

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をお願いします。

それでは、よろしく願いいたします。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。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。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えます。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させていただきます。

まず、株式の上場について、日本では近年、ステー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テー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。事業費率が低いのが、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、よろしく申し上げます。

○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。

ステークホルダー、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、各ステー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せんが、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申しますか、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。

海外進出する際の方法としては、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す。

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えます。

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。資本調達が可能になって、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は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ます、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。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。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こと、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の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、シルバー層が持っているお金、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の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聞きたいのです。

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る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した。まだ結論の出切らない、煮え切らない回答ではありますけれども、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。