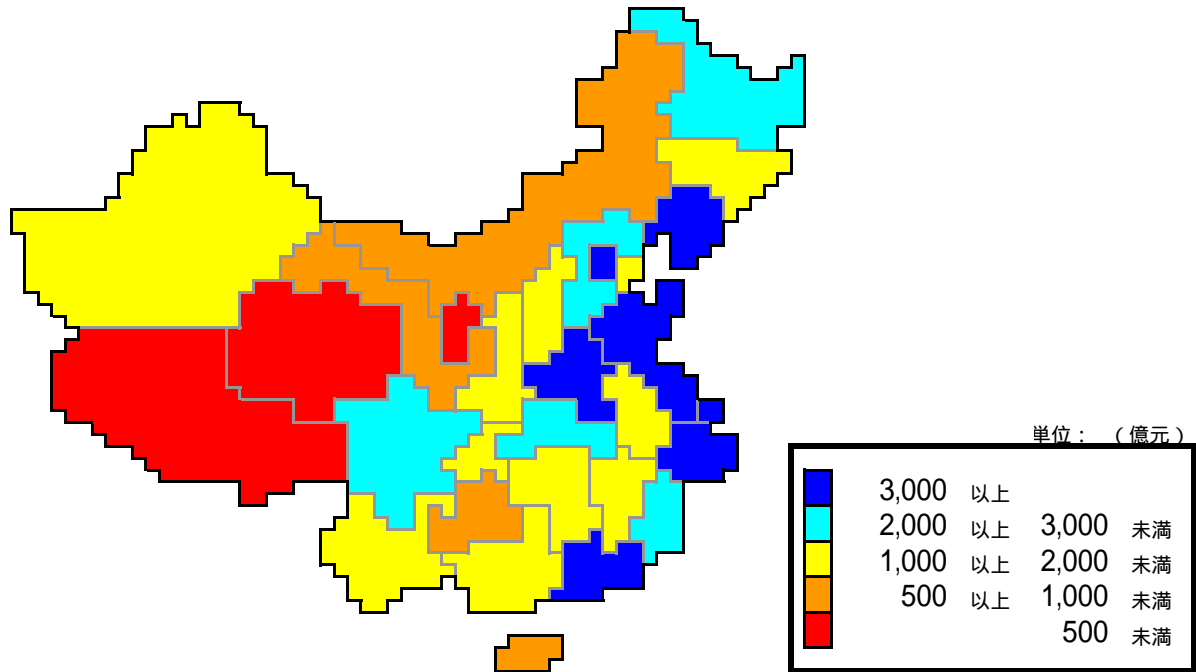
1人あたりG D P (1997)



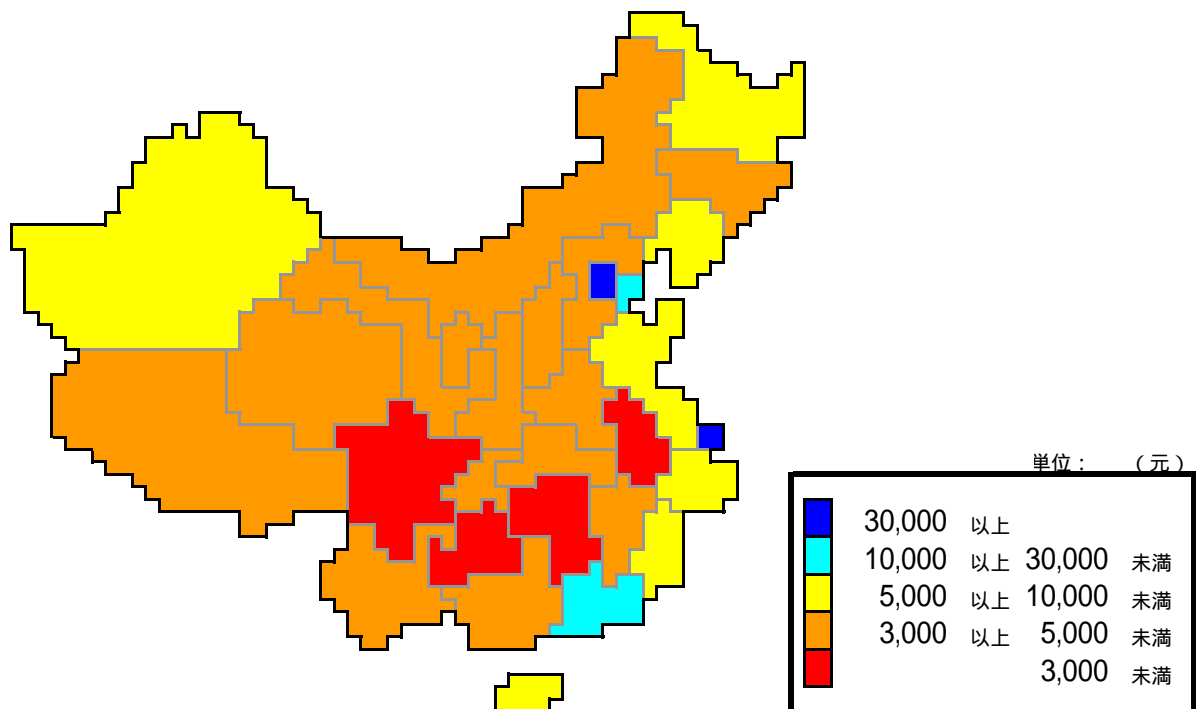
（出所）中国富力1999年版により筆者作成

資料 5 - 預金

預金残高(1997)



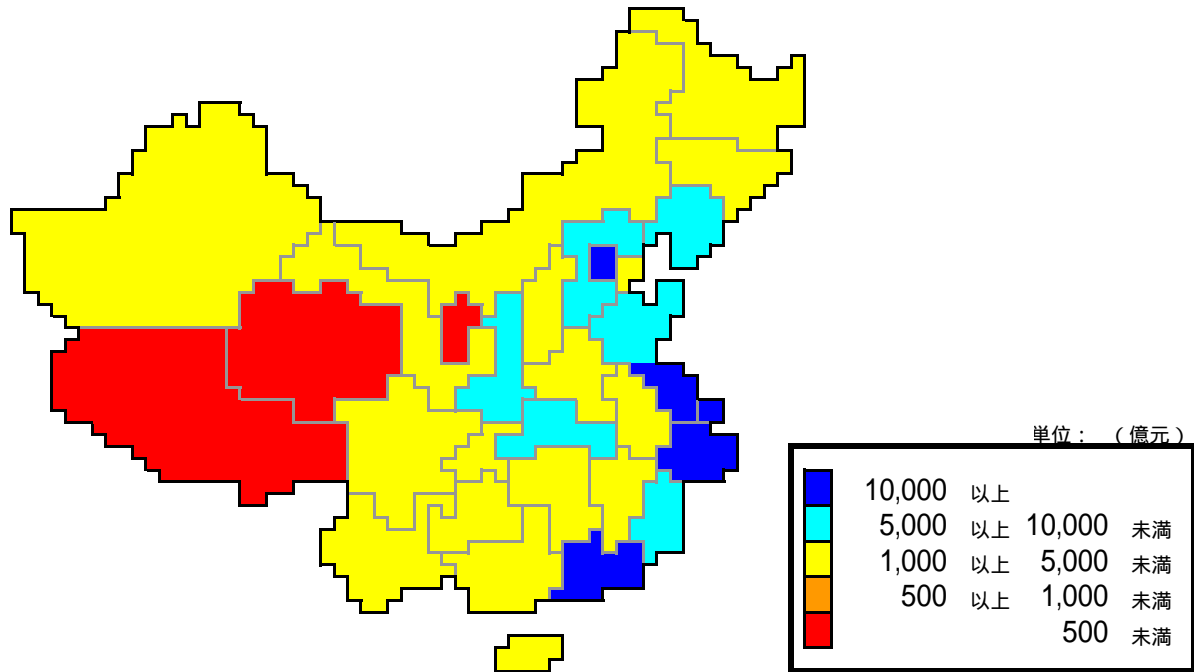
1人あたり預金残高(1997)



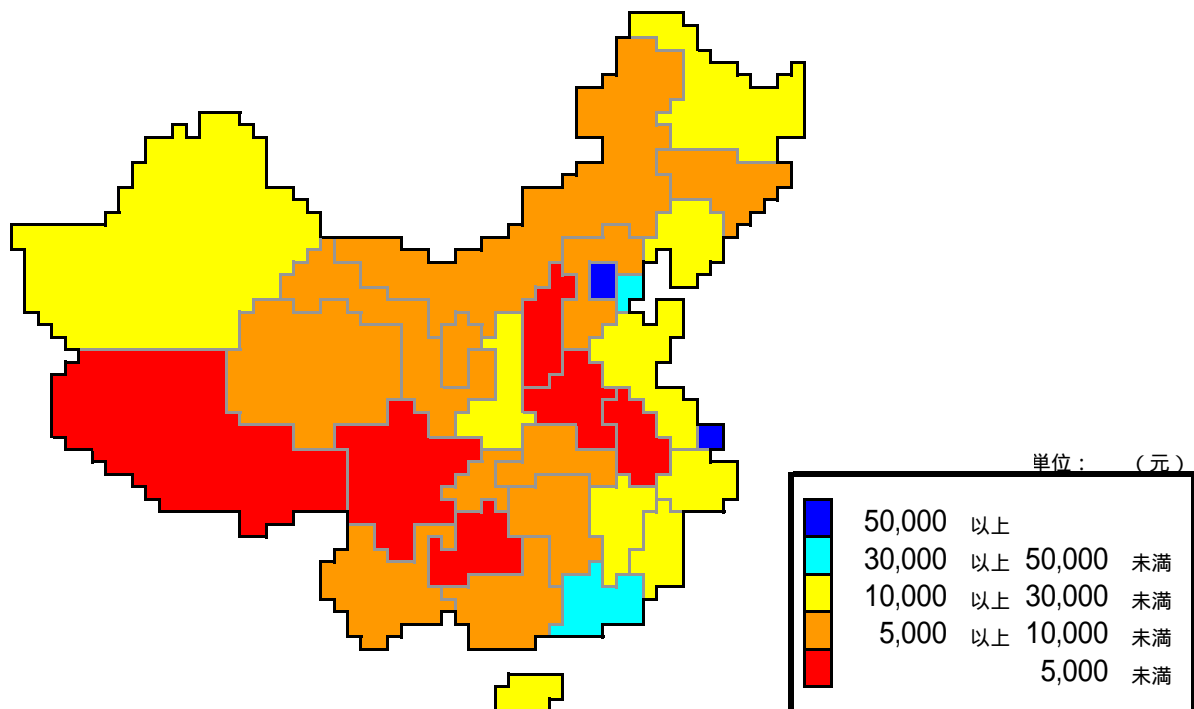
（出所）中国富力1999年版により筆者作成

資料 5 - 保険金額

保険金額(1997)



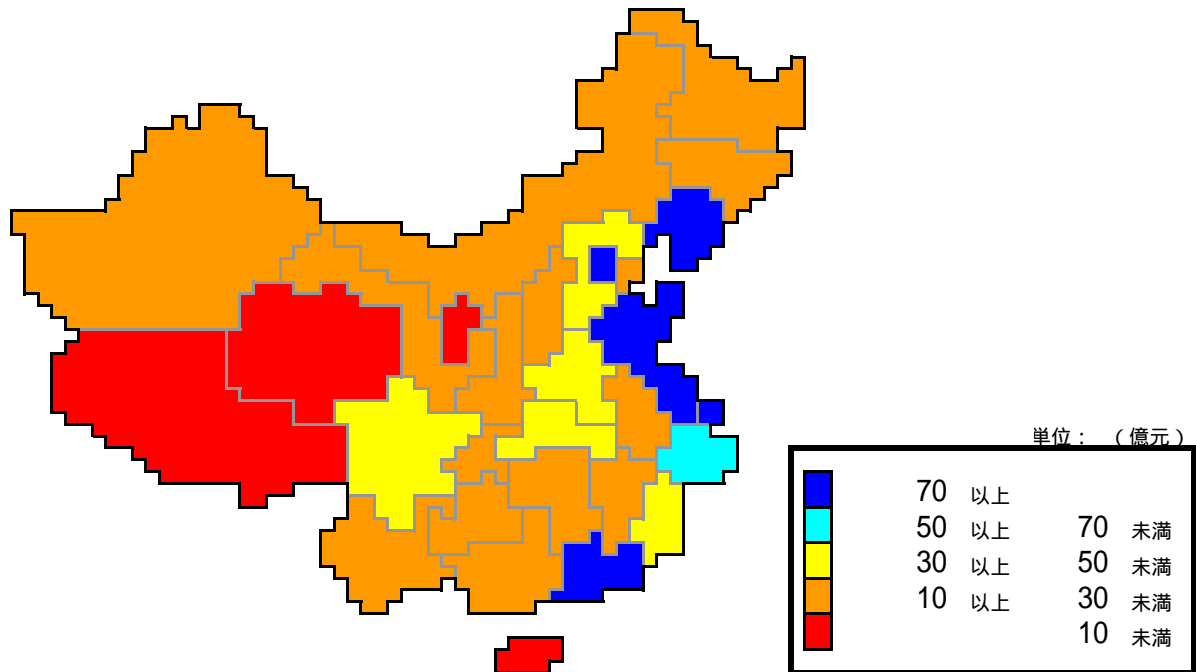
1人あたり保険金額(1997)



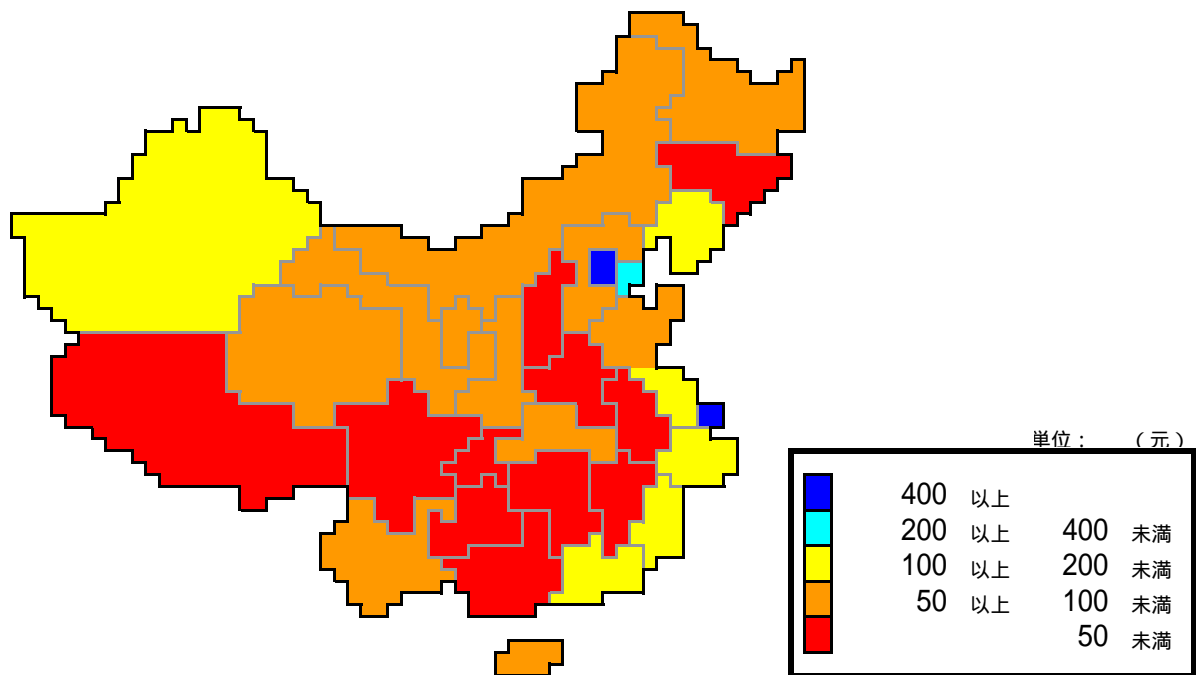
（出所）中国富力1999年版により筆者作成

資料 5 - 保険料

保険料(1997)



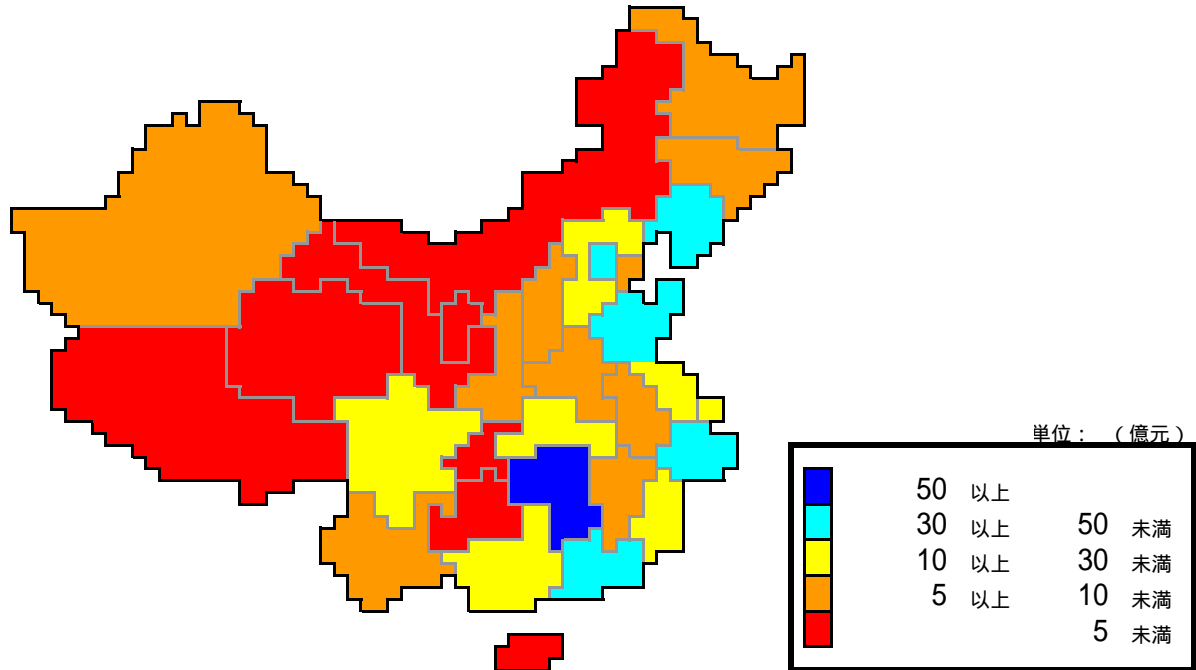
1人あたり保険料(1997)



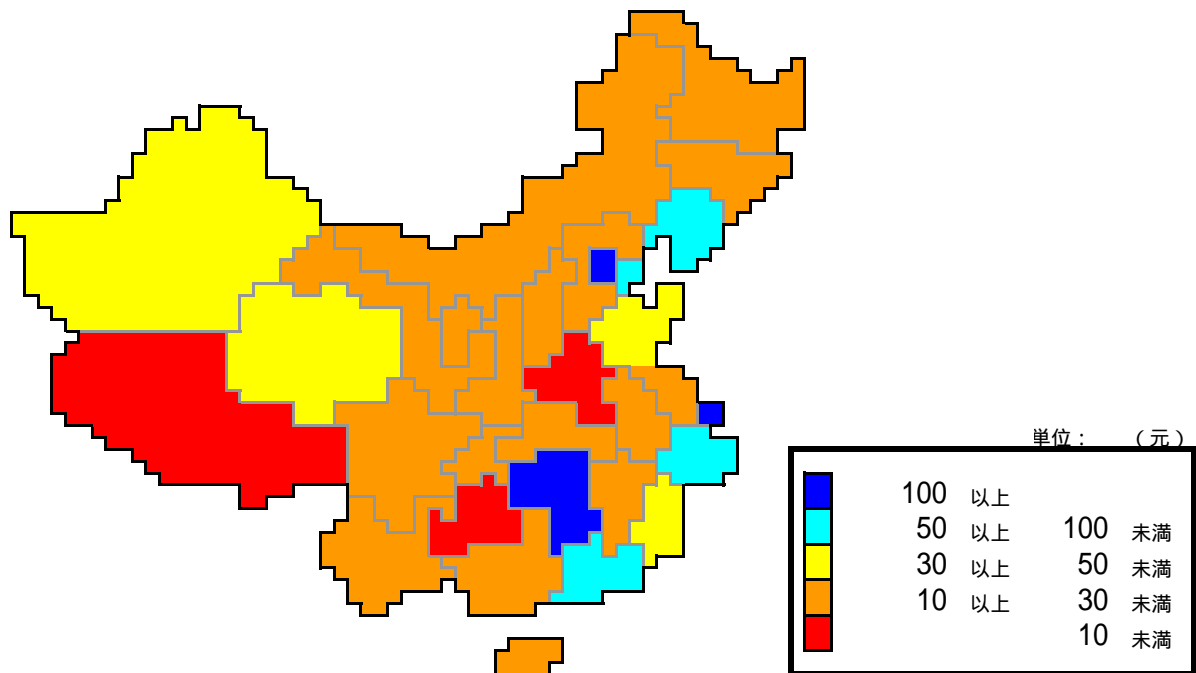
（出所）中国富力1999年版により筆者作成

資料 5 - 支払保険金額

支払保険金額(1997)

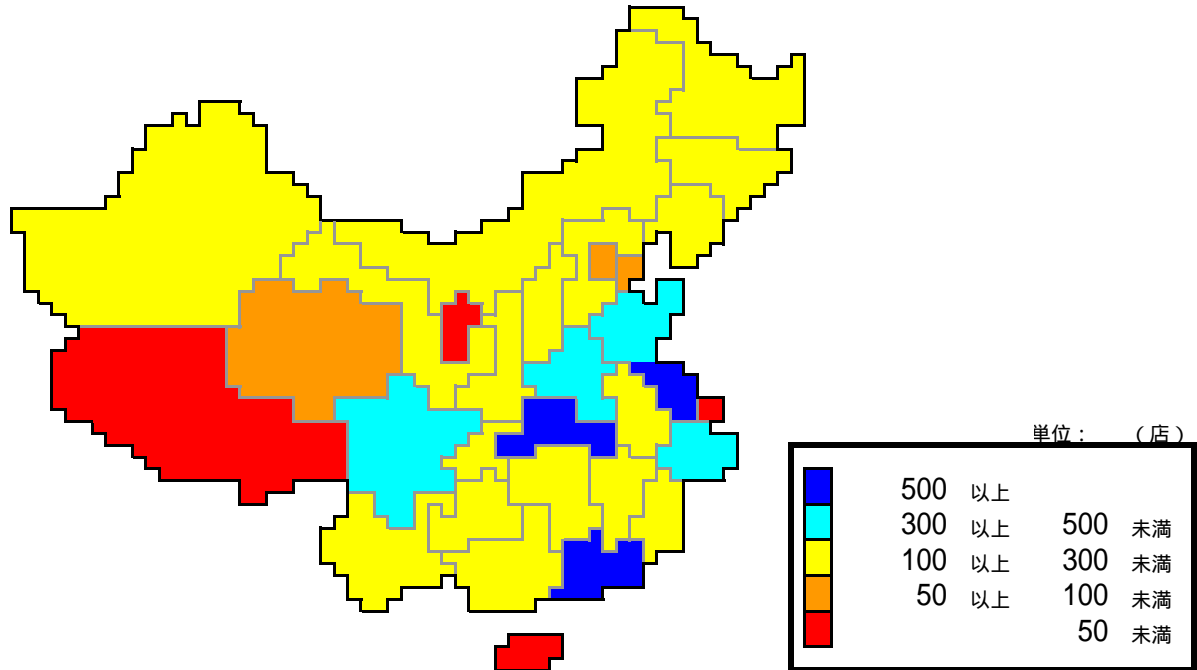


1人あたり支払保険金額(1997)

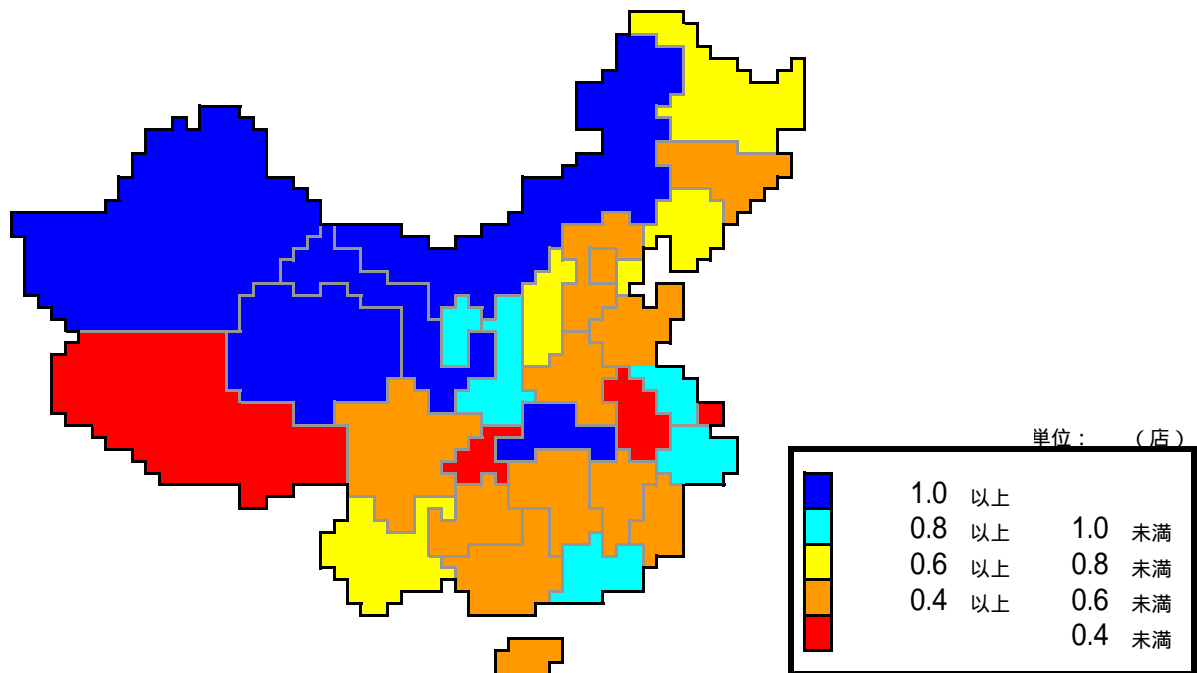


（出所）中国富力1999年版により筆者作成

PICCグループ店舗数(1997)



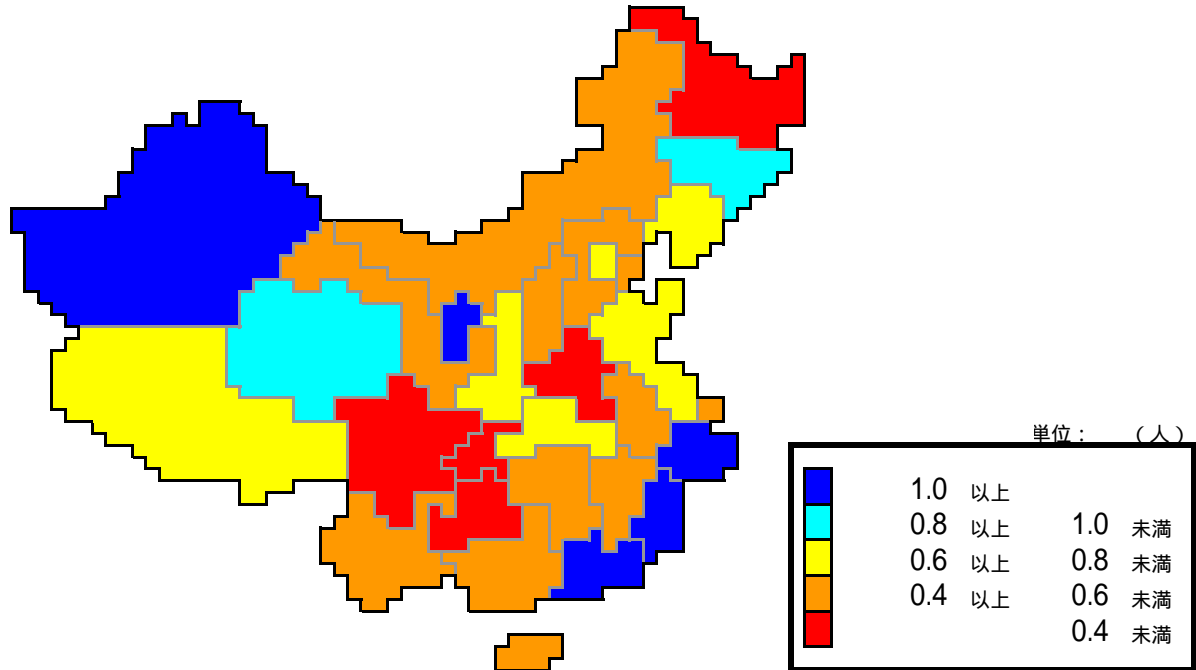
10万人あたりPICCグループ店舗数(1997)



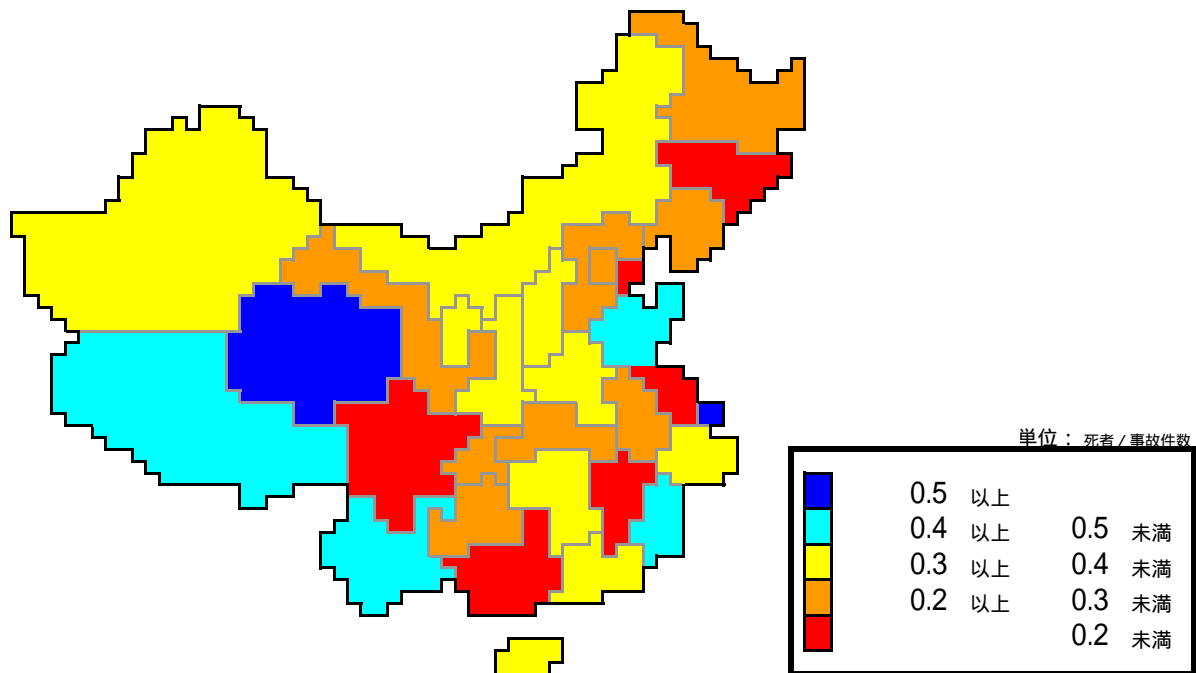
(出所) 中国富力1999年版により筆者作成

資料 5 - 交通事故 1

1万人あたり交通事故死者数(1997)



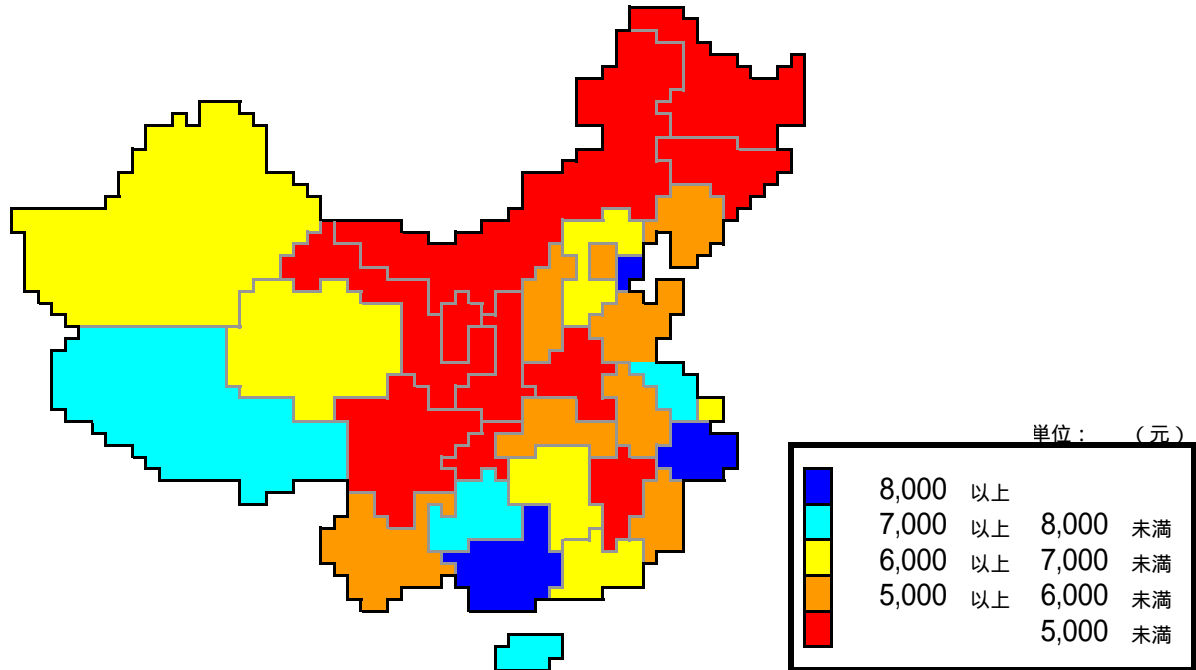
交通事故死亡率(1997)



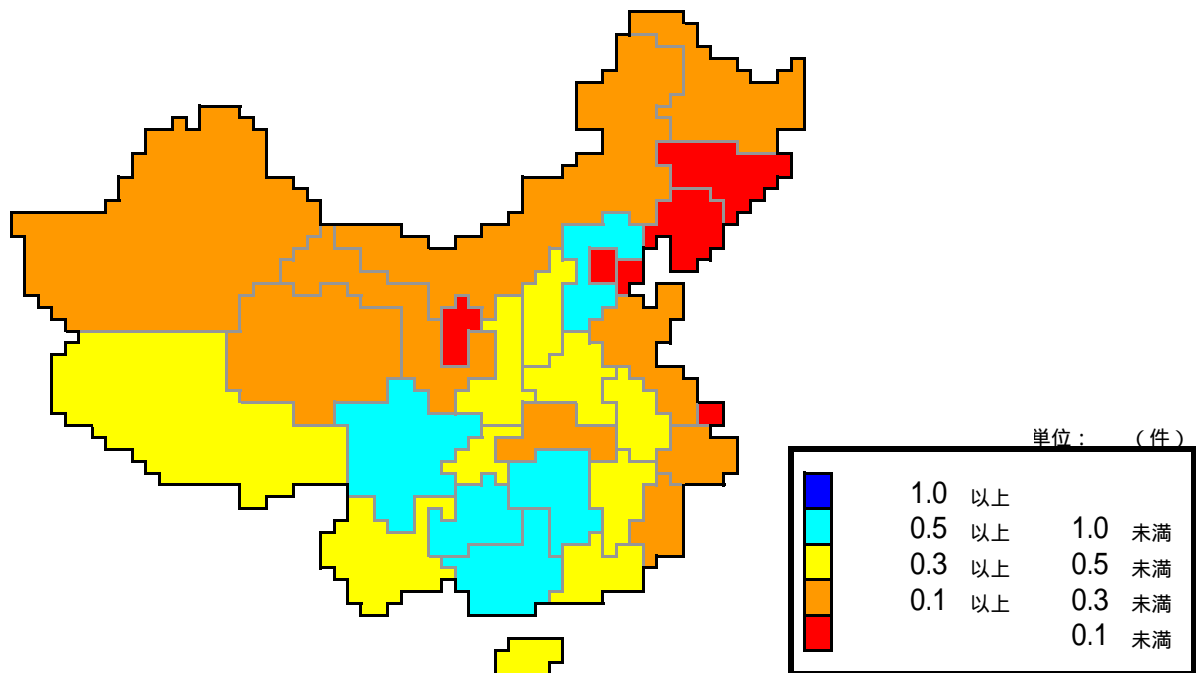
(出所) 中国富力1999年版により筆者作成

資料 5 - 交通事故 2 ・ 火災

交通事故 1 件あたり損害額(1997)



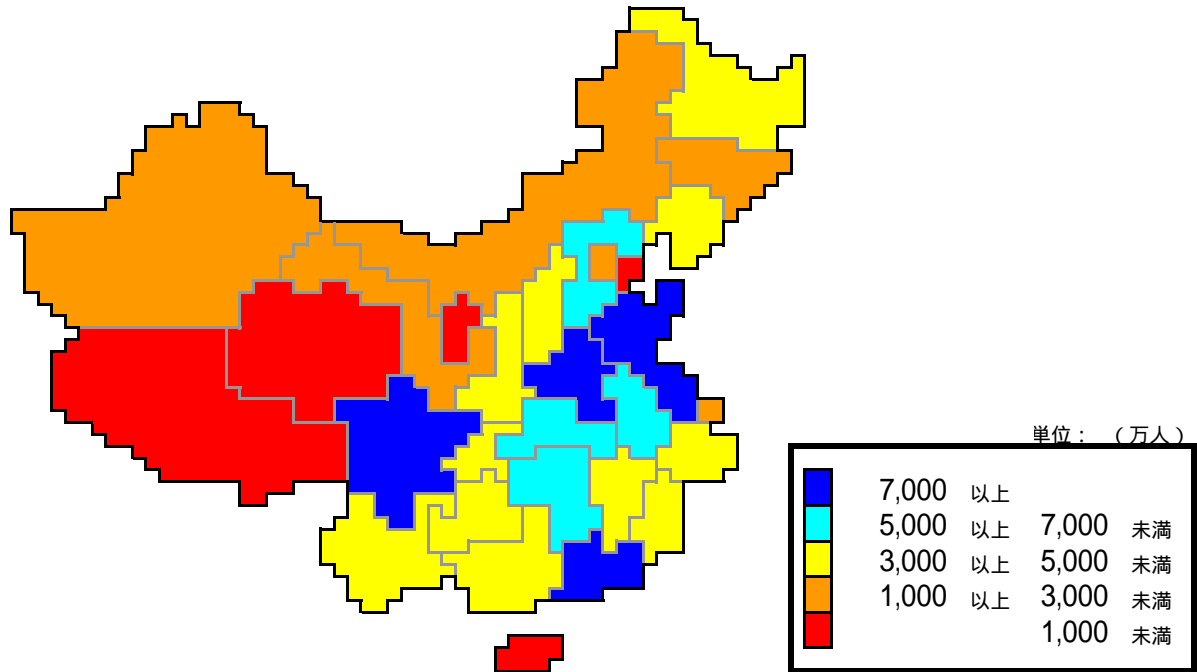
1 万世帯あたり火災件数(1997)



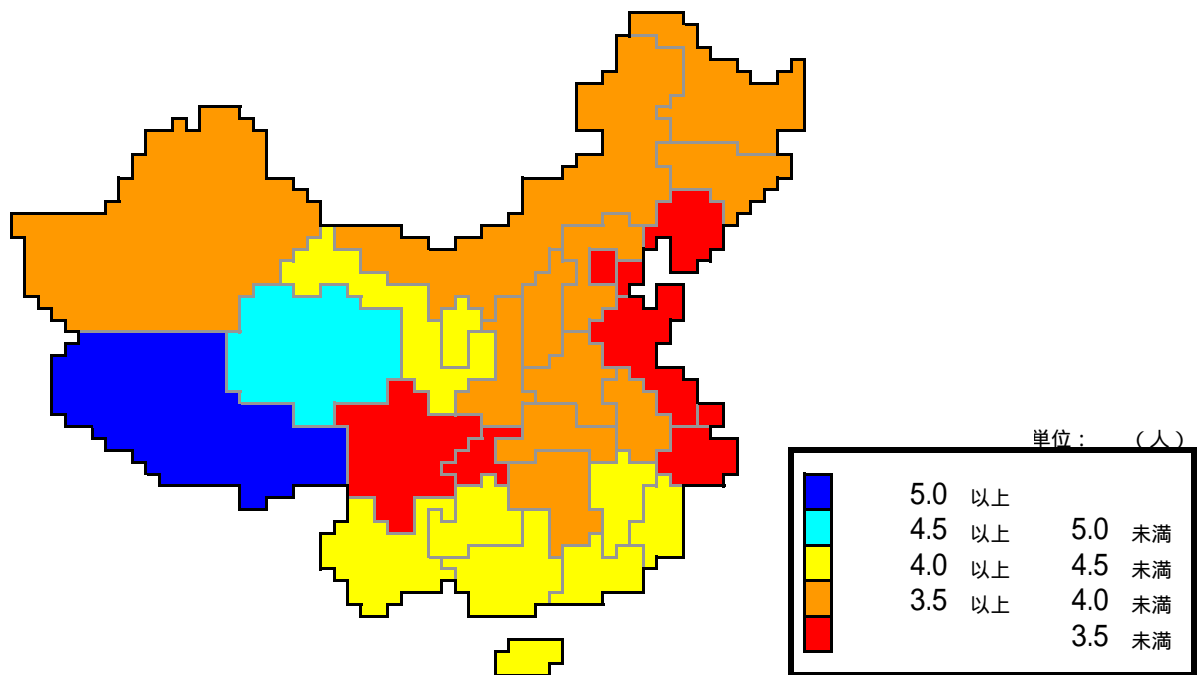
（出所）中国富力1999年版により筆者作成

資料 5 - 人口

人口(1997)



世帯人数(1997)



（出所）中国富力1999年版により筆者作成