中国保険業界の今

金誠国際保険経紀有限公司　大八木 貴子氏に聞く

GDPで日本を抜いて世界第2位になった中国。いまだ成長スピードが衰えない経済力を背景に、保険業界も大きな飛躍の時期を迎えつつある。同国保険ビジネスの現場で長年働き、経済発展のエネルギーを肌で知る金誠国際保険経紀有限公司の大八木貴子氏に中国保険業界の現状を聞いた。同氏は大学卒業後約1年間、北京に語学留学してから現地の保険ブローカーに就職。その後、提携先だった㈱キャプテン（東京都中央区、出﨑克社長）からスカウトされて入社し、大手保険ブローカー金誠国際保険経紀有限公司に出向、日系企業向けにPL保険設計などのリスクコンサルティングを展開している。

中国保険事情

――金誠国際保険経紀有限公司について。

大八木　2005年に設立された、北京に本社を置く保険ブローカーで、中国全土に35カ所の拠点を配置して営業を展開している。現在、約250人の社員が働いており、09年度の実績は、約380社ある中国のブローカーで第16位の収入規模。代表者の王進氏は、金融法律の博士号を取得しており、経営を指揮する傍ら、大学や大学院で学生たちに講義している。

――ブローカーでの業務は。

大八木　中国に進出している日系企業向けに人保険・物保険・賠責保険などをコーディネートしている。

具体的には、お客さまのリスクに関する要望を聞いてから保険プランを作成し、各保険会社と交渉する。保険会社から提出された契約条件を比較・検討し、最適なプランをお客さまに紹介し、契約締結までの手続きをサポートする。この仕事では、事故が起きた際に、保険金が適正に支払われるように保険会社としっかり交渉することがポイントになる。

――業務上で苦労することは。

大八木　同じ保険会社の担当者でも対応の差が大きい。見積もりでも、約款などに非常に詳しい人とそうでない人、対応が早い人と遅い人、アンダーライティングの基準も経験から柔軟に判断する人としゃくし定規な人など、能力差を感じる。また、まだ業界全体としてコンプライアンスの意識が低いと思うことが多い。例えば、自動車保険の契約では、昨年10月から搭乗者傷害保険の対象者リストを記入する規定が業界で定められたが、被保険者とはまったく別人の氏名やパスポート番号が記されていたという話も聞く。

中国の保険業界を監督する保険監督管理委員会は、規制や指導によって業界全体をしっかりと規律する方向で動いているが、中国では「上に政策あれば、下で対策あり」とよくいわれる通り、まだずさんな部分が多く残っている。

――中国人の保険に対する意識は。

大八木　企業と一般消費者でまったく違う。消費者の間では、一般的に自動車保険の加入率は高く、最近では生命保険、医療保険、投資型保険などが伸びているが、火災保険や動産保険など個人の財産に保険を掛ける人はほとんどいないのが現状。加入しても保険会社が保険金を支払ってくれないのでは、という不信感が根強いようだ。

――企業保険分野では。

大八木　近年、多くの中国企業が海外進出しており、また、海外からどんどん資本が入ってきているため、企業の保険に対する意識は確実に高くなっている。特に、火災保険、物流保険、労災保険などでのリスクカバーは一般的になっている。また、最近では、D&O保険、PL保険、取引信用保険が注目されている。

PL保険急拡大の可能性

――中国でPL保険は拡大するか。

大八木　中小企業ではまだまだ加入率は低いが、海外に製品を輸出している大企業の間でニーズが徐々に高まっている。

これまで中国からの輸出品は、日常品や衣類、玩具などが多かったが、今後は高速鉄道や工作機械など技術力の高い製品を海外に売り出そうと国を挙げて注力している。世界に通用する製品を販売してメイド・イン・チャイナのブランド力を上げるためには、海外からのクレームにもしっかり対応できる企業でなければならず、そのためにはPL保険が当然不可欠になる。

今はまだ、保険加入の動きは始まったばかりだが、今後数年間で加速して一気に広がる可能性は高い。

日本企業のPLリスク

――中国国内でのPLリスクについて。

大八木　消費者意識の高まりや政府による消費者保護強化の動きなどによってPLリスクは年々高まっている。特に外資系企業に対しては、国内企業よりも賠償請求額は高額になる傾向がある。訴訟件数も既に日本と同水準に達しており、その約半数は日本企業がかかわっている。

――中国に進出している日本企業のリスクに対する印象は。

大八木　欧米企業は「リスクはある」という前提でビジネスを進めるが、多くの日本企業は「事故はないもの」と考える傾向があるように思う。日本国内のビジネスよりも海外でのビジネスの方が当然リスクは高く、常に念頭に置く必要がある。

また、日本企業の現地法人の責任者は往々にして、国内勤務時に全体的な経営の経験を持たない人が多い。そのため、リスク管理という観点で物事を考えにくく、早くビジネスを立ち上げて収益を上げることで頭がいっぱいになっているように見える。あるいは、リスクの重要性を認識していても、時間や人材が不足して手が回らないケースが多いようだ。

――日本企業のPL対策について。

大八木　大切なことは、事故が起こった際にどれほど迅速に解決して今後のビジネスへの影響を少なくさせるかということ。事前に細かくすべての準備をする必要はないが、事が起こったときにアドバイスをもらえる人や、どこに行けば有益な情報を得られるかを調べておく必要がある。そういう面で当社を活用していただく価値はあると考えている。

日本の損保会社の中国進出

――中国保険業界での日本の保険会社の印象や評判は。

大八木　日本の損保には、地域や商品、約款などの（自主的な）規制が多く見られ、一つの保険プランを作成する中で免責事項などの「縛り」が多いと感じる。ノウハウは別にして、中国の保険会社は融通が利く幅が大きい分、提示条件がよくなるケースが多い。また、日本国内では大会社だが、中国では外資規制で資本力が小さいためにキャパシティー面でのハンディがある。

例えば、中国の公共事業に対する保険のボリュームは格段に大きいため、参入は容易ではないだろう。一方、日本の損保は独自のノウハウを持ち、クレーム処理や対応などでのサービスがよいという評判をよく耳にする。

当社の王社長も、特定の職種や業界全体でリスクヘッジする保険プランの提供をキャプテンと共に検討しており、ノウハウを多く持つ日本の損保にぜひ協力してほしいと考えている。そうしたプランが動き出せば当社との取引もさらに増えると考えている。

――日本の損保が中国市場浸透のスピードをアップするためには。

大八木　これまでは主に日系企業の顧客がターゲットだったが、中国案件専門の部署を立ち上げている損保もあり、今後も発展していくとは思うが、中国の保険会社に比べるとどうしてもネットワークの面での不利が大きい。当社のような保険仲立業をもっと活用する必要があるのではないか。中国の大半の保険会社には仲介業専門の部署があるが、日本の損保にはあまりなく、契約形態も直扱いが多いと聞く。ローカルの契約を伸ばす方向に視野を向けているのなら、営業方針のシフトが不可欠だろう。

――最後に、現在の仕事における今後の展望について。

大八木　何か困っていることがあったら気軽に相談してもらい、皆さまに信頼されるような立場になれればといつも考えている。また、キャプテンと金誠国際保険経紀のコラボレーションをより緊密にして、中国市場での日本企業開拓に全力を注ぎたい。

出﨑社長（左）と大八木氏

Homai Web
保険毎日新聞社のホームページ
http://www.homai.co.jp

損害賠償における
2010年版
休業損害と逸失利益算定の手引き
複雑な休業損害と逸失利益の算定法をわかり易く解説！
●定価4,200円（本体4,000円+税）・送料340円
●B5判 232頁　（平成21年12月刊行）
㈱保険毎日新聞社 〒101-0032 東京都千代田区岩本町1-4-7 TEL03-3865-1401 URL:http://www.homai.co.jp/
お申し込みはFAX03-3865-1431