

R.I.B.A. ACADEMIC FORUM

No.18

第18回 産研アカデミック・フォーラム

「生命保険市場としてのアジア」

問題提起

中出 哲・・・ 7

I. 講演

1. 「日本の生命保険市場の展望と課題」

江澤 雅彦・・・ 19

2. 「韓国の生命保険市場の展望と課題」

鄭 洪周・・・ 47

3. 「中国の生命保険市場の展望と課題」

王 緒瑾・・・ 70

II. パネル・ディスカッション

中出 哲・・・115
江澤 雅彦
鄭 洪周
王 緒瑾

2010

早稲田大学産業経営研究所

Research Institute of Business Administration

第18回 産研アカデミック・フォーラム

「生命保険市場としてのアジア」

2010年6月15日

於：早稲田大学国際会議場 井深 大 記念ホール

◇ 目 次 ◇

ご 挨 拶 辻山 栄子… 3

問題提起 中出 哲… 7

I. 講 演 (各 40 分)

1. 「日本の生命保険市場の展望と課題」

早稲田大学 商学学院教授 江澤 雅彦… 19

2. 「韓国の生命保険市場の展望と課題」

成均館大学校教授 鄭 洪周… 47

3. 「中国の生命保険市場の展望と課題」

北京工商大学教授 王 緒瑾… 70

II. パネル・ディスカッション … 115

プログラム

ご 挨 拶

商学学院総合研究所 兼 産業経営研究所 所長
早稲田大学 商学学院教授

辻 山 栄 子



産業経営研究所の所長を務めております辻山でございます。本日はお忙しい中、多数ご来場いただきまして、ありがとうございます。

早稲田大学の産業経営研究所は、早稲田大学の中の産業経営に関する中心的な研究機関として1974年に設立されまして、以来、企業経営から産業発展にかかわる全領域におきまして、グローバルな視点から、しかも最先端の問題を取り上げて研究を進めてまいりました。

本日の第18回産研アカデミック・フォーラムのテーマであります「生命保険市場としてのアジア」は、本学の専門家であります江澤教授のお話によりますと、中国、韓国、日本における生命保険業界の現状を理解し、かつ、それぞれの市場が抱える問題点を抽出し、そして今後を展望するという、まことに興味深いテーマであると伺っております。

昨今の経済環境に照らしましてもアジアの経済の台頭が目覚ましいということはいうまでもないことですが、もう一方では、少子高齢化というものも各国が避けて通れない問題だと思います。本日のテーマは、その接点に位置する問題の1つを取り上げるという意味で非常に興味深い問題であると考えております。

実は、産業経営研究所は2010年、本年の5月からA I Gエジソン生命様と「生命保険業界におけるマーケティング手法の研究」というテーマで共同研究を進めております。こちらは生命保険業界の新しいマーケティング手法に焦点を当てまして共同研究を進めているわけですが、この共同研究にとっても本日のフォーラムが非常に有意義な成果をもたらしてくれるものと考えております。

プログラムの詳細につきましては、お手元のパンフレットに記載のとおりでございますし、後ほど、コーディネーターの中出准教授から詳しいご紹介があると思いますので、私からは省略させていただきますけれども、本日のフォーラムのために中国、韓国から遠路お越しいただきました王教授、鄭教授、それから通訳のお2人の方々にこの場をおかりしまして、心よりお礼を申し上げます。

パネルディスカッションも含めまして、これから約4時間の長丁場になります。会場の皆様とともに私も知的で刺激に満ちた議論を拝聴できることを楽しみにしております。どうぞできるだけ最後までお付き合いいただきたいと思います。ありがとうございました。

問題提起

I 基調講演



問題提起

コーディネータ
早稲田大学 商学学術院准教授

中出 哲



本日は、大変お忙しい中、フォーラムにご参加いただきまして、まことにありがとうございます。最初に、私から問題提起という形で概括的なことを少しお話しして、その上で、3人の先生方からそれぞれの国についての詳しい説明をしていただくという形で進めていきたいと思っています。

今日のテーマは「生命保険市場としてのアジア」ですが、非常に大きなテーマになっています。アジアは、世界経済の推進役としてますます重要になっているわけですが、保険の分野でも大きく成長して、重要な地域になっているということがいえます。日本国内の生命保険市場については少し厳しい状況がございますが、アジア全体として見ると非常に成長しているセクターであるということがいえるかと思います。

ただ、アジアといいましても、非常に多くの国があつて、その社会経済、あるいは文化はそれぞれの国で相当な違いがあります。そういった多様なアジアを「アジア」として1つで見えていかどうかということもいろいろ議論があるかもしれませんが、やはりアジアとしての共通点なり特徴があるのではないかと感じています。

非常に個人的な経験をお話しして申しわけないと思いますが、私もこれまでいろいろアジアの国に出張したりとか、国際会議に出たりとかしておりましたが、そのときにいつも感じるがあります。その1つは、非常に親しみを感じるということがございます。もう1つは非常に力強いエネルギーというのでしょうか、成長に向けたパワーを肌でひしひしと感じます。これは仕事においていろいろな国の方とお話ししていてもそうですし、街を歩いていても、お店で買物をしてもそうですし、町全体、都市全体から、大きな力、エネルギー、活力、こういったものが伝わってくるように思います。

アジアの成長性というのはいろいろな統計指標などにも示されていて、躍進するアジアがわかりますが、実際にアジアに出張して、そこでいろいろなことに出会い、また発見する中で、アジアのもつすばらしい力を自分の体で感じてきたという部分がございます。皆様はいかがでしょう。

本日はアジアということで、非常に大きなテーマを掲げておりますが、生命保険市場でみますと、日本、それから中国、韓国が3つの大きな生命保険市場になっておりまして、この3つの国についてそれぞれのレポーターからお話をいただくということを考えております。

さて、最初に、アジア全体の生命保険市場の規模を概観しておきたいと思いますが、これは

Swiss Re という世界的な再保険会社の統計指標をもとにしております。保険制度は国によっても相当違いますので、国際比較は非常に難しい状況にございますが、ここの資料が最も信用があるものとして昔から使われているものになります。

最新のものと 2008 年度の生命保険料の正味元受保険料収入になりますけれども、アジアは全体の約 3 割を占めています。(シート 5) これは、各国の通貨をドルに換算していますので、為替レートによってまた感じが違ってくる部分もあるかもしれません。現時点を考えれば、アジアの役割はもっと大きくなっているのではないかと私は推定しております。

アジアにおける分布ですが、全体の約半分を日本が占めていまして、続いて中国が 14%、韓国が 10%、台湾が 8%、インドが 7%と続いております。(シート 6)

今ご覧いただきましたが、日本、中国、韓国でアジア全体の生命保険料の大体 4 分の 3 を占めております。これらの国の保険市場はそれぞれどうなっているか、詳しくはこれからお話をいただきますが、この 5 年、10 年といった流れを見てみますと、大きく共通した点もあるのではないかと思います。その辺を少し問題意識としてお話しさせていただけたらありがたいと思います。

まず、市場の大きな構造とか枠組み全体における変化というのがありまして (シート 7)、これは時期の違いは当然あるのですが、自由化、国際化といった流れ、規制緩和といった流れは 3 国ともに共通するかと思います。自由化、国際化の流れの中で保険事業者の数、あるいはその企業形態、資本関係に構造的な変化が生じました。また、保険商品とか、それを販売するような保険の販売チャネルも多様化してきたということが共通にいえるかと思います。

また、最近の重要な傾向としては、消費者保護の流れがあります。また、金融危機などを背景にしまして、リスク管理もそれぞれの国において極めて重要な 이슈になってきているということがいえるかと思います。

もう少し具体的にお話しする観点から、日本のことを少しお話ししておきたいと思います。詳しくは江澤先生からお話があるわけですが、私から少しだけ話をしたいと思います。我が国の状況でいいますと、90 年代の後半にスタートして、資料にはいくつか例を掲げてみましたが、業法の全面改正を初めとして、保険分野、金融分野におけるいろいろな改革がなされてきて今日に至っていて、極めて激動の時期にあるということがいえると思います。(シート 8)

その結果、保険市場におけるプレーヤーにも大きな変化が生じています。(シート 9) 従来からの生命保険会社に加えて、損害保険会社からの子会社進出、また外資系生保も随分増えました。そのほか、共済や簡保といったように、生命保険の市場という中ではいろいろな会社が競争している状況になっています。また、持ち株会社がつくられたり、相互会社から株式会社に変換する会社も出てきましたし、市場の中のプレーヤーに劇的な変化が生じているといえます。今や生命保険、損害保険として単純に二分化して議論しているだけでは難しい状況になってきているといえるかもしれません。

それから、商品面などを見てみますと、商品面での多様化も非常に進んでおります。(シート

10) 生命保険商品にはいろいろな種類があつて、保障性の高い商品、あるいは貯蓄性の高いもの、投資性の高いもの、いろいろあるわけですが、商品が非常に多様化しています。その中では、単に保険の中の競争だけではなくて、それ以外の金融分野の商品との競争も激化しているということがいえると思います。

また、募集チャネルにつきましては、伝統的な保険外務員による募集の他に、代理店とか、通信販売といった販売チャネルも多様化して伸びています。(シート 10) 特に、銀行窓販による生命保険の販売は大きく伸びているわけで、このような結果、生命保険市場では、いろいろなプレーヤーが出現して、いろいろな販売手法によって、ダイナミックな競争が激化している状況になっているわけです。

もう 1 つの大きな動きとしては、消費者保護があります。消費者利益の保護とか増進を図るために、消費者基本法や消費者契約法が制定されています。(シート 11) 保険の分野でも消費者の保護を踏まえた大きな改正がいろいろなされておりますが、今年の 4 月から施行された保険法も消費者の保護を色濃く反映したものになっていることは皆さんご承知のとおりであると思います。

消費者の保護は、こういった法律面だけではなくて金融庁の金融行政にも色濃くあらわれております。監督指針、あるいは検査マニュアルの中においても大きな柱になっています。

消費者保護は、保険の商品、販売チャネルはもちろんですが、保険会社のオペレーションのすべてに対して大きな影響を与えているといつていいと思います。特に日本では保険金等の不払い問題も発生して、各社では体制を見直してさまざまな面での取り組みを強化している状況にあると思います。

日本における 10 年ぐらいの動きを振り返ってみますと、自由化、国際化という形で、規制緩和によって事業の領域が広がり、自由度が増してきたわけですが、一方、消費者保護、あるいはコンプライアンス、こういった分野を考えてみますと、逆に規制は強化され、厳しくなっている面があると思います。(シート 12)

96 年の自由化以降を見てみますと、日本の生命保険業界はとても厳しい状況が続いて、破綻した会社もあるわけですが、その後の金融危機などの大きな影響もありまして、リスク管理が非常に重要になっています。リスク管理は、会社単体だけではなくてグループ全体としてもとても重要になっていると思います。

以上、簡単に日本の状況についてお話をしましたが、こういった状況は日本だけではなくて、ほかの国にも共通する部分があります。今日お話ししたいいくつかのキーワードは、中国や韓国においても同様に見られます。共通する大きなうねりとして、基盤にあるのではないかと考えます。しかしながら、それぞれの経済規模、国民の保険に対する理解、あるいは自由化のスタート時期の違いなどによって具体的な現象面ではいろいろな違いが生じているかと思っています。

生命保険市場はこのように非常に大きな変革の中にあるわけですが、今回は各国の状況につい

て、それぞれの国の市場の展望と課題をテーマとしてお話をいただいて、認識を深めていきたい
と思います。それぞれの国における現状はどうか、課題は何であるか、そして、その課題が生ま
れる背景や原因はどこにあるのか、そして、これから生命保険が発展していくためにどういう方
向へ進んでいくのか、このようなことを問題意識としてもちながら、それぞれの先生からお話を
伺いたいと考えております。(シート 13)

本日は、それぞれの国を代表する 3 人の先生方からお話をいただきます。国による制度や状況
に違いがありますので、分析の切り口とか取り上げる具体的なポイントについては少し違いが出
てくることもございますが、その点をご容赦いただきたくお願い申し上げます。

最初に、日本の状況について早稲田大学の江澤先生からお話をいただいて、次に、韓国の状況
について成均館大学の鄭先生からお話をいただきます。鄭先生は日本と韓国の生命保険の比較研
究をされておりますので、その研究成果もここでお話しいただけたらと思います。続きまして、北
京工商大学の王先生から中国の状況についてお話をいただいて、その上で皆様方からの質問にお
答えする流れを考えています。

第18回 産研アカデミック・フォーラム

生命保険市場としてのアジア

—今後の展望と課題—

日時：2010年6月15日(火)
13:00～17:30

会場：早稲田大学国際会議場
井深大記念ホール



主催 早稲田大学 産業経営研究所
協賛 AIGエジソン生命保険株式会社

シート1

プログラム

挨拶
商学学院総合研究所 兼 産業経営研究所 所長
早稲田大学教授(商学学院) 辻山 栄子

問題提起 (13:10～13:20)
コーディネーター
早稲田大学准教授(商学学院) 中出 哲

I. 講演

1. 「日本の生命保険市場の展望と課題」(13:20～14:00)
早稲田大学教授(商学学院) 江澤 雅彦
2. 「韓国の生命保険市場の展望と課題」(14:00～15:00)
成均館大学校教授 鄭 洪周
3. 「中国の生命保険市場の展望と課題」(15:00～16:00)
北京工商大学教授 王 緒瑾
(2. 3. は通訳があります)
……………〈休憩15分〉……………

II. パネルディスカッション・質疑応答 (16:15～17:30)
モデレーター
早稲田大学准教授(商学学院) 中出 哲
パネリスト 各講演者
(進行によりスケジュールは若干ずれる場合がございます)

シート2

問題提起

早稲田大学准教授(商学学術院) 中出 哲

略 歴

1981年 一橋大学商学部卒業
1981年 東京海上火災保険株式会社入社
1992年～1993年 ロンドン大学ロンドン・スクール・オブ・エコノミクス・アンド・
ポリティカル・サイエンス法学部大学院留学(法学修士)
1993年～1994年 ケンブリッジ大学法学部大学院留学(法律学研究ディプロマ)
1995年～1997年 九州大学経済学部客員助教授(東京海上より出向)
2009年 東京海上日動火災保険株式会社を退職
早稲田大学商学学術院准教授(現職)

シート 3

生命保険市場としてのアジア： 問題提起

1. はじめに

アジアにおける保険市場
ダイナミックな変化

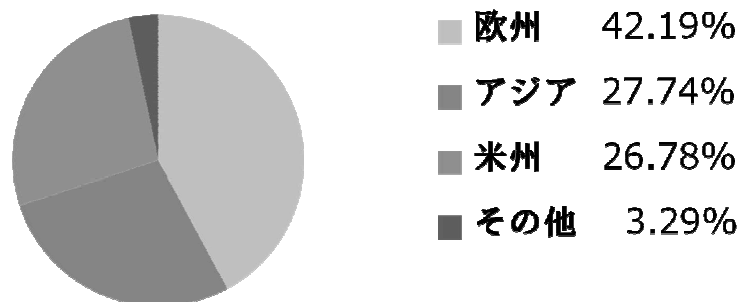
フォーラムのねらい
日本、韓国、中国 展望と課題

シート 4

世界におけるアジア生保市場の位置

2008年の世界の生命保険料収入 2兆4,900億ドル

生命保険料の世界市場シェア

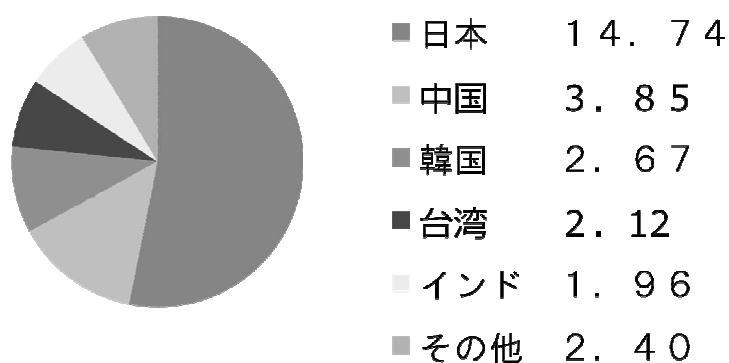


Swiss Re社発行 Sigma 2009年第3号をもとに筆者作成

シート 5

アジア生保市場における各国の位置

アジア 世界全体の 27.74%



Swiss Re社発行 Sigma 2009年第3号をもとに筆者作成

シート 6

生命保険市場としてのアジア： 問題提起

枠組みの変化 市場の変化

自由化・国際化の流れと規制緩和
監督の在り方
企業形態、資本関係
保険商品
販売チャネル
消費者（利用者）保護
リスク管理

シート 7

わが国の状況

枠組みの変化 ➡ 市場の変化

保険業法の改正 1996年4月施行 （その後も改正）
 生保・損保相互乗り入れ、ブローカー制度、商品自由化 . . .
金融ビッグバン構想 1996年11月
金融システム改革法の成立 1998年6月
 業態間の相互参入、早期是正措置 . . .
銀行窓販の全面解禁 2007年12月～
消費者契約法 2001年4月施行
保険法 2010年4月施行

シート 8

わが国の状況

市場の変化

会社形態

M & A

子会社による生損保の相互参入

保険持株会社

相互会社から株式会社への転換

新規参入

破たん



プレイヤーの形態、資本、規模、数の変化

シート 9

わが国の状況

市場の変化

商品の変化

商品の多様化、金融商品との競合

募集チャネルの多様化

銀行窓口販売、代理店、ブローカー、通販



多様化、競争の激化

シート 10

わが国の状況

消費者（利用者）保護

行政による規制の強化

商品 わかりやすい商品、約款の平明化

販売 募集における説明責任の強化

コンプライアンスの強化

不払い問題に対する対応

シート 11

生命保険市場としてのアジア：問題提起

枠組みの変化 市場の変化

自由化・国際化の流れと規制緩和

行政の在り方

企業形態、資本関係

保険商品

販売チャネル

消費者（利用者）保護

リスク管理

大きな流れは
各国に共通？

シート 12

生命保険市場としてのアジア： 問題提起

日本、韓国、中国
それぞれの市場の展望と課題は？

- 現状はどうなっているか
- 課題は何か
- その背景や原因は何か
- 今後の方向

シート 13

日本の生命保険市場の展望と課題

早稲田大学教授(商学学術院) 江澤 雅彦

略 歴

1983年 早稲田大学商学部卒業
1986年 早稲田大学商学部助手
1991年 早稲田大学大学院商学研究科博士課程満期退学
1995年 八戸大学商学部助教授
1999年 早稲田大学商学部助教授
2001年 博士(商学)早稲田大学
2004年 早稲田大学商学学術院教授(現職)

シート 14

韓国の生命保険市場の展望と課題

成均館大学校教授 鄭 洪周

略 歴

1983年 ソウル大学校経済学科卒業
1990年 ペンシルベニア大学ウォートン・スクールにおいてPh.D.取得
1991年 成均館大学校助教授
1997年～1999年 ケルン大学客員研究員
2005年～2006年 早稲田大学客員研究員
現在 成均館大学校教授(リスクマネジメント論、保険論担当)
同大・保険文化研究所所長 韓国・金融消費者学会会長

シート 15

中国の生命保険市場の展望と課題

北京工商大学教授 王 緒瑾

略 歴

1983年 安徽財經大学卒業
1983年 北京工商大学助手
1990年 北京工商大学常勤講師
1993年 北京工商大学副教授
1994年より 保険学部学部長
1999年 北京工商大学教授(現職)

シート 16

I. 講演

1. 日本の生命保険市場の
展望と課題

早稲田大学 商学学術院教授 江澤 雅彦

○コーディネータ 最初に先生のご紹介をさせていただきます。

早稲田大学の江澤先生については、私のスライド、またはお手元の資料に記載しているとおりですので、重複は避けますが、先生は生命保険の研究分野における我が国の第一人者でいらっしゃいます。また、日本保険学会の理事でもいらっしゃいまして、生命保険に関する多くの著作や論文があります。江澤先生は国際的にも非常に活躍されています。江澤先生は保険理論に加え、生命保険業界の実情にも大変明るい先生でいらっしゃいます。また、今年は、日本保険学会は創立70周年になるのですが、江澤先生が大会委員長となりまして、この秋に早稲田大学で日本保険学会の70周年記念の全国大会を開催する状況でございます。このように江澤先生は幅広くご活躍していらっしゃり、本日は「日本の生命保険市場の展望と課題」のテーマでお話をいただきます。

それでは、どうぞよろしくお願いいたします。

○江澤 どうも、皆さん、こんにちは。ただいま大変過分なご紹介をいただきました早稲田大学の江澤でございます。

本学におきまして生命保険論、あるいは保険論といった科目を担当しております。

本日は「日本の生命保険市場の展望と課題」という非常に大きなテーマです。私なりにふだん考えていること、最近考え出したこと、そんなことも含めてお話しさせていただきたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

こういう会のときには、私はいつも最初に最近の新聞記事からということで、これは6月9日ですから、これを見ていただくと、今回のフォーラムの準備をするのにどれぐらいぎりぎりまでやっていたかということがばれてしまうのですが、これは6月9日の記事であります。今日お話ししたい論点がかなり入っていますので、これを紹介することから始めたいと思います。(シート2)

2009年度末の個人向け保険保有契約高が997兆1188億円。21年ぶりに1000兆円の大台を割りました。これが見出しでありました。これは少子高齢化による死亡保険が減少したことが理由でしょう、あるいは若者の死亡保険離れですね、そのようなことが新聞記者の論評であります。

そして、国内保険市場は縮小し、景気低迷により死亡保障額が引き下げられている状況にあります。

そうはいっても、保険料の収入は34兆1161億円ということで、前年比0.2%の増なのです。これは4年ぶりに増収しました。それから、個人保険保有契約高は3.9%の減で902兆9471億円。個人年金保険保有契約高は5.4%増で、これは銀行窓販の好調によるというのが新聞記事であります。これをただ読むだけではつながりが見えてこないのですけれども、これを読み解いていきますと、いくつかのことがわかってまいります。

まず、最初に書いてある個人向け保険保有高というのは、保険についてあまり知識のない方のために申し上げますと、個人保険と個人年金をあわせたものを個人向け保険といって、それを合算して算定しているものになります。それが1000兆円を割ったということから、さらに銀行窓販の好調という論点を後ほどまた取り上げてまいりたいと思います。

それから、この増収というのも、後ほど保険会社の名前をずらずらと挙げて、どういう状況だったかということも簡単にご説明いたします。個社名をこういう場で挙げるのは慎むべきことかもしれませんが、公表資料に基づいての発言ですので、あらかじめご了承を頂ければと思います。

そして、下から2行目です。個人保険保有契約高は3.9%減、902兆円というのを織り込んで新しい資料をつくると、こういうことになりまして（シート3）、まさに右肩下がりである日本の個人保険保有契約高は下がり続けています。そして、この2008年度940兆円の右隣りに902兆円云々というのをつけ加えると、本年度の決算を踏まえた資料になります。2000年、1312兆円あったものが今や902兆円。400兆円、3割以上のダウンということをこの10年内の中に経験しているという現状でございます。

それで、今日は保険市場の動向ということなので、市場といいますと需要と供給が会う場所ということなので、需要側の話と供給側の話をする必要があるのだろうと思っております。需要側というと、当然、保険を買おうとする我々の側であります。我々の側といいますと、人口がどうなっているのか、所得はどうなのだろうか、売れ筋の商品はどうなのだろうか、また、彼らはどんなルートで保険を買っているのだろうかということが関心になろうかと思うのです。そのあたりをまずお話しして、今度は実際に売っている側の事情についてお話しいたします。そのような順番で話を進めてまいりたいと思います。

まず、「平成22年版子供・子育て白書」からの引用でございます。（シート4）こういった図をよく見るわけですが、よくいわれますのが2004年に人口のピークを打ちまして、その後、我々は人口減少社会に突入している点は指摘されるところでございます。

そして、65歳以上の方を高齢者と申しまして、人口に対するその割合を高齢化率と申ししますが、高齢化率は現在22.7%であるということです。

ここから先は予測になるわけですが、2046年、例えば私は86歳ですから、高齢者も高齢者ですが、そのときに日本の人口は1億人を下回るという推計であります。そして、2055年

ですから、もう私は恐らくこの中には入っていないのですが、今の傾向が続くと高齢化率40.5%というところまで進んでいくのだと言われています。人口減少、そして高齢化の進捗といえますか、その点はよく指摘されるところでございます。

本来ですと、これにもう1つよく挙げられる指標がございます。それが合計特殊出生率と呼ばれる、女性が生涯の間に産むと推計できる子供の数であります。その値が2.07、あるいは2.08を下回りますと人口が減少を始めるということですが、これもよくいわれる数字でありまして、2005年にそれが最低の1.26となりました。2.07、あるいは2.08で人口がフラットでいくところが1.26ですから、これは減少していくのは当たり前になるのですが、それが05年、06年、07年、08年と増加していきまして、1.26が1.37までは行ったのですが、残念ながら昨年度、09年度の数字ではこれが1.37のまま動いていません。いわゆる分母も分子も両方とも下がってしまったので、率としては横並びでしたという状況でございます。そういった子供が生まれにくい少子化と高齢化の問題も踏まえて我々は考えていかなければいけないのであります。

ここで、よくいわれるのが今の日本の平均寿命であります。ゼロ歳の赤ちゃんがあと何年生きられるかという数値が平均寿命でありますけれども、男性が79歳、女性が86歳で世界のトップになっています。

これもよく比較するのですが、例えば、1945年に戦争が終わりまして、2年ぐらいたったところ、1947年ぐらいというと平均寿命はどのぐらいだったか、ちょっと興味があるので調べてみましたら、男性が50歳なのです。女性が53歳ぐらいなのです。ですから、織田信長ではありませんが、人生50年というのはまさにそうだったわけです。それは正しかったのです。そうすると、このころは戦争が終わっていますから、別に戦争で亡くなるわけではないのだけれども、男性は50歳、女性は54歳になると、平均的にばたばたと死んでいくのか、そんなことはあり得るわけがないので、これは要するに平均余命とか平均寿命という数字のマジックなのです。

仮に40歳まで生きた人があと何年生きられるか。40歳の平均余命でいきますと、例えば今の47年当時、40歳まで到達した男性は27年間ぐらい生きられるのです。ですから、67歳ぐらいまでは生きられる。女性でいえばあと30年間ぐらい生きられたそうです。だから、70歳までは生きられる。要するに平均寿命というのは、あくまでゼロ歳の赤ちゃんがあと何年生きられるかという数字でありますので、そういう誤解を呼びやすいのです。

要するに乳児死亡率が昔は非常に高かった。今はゼロ歳の赤ちゃんが1歳になるまでに死亡するのが1000人のうち26人ぐらい。これも決して低いとは思いませんけれども、47年当時は1000人のうち77人ぐらいの赤ちゃんが亡くなっていたということがあったようです。

こういった高齢化率、あるいは平均寿命といった指標を我々が見るときに単純に考えてはいけないので、そういった数字のマジックもあるのだということもご理解賜りたいと思います。

さらに需要の話を続けると、何といたってもお金がないと生命保険に加入することができません。明日何を食べようか、来月どうやって暮らそうかと思っている人が、自分の死んだ後、家族

はどうかということを心配するわけではありませんので、ある程度の所得がありませんと、将来のことが心配になるというところまで行かないのです。それが今どうなっているかというところ、2008年の厚労省の国民生活基礎調査の概況がございますので、これを引用してまいりました。所得階級別に見た世帯数の相対度数分布です。(シート5)

これを見ますと、これも平均のマジックなのです。平均所得金額556万2000円というのを1つ頭に入れて生命保険の需要を考えていく必要があるのだと思います。そして、所得を高い順から低い順にずっと並べていくと、真ん中に来る世帯をとらえてみると、それが中央値ということになりまして、これが大体448万円になります。年間これくらいの所得で生活しているのが中央値であったり、メジアンであると。こんなところがまず、マーケットの需要を考えるときに重要だと思うのです。これが今の日本の実態であります。

よく、サラリーマンの第1の目標、年収1000万円とかといいますけれども、シート5で足し合わせてみると大体12、13%の方が年収1000万円相当ということになると、世帯ベースですから、必ずしも個人とは限りませんが、世帯ベースで見ても12、13%の世帯がそのラインに乗っていることになります。それ以降は、ましてや平均所得556万2000円以下の人たちが60.9%もいるのだと。ですから、これも高いほうに引っ張られて平均が出てきますけれども、こういうところも我々は考慮しながらこういう数字をとらえていかないと、判断を誤ることになるかと思っています。

シート6は世帯主の年齢階級別に見た1世帯当たりの平均所得金額と世帯人員1人当たりの平均所得金額、先ほどの表の別の形での表示ということになりますけれども、これを見ますと、日本の世帯の状況が大体わかろうかと思います。世帯主の年齢が上にありまして、平均所得金額が世帯当たりと1人当たり。世帯数で割りますから、当然結構小さな数字が並んでしまうのですが、上のほうを見ていきますと、40歳から49歳、50歳から59歳、このあたりの世帯がぐっと所得が上がっていった、この辺が生命保険でいうと死亡保障ニーズが高くなるのだらう。子育てと、子供がまだそう大きくない、就学している子供がいる世帯でありますから、この世帯は所得も高いのですが、それなりの死亡保障金額を設定する必要があるのだらうというところであります。

あと両わきは、若い世代は特に死亡保障ニーズはそう高くはないわけですが、このあたりでもやはり医療保障のニーズはあるわけです。また、こちら以降では所得を補う形で、年金ですとか介護ですとか、医療保障ニーズもあると思うのですけれども、所得がこのように山になって、このあたり、700万円台をターゲットに死亡保障の需要の枠といいますか、大きさを考える必要があるのだらう。上の数字を世帯数で割って、世帯人員1人当たりが下のところであります。

ここから以降は特定の団体なのですが、生命保険文化センターという、いわゆる生命保険業界の広報・研究機関が全国実態調査というのをやっております。(シート7) 1965年から3年ごとにずっと続けてきてくれている調査でありまして、生命保険の加入率についての数字は意

外につかまらないのです。やはり大体、誰が書くにしても、話すにしても、文化センターの実態調査にみんな頼っているところがあって、非常に重要な調査になるのですけれども、これを見ますと、どれくらいの加入率があるのか、どんなチャネルで加入しているのか、こういった意向をもっているのかということが捕えられますので、09年4月から5月19日ぐらいまでにやった調査で、回収が4054サンプルです。全国436拠点からとります。そういった調査が昨年度末に発表されました。これに少し頼って見てまいりたいと思います。

ここに全生保、民保、簡保―「カンポ」に漢字と平仮名があるのは民営化前の簡保と民営化後のかんぽ。民保と簡保とJAについてが従来ベースで、かんぽも含めて、さらに前回の調査から生協・全労済というのも初めて対象にすることになりまして、ですからこの28.8%というのがばつんと1つ載っているのです。

生協・全労済については後で表を1つ掲げてありますけれども、金額的にはマーケットにおけるそう大きいシェアとはいえないのですが、件数ベースではかなり伸びていまして、今後注目すべき保険の供給体であると考えられるかと思います。ましてや保険法との関係でいいますと、共済と保険は契約法上は区別しない、同じフィールドのもとで保険法の規制を受けるということになりまして、我々もこれを協同組合のやっている保険なのだという認識でとらえていく必要があるわけであります。

そういう観点で見えますと、現在、すべてひっくるめている全生保の世帯加入率は90.3%という数字がつかまります。かなり高いということになるのですけれども、昔を見えますと、90.3%と見たときに、我々はそう高いとは思わないのです。結構高い時期がもっとありまして、95%とか、そういう時期もあったのです。それから見ると若干下がった。9割を切ったことがあります。このころは大丈夫かなという感じがしたのですけれども、現在の加入率ということになりますと9割を超えており、10世帯に9世帯はこれらに含まれる何らかの生命保険に最低1つは加入しているのだということになります。

そして、世帯ごとの加入率の次に、これを妻に限定した調査もされておまして（シート8）、ここで注目するのは、ほかのものについてはそうでもないのですけれども、特に先ほど言及した生協・全労済が妻の加入率が意外に高いのです。ほかのものについては、前の表と見比べていただきますと下がり方が結構大きいのですけれども、特に全労済もそうですが、生協、コープ共済等の部分は女性、子供の加入が多い。今まで民保がつかみ切れなかった需要をこの供給体がつかまえて、それなりの加入率をとっている。それがやはり注目すべき点ではないかと思われます。

これをまとめますと（シート9）、夫婦の生命保険への加入形態ということで、夫婦ともに加入、夫のみ加入、妻のみ加入ということです。ともに加入が8割弱ということで、夫のみが10.4%、妻のみはさすがに少なく2.6%、未加入が9.4%ということですから、夫婦ともに被保険者になり、保険契約者になって、ともに加入しているというのが8割ぐらいの世帯についていえるのだということがわかります。ファミリーリスクの処理ということで生命保険の需要が生まれているのだ

ということがいえようかと思います。

シート 10 が世帯ごとの普通死亡保険金額であります。先ほど平均所得が 400 万円、あるいは 500 万円、中央値 448 万円、平均所得金額 550 万円という数字をお見せしましたけれども、中をとって 500 万円ぐらいとして見たときに、今、生命保険の死亡保険金額はどれぐらいの割合になっているのだろうかというのがつかまえられるかと思います。

全生保でいきますと、2009 年、約 3000 万円という数字が出てまいります。90.3%の加入率ですから、ここにいらっしゃる方のうちの 9 割の方が生命保険に加入されているのでしょけれども、ご自身の年収という失礼ですが、それと生命保険の加入金額を今頭の中で並べてみて、どうということになっているのかとお考えいただくといいのですけれども、単純に先ほどの 500 万円というのを考えた場合に、2978 万円、3000 万円ですから、約 6 年分であります。

一家の主な賃金の稼ぎ手が亡くなった後、その稼ぎ手が稼いでいた 6 年分の給料を生命保険金としてもらうということなのです。これは単純にいて、ダブルインカムで奥様も働いている場合もありますし、奥様が働いていない場合もある。子供がいるいないということがあり、そして、子供が何人いるかということもあります。働いていなかった奥さんがまた新たに働き始めるとした場合、従前のような給料がもらえるか否かということもあるのです。

ですから、よく、生命保険の保障のニーズを計算しましょうとやるのですが、家族の人数と自分の年収と妻が働いている働いていないということにチェックしてやってみると、各社が出しているモデルが、結果が結構ばらばらになるのです。すごく高目に出る会社とすごく低目に出る会社があります。それは仮定が違うのです。ですから、なかなか難しいところなのですけれども、現在はトータルで 3000 万円ぐらいの保険金額で、その内訳といいますか、会社によっても違うのですが、かんぽが 606 万円、J A が 2292 万円。J A の場合には農業従事者が主たる死亡保障の中核になっているでしょう。そして、生協・全労済は 860 万円。これは少ないですから、これが補完になっている。これがその上乘せとして民間保険に入ることが考えられようかと思います。大体このような比率でシェアが分けられているというところでございます。3000 万円というところですよ。

これが、今度は保険金額に対して実際に年間に払っている保険料はどれぐらいなのだろうか。どうでしょうか。また皆さんご自身のことを考えていただいて、自分が年間に保険料を一体いくら払っているか。生命保険の保険料をいくら払っていたかといって、今、ぱんと数字が思い起こせる方は非常に賢い消費者なのです。なかなかそういうわけにいかないのです。普通は思い起こせないのです。

シート 11 によりますと、現在、全生保で 45 万 4000 円といいますから、月に大体 3 万 7000 円、3 万 8000 円、そんなところでしょうか。4 万円は切っているのです。でも、やはり 4 万円は大きいのです。それを毎月ずっと払っていくのですから、生命保険というのは住宅の次に高い買い物なのです。

住宅を買うときは、さすがに我々はすごく情報を集めて、いろいろなことを比較して検討して買いますけれども、下手をすると、特に女性がそうかもしれません、靴とか服とか、そんなものを買うほうが、いろいろ見たりして悩んだりして、生命保険に入るときにそのように他社比較をし、自分の所得といろいろ見比べて、高いか安いかということを考えて加入している消費者が一体どれぐらいいるのだろうかということはよく問題になります。そうはいっても4万円弱の金額を我々は払っています。このほかにももちろん火災保険あり、自動車保険ありですから、生命保険だけでこれだけの金額ということになります。

ピーク時はといいますと67万6000円、月に5万円以上、5万5000円とかを払っていた時期があるのです。これが、97年の調査を境にばあっと落ちているのです。これはどうしてかなといろいろなことを考えるのですけれども、これはみんな後づけなのですが、97年というのはいろいろなことがあったのです。

金融全体でいえば北海道拓殖銀行ですとか山一証券が破綻した。生命保険業界でいいますと、生保の一連の破綻の最初です。1997年4月25日に日産生命が破綻する。要するに戦後、日本人は生命保険の破綻を経験していなかったのです。生命保険会社も破綻するのだというきっかけとなった事例です。今まで予定していた、100もらえと思った年金が45%ぐらいしかもらえないという契約者も出た、あの事例が発生した年なのです。それと日本全体の経済状況もあるでしょうけれども、この97年という年は、生命保険の戦後の中で、いい意味でか悪い意味でか非常に重要な年であります。そんなところもご理解いただくといいかなと思います。

また、先ほどから新しく調査対象になった生協・全労済、8万4000円という小ぶりの保険料なのですけれども、先ほど申し上げたように、女性や子供を主なターゲットにして件数を伸ばしていくという販売、ビジネスモデルとまでいえるのかどうか、そういうところで今活躍しているわけですから、金額的には若干見劣りするところに位置しているというところがございます。

それから、世帯の年間払込保険料の対年収比。(シート12) 年収の何%ぐらいを払っているのだろうかという指標であります。従来ベースでいきますと、かつては10%を超えていたのですけれども、今その金額は減っていますということなのです。生命保険を見直して、少しでも保険料を節約しましょうと。経済の状況もあるのでしょうか、そういうことを受けまして、10%を切った8%、9%ぐらいの割合で保険料は払われている。それが日本の状態なのだという事なのです。

でも、10%はやはり大きいと私は思います。確実にこれだけの割合で拠出しているものはほかにはないはずです。それも20年とか30年とか、私の入っている終身保険などは、30歳加入で65歳満期、払いどめです。35年間です。35年間ずっと元気で働いていられるという前提ですけれども、35年間ずっと払いっ放しです。基本的に預金と違いますから、これだけ払ったのだから少しおろしてもいいだろう、それはだめなのです。生命保険の場合は利息を払って借りるか解約するかしかなのです。ひたすら払い続ける、それが生命保険の長期物であります。そうい

うものなのだとすることを考慮に入れた上でのこの数字はかなり重いものがあるのだろうという
ような気がいたします。

今一番売れている商品は何だろうか。それは医療保険なのです。後ほど示しますが、医療
保険・医療特約は世帯の90%以上が入っている。世帯主は86%です。配偶者も7割近くが入っ
ているというのが医療保険です。(シート13)

それから、伝統的に医療保険とがん保険は別に表示している。広い意味でがん保険も医療保険
だろうとは思いますが、別に表示しておりまして、がんという特定の疾病の名前で保険
をつくり、それを売るという、最初は外資ならではの試みだったのです。それが浸透してこれだ
けの加入率を今ももっております。(シート14)

世帯で見ても47.6%がずっと上がっています。世帯主で見てもやはり上昇しております。配偶
者で見ても上昇。がんに対する、日本人の2分の1はがんにかかるとか、そして、3分の1がが
んで亡くなるとか、いろいろ数字がマスコミ等にも出てきます。がんという特定の疾病について
これだけ関心をもたれて、これだけの加入率をもっているというのが現在の状況であります。

それから、通院特約というものもあります。(シート15) 通院特約をなぜ取り上げたのかとい
いますと、これは入院が前提なのです。普通、入院して手術したり一定の施療を受けて退院しま
す。退院すると普通は通院が一定の期間続くのです。その退院の後の通院について1日3000円
とか5000円とか払いましょうというのが通院特約であります。私、入院の後だけかと思ってい
ましたら、いろいろな会社の商品を見てみると、後で振り返って入院の前の通院についても通院
給付金を出す商品もあるのです。ですから、正確に言い直すと、入院の前後の通院について一定
の給付を払うのが通院特約というもののようです。

これも現在は世帯でいえば4割以上、世帯主でも36%という占率で皆さん加入しているよう
なのですが、これをなぜ取り上げたのかといいますと、先ほどの中出先生のお話の中にもありま
したけれども、2005年、2006年のころですが、生命保険会社、損害保険会社もそうですが、苦
い経験をしました、いわゆる保険金不払い問題、支払い漏れのある意味1つの原因になったのが
この通院特約であります。

まさか入院した後、通院したからといってそんな給付金が出るとは知らなかったという、考え
てみれば、はっきり申し上げてあまりにも自分の契約について無知といいますか、それを理解し
ないままに入ってしまう契約者と、基本は請求主義なのだから、わからなければ、請求してこな
ければ給付金を払わなくてもいいのではないかという考え方であった保険会社がうまくミックス
してしまって、非常に大きな不払い問題が起きてしまったわけです。

ですから、通院特約に絡まる支払い漏れとか不払い問題というのは、五分五分とはいえないの
ですが、やはりアマチュアにはちょっと甘くして3:7ぐらい。会社に7割、我々消費者の側にも
3割ぐらいの責任のある不払い問題の一角だと思います。完全に保険会社が悪い、言語道断な
ものもありますけれども、本日は不払い問題がテーマではありませんので、そういう話はやめて

おきます。そういう温床になった特約であります。これだけの方が加入されているので、やはりそういう問題が起きたのだということもいえるかと思いますが。

シート 16 は直近加入契約（民保）の加入理由です。あなたはどのような理由で生命保険に入りましたかという調査をやっているのですが、大きいところを拾っていきますと、「希望に合った生命保険だったので」というのがほぼ3割以上のシェア。これはいいことだと思います。自分のニーズをきちっともって、自分は死亡保障なのか医療保障なのか老後保障なのか、どういうニーズがあるのかということがわかっていて生命保険に入るわけですから、これはいいことだと思います。

そして、「掛金が安かった」。保険料が安いということも大事な要因だと思います。

「営業職員や代理店の人が親身になって説明してくれた」。どれだけ親身に説明するかということと商品の内容というのは、そうリンクしないのだろうと思うのですが、やはりこれは、対面販売、フェース・ツー・フェースということを前提にしている営業職員とか代理店のパーソナルな販売の場合にはこういう要因も非常に重要なのだということです。

「営業職員や代理店の人が知り合いだったので」と来ると、だんだん怪しくなっていて、義理募集とか縁故募集というようになってくるのですが、今でもそれなりのシェアを占めているというのが現状なのです。

よく話題になりますインターネットなのですが、この調査ではそう高くなく、1.1%となっています。「通信販売やインターネットなどにより、手続きが簡単にできたので」というのが必ずしも多い数字を示していないというところが現状であります。

シート 17 はどのような要因で加入したのかということをもとめたものです。商品要因、加入機関要因、営業職員要因という区割けで見えておまして、商品がいいからというのが一番多い。これはいいことだと思うのです。

加入機関要因というのは、やはり生保の破綻というのがあるのだと思います。これは民保の間での加入理由です。本当はソルベンシー・マージン比率をマーケティングのツールにして売ってはいけないうとアメリカなどではいわれているのですが、それが堂々と開示されて、あれを見て、これが高いといい会社、低いとそんなよくない会社と理解されている方がいるのです。あれは高ければ高いほどいいという数字ではないのですが、そういうものも開示されますと、そういうことで会社を選別することも出てくるのだと思います。

そして、営業職員要因です。保険の加入にとって営業職員の要因はやはり大きいのだと。これは我々日本独特なのか、今日お話しいただく先生方の韓国、中国と同様なのかということが1つ大きいテーマになろうかと思いますが。日本ではやはり大きいです。

シート 18 は直近加入契約（民保）の加入目的です。何のためにということ。もちろん、今、売れ筋は医療保険と申し上げましたので、「医療費や入院費のため」という解答カテゴリーが6割近くを占めております。やはり時系列で見ても医療費ニーズが高まっているということがわか

ります。

死亡保障、生活保障。「死亡したときの」と書かないのです。必ず「万一のときの」と書くのですけれども、一家の主な賃金の稼ぎ手が死亡したときの生活保障。これは一時6割を超えた時期もありましたけれども、大体同じような感じで行っているのですが、やはり医療保障ニーズの高まりというのは大きく指摘できようかと思います。この2つが中心的なニーズなのだと思います。

シート19は、チャンネルです。どういうチャンネルで加入しましたかという調査であります。この調査はなるべく平均的な、特定の層に偏らないようにということが考慮されている調査ですので、大体平均像が出ているのだと思うのですが、やはり中心は「生命保険会社の営業職員」というのが高いのです。

これが、年代ごとに違うのではないか、若い人はインターネットなどが多いのではないかと考えられたりするのですけれども、実際に年齢別の数字なども出ているのですが、そう変わらないのです。20代で2.7%、30代で4.4%、40代で3.9%、50代で3.4%、そんなところでして、年齢が若いからインターネット、高齢だから営業職員ときれいにもいえないという状況であります。

我が国の生命保険の加入チャンネルは、今、あくまで営業職員が中心なのです。もし営業職チャンネルが抱えている問題があるとすれば、そこにメスを入れて、どういう問題があって、何を解決していかなければいけないかということは、まずマーケティング上は重要な問題なのだろうという気がいたします。

それから、インターネットは、インターネット専門会社が2社立ち上がって2年ほどたつのですけれども、契約件数は3万件ぐらいに到達しています。ただ、シェアでいうと1%に届いておりません。損保のほうはインターネット、いわゆる直販損保というのがあって、これがシェア5%ぐらいなのです。ですから、もしかすると、損保の自動車保険系の商品についてはインターネット販売というのが向いているのかな、商品によってそういうことが決まるのかな、などということも1つ考える必要があろうかと思います。

今後の加入意向を尋ねると、15%とやや通信販売が伸びてくるのです。(シート20) それでも、営業職員に頼るというのはその倍以上あるのですが、今後については通販に期待が高まっている。ですから、営業職員の課題を解決し、そしてまたインターネットはインターネットでいろいろな課題を抱えていますから、それについても検討する必要があるかと思います。

解約・失効が絶対に契約者に損になるというのは間違いで、解約して乗りかえたほうが良いという場合があります。ケース・バイ・ケースなのですけれども、解約・失効するまでにどれくらいの契約期間を経ていたのか。(シート21) これは契約期間が延びているのです。原則的には、生命保険というのは長く続ければ続けるだけキャッシュバリューがたまっていきますので、長く続けたものについては継続するというのがよい選択かなとも思うのですけれども、最近は長く続いた契約をぽんと解約・失効するという事例が多くなっておりますので、これもやはりいろいろ

な経済の状況の問題があったりするのかなという気もいたします。

以上が需要の問題ですけれども、少し駆け足で供給側の話を致します。シート 22 は現在、日本で活動している生命保険会社のオールスターキャストであります。向こう側から漢字生保が 9 社、損保系生保が 9 社、外資系生保が 17 社、その他 12 社ということで、合計 47 社ということです。一番向こう側、漢字生保 9 社ですけれども、大同生命と太陽生命を一緒にして大手 8 社とか、主要 8 社という言い方をする新聞もあつたりします。そして、この 8 社に外資系の中のアクサ、アメリカンファミリー、アリコジャパン、プルデンシャル、それからこちら側へ行ってソニー、この 5 社を加えて主要 13 社ということで統計を発表している新聞もあります。直近の新聞によりますと、主要 13 社の保険料収入は 7.2% 増加しました。基礎利益は 40% 増加しましたという記事が出ておりますけれども、これだけある中から、業績のいい会社ですけれども、それらをチョイスして新聞は発表しているということでございます。

シート 23 は実際に売られている商品です。これもよく見かける図でありますけれども、生保協会が出している生命保険の動向からの抜粋であります。これは加入件数なのです。金額ではありません。ですから、件数で見たときに、金額的に見れば、厚い死亡保障を買えば金額はぼんと上がるのですけれども、一件一件の件数ベースで考えたときにどうなるのかということであります。一番右側は直近の数字ですけれども、一番高いのは 24.9%、これが医療保険であります。そして、その上にあるのが 12.3%、がん保険であります。ある意味、広義の医療保険と考えれば両者で 37.2% ですから、2008 年度、新たに契約がとれたもののうち、4 割近くがいわゆる広義の医療保険であるということであります。

その次に来ているのが終身保険ですとか、定期保険ですとか、養老保険といういわゆる伝統的な保険です。金額ベースで見ていきますと、そういうもののシェアが高まっています。ですから、医療保険が売れ筋ですよということの裏づけは、あくまでも件数ベースの表を掲げて議論するときでして、金額ベースで掲げますと、また多少景色が変わってきますので、それは検討するテーマによって変える必要があるということでございます。

それから、シート 24 は実際のマーケティングチャネルの数の変遷ということですが、営業職員、代理店、代理店使用人数ということになります。

生命保険といえば営業職員ですよ、営業職員がまだまだ重要な地位をもっているのですよということを申し上げましたが、なだらかではありますけれども、数がずっと減ってまいりまして、現在、24 万 8481 人というところに来ております。ただ、この 1、2 年下げどまって、営業職員の数が若干上昇傾向にあるというのが最近の状況であります。07 年から 08 年は、若干上がっています。08 年から 09 年も若干上昇しています。これは理由があつて、いい理由としては営業職員の待遇をよくしました。固定給を増やして、歩合の比率を下げて、なるべく長くいられる業種に変えようと努力している会社もあるというのがいい理由なのです。

もう 1 つの理由は、やめたところではかに転職する場所がないから、そういう消極的な理由で

居続けているということもあるようであります。そういうプラスとマイナス両方の理由が相まって、現在の数字をつくっているところなのですけれども、これが下げどまって、これが若干増えていく。これぐらいの金額でいくのがいいのか。もっと絞り込んで、専門性を高めた営業体制にしていくのがいいのか、これから考えなければいけないのですけれども、現状はそうっております。

これは代理店使用人数で、01年から02年でほんと上がっていますけれども、これはもちろん銀行窓販の解禁であります。銀行の窓口で保険を売ることができるということで代理店の使用人数が急激に上がったことは皆さん周知のとおりであります。

シート25は、生命保険産業の経営効率性です。新契約率と申しますのは、保有契約高分の新契約と、保有に対してどれだけ新契約をとっているのかということでありまして、6%程度の新契約獲得ということであります。

失効・解約も金額ベースでありますけれども、保有契約に対してどれぐらいの失効・解約があるのか。8%程度が失効され、解約されている。

それから、事業費率は12、13%というところで、これ以上切り込むということがもう難しいということなのではないでしょうか。収入保険料に対する事業費の割合であります。大体これぐらいで、これ以上の費用の節約は難しいというところに来ているのかもしれない。

総資産の増加は、2007年、48.2%と異常に上がっています。これはもちろん簡易保険が民営化ということで、民保のグループに入ったということで、これが増えたのです。2008年はその反動でしょうか、総資産が減少しております。

ROAというのは、総資産に対する最終剰余の比率であります。最終剰余ですから、いろいろな費用項目を差し引いた後なのですけれども、2008年は確かに0コンマいくつというマイナスなのです。詳しく調べてみますと、内国生保では2640億円、外国生保でも2237億円の赤字なのです。合計で4800億円程度の赤字が出ておりますので、マイナスになったのだということであります。

少し話題に出しましたがけれども、新しく保険の販売主体に入った、いわゆる共済グループと民保について、これは非常に乱暴な比較であります。(シート26) ちょっとでも保険のことを知っている人であればすぐにわかります。このJA共済、全労済等は生損保兼営なのです。生損保兼営しているグループと生保を比べてどうなのだというご批判はもっともなのですけれども、大体どれぐらいのところの競争をしているのかというところでお示しをした数字であります。

そして、収入保険料とか総資産という指標は、こういった新しく参入したグループにとっては不利な指標であります。先ほど申しましたように、安い保険料のもので件数を稼ごうというのが彼らのやり方ですので、彼らにとってはちょっと不利な数字を拾ったのですけれども、仮にかんぽを除いていきますと、収入保険料、民保が34兆640億円です。制度共済と呼ばれるこれらの合計が6兆6000億円です。ですから5倍、20%ぐらいの感じですよ。それぐらいの100対20とい

うところで競争している。

総資産で見ますと、あえてかんぽを除きますと 205 兆円であります。制度共済は 47 兆円というところですよ。205 兆円と 47 兆円ですから 4 対 1 になるのですけれども、何といたっても J A 共済の存在が大きいので、次に来ている全労済と比べても、収入保険料でも 10 対 1、総資産では 10 倍以上の差が開いていますが、J A 共済が引っ張っていく 4 つの制度共済が、新しい保険法のもとで、同じフィールドで保険会社と競争していくという新しい時代に、2010 年、今年から入ってまいりました。そういうことがこれから始まるのですよという意味でお示ししたところであります。

時間オーバーしてしまいましたけれども、今後注目される課題ということで、いろいろお話ししたいことがあります。(シート 27) まず、営業職員の問題です。これから生命保険の販売においては、保険の種類にもよりますけれども、対面で売っていくべき商品というのは確実にあるわけなのです。特に死亡系の商品は。そして、生命保険会社はこれからも死亡系の商品を売っていないと死差益が稼げませんので、死差益に活路を見出すというのは生命保険会社にとっては当然なのです。利差益というのは外部の経済的な要因によって左右されますし、費差益は、先ほど申し上げたように 12、13% までの事業費率でも大体そこまでだと思います。ですから、死差益確保という点では高額の死亡保障を売っていくということ。であれば、やはりフェース・ツー・フェースできちんとした説明をした上で生命保険を売るということであれば、営業職員の質を高めていく必要があろうかと。そのためには人数をもう少し絞ってもいいのかなとも思っております。

そして、銀行窓販を取り上げたのは、銀行窓販にかなり偏っているのではないかと。例えば、保険料収入が減少した会社というのは、銀行窓販による収入保険料が低いのです。さっきの日本生命は、収入保険料は対前年ダウンなのですけれども、収入保険料に占める銀行窓販による保険料は 8% を切っているのです。8% がどうなのかというと、第一生命は 21% ですし、明治安田は 24% ですし、住友生命に至っては全収入保険料分の銀行窓販の比率が 30.8% なのです。銀行窓販の場合には、売られる商品は銀行業務との親和性ということがありますので、年金、あるいは一時払いの終身とかというものに頼っている。一時払いの終身はいいにしても、年金というのは一定年数が来たら確実に払い出されていくものですから、利幅もそう厚いものではないのと、生命保険会社の財務の健全性といったときに、あまりにそれに依存するのはどうなのだろうかと。銀行はあくまで手数料を得ることが目的ですから、1 つのチャネルとしては重要なものかもしれませんが、あまりにこれに頼るのはどうなのだろうかという問題であります。

そして、最後の問題が、ドメスティックであり続けるのかどうかです。元受保険事業というのは、要するに運用ベースでは生命保険会社はどんどん海外に出ているのですけれども、元受ベースで、21 世紀も 10 年たって、これから日本の生命保険会社が海外に出ていくということはどうなのでしょう。人口減少社会とか少子高齢化といったこともあり、国内市場は一巡化をしたので外へ出

ていくのだという説もあるのですけれども、そのためには資本調達を有利にできる、そして経営の機動力もある株式会社化するとされています。そこで第2位の第一生命も株式会社になっていって、海外にも出ていきますよ、M&Aも仕掛けますよということなのですから、日本の国内でやるべきことがまだまだあるのではないかと。高齢化が進むということは、それなりに新しい市場ができていくのですけれども、そこにいったん目を向けていく必要があるのではないかと考えます。

生保が掲げている目標自体もそう高いものではないのです。例えば、最大手の会社が中国の金融機関と合併会社をつくります。保険料収入はこれから2012年までに150億円ぐらいを目指しますとおっしゃっているのです。150億円というと、その会社の保険料の何%かと見ると0.3%ぐらいなのです。0.3%を目標に掲げて、これから1つの事業の柱になるかどうかということがちょっと気になってまいります。

そんなことをいっていると、今度は生命保険に限らず、損害保険会社のほうも生命保険分野に参入しようとして、例えば最大手の東京海上がインドに生保の合併会社をつくります。こちらのほうは、10年後はインドのシェアの1.5%ぐらいを目指しますということを打ち上げているのです。ですから、海外に出ていくということになると、そういった生命保険業界の枠を超えて、損害保険会社との競争も始まっていくということなのです。

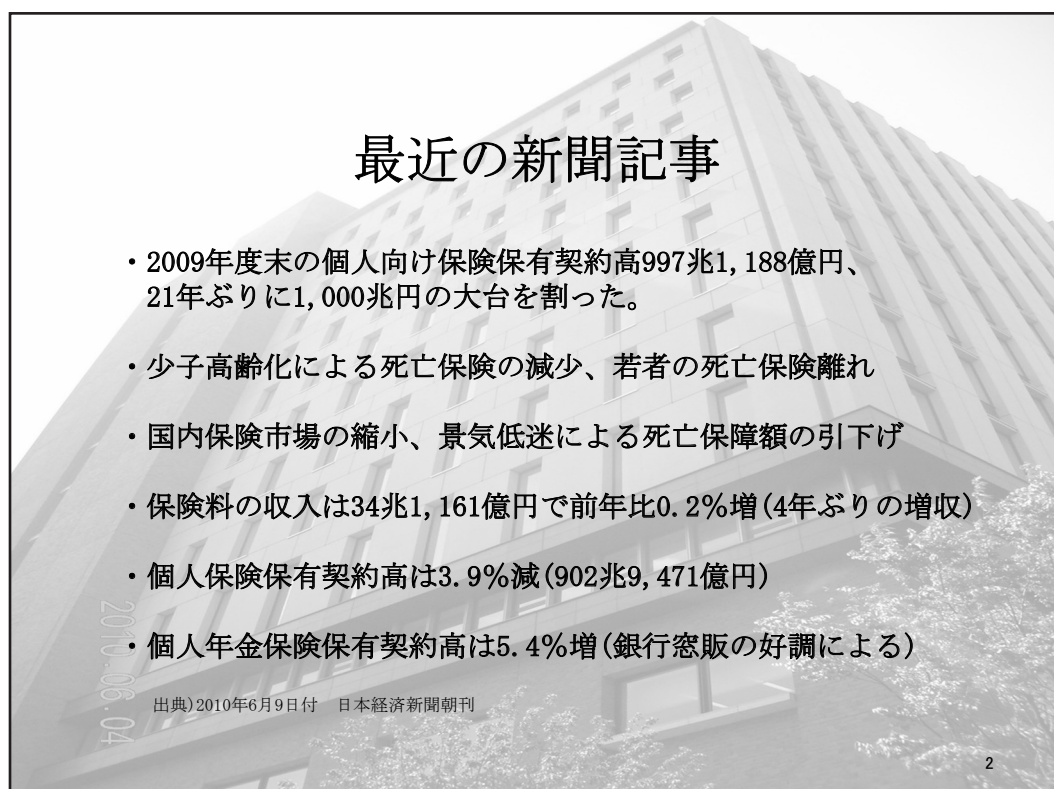
この生保事業というのがドメスティックであり続けるのか、あり続けられないのかどうなのかということは、相互会社論とも絡めてまだまだ考えなければいけないテーマだと私は思っております。

時間が随分超過してしまいました。私からのお話は以上にさせていただきます。どうもありがとうございました。

○コーディネータ 江澤先生、どうもありがとうございました。データに基づいて非常に詳しくお話をいただけたかと思います。

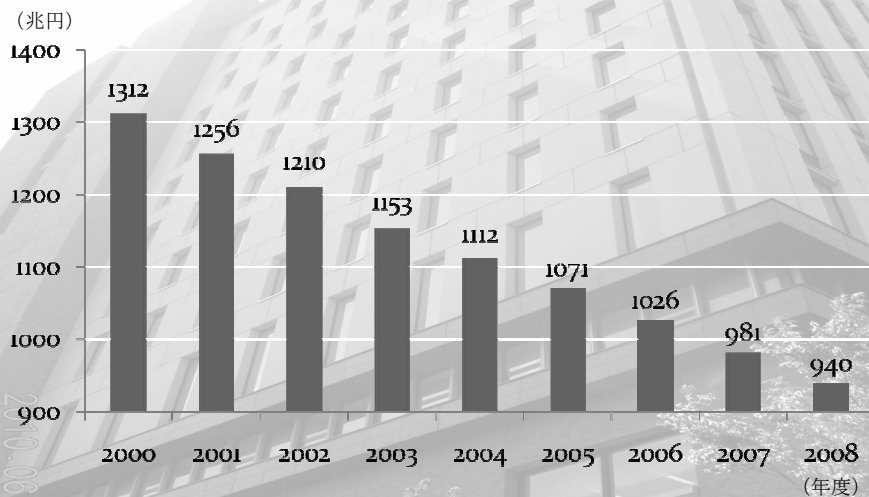


シート 1



シート 2

個人保険保有契約高の推移

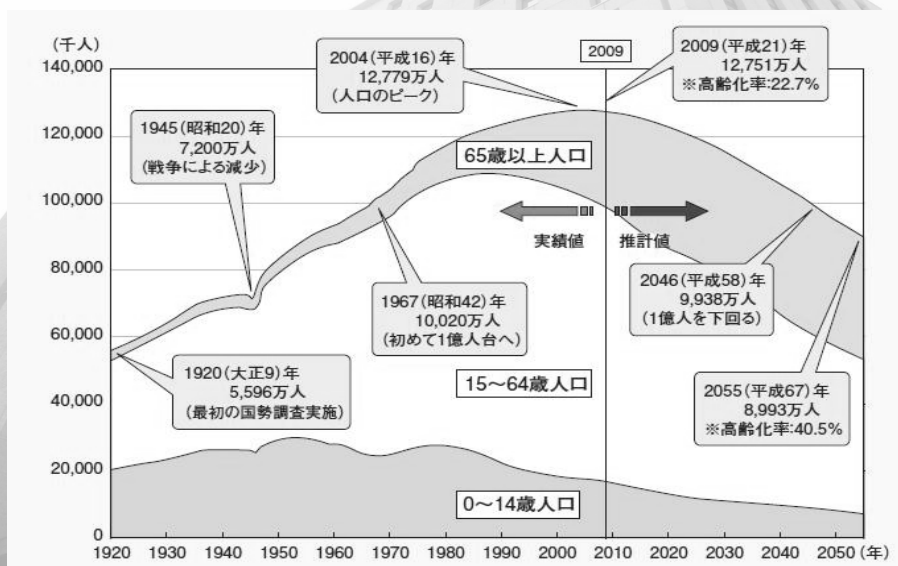


出典) 生命保険文化センター『生命保険の動向』

3

シート 3

日本の人口推移

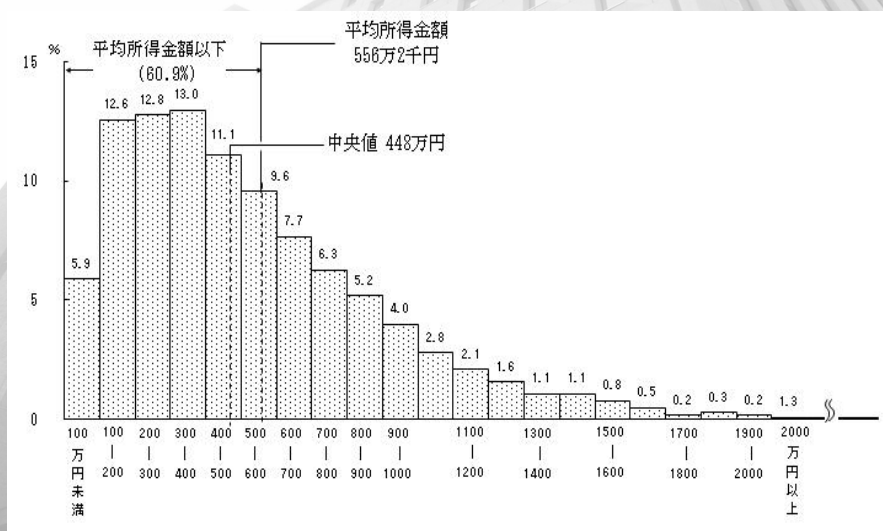


出典) 内閣府『平成22年版子供・子育て白書』p. 46

4

シート 4

所得金額階級別にみた世帯数の相対度数分布(2008年)



出典)厚生労働省『平成20年国民生活基礎調査の概況』p.8

5

シート 5

世帯主の年齢階級別にみた1世帯あたり 一世帯人員1あたり平均所得金額

(単位:万円)

2008年調査

	総数	29歳以下	30～39歳	40～49	50～59	60～69	70歳以上	(再掲) 65歳以上
1世帯当たり 平均所得金額	556.2	317.6	546.7	701.7	730.3	542.5	396.6	416.6
世帯人員1人当たり 平均所得金額	207.1	173.5	179.9	207.8	244.7	214.3	182.2	185.3

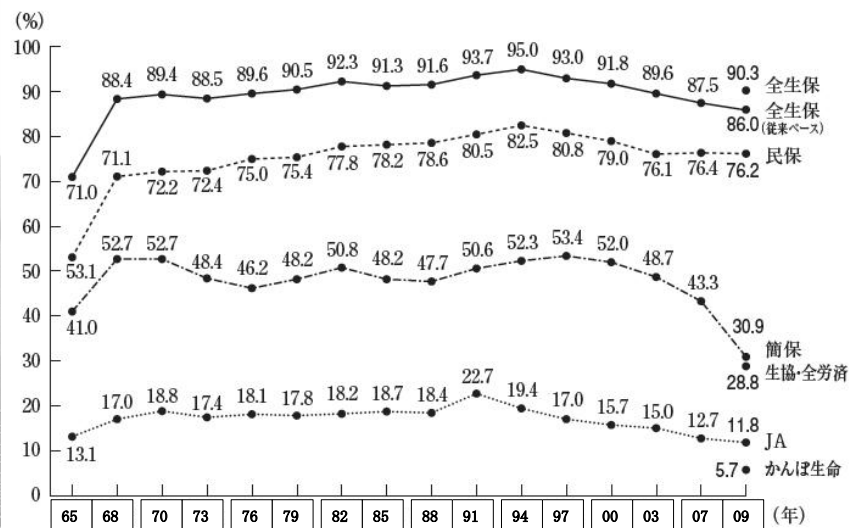
注:「総数」には、年齢不詳を含む。

出典)厚生労働省『平成20年国民生活基礎調査の概況』p.9

6

シート 6

生命保険の世帯加入率

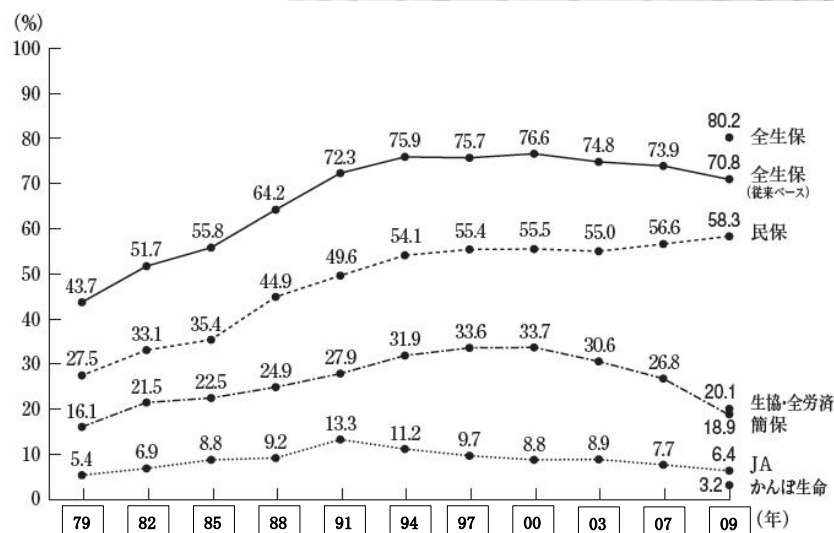


出典) 生命保険文化センター『2009年度生命保険に関する全国実態調査－09年12月－』p. 4

7

シート 7

妻の生命保険の加入率

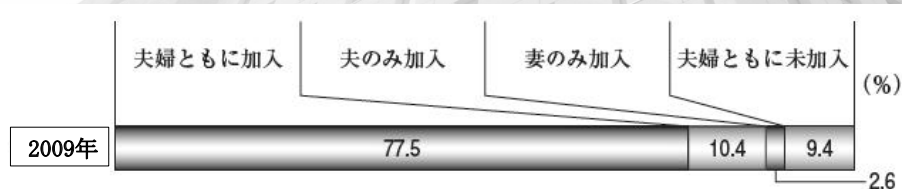


出典) 生命保険文化センター『2009年度生命保険に関する全国実態調査－09年12月－』p. 9

8

シート 8

夫婦の生命保険（全生保）への加入形態



*全生保は民保（かんぽ生命を含む）、簡保、JA、生協・全労済の計

出典) 生命保険文化センター『2009年度生命保険に関する全国実態調査－09年12月－』p. 11

シート 9

世帯の普通死亡保険金額

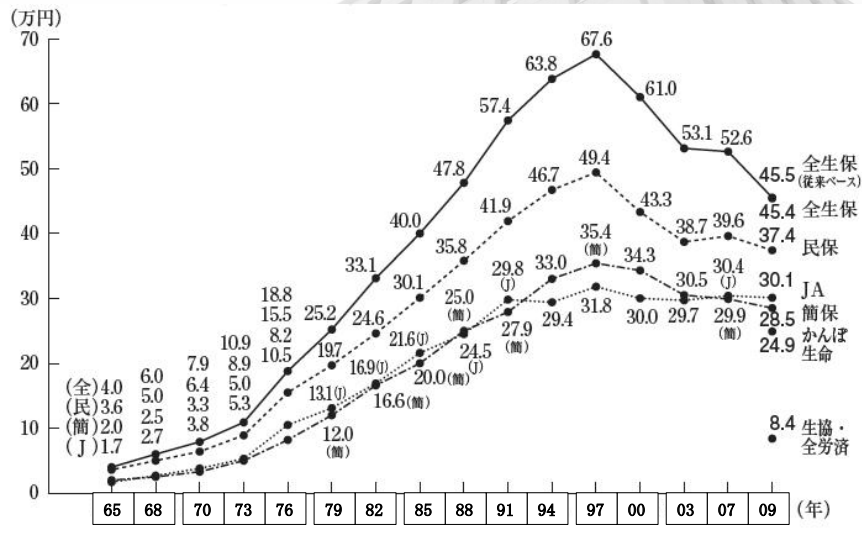
(万円)

	全生保	民保	増減幅	かんぽ 生命	簡保	増減幅	JA	増減幅	生協・ 全労済	全生保 (従来ベース)	増減幅
2009年	2,978	2,758	▲297	606	676	▲33	2,292	▲484	861	2,912	▲357
2006年	—	3,055	▲386	—	709	▲103	2,776	209	—	3,269	▲428
2003年	—	3,441	▲340	—	812	▲66	2,567	▲123	—	3,697	▲444
2000年	—	3,781	▲399	—	878	▲70	2,690	▲209	—	4,141	▲425
1997年	—	4,180	—	—	948	—	2,899	—	—	4,566	—

出典) 生命保険文化センター『2009年度生命保険に関する全国実態調査－09年12月－』p. 23

シート 10

世帯年間払込保険料の推移



出典) 生命保険文化センター『2009年度生命保険に関する全国実態調査—09年12月—』p. 33

11

シート 11

世帯年間払込保険料対年収比率

	(%)		
	全生保	民 保	全生保 (従来ベース)
2009年	8.7	7.1	8.8
2006年	—	7.0	9.2
2003年	—	6.5	9.2
2000年	—	6.9	10.0
1997年	—	7.2	10.1

出典) 生命保険文化センター『2009年度生命保険に関する全国実態調査—09年12月—』p. 36

12

シート 12

医療保険・医療特約の加入率 (民保加入世帯ベース)

	世 帯	世帯主	配偶者
2009年	92.8	86.6	69.0

出典) 生命保険文化センター『2009年度生命保険に関する全国実態調査－09年12月－』p. 50

2010.06.04

13

シート 13

ガン保険・ガン特約の加入率 (民保加入世帯ベース)

	世 帯	世帯主	配偶者
2009年	59.5	53.3	36.7
2006年	56.4	50.4	32.3
2003年	55.5	49.8	29.2
2000年	47.6	42.7	25.9

出典) 生命保険文化センター『2009年度生命保険に関する全国実態調査－09年12月－』p. 51

2010.06.04

14

シート 14

通院特約の加入率 (民保加入世帯ベース)

	世 帯	世帯主	配偶者
2009年	42.2	36.2	26.5
2006年	46.8	40.3	26.3

出典) 生命保険文化センター『2009年度生命保険に関する全国実態調査－09年12月－』p. 61

15

シート 15

直近加入契約(民保)の加入理由(複数回答)

																	(%)		
	希望にあった生命保険だったので	掛金が安かったので	営業職員や代理店の人が親身になって説明してくれたので	営業職員や代理店の人が知り合いだったので	代理店の人にすすめられたので	以前から加入していた営業職員や家族、友人、知人などにすすめられたので	以前加入したことのある会社だったので	健全な経営をしている会社だったので	従来なかったような新しい生命保険だったので	テレビ、新聞、雑誌などで、しばしば見聞きしている会社なので	加入後のサービスがよいと思ったので	個人年金保険は利回りがいいから	民間の生命保険会社の生命保険、個人年金保険は利回りがいいから	営業職員がFPの資格を持つなど、専門性を有していたので	より、手続きが簡単にできたので	通信販売やインターネットなどにより、手が届きやすくなったので	その他	不明	
2009年調査 (04～09年に加入)	33.1	20.8	20.0	19.6	15.7	12.9	9.7	6.7	6.5	4.9	3.7	2.1	2.0	1.1	5.0	1.2			
2006年調査 (01～06年に加入)	30.3	22.9	15.9	20.9	16.3	11.0	10.8	7.1	5.9	5.6	3.4	2.5	1.5	2.1	4.7	0.7			
2003年調査 (98～03年に加入)	31.2	22.9	18.3	24.1	16.0	13.3	9.6	—	8.3	4.8	3.2	2.1	—	1.3	3.8	0.6			
2000年調査 (95～00年に加入)	32.5	17.6	15.5	23.9	17.8	9.9	10.7	—	9.8	2.8	3.1	2.4	—	0.8	7.3	0.2			

出典) 生命保険文化センター『2009年度生命保険に関する全国実態調査－09年12月－』p. 66

16

シート 16

直近加入契約(民保)の加入理由(要因別) (複数回答)

(%)

	商品要因	加入機関 (会社) 要因	営業職員 要因	その他	不明
2009年調査 (04～09年に加入)	51.8	22.0	47.9	18.6	1.2
2006年調査 (01～06年に加入)	51.0	23.4	47.2	17.4	0.7
2003年調査 (98～03年に加入)	51.2	17.0	51.2	17.8	0.6
2000年調査 (95～00年に加入)	51.6	16.2	51.5	17.5	0.2

出典) 生命保険文化センター『2009年度生命保険に関する全国実態調査－09年12月－』p. 67

17

シート 17

直近加入契約(民保)の加入目的(複数回答)

(%)

	医療費や入院費のため	万が一のときの家族の生活保障のため	万の一のときの葬式代のため	災害・交通事故などにそなえて	子どもの教育・結婚資金のため	老後の生活資金のため	貯蓄のため	介護費用のため	万の一のときのローン等の返済のため	税金が安くなるので	財産づくりのため	相続および相続税の支払を考えて	土地・家屋の取得・増改築のため	その他	不明
2009年調査 (04～09年に加入)	59.7	53.8	13.1	12.0	9.2	8.2	4.6	2.8	2.7	1.9	0.9	0.9	0.3	0.9	1.1
2006年調査 (01～06年に加入)	59.5	54.4	12.8	14.1	7.2	7.9	4.9	3.3	2.6	1.9	1.3	0.7	0.3	1.5	0.9
2003年調査 (98～03年に加入)	56.3	60.5	12.5	19.4	10.9	8.9	7.1	4.4	2.9	1.8	1.1	0.3	0.3	0.7	0.3
2000年調査 (95～00年に加入)	54.6	60.3	11.1	24.4	11.3	12.2	7.9	3.3	3.9	2.4	1.1	0.4	0.2	0.7	0.1
1997年調査 (92～97年に加入)	42.0	56.0	7.7	28.2	15.8	15.5	9.9	3.1	4.6	3.0	1.1	0.8	0.4	1.5	0.2

出典) 生命保険文化センター『2009年度生命保険に関する全国実態調査－09年12月－』p. 68

18

シート 18

直近加入契約(民保)の加入チャンネル

(%)

	生命保険会社の営業職員*1	家庭に 来る営業職員	職場に 来る営業職員	通信販売*2	インターネットを通じて	テレビ・新聞・雑誌などを通じて	生命保険会社の窓口	郵便局の窓口や営業職員*3	銀行・証券会社を通じて*4	銀行を通して*5	都市銀行の窓口や銀行員(ゆうちょ銀行を含む)	地方銀行、信用金庫、信用組合の窓口や銀行員	信託銀行の窓口や銀行員	証券会社の窓口や営業職員*6	保険代理店の窓口や営業職員*7	勤め先や労働組合等を通じて*8	その他	不明
2009年調査 (04～09年に加入)	68.1	52.5	15.7	8.7	2.9	5.7	1.9	2.9	2.6	2.6	1.1	1.1	0.4	0.0	6.4	3.0	4.9	1.3
2006年調査 (01～06年に加入)	66.3	51.0	15.3	9.1	1.8	7.3	2.1	—	3.3	3.1	1.2	1.7	0.2	0.2	7.0	5.2	6.1	0.9
2003年調査 (98～03年に加入)	71.8	51.3	20.4	5.7	0.8	4.9	2.7	—	1.7	1.6	—	—	—	0.1	6.7	6.4	4.0	0.7
2000年調査 (95～00年に加入)	77.6	49.7	23.6	3.3	0.2	3.1	2.9	—	1.3	—	—	—	—	—	8.8	—	4.9	0.8
1997年調査 (92～97年に加入)	88.5	54.2	28.9	0.6	—	—	1.6	—	1.2	—	—	—	—	—	4.0	—	3.3	0.6

出典) 生命保険文化センター『2009年度生命保険に関する全国実態調査—09年12月—』p. 74

19

シート 19

加入意向のあるチャンネル

(%)

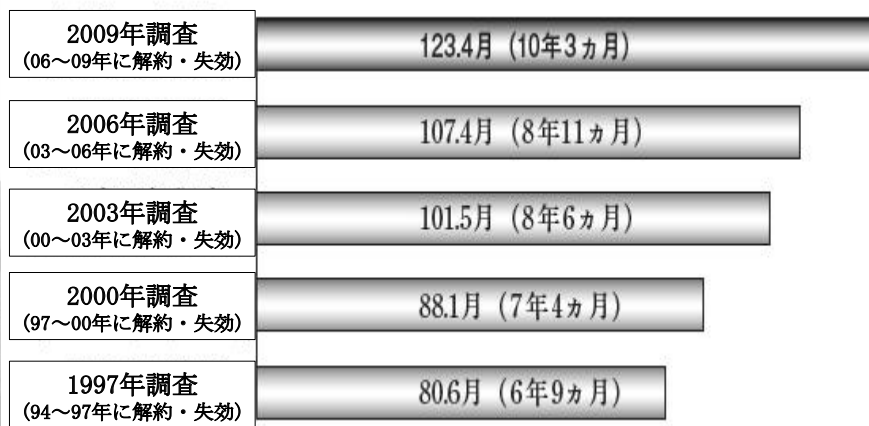
	生命保険会社の営業職員	家庭に 来る営業職員	職場に 来る営業職員	通信販売	インターネットを通じて	テレビ・新聞・雑誌などを通じて	生命保険会社の窓口	郵便局の窓口や営業職員	銀行・証券会社を通じて	銀行を通して	都市銀行の窓口や銀行員(ゆうちょ銀行を含む)	地方銀行、信用金庫、信用組合の窓口や銀行員	信託銀行の窓口や銀行員	証券会社の窓口や営業職員	保険代理店の窓口や営業職員	勤め先や労働組合等を通じて	その他	不明
2009年	30.7	25.3	5.5	15.0	7.9	7.1	5.4	15.2	3.5	3.3	1.9	1.3	0.2	0.2	5.1	8.3	12.3	4.5
2006年	26.8	20.7	6.1	15.9	5.9	10.0	6.4	16.9	3.5	3.1	1.4	1.5	0.2	0.4	4.5	9.3	10.7	6.1

出典) 生命保険文化センター『2009年度生命保険に関する全国実態調査—09年12月—』p. 146

20

シート 20

解約・失効までの継続期間



出典) 生命保険文化センター『2009年度生命保険に関する全国実態調査－09年12月－』p. 94

21

シート 21

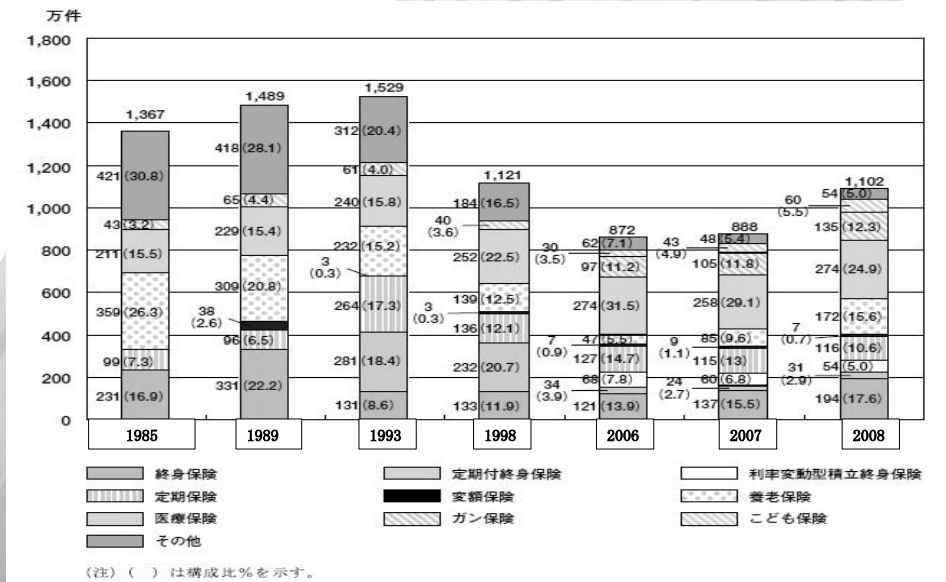
日本の生命保険会社

漢字生保	損保系生保	外資系生保	その他
朝日	あいおい	アイエヌジー	アイリオ
住友	損保ジャパン・D I Y	アクサ	オリックス
第一	損保ジャパンひまわり	アメリカンファミリー	T&Dフィナンシャル
大同	東京海上日動あんしん	アリアンツ	ネクスティア
太陽	東京海上日動フィナンシャル	アリコジャパン	かんぽ
日本	日本興亜	A I Gエジソン	ソニー
富国	富士	A I Gスター	ソニーライフ・エイゴン
三井	三井住友海上きらめき	カーディフ	第一フロンティア
明治安田	三井住友海上メットライフ	クレディ・アグリコル	フコクしんらい
		ジブラルタ	みどり
		チューリッヒ	ライフネット
		ハートフォード	メディケア
		ピーシーエー	
		ブルデンシャル	
		ブルデンシャル ジブラルタ ファイナンシャル	
		マスマチュアル	
		マニユライフ	

22

シート 22

個人保険・種類別新契約件数の推移

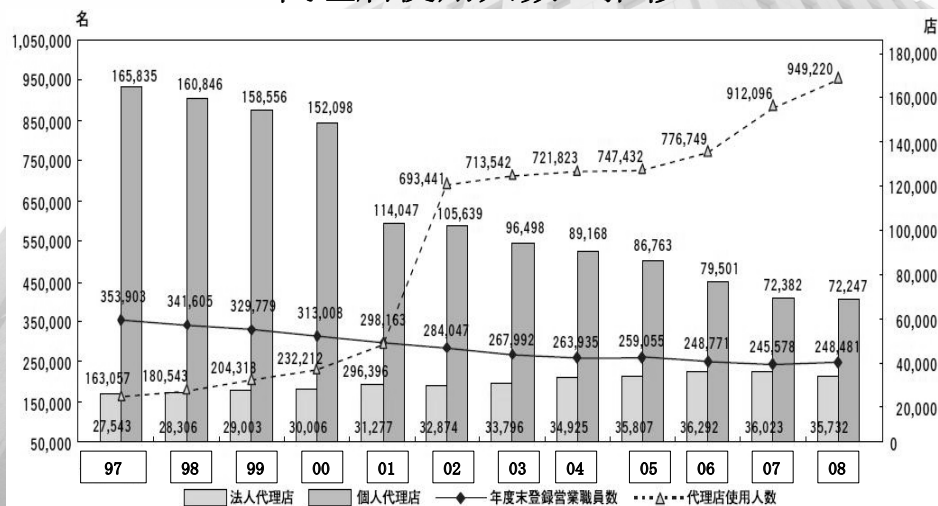


出典) 生命保険協『2009年版生命保険の動向』p. 6

23

シート 23

年度末登録営業職員数、登録代理店数および代理店使用人数の推移



出典) 生命保険協『2009年版生命保険の動向』p. 29

24

シート 24

生命保険産業の経営効率性

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
新契約率	7.5	7.3	6.9	6.3	6.0	6.3
失効解約率	11.0	9.4	8.9	8.3	7.9	8.1
事業費率	13.8	13.2	12.9	13.4	13.0	12.7
総資産増加率	2.5	3.9	9.6	4.9	48.2	－4.5
ROA	0.32	0.50	0.52	0.53	0.27	－0.16

出典) インシュアランス生命保険統計号

2010.06.04

25

シート 25

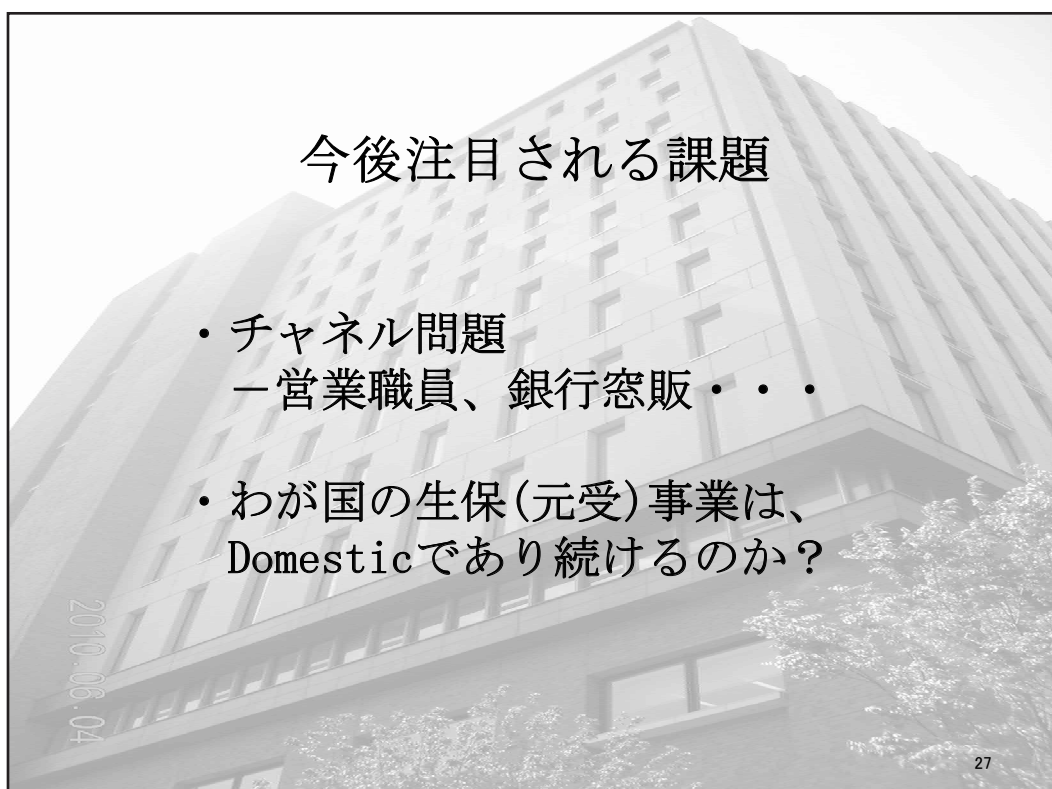
2008年度 民保 V S 制度共済

民間保険		制度共済			
収入保険料 (億円)	総資産 (億円)	収入保険料(共済掛金)		総資産	
		機関	金額(億円)	機関	金額(億円)
340,640 (かんぽ 除く 261,828)	3,117,200 (かんぽ 除く 2,051,421)	JA共済	55,182	JA共済	432,104
		全労済	5,954	全労済	28,687
		都道府県民共済	4,741	都道府県民共済	4,281
		CO・OP共済	974	CO・OP共済	1,243
		合計	66,851	合計	466,315

出典) インシュアランス生命保険統計号と週刊東洋経済2009年版『生保・損保特集』から作成

26

シート 26



今後注目される課題

- ・ チャネル問題
一営業職員、銀行窓販・・・
- ・ わが国の生保(元受)事業は、
Domesticであり続けるのか？

シート 27



御清聴ありがとうございました

シート 28

2. 韓国の生命保険市場の 展望と課題



成均館大学校教授 鄭 洪周

○コーディネータ 鄭先生の紹介をさせていただきます。鄭先生は韓国を代表する保険学者で成均館大学の教授です。成均館大学は、皆さんご存じかと思いますが、1398年の設立で、韓国で最も歴史のある大学です。鄭先生はそこで保険文化研究所の所長もされておりまして、保険分野の多くの著書や論文がございます。また、先生は、金融消費者学会の会長としても活躍されておりまして、金融消費者問題に非常に明るい先生でいらっしゃいます。ドイツや日本でも研究をされて、日本の事情にも非常に詳しい。また、日本と韓国とのかけ橋として、両国の保険学会の相互交流にもご尽力されている方でいらっしゃいます。

本日は、通訳には教保生命保険会社の教保情報システムズ顧問であられる文様をお願いしております。それでは、よろしくお願いいたします。

○鄭 皆様、こんにちは。韓国・成均館大学の鄭洪周でございます。尊敬する早稲田大学・江澤教授並びに産業経営研究所の辻山所長のお招きにより、このような席で講演ができてまことに光栄に存じます。

早稲田大学は、日本において保険学並びにいろいろな保険専攻の教授を抱え、また、日本最高の保険学の伝統をもっているのと同じく、成均館大学も韓国最高の保険学の伝統をもっております。

成均館大学の故ハン・ドンホ教授並びにク・ハンソ博士も1964年に韓国保険学会を創立し、またパク・ウネ教授は1990年、韓国リスク管理学会を創設し、今年で創立20周年を迎えております。故ハン・ドンホ教授は、韓国貿易学会および韓国海運学会を創立され、保険、貿易、海運分野において学問の基礎を築いた方です。私はハン・ドンホ教授が定年退職した後を引き継ぎ、1990年から赴任しました。いろいろな先輩教授方の伝統を継承し、韓国保険金融分野の学問の発展とグローバル化のために研究並びに講義活動を行っております。

私は去る2010年2月、韓国金融消費者学会を創立し、現在は2012年のアジア太平洋保険学会を成均館大学に誘致する作業並びに成均館大学におけるアジア開発途上国の若い学生たちを対象にする博士課程の設置などの作業を進めております。

2004年には、成均館大学の世界保険課程の海外研修課程を早稲田大学の保険研究所とともに開催し、当時、大谷保険研究所長と成均館保険研究所の間で交流協定を締結いたしました。そして、相互にパートナーとしての発展を模索しております。その後、2005年の秋からは、李洪茂教授などの招請により、10ヵ月間、早稲田大学において研究をしたこともあります。2009年の

夏からは、私は韓国と日本の保険の信頼度に関する研究を江澤教授と一緒に行いました。今日はその内容を一部含めて韓国の保険市場の動向と趨勢、そして課題について紹介したいと思います。

簡単に申しますと、韓国と日本は、保険の専門家たちの意見を総合すれば、日本の保険に対する信頼度は、現在の韓国のそれを上回っていると思います。特に保険会社の専門性などにおいて大きな差があり、これは保険の歴史、国民の一般的な責任意識および監督当局の性格などに起因するものかもしれません。

それでは、今から韓国の生命保険市場の動向とその趨勢についてご説明いたします。(シート1)

ご覧になっている写真は、成均館大学の校内にある成均館というものでございまして、朝鮮時代の学者や公務員を養成した唯一の高等教育機関でありました。現在、韓国の紙幣、1000ウォン券にも成均館の写真が出ておりまして、韓国の紙幣に出てくる人物たちはすべて成均館において勉強した人たちであります。ただ、最近発行した5万ウォン券に出てくる女性である申師任堂は、その息子が大学者・栗谷李珥という人であり、私どもの学校では学府系であったので、同じようなものだということで考えております。

今から申し上げる内容は、韓国の保険市場、保険業、消費者、監督などについての最近の動向、そしていろいろと関心をもたれている分野について、そのイシューなどを述べます。そして、私なりの鑑定において韓国の保険市場の成長や発展のための長期的な課題についても提示したいと思います。また、資料の横に見える写真は、成均館大学と一緒にの塀を使っている昌徳宮でありまして、ユネスコが指定した世界文化遺産の1つです。ちなみに、韓国には11の世界遺産がございます。(シート2)

まず、韓国の生命保険市場の全体的な概要について述べます。(シート3) 韓国の経済は、この50年間、目覚ましい成長を遂げてきました。1960年には、1人当たりの国民所得が50ドルにすぎませんでしたが、50年が過ぎて2万ドルレベルまで高まりました。かつてはODAを受けていましたが、今では逆に援助する国になった唯一の例です。このような経済成長とともに生命保険業も大きな成長を遂げ、生命保険は資金の調達源として経済成長に大きく寄与いたしました。今日、三星電子がここまでになったのは、三星生命がその陰にあったからその成長が可能になったという話がございます。

一方、韓国の生命保険会社は財閥系列がほとんどであり、相互会社体制がほとんどの組織である日本とは事情が大分違います。その反面、日本は大手の銀行は財閥系列でございしますが、韓国においてはそうではありません。この点で、後で申し上げますが、韓国において銀行が生命保険会社よりも信頼を受けており、また日本においては生命保険会社が銀行よりも信頼を得ているという理由とつながると思います。

韓国の政府は、経済成長を支援する安定的な資金調達源として、保険、銀行など金融産業全般にわたって強い規制を実施してきました。また、大型化を追求するように誘導しました。そのことによって、貯蓄性の保険中心の生命保険市場と少数の大手によって構成される生命保険産業が

形成されました。1990年代以降、アメリカ等の圧力により市場の開放が進められましたが、それによって保障性保険の供給も増加いたしました。

1990年代の市場開放と国際化が進行した後、2000年からは韓国の金融産業のキーワードは統合化、あるいは兼業化ということになりました。2010年以降は金融消費者保護ということがキーワードになり、今日に至っております。また、最近では、世界において最も速い速度で高齢化が進んでおりまして、金融の統合化や情報通信技術の発展により、保険の販売チャネルの多様化が進んでいます。バンカシュアランス、窓販、ケーブルテレビ、大型の販売代理店などが、最近、保険販売において大きな役割をしております。

韓国の生命保険業は、約22の株式会社形態の保険会社によって構成されております。そして、農協、水協など協同組合、それから政府傘下の機関である郵便局が相当なシェアを占めております。そして、生命保険と第三分野の商品で競合する損害保険、また国民年金、国民健康保険など、5つの大きな社会保険制度、また、民間保険と相互に補完的關係を、時として競争關係をも形成しております。銀行や金融投資会社なども、この点では同様だと思います。

次は、1世帯当たりの生命保険加入率について、主に産業動向という面で説明いたします。(シート4) 既に加入率は成熟状態に入ったとすることができますと思います。ご覧になっている表は、民間生保、簡易保険、農協等のそれぞれの現在のポジションを示しております。全体の世帯当たりの加入率は2009年現在、87.5%です。また、この全体の世帯当たりの加入率は、2003年の90%をピークに、最近、下落の傾向を見せております。これは加入率で示しておりますので、例えば簡易保険と農協、漁協等各種共済の数字は、必ずしも加入金額と一致してはおりません。

次は、産業動向の第2として、民間生命保険の普及率について説明いたします。(シート5) 大きく見て国民所得の増加率には及びませんが、高い成長は維持しています。GDPに対する保険料の割合で見れば、グラフを見るとわかりますが、継続して下落傾向にあり、9.6%から7.1%までに落ちております。

1人当たりの保険料は増加傾向にあります。1998年には100万ウォン水準でしたが、その後、少しずつ増加し、最近では151万ウォンレベルにまで上がっております。1998年の100万ウォンから2009年の151万ウォンということで50万ウォン、年平均5%ぐらいの増加ですが、それほど大きいものを見ることはできません。一方、1人当たりの契約件数は増加傾向を示しております。1998年の0.8件から2009年の1.7件まで増加しております。

次は、生命保険産業の経営の効率性について説明いたします。(シート6) 全体的に見て相当な改善を見せていると申し上げることができます。特に解約率と事業費率はここ最近、かなり低目で推移しております。江澤教授の先ほどの内容と比べてみますと、韓国のほうは、どちらかというと解約率が高く、事業費率は低いということが特徴として挙げられると思います。ROAについては5%までに減少しております。日本に比べて若干低いということがいえると思います。

シート7は、営業職員、営業組織に関する内容を分析した表でございます。営業職員数は、

1999年の時点で24万人、それ以前は30万人レベルの組織を保有しておりましたが、2008年には17万人レベルまで減少しております。2005年の12万名を下限に、最近また増加傾向にあるというのが現状です。職員の学歴は、1999年の時点では、高卒の方が一番大きなシェアを占めておりましたが、2008年で見れば、高卒の方々と同じようなレベルで大学院卒の人たちも6万3000人という大きなシェアを占めております。大卒または大学院卒業の人員が60%に上りますが、これはすなわち高学歴人材の就職難という一面も示していると思います。逆に、このような高学歴の営業職員の方々の活躍によって、今後、生命保険に対する信頼度も高まっていくのではないかと期待しております。

次は、消費者の動向についてご説明いたします。(シート8) 民営保険の加入構造を見れば、まず最初に高所得、高学歴者の加入金額が増えているということが特徴として挙げられます。年齢別の加入率を見れば、40代が90%で最も多く、1世帯当たりの加入件数は平均で4.4件、平均保険料は498万ウォンになっております。商品において見れば、疾病、障害・災害、死亡の順に加入率が高くなっております。契約の構造で見れば、保障性が80%を占めて、貯蓄性は20%です。

次は、消費者の加入チャネルについて申し上げます。(シート9) 赤い棒グラフが伝統的な募集組織である営業職員、紫色が最近目立っている銀行窓販、バンカシュアランスの部分です。組織数で見れば、営業職員がごらんのとおりかなり減少しており、逆に2003年から始まった銀行窓販が急速に伸びております。初回保険料基準で約半分以上がバンカシュアランスの組織で占められております。

次は、韓国の消費者動向について、特に韓国金融消費者学会の活動を基にご説明いたします。(シート10) 韓国の保険金融消費者という側面では、最近、一番ホットなものでございます。去る2月27日に創立のイベントを行いました。その直前にまた開催されたセミナーにおいて、江澤教授にセミナーの発表をしていただきました。韓国の二大新聞社である中央日報においてその内容は紹介されました。

韓国金融消費者学会は、ほかの韓国の金融、保険に関連する学会とは違いまして、消費者の立場において金融をどうとらえるか、考えるかということが一番の特徴としております。例えば、金融消費者学会では金融機関の会員を受け付けておりません。すべて個人会員だけで成り立っております。現在の会員数は100名程度でございますが、巷の関心と影響力ということでは大変大きなものがあると自負しております。去る5月7日の金融監督院並びに13の消費者団体、5つの金融協会が後援となったセミナーにおいては、何と500名という参加者が駆け寄せ、こんなに大勢が駆けつけるようなセミナーは初めて見たという話も伺っております。私どもの学会が追求しているのは、金融の質的な発展ということでございます。5月の政策セミナーにおいては、金融消費者の保護制度と協力というテーマを扱いましたが、この次の秋のセミナーにおいては、金融商品およびサービスの評価という問題を扱うつもりです。

次は、監督動向についてお話しいたします。(シート11) 韓国の保険監督当局は、これまで統

計の質的な内容なり制度について改善を続けてきました。特にカナダ、日本、アメリカなどにおいて採択されているRBC制度を導入することになりました。もともと2009年から導入する予定でしたが、2008年の世界的な金融危機による困難に対応するため、保険会社の現状を勘案して、実際にはその実施を2年間猶予いたしました。保険リスクと金融リスクだけを勘案したヨーロッパ式のソルベンシー・マージン制度とは違い、RBC制度は信用リスク、市場リスク、運用リスクなどを厳しく反映しております。

その次の監督動向として、消費者保護についてご説明いたします。(シート12) 2009年以降、韓国において最大の監督の話題は、金融消費者の保護ということが大きな 이슈 になっております。

このような中、韓国においては変額保険を2003年から販売しておりますが、その後、多くの問題が発生しております。それに加えて、2008年、アメリカにおいて勃発した金融危機により株価が暴落し、多くの個人投資家たちが加入したファンドは半分に減ってしまいました。

また、多くの中小企業が貸し付けをして、貸し付けにおいて銀行が進めたK I K Oという商品において、また大きな損失が発生しました。それに加えて、アメリカの金融改革の事例を参考にしたある国会議員が、2009年、金融監督院から消費者保護を分離しなければならないという主張をいたしました。

金融消費者保護は、これに関連して、昨年、大きな嵐が吹きました。そして、いろいろなセミナーにおいて、それに関する討論、または主題発表が行われました。この過程において金融監督院に対する批判並びに再発見作業が行われ、その中心になった論点は、金融監督院が消費者保護よりも健全性規制にあまりにも傾き過ぎているのではないか、あるいは金融監督院が消費者よりも金融会社のために仕事をしているのではないかということでした。また、金融監督が非民主的な方法で監督をしているのではないかという質問が多く投げかけられました。

次は、最近の保険業界における主なイシューについていくつか申し述べたいと思います。(シート13) 昨年、東洋生命を初め、大韓生命、三星生命、3つの生命保険会社が上場を果たしました。韓国の損害保険会社は、これまでもほとんどが上場しておりますが、生命保険会社は去年から初めて上場が実現しました。

約10年前から上場についてはいろいろな議論が行われましたが、さまざまな問題から今まで実施されておりました。その理由の1つは、法律上は株式会社ですが、以前から韓国の保険会社は相互会社的な運営をしてきたという点でございます。2番目の問題としては、何回かにわたって資産の再評価をしてきたことがございましたが、その差益について会計処理がきちんと行われていなかったという問題などもございます。そういう過程を経て、最近になってようやく金融監督が政策的な判断をいたしまして、3つの会社が上場を果たしたということでございます。まず、そういう場でいろいろ社内的に流用した利益なり果実を、この上場の機会をつうじて契約者に還元しろということが監督当局の内容でございました。

次の資料は、その保険会社の上場後の株価の動向について示しております。まず最初に、昨年上場いたしました東洋生命の株価の動きです。(シート 14) その次にご覧になる三星生命、大韓生命と同じような状況でございますが、上場後に約 10% から 20% ぐらい株価が下落しております。(シート 15・16) それだけでなく、取引量も急減しております。(シート 17) 三星生命の場合、1 日に 1000 万株取引されておりましたが、最近は 30 万株ぐらいしか取引されておられません。金融危機以降の影響がまだ残っていること、一度に大きな株の公開があったために、供給が大き過ぎて消化できていないという点を理由に挙げております。

東洋生命は 1 万 7000 ウォンで公募しておりますが、最近は 1 万 2000 ウォン前後で推移しております。(シート 14)

次に、三星生命については、11 万ウォンで上場いたしました。最近では 10 万ウォン前後で推移しており、一時 9 万 5500 ウォンまで下落しております。発表のためにもう一度改めて確認しましたら、昨日は少し上がって、10 万ウォンのレベルで推移しております。(シート 15)

最後に大韓生命でございますが、初日、8 万 7000 ウォンをつけましたが、現在は 7 万ウォンを下回る水準で推移しております。(シート 16)

公募直後は公募価格を上回るのが一般的な動きなのですが、なぜかこの 3 社の生命保険については逆に下落しているというのが現状でございます。

シート 17 は、株式の取引量の推移でございますが、先ほど申し上げましたように、公募当初から比べて、大体 30% 以下の水準に取引量が減少しております。

次のイシューとして、農協共済の最近の動きについてご説明いたします。(シート 18) 韓国においても農協はかなり以前から実質生命保険としての事業を展開しております。最近、自動車保険への進出の可能性も提起されております。それに加えて、韓国・米国間の F T A 協議の中で不公正な競争行為などについてアメリカ側からの問題提起がございました。

この内容における争点としては、農協が保険会社に転換した場合に、既存の流通チャネルとしていろいろなメリットを維持してくれという内容になります。例えば 25% ルールなどの免除期間を猶予してほしいというような要求をしているということです。

いずれにしても、ここでの一番大きな問題は、農協保険が新設の会社であるかどうかという点でございます。農協保険は新設会社としてほかの保険会社と同じく規制を受けるべきだということを要求していますが、一方、農協側では、既存の事業方式を当面の間維持させてほしいという注文をしております。いずれにせよ農協は、民間保険会社への転換が避けられない状況でございます。一方、韓国の郵便局保険はまだ民営化する話が出ておりません。

次は、長期的な課題として、まず消費者の信頼の引き上げという問題についてお話しいたします。(シート 19) ここに見られる資料は、韓国並びに中国、日本、台湾の国際比較として保険の信頼度を調査した内容でございます。台湾については、皆さんご存じだと思いますが、国も小さいし、保険の規模も小さいのですが、質的な面ではかなり高度に発展した市場ということで、こ

ここに同じように比較させていただきました。

4つの国の保険産業について、信頼度を中心に比較した資料でございます。特に、韓国、中国、日本、3つについては重点的に調査した内容をこちらに挙げております。

調査の概要を述べますと、昨年夏以降、主に秋を中心に早稲田大学の江澤教授とともに私たちの文化研究センター、成均館の組織で調査した内容です。日本では280部、韓国では87部の有効回答が得られました。主に保険のインフラ、チャネル、商品等について調査いたしました。(シート20)

ご覧のとおり、青い線が日本、赤い線が韓国となっております。(シート21) いろいろと差が出ておりますが、大体において日本のほうがレベルが高いということが示されております。特に専門性、誠実性などにおいては約1ポイントぐらい日本のほうが高いのではないかと分析が出ております。この内容は7点を満点にして評価しておりますので、3.5点が出れば100点満点の50点ということになります。

なお、内訳としては、日本の学者、日本の実務者並びに韓国の学者、韓国の実務者というように4つのセクターに分けて評価をしております。ごらんのとおり、学者が専門性について評価した内容においては、日本と韓国において1.4ポイントの差が出ております。一方、実務者が専門性について評価した内容については2.0ポイントの差が出ております。また、配慮という項目においても1ポイント以上の差が出ておりますし、専門性という項目においては、かなり大きな差が出ているという分析になっております。

次は、保険商品に対する評価ですが、全般的にこれも日本のほうが評価が高いのですが、1ポイント以上差の出ている項目はございません。(シート22)

その次は、販売チャネルに対する評価という項目でございますが、これもご覧のとおり差は出ていますが、1.0ポイント以上の大きな差は確認されております。(シート23)

このようにチャネル、商品、また保険会社という面で日本と韓国を比較した場合、評価に一番大きく差が出るところはやはり保険会社についてでございます。

次は、環境、保険のインフラに対する評価という内容でございます。(シート24) 歴史、規制、監督の公正、また、社会的な責任等々について調査いたしました。特に差が出ている部分といえば、やはり歴史というところになると思います。日本は140年、韓国は60年ぐらいの生命保険の歴史があるということで、そのような差が出ているのではないかと思います。あと、規制、公正な競争、また、社会的な責任という部分においても大きな差が見られると思います。そして、保険に対する全体的な信頼に対する評価という面で見れば、7点満点で日本は4点、韓国は3.5点ぐらいの内容になっているということが確認されました。

ここで注意しなければならないことは、韓国国民が韓国の保険会社、日本の方が日本の保険会社を評価しているという意味で、お互いにクロスして評価している部分はないということです。そういう意味では、お互いに評価する場合には、逆に自分の国をよく評価して、相手の国を悪く

評価することもあり得るということです。そういう意味で、それぞれの一般国民に対して、例えば自信感、またはいろいろな考え方、姿勢、態度というものについて評価してもらった内容でございます。(シート 25)

ご覧のとおり、韓国の学者、日本の学者は平均よりも高い自信、または態度、姿勢を評価しているということがいえると思います。いずれにしても、日本の学者、実務者のほうが韓国の学者、実務者よりも保険会社に対して保守的な評価、考え方をもっているということが見られると思います。韓国の学者は日本の学者よりも平均寿命などについて、より自信感をもっているということもここから見られると思います。

一方、責任感の面では、ここで見られるように1ポイント以上日本のほうが優位にあるということがいえると思います。一方、自信感や肯定的な態度については韓国のほうが優位であると考えているということがいえると思います。ここは唯一韓国が日本に対してリードしている部分ではないかと思われます。このような内容については現在も継続して研究中でございまして、来月シンガポールで実施される保険セミナーにおいて発表する予定でございます。

次は、銀行および証券会社との相対的な比較についてご説明申し上げます。(シート 26) 保険会社を100とした場合の銀行および証券会社の評価という点で分析をしてみました。日本は保険会社に対して多少肯定的な面があるということが見られますし、逆に韓国は銀行については肯定的に見ている部分が多いという点数になっていると思います。

2番目の長期的な課題として、今後の継続的な成長と国際化という点についてご説明いたします。(シート 27) 一般的に韓国やほかの国においても同じだと思いますが、高成長といえ、年平均10%以上の売り上げの増加などを意味するものだと思います。その間、年間20%以上の高度成長をしてきた韓国の生命保険業界は、何年か前から加入率の停滞、成長性の鈍化などで海外進出を模索しているところでございます。今、韓国の保険会社は、中国、インド、ベトナム、ブラジルなどいろいろな国への進出を模索しているところでございます。特に、高い成長をしているアジア地域への進出を活発に進めようという動きがでございます。もちろん海外進出は大変難しいものがございまして、時間がかかるものでありますので、生命保険のように個人を相手にする金融サービスの場合、より難しい点があると思いますし、それに対して我慢強く事業を進めるといったことが要求されると思います。

ここまでの話をまとめますと、韓国の生命保険産業は経済の成長の基礎としてこれまで大きな役割を果たしながら成長してきました。そして最近、質的な発展を遂げていると思います。今後とも消費者に対する信頼度を高め、国際的な産業として拡大、成長していくように合理的なシステム、そして文化が要求されていると思います。

ご覧になっている写真は、2006年早稲田大学の太田教授たちとともに成均館大学・オウ・ウォンソ学部長やいろいろな教授たちがともに大学間の交流協定を締結したときの写真でございます。早稲田大学と成均館大学は、大学間、研究所間など、いろいろなレベルにおいて交流関係を

もっておりますし、今後ともこのような関係を持続して、お互いの大学の発展、そしてアジア並びにグローバル社会の発展に寄与していければと期待しております。

今日は招へいしていただきまして、また、ご清聴いただきまして、まことにありがとうございました。

○コーディネータ 鄭先生、文先生、まことにありがとうございました。韓国の生命保険市場について、産業動向、消費者動向、あるいは監督、最近の論点、さらに日本との比較分析の研究報告までいただきまして、いろいろ参考になったかと思います。

韓国生命保険市場 ： 動向と趨勢

鄭 洪周
成均館大学 経営学部教授
韓国金融消費者学会会長

2010年 6月 15日



1

シート 1

目 次

- I. 概観(特徴と構造)
- II. 産業動向
- III. 消費者動向
- IV. 監督動向
- V. 最近の論点
- VI. 長期課題



2

シート 2

I. 概観 - 特徴と構造

1. 特徴

- 経済成長とともに生命保険産業の成長(資金調達源)
⇒ 日本と違って財閥系列社(銀行は財閥系列ではない)
- 競争制限的参入規制(大型化/安定化追求)維持
- 最近、保障需要が拡大される推移(外国会社が貢献)
- 最近、消費者保護監督が強化される傾向
- 高齢化と家計構造の変化による商品変化
- 金融統合化、情報化などによる販売チャネルの多元化

2. 産業構造

- 民営生保会社(株式会社)－協同組合－簡易保険

*損害保険会社 *社会保険 *銀行、投信、証券会社

3

シート 3

II. 産業動向

1. 世帯当たり生命保険加入率は成熟状態に入った。

	1976	1988	2000	2009
民間生命保険	20.8%	32.8%	81.9%	84.5%
簡易保険	－	2.8%	6.4%	13.1%
農協、漁協等	0.2%	2.3%	9.9%	9.0%
全体生命保険	24.1%	36.4%	86.2%	87.5%

- * この表は民間生保、簡易保険、農協共済等の地位を示す
- * 全体の世帯当たり加入率は2009年現在、87.5%
- * 全体の世帯当たり加入率は2003年90%を頂点に最近、下落の傾向
- * 出典) 生命保険協会生命保険Factbook 2009

4

シート 4

Ⅱ. 産業動向

2. 民間生命保険の普及

→ 国民所得の増加率には及ばないが高成長は持続中

- * 保険料/GDPは下落傾向(9.6% → 7.6% → 7.6% → 7.1%)
- * 一人当たり保険料は増加傾向(100万ウォン → 100 → 128 → 151)
- * 一人当たり契約件数は増加傾向(0.8 → 1.3 → 1.6 → 1.7)

5

シート 5

Ⅱ. 産業動向

3. 生命保険産業の経営効率性 → 改善中

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
新契約率	27	27	28	25	26	24
解約率	16	14	12	11	10	12
事業費率	10	11	7	7	7	7
資産増加率	14	13	13	14	12	8
ROA	8	8	7	6	6	5

- * 新契約率は20%以上が資産増加率は10%以下で減少
- * 解約率と事業費率は最近、非常に低くなっている。
- * 総資産収益率(ROA)も減少の傾向

6

シート 6

Ⅱ. 産業動向

4. 営業職員 → 高学歴化

	1999 (241, 429)	2002 (151, 096)	2005 (123, 850)	2008 (173, 277)
中卒以下	7, 496	3, 559	1, 765	1, 495
高卒	217, 372	125, 555	83, 282	72, 944
大卒	16, 253	21, 567	27, 542	35, 799
大学院卒	308	415	11, 261	63, 239

- * 営業職員数は2005年に12万人まで減少後、また増加傾向
- * 大卒または大学院卒が全体の60%に至る（高学歴就職難）
- * 全体173, 277人中、男性が47, 201人

7

シート 7

Ⅲ. 消費者動向

1. 民営保険の加入構造

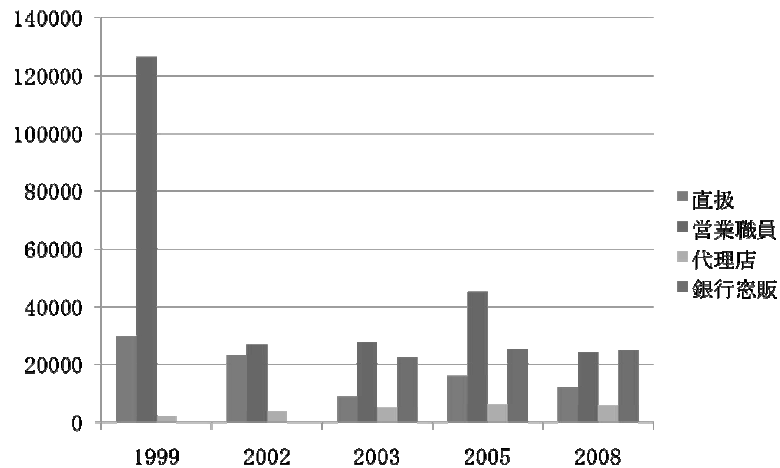
- * 高所得/高学歴者の加入金額が多い
- * 40代の加入率は90%
- * 世帯当たり平均加入件数は4. 4件
(平均保険料は498万ウォン)
- * 疾病 → 障害/災害 → 死亡順に加入
- * 契約構造：保障性80%、貯蓄性20%

8

シート 8

Ⅲ. 消費者動向

2. 加入チャネルー銀行窓販チャネルの伸展



9

シート 9

Ⅲ. 消費者動向

3. 学界ー韓国金融消費者学会創立(2010. 02. 27)

- * 金融発展は経済成長と所得再分配に寄与
(金融の質的発展と金融産業の量的成長は別の概念)
- * 金融政策の変更必要：自由化(1980年代) → 国際化(1990年代)
→ 統合化(2000年代) → 消費者中心(2010年代)
- * 金融消費者学会の構成：
= 金融学(銀行、証券、保険) + 消費者学(家政学部) + 法学 + 教育学
- * 金融消費者保護政策セミナー開催(2010年5月7日)
: 金融監督院、5大金融協会、13箇所の消費者団体協議会、
毎日経済新聞社後援

10

シート 10

IV. 監督動向

1. 健全性規制

- * EU式支払余力制度
→ RBC制度導入(2009年4月)
- * 従来、勘案してこなかった信用リスク、
市場リスク、オペレーショナル・リスクを反映

11

シート 11

IV. 監督動向

2. 消費者保護

- * 2009年以後、最大の話題：“金融消費者保護”
- * 主な事件
 - － KIKO事件
 - － ファンド損失
- * 主な論点
 - － 金融監督の健全性規制の偏向性
 - － 金融監督機関の業界偏向性
 - － 金融監督の方法

12

シート 12

V. 最近の論点

1. 上場

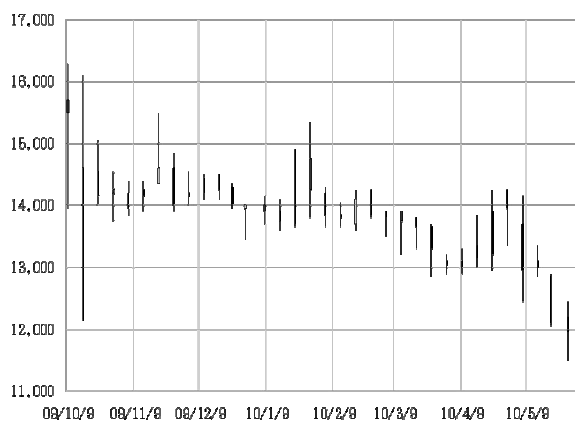
- * 東洋生命(2009)、大韓生命(2010)、三星生命(2010)が上場
- * 上場までの激論
 - 法律上の株式会社が相互会社的な運営を行っている。
 - 資産再評価差益の会計処理問題など
 - 政策監督当局の決断
- * 上場後、株価の動向

13

シート 13

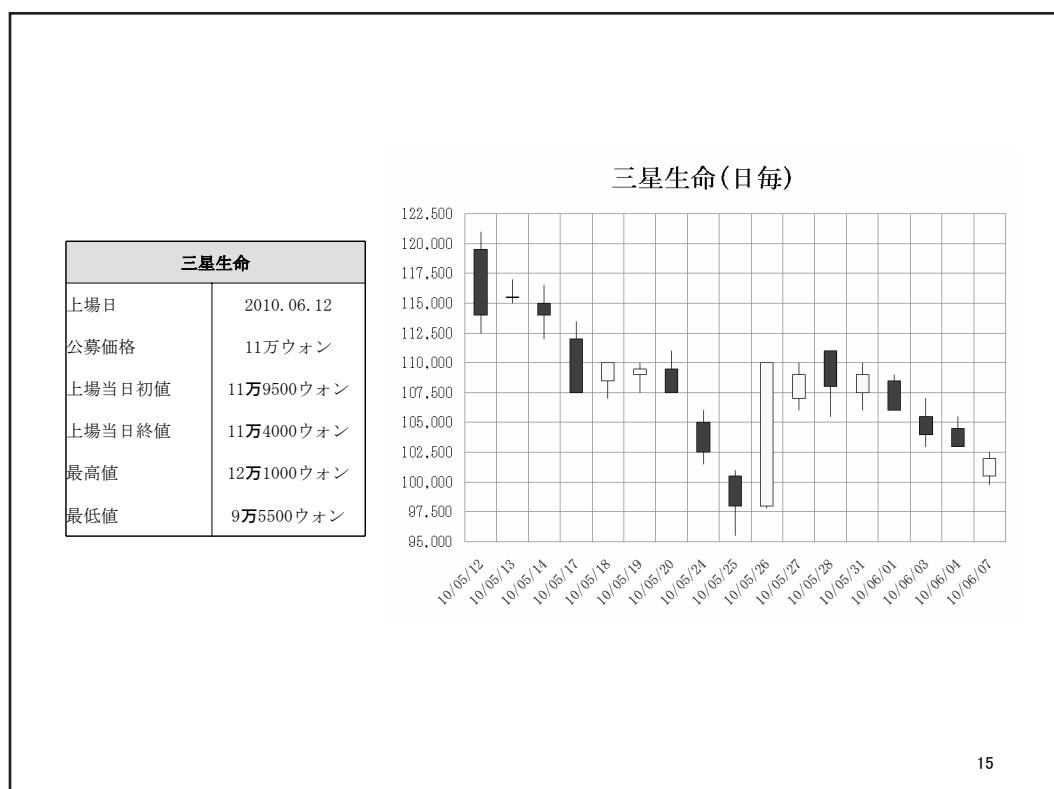
東洋生命保険株価動向(週毎)

東洋生命保険	
上場日	2009. 10. 08
公募価格	1万 7000ウォン
上場当日初値	1万 5700ウォン
上場当日終値	1万 4150ウォン
最高値	1万 6300ウォン
最低値	1万 1500ウォン

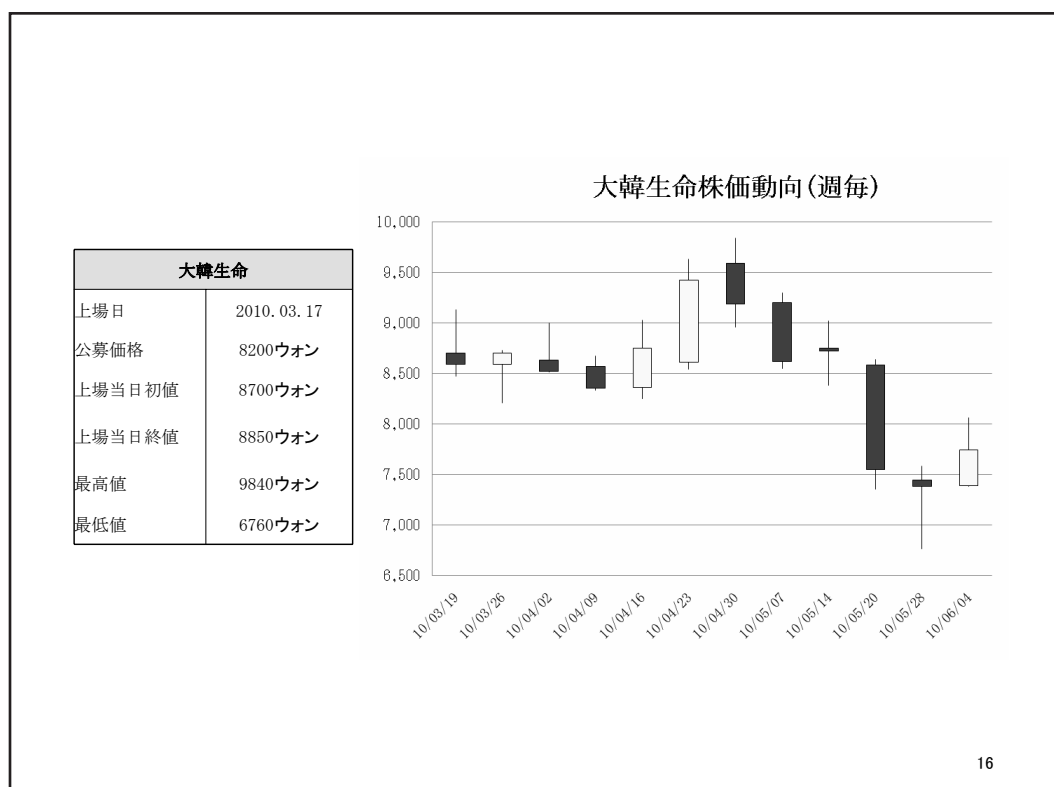


14

シート 14



シート 15



シート 16

株式取引量推移



17

シート 17

V. 最近の論点

2. 農協共済の保険会社転換/新設

* 背景

- ： 農協の生命保険分野での活躍の歴史及び自動車保険への進出可能性
- ： 韓国・米国間のFTA協議で問題提議(不公正競争行為)

* 争点

- ： 農協共済の保険会社転換時における既存の流通チャネルの維持に関する問題
- ： 既存の25%Rule免除期間(即時または10年猶予)に関する問題

18

シート 18

VI. 長期課題

1. 消費者信頼の引き上げ

- * 韓国は日本より保険に対する信頼/保険監督が比較的弱い。
- 以下、中央日報記事(成均館大学保険文化研究センター国際セミナー資料)
- http://article.joins.com/article/article.asp?total_id=4039412

保険信頼国際比較

韓国	中国	日本	台湾
■保険産業に対する信頼水準			
中間	低い	高い	高い
■保険信頼に影響を及ぼす要素 (日本・韓国の場合、番号は影響が大きい順序)			
①保険商品 ②保険会社の社会的責任 ③政府監督	営業職員	①保険会社の社会的責任 ②保険に関する報道 ③保険商品	保険の加入経験 保険金請求経験

19

シート 19

<調査の概要>

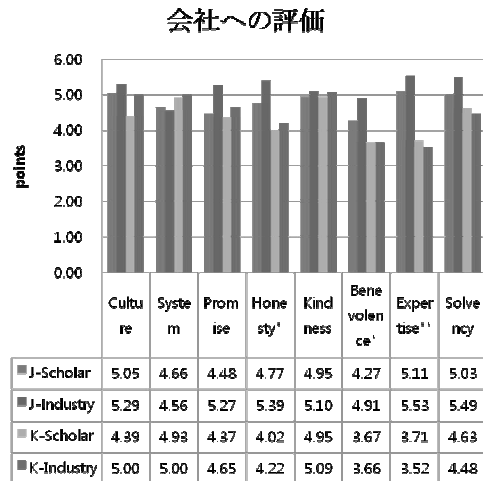
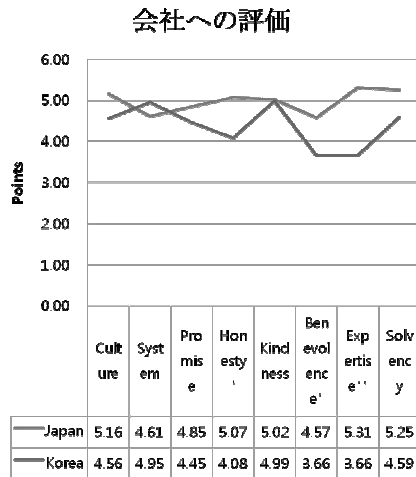
- 目的：日本と韓国の保険専門家の保険への信頼度比較
- 対象：日本保険学会と韓国保険学会の会員
- 実施：早稲田大学保険研究所(江澤 雅彦教授)
韓国成均館大学保険文化研究センター(鄭 洪周教授)
- 期間：2009年夏以降
- 有効回答数：日本208部、韓国87部
- 調査結果：以下参照
(日本学者/実務者、韓国学者/実務者間の差異)

20

シート 20

<保険会社に対する評価>

- 専門性と誠実性側面で1点以上日本優位
(その他、企業文化、契約履行、配慮、支払能力等も多少差異)
- 業務処理システムは韓国優位、契約者志向は類似

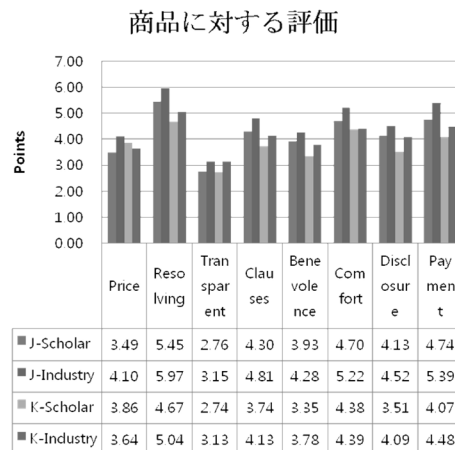
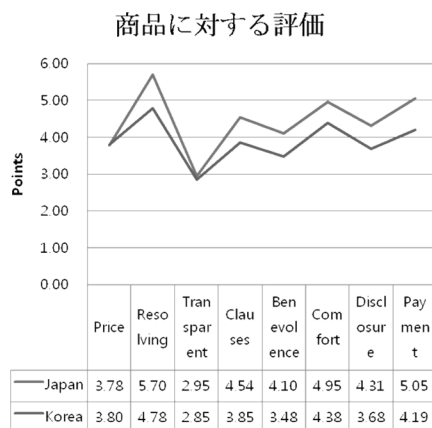


21

シート 21

<保険商品に対する評価>

- 全て1点以内で日本優位
(価格、問題解決能力、透明性、配慮、安心感、情報開示、補償等)



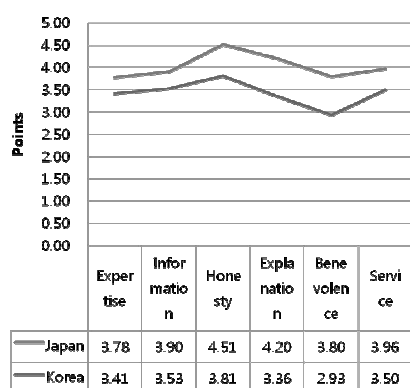
22

シート 22

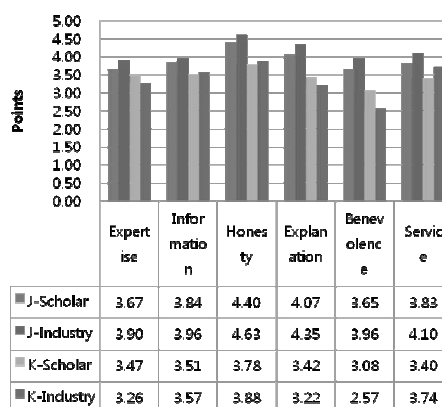
〈保険販売チャネルに対する評価〉

- 全て1点以内で日本優位
(専門性、情報力、誠実性、説明能力、配慮、サービス)

販売チャネルに対する評価



販売チャネルに対する評価



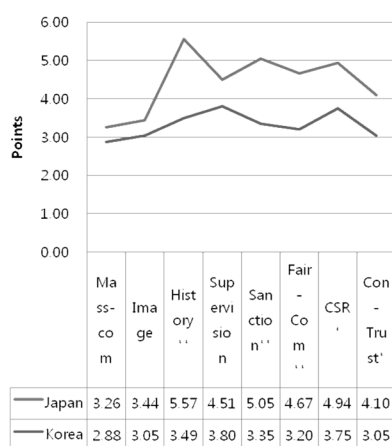
23

シート 23

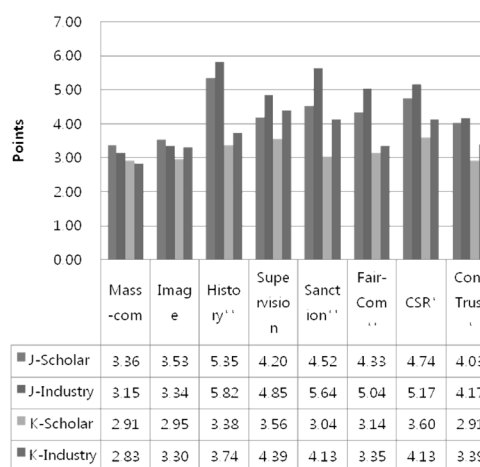
〈環境に対する評価〉

- 歴史、規制、公正競争、社会的責任、消費者による信頼の側面で
1点以上日本優位(マスコミ、イメージ、監督にも差異)

環境に対する評価



環境に対する評価



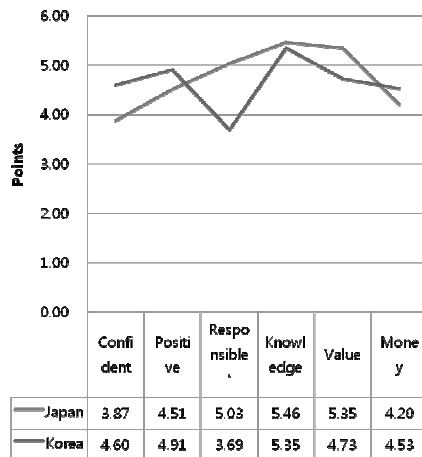
24

シート 24

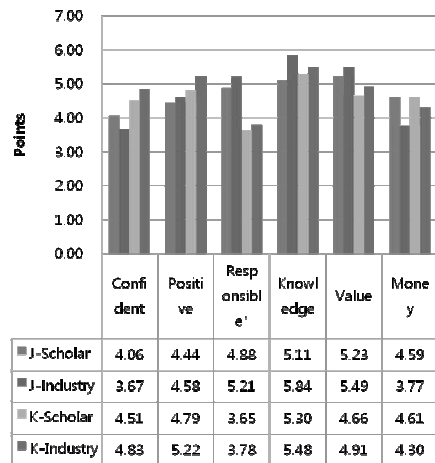
＜一般国民に対する評価＞

- 責任感の面では1点以上日本優位
- 保険に関する知識、価値認識は日本が多少優位
- 自信感と肯定的な態度は韓国が優位

一般国民に対する評価



一般国民に対する評価



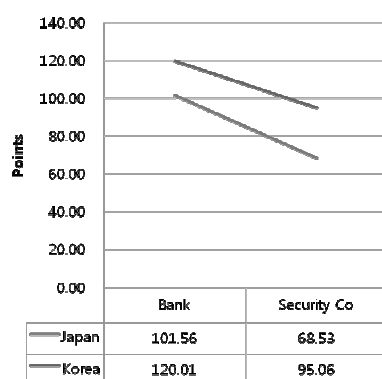
25

シート 25

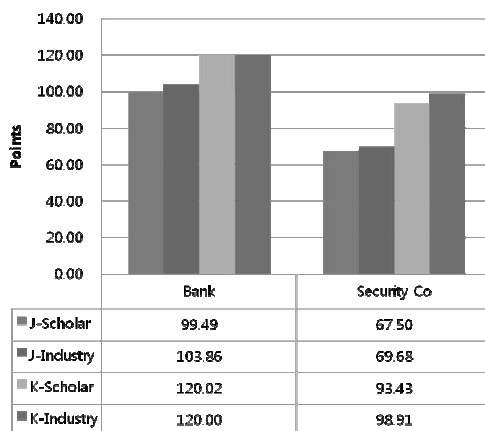
＜銀行、証券会社との相対比較＞

- * 保険会社を100としたときの銀行と証券会社の評価点
- 日本は保険会社に対し、多少肯定的。(韓国は銀行に肯定的)
- 両国において証券会社は保険会社に比べて否定的

相対比較



相対比較



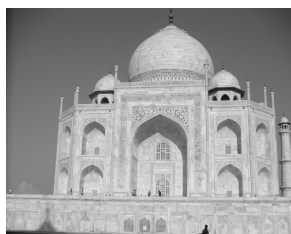
26

シート 26

VI. 長期課題(業界)

2. 成長と国際化

- * 国内市場成長の限界を克服するための海外進出
- * アジア地域中心の世界経済成長は持続するものと予想される。



27

シート 27

ありがとうございます



* 2007年成均館大学経営学部—早稲田大学商学部交流協定写真

28

シート 28

3. 中国の生命保険市場の 展望と課題



北京工商大学教授 王 緒瑾

○コーディネータ 最初に、王先生のご紹介をしたいと思います。王先生は、北京工商大学の教授で、現在、保険学部の学部長をされています。王先生は非常に多くの著書や論文がありまして、まさに中国を代表される保険学者でいらっしゃいます。王先生は、中国のテレビにもしばしば登場されていまして、非常に有名な先生です。また、先生は中国保険学会の常任理事に加えて、アジアの保険リスクマネジメント学会であるエイプリアの常任理事として中国だけでなく、国際的にも活躍をされています。また、先生は、日本の文部科学省に当たる政府の教育部の指導委員会という非常に重要な委員会の委員になっておりまして、中国全体の大学教育における中心的な役割を担っているといったことでも力を尽くされています。また、北京仲裁委員会の委員としても活躍されています。

本日の通訳には、日立中国財務保険センターのマネージャーでいらっしゃる劉様をお願いしております。それでは、どうぞよろしくお願いいたします。

○王 尊敬する江澤教授、辻山所長、本大会の司会者、皆様、こんにちは。本日は、お忙しい中お越しいただき、皆さんと一緒に中国生命保険市場について検討することができまして、まことにありがとうございます。

本日は、主に中国生命保険市場の現状、問題点および対策について申し上げます。(シート2) 中国の生命保険市場については、主に3つの問題を提示したいと思います。1つ目は、中国における生命保険市場の現状。2つ目は、現在、中国の生命保険市場が直面している問題点です。3つ目は、中国における生命保険市場の行先及びこれからの対応策となります。

なぜ今回このテーマを設定したかと言いますと、まず、江澤教授からのありがたいこのご提案がきっかけとなっています。また、これまで私が中国保険業界における第十期及び第十一期五ヶ年計画の策定に参画したことと、中国金融業界における第十一期五ヶ年発展計画の認定に携わった経験も、このテーマを選んだ背景となっています。

今ご覧になっている中国生命保険市場の特徴というのも、十一期五ヶ年計画を策定していた当時、よく述べられていたものであります。主として、発展の急速化、新保険種目開発の活発化、及び全体はまだレベルの低い均衡状態と、3つ特徴が挙げられます。(シート3)

ここで発展の急速化というのは、生保保険料収入の全体保険市場に占めるシェアが急速に成長しているということです。また、新しい保険種目開発の活発化というのは、主に販売チャネル、

商品及び企業の組織形態における多様化を意味しています。また、均衡状態とはいえ、全体としてはまだレベルが低い状態にあります。それは、需要と供給がともに不足しているということです。すなわち、生保商品があまり売れていない反面、消費者が求めている商品も提供されていないということです。

中国生命保険市場の現状は、具体的には、ご覧になっている7つの要点にまとめられます。(シート4) 1つ目は、生命保険料の収入の長期間の高い成長とともに、生保保険料全体に占めるシェアも上昇しているということです。2つ目は、市場構造の健全化および集中度の低下に伴い、独占的競争型市場モデルが形成されているということです。3つ目は、業務構造の調整と新しい生保商品の迅速な発展となります。4つ目は、多層な生命保険市場の構造が形成されつつあることです。5つ目は、営業手法の多元化となり、6つ目は資金運用規制の緩和及び生保会社の投資収益率の増加であります。7つ目は、中国の生命保険市場が開放されつつあるところです。

まず1つ目についてご説明させていただきます。(シート5) 生命保険料の収入が急速に伸び、生保市場が保険市場全体に占めるシェアも上昇しています。ここでご注意をいただきたいのは、中国における生命保険というのは、生命保険の他、傷害保険と健康保険も含まれているということです。

なぜ中国の生保市場が急速に成長をしていると言えるのでしょうか。

中国の保険業務は、1958年になって始まりましたが、生命保険は、1982年になって初めてスタートしたのです。損害保険がスタートしたのも、1980年となります。1982年から2009年まで、生保市場の年間平均成長率は56%を超えており、著しい成長を遂げました。(シート6) 1982年に生保保険料の収入は159万元しかなかったのに対し、2009年になると8261.5億元まで上昇してきました。生保市場が急速に成長を遂げた要因を申し上げますと、1982年になって初めて民間の生保業務が開始したため、出発点は比較的低かったことが挙げられます。また、中国の経済が急速に成長を遂げていること、及び生命保険会社の増加も原因となります。データによりますと、1982年には生保会社が一社しかなかったのですが、2009年になりますと59社まで増えてきているそうです。加えて、投資型の生保商品が販売されるようになったのも、成長につながる要因となるでしょう。

これから成長率についてご説明したいと思います。シート7は、1982年から2009年までの保険料収入に関するデータの一部抜粋となります。1987年における対前年成長率は106.6%であり、1992年は48.5%となります。2009年になりますと、成長率が大幅に減少していたのですが、それでも10%を超えていました。

皆様もご存知のとおり、2008年に世界的な金融危機が起きました。恐らくそれも2009年に成長率が低下する要因となったでしょう。それではなぜ2008年の成長率が高かったのでしょうか。その背景として、利子率を下げる政策の実行が考えられます。そのため、生保商品の購入を一種の投資とする消費者がでてきたわけです。

2009 年になりますと、資本市場の回復に伴い、投資はまた株式市場のほうに流れていったため、生保市場の成長率は低下していたわけです。

次に、生保保険料の収入が保険料全体に占めるシェアの上昇についてご説明します。

1980 年から 2009 年にかけて、損害保険の年間平均成長率は 24.86%であるのに対し、生命保険の成長率は 56%を超えており、著しい成長を遂げています。(シート 8・9) それに伴い全体に占めるシェアも徐々に上昇していくのです。1982 年、生保のシェアが 0.16%しかなかったのに対し、2009 年には 74.18%まで上昇してきました。(シート 10・11・12・13) 保険料の収入は全体的に上昇し、市場も徐々に成熟化してきて、独占型から独占的競争型へと転換しています。(シート 14)

ご存知かもしれませんが、1988 年までの中国では、保険会社といえば、PICC(中国人民保険会社)の一社しかありませんでした。当時、PICC は生命保険と損害保険の両方の業務を展開していたのです。しかし同年、シンセン平安保険会社の参入によって、PICC 一社の独占状態が打破されたのです。シンセン平安保険会社は、1992 年に中国平安保険会社へと社名変更をし、今の中国平安となったのです。1992 年、米国の AIA 社が初めての外資として中国市場へ進出し、1996 年、中国石油化工グループとカナダの宏利保険会社との合弁会社であります中宏人寿が設立されました。2008 年になりますと、保険会社の数は 56 社に達しており、2009 年には、さらに 59 社まで増えてきました。(シート 15)

シート 16 は 2002 年から 2009 年にかけての生保会社の会社数の推移であります。2002 年の 23 社から、2009 年の 59 社まで伸びて、急速な発展と言えるでしょう。

続きましては、生保市場のシェアの推移について述べたいと思います。シート 17 は中国人寿、中国平安及び中国太平洋といった大手生保会社 3 社の市場シェアの推移を表しています。中国人寿のシェアは 1996 年の 63.95%から、2009 年の 38.08%まで落ちてきました。中国平安保険は 1996 年の 20.59%から 16.51%まで落ちており、中国太平洋保険は 11.6%から 8.3%まで下がってきました。大手 3 社の合計シェアも 1996 年の 97.14%から、2009 年の 62.89%まで下がってきたのです。それは市場構造の変化、つまり昔の独占型から独占的競争型へと移行していることを意味しています。

さて、業務構造はどうなっているでしょう。(シート 18) まず、保険種目の変化についてですが、中国では健康保険と一般生保のシェアが伸びる一方、傷害保険のシェアが低下している傾向が見られます。生命保険だけを見ても、新しい商品のシェアが伸びていることが分かります。新しい商品というのは、配当付保険、ユニバーサル保険及び変額保険を指しています。

生命保険の市場シェアは、2000 年の 85.36%から 2009 年の 90.27%まで、健康保険の市場シェアは 1998 年の 3.75%から 2009 年の 6.95%まで伸びています。一方、傷害保険の市場シェアは 1998 年の 7.31%から、2009 年の 2.78%まで大幅に下落しています。(シート 19・21) シート 20 は 2000 年から 2009 年までの中国各生保種目の市場シェアの推移状況を示しています。

次に、新しい生保種目について紹介します。1982年生命保険業務が開始してから1999年にかけて、中国ではやはり伝統的な生命保険が主流となっています。1999年以降となりますと、投資型商品が次第に増えてきています。その要因として、1997年の預金金利の低下及び資本市場の健全化が挙げられます。(シート22)

シート23の通り、新しい生保商品のシェアは、2002年の55.81%から2008年の85.23%まで上昇する一方、伝統商品のシェアは14.77%まで下がってきました。シート24では、配当付保険、ユニバーサル保険及び変額保険のシェアの変動が示されています。2002年から、配当付保険と変額保険のシェアは徐々に上昇し、ユニバーサル保険は1.55%から21.79%まで、急速に伸びてきています。

続きまして、生保市場の多重構造の形成について述べたいと思います。1つ目は仲介市場の更なる発展です。2009年までに、保険仲介機構が2570社に達しています。2つ目は、生命保険会社の細分化です。老保険会社5社、健康保険会社4社が設立されました。3つ目は、民間資本の生保市場への参入です。2003年、民生保険会社の設立を革切りに、民間資本も生保市場に参入し始めています。全体的に言えば、組織形態の多様化、経営主体の多元化、経営様式の多様化が中国生保市場の特徴となっており、徐々に健全な市場形成に向かって発展しつつあります。(シート25)

シート26は2008年度の保険機構数及び従業員人数を示しています。この表では中国生保市場の現状が窺えるでしょう。生保商品の販売も速いスピードで成長しています。保険代理店や外販員の数も著しく増加しています。2009年には、保険代理店が1903社、ブローカーが378社、外販員が257.7万人に達しています。(シート27・28)

生保商品の営業手法も多様化しています。2002年から、銀行や郵便局での販売が始まって、後に個人代理も増えてきました。銀行及び郵便局による販売収入が全収入に占める割合がかなり高いと見られます。(シート29) 2009年は金融危機の影響もあって、多少シェアが落ちていたのですが、それでも保険料収入全体の44.39%を占めています。また個人代理も39.35%を占めています。(シート30)

続きましては、資金運用状況について述べたいと思います。保険業における収益率が増加しつつありますが、安定した状況とは言えません。(シート31)

シート32は、1999年から2009年までの、投資収益率の推移を表しています。2006年は5.8%でしたが、2007年は一気に12.17%まで伸びていました。2008年になりますと、1.91%まで下がり、2009年はまた回復し、6.41%まで上がりました。

投資収益率の変化は、資金運用構造と関連していると思われます。銀行預金が全体に占めるシェアが下がる一方、債券、投資信託及び株式への投資が上昇しつつあります。(シート33) その他の投資の割合は比較的低いです。具体的な数字はシート33に載っていると思いますので、ここでは割愛させていただきます。

次に生命保険市場の対外開放についてご説明します。中国は2001年になって初めてWTOに加盟しましたが、実は1992年から、外資保険会社は既に中国市場に進出していました。1996年に外資との合弁会社が設立され、2001年WTO加盟後、外資への規制がさらに緩和しました。2008年末までに、生保会社56社の中で、外資保険会社が26社に達しています。市場シェアで言いますと、2000年は0.2%しか占めていなかったのに対し、2008年には4.92%、2009年には5.23%を占めています。(シート37)

次は中国生命保険市場の問題点について説明させていただきます。(シート38) 主に8つありまして、1つ目は有効供給と有効需要の不足、2つ目は構造の不均衡、3つ目は業界自律規制の欠如、4つ目は保険市場の国際化と監督管理方式との不一致、5つ目は多角化経営と監督管理方式との不一致、6つ目は不安定な資本市場と保険商品の開発との不一致、7つ目は地域格差の問題、最後に、社会保険と商業保険との不一致です。

有効供給と有効需要の不足についてですが(シート39)、まず、有効供給の不足を具体的に説明しますと、やはり市場主体の不足、不合理な商品開発、不健全な営業システムが主な問題点となります。また、支払能力の強化及び市場撤退体制の形成も必要とされています。

有効需要の不足に関しては(シート40)、やはり不健全な市場経済に起因があると思います。1982年に生命保険業務が開始されたとはいえ、当時の中国社会はまだ計画経済のもとで動いていたのです。実は、1992年に鄧小平氏によって「市場経済と資本主義とはイコールではない」という講演が行われて初めて、中国は市場経済の軌道に乗り始めたという経緯があります。ゆえに、生保市場の問題は究極的に、市場経済が不健全であることに起因するとも言えます。

国民の保険に対する認識が未だに不足しているというのも現状です。具体的に説明しますと、1つの原因は、生保業務の開始からまだ20数年間しか経っておらず、時間がまだ短いということです。ここではとても面白い事例を紹介したいと思います。80年代末期のある日、「金庫が壊れました。早く修理に来てください」とのクレームが、保険会社のところに来たのです。なぜならば、中国では、金庫のことを「保険箱」と呼んでおり、保険会社が保険箱を生産している企業だと思われたからです。このことから、国民の保険に対する認識の不足が少し窺えるかもしれません。また、保険会社のサービスが不健全であることも、認識不足の原因といえるでしょう。さらに、国民の収入水準がまだ低いこと、貧富格差が大きいこと、及び保険商品の価格が高いことも、国民の生保に対する認識不足につながっていると思われます。

不合理な商品構造と言いますと(シート41)、健康保険及び傷害保険のシェアが低いことや、短期且つ投資型契約志向が問題となっています。シート42は、投資型生保商品であるユニバーサル保険と変額保険の発展状況です。

営業手法に関しては、販売代理による場合が多いとはいえ、法律上、外販員に関する規定が未だにはっきりしていないのが現状です。(シート45) 外販員は生保会社の従業員とも、契約者の委託人とも、はっきり定義付けられていません。

市場主体の不足という問題は先ほど述べましたので、ここでは省略させていただきます。

また、業界自律組織の欠如も問題点となっています。(シート 47) 保険会社の立場に立って、保険業界を守ろうとする組織は、正直、中国にはまだないです。その他、業界自律公約も機能していません。

中国保険市場の国際化と監督管理方式との不一致についてご説明します。(シート 48) 2001 年、中国が WTO に加盟したとはいえ、今でも完全に市場経済へ移行したとは言えないです。監督管理に関しても、企業の市場行動への関与が多く、監督管理システムの健全化が要請されます。(シート 49)

多角化経営と監督管理との不一致についてですが、中国には既に保険、銀行、証券を包括する金融グループが存在しています。しかし現行する監督管理制度は、依然として業種ごとに設けられているため、現場に応じた転換が必要とされています。

不安定な資本市場と商品開発との不一致も問題となっています。(シート 50) シート 51 には上海証券取引所の株式指数図が描かれてあります。中国の株価指数は 2005 年から 2007 年にかけて、1000 点より 6124 点まで急速に伸びましたが、2008 年 10 月には、1664 点まで急降下していました。2009 年 8 月ごろにやっと 3487 点まで回復したと思いきや、2010 年はまた 2500 点に落ちました。

生保会社の投資収益は、主として証券及び株式投資からの収益からなっています。2007 年の投資利益率表を見てみますと、証券投資信託の収益率は 55.89% に、株式の投資の収益率も 31.7% に達しました。(シート 52) 2700 億人民元を超えている収益のなかで、証券投資信託及び株式投資による収益は 2000 億人民元を超えていました。

しかし 2008 年の投資収益率表を見ますと (シート 53)、証券投資信託及び株式投資の赤字によって、約 200 億人民元の損失が出てしまいました。そのせいで、2008 年度保険会社全体の投資収益は、580 億人民元しかなかったとの結果が出ました。

以上は投資収益に関する説明でしたが、次は支払った保険金を差し引いた総合収益について述べたいと思います。(シート 54) 2006 年の総合収益は 51 億人民元しかなかったのですが、2007 年には、678 億元までに増加しました。しかし、2008 年には、583 億元の投資収益しかなかったため、総合収益が 50 億元に留まったのです。2009 年になると、530 億元まで収益が回復しました。その背景には、会計制度の改訂が影響を及ぼしていると思われます。

経済発展が比較的早い東部において、生保市場の規模も大きいという地域格差の現象が生じています。生保の保険料収入で言いますと、東部は全体の 57.91% を占めており、中部は約 24% を占め、西部は 17.33% しか占めておりません。(シート 57)

社会保険と商業保険との関係についてですが、やはり社会保険の対象範囲が狭いことにより、商業保険との不一致が生じると思います。(シート 58) 高収入層は、社会保険によって保障されている一方、低収入層は、社会保険に加入する資格も、商業保険に加入する経済力も持っていま

せん。そうすると、商業保険の社会保険に対する補完機能も発揮できないままです。

以上述べた中国生保市場の現状を踏まえて、生保市場の健全化のために、シート 59 のような提案があります。まず生保市場自体の改善から見てみましょう。1 つ目は大手国営保険会社の管理体制の改善、2 つ目は中小保険会社の改善、3 つ目は保険会社の組織形態の多様化が要請されています。

生保市場構造から言いますと、市場撤退体制の健全化、情報公開制度の改善及び独占的競争型市場への転換が重要だと思われます。(シート 60) 商品の構造の面では、養老保険や健康保険といった生活保障を提供する商品の開発が必要とされています。(シート 61) 例えば企業年金の問題も、養老保険と健康保険と一緒に、政府からの支援が重要だと思います。

営業チャネルの面では、個人外販員制度の改善が重要だと思いますが、それについて保険監督管理委員会では、まだ検討中となっています。その他、銀行との提携及び電話販売、インターネット販売の展開も改善方法となるでしょう。(シート 62)

資金運用の方法を見てみますと、投資比率は既に従来の 10% までから、20% までへと緩和されましたが、これからは、更なる緩和が必要となるでしょう。それに伴い、企業内部の制度及び意思決定のプロセスの改善によるリスク管理制度の健全化も要請されるでしょう。(シート 63)

続きまして、生保市場の差別化について述べたいと思います。ここでの差別化というのは、経営、組織形態、サービス及び商品の差別化を指しています。(シート 64) 具体的には、各地域の経済発展状況に応じて決めるべきではないかと思います。例えば、東部において株式会社という組織形態が必要ですが、西部においては、総合保険会社のほうが適切なのかもしれません。経済発展が比較的早い地域において、投資型商品が中心となるかもしれませんが、そうでない地域では、養老保険や健康保険のほうがいいかもしれません。また、電話販売やインターネット販売といった営業手法が、経済発展の早い地域においては適切ですが、そうでない地域においては、やはり伝統的な直接販売方式が適合するでしょう。

生保市場の基礎制度に関しては、監督管理制度の健全化、企業内部制度の改善、業界自律制度の強化が重要だと思います。例えば、業界自律制度において、悪質な外販員が載っているブラックリストも必要となるでしょう。(シート 65) 日本においても、同じような問題に遭ったのではないかと思います。

生保市場の対外開放の改善について説明しますと、現在、中国では主として、数量主導型方式を採用しております。その原因として、金融リスクの回避、生保市場の不均衡及び従来の国際的経験が挙げられます。(シート 66)

最後に申し上げたいのは、一体化した社会保険システムを作らなければならないということです。社会保険に対して、商業保険が真の補完機能を発揮できるようなシステムが必要であり、中国では、社会保険に関する研究が数多くなされていますが、依然として、都市部と農村部の格差、都市部の中の格差が問題視されています。

また、社会保険は基本的な需要を満たすのに対して、商業保険は特別な需要を満たすものであるべきですが、現状ではなかなかそうはいっていません。例えば、もし現在、私が病気にかかった場合、社会保険だけでもほとんどの費用が保障されます。当然のことで、商業保険を必要としないでしょう。しかし、もし社会保険が基本的な需要にのみ対応するのならば、自然に商業保険の需要が増えてくるでしょう。そうして初めて、商業保険が社会保険に対して、補完機能を発揮できるわけです。(シート 67)

13 億人もいる中国市場は、まだまだ完全には開発されておらず、様々な可能性が潜んでいます。これからも中国の生保市場について、皆様と一緒に研究及び検討の機会があれば幸いです。皆様が北京へお越しになる日を期待しています。本日はご清聴、ありがとうございました。

○コーディネータ　王さん、劉さん、どうもありがとうございました。ダイナミックに発展する中国の市場の状況とあわせて、いろいろな分野での問題も生じているということで多角的にご説明いただきましたし、非常に詳しい資料ですので、かなり参考になるのではないかと思います。

中国の生命保険市場 の展望と課題

2010年6月15日
北京工商大学
経済学院保険学部
王緒瑾

1

シート 1

目次

1. 中国生命保険市場の現状
2. 中国生命保険市場の問題点
3. 中国生命保険市場健全化の検討

2

シート 2

中国生命保険市場の特徴：

1. 発展の急速化
2. 新保険種目開発の活発化
3. 全体はまだ低いレベルの状態

3

シート 3

1. 中国生命保険市場の現状

- 生保保険料収入の長期間の急速な成長、保険業の全体保険料に占めるシェアの更なる上昇
- 市場構造の更なる健全化及び市場の集中度の低下に伴い、独占的競争型市場の形成
- 業務構造の調整、新生保商品の急速な発展
- 多層な生命保険市場構造の形成
- 営業手法の多元化、個人代理及び銀行・郵便局窓販はメイン
- 資金運用規制の緩和、投資収益率の増加
- 生命保険市場の対外開放

4

シート 4

1. 中国生命保険市場の現状

(1) 生保保険料収入の長期間の快速な成長、保険業の全体保険料に占めるシェアの更なる上昇

- ・ 生保保険料収入の長期間の快速な成長
- ・ 全体保険料に占めるシェアの更なる上昇

5

シート 5

1. 中国生命保険市場の現状

① 生保保険料収入の長期間の急速な成長

1982年より中国国内民間生保業務の再開以来、保険料収入の成長はGDPより速く、1982年の159万元から2009年の8,261.5億元までに達した。年間平均成長率は56.5%

主な原因:

- 1982年より民間生保業務再開のため、出発点は低い
- 中国経済の急成長のため、生保のニーズが増加
- 保険会社の増加
- 投資型生保商品の販売

6

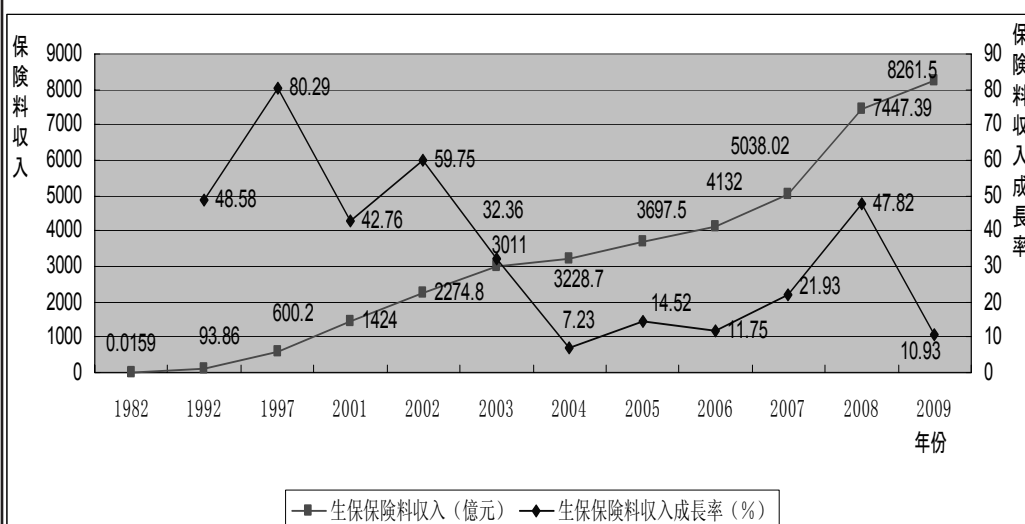
シート 6

1982～2009年中国生保保険料収入

年	GDP(億元)	成長率(%)	生保保険料収入(億元)	成長率(%)
1982	5294.7	9.1	0.0159	
1987	11962.5	11.6	23.41	106.62
1992	26638.1	14.2	93.86	48.58
1997	74462.6	8.8	600.20	80.29
1998	78345.2	7.8	758.30	26.34
1999	81910.9	7.1	872.10	15.01
2000	89442.2	8.0	997.50	14.38
2001	97314.8	7.5	1424.00	42.76
2002	102397.9	8.0	2274.80	59.78
2003	116528.5	9.0	3011.00	32.36
2004	136515.0	9.5	3228.70	7.23
2005	182321.0	9.9	3697.50	14.52
2006	209407.0	10.7	4132.00	11.75
2007	246619.0	11.4	5038.02	21.93
2008	300670.0	9.0	7447.39	47.82
2009	335353.0	8.7	8261.50	10.93

シート 7

1982～2009年 中国生保保険料収入



8

シート 8

1. 中国生命保険市場の現状

②全体保険料に占めるシェアの更なる上昇

- 損保の保険料収入は1980年の4.6億元から2009年の2,875.8億元までに増加、年間平均成長率は24.86%
- 1982年より中国民間生保業務の再開以来、生保保険料は当年の0.016億元から2009年の8,261.5億元までに増加、年間平均成長率は56.5%
- 生保保険料収入の成長率は損保より非常に高く、特に2000年以降、新生保商品の開発による両者のギャップはさらに拡大

9

シート 9

1985～2009年生保と損保の保険料収入成長率の比較表

年	生保成長率(%)	損保成長率(%)
1985	22.73	49.94
1990	28.71	36.78
1991	59.78	28.17
1995	12.42	15.97
2000	14.38	14.80
2001	42.76	14.60
2002	59.78	13.30
2003	32.36	11.70
2004	7.23	25.40
2005	14.52	12.90
2006	11.75	22.60
2007	21.93	32.40
2008	47.82	20.00
2009	10.93	23.10
年間平均成長率	56.50	24.86

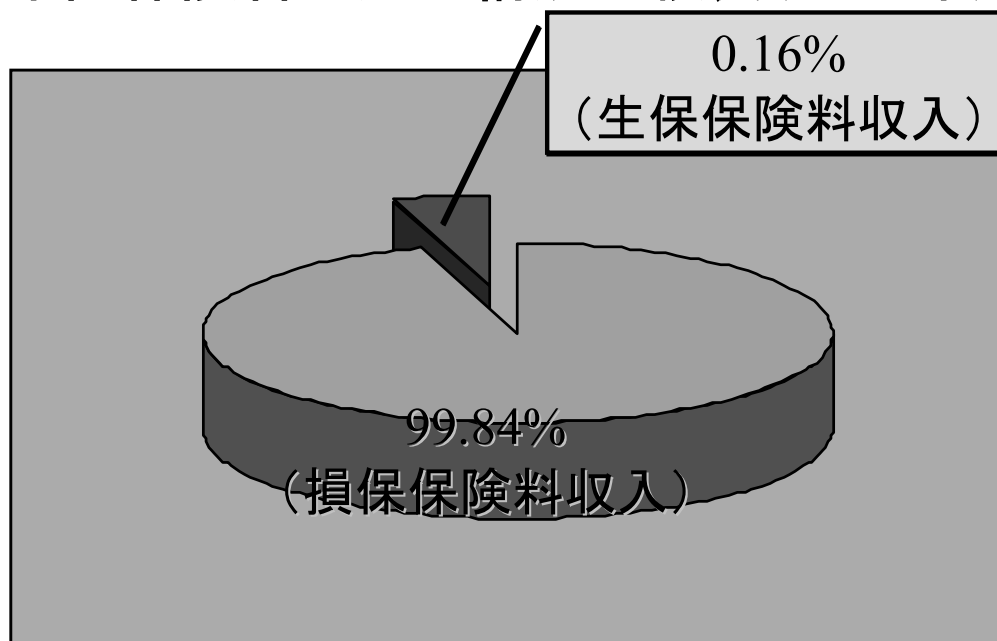
シート 10

1980～2009年中国保険料収入の比較表

年	生保保険料収入 (億元)	損保保険料収入 (億元)	生保のシェア (%)	損保のシェア (%)
1982	10.28	0.016	0.16	99.84
1985	28.69	4.41	13.32	86.68
1990	106.76	28.41	21.02	78.98
1995	390.70	204.20	34.33	65.67
1997	600.24	480.73	55.53	44.47
2000	997.50	598.40	62.50	37.50
2001	1424.00	685.40	67.51	32.49
2002	2274.80	779.81	74.47	25.53
2003	3011.00	869.40	77.60	22.40
2004	3228.70	1089.90	74.76	25.24
2005	3697.50	1229.90	75.04	24.96
2006	4132.00	1509.40	73.24	26.76
2007	5038.02	1997.70	71.61	28.39
2008	7447.39	2336.70	76.12	23.88
2009	8261.50	2875.80	74.18	25.82

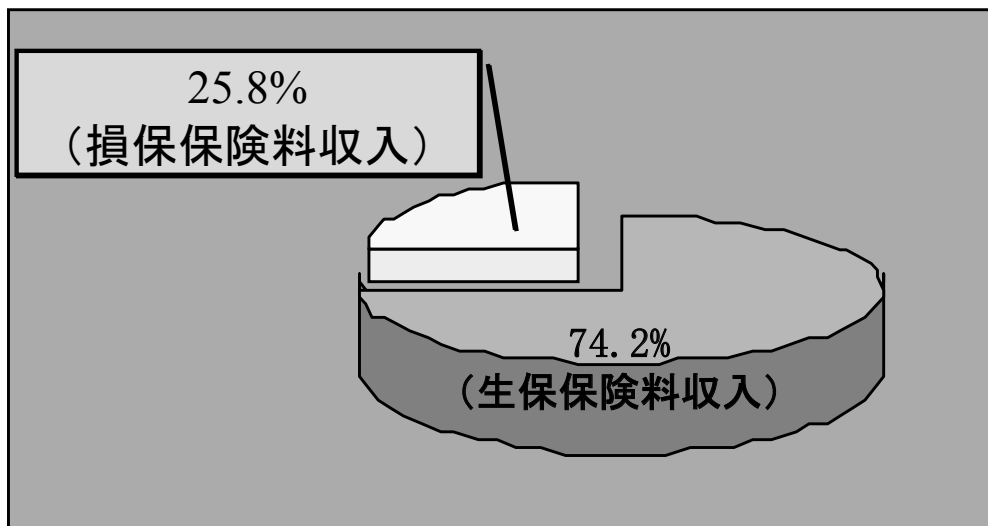
シート 11

中国保険料収入の構成比較表(1982年)



シート 12

中国保険料収入の構成比較表(2009年)



13

シート 13

1. 中国生命保険市場の現状

(2) 市場構造の更なる健全化及び市場集中度の低下に伴い、独占的競争型市場の形成

- ・ 市場構造の更なる健全化
- ・ 市場集中度の低下による独占的競争市場モデルの形成

14

シート 14

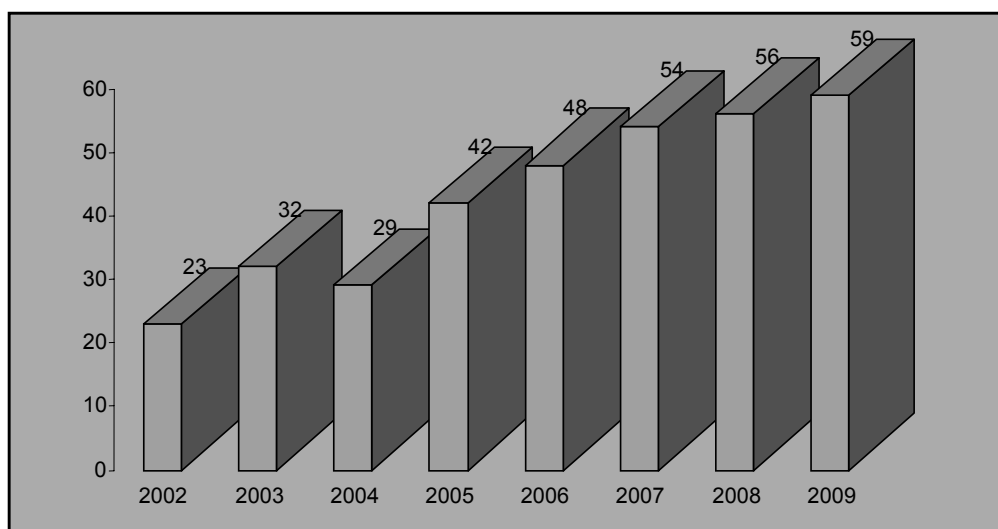
市場構造の更なる健全化

- 1982年より中国国内生保業務の再開から1988年まで、中国における生保会社は1社のみ：中国人民保険公司
- 1988年平安保険公司の設立は中国人民保険公司の生保市場の独占地位を打破
- 1992年米国のAIAは上海で支店設立
- 1996年中国初めての合弁生保会社として中宏人寿設立
- 2008年まで、生保会社56社の中に、中国資本の会社30社、外国資本の会社26社、また総合型生保会社47社、専門型の健康保険会社4社、養老年金会社5社がある。
- 2009年末まで生保会社は合計59社

15

シート 15

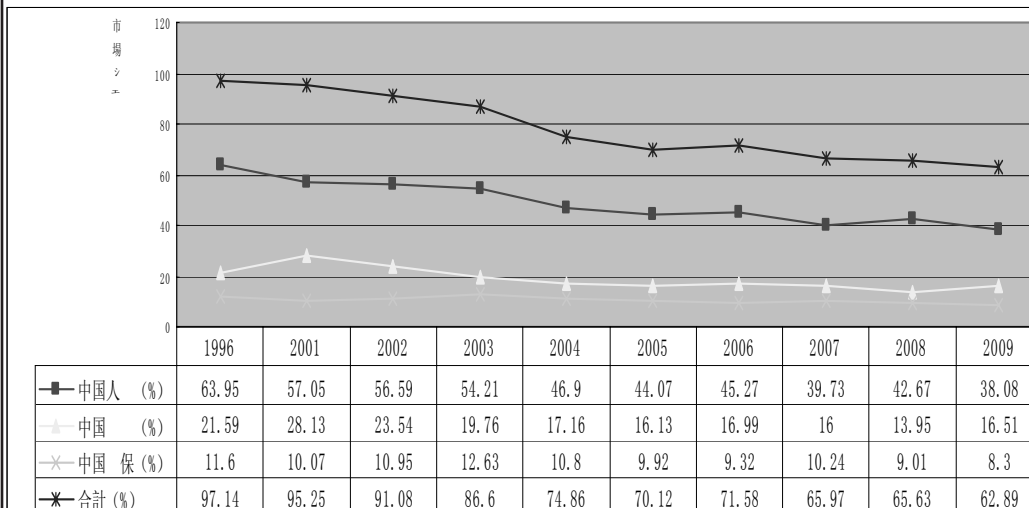
2002～2009年 中国生保会社の会社数



16

シート 16

1996～2009年 中国人寿、中国平安、中国太平洋の生保市場シェア



17

シート 17

1. 中国生命保険市場の現状

(3) 業務構造の調整、新生保商品の迅速な発展

- ①各保険種目の発展は異なり、一般生保、健康保険、
傷害保険の市場シェアは変動あり
- ②生保の保険種目構成の調整により、主な種目は過去
伝統商品の生存死亡保障から新生保商品に変更

18

シート 18

1. 中国生命保険市場の現状

①各保険種目の発展は異なり、一般生保、健康保険、傷害保険の市場シェアは変動あり

- ・ 生保商品と健康保険の市場シェアの上昇。

生保市場シェアは2000年の85.36%から2009年の90.27%までに伸び、健康保険の市場シェアは1998年の3.75%から2009年の6.95%までに伸び

- ・ 傷害保険の市場シェアは大幅に下落。

1998年の7.31%から2009年の2.78%までに縮小

19

シート 19

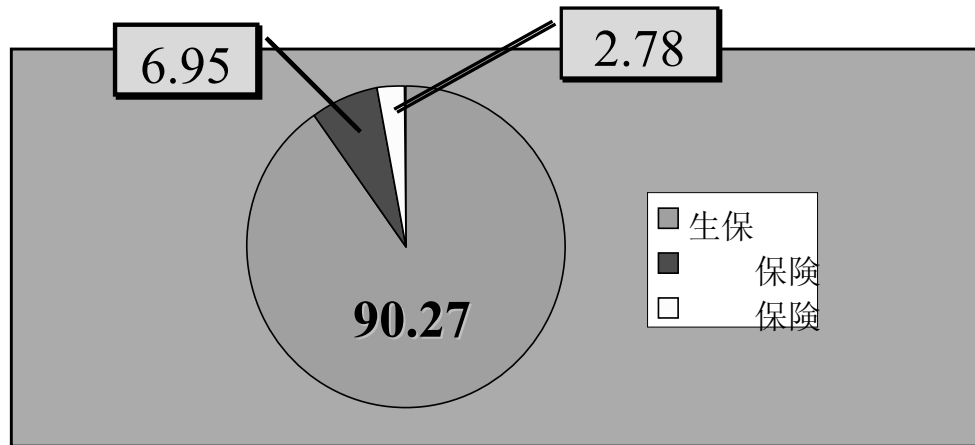
2000～2009年 中国各生保種目の発展

年	生保 (億元)	健康保険 (億元)	傷害保険 (億元)	生保シェア (%)	健康保険シェア (%)	傷害保険シェア (%)
2000	851	65	81	85.36	6.52	8.12
2001	1288	62	75	90.39	4.35	5.26
2002	2074	122	79	91.16	5.36	3.47
2003	2669.5	241.92	99.58	88.66	8.03	3.31
2004	2846	271	118	87.98	8.38	3.65
2005	3247	311.84	141.42	87.75	8.43	3.82
2006	3592.64	376.90	162.47	86.95	9.12	3.93
2007	4463.75	384.17	190.10	88.60	7.63	3.77
2008	6658.37	585.46	203.56	89.41	7.86	2.73
2009	7457.44	573.98	230.05	90.27	6.95	2.78

20

シート 20

2009年生保保険料の構成



21

シート 21

1. 中国生命保険市場の現状

②生保の種目構成の調整により、主な種目は過去伝統商品の生存死亡保障から新生保商品に変更

中国生保会社の保険商品発展の2つステップ:

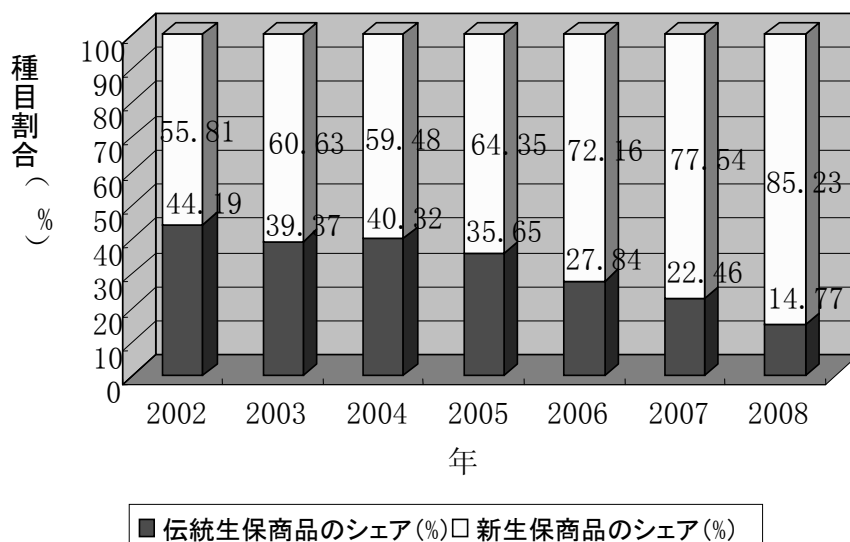
- ステップ1. 主な種目は伝統の生保商品(1982～1999年):
主に定期保険、養老保険、終身保険と年金保険
- ステップ2. 主な種目は新生保商品(1999年以来)

原因: 金利の大幅下がりにより、伝統の生保商品の高予定金利は保険会社にぎゃくざやのリスクを増加させ、同時国民の投資型商品のニーズがあり

22

シート 22

2002～2008年 伝統生保商品と新商品のシェアの変動



シート 23

2002～2008年配当付保険、 ユニバーサル保険、変額保険のシェアの変動

年	配当付保険シェア (%)	ユニバーサル保険シェア (%)	変額保険シェア (%)
2002	51.10	1.55	3.16
2003	57.84	0.59	2.20
2004	56.54	1.24	1.70
2005	56.89	6.17	1.29
2006	59.37	11.07	1.72
2007	49.76	18.94	8.84
2008	57.06	21.79	6.38

24

シート 24

1. 中国生命保険市場の現状

(4) ひとつ多層な生命保険市場構造の形成

- 生保仲介市場の更なる発展。

2009年まで保険仲介の専門機構は2,570社がある。

- 専門の生保会社の設立。2009年末まで専門の養老保険会社5社、専門の健康保険会社4社がある。

- 民間資本の生保市場進入。2003年中国初めての民営生保会社として民生人壽保險株式会社は設立。

組織形式の多様化、主体の多元化、経営方式の多様化の生保市場は形成中。

25

シート 25

2008年保険機構数及び従業員人数一覧表

番号	項目	単位	社数/人数		
			合計	中国資本	外国資本
1	保険会社	社	120	72	48
1.1	内訳: 保険グループ	社	8	8	0
1.2	損保会社	社	47	31	16
1.3	生保会社	社	56	30	26
1.4	再保険会社	社	9	3	6
2	資産管理会社	社	10	10	0
3	専門保険仲介会社	社	2445		
3.1	内訳: 保険代理会社	社	1822		
3.2	保険ブローカー会社	社	350		
3.3	保険鑑定会社	社	273		
4	保険兼業代理機構	万社	13.66		
5	保険従業員	万人	322.81		
5.1	内訳: 保険外販員	万人	262.87		

シート 26

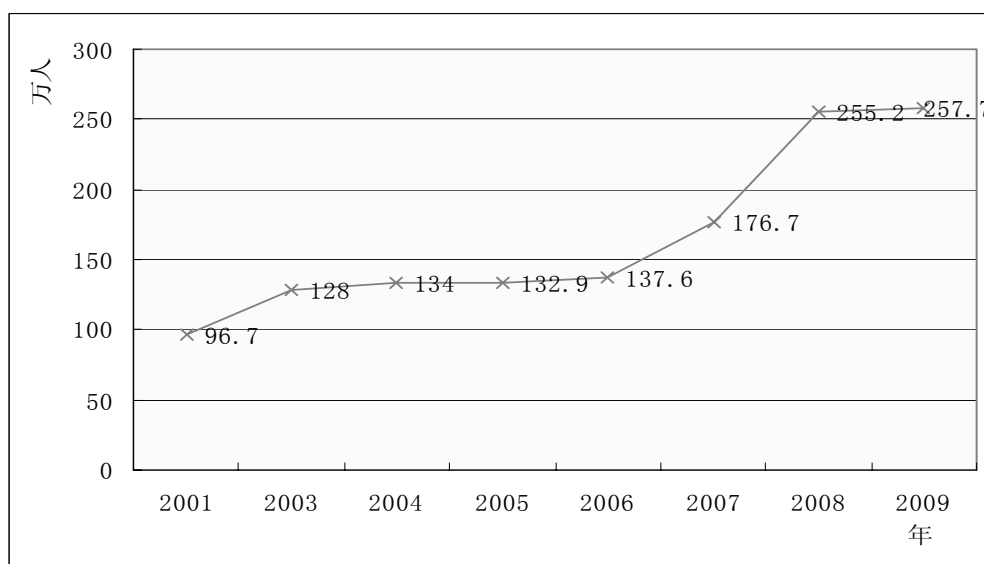
2001～2009年 中国保険仲介の発展状況

年	保険代理店 (社)	保険ブローカー (社)	生保外販員 (万人)
2001	127	17	96.7
2003	507	83	128.0
2004	955	197	134.0
2005	1340	268	132.9
2006	1558	297	137.6
2007	1755	322	176.7
2008	1822	350	255.2
2009	1903	378	257.7

27

シート 27

2001～2009年 中国生保業外販員の発展



28

シート 28

1. 中国生命保険市場の現状

(5) 営業手法の多元化、個人代理及び銀行・郵便局の窓販はメイン

- 2000年より銀行・郵便局の窓販開始

銀行・郵便局は強いネットワークがある

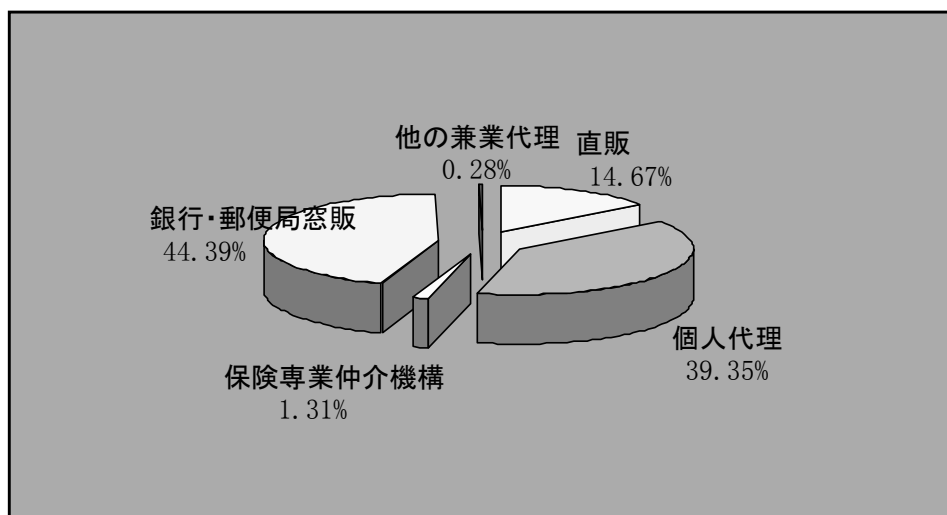
保険料収入は生保業保険料収入のシェア：

- 2002年 17.09%
- 2008年 48.92%

29

シート 29

2009年中国生保市場の 営業手法毎の保険料収入シェア

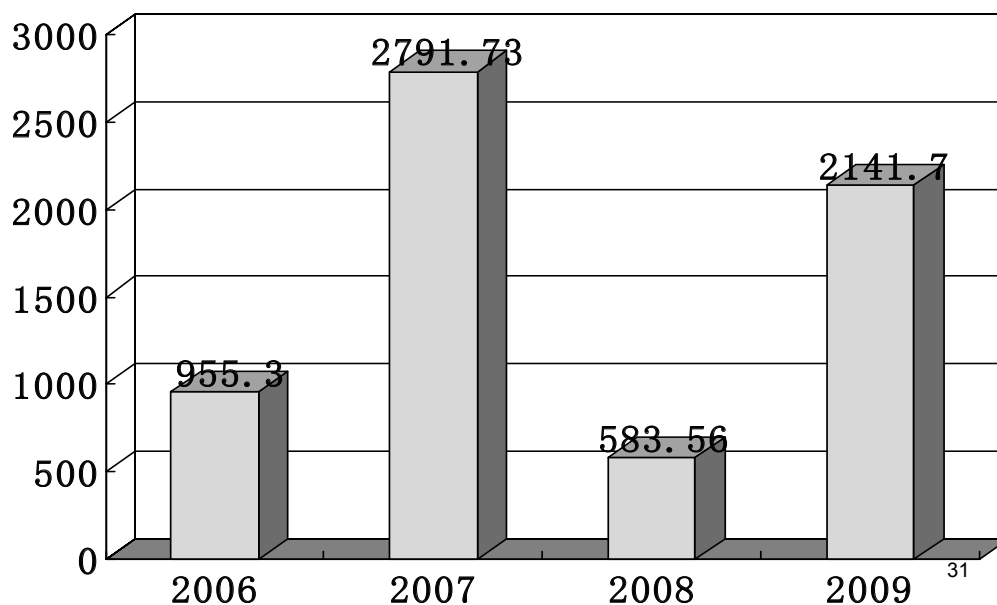


30

シート 30

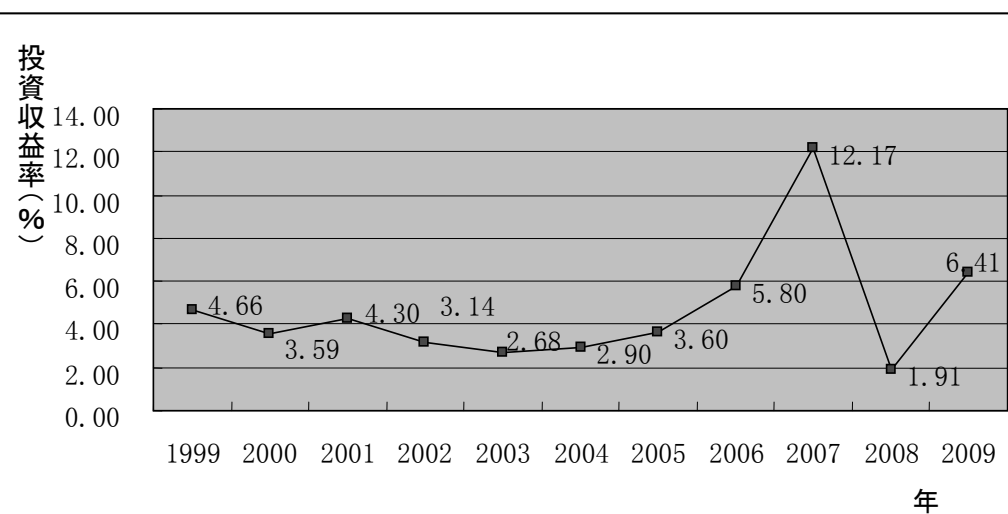
1. 中国生命保険市場の現状

(6) 資金運用規制の緩和、投資収益率の増加（億元）



シート 31

1999～2009年 中国保険業の投資収益率の変動



32

シート 32

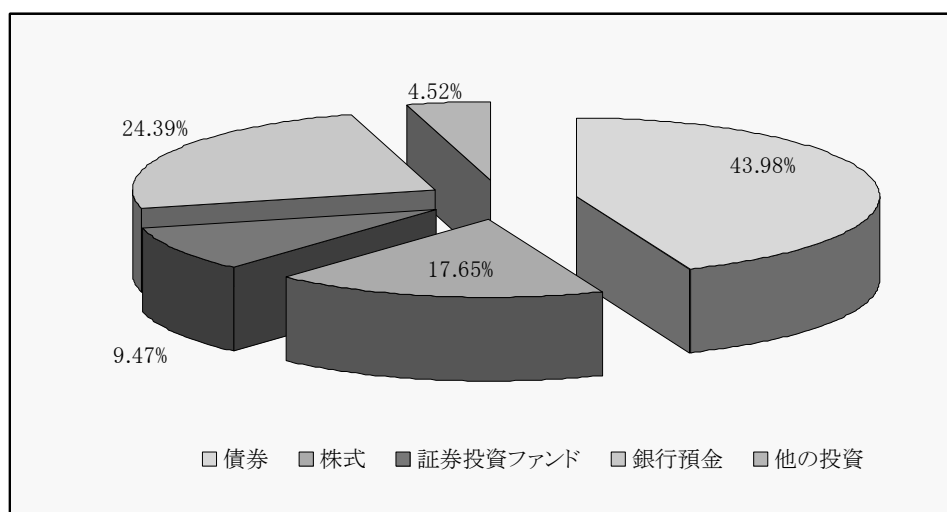
1999～2008年 中国保険資金運用の構成表(単位:%)

年	銀行預金	債券	証券投資ファンド と株式	他の投資
1999	51.00	37.00	0.80	11.20
2000	48.60	37.70	5.30	8.30
2001	53.00	21.80	5.70	19.50
2002	54.70	20.00	5.60	19.70
2003	52.10	16.00	6.21	25.69
2004	46.50	24.80	6.30	22.40
2005	36.66	52.66	8.97	1.71
2006	33.67	53.15	10.03	8.05
2007	24.39	43.98	27.11	4.52
2008	26.47	57.88	13.33	2.32

33

シート 33

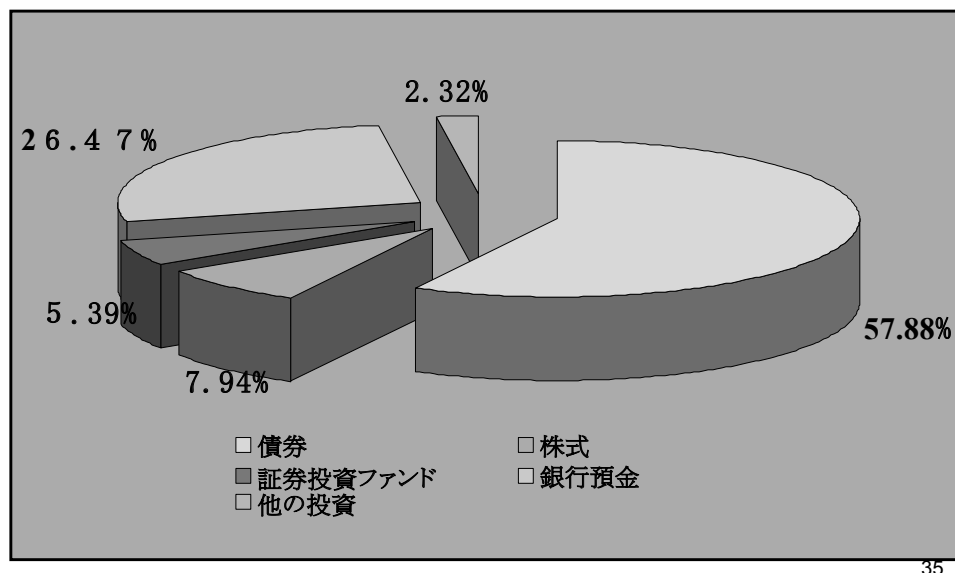
2007年中国保険会社の投資構成(%)



34

シート 34

2008年中国保険会社の投資構成(%)



35

シート 35

2008年中国保険会社の投資構成一覧表

	資金運用残高（億元）	構成割合（%）
一、銀行預金	8087.55	26.47
二、債券	17684.17	57.88
1.国債	4208.26	13.77
2.金融債	8754.06	28.65
3.社債	4598.46	15.05
三、証券投資ファンド	1646.46	5.39
四、金融資産	67.46	0.22
五、株式	2425.36	7.94
六、金融派生商品	3.24	0.01
七、貸付	309.51	1.01
八、不動産投資	86.55	0.28
九、コールローン	2.58	0.01
十、他の投資	239.89	0.79
合 計	30552.77	100.00

36

シート 36

1. 中国生命保険市場の現状

(7) 生命保険市場の対外開放

- 中国生保業務再開以来、1992年中国保険市場へ初めて進出した外資保険会社の米国AIA上海支店は設立
- 1996年中国初めての中外合併生保会社の中宏人寿は設立
- 2001年中国はWTO加入
- 2008年末まで、生保56社の中に、外資保険会社は26社
- 外資保険会社の生保保険料収入の市場シェアは2000年の0.2%から2008年の4.92%に成長。

37

シート 37

2. 中国生命保険市場の問題点

- 有効供給と有効需要不足の矛盾
- 構造アンバランスの矛盾
- 業界の自己規律組織の発展は業界の発展より遅れの矛盾
- 保険市場のグローバル化と監査方式の矛盾
- 保険経営の総合化と監査方式の矛盾
- 資本市場の不安定と商品開発の矛盾
- 地域発展の格差の矛盾
- 社会保険と民間生保のアンマッチングの矛盾

38

シート 38

2. 中国生命保険市場の問題点

(1) 有効供給と有効需要不足の矛盾

① 有効供給の不足

- ・ 市場主体が少ない、市場の集中度が高い
- ・ 商品開発の不合理的
- ・ 営業体制の不健全
- ・ 生保の全体資本の強化が必要
- ・ 市場撤退体制の形成が必要

39

シート 39

2. 中国生命保険市場の問題点

(1) 有効供給と有効需要不足の矛盾

② 有効需要の不足

- ・ 市場経済体制の不健全
- ・ 国民の保険意識は薄い
- ・ 収入水準は低い、貧富の格差は広い
- ・ 保険価格は高いため、生保商品に対するニーズの減少

40

シート 40

2. 中国生命保険市場の問題点

(2) 構造アンバランスの矛盾

①商品の構造

- 健康保険と傷害保険のシェアは低い。
- 保険料規模を過度追求、業務の質を無視するため、短期契約が多く、一括払保険料契約のシェアが大きく、投資型商品は多い。

41

シート 41

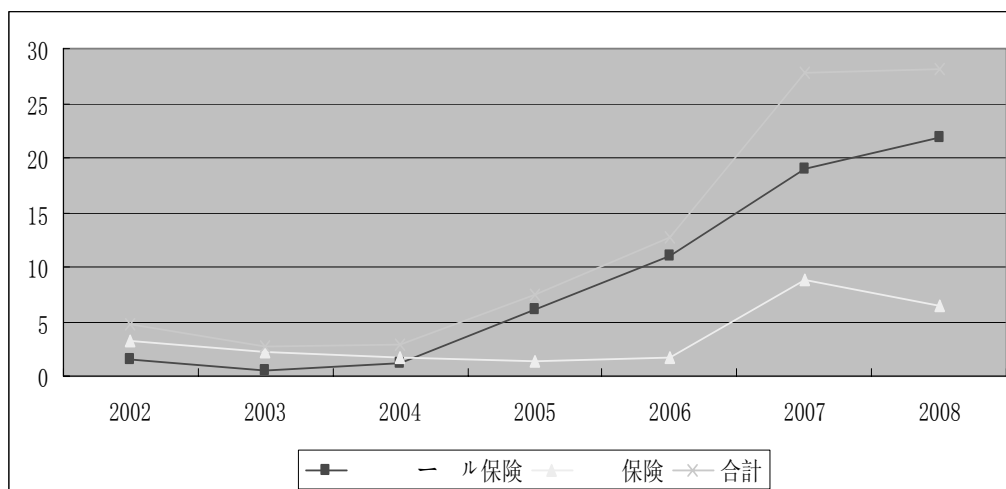
2002～2008年 投資型生保商品の発展状況(単位:%)

年	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
ユニバーサル 保険	1.55	0.59	1.24	6.17	11.07	18.94	21.79
変額保険	3.16	2.2	1.7	1.29	1.72	8.84	6.38
合計	4.71	2.79	2.94	7.46	12.79	27.78	28.17

42

シート 42

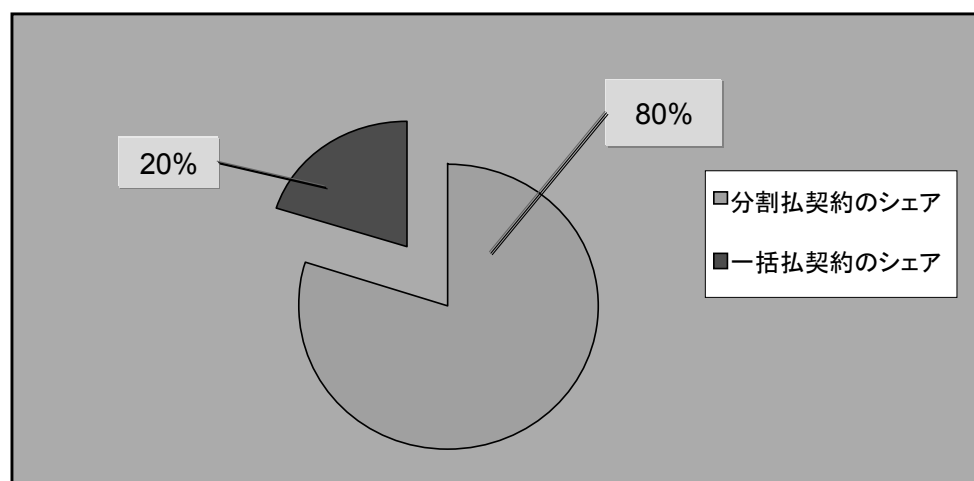
2002～2008年 投資型生保商品の発展状況(単位:%)



43

シート 43

2008年中国生保保険料収入の構成



44

シート 44

2. 中国生命保険市場の問題点

(2) 構造アンバランスの矛盾

②営業手法の構造、特に銀行・郵便局との協力レベルは高くない

- 専業保険仲介の機能を発揮していない
- 外販員の法律上の地位は不明確
- 銀行と保険の協力は保険商品販売に限り

45

シート 45

2. 中国生命保険市場の問題点

(2)構造アンバランスの矛盾

③主体構成

- 市場の主体は少ない
- 市場の集中度はまだ高い

46

シート 46

2. 中国生命保険市場の問題点

(3) 業界の自己規律組織の発展は業界の発展より遅れの矛盾

- 業界の自己規律組織の健全化
- 業界の自己規律制度の健全化

47

シート 47

2. 中国生命保険市場の問題点

(4) 保険市場のグローバル化と監査方式の矛盾

- 保険監査の制度
- 保険監査体制と監査手段

48

シート 48

2. 中国生命保険市場の問題点

(5) 保険経営の総合化と監査方式の矛盾

- ・ 監査法制の不健全
- ・ 監査主体の不足、特に交差業務に対する監査
- ・ 分業監査は総合経営の保険機構の監査に不利
- ・ 外資金融機構に対する監査の実施が不可能
- ・ 監査コストが高い

49

シート 49

2. 中国生命保険市場の問題点

(6) 資本市場の不安定と商品開発の矛盾

- ・ 資本市場の不安定
- ・ 保険投資手段が少ない
投資比例に対する規制が厳しい

50

シート 50

2. 中国生命保険市場の問題点



シート 51

2007年中国保険会社の投資収益率

	資金運用残高（億元）	収 率（％）
一、銀行預金	6516.26	3.19
二、債券	11752.79	4.43
1.国債	3961.12	4.61
2.金融債	4937.73	3.41
3.社債	2801.65	5.95
三、証券投資ファンド	2530.46	55.89
四、金融資産	519.02	2.60
五、株式	4715.63	31.70
六、金融派生商品	0.13	695.78
七、貸付	337.39	0
八、不動産投資	69.29	0
九、コールローン	14.90	2.76
十、他の投資	266.09	52.50
合 計	26721.94	12.17

シート 52

2008年中国保険会社の投資収益率

	資金運用残高（億元）	収 率（％）
一、銀行預金	8087.55	3.85
二、債券	17684.17	4.68
1.国債	4208.26	4.46
2.金融債	8754.06	4.71
3.社債	4598.46	4.89
三、証券投資ファンド	1646.46	-8.52
四、金融資産	67.46	1.68
五、株式	2425.36	-9.88
六、金融派生商品	3.24	917.83
七、貸付	309.51	5.55
八、不動産投資	86.55	3.90
九、コールローン	2.58	6.59
十、他の投資	239.89	5.81
合 計	30552.77	1.91

シート 53

2. 中国生命保険市場の問題点

保険業の収益情況（単位：億元）

	投資収益	総合収益
2006年	9 5 5 . 3 0	5 1 . 0 0
2007年	2 , 7 9 1 . 7 3	6 7 8 . 0 0
2008年	5 8 3 . 5 6	5 0 以上
2009年	2 , 1 4 1 . 7 0	5 3 0 . 6 0

54

シート 54

2. 中国生命保険市場の問題点

(7) 地域発展の格差の矛盾

- ・ 経済発展のアンバランスによる生保業発展のアンバランス
- ・ 北京、上海、深セン、広東の経済発達地域において、市場供給主体が多く、需要が大きく、生保保険料収入が多い
- ・ 中西部地区、経済不発達、生保のニーズが少なく、保険意識が薄く、生保の保険料収入は全国に占めるシェアが小さい

55

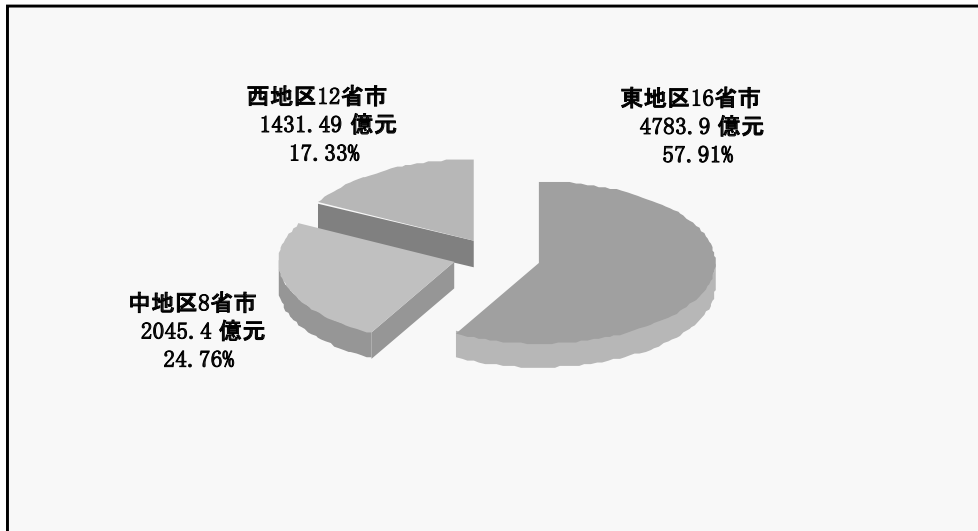
シート 55

2009年中国各地域の生保保険料収入情況

地区	生保保険料収入(億元)	割合(%)	地区	生保保険料収入(億元)	割合(%)
東地区	4783.9	57.91	黒龍江	221.65	2.68
北京	533.18	6.45	安徽	269.62	3.26
天津	105.49	1.28	江西	143.01	1.73
河北	472.41	5.72	河南	467.66	5.66
遼寧	259.02	3.14	湖北	303.45	3.67
大連	83.45	1.01	湖南	273.48	3.31
上海	513.22	6.21	西地区	1431.49	17.33
江蘇	679.34	8.22	重慶	197.65	2.39
浙江	341.76	4.14	四川	430.31	5.21
寧波	56.37	0.68	貴州	59.18	0.72
福建	199.59	2.42	雲南	111.92	1.35
アモイ	38.98	0.47	西藏	0.59	0.01
山東	503.9	6.1	陝西	199.07	2.41
青島	80.97	0.98	甘肅	87.33	1.06
広東	720.47	8.72	青海	10.25	0.12
深セン	174.53	2.11	寧夏	27.44	0.33
海南	21.22	0.26	新疆	104.87	1.27
中地区	2045.4	24.76	内モンゴル	103.97	1.26
山西	222.12	2.69	広西	98.91	1.2
吉林	144.41	1.75	全国合計	8260.79	100

シート 56

2009年中国各地区の生保保険料収入



57

シート 57

2. 中国生命保険市場の問題点

(8) 社会保険と民間生保のアンマッチングの矛盾

- 社会保険の対象範囲は狭い。社会保険の加入者は主に都市部の労働人口、大量の農村部の人口及び一部都市の人口は社会保険の対象外。
- 保障範囲は広い。社会保険は高い保障水準を有する。
- 上記2つの特徴による社会保険はある程度で商業生保となったため、社会保険を補完する機能を商業保険は発揮し難くなる。

58

シート 58

3. 中国生命保険市場健全化の検討

- 生保市場主体及び市場構造の改善
- 生保商品構造の改善
- 営業チャンネル構造の改善
- 投資方法及び投資比例の緩和、保険資金運用のリスク管理体制の改善
- 生保市場の差異化の発展
- 生保市場の発展基礎の改善
- 生保市場の開放方式の改善
- 都市と農村の統一社会保険制度の実現、商業生保商品の社会保険を補充する機能の発揮

59

シート 59

3. 中国生命保険市場健全化の検討

(1) 生保市場主体及び市場構造の改善

- 生保市場主体の改善
 - － 保険会社の管理体制の改善
 - － 中小保険会社及び保険仲介の発展促進
 - － 保険組織の形式の増加
- 生保市場構造の改善
 - － 市場進出体制の改善
 - － 情報公開制度の改善
 - － 寡占市場から独占的競争の市場モデルへの転換⁶⁰

シート 60

3. 中国生命保険市場健全化の検討

(2) 生保商品構造の改善

・市場のニーズに基づき、商品構造を調整

- 市場のニーズに基づき、会社の商品構造を調整、国民の生保ニーズを満たす。
- 商品、営業手段、投資、価格政策等から商品構造を調整

・商業養老保険及び健康保険の発展を促進

- 企業年金業務を拡大
- 養老保険及び健康保険の商品開発を促進
- 適切な税収政策の支持

61

シート 61

3. 中国生命保険市場健全化の検討

(3) 営業チャンネル構成の改善

- ・ 個人外販員制度の改善
- ・ 銀行との協力体制を強化、戦略的な関係及び出資関係の展開
- ・ 電話販売及びインターネット販売方式の発展

62

シート 62

3. 中国生命保険市場健全化の検討

(4) 投資方法及び投資比例の緩和、保険資金運用のリスク管理体制の改善

- 投資方法及び投資比例の更なる緩和
- 保険資金運用リスク管理体制の改善
 - 保険資金運用監督管理体制の改善
 - 企業内部の投資リスクマネジメント体制の改善

63

シート 63

3. 中国生命保険市場健全化の検討

(5) 生保市場の差異化

- 経営の差異化。
- 組織形式の差異化。
- サービスの差異化、商品の差異化。
- 営業チャンネルの差異化。

64

シート 64

3. 中国生命保険市場健全化の検討

(6) 生保市場の発展基礎の改善

- ・ 監督管理の法的制度及び生保監督管理体制の改善
 - ①総合的な経営監督管理体制の形成
 - ②保険市場撤退制度の形成
 - ③外資保険会社の監督管理制度の形成
- ・ 会社の社内監査制度の強化
- ・ 業界の基礎建設の発展
- ・ 業界内自己規律制度の改善

65

シート 65

3. 中国生命保険市場健全化の検討

(7) 生保市場の開放方式の改善

- ・ 数量主導型方式の改善
 - ①金融リスクの回避
 - ②中国生保市場発展の不発達及び発展のアンバランス
 - ③海外の経験
- ・ 条件を満たす国内保険会社の海外保険機構設立の支持

66

シート 66

3. 中国生命保険市場健全化の検討

(8) 都市と農村の統一社会保険制度の形成、商業生保商品の社会保険を補充する機能の発揮

- 都市と農村の統一の社会保険体制の形成
- 商業生保と社会保険の相互発展を促進
 - ① 社会保険の情報収集、データ蓄積、普及の優位性
を利用、国民医療及び養老データを作成
 - ② 商業生保を利用して社会保険を補完

67

シート 67

ご清聴をありがとうございました

ご連絡先:

電話: 0086-10-82572451、0086-10-82572744

FAX: 0086-10-82572744

Email: wangxujin@foxmail.com

feial@mx.cei.gov.com

68

シート 68

Ⅱ パネル・ディスカッション



Ⅱ． パネル・ディスカッション

○コーディネータ　それでは、これから後半のパネルディスカッションの部に入らせていただきます。

○コーディネータ　皆様方からいろいろご質問をいただきまして、まことにありがとうございます。質問もかなり多くなっておりますので、このセッションで十分回答できない場合もあるかもしれませんが、その点をご容赦いただきたいと思います。

また、このセッションが終わった後に簡単な懇親の場を用意してございますので、そこでまた改めていろいろなご質問いただいたり、名刺交換をすることもできますので、そちらもぜひご活用いただけたらありがたいと思います。

質問に対する回答としましては、王先生に対する質問が一番多くございますので、最初に王先生からご回答いただきたいと思います。一つ一つの質問は私から読み上げる形ではなくて、王先生から質問の内容を説明いただいて回答していただく形にしたいと思います。どのような質問をいただいているかだけざっとご紹介いたします。

まず、大手3社のシェアが今非常に落ちているけれども、その下落があまりにも大きい。その要因はどこにあるのか。中国ではさまざまな矛盾を抱えているとされるが、その解決はいつぐらいになるか。今後どのようなマーケットになっていくか。中国生命保険市場に外資が参入する際の最近の大きな課題は何か。また、市場の中での会社数は多いものの、保険料シェアが低いのはなぜか。電話販売、インターネット販売の現状、そのシェア、実績はどうなっているか。中国における外資保険のシェアが上がっているが、具体的にはどんな会社が伸びているか、日本の会社は参入できるのか。生保で不健全な勧誘があるとされるが、問題になっていないのか。また、中国生命保険業における金融統合化についてどう考えるか。保険監督行政の問題点について具体的に教えてほしい。このような質問をいただいています。王先生に回答をまとめていただくのがなかなか難しいかもしれませんが、質問がかなり多岐にわたりますのでどうぞよろしく願います。

それでは、よろしくお願いいたします。回答は自由な順番で構いません。

○王　皆様より頂いた質問はどれも素晴らしい質問だと思います。

1つ目は、1996年から2009年にかけて、3社の大手生保会社のシェアが落ちてきたのはなぜかという質問についてですが（シート17）、その原因は、生保保険料の収入の急速な増加にあると思います。

1996年の中国において、生保会社は3社しかありませんでした。しかし2009年になると、50数社まで増えてきて、シェアが落ちてきたのであります。しかし、ここでご注意いただきました

いのは、大手3社のシェアが落ちてきたとはいえ、生保市場全体の規模は、大きくなってきているとのこと。

2つ目は、中国の生保市場における問題点をいつ、どのように解決すべきなのかという質問ですが、これもかなりいい質問だと思います。問題点は常に存在するものですが、中国では、市場経済の健全化によって、先に申し上げた問題点も次第に解決されていくのではないかと思います。

また、資本市場と投資の関係性ですが、資本市場の健全化に伴い、投資も増えてくるかもしれませんが、これも一種のパラドックスと言えましょう。例えば資本市場が健全である場合、投資のシェアが基本的に上昇していくのでありますが、資本市場が順調ですと、保険に対する需要が弱まるかもしれません。逆に資本市場が不調だと、保険に対する需要が高まってくるのかもしれませんが。それがまさにパラドックスだと考えています。

外資が中国生保市場に参入する際に最も大きな課題は何かという質問ですが、皆様もご存知の通り、外資が中国の保険市場に参入する場合、3つの基本条件が設けられています。1つ目は、参入一年目において、企業の資産が50億ドルに達すること。2つ目は、30年以上の経営実績があること。3つ目は、中国で事務所を設立して2年以上経ったこと。

1つ目の条件を満たせば、ある程度、経済的実力を持っていることが認められます。2つ目の条件を満たせば、経営が安定していることが認められます。3つ目を満たせば、ある程度現地化していることが認められます。

これまでの経験で見ますと、それらの条件を満たしている外資系企業であっても、参入後、様々な問題が発生したのです。おそらく十分に現地化したかどうかポイントとなるでしょう。

続きまして、なぜ生命保険会社数は多いのに、生保保険料のシェアが低いのかという質問ですが、やはり生保市場がまだ不健全であることに、原因があると思います。特に外資の場合、中国本土企業とは異なって、例えば支社設立にあたり、1年に1社しか設立できないように規制されています。しかし中国企業に対して、このような制限はありません。

また、電話販売とインターネット販売についてですが、現状としては確かに存在します。しかしそれに関するデータは、われわれ保険監督管理委員会による調査には含まれていないので、詳しく説明することができません。非常にありがたい質問ですが、お答えできず、申し訳ありません。

次に、外資生保会社に関して、外資の市場シェアは、全体的に増えてきています。ただ一つだけ言わせていただきますと、これまで中国市場への進出にあたり、どれだけ資本金を持っているかが重要視されていましたが、今では、市場の需要がより重要となっていると思います。簡単に言いますと、できれば銀行等と合併会社を設立するほうがいいのですが、資金面以外に、顧客及び顧客のニーズに関する情報も重要であります。

中意人寿という中国の生保会社の例で説明しますと、その会社は最近、金額が200億人民元

もある契約を取ったそうです。これは中国生保史上、金額が最も多い契約とも言えます。その背景を申し上げますと、中意人寿は、中国石油天然気グループとイタリアの忠利生保会社との合併会社であって、当然のことながら、中国石油天然気グループ全グループの養老保険を担当することになったのです。

日本の生命保険会社に関してですが、当然、中国市場に参入することが可能です。中国政府側も外資に中国の西部へ進出していただきたいのではないかと、私は思います。現在はちょうど「西部開発」の時期ですから。但し、私としては、やはり需要と収益が見込まれるような地域に進出したほうがいいと思います。

不十分な告知や説明といった悪質な勧誘が、中国にはあるかと聞かれますと、あるとしか言えないですね。しかし、それは世界共通の問題だと思います。そのような勧誘によって、時々紛争が生じるものです。中国の保険法第 17 条では、保険会社に告知の義務が付けられており、単に契約者に契約を見せるだけでなく、詳しい説明も付けないといけなように規定されています。第 19 条では、もし保険会社の契約者への説明が不十分である場合、契約自体が無効であるとの規定もあります。したがって、このような問題は保険法によってはっきりと規制されています。

中国の保険法は 1995 年に公布され、2002 年 10 月と 2009 年 2 月と、二回の改正を経て、去年の 10 月より施行されるようになりました。法律の改正や施行も保険業界に大きな影響を与えています。

先ほど中出准教授も紹介してくださったのですが、私は北京仲裁委員会で、仲裁委員を務めております。これまでに何度も悪質な勧誘に関する案件を担当してきました。私の考えでは、やはり監督管理制度の健全化及び業界自律の強化が問題解決のポイントとなります。さらに、ブラックリストに載った販売員に対して、厳しい処罰を課すべきだと思います。売上等を追求しているため、あえてブラックリストに載った販売員を雇う保険会社もあります。ゆえに、監督管理部門は、保険会社がブラック販売員を雇わないように、施策を考えなければならないと思います。保険会社の多角化経営に関して、中国でもそのような例が出てきています。典型的な事例として、中国平安保険グループが挙げられます。保険グループというよりも、金融グループと呼んだほうがより適切ではないかと思います。なぜなら、保険、証券、銀行及び信託など、様々な金融事業に進出しているからです。保険の中でも、生命保険、財産保険、養老保険及び健康保険をそれぞれ担当する子会社が設置されています。それ以外にも、銀行や証券会社を幾つか持っています。これは恐らく将来の流れとなるでしょう。

中国保険監督管理に関してもう少し詳しく説明させていただきます。監督管理の制度は、市場経済の健全化によって、次第によくなるのではないかと思います。中国は計画経済から市場経済へと移行しつつあり、市場経済がまだ健全とは言えないのが現状です。

そもそも、監督管理部門は、保険会社の支払能力の監査を主な役割とするはずですが、中国

では、そのみでなく、企業の市場行動まで関与しています。例えば保険契約等の制定は、企業もしくは業界自律組織によってなされるものですが、現在では監督管理部門が担当しています。なぜそうなったかと言いますと、やはり業界自律組織が機能していないこと、国有企業だった保険会社の所有権が未だにはっきり定まっていないことに起因するのです。当然ながら、この状況は国際化に伴い、改善されつつあると思います。

○コーディネータ（中出） どうもありがとうございました。皆様から合計9個の質問をいただき、また王先生にご回答いただきまして、まことにありがとうございました。

続きましては、韓国の鄭先生にお願いしたいのですが、鄭先生にも7つほど質問が来てございます。私から、一通り質問をご紹介します。

まず、株式の上場について、日本では近年、スーパーストックホルダーの声が非常に大きくなっているが、韓国では上場によるスーパーストックホルダーの増加についてどう考えているか。また、契約者の共通準備財産といえる保険料の積み立てを、利益を出すことを求められる株式会社として上場という形でリスクにさらしていくということをどう考えますか、といった質問がございます。

また、なぜ韓国の生命保険会社の株式市場上場が遅れたか、その最も大きな要因は何か。日韓比較研究においては、保険と文化の観点からどういう点に相違があるのか。また、日本に比べて解約率が高いのはなぜか。事業費率が低い、日本と比べて何が違うか。韓国でも少子高齢化が進んでいるが、今後、韓国の生保も海外に進出する動きがあるか、それとも韓国国内で成長の余地があるのか。第一生命の上場については先生はどのように考えるか。保険会社に対する評価としては下がってしまうのか。以上のような質問をいただいているところです。

それでは、鄭先生、よろしくお願いします。

○鄭 いろいろと多岐にわたるご質問をいただきまして、ありがとうございます。大きく4つに分けてご質問にお答えしたいと思います。

上場問題、効率性の問題、海外進出に関する問題、最後に日韓の比較において保険、文化に関する問題について申し上げたいと思います。

スーパーストックホルダー、大きく分けて一般株主、また17の年金ファンド等の機関、それから従業員、株主などが考えられると思いますが、いずれにしても、各スーパーストックホルダーに対する透明性、または責任などが増大するという意味で大きな転換期を迎えていると思います。

準備から10年ぐらいかかっているのですけれども、韓国において上場が遅れた大きな理由としては、上場差益の還元をどうするか、配分をどうするかという問題でずっともめておりました。結果的には、10%ぐらいを既存の契約者に還元するというような形で落ちついて、当局が最終的なオーケーを出したという結果になっております。

それから、上場後に一番問題となっている、また、今後なると予想するのは、IFRSなどを中心とする会計問題にどう対応するかということになると思います。特に負債の時価評価、異常危険準備金についての税制メリットが除外されるという問題などについて、今後きちんと

対応していく必要があるということです。

いずれにしても、保険会社の負担は増加する。また、透明性など経営に関する責任も大きくなるという意味では、韓国の保険会社、今まで言葉では株式会社で、先ほどのセミナーでもお話ししたように、相互会社的な経営をしてきたわけですが、実質的に保険株式会社としての責任をもった経営が今後要求されるという意味では、韓国の生命保険会社が経営において大きく変革する、転換するよい契機になるのではないかと期待しております。

2番目は、効率性に関する質問に対してお答えいたします。まず、大きく事業費率と解約率について、先ほどのセミナーの統計においても最近ずっと低下する傾向を見せているのですが、その理由、原因は何かという質問だと思います。

まず、大きく商品構造の変化ということがその原因として挙げられると思います。すなわち、貯蓄性中心の商品構造から、保障性商品中心に商品構造が変わってきた。約80%が保障性という内容になっておりますので、そういうことに関しまして、契約者のいろいろな意識も変わってきているということです。それに伴いまして、一般消費者、契約者も含めますが、保険商品および加入に関する意識も高まってきているという意味で、商品構造の変化と保険消費者の意識の高まりということが解約率の低下に大きく作用していると思います。

次に、事業費率の低下について申し上げます。いろいろと要因はあるのですが、主に考えられるのは、やはり価格競争が激化しているということに伴って、各社がコストを低める体質に大きく転換しているということです。

もう1つは、銀行窓販によりコスト構造に対応するという意味で、いろいろと保険会社も対応を高めているという面があると思います。ただ、銀行窓販については、銀行の販売自体が例えば事業費の低下に大きく影響したということはまだ正確には確認されていません。一時払いの変額年金商品、貯蓄性の商品が多いということで、いくらかはコストの低下に影響を与えていると思われますが、それが生保の既存のチャネルと比べた場合、どれぐらいのコスト引き下げ効果があったかについては正確な分析はまだ行われておりません。

その次に、生保会社の海外進出についてお話をいたします。先ほどのセミナーでも申し上げましたが、世帯の加入率が90%の水準に至っているということもあり、日本と同じように韓国も国内市場の飽和、成熟という問題があるにはあります。しかし、保障性の部分に限っていいますと、まだまだ開拓の余地がある、追加加入の余地があると私は考えております。そういう意味では、その部分をどう考えるかによって、各社の海外進出戦略は変わってくると思います。

あと、おもしろいのは、韓国に進出している外国の保険会社、世界の名立たる会社が今進出しているわけですが、例えば契約者のいろいろな問題提起といいますか、紛争に関していいますと、外国の保険会社がトップとボトムを占めておりまして、つまり、一番そういう問題が多いのが、申告が多いのが外国社、また一番低いのも外国社、そして、その中間に既存の保険会

社があるという状況でございます。

海外への進出という意味では、台湾の事例が模範的なケースではないかと思われませんが、台湾では外国社が進出後に既存の国内社をいろいろな意味でリードして、業界を盛り上げていったということが知られております。

海外進出する方法としては、いろいろな組織形態があると思うのですが、進出するにしても合併にするにしても単独にするにしても、長期的な観点でしっかり戦略を立てて進出するべきではないかと思っております。

最後に、保険、文化という面で日本と韓国を比較してお話をいたします。一般的に、韓国国民、または韓国の会社、機関というのは情が深いといえると思います。また、お国はそれに反していろいろな意味で厳しい雰囲気がある。例えば、消費者と保険会社と監督機関と3者の関係を見る場合、やはり日本の場合はその3者の関係が一定のルールのもとに厳しく維持されている面があるのではないかと思います。

例えば、保険会社の破産・倒産処理においても、日本の場合は保険契約者保護機構などを通じてきちんとセーフティーネットを構築しながら、最終的には契約者にきちんと負担させるという面がございますが、韓国においては破産・倒産処理において、実際、契約者に保険金の削減なり、そういうことを求めた事例は1件もございません。

また、日本のように問題が起こった場合、きちんとその問題を把握した上でまた厳正に営業停止等の措置が下されるわけですが、韓国の場合、いわゆる営業停止措置というのは一度も実施されたことがございません。

そういうことも含めて、相対的に私の感じとして韓国と日本の文化を申し上げれば、韓国は問題もいっぱい起こるし、いろいろあるけれども、起こった場合の対応は実に早いという面があり、そういう意味で変化が早いし、それにみんな対応する体質であるという感じです。日本は、逆にそんなに問題も起こらないが、問題が起こっても慎重に、保守的に対応する。また、対応する場合は厳しく厳正に処理するというような面があるのではないかと思います。

以上でございます。ありがとうございます。

○コーディネータ ありがとうございました。

では、最後に江澤先生になりますが、江澤先生にも合計7つの質問をいただいております。先生からまとめてお話しいただくことにしたいと思います。

○江澤 時間も押していますので、すべての問題に逐一ご回答というよりは、皆さんの質問を拝見していると、問題点は大体2つです。いわゆる第一生命の株式会社化と上場問題、あと、私が今日最後に掲げた生保会社というのは元受ベースでドメスティックであり続けるべきなのか、あり続けられるのかどうかというあたりの私の意見をもう少し聞きたいというようなご質問になるかと思います。

この問題というのはリンクしています。まず、第一生命の株式会社化、もう一遍教科書ペー

スで皆さん考え直してみますと、何で株式会社化が必要なのか。資本調達が容易になって、機動的な経営ができるからです。財務健全性にも貢献します。資本を増強できます。それから、経営が透明化できます。相互会社では総代選考委員会なるものがあるが、その総代選考委員会に私はもちろん出たことがありませんけれども、リストがあって、事前にもう決まっていて、それがほぼそのまま決定されて総代が決まる。最高意思決定機関として総代会がある。株式会社の場合には、1株でももっていれば株主総会に出られるのですけれども、総代会の場合には、今、立候補制をとっている会社もありますが、出たいと思っても、オブザーバーはできるかもしれないけれども、契約者の1人として意見を何かいったり評決に加わることができない。相互会社に比べれば、株式会社というのは随分民主的で透明な経営ができるのではないかということも挙げられるのです。それで、株式会社化へということなのです。

ただ、これについては、今後、株式会社化する会社はありますでしょうかというようなご質問もあるのですけれども、簡単にいえば、日本生命の社長さんは、報道ベースではそれはまずないでしょうとおっしゃっています。住友生命さんの場合には、社長さんの意見を報道ベースで聞いていますと、検討中だと。チャンスがあればやるのではないかというようなところですね。明治安田生命の場合にも、一時かなり積極的だという話があったようですが、今は選択肢の1つとして検討中である。富国生命あたりは、それはないだろうというようなところですね。ご本人にそれぞれ会って直接聞いたわけではありません。報道ベースです。会社ごとにそんな意見が分かれているわけなのです。

この株式会社化という話は、私のように1980年代ぐらいから生命保険を勉強した人間にとっては、生命保険というものは、いわゆる人間の生死を扱うのだと。人間の生死というのは、損害保険が扱うリスクに比べるとボラティリティーが低い、実費主義でいける。結局、保険料を唯一の資金源にしながら、それにあるかないかわからない薄い、いわゆる括弧つきの自己資本があれば、実費主義で運営できる。だから、生命保険というのは相互会社形態に向いているのだというようなことを教科書レベルで私も習ってまいりました。

それをぶち破る要因になったのが、1997年以降の保険会社の破綻があると思うのです。あれは、要するに株式会社化推進派の方々にとっては格好の論拠を与えたかに思うのですが、あのケースをそれぞれ見ていったときに、本当に相互会社だからああいう破綻が起きたのかというと、意外にそうでもない部分があって、もうつぶれた会社だから何をいってもいいということでもないのですが、ワンマンな経営者がいたりとか、何か乱脈な資産運用をしたりだとか何とかと、ケース・バイ・ケースです。

では、会社が株式会社だったらそういった破綻はあったのか、なかったのかといったときに、そこは相互会社だから倒れ、株式会社だったら資本があるから守られるのだということにはならないと思うのです。だから、株式会社化するかどうかの意思決定は、もちろん経営者がまず判断するわけです。

ここからはまた後半の国際化の有無になるのですけれども、国際的に打って出るということになりますと、当然リスクベースなお金が必要、キャピタルが必要です。ですから、一般からそれをなるべく簡単に集められる株式会社制度がいいのだろうと思うのです。

また、国際化についても、私が報告の中でまだまだ国内でやることがあるのではないですかと申し上げたのは、高齢化が進んでいくわけですから、シルバー層がもっているお金、これはアセットマネジメントとして、アセットマネジメントの専門家としてそれを扱っていく道が将来にあるのか、果たして閉ざされているのだろうか。あるいは、介護保険という分野、公的介護保険が始まったのは2000年で、もう10年たって、いろいろ公的介護保険も制度改定がありますと、主なものとそれを補完するものという関係を守りながら現物給付の可能性を模索するとか、いろいろやるべきことはあろうと思うのです。

でも、人口減少社会で個人保険の保有契約高はどんどん右肩下がりに下がっている。そういう報告もしたではないかというご意見もあろうかと思いますが、あれも本当に人口減少社会で、少子高齢化で死亡保障ニーズが下がったからああいう右肩下がりになったのか。そうではなくて、今、給料がどんどん下がって行って、生活が苦しくなって、保険料が払い切れないときに、いや、これは延長定期にするのです、払い済みの方法があるのです、あるいは、保障をもう少し下げて保険料をお安くする方法があるのです、あるいは、保険料を払うのを少しストップしていても、責任準備金からそれを振りかえていく制度もあるのですといったような営業職員の説明が果たしてあったのかどうか。そういうフォロー、今ある契約を維持するという努力を果たしてしてきたのだろうか。そういうことを私は問いたいのです。

お客様志向、契約者志向ということで、不払い問題以降、保険会社も新しく姿勢を正したようなのですけれども、いまだに担当者が私の知らない間にかわってしまう。ここから先は個社の名前はいいませんがそういうことに私は直面したりするのです。そういう個人的な問題に遭遇するだけでも、契約を維持、保全するために、保険会社が今もっている営業職員を使ってやるべきことがまだまだあるだろう。そういう思いがあるのです。

それを十分やった上で、さらに先ほど鄭教授もおっしゃいましたけれども、日本の会社が海外へ出ていくときには、かつてアフラックやアリコジャパンが日本の市場に入ってきたときのように、何か特色をもって、要するに日本の生保というのはこういうビジネスモデルをもっておたくの国に入っていきますというような明確な意思と経営判断をもって、海を越えて他の国に入っていく必要があろうかと私は思うのです。

国内が飽和状態でもうどうしようもないから、これは外へ出るしかない。これはあまり先が見えない生き方だと思うのです。なぜ外へ出るのか、外へ出なければいけないのか、本当に国内でやるべきことはないのかといったようなことをもう少し考えていく必要があるのではないかと思います。

自分の研究テーマをホームページに載せなさいと大学から命ぜられて、最近、私は、我が国

生命保険会社の国際戦略についてというのを1行加えるようにしました。それは、国際化を進めるべきだという論点で書いたのではなく、今後、その是非論ですとか可能性ですとか、そういうものを自分の1つの研究の柱にしたいということで、それも加えたところであります。まだ結論の出切らない、煮え切らない回答ではありますが、そんなところを今日現在、私は考えているということで、お許しをいただきたいと思います。

以上です。

○コーディネータ 江澤先生、どうもありがとうございました。

今日は、皆様大変お忙しいところにこのフォーラムに参加いただいて、誠にありがとうございました。いずれの先生のお話も、各国の生命保険会社、あるいは市場の基本的な問題、あるいは戦略に結びついたお話で同時にそれはアジアに共通するお話でもあったように思います。

韓国、中国、遠くから先生方もお越しいただいて、いろいろお話をいただきまして、誠にありがとうございました。

今日のシンポジウムを通じて、いろいろと新しく知ることも多くあったかと思います。国際間の交流をますます高め、お互いにいろいろ知ることによって、それがまた自分の国の市場における発展に貢献していくことにもなると思います。こういった機会は今後とも持ち続けるように努力していきたいと思います。

今日はお忙しい中、先生方、また皆様方にこの会に参加いただきまして、まことにありがとうございました。以上で閉会といたします。

第18回 産研アカデミック・フォーラム

生命保険市場としてのアジア

—今後の展望と課題—

日時:2010年6月15日(火)
13:00~17:30

会場:早稲田大学国際会議場
井深 大 記念ホール



プログラム

挨拶

商学学院総合研究所 兼 産業経営研究所 所長
早稲田大学 商学学院教授 辻山 栄子

問題提起

コーディネータ
早稲田大学 商学学院准教授 中出 哲

I. 講演

1.「日本の生命保険市場の展望と課題」
早稲田大学 商学学院教授 江澤 雅彦

2.「韓国の生命保険市場の展望と課題」
成均館大学校教授 鄭 洪周

3.「中国の生命保険市場の展望と課題」
北京工商大学教授 王 緒瑾
(2.3.は通訳があります)
………《 休憩15分 》………

II. パネルディスカッション・質疑応答

モデレータ
早稲田大学 商学学院准教授 中出 哲
パネリスト 各講演者

主催 早稲田大学 産業経営研究所
協賛 AIGエジソン生命保険株式会社

ご あ い さ つ

早稲田大学産業経営研究所は、早稲田大学における産業経営に関する中心的な研究機関として1974年に設立されました。以来30年以上にわたって当商学部のスタッフを中心とした研究陣は、企業経営から産業発展に関する全領域において、グローバルな視点から先端的な研究を展開してまいりました。

このたび第18回目を数えることとなりました「産研アカデミック・フォーラム」は、当研究所のスタッフをコーディネータとして、それぞれの分野で目覚ましい成果をあげておられる他大学の研究者、あるいはシンクタンク、企業の方々をお招きして、現在もっとも関心を呼んでいるテーマに関して報告、討論いただく目的で1997年7月より出発しました。

今回のアカデミック・フォーラムは、「生命保険市場としてのアジア」というテーマの下、日本、中国、韓国の生命保険市場について理解を深め、各市場が有する課題を明らかにし、今後を展望することを目的としています。

スイス再保険社発行の『シグマ』誌によれば、2008年の世界の生命保険料収入は2兆4900億ドルで、そのうちアジア地域が27.7%を占めており、これは、欧州（42.2%）に次ぎ、北米（25.1%）を上回るシェアとなっています。これまで欧米中心にその動向が語られることの多かった生命保険市場ですが、こうした数値から見て、現在の「アジア」に注目することの意義は大きいと考えられます。またアジア地域の中で、今回取り上げる3つの国はそれぞれ、1位・日本（14.7%）、2位・中国（3.9%）、3位・韓国（2.7%）の順で、その後、4位・台湾（2.1%）、5位・インド（2.0%）が続いています。

日本市場は、所得の伸び悩み、高齢化の進展、1997年以降の生命保険会社の経営破綻、保険金不払いの社会問題化といった状況を受けて、広く「保険離れ」が指摘され、また主力商品も高額の死亡保障商品から安価な医療保険商品に移行しています。また、中国市場は、改革解放以降、1980年代から本格的な成長過程に入ったとされます。当初は、定期保険、終身保険、養老保険といった伝統的商品が中心でしたが、この数年商品多様化が進み、投資型保険へのニーズも高まりました。

韓国の生命保険市場に関しては、日本よりも遅れて導入された「バンカシュアランス」（各種金融機関による保険販売）がかなりの成功を収めたことが指摘できます。マーケティング・チャネルの構成という点で韓国市場は示唆に富んでいるといえるでしょう。

以上のようなファクト・ファインディングを行いつつ、さらにフロアーの皆様からのご意見・ご質問を頂戴しながら、議論を深めて参りたいと考えています。皆様方のご来聴を、所員一同、心よりお待ちしております。

早稲田大学産業経営研究所
所長 辻山 栄子

講 師 略 歴

江澤 雅彦（えざわ まさひこ）氏

1983 年 早稲田大学商学部卒業
1986 年 早稲田大学商学部助手
1991 年 早稲田大学大学院商学研究科博士課程満期退学
1995 年 八戸大学商学部助教授
1999 年 早稲田大学商学部助教授
2001 年 博士（商学）早稲田大学
2004 年 早稲田大学 商学学術院教授（現職）

鄭 洪周（Jung Hongjoo）氏

1983 年 ソウル大学校経済学科卒業
1990 年 ペンシルベニア大学ウォートン・スクールにおいて Ph.D. 取得
1991 年 成均館大学校助教授
1997 年～1999 年 ケルン大学客員研究員
2005 年～2006 年 早稲田大学客員研究員
現在、成均館大学校教授（リスクマネジメント論、保険論担当）
同大・保険文化研究所所長 韓国・金融消費者学会会長

王 緒瑾（Wang Xujin）氏

1983 年 安徽財経大学卒業
1983 年 北京工商大学助手
1990 年 北京工商大学常勤講師
1993 年 北京工商大学副教授
1994 年より 保険学部学部長
1999 年 北京工商大学教授（現職）

中出 哲（なかいで さとし）氏

1981 年 一橋大学商学部卒業
1981 年 東京海上火災保険株式会社入社
1992 年～1993 年 ロンドン大学ロンドン・スクール・オブ・エコノミクス・アンド・ポリティカル・サイエンス法学部大学院留学（法学修士）
1993 年～1994 年 ケンブリッジ大学法学部大学院留学（法律学研究ディプローマ）
1995 年～1997 年 九州大学経済学部客員助教授（東京海上より出向）
2009 年 東京海上日動火災保険株式会社を退職・早稲田大学 商学学術院准教授（現職）

産業経営研究所スタッフ

辻山 栄子（所 長）	早稲田大学 商学学術教授
中村 信男（所長補佐）	早稲田大学 商学学術教授
足代 訓史（助 手）	早稲田大学大学院商学研究科 博士後期課程
清水 弘幸（助 手）	早稲田大学大学院商学研究科 博士後期課程
吉見 憲二（助 手）	早稲田大学大学院国際情報通信研究科 博士後期課程

産研アカデミック・フォーラム No. 18

2010 年 9 月 1 日発行

発行者	早稲田大学産業経営研究所所長 辻山栄子
発行所	早稲田大学産業経営研究所 〒169-8050 東京都新宿区西早稲田 1-6-1 電話 (03) 3203-9857 FAX (03) 3202-4274
印刷所	共立速記印刷株式会社

R.I.B.A. ACADEMIC FORUM

No.18

Asia as a Life Insurance Market

Problems and Prospects

Opening Presentation

Satoshi Nakaide ... 7

I . Regional Reports

1 .Problems and Prospects of the Life Insurance
Market in Japan Masahiko Ezawa ... 19

2 .Problems and Prospects of the Life Insurance
Market in Korea Jung Hongjoo ... 47

3 .Problems and Prospects of the Life Insurance
Market in China Wang Xujin ... 70

II . General Discussion

Satoshi Nakaide ...115
Masahiko Ezawa
Jung Hongjoo
Wang Xujin

2010

Research Institute of Business Administration