

保険自由化の評価と消費者利益 — 損害保険業を中心に —

慶應義塾大学
堀田一吉

1



報告の目的

- ①戦後保険政策の特徴を整理した上で、保険自由化への政策転換に至る経緯と必然性を考察する。
- ②保険自由化後の損害保険市場の構造変化について、統計的分析を行いその成果を見る。
- ③保険自由化による経営戦略の多様化が、消費者利益にどのような影響を与え、また問題を抱えているかについて考察する。
- ④保険市場を取り巻く環境変化を踏まえて、保険自由化が果たした意義と課題を考える。

2

目次

1. 戦後保険政策の転換と意義
2. 保険自由化がもたらした構造変化
3. 経営戦略の多様化と消費者利益
4. 保険市場の環境変化と損害保険業の将来課題

3

1. 戦後保険政策の転換と意義

(1) 護送船団行政の功罪

メリット	デメリット
<ul style="list-style-type: none">・幼稚産業としての保険産業の保護育成・保険市場の安定性維持・破綻企業の発生回避・政府による保険産業に対する効果的コントロール	<ul style="list-style-type: none">・「二重の非効率」(効率企業の超過利潤獲得と非効率企業の存続)の温存・政府権限の集中と認可行政の非効率・行政コストの増大と過重な国民負担・保険会社ならびに消費者の自己責任意識の欠如

4

(2)政策転換(=保険自由化)への背景

- ①護送船団行政の非効率に対する認識の高まり
- ②保険市場の飽和化による収益低下の中で、新たな事業領域への進出
- ③付加価値の高い金融保険サービスの提供により、金融機関としての地位向上を目指す
- ④消費者ニーズの多様化と社会的要請
- ⑤海外からの規制緩和・市場開放の強い要求

(3)保険自由化により期待された効果

- ①保険料率(価格)の低下(=消費者余剰の拡大)
- ②事業領域の拡大と保険市場の活性化(=第3分野保険の自由化、販売チャネルの自由化など)
- ③新しい保険商品の開発と消費者選択の多様化
- ④消費者意識の高揚(=外部効果の可能性)
- ⑤行政コストの軽減(=行政認可に関する機会コストの節約)

(参考) 保険自由化以降の保険業界の主な動向

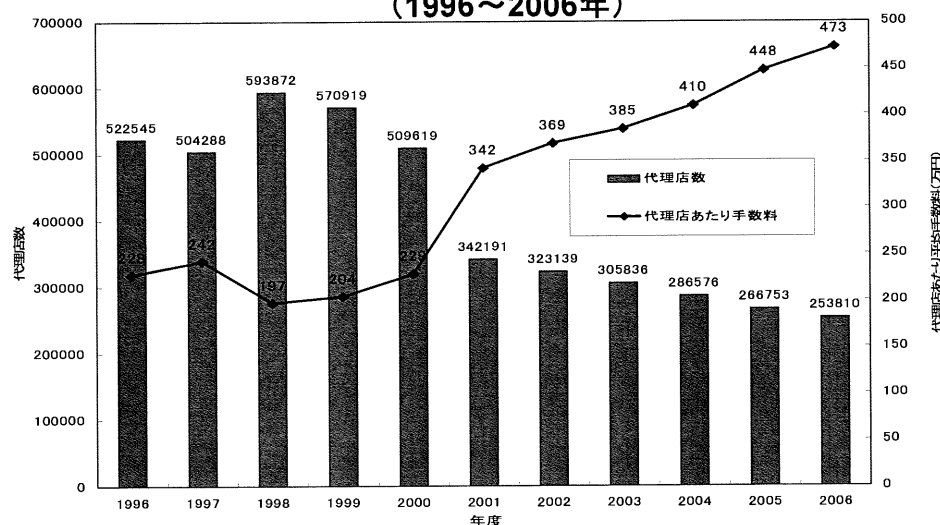
- 1996年4月 保険業法の改正(生損保相互参入、商品・料率の届け出制導入、保険ブローカー制度の導入など)
- 1996年12月 日米保険協議合意(算定会料率使用義務の廃止、リスク細分型保険の認可、第三分野保険の販売認可など)
- 1997年9月 リスク細分型自動車保険の販売認可
- 1998年6月 金融システム改革法成立
- 1998年7月 算定会料率の遵守義務廃止
- 1998年12月 業態間の相互参入解禁 保険契約者保護機構の創設
- 2001年4月 消費者契約法、金融商品販売法施行
- 保険商品の銀行窓販解禁 代理店制度の自由化
- 2001年8月 本体による第三分野保険への参入規制撤廃
- 2002年10月 銀行窓販の対象種目拡大
- 2005年4月 個人情報保護法の全面施行
- 2006年4月 少額短期保険業制度導入
- 2006年12月 銀行窓販の全面解禁
- 2007年4月 かんぽ生命保険の発足
- 2007年9月 金融商品取引法施行

7

2. 保険自由化がもたらした構造変化

(1) 販売チャネル改革の推進

代理店数と平均代理店手数料の推移
(1996～2006年)

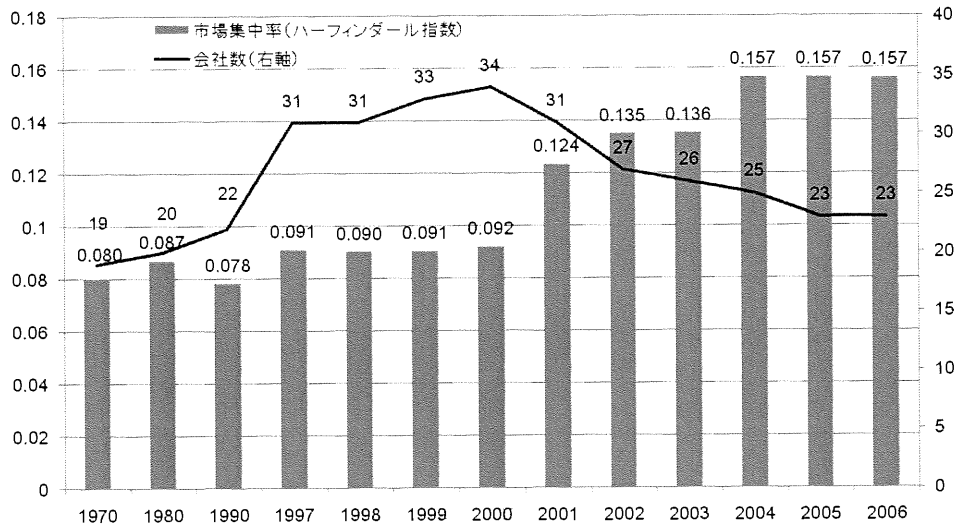


資料)「インシュアランス損害保険統計号」各年度版より筆者作成。

2. 保険自由化がもたらした構造変化

(2) 市場集中化・寡占化

市場集中度と会社数の変化

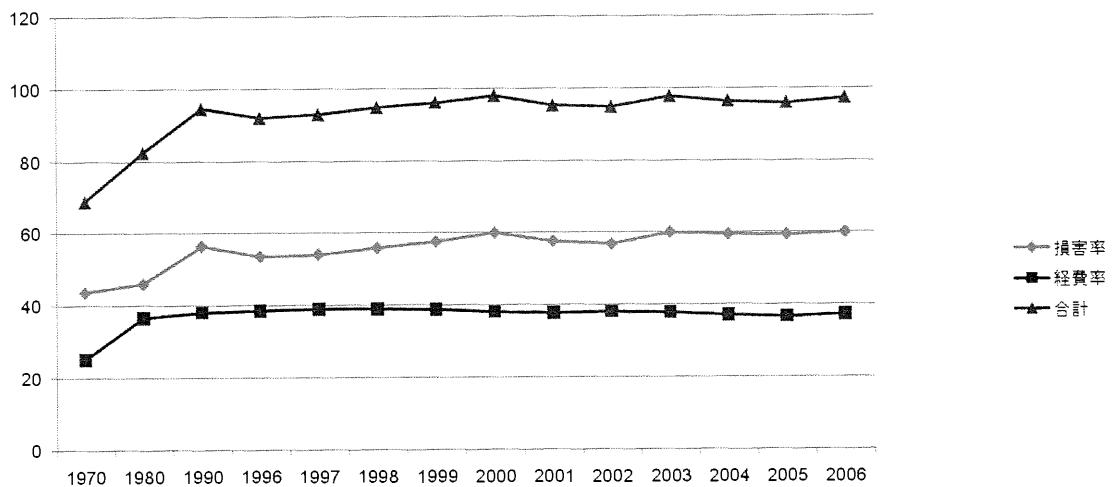


注) 元受正味保険料で測定したもの
資料)「インシュアランス損害保険統計号」より筆者作成

2. 保険自由化がもたらした構造変化

(3) 損害率の上昇、経費率の減少

損害率と経費率の推移 (自動車保険)

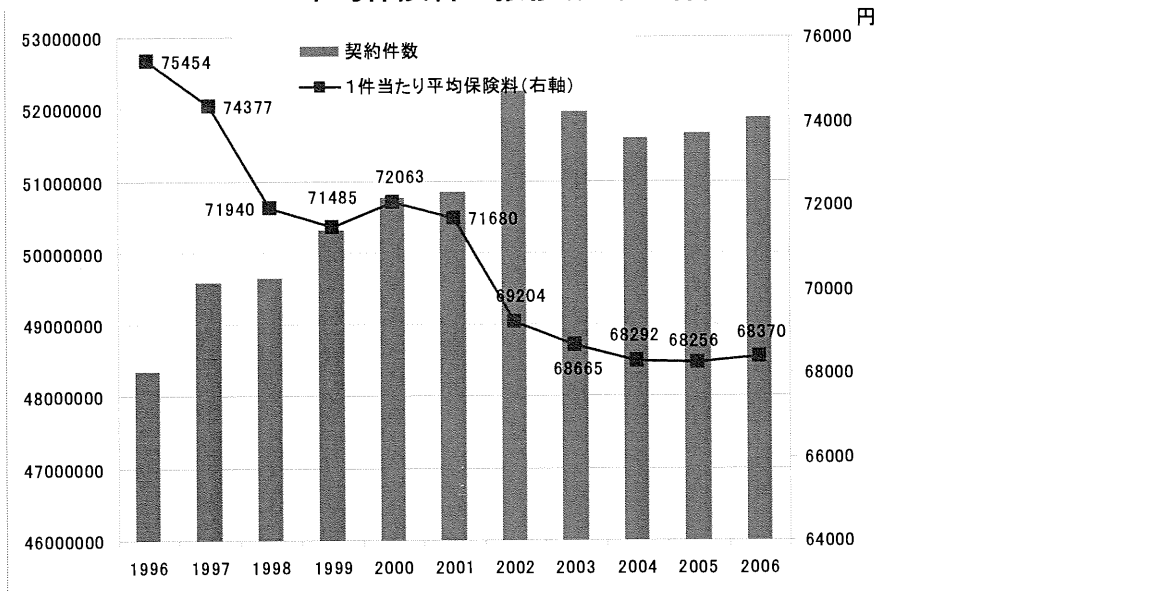


資料)「インシュアランス損害保険統計号」各年度版より筆者作成。

2. 保険自由化がもたらした構造変化

(4) 価格競争の進展

契約件数と一件当たり平均保険料の推移(自動車保険)

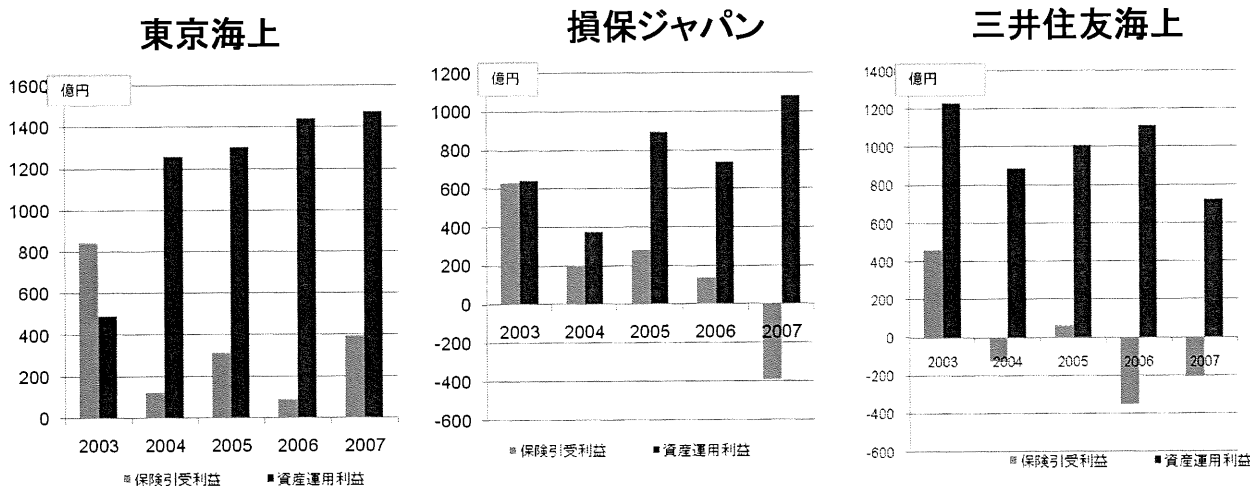


資料)「インシュアランス損害保険統計号」各年度版より筆者作成。

2. 保険自由化がもたらした構造変化

(5) 利益構造の変化①

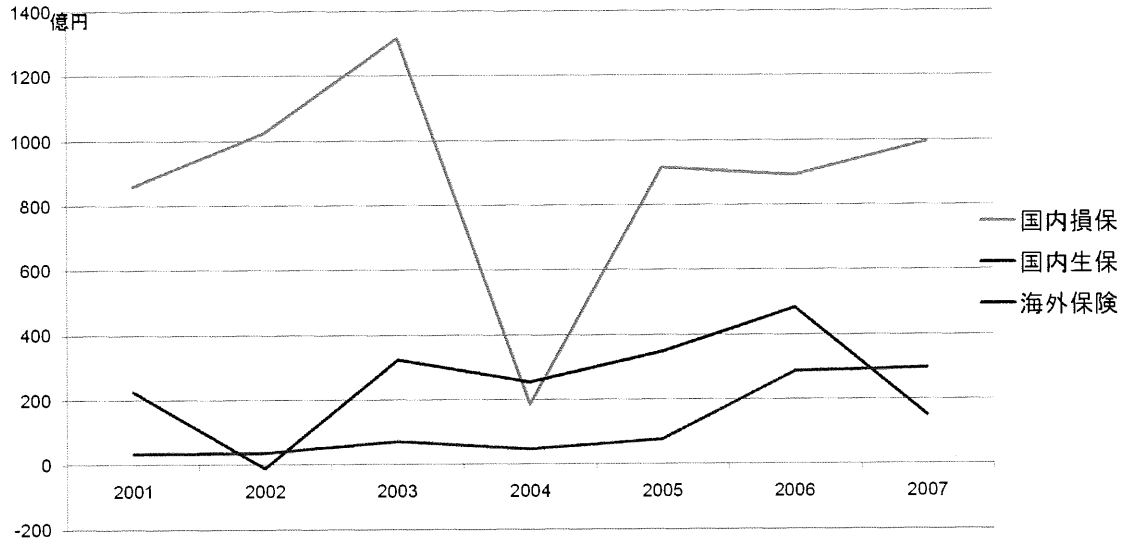
保険引受利益と資産運用利益の推移(過去5年)



資料)各社ディスクロージャー資料より筆者作成

(5) 利益構造の変化②

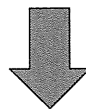
参考：事業分野別にみる収益傾向(東京海上HD)



注)修正利益による数値
資料)ディスクロージャー資料より筆者作成

小 括

- ① 販売チャネル改革(代理店選別・体制見直し、販売コストの見直し)
- ② 市場集中化・寡占化(M&A・経営統合・グループ化)
- ③ 損害率の上昇、経費率の減少(収益性の低下)
- ④ 価格競争の進行(一件当たり保険料の低下、通販型保険の浸透による価格競争)
- ⑤ 国内保険収益の低下と海外保険事業への積極展開



保険自由化以降は、収益力の格差が顕著となる

(1)保険自由化以降の経営戦略の多様化

- 1997年9月のリスク細分型自動車保険を販売認可により、外資系保険会社が通販チャネルによる市場参入。(=価格破壊の開始)
- 国内保険会社は、価格競争に追随することを避けて、特約付加による商品差別化を図り、サービス競争を展開(ex.人身傷害補償特約、レッカー移動費補償、など)=>その結果、一時的には、平均保険料は上昇。
- 一方、価格対抗・経費削減に向けて、代理店チャネル改革が進行し、代理店手数料の自由化により、代理店の選別が進行。
- 価格競争は、国内保険会社も、当初の企業向け保険から、個人向け保険へ拡大。(リスク細分型保険販売、各種割引導入など)。=>結果的に、平均保険料は低下、収益の悪化。
- グループ会社化を通じて、各社独自のさまざまなビジネスモデルを模索。(価格戦略の複雑化、生保との販売提携、通販会社の設立など)



保険料率と商品を組み合わせた、高度かつ複雑な経営戦略へ

15

(2)経営環境の変化と経営戦略

※人口減少社会の到来、経済のグローバル化、恒常的な低成長経済など、保険市場には大きな外生的要因が影響を及ぼしている。

- (i)資本提携や合併など業界再編成および事業再編成
- (ii)保険自由化による自動車保険・火災保険の収益力低下
- (iii)相対的に資産運用収益のウェイト増大
- (iv)海外保険事業への積極的進出
- (v)事業体制によって、ビジネスモデルの多様化=>他の事業領域を取り入れた総合的戦略

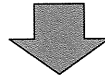


こうしたダイナミックな構造変化についても、
少なからず保険自由化に起因するものである。

16

(3)保険自由化と消費者利益

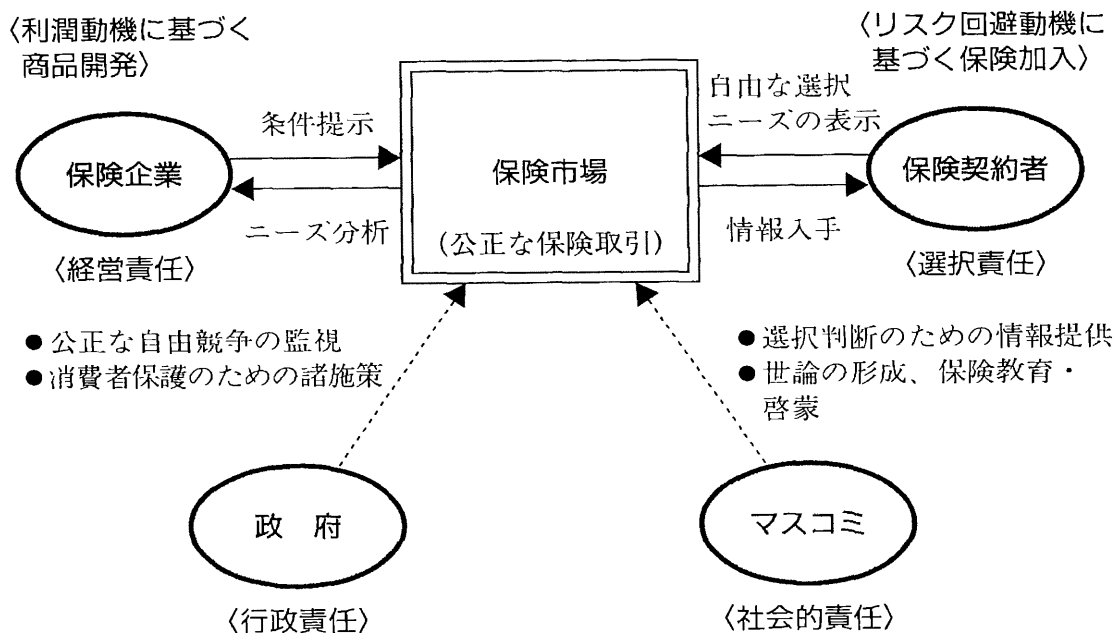
- (i) 保険自由化によって、保険料率の低下、保険商品の選択多様化、消費者意識の高揚などにおいては、一定の効果が認められる。ただし、料率格差の拡大や顧客対象の選別限定など、その利益は均等に配分されたわけではない。
- (ii) 消費者自身の価格志向とサービス志向の二極化傾向、保険加入チャネルの選択多様化が見られる。(cf.2007年度の自動車保険通販のシェア7.4%)
- (iii) 保険情報に関しては、氾濫傾向がみられ、とりわけリテラシー(情報理解力)の低い消費者にとっては、適正な商品選択が困難な状況にある。
- (iv) 商品多様化の行き過ぎを一因とする保険金不払い問題の発生により、保険会社に対する信頼は著しく低下している。ただし、問題の本質は、業界側の自由化への認識不足にあり、保険自由化自体が問題であったわけではない。
- (v) 行政コストの節減効果については、今後の詳細な検証が必要であるが、公正な競争を実現するためには、行政監視コストやセーフティネット・コストは不可欠である。



総合的にみると、保険自由化・規制緩和は、消費者利益を増進したと判断しうるが、残された課題も多い。

17

保険自由化時代の保険契約者の立場



「保険会社を選ぶ時代」であると同時に「保険会社から選ばれる時代」に

(1) 損害保険業をめぐる環境変化

- ・人口減少社会の到来(自動車保有台数、住宅着工件数などの低迷)
- ・金融不安定経済(=金融リスクの拡大連鎖)
- ・経済不況と家計(保険)リストラ
- ・国内市場の飽和化、規模縮減的傾向
- ・消費者ニーズの多様化(=多品種少量時代)
- ・自然災害リスクの顕在化・巨大化
- ・販売チャネル改革の進行(銀行窓口販売、インターネットなどの多様化)

(2) 保険自由化と損害保険業の課題

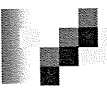
- ・販売チャネルにおける経営効率化の促進
- ・消費者ニーズの掘り起こしと商品開発
- ・海外事業展開への動きと経営戦略
- ・縮小市場におけるビジネスモデルの構築
- ・資産運用利益へのウェイト増大と金融リスク管理体制の確立
- ・利益志向と消費者重視の両立(企業の社会的責任(CSR)の遂行)



総括

- ①自由化後10年を振り返ると、保険自由化は、保険市場の構造変化に多大なインパクトを与えた。
- ②その間、保険自由化に対応するために、保険会社はさまざまな経営戦略を講じており、ビジネスモデルも多様化している。
- ③全体として消費者利益は増進したものの、その利益は均等に分配されたわけではない。一部に、契約者間の利益享受に格差が存在しており、その行き過ぎに対しては、是正措置が必要である。
- ④保険自由化の下では、あくまでも市場規律が尊重されるべきであるが、そのための環境整備として、消費者自立に向けた一層の企業努力が求められる。
- ⑤人口減少社会の到来、経済のグローバル化などの保険業の将来を取り巻く厳しい経営環境を鑑みると、保険自由化は不可避的な手段であった。

21



参考文献

- 井口富夫(2008)『現代保険業研究の新展開－競争と消費者利益－』NTT出版。
- 久保英也(2007)「日本における保険料率自由化が損害保険業の経営効率に与えた影響」『損害保険研究』68巻4号。
- Meier, Kenneth J. (1988), *The Political Economy of Regulation: The Case of Insurance*, St. Martin's Press.
- Meier, Kenneth J. (1989), "The Politics of Insurance Regulation", *The Journal of Risk and Insurance* 58(4).
- 宮下洋＝米山高生(2007)「自動車保険が損害保険会社の経営に及ぼした影響」『損害保険研究』69巻3号
- 日本保険学会平成10年度大会共通論題「金融ビッグバンと保険業」『保険学雑誌』563号。
- 柳瀬典由他(2007)「規制緩和後のわが国損害保険業の再編と効率性・生産性への影響」『損害保険研究』69巻3号。
- 柳瀬典由(2007)「規制緩和後のわが国損害保険産業の集中度と規模の経済」『保険学雑誌』597号。
- 堀田一吉(2002)「戦後保険業の発展と保険政策の転換」庭田範秋編『新世紀の保険』慶應義塾大学出版会。
- 堀田一吉(2003)『保険理論と保険政策－原理と機能－』東洋経済新報社。

22

戦後型保険システムの転換—生命保険の自由化とは何だったのか？—

一橋大学 米山高生

1. はじめに

われわれは、『保険の産業分水嶺』¹で、第二次大戦後長く続いた保険システムが産業分水嶺に差しかかっていると述べた。ピオリ＝セーブルは、『第二の産業分水嶺』において、1980年代はじめに大企業による大量生産体制の転換を予告したが、保険業の産業分水嶺は製造業よりも遅れた。保険業の産業分水嶺を戦後型保険システムの転換と考えるならば、1980年代において新しいシステムに転換したとしても不思議ではなかった。というのは、1980年代にはすでに、戦後の特殊な状況の中で生誕した戦後型保険システム²が存在する根拠は、あらかた失われていたからである。しかしながら、とくにプラザ合意以降に生じたわが国の過熱した経済が、保険市場に影響を及ぼし、見せかけの生保需要の増大により、構造転換の時期を引き伸ばしてしまった。第2節では、自由化後の10年間を考える大前提として、戦後型保険システムの特徴とその歴史性を明らかにする。

バブル経済が崩壊した1990年代には、生命保険業界に数々の苦難が襲った。第3節では、バブル経済の崩壊がもたらした1990年代の苦難と保険・金融に関連する環境変化について検討を加える。とくに保険が90年代に至ってようやく保険システムの転換が始まったという観点から分析したいと思っている。

そもそも産業分水嶺という考え方は、産業や技術の発展の初期段階において、水の性質よりも、「水の流れ方向」が決定的に重要であるとするものである。保険業法の改正に取り掛かった大きな理由は、戦後型保険システムの設計理念を見直し、新しい理念のもとで保険の制度設計を行うということであったかと思う。戦後型保険システムの設計理念は、競争を組織化することによって産業を安定化し、それによって保険サービスの長期的信頼性を確保し、

¹ 田村祐一郎（編）小林篤、宇野典明、田畑康人、米山高生『保険の産業分水嶺』千倉書房、2002年。

² 戦後型保険システムは、生保にも損保にも共通したシステムであると考えている。ただし第2節で指摘するように生保と損保では、戦後の出発点の初期条件が異なっていたために、特徴の現れ方が異なっていた。本報告は、主として生保をとりあつかっているもので、戦後型生命保険システムと読んでいただいても構わない。

もって契約者保護をはかるといふものである。これに対して、新しい制度設計理念は、自由化によって生じる効率性と利便性を保険契約者に還元するといふものである。保険業法の改正とその後の「自由化」は、もはや「水の流るる方向」が元に戻るこゝないといふことを決定的に示すものである。

しかしながら、「水の流るる方向」が定まらぬいても、谷川から支流となり大河となるまでには様々な要因が複雑に絡み合ってくる。1990 年代にはバブル経済の影響によって、新しい保険システムへの転換がストレートに進展しなかつた。

第 4 節においては、「水の流るる方向」は定まったが、いっこゝに大河とならぬように見える中で、生命保険の自由化がどのように進展したのかについて具体的に検討し、その結果もたらされた効果について考察する。本来は、イベントスタディー等の実証研究の成果にもとづいて、分析的な議論をする必要があるが、残念ながらわが国における保険産業を対象とした実証研究は豊富とはいへぬい。本報告では、実務家へのインタビューと記述統計分析によって課題に答へたい。

最後に、第 5 節において、わが国の生命保険産業の将来像について、生保経営、規制監督および消費者の立場から考えることにする。

2. 戦後型保険システムの特徴

(1) 戦後型保険システムを成立させた歴史的條件

20 世紀を振り返ると世界史的な転換点は第一次世界大戦であるが、日本にとっての転換点は第二次世界大戦である³。保険システムという観点からみてもそれは同様である。まさに第二次世界大戦の敗戦という歴史的條件の下で、戦後の保険システム⁴の制度設計が行われたのである⁵。

³ 第一次世界大戦が世界史にとって転換点であったことについては、ダニエル・ヤーギン、ジョゼフ・スタニスロー著、山岡洋一訳『市場対国家』日本経済新聞社、1998 年を参照。

⁴ 本報告でよく使われる「保険制度」とは別に「保険システム」という耳慣れぬい概念を用いた理由は、この二つの概念が次のように異なるものであると考へているためである。すなわち、制度はたとえば商品認可制度のように人為的に設計されたものであるのに対し、システムは人為的に設計された制度が集まってできたものである。ただし、システムは、単に制度を足し合わせたものではなく、一つの制度を取り除くと、残りの制度のそれぞれが変化するよゝな関係をもった制度群である。

⁵ 戦時期の変革や経験、たとえば保険業法の全面改正や大蔵省への保険監督の移管などが、戦後に活かされたとする考へ方もできる。

ところで、戦後復興期において、生保と損保の出発点が異なっていたという事実は興味深いことである。すなわち生命保険は、需要の極端な不振が持続し、損保は経済復興による保険需要を満たす供給を行うだけの資本不足が状態であった。しかし、いずれにせよ、保険会社の経営は安定せず、産業的基盤の確立が必要な状態であることについては共通していた。

このような初期条件のもとでは、保険需要を安定的に国民に提供するという便益と、契約者が割高な保険料を負担する損失を比較すると、社会的な観点から考えると便益の方が大きかった。そこで、監督官庁は、価格規制という手段を主軸にすえた保険行政により、保険会社の利益を保障することによって、保険の健全な成長を促進し、もって契約者の利益にかなうことと目指したのである。

（2）戦後型保険システムの特徴

構築された戦後型保険システムの特徴は、初期条件が異なったにもかかわらず、生保も損保も良く似ていた。次の二つの特徴がもっとも顕著なものであろう。

第一の特徴は、同一商品同一価格という価格規制であり、第二の特徴は、中小生保の保護である。同一商品同一価格の達成の仕方は、生損で異なっていた。損害保険は、料率算出団体によるカルテル価格によってそれを実施したのに対して、生命保険では、拙稿において明らかにしたように、大蔵省の商品認可プロセスにおいてそれを達成した⁶。このように生損で手段は異なっていたが、価格規制によってもたらされた効果は同一であった。すなわち、効率性の高い会社にレントが発生したが、そのレントを、価格競争に投入することが出来ないで、内部留保されたり、機能的競争（functional competition）に投入されたりした。言い換えれば、自由競争であれば価格をとおして消費者に直接的に還元されるべき部分が効率のよい大手企業に内部留保されたり、非価格的な競争に使われたのである。

中小の保護は、上位企業へのレントの集中によって、中小が脱落するのを防止するためにおこなわれたものと考えられる。この考え方は「護送船団行政」とも呼ばれている。生命保険産業の場合、中小生保が開発した新商品については、大手の模倣や追随をしばらく遅らせるなどの手段で、発明による利益を補償したが、大手の新商品については他社の追随をただ

⁶ 米山高生「戦後生命保険システムにおける企業間競争」（『保険の産業分水嶺』に所収）pp.26-28。

ちに認めて、発明による利益を補償しなかった。大手生保が、中小の得意とする単品の医療保険商品の販売を長い期間にわたって禁止されていたことも良く知られた事実である。損害保険の場合も同様に積立型商品については「長総」が発売されるまでは、大手が販売することは許されなかった。

この二つの特徴は、前述したように、国民に安定した保険サービスを提供するためには、やや高めの保険料というかたちで消費者がコストを負担してもよいという理念から導かれた戦後型保険システムの下で生まれたものである。

3. バブル経済とその崩壊が生命保険業にもたらしたもの

(1) 1980 年代の生命保険

1980 年代の生命保険市場は、大手生命保険会社だけを見ていれば「静かな海と幸福な航海」のように見えたが、水面下の状況をみるとまさに大きな変容の時代であった。とりわけ、1980 年代の中堅生命保険会社の経営者にとっては、戦後生命保険システムの中で変化のなかった企業順位という「業界秩序」をひっくり返すことのできる時代とうつつたに違いない。

とくにプラザ合意後の時代は、業界全体が右肩上がりの中で、金融商品として華々しく登場した一時払養老保険や銀行提携の個人年金などが急激に売れ始めた。このような新しい商品が市場で受け入れられ、中小生保に企業順位の上昇の希望が見えてくることにより、戦後保険システムが大きく転換するよう見えたが、それは幻想であった。拙著でも明らかにしたように⁷、1980 年代の生命保険企業の変動は、中小生保会社の保有する商品ポートフォリオの変化に過ぎず、戦後生命保険システムの内部で変容はあったが、システムが転換したとは言いがたいものであった。その証拠に、1980 年代後半に企業順位の大きな変化があったにもかかわらず、1990 年代はじめには本業回帰の現象が観察される。

1970 年代から 1980 年代にかけての中堅生保のポジションの変化については、拙著から抜粋した次の三つの図を参照されたい。この間において、上位企業の企業順位は何の変更もなかったのであるが、中堅企業においては、大きな変化が生じていたことが視覚的に明らかであろう。付言すれば、70 年代から 80 年代のはじめにかけて相対的に地位を低下させた生保

⁷ 1980 年代の変容および 1990 年代初めの状況については、米山高生『戦後生命保険システムの変革』同文館、1997 年の第 4 章を参照されたい。

【平成 20 年度日本保険学会大会】

シンポジウム「自由化後 10 年の検証」

レジュメ：米山高生

を一言でいうならば、1980年代の後半にきわめて急激に右側にシフトしている。このシフトの意味するところは、予定利率を高くして金融商品として売り出した一時払養老保険等を大量販売したということである。いうまでもなく 1980 年代後半に大きく右にシフトした企業の多くは、その後の破綻企業であった。

図4-7 収入保険料と保有契約高のXYグラフ(中位企業) (1974年)

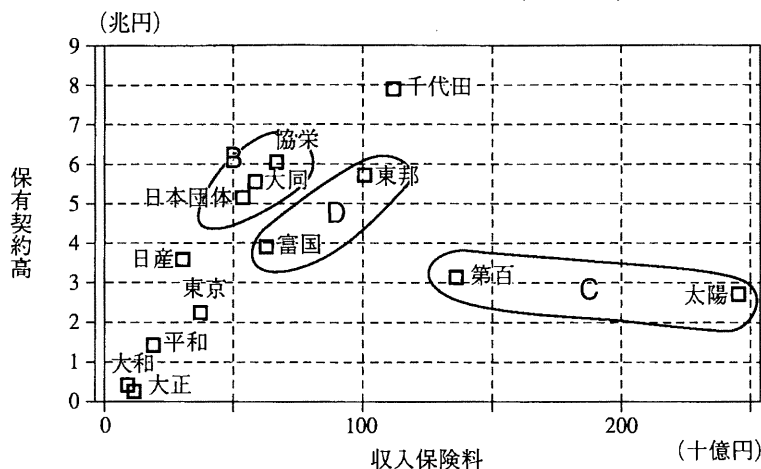
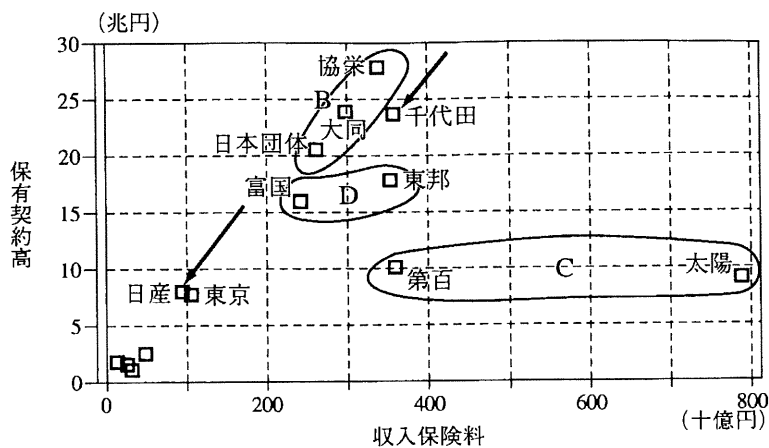
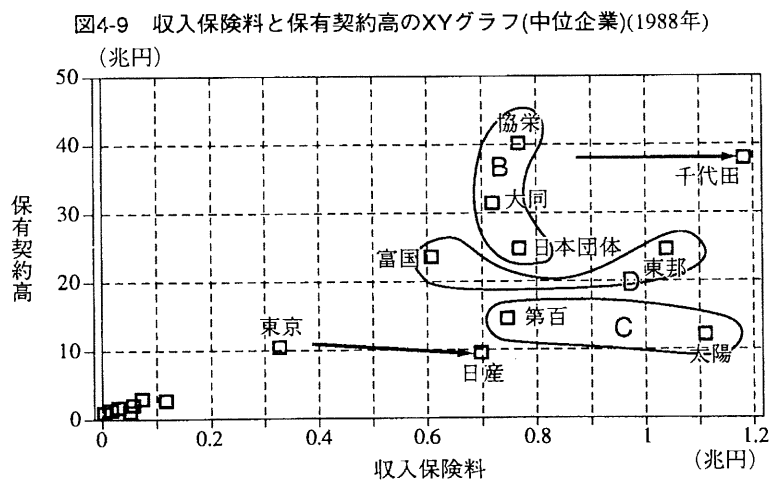


図4-8 収入保険料と保有契約高のXYグラフ(中位企業) (1984年)





(2) バブル崩壊とその後—1990年代の生命保険

バブル崩壊後の1990年代は、保険業にとって厳しい超低金利時代が長く続いた。保険料を長期的にあずかって将来に保険金や給付金として戻すというビジネスを行う生命保険にとって、超低金利時代の持続は経営的に極めて厳しい環境であった。このような環境の中で戦後生命保険システムは転換期を迎えた。その具体的な動きは、保険業法の改正にむけての動向であったが、既存の大手生命保険会社は、逆ザヤと保険需要の落ち込みという「二つの悪魔」に立ち向かうことに気力と体力を消耗し、システムの転換にともなう選択的資源配分に心を砕く余裕はなかった。

(3) 1990年代に生じた二つの技術変化

ところが大手生命保険会社が、逆ザヤ対策に汲々としていた1990年代はじめに、保険の産業分水嶺を予感させる二つの大きな技術変化が、保険および金融に影響を及ぼしはじめた。ひとつは、1990年代に生じたリスクを制御する金融技術の飛躍的な発展であり、もうひとつは1992年以来「インターネット」と呼称されているTCP/IPプロトコルによるパケット通信網の社会への急速な浸透である。

前者は伝統的な保険業に対する「諸刃の刃」であった。1990年代初めのロイズ危機をロイズが乗り越えられたのは、ロイズが保有していた複雑なリスクを制御し軽減するために多様

な金融工学的手法を活用したからだといわれている。反対に、異常災害リスクを証券化の技法を用いたキャットボンドやオリエンタルランドによって発行された保険リスク証券などの従来の保険とは異なるリスク移転手法（ART）が、伝統的保険と競合するものとして登場した。従来型の保険は、プーリング・アレンジメントによってリスクを軽減する機能を基本とした、薄利多売型のビジネスモデルであるが、リスクの価格づけすることによってリスクを市場で販売するというビジネスは、商品自体のスペシャリティの度合いが高い分だけ高い付加価値を期待できるという点で対照的である。

インターネット社会の到来は、生産者の効率性に影響を与えるばかりでなく、生産者と消費者の間のコスト構造を変化させた。すぐれて販売志向性の高い生命保険では、後者の影響が大きい。ネット販売では生命保険は売れないと繰り返し述べられてきたにもかかわらず、従来型の販売チャネルを主力とする既存保険会社の相対的な地位は次第に低下している。生命保険市場全体で見れば、インターネット社会の影響は軽微かもしれないが、死亡保障がもっとも必要とされる 30 歳代の男性にとって、携帯とパソコンはテレビ以上に重要な情報源となっていることを忘れてはならない。

既存の大手生命保険会社にとって、1990 年代に二つの技術的な変化が顕在化していたにもかかわらず、大きな営業職員販売チャネルと巨額な資産（保険負債）という過去の遺産をひきずりながら、二つの悪魔に対する防衛戦を行わざるを得なかった時代であった。

（4）グローバル時代の競争力構築

すでに述べたことから、既存の生命保険会社にとって、戦後型保険システムが新しい保険システムに転換するタイミングが悪かったことは明らかであろう。そのためわが国の生命保険会社は、90 年代の二つの技術的な変化に十分に投資できなかった。事業会社が純粋リスクを中心としたリスクマネジメントから、市場リスクや信用リスクを含むトータルなリスクの統合的管理を重視するようになると、純粋リスクを得意としてきた損害保険会社は、広範なサービスの提供を行わざるを得なくなった。生命保険会社も 1980 年代までは意識してなかった ALM をはじめとして、全社的なリスク管理体制を構築する必要が生じた。現在において、グローバルなプレーヤーとして国際保険市場で活動を行うためには、銀行同様にリスクの計

【平成 20 年度日本保険学会大会】

シンポジウム「自由化後 10 年の検証」

レジュメ：米山高生

量化にもとづく高度な内部リスク管理体制の構築が必須であるが、わが国の大手生命保険会社は、1990 年代においては、人的および金銭的な面で十分な投資をしてこなかった。

さらに情報投資の面でも問題がある。既存保険企業の基幹となるコンピュータシステムは、90 年代以降浸透した分散型ネットワークによる機動力の高いシステムに転換していない。とくに生命保険の場合は、保険期間が長いため、一件でも残存契約がある限りプログラムを走らせておく必要がある。そのため既存保険会社のコンピュータシステムは、建て増しを重ねた「片田舎の温泉旅館」のような姿となっている。さらにプログラムはすでに教育の世界では死滅しかけている言語 COBOL で書かれていることが多い⁸。

基幹となるコンピュータシステムを根こそぎ変えることによるスイッチングコストの期待値は大きくないものの、万が一の場合には企業の存亡にかかわるほど被害が大きい。そのため経営者が、システムの根本的な転換を逡巡することは大いに理解できる。しかしながら、片田舎の増築した温泉旅館では、複雑化した特約の支払いや、自由で弾力的な保険機能の提供をすることは不可能に近い。ネットワーク社会を前提として消費者のニーズに十分に答えるためには、90 年代の情報技術の変革を踏まえた拡張可能性の高いシステムへの転換に投資することは重要であったはずであるが、残念ながらわが国の生命保険会社が、そのような投資をおこなったとは聞いていない。

金融工学的技術への投資、およびネットワーク社会に柔軟に対応するコンピュータシステムへの転換は、国際保険市場におけるグローバル・プレーヤーとして生きてゆくという意思決定をしている生命保険会社にとっては、企業競争力を左右するほど重要なことである。

しかし、生命保険システムの転換の時期が、超低金利と死亡保障市場の縮小という「二つの悪魔」が跳梁する時代であったことから、日本の保険会社は、国際競争力を蓄積することができなかったおそれがある。

⁸ プログラマー派遣会社のウェブページに、「COBOL での開発は絶対になくならない。日本に『金融、生保、損保のホストマシン』がある限り、永遠に不滅である。日本から、ホストマシンがなくなるとは、現時点では考えられない。何故なら、金融、生保、損保の核になるマシンは、必ずといってよい程、ホストマシンを使用しているからだ」と書かれている。<http://www.gizyutsusya.net/?gclid=CN-atvmmnJYCFQoNewodTFOY6A> (2008 年 10 月 10 日閲覧)

4. 生命保険の自由化とは何だったのか？

(1) 生命保険における自由化

保険業における自由化は、改正保険業法の施行から始まったとするのが通説かもしれない。たしかに、改正保険業法のひとつの大きな柱は自由化であった。具体的には、子会社方式による生損兼営が可能になり、また第三分野の保険の自由化などが行われた。

では、戦後型保険システムの特徴であると指摘した価格規制および中小の保護の自由化についてはどのように行われてのだろうか。価格の自由化については、生損で対照的であった。生命保険については、一部保険商品が認可制から届出制となった他は、価格の自由化が行われているわけではない。ただし、戦後型生命保険システムにおいておこなわれていた認可プロセスをとおした価格規制は、もはや意味を失っている。これに対して、損害保険の場合は、損算会によるカルテル料率は廃止され、損害保険会社は、算定会による料率を遵守する義務がなくなった。

中小の保護については、一部にはアメリカの政治力もあって、第三分野の保険に最後まで残ったが、現時点では基本的には中小の保護を含む、護送船団行政は行われていない。

「生命保険にとって自由化とは何だったのか？」というのが、本報告のサブタイトルである。この疑問の含意するところは、1990 年代に戦後型保険システムが転換したのは確かであるとしても、価格の自由化が明確である損害保険に対して、生命保険では自由化がいつ、どのように起こったのか明らかでないというものである。

そこで保険業法以降に生命保険に生じた自由化と思われる動きをあげて、主要なものについて検討してみることにする。ここでとりあげるのは、子会社方式による生損兼営、価格の自由化、第三分野の自由化、募集チャネルの多様化である。さらにこれらの自由化プロセスと対応する契約者保護を目的とする制度として、契約者保護基金の創設、財務健全規制の導入、および金融商品取引法などの消費者保護立法が行われたが、これらについては簡単に触れるにとどめることにする。

(2) 生損兼営に関する自由化—子会社方式による競争とその効果—

子会社による生損兼営が認められた際の狙いは、寡占的傾向にある保険市場の企業数を多くすることによって競争が促進されることであった。保険業法によって子会社方式による生

【平成 20 年度日本保険学会大会】

シンポジウム「自由化後 10 年の検証」

レジュメ：米山高生

損兼営が認められたことから、生命保険会社 6 社（日本、第一、住友、明治、安田、および三井）は 1996 年 10 月に損保子会社を設立した。他方、損害保険会社 11 社（東海、日動、住友、三井、日本火災、興亜、千代田火災、大東京火災、共栄、富士および同和）は、同年 10 月に生保子会社を設立した⁹。

子会社方式による相互参入は、ただ単に企業数を増加させることで競争を促進したのではなかった。実際にその後生じた大型合併などをおして企業数は大きく減少している。むしろ生保と損保の間の競争関係が現実のものとなったことの影響が大きいと思われる。それまでは、生保と損保は完全に兼業を禁止されていたので、第三分野保険を除けば、競合関係がほとんどなかった。

生損の競争の結果は、結論的にいえば、損害保険の生保子会社がシェアを伸ばしたのに対して、生命保険の損害保険子会社の多くは、少なくとも現時点においては成功したとはいえない状態である。生保による損保子会社では、同和火災を合併した日本生命が善戦をしている他、第一と三井は子会社を売却して撤退しており、残る住友と明治安田が自力で存続しているが、必ずしも目覚ましい業績をあげているわけではない。

このように考えると、子会社方式による相互参入が自由化にもたらしたものは、生損間の競争を促進したことであり、その競争からもたらされた、商品とサービスの多様化であったといえる。たとえば、損害保険子会社の「利差のみ配当商品」などは、既存生命保険会社の発想にない商品であった。このような意味で、子会社方式による相互参入という自由化は、戦後型保険システムに風穴をあける役割を果たしたものと評価できる。

（3）価格の自由化－損害保険との相違と課題－

前述したように、損害保険とは異なり、生命保険の保険料率の自由化については何をもって自由化のメルクマールとするのか難しい。基本的には生命保険商品は、一部届出制が導入されたとはいえ、基本的には認可制が残っているため、形式的にみれば自由化されているようには見えない。しかしながら、戦後型生命保険システムのように保険商品の認可プロセスをおして価格の画一化をはかることはなくなっている。つまり、認可制度自体はかわって

⁹ 大手損害保険会社では、安田火災（現、損保ジャパン）は、新設子会社を立ち上げず、かわって既存生保会社であるアイ・エヌ・エイを買収し子会社とするという戦略をとった。

【平成 20 年度日本保険学会大会】

シンポジウム「自由化後 10 年の検証」

レジュメ：米山高生

いないが、行政の商品認可のスタンスが自由化の過程で大きく変化した。さらに、業法改正を契機に、各社の基礎率の横並びが崩れ、その意味では同一価格同一商品の特徴とした価格規制はなくなったといえる。

損害保険の価格が、割引期待保険金支払コスト（純保険料）と付加保険料（経費と資本コストに分解可能）だけで構成されているのに対して、一般に生命保険の保険料には、貯蓄保険料部分が含まれており、一定の安全マージンが見込まれて計算されている。さらに生命保険商品には、様々なオプションが組み込まれている。たとえば死亡保障という機能だけを売るとして、それがあつた種のコモディティー化したとすれば、保険会社にとっては辛い状況ではあるが、競争が効率に直結する。しかしながら、わが国で販売されているような、様々なオプションをもつた複雑な生命保険商品では、単純な価格競争はおこりにくい。

生命保険における価格の自由化が、損害保険の価格の自由化と異なることはその意味で当然のことかもしれない。そこで生命保険における価格の自由化は、各企業の業績を反映した成果を配当を含む広い意味での価格に反映する自由度を促進することにおいて見てゆく必要がある。

自由化の過程で配当規制が変更されたことは、保険の価格について大変重要なことである。業法の施行時に配当申請書が配当届出書となり認可から外れた¹⁰。従来は 80%以上という配当比率規制が行われていたが、2000 年には、この比率の算式の分母から基金を控除できることになり、2002 年からは 20%という比率に引き下げられている。これは、配当規制の自由化といえるが、むしろ生保破綻が続いたことから、契約者還元よりも内部留保の充実によって、財務健全性に配慮するものであると考えるのが自然であろう。

戦後型生命保険システムでは、剰余のほとんどを契約者配当として戻すということで、安全マージンによるやや高めの保険料率で画一化することが許容されていたが、新しい生命保

¹⁰ 財産利用方法書も廃止され、また昨年からは基礎書類で事業費を記載しなくてもよくなったことから、事業費規制も終了した。

険システムでは、配当規制が緩和されたことによる契約者の「不利益」をどのような理屈によって埋め合わせるだろうか。悩ましいところである¹¹。

（４）第三分野の自由化—その課題—

第三分野に属する保険については、すでに生損本体でも販売することが可能となっている。この分野の商品は標準化が行われておらず、商品設計における自由度が高い。その意味で自由化の最たる分野であるといえる¹²。

第三分野におけるこのような自由化については、いくつかの点で疑問を感じることもある。第一に、消費者の選択の幅を広げるという意味での商品の多様化ならば評価できるが、商品の機能が見えなくなってしまうほどの多様化（複雑化）では消費者の利便性につながらないのではないかという疑問である。ましてや、複雑化ゆえに不払いや不適切な不払いが生じたとすると、消費者の立場からいって大いに問題のあるところである。

第二に、標準化できていないことにより、各社の商品が、第三分野のリスクに対する適正な価格づけをしているのかどうかという疑問である。各商品の保険料計算においては、標準化されていない、制約されたデータにもとづいて計算した期待保険金コストを基本として、割引率、付加保険料などを考慮した価格づけが行われている。各社がリスクにたいして甘い計算をしていれば、将来の経営基盤を揺るがすだろうし、反対の場合、もうけすぎの批判をうけることになる。

第三の疑問は、より根本的な疑問であるが、現行の第三分野の保険商品は、国民の本当に必要とすべきニーズにマッチした保険であるのかということである。たとえば、半日や1日の入院で給付をするような入院給付は意味があるのだろうか。多くの医療保険商品は、医療保障ではなく、所得保障保険に過ぎないのではないかと等々、の疑問が生じる。各社が自由化された多様な商品で競争する代わりに、本当に国民が必要としている医療保障という機能を特定し、各社がデータを共有化して、標準化することが、今後のわが国の医療保障について

¹¹ 報告者が悩ましいとする理由は、契約者配当政策が内部留保政策よりも契約者利益にかなうと断言できないことである。内部留保による破産確率の低下は、間接的に契約者の利益になる。しかし、配当規制の緩和によって、保険会社が契約者配当を軽視する傾向となることは避けるべきであろう。

¹² かつて第三分野の商品に標準責任準備金の導入が試みられたが、既存商品の多様性という現実と直面して断念した経緯がある。

重要なことではないかと思われる。これによって、見せ掛けの医療保障ブームがなくなるかもれないが、民間保険会社の使命に立ち戻って考えれば、標準化に向けて努力することは本来とるべき道であると思われる。

(5) 販売チャネルの自由化—銀行窓販のゆくえ—

昨年 12 月に保険商品の銀行窓販の全面解禁が行われてことはまだ記憶に新しい。この自由化の目的は、金融・証券・保険のワンストップショッピングが実現することによって、消費者の利便性が增大することであるとされている。新しいチャネルによって、新しい保険需要が開発されるとしたら、保険市場にとっても望ましいことである。

保険チャネルの自由化を評価する場合には、消費者の利便性と保険需要という二つの点から考える必要があるが、現在のところまだ 1 年に満たないため、自由化の評価をすることはできない。

ここでは、自由化の評価ということよりも、銀行の保険窓販担当者からの聴取にもとづいて、大手銀行の保険の売り方について情報提供を行いたい。銀行窓販の当初は、すべての銀行はフィービジネスに徹しており、死亡保障商品を本気で販売しようとする銀行はないと考えていた。その証拠に、一行たりとも契約者に対する忠実義務を要求されるブローカー登録をしようとする銀行がなかった。

しかしながら、保険の銀行窓販に対する取り組み方は、様々なようで、極論すれば、単純なフィービジネスに徹しようとする銀行から、専門的な販売部隊を教育して本気で保険を売ろうと考える銀行まで、多様なスタンスがあることがわかった。

銀行が、保険の窓販にかかる戦略で多様であるということは評価できるが、さらに一歩進んで、ブローカー登録することによって、契約者に対してコミットメントを与える¹³ような制度設計を考えることもありうるのではないか。

¹³ ここでコミットメントとは経済学的な使い方をしている。契約者にとってもっとも良い商品を販売すると繰り返し述べたとしても、銀行代理店はあくまでも保険会社の代理店なので、契約者は信用しない。しかしながら、ブローカー登録することによって、契約者にとってもっとも良い商品を販売するというコミットメントを契約者に与えることになる。

(6) 自由化に対応して行われた契約者保護規制

以上で、保険業法の改正後の生命保険の自由化について、価格規制、商品規制、チャネル規制などの面から考察した。これらの一連の自由化に対応するものとして、契約者を保護するための規制や制度が整備された。契約者保護基金の創設、財務健全性規制の導入、および金融商品取引法などの消費者保護立法である。

自由化とは市場の機能への信頼を前提とする考え方であるが、市場の失敗によって生じる問題や市場機能が及ばない問題については、制度的な手当てを行っておく必要がある。セーフティーネットは、新しい保険システムにおいては、行政の権限で破綻会社の処理をできないため、必要不可欠なものとして整備された。財務健全性規制は、自由な企業活動を許容しながら、支払不能になった企業によって生じる契約者の被害を最小限に食い止めるために導入された¹⁴。これらの制度および規制は、戦後型の生命保険システムでは必要とされなかったが、マーケットを重視する新しい保険システムにおいては重要な制度として位置づけられるものである。

5. 新しい生命保険システムの生誕

戦後型生命保険システムは、バブルの崩壊とその後の超低金利時代の到来によって死期を迎えたが、保険業法の改正によって引導を渡された。しかし新しい保険システムを構成する諸制度が出揃うためには、保険業法の改正を待つこととなった。「自由化後の 10 年」とは、新しい保険システムが誕生するための 10 年だったといえる。

またこの 10 年に共済を含む生命保険の産業組織にも大きな変化があった。1997 年頃をピークに生命保険の保有契約が減少を続け、いまだに歯止めが利かない状態にある。そのため比較的高額な保険商品を中心に販売していた既存の大手生保会社がゆっくりとシェアを小さくしている。これに対して、いわゆるカタカナ生保や損保の生保子会社などは徐々にシェアを高めている。また民保の業績不振を横目に、共済による生命共済の業績は伸びている。今年 3 月期の保険料等収入の企業別順位を示したのが次の図であるが、戦後型生命保険システムで安定的な企業順位を占めてきた様子が一変しているのに驚く。

¹⁴ 消費者保護立法については、生命保険の自由化とのみ関連するわけではないので、本稿では検討しない。

【平成 20 年度日本保険学会大会】

シンポジウム「自由化後 10 年の検証」

レジュメ：米山高生

国内生保の保険料等収入（2008 年 3 月期、単位億円）

1	日本	48,900	11	マニユライフ	7,941
2	第一	31,876	12	富国	7,364
3	明治安田	26,537	13	AIG エジソン+スター	6,736
4	住友	25,485	14	アクサ	6,645
5	アリコ	14,657	15	ジブラルタ	6,495
6	アフラック	11,140	16	ソニー	6,484
7	大同	8,433	17	三井住友メットライフ	6,449
8	アイエヌジー	8,315	18	太陽	6,357
9	ハートフォード	8,253	19	朝日	5,554
10	三井	8,006	20	東海日動フィナンシャル	5,188

出典：『日本経済新聞』2008 年 10 月 5 日付記事

戦後型保険システムの理念と新しい保険システムの理念は、ともに消費者にとって適切な保険サービスの提供である。両者の違いは、歴史的条件異なるために、その理念の実現方法が異なることである。前者は、組織化された競争による保険サービスの安定的な供給によってそれを達成したが、後者は、競争的市場を前提とした保険サービスの効率的な供給によってそれを実現しようとするものである。

第 4 節において検討した生命保険に関する自由化と自由化に対応する契約者保護制度から、同一商品・同一価格を達成する価格規制と中小保護を特徴とした戦後型生命保険システムとは完全に決別したということが分かった。また 2000 年頃から、新しい生命保険システムが、機能を始めたことも分かってきた。しかし新しい生命保険システムが、上手く機能しているのかどうかについては、まだ不明なことが多い。

たとえば、新しい保険システムの理念である、消費者に対する適切なサービスの提供が出来ているのかという点については、配当規制で指摘したような疑問がないわけではない。また第三分野の保険商品で指摘したように、自由化が国民にとっての適切な保険機能を提供しているのかを再検討することも必要であろう。

競争的な市場を前提とする新しい生命保険システムが有効に機能しているかどうかを知るためには、自由化のインパクトがどのような影響をもたらしたのかを明らかにするイベント・スタディや新システムの下での企業活動が効率的であるかどうかを実証する（計量分析を含む）産業組織論的な研究が待たれるところである。若手研究者の成果に大いに期待した

【平成 20 年度日本保険学会大会】

シンポジウム「自由化後 10 年の検証」

レジュメ：米山高生

い。本報告に意味があるとするれば、そのような実証研究に先立つ保険システムの理論的な露払いということである。

戦後型保険システムの転換 生命保険の自由化とは何だったのか？

一橋大学商学研究科
米山高生



HITOTSUBASHI
UNIVERSITY

1. はじめに 本報告の課題



HITOTSUBASHI
UNIVERSITY

シンポジウムの課題 \longrightarrow 本報告の具体的な課題

自由化後10年の検証

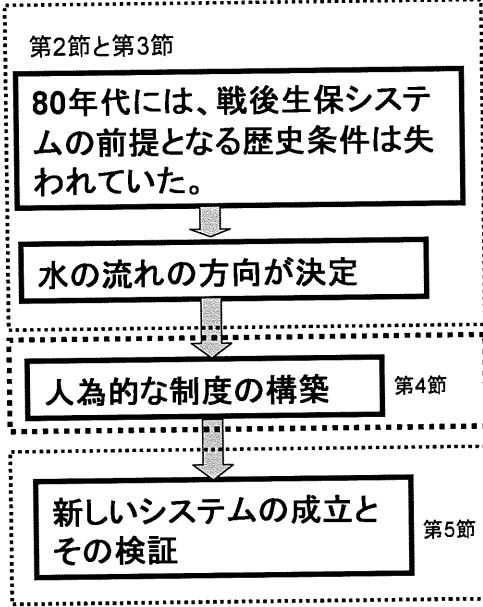
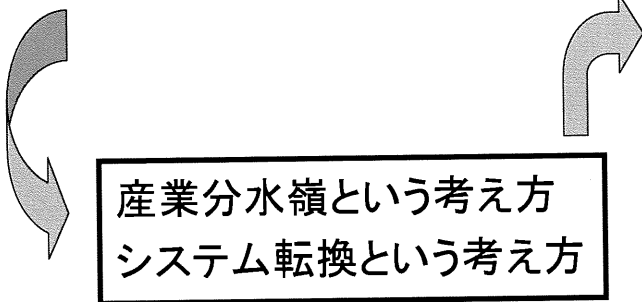
生命保険を中心として

- 生保の自由化とは何か？
- 10年間に何が起こったのか？
- 自由化の意図は達成されたのか？



1. はじめに 報告の構成

- 生保の自由化とは何か？
- 10年間に何が起こったのか？
- 自由化の意図は達成されたのか？



1. はじめに 産業分水嶺とは？



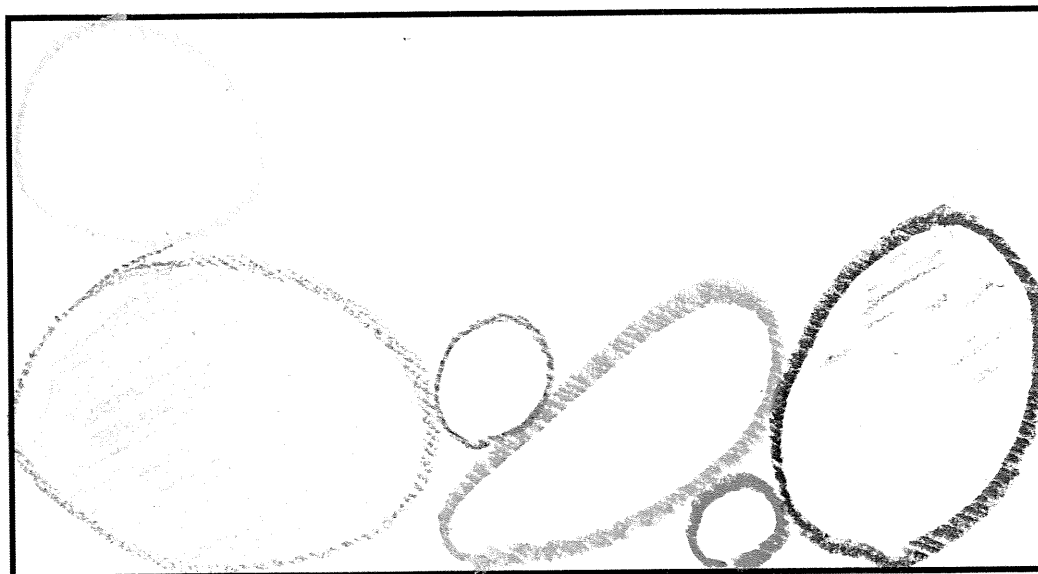
産業分水嶺

- 二つの並存する技術体系のうち採用される技術は、それぞれの技術の優劣に依存するのではなく、どちらが選択されるかに依存する。
- 内燃機関エンジンが自動車に採用されたのは、電気自動車エンジンよりも技術的に優れていたためではなく、技術以外の要因(テキサス油田の発見、H.フォードの自動車レース優勝等)によって、内燃機関エンジンが選択されたためである。
- 選択されると、すべての技術開発投資がそちらに流れ込む。=水の流れる方向が決定的に重要



1. はじめに 制度の集合体としてのシステム

制度とシステムの概念図



1. はじめに やはり変わった！



国内生保の保険料等収入（2008年3月期、単位億円）

1	日本	48,900	11	マニユライフ	7,941
2	第一	31,876	12	富国	7,364
3	明治安田	26,537	13	AIG エジソン+スター	6,736
4	住友	25,485	14	アクサ	6,645
5	アリコ	14,657	15	ジブラルタ	6,495
6	アフラック	11,140	16	ソニー	6,484
7	大同	8,433	17	三井住友メットライフ	6,449
8	アイエヌジー	8,315	18	太陽	6,357
9	ハートフォード	8,253	19	朝日	5,554
10	三井	8,006	20	東海日動フィナンシャル	5,188

出典：『日本経済新聞』2008年10月5日付記事



2. 戦後型保険システムの特徴と意義

- 戦後型保険システムを成立させた歴史的条件
 - 第二次世界大戦を契機に金融システムの制度設計
 - 金融システムのサブシステムとしての保険システム
 - 生保と損保の直面する問題は逆だったが、本質的には同じ理念のシステムが成立
 - 生保 需要過少
 - 損保 供給不足
- 安定的な保険サービスの提供のためには、産業的安定性が必要
- 価格規制という手段を主軸にすえて、保険会社に安定的な利益を保証しながらも、配当規制などにより私的利益の実現を制約することによって、安定的な保険サービスの実現を目指した。



2. 戦後型保険システムの特徴と意義

- 戦後型保険システムの特徴
 - 同一商品・同一価格
 - 生命保険の場合は、商品認可プロセスを通して概ね同一商品同一価格という価格規制を実現 Cf.「レント発生のみカニズム」を参照。
 - 中小の保護(護送船団行政)
 - 中小生保の新商品に関する開発利益を保証。
 - 商品認可過程で若干の優遇

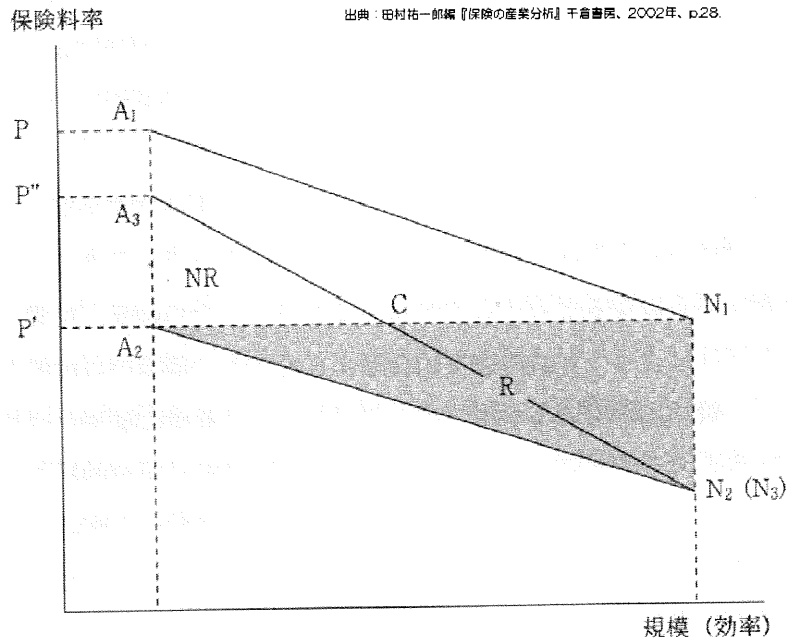
2. 戦後型保険システムの特徴と意義



HITOTSUBASHI
UNIVERSITY

図表 2-1 レント発生メカニズム

出典：田村祐一郎編『保険の産業分析』千倉書房、2002年、p.28.



3. バブル経済とその崩壊



HITOTSUBASHI
UNIVERSITY

(1) 1980年代の変化はシステム転換だったのか？

戦後生保システム成立条件の歴史的意味の消滅

初期の「自由化」は始まっていた

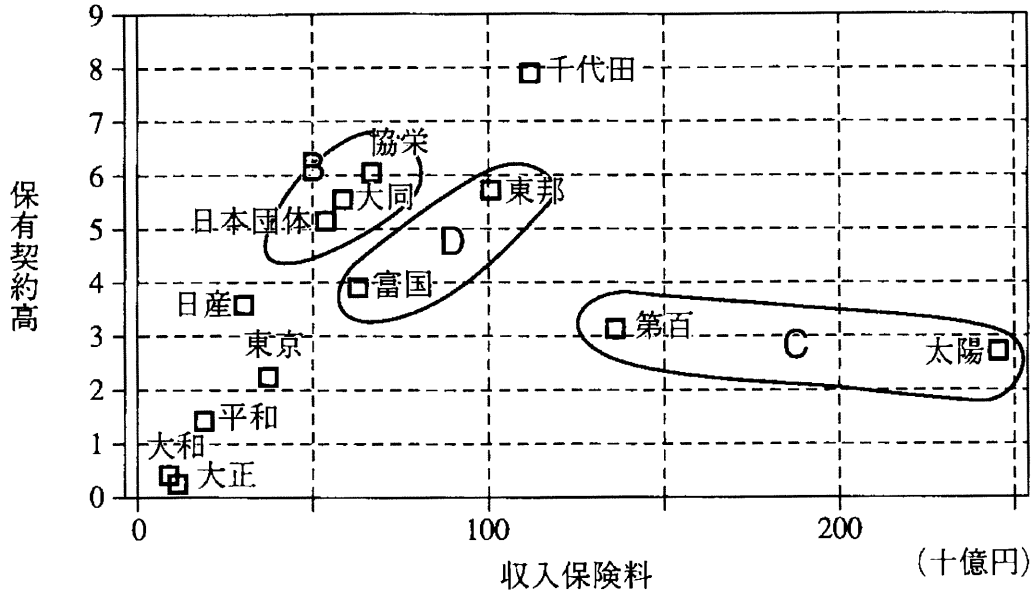
中堅企業の企業順位の変動

幻想



3. バブル経済とその崩壊

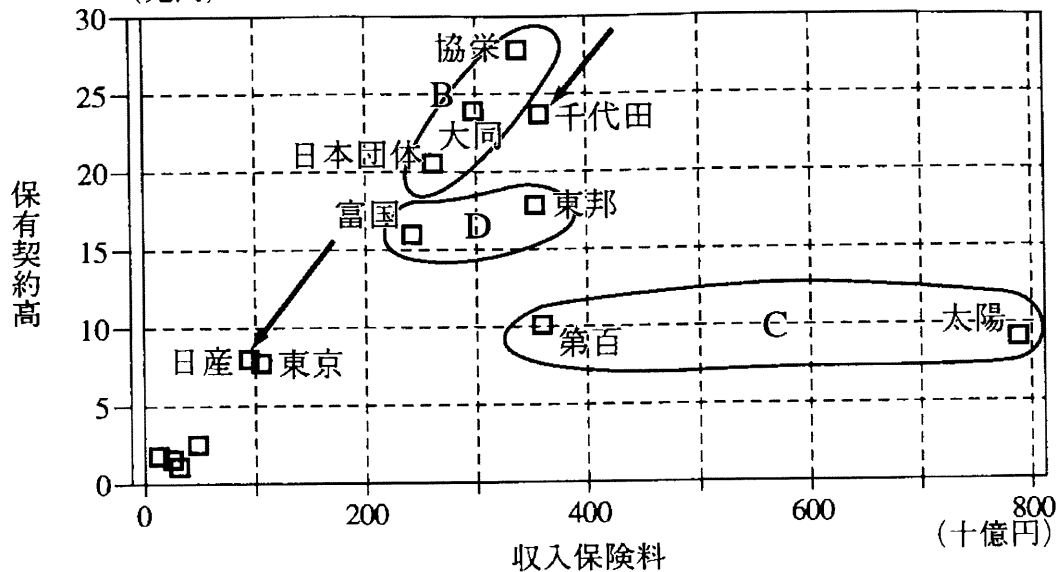
図4-7 収入保険料と保有契約高のXYグラフ(中位企業) (1974年)
(兆円)



3. バブル経済とその崩壊

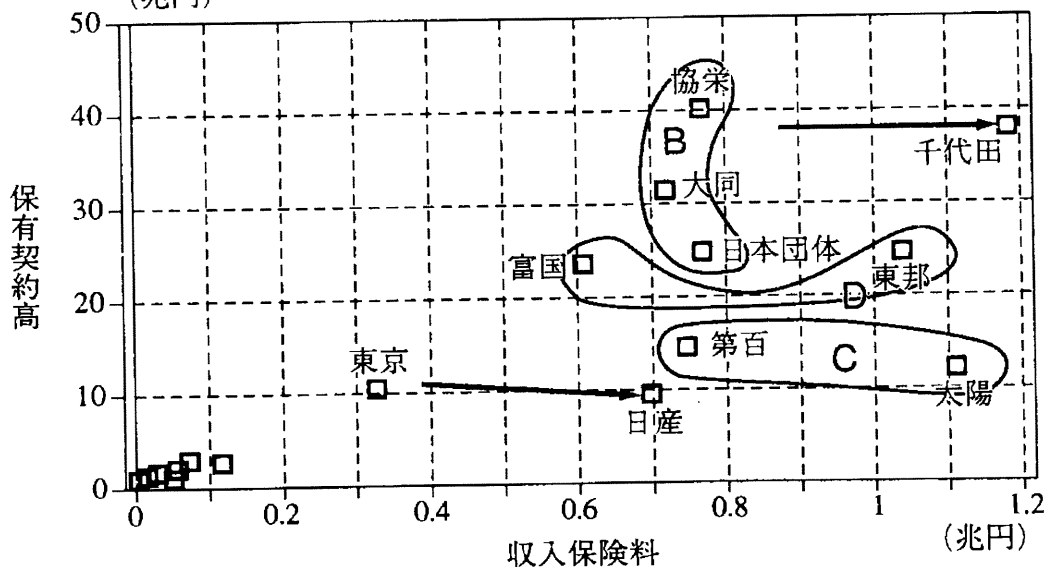


図4-8 収入保険料と保有契約高のXYグラフ(中位企業) (1984年)
(兆円)



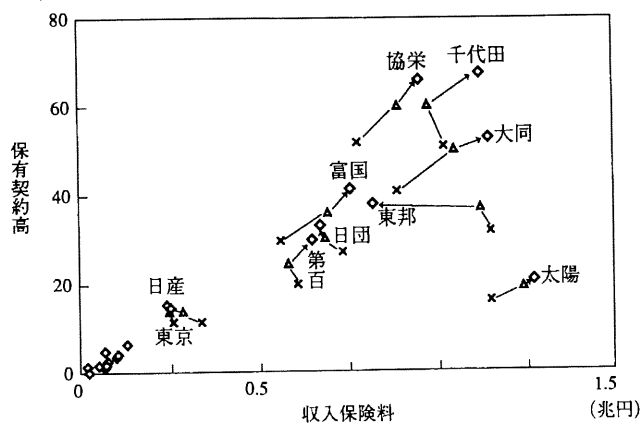
3. バブル経済とその崩壊

図4-9 収入保険料と保有契約高のXYグラフ(中位企業)(1988年)
(兆円)



3. バブル経済とその崩壊

図4-11 収入保険料と保有契約高のXYグラフ(中位企業)(1990-94年)
(兆円)

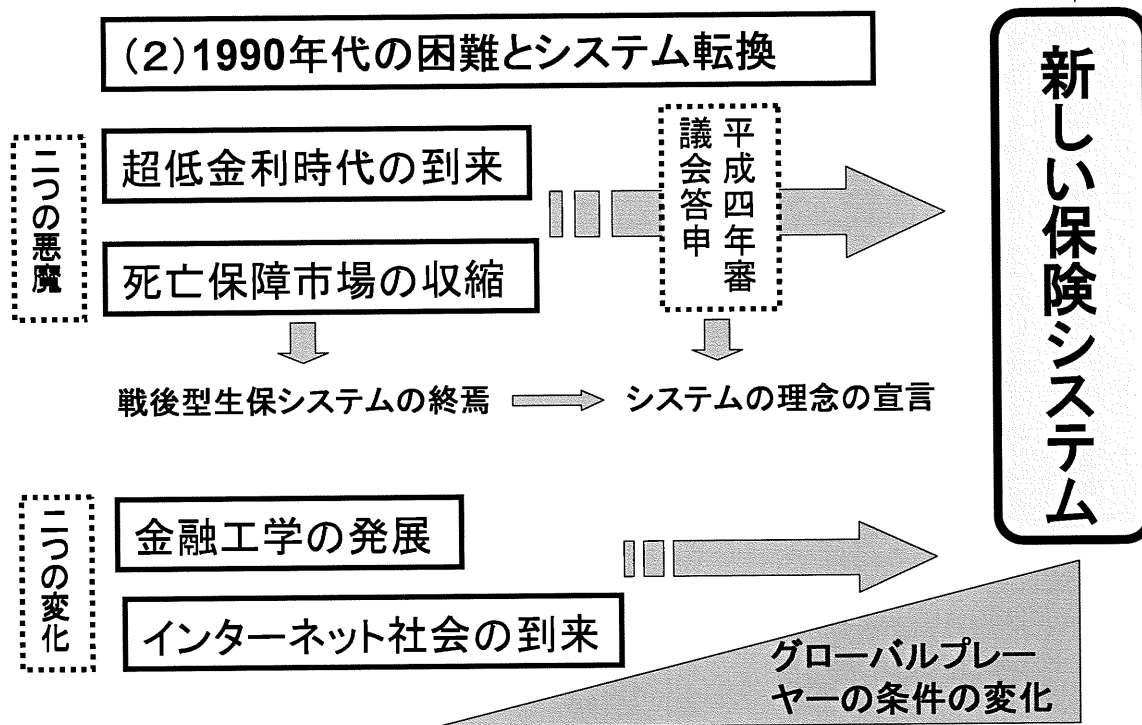


◇=1994年 △=1992年 ×=1990年

(図注) 下位以下の企業のドットは1994年のもの。

- 80年代の反動
- 金融バブルに影響を受けた契約ポートフォリオの変化

3. バブル経済とその崩壊



4. 生命保険の自由化とは何だったのか？

生命保険における自由化の具体的な検討

営業規制 → 子会社方式兼営がもたらした結果

価格規制 → 価格自由化の仕組みについて

商品規制 → 第三分野の自由化と課題

チャネル規制 → 銀行窓販の行方

生命保険の契約者保護のための諸制度

4. 生命保険の自由化とは何だったのか？



営業規制

子会社方式の生損兼営の解禁の理由:企業数の増大による競争促進

結果:

1. 合併により企業数減少
2. 商品イノベーション効果が発揮
3. 生保による損保子会社の不振と損保による生保子会社の躍進

4. 生命保険の自由化とは何だったのか？



価格規制

カルテル料率を撤廃した損保と比較して価格の自由化が見えにくい

しかし

戦後生命保険システムのように商品認可プロセスをとおして価格規制をおこなうことは出来なくなっている

認可の姿勢の変化 ⇒ 各社の基礎率がまちまちになるという意味で自由化

生命保険の価格要素として重要な配当規制も自由化
かつては80%という配当比率規制だったものが現在では20%
内部留保重視型の配当政策の継続はシステムの理念と抵触しないか？



4. 生命保険の自由化とは何だったのか？

商品規制

第三分野の保険市場の好調 ⇒ 問題性を見過ごす危険あり

評価: 多様な医療・傷害保険サービスで消費者のニーズに対応

批判:

- ①標準化されていないサービスを少ないデータによる保険料計算で商品設計している。
- ②定額給付中心でリスクをとっていないから可能な商品が多いが、本当に国民の必要なニーズを満たしているのだろうか。

国民が必要としている医療・傷害ニーズは何かということを出発点として、保険商品ではなく、保険の機能を安く安定的に提供することから考え直す必要がある。



4. 生命保険の自由化とは何だったのか？

チャネル規制

銀行窓販の全面解禁はどのような効果を及ぼしたのかについて検証を継続する必要がある

銀行サイドの対応は画一的でない ⇒ 多様なシナリオが予想
現時点で保障性商品は好調に売れているという報告はないが、逆に銀行＝保険販売のビジネスモデルが破綻したと考えるべき理由もない。

保険販売にコミットする銀行＝ブローカー型が登場してもよい。
⇒ 地域的な強固な地盤をもっている銀行の競争力につながる可能性
チャネル効率性について計量モデルによる実証分析が必要
⇒ データの提供による業界の協力が必要



4. 生命保険の自由化とは何だったのか？

生命保険の契約者保護のための諸制度

戦後型保険システム <保険は公共性をもった産業>
= 保険監督当局が契約者保護を名目に強力な権限をもつ
= 組織化された競争という理念と矛盾しない



新しい保険システム <民間保険会社は、私契約の束>
= 保険監督当局が契約者保護を名目に強い権限をもたない
= 自己責任にもとづく自由競争という理念から、行政の命令は矛盾する

契約者保護基金
財務健全性規制の導入
消費者保護立法



税金の問題(保険の公共性の解釈に依存)
合理的なリスク管理(企業の競争力の源泉)
消費者の自立支援(不招請勧誘の問題点)

5. 新しい保険システムの誕生



戦後保険システムの理念

保険サービスの安定的な供給を確保することが
大切である。そのためには、官民協力して競争を組織化
し、利益処分を管理することで、社会全体の利益を増大する

新しい保険システムの理念

自由化による経営資源の有効活用で効率性を向上させるとともに、
その成果を的確に利用者に還元する。自由競争の結果、予想
される破綻に対しては、契約者保護の観点からセーフティーネット
などの手当てをおこなう

5. 新しい保険システムの誕生



新しい保険システムの理念の実現についての検証

報告の結論

1. 「二つの悪魔」が解消しようとしている時に、新たにアメリカから「新しい悪魔」が到来した。それらを考慮すると内部留保が翻っては消費者保護となるかもしれないが、それにしては消費者利益の還元について努力する必要がある。
2. 新しい保険システムの理念の実現には、システムのパーツの部分での標準化、組織化が必要である。
3. 自由競争を前提とした契約者保護の諸制度については、新しいシステムの理念と矛盾しないように徐々に整理してゆく必要がある。
4. 新しい保険システムの理念が実現されているのかどうかについては、計量分析にもとづいた実証研究が必要である。

ご清聴ありがとうございました



- 本報告に際しましては、この10年間実務の中心にいらっしゃった実務家の皆様からご教示いただいた他、先学の多くの研究書を参考とさせていただきました。最後となりましたが、記して感謝申し上げます。
- しかしながら、報告における事実認識および解釈の間違いについては、報告者の責任です。事後的でも結構ですから下記アドレス宛にご指摘をいただければ幸甚です。

報告者連絡アドレス

yoneyama@piccolo.misc.hita-u.ac.jp

保険自由化 10 年と消費者問題

弁護士・早稲田大学 上柳敏郎

本報告は、1995 年保険業法改正以降の制度改革とそのもとでの運用について、保険契約者ないし消費者の視点から、功罪を検討するとともに、今後の方向性を考えようとするものである。

1. 自由化の 10 年・消費者（契約者）と大きな関わりのある諸改正

保険業法は、1995（平成 7）年に全面的に改定された。同改定とその後の制度改革は、多岐にわたるが、全体として自由化ないし規制緩和をめざしたもので、保険商品の多様化や業者間競争の変容を招くものであり、また、保護基金の創設や開示の強化は一面ではその後の保険会社破綻の土俵を整備したものと見え、いずれも消費者の利害に大きな影響を与えるものであった。

（1）1995 年保険業法改正

1995 年改定は、1939（昭和 14）年制定の保険業法のカタカナ表記をひらがな表記に改め、保険行政のもとでの統制色の強かった制度を、その後の省令や通達による制度改革を反映させ、抜本的に改定しようとした。

同改定による諸制度改革について、消費者の立場からも第一に注目されるのは、規制緩和ないし自由化の諸策である。①保険商品設計の自由化や、②業際規制の緩和、③資産運用方法の規制緩和にかかわるものである。同改定に先だってとりまとめられた保険審議会の平成 4 年 6 月 7 日答申「新しい保険事業の在り方」は、「3つの指針」の一つとして、「①規制緩和、自由化による競争の促進、事業の効率化」を掲げていた。

すなわち、商品設計や料率に関し届出制が一部導入された。商品設計は、従来保険行政の一律認可制のもとにあったが、大企業向け大口保険等、契約者保護に欠けるおそれの少ないものに限定されたものの届出制が新たに導入され、自由化にむかったのである。損害保険料率について、料率算出団体が算出する火災保険、地震保険、自動車保険等の料率を届出制と

【平成 20 年度日本保険学会大会】

シンポジウム「自由化後 10 年の検証」

レジュメ：上柳敏郎

した。それまでの業者間競争は商品設計や料率という商品価格の根幹について競争制限下におかれたものであったところ、同改定により商品設計上の競争に道が開かれた。消費者側からみると、それまではともすれば、親族や地縁、職場関係の知り合いなしその紹介の生命保険募集人や損害保険代理店があるかどうかを選択の基準であったのが、商品比較による選択の条件が開かれることになったのである。

また、子会社方式による生損保相互参入の道が開かれた。生命保険事業と損害保険事業の兼業禁止規定は維持されたものの、それまでは、性質が異なるとされた生命保険と損害保険が、子会社方式のものに事実上同一ブランドのもとで提供されるようになった。また、傷害・疾病・介護保険のいわゆる第三分野保険について、生損保両者が扱える方向が打ち出された。第三分野商品が目立つようになったことと相まって、購入チャンネルが増えないし多様化することになった。

さらに、財産利用方法書が廃止された。運用対象の制限や、国内株式や外貨建て資産への投資、不動産等について、一般勘定の一定割合以内にとどめる旨の制限は設定されたものの、資産運用面での大きな自由化である。

1995年改定では、④ソルベンシーマージン基準導入、⑤標準責任準備金制度の導入、⑥経営財務内容の開示、⑦保険契約者保護基金の創設、⑧保険金額削減に関する規定の削除などもなされた。これらの規定は、前述の自由化・規制緩和策と裏腹の関係にあるともいえるとともに、保険会社の破綻がありうることを前提とする制度ともいえる。このうち保険契約者保護基金の創設は、まさに破綻時の対応方法の整備であり、そのほかの諸策も、破綻予防策ないし早期警戒措置、さらには消費者側に回避可能性を少なくとも理論的には与えるものと位置づけることができる。

(2) 1990年代後半の改革

その後1990年代後半の自由化の進展としては、保険会社と金融他業態との相互参入、窓口販売があげられる。

1998年12月から、保険会社が証券子会社を設立したり破綻銀行を取得することができるようになった。証券会社が保険業に参入することも認められた。さらに、1999年10月から、銀行子会社及び証券子会社の設立や既存銀行の取得が可能となった。銀行は、1

【平成 20 年度日本保険学会大会】

シンポジウム「自由化後 10 年の検証」

レジュメ：上柳敏郎

1998年12月以降、破綻した既存保険会社を子会社とすることができるようになり、2000年10月からは、破綻会社の制限が解かれた。

また、1998年12月から、保険会社が投資信託を販売できるようになった。

また、破綻予防・対応策の展開として、保険早期是正措置の導入（1999年4月）、支払保証制度の創設などがあげられる。

（3）2000年代の改革

自由化・規制緩和の展開として、2001年4月以降、銀行が一定の保険を窓口販売できるようになった。

破綻予防・対応策の展開として、2000年5月、保険相互会社の株式会社化の促進する保険業法改正がなされ、同年6月に施行された。また、金融機関等の更生手続の特例に関する法律（更生特例法）が制定され、2000年10月から施行され、同月千代田生命保険相互会社と協栄生命保険株式会社の2社が更生手続きに入った。生命保険契約者保護機構への政府支援強化もなされた。

さらに、2003年8月施行の改正保険業法は、予定利率の引き下げを可能とした。契約条件の変更を行わなければ営業の継続が困難となるおそれが高まった場合に、3パーセントを限度として、当局による承認を受けるというものである。

2000年代に入り、勧誘規制にかかわる法律改正等がなされた。2000年の消費者契約法や金融商品販売法の制定、2005年の無認可共済・少額短期保険業者規制、2006年の金融商品取引法とそれにとまう保険業法改正、2008年の保険法改正と続いた。さらに、現在、保険業法改正の議論が続いている。

2. 利便性の向上とその影

1995年保険業法改定にあたっては、国民経済的見地及び国際性ととともに、利用者の立場が強調されたが、その実現度や功罪については慎重な検証が必要である。

前述の保険審議会平成4年6月7日答申は、「①規制緩和、自由化による競争の促進、事業の効率化、②健全性の維持、③公正な事業運営、の3つを指針と」する旨述べるとともに、

【平成 20 年度日本保険学会大会】

シンポジウム「自由化後 10 年の検証」

レジュメ：上柳敏郎

その前提として、「保険事業については、利用者の立場、国民経済的見地、国際性のいずれの視点からも、効率性が強く求められている。」と指摘していた。

1995年以降の制度改革は、基本的に自由化・規制緩和をめざすものであったが、必ずしも自由化施策が徹底したわけではなく、また、その自由化等が利用者の立場を強化したわけでもない。むしろ全般的にみると、国際性ないし外資参入への対応の側面が強かったように思われる。

(1) 販売ルート及び商品の多様化

例えば、生損保の相互参入や銀行の窓口販売など、販売ルートの多様化は、一般的に歓迎されたと思われるが、他業態での優越的地位濫用や、リスクについての説明不足による誤解や混同が懸念される¹。1990年前後の変額保険をめぐる消費者被害の記憶は、まだ払拭されておらず、銀行等が販売手数料目当てに、無理な保険販売をするのではないかという懸念は根強い。

また、保険商品の多様化は、第三分野保険を中心に一定程度実現したといえるが、違いが良くわからないとか、かえってそれほど意味のない差異のために商品比較ができないという声も多い。

自由化ないし競争促進のもとで、募集人や代理店の勧誘姿勢は、消費者にとって改善された面もあるが、不招請勧誘の弊害がなくなったわけではない。

予定利率低減について理解しないままに、募集人や代理店の販売圧力のもとで、保険契約を乗り換えた例も多い。この場合も、新たに開発された「多様な」商品が、かえって、旧契約との損得比較をしにくくしたともいえる。あるいは、高い予定利率への対応のために、多様な商品をもって、乗り換え促進策がとられたとも見られる。また、商品の多様化が保険料不払い多発の一因でもあるという説明もなされた。

¹ 「18年1月～19年5月までに保険会社及び銀行等で受け付けた窓販関係の苦情は、期間通算で3,828件（銀行等1,406件、生保会社2,315件、損保会社107件）となっており、18年7月を境に大幅に増加している。このうち、説明不足に関するものが最も多く、圧力・抱き合わせ販売に関するものは、8件であった。」金融庁「銀行等の保険募集に関するモニタリング結果について」金融審議会第二部会資料平成19年9月18日（金融庁ホームページ所収）

【平成 20 年度日本保険学会大会】

シンポジウム「自由化後 10 年の検証」

レジュメ：上柳敏郎

マルチチャネル化や保険仲立人は、消費者側を支援することが期待されたが、活用はまだ
まだである。消費者側に対する助言による売り上げを中心とするという仲立人のビジネスモ
デルは、理念としては望ましいと思われるが、現実に採算を確保するのは難しいのかもしれ
ない。

(2) 破綻処理

この 10 年の間に、保険会社の破綻が現実のものとなり、契約者に大きな実損²と心労を
もたらした。ただ一面としては、破綻処理を一定の透明性のもとに整然となしとげた、早期
警戒措置等の施策が被害を抑えたという面もあると思う。

保険業法に基づく手続により、保険契約を新会社に包括移転したのが、1997 年 4 月の
日産生命、1999 年 6 月の東邦生命、2000 年 5 月の第百生命、2000 年 8 月大正
生命である。前述の更生特例法の手続によったのが、2000 年 10 月の千代田生命と協栄
生命、2001 年 3 月の東京生命である。

(3) 無認可共済規制等

保険契約にも適用がある消費者契約法や金融商品販売法が制定され、また、無認可共済規
制や不払い摘発は、金融行政が、業界だけでなく消費者のほうを向き出した現れといえる。

といっても裏から言うと、法のすき間が放置されたままに、自由化がなされたということ
でもある。

(4) 開示、ガバナンス

経営財務内容やソルベンシーマージンに関する開示は進んだが、消費者が十分に活用でき
るものとは言い難い。消費者及び消費者団体側のリテラシー不足の問題もあろうが、開示の
わかりにくさ、内容及び真実性への不信、適切な解説者ないし助言者の不足等の問題が大き
い。

²解約返戻金の削減率等について、田口誠「被保険者のために積み立てられた金額と解約返
戻金」生命保険論集 162 号 286 頁等。

【平成 20 年度日本保険学会大会】

シンポジウム「自由化後 10 年の検証」

レジュメ：上柳敏郎

2008年10月に破綻した大和生命は、2008年3月期決算で発表したソルベンシーマージンは555.4%と200%を上回っていたが、破綻時に発表した2008年9月末のソルベンシーマージンは26.6%に急落した³。

3. 事故・不祥事とその背景

(1) 保険金不払い

保険金不払いをめぐって、2005年以降、生命保険（2005年2月、2005年10月、2006年7月）、付随的損害保険金（2005年11月、2006年5月、2006年6月）、第三分野（2007年3月）、火災保険料過徴収（2007年）と、摘発が相次いだ。

自由化以前から同様の問題はあったともいえるが、自由化を背景に各社で⁴大量発生したと思われる⁵。言い換えると、従前からの契約者軽視姿勢の問題と、自由化・収益重視経営下での問題とがある。

(2) 破綻

前述のように、1997年から2001年にかけて現実化した保険会社の破綻は、契約者に大きな実損⁶と心労をもたらした。その後終息をみていたが、今後は本当に大丈夫なのか、消費者側の不安は残っていた。

2008年10月には、8社目の破綻が現実化した。保険会社は、相当割合の有価証券投資をしており、全般的な株価下落のなかで、不安が再燃している。

³ asahi.com2008年10月10日。

⁴ 金融庁「保険金等支払管理態勢の再点検及び不払事案に係る再検証の結果について」平成17年10月28日（金融庁ホームページ所収）は、明治安田生命の件数が突出していることを指摘しつつ、同社以外において「①支払査定基準等の改定等に関する経営陣の関与、②支払査定の過程における外部チェック機能、③不払状況への経営陣への報告、④不払に関する苦情への適切な対応」についての要改善点が認められたとする。

⁵ 社内弁護士の関与が問題とされた事例もあった。同弁護士のコンプライアンス上の問題とともに、収益優先の結果であったとも思われる。

⁶ 解約返戻金の削減率等について、田口誠「被保険者のために積み立てられた金額と解約返戻金」生命保険論集162号286頁等。

【平成 20 年度日本保険学会大会】

シンポジウム「自由化後 10 年の検証」

レジュメ：上柳敏郎

(3) 不当勧誘、変額保険等

バブル期の銀行融資による変額保険によって多数の契約者が生活の本拠を失った。変額保険は、1980年代後半、生命保険会社及び提携銀行の大きな収益源となったが、同時にその後の破綻の要因の一つともなり、あわせて、多数の契約者に被害を与えた。

最近、変額保険・年金について、消費者相談がまた増えてきた。

4. 課題

(1) 勧誘規制

コンプライアンスや手数料の問題、金融商品取引法及び保険業法改正による勧誘規制の実効性の検証、さらに生保外交員や損保代理店という販売体制自体の再考が必要である。つまり、不招請勧誘禁止の問題意識と現実性についての真剣な論議が必要である。

適合性原則について、販売チャンネルや商品の多様化に対応して、顧客調査義務とともに、商品調査義務が強調されるべきである。顧客調査義務や説明義務、助言義務については、証券に関して判例理論や行政実務が蓄積されてきたが、保険における消費者のニーズや契約の長期性に対応した適用ないし応用が課題である。保険料は誰のものか、契約なのか金融商品なのか、保険法理の原理的な部分にも検討が必要と考える。

また、今後保険会社の海外展開が進むと思われるが、外国においてもコンプライアンスや自主規制を含め規律を遵守し、消費者保護と保険会社への信頼を確保すべきところである。

(ア) 不招請勧誘の禁止

不招請勧誘の禁止は、旧金融先物取引法76条4号が外国為替証拠金取引について導入し、ついで金融商品取引法38条3号が規定し(2007年9月施行)、特定預貯金について銀行法13条の4、特定保険について保険業法300条の2が準用している。金融商品取引法38条3号は、「金融商品取引契約(当該金融商品取引契約の内容その他の事情を勘案し、投資者の保護を図ることが特に必要なものとして政令で定めるものに限る。)の締結の勧誘の要請をしていない顧客に対し、訪問し又は電話をかけて、金融商品契約の締結の勧誘をする行為」を禁止し、同法施行令16条の4第1項は、店頭金融先物取引を指定している。

【平成 20 年度日本保険学会大会】

シンポジウム「自由化後 10 年の検証」

レジュメ：上柳敏郎

つまり、現時点において実際に、保険商品で、不招請勧誘の禁止の対象になっているものはない。

しかし、不招請勧誘の禁止の保険分野への導入は、消費者の不測の損害を回避するためだけでなく、保険商品のビジネスモデルに対しても大きな意義があると考え、特定保険はもちろん保険商品全般について実施されるべきであると考ええる。

不招請勧誘の禁止のもとでこそ、リスクとリターンの配分ないしポートフォリオや、保険商品と投資商品の配分について、真に消費者主導となる。これは、金融商品全般について市場の価格形成機能が発揮されることでもある。

保険商品についていえば、募集人や代理店の積極的な勧誘によって購入意欲を喚起する手法ではなく、商品設計や募集主体の健全性についての競争を実現することになる。

(イ) 適合性原則

適合性原則は、金融商品取引法 40 条が、「金融商品取引行為について、顧客の知識、経験、財産の状況及び金融商品取引契約を締結する目的に照らして不相当と認められる勧誘を行って投資者の保護に欠けることとなっており、又は欠けることとなるおそれがあること」のないように業務を行わなければならないと規定し、特定預貯金について銀行法 13 条の 4、特定保険について保険業法 300 条の 2 が準用している。

また、最高裁判所平成 17 年 7 月 14 日判決は、証券会社について、適合性原則違反が民事責任を発生されることを明示した。各界で検討が始まっている民法（債権法）改正論議のなかでも、民法の一般原則として、適合性の原則が論じられている。

純粋な保険商品について、投資商品（証券等投資取引）との異同を考えると、このような適合性原則がストレートに当てはまるかどうかは検討の余地がある。あてはまるとしても、不適合な商品の購入を勧誘してはならないというより、保険の場合は顧客に最も適合した設計の契約を提示すべきであるというベストアドバイス義務が強調されることも多い。

法理の検討にあたっては、保険においては、契約関係が長期間にわたって継続すること、業者の契約履行がずっと後の時期になることを十分にふまえる必要がある。が、保険も現在と将来のキャッシュフローの交換であり、一定のリスクを含有するという面からは、金融商

【平成 20 年度日本保険学会大会】

シンポジウム「自由化後 10 年の検証」

レジュメ：上柳敏郎

品一般と同様に保険一般に適合性原則が適用されるべきであると考え。保険業法改正から金融サービス法へつながっていく分野である。

そして、適合性原則については、顧客調査義務（ノウ・ヨア・カスタマー）と商品調査義務（ノウ・ヨア・プロダクト）の両面が強調されるべきである。

（ウ）説明義務

説明義務について、法令及び判例法理が展開してきた。いわゆる変額保険について、消費者勝訴事例も敗訴事例も多数蓄積されてきたところであり、再発防止のためにも、遵守態勢の確立と、自主規制、当局監視が必要である。

広告規制や団体生命保険のヒューマンバリュー特約についての同意の問題等も、重要である。

（2）開示規制

開示の必要性について、総論的には争いはないと思われる。しかし、実質については、不信は深い。消費者側リテラシーの向上も課題である。ここが解消されないと、別の場面でも問題が発生したり、制度改革の論議がゆがんだりすると思う。

保険数理面や積立金、解約返戻金の計算関係についても、開示をもっと進めるべきであると考え。各社の企業秘密である部分や事業上のノウハウの部分も多いとは思いますが、実際には業界関係者は互いにおおよそ知っていて、しかし実際にはカルテル的に消費者には知らせないことになっているのではとさえ思う面がある。

しかし、保険契約者保護のためには、開示だけでは足りないのではないかと。一定の運用制限や一定の商品規制が必要である。投資性の商品や組み合わせ商品は制限し、保険商品は保険に純化するべきであると考えている。保険は保険にアンバンドリングされるべきである。業際規制緩和は持ち株会社方式で進めて良いが、商品は純化すべきである。保険勘定の分別管理や倒産隔壁を維持しつつ、総合金融サービス業として、ワンストップサービスやポートフォリオについての助言サービスを提供しうるようにし、個人情報の一定の利用を認め、ノウハウや国際競争条件確保するのである。

【平成 20 年度日本保険学会大会】

シンポジウム「自由化後 10 年の検証」

レジュメ：上柳敏郎

(3) ガバナンス規制

勧誘や販売の問題について、消費者は金融行政や司法事後救済に頼らざるをえないのであるが、それらに完全を求めるのはそう簡単ではなく消費者にしわ寄せがきている。

本来は、保険会社のガバナンス機構を通じて自治的に、利害関係者が経営陣に対し勧誘や開示の適正を実現させることが期待される。本来は、契約者の利益を最大にしてこそ、会社の長期的利益が実現され、出資者の利益にもなるはずである。相互会社制度や、総代制度は、本来、最適のガバナンス態勢をめざしたものであったと思われる。

しかし、保険会社の運用について、消費者・契約者の関与ないしコントロールは、実質的には皆無に近い。いわば契約者大衆が、日常の運用には無関心であるというか、参画する余裕や意思を持ち合わせていないことも現実である。

出資者が契約者利益をはかるためのインセンティブとして、公的規制ないし監督が必要となる。

参考文献

甘利公人『生命保険契約法の基礎理論』有斐閣、2007

石田成則編著『保険事業のイノベーション』慶應義塾大学出版会、2008/

植草益編『現代日本の損害保険産業』NTT 出版、1999

木村栄一、野村修也、平澤敦『損害保険論』有斐閣、2006

鹿野嘉昭『日本の金融制度 第2版』東洋経済新報社、2006

高柳一男「明治安田生命の不当不払い事件における企業法務対応」2005年12月15日研究会報告（早稲田大学グローバル COE プログラム 企業法制と法創造総合研究所ホームページ所収）

田口誠「被保険者のために積み立てられた金額と解約返戻金」生命保険論集 162 号 269 頁

武田久義『生命保険会社の経営破綻』成文堂、2008

出口治明『生命保険入門』岩波書店、2004

日本弁護士連合会「保険業法の改正に関する意見書」2008年2月14日（日弁連ホームページ所収）

【平成 20 年度日本保険学会大会】

シンポジウム「自由化後 10 年の検証」


レジュメ：上柳敏郎

堀田一吉『保険理論と保険政策』東洋経済新報社、2003

山下孝之『生命保険の財産法的側面』商事法務、2003

山下友信『現代の生命・傷害保険法』弘文堂、1999

山野嘉朗『保険契約と消費者保護の法理』成文堂、2007



保険会社経営の健全性確保について

2008年10月25日(土) 日本保険学会大会
格付投資情報センター(R&I)
格付本部チーフアナリスト
植村 信保

1



本日の報告

1. 健全性確保の枠組みの変化
2. 中堅生保の経営破綻
3. 健全性規制の動向と今後の方向性
4. 会計とディスクロージャー
5. ガバナンス面

2

1. 健全性確保の枠組みの変化

- 「護送船団」から現在の枠組みへ
 - 保険業法改正(1995年)以前
 - 監督当局に広範な権限
 - 実態的監督主義
 - 現在の健全性確保の枠組み
 - 自己規律(リスク管理態勢、ガバナンス面)
 - 行政による規律
 - 市場規律
- 現在の枠組みは十分機能しているか？

3

2. 中堅生保の経営破綻

- 中堅生保7社の相次ぐ経営破綻
 - 総資産シェアで10%以上の生保が短期間に破綻
 - 拙著「経営なき破綻 平成生保危機の真実」
 - 平成金融危機における生保破綻の要因分析を実施
 - 統計手法ではなく、公表資料やインタビュー調査に基づく
 - 以下の3点について考察
 - 破綻に至った要因
 - そのような行動がとられた理由
 - 当時の経営者と経営チェック機能、リスク管理態勢の実態
 - 一連の生保破綻には外的要因ばかりでなく、内的要因、すなわち個別オペレーションの問題が重要であることが浮き彫りになった

4

保険会社の経営破綻

1995年	保険業法改正(SM基準導入、ディスクロージャー制度など)
1996年	日米保険協議決着(損保料率自由化が決まる)
1997年	日産生命に業務停止命令
1998年	GEエジソン生命の設立(東邦生命から営業権譲受) 保有株式の原価法評価が認められる 保険契約者保護機構の設立
1999年	早期是正措置の導入 マニユライフ、第百生命から営業権譲受 第一火災と協栄生命が業務・資本提携 東邦生命に業務停止命令
2000年	第一火災に業務停止命令 第百生命に業務停止命令 クレアモントキャピタルが大正生命の増資引受け 保険業法改正(更生手続の導入) 大正生命に業務停止命令 大成火災が安田火災、日産火災との合併を発表 千代田生命が更生特例法の適用申請 協栄生命が更生特例法の適用申請
2001年	東京生命が更生特例法の適用申請 大成火災が更生特例法の適用申請
2003年	保険業法改正(契約条件の変更が可能に)
2005年	保険業法改正(セーフティネット見直し)

(出所)筆者作成

過去の破綻処理の概要

	日産生命	東邦生命	第百生命	大正生命	千代田生命	協栄生命	東京生命
破綻時	1997年4月	1999年6月	2000年5月	2000年8月	2000年10月	2000年10月	2001年3月
処理完了	1997年10月	2000年3月	2001年4月	2001年3月	2001年4月	2001年4月	2001年10月
手続き	行政手続き	行政手続き	行政手続き	行政手続き	更生特例法	更生特例法	更生特例法
債務超過額	3029億円	6500億円	3177億円	365億円	5950億円	6895億円	731億円
劣後ローンなど 一般債権	不明	不明	不明	不明	全額免除	全額免除	全額免除
保護機構等の 資金援助	2000億円	3663億円	1450億円	267億円	なし	なし	なし
責任準備金の削減	0%	10%	10%	10%	10%	8%	0%
営業権	1232億円	2400億円	1470億円	70億円	約3200億円	3640億円	325億円
予定利率							
破綻前(平均)	不明	4.79%	4.46%	4.05%	3.70%	4.00%	4.20%
破綻後(上限)	2.75%	1.50%	1.00%	1.00%	1.50%	1.75%	2.60%
早期解約控除	7年間	8年間	10年間	9年間	10年間	8年間	10.5年間
受け皿会社または 再建スポンサー	あおば生命	GEエジソン 生命	マニユライフ 生命	あざみ生命	米AIG	米プルデンシャル	太陽生命・ 大同生命

* あおば生命は生命保険協会が設立、その後フランス・アルテミスグループに売却。2004年にプルデンシャル生命と合併

* あざみ生命は大和生命とソフトバンクが合併で設立、その後ソフトバンクは離脱

* 千代田生命はAIGスター生命、協栄生命はジブラルタ生命、東京生命はT&Dフィナンシャル生命にそれぞれ商号変更

(資料)各種資料より筆者作成

2. 中堅生保の経営破綻

- 破綻リスクを高める内的要因
 - ビジネスモデル
 - 歴史的背景の果たした役割／過去の体験による影響／社内文化の問題／創業家などの影響／採用した経営戦略・ビジネスモデルの問題／他の構造問題
 - 経営者に関するもの
 - トップの適性の問題／トップの影響力の強さ／トップ周辺の不適切な行動／経営内部の牽制機能の欠如／経営意識の欠如／マネジメントの弱さ／状況認識の遅れや甘さ／経営判断のミス
 - 経営組織に関するもの
 - 情報伝達機能の問題／牽制機能の不備／リスク管理態勢の不備／営業部門の発言力が強い／部門間の連携不足

7

3. 健全性規制の動向と今後の方向性

- 健全性規制の動向
 - ソルベンシー・マージン比率(SMR)の導入
 - 経営危機を未然に防止する指標
 - 1999年から「実質資産負債差額」とともに早期是正措置の発動基準に
 - 更生手続き申立ての基準としては「将来収支分析」
 - 平成生保破綻を防げなかった
 - 過去の事例では、直前までSMRが200%を超えていた会社がいくつも破綻してしまった
 - SMRの見直し
 - 2007年4月の金融庁報告書「ソルベンシー・マージン比率の算出基準等に関する検討会」
 - 経済価値ベースのソルベンシー規制を志向
 - 国際的な動向と調和

8

3. 健全性規制の動向と今後の方向性

ソルベンシー・マージン比率の算出方式

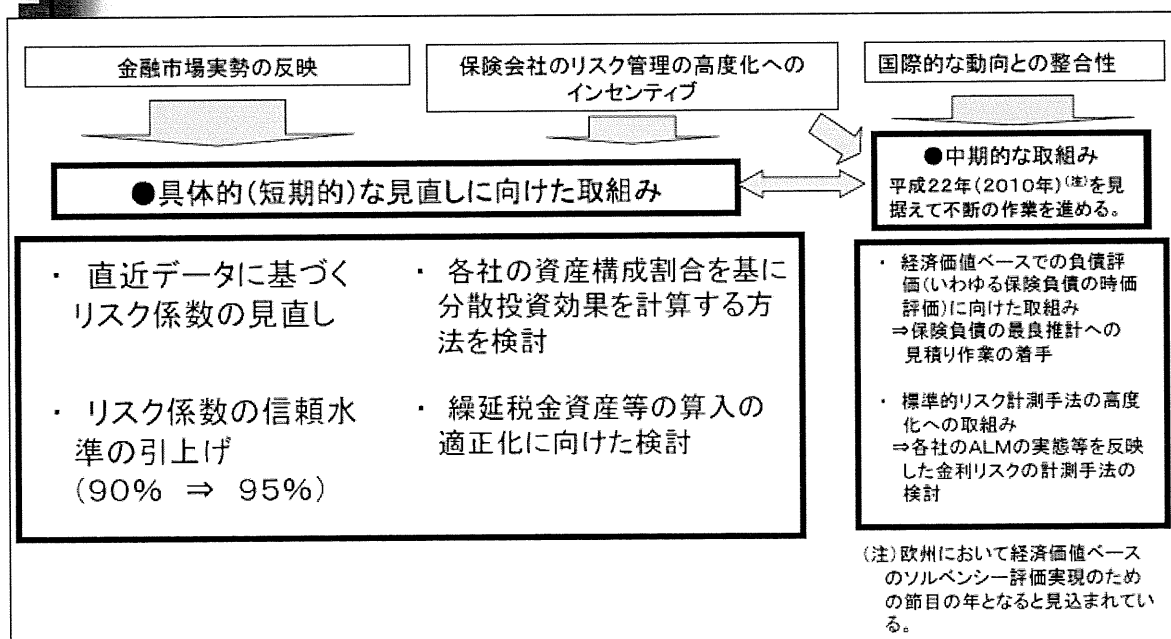
$$\text{ソルベンシー・マージン比率} = \frac{\text{ソルベンシー・マージン総額}}{\text{リスクの合計額} \times 1/2}$$

ソルベンシー・マージン比率と早期是正措置の発動基準

200%以上	非対象
100%以上200%未満	経営改善計画の提出と実行
0%以上100%未満	支払能力の充実計画の提出と実行 配当・役員賞与の禁止や抑制 新規契約の保険料計算方法の変更 事業費の抑制 一部の営業所、事務所の廃止 子会社等の業務の縮小 など
0%未満	業務の全部または一部の停止命令

*なお、早期是正措置の発動基準には「実質資産負債差額」もある

3. 健全性規制の動向と今後の方向性



3. 健全性規制の動向と今後の方向性

- 国際的な検討状況
 - IASB(国際会計基準審議会)
 - 保険契約の国際会計基準を検討
 - 2007年5月にDP(論点書)を公表、2008年に公開草案?
 - IAIS(保険監督者国際機構)
 - 経済価値ベースのソルベンシー基準を検討
 - 2007年2月に「ストラクチャー・ペーパー」公表
 - CEIOPS(欧州保険年金監督者会議)
 - ソルベンシーⅡを検討
 - 2008年4-7月にQIS4を実施
 - 2012年の導入を目指す

11

4. 会計とディスクロージャー

- 保険会計の問題
 - 監督会計に財務会計が加わった中途半端なものに
 - 収入と支出の対応期間のずれ
 - 責任準備金はロックイン方式
 - 税効果会計の導入
 - 不十分なディスクロージャー
 - 中堅生保の破綻事例では、行政当局以外の外部チェックはほとんど機能していなかった
 - ディスクロージャーの利用者も限られていた
 - 保険会計の枠組みを超えたディスクロージャーの動きも

12

4. 会計とディスクロージャー

東邦生命の貸借対照表(1999年3月末)

単位: 億円

	修正後			修正後	
	修正前 との差額	修正前 との差額		修正前 との差額	修正前 との差額
現預金	645	0	保険契約準備金	25,331	0
コールローン	480	0	責任準備金	24,715	0
金銭の信託	554	0	借入金	215	0
有価証券	11,486	-1,162	貸倒引当金	1,204	963
公社債	1,368	0	価格変動準備金	62	0
株式	3,021	-245	負債の部合計	27,694	962
外国証券	5,316	-467	基金	100	0
その他の証券	1,780	-451	法定準備金	12	0
貸付金	9,304	-40	剰余金	-2,098	-2,236
一般貸付	8,613	-40	当期未処分剰余金	-2,112	-2,236
不動産及び動産	1,953	0	資本の部合計	-1,986	-2,236
資産の部合計	25,708	-1,274	負債及び資本の部合計	25,708	-1,274

(資料) 1999年東邦生命社員総代会資料より作成

13

4. 会計とディスクロージャー

三利源損益の推移

単位: 億円

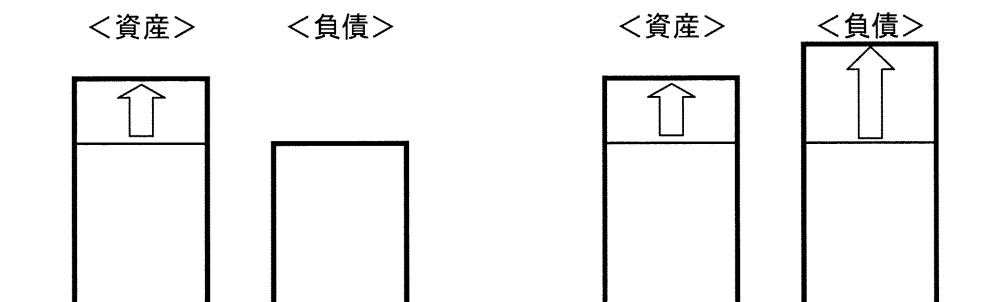
	88/3	89/3	90/3	91/3	92/3	93/3	94/3	95/3	96/3
費差益	-29	-25	12	-15	-34	-30	-22	-36	-24
死差益	123	143	156	153	157	139	164	168	186
利差益	70	60	119	95	66	-18	-141	-216	-275
合計	165	178	287	233	189	91	2	-85	-113

(資料) 東京生命の検査報告書より作成

14

4. 会計とディスクロージャー

金利低下の影響



* 現行会計では資産のみ増加

* 実際には資産以上に負債が増加
(資産のDuR<負債のDuRの場合)

15

太陽生命と大同生命のエンベディッド・バリュー(EV)

単位: 億円

	太陽生命			大同生命		
	2007/3	2008/3	増減	2007/3	2008/3	増減
EV (Embedded Value)	7,386	5,749	-1,637	12,630	9,907	-2,723
修正純資産	5,749	4,847	-902	7,280	5,329	-1,951
既契約の将来価値	1,637	902	-735	5,349	4,577	-772
EVのうち新契約分	334	182	-152	552	462	-90

<前年度からの主なEV変動要因>

	太陽生命	大同生命
2007年3月末EV	7,386	12,630
株主配当	-61	-99
保険関係の前提条件変更	-165	-150
予定収益	407	554
前提条件と2008年3月期実績の差異	-32	-155
運用関係収益差異	-1,969	-3,324
2008年3月期新契約EV	182	462
2008年3月期EV	5,749	9,907

<前提条件を変更した場合のEVへの影響>

	T&D保険グループのEVの変動
感応度1(リスク・フリー・レート0.5%上昇)	1,640
感応度2(リスク・フリー・レート0.5%低下)	-2,036
感応度3(株式・不動産価値10%下落)	-1,570
感応度4(解約失効率10%低下)	594
感応度5(事業費率10%減少)	418

(資料) T&Dホールディングス決算資料より作成

5. ガバナンス面

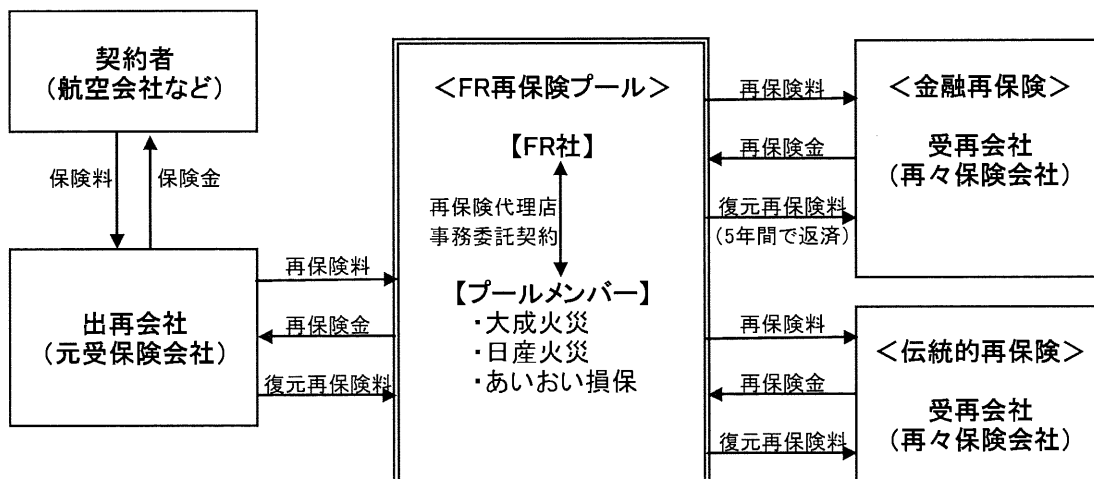
■ ガバナンス面

- 破綻した保険会社では、自己規律、行政による規律、市場規律のいずれもがうまく機能しなかった
 - 最も重要な内的要因は「経営者に関するもの」。すなわち、破綻会社のコーポレートガバナンスが十分でなかったことが、破綻リスクを高めることになった
- ガバナンスが働きやすい組織の構築ができれば、経営者に起因する破綻リスクを小さくできる
 - 例えば、経営内容を「見える」ようにする
 - 当時も現在も会計情報だけでは生保経営を把握するのは不可能に近い

17

5. ガバナンス面

大成火災の再保険取引の仕組み



(資料)あいおい損保会社説明会資料(2001年12月)

18

5. ガバナンス面

- リスク管理態勢
 - どんなに形を整え、きちんと数値を算出しても、経営に活用されなければリスク管理にはならない
 - 1980年代後半の中堅生保に「リスク」という感覚が全くなかったわけではない
 - 問題は経営に生かされなかったこと
 - 近年ではリスク管理の普及に加え、技術が進み、高度なALMや統合的なリスク管理も可能に
 - 現状の生保のリスク管理やALM(資産・負債の総合管理)には依然として改善の余地が大きい
 - 他方、生保は従来あまり意識してこなかった経営リスクを抱えるようになってきた

19

5. ガバナンス面

元本保証リスクのインパクト

単位: 億円、%

	特別勘定運用収支 (対特別勘定資産)		基礎利益		責任準備金 出再保険により 積増の影響 控除された責任準備金		
	08/3	07/3	08/3	前期差	08/3	08/3	前期差
ハートフォード生命	-10.1%	5.5%	117	63	-9	1,236	872
三井住友海上メットライフ生命	-12.7%	6.3%	26	64	0	1,624	1,406
アイエヌジー生命	-11.9%	3.5%	121	21	-	1,420	1,408
東京海上日動フィナンシャル生命	-11.0%	6.0%	-61	-11	-137	746	717
住友生命	-8.6%	4.5%	2,382	-647	-677	1	0
マニユライフ生命	-9.9%	4.4%	-12	-115	-58	1,197	583
三井生命	-5.5%	4.1%	667	-253	-55	3	0
アリコジャパン	-12.6%	4.0%	1,039	100	-	-	-
T&Dフィナンシャル生命	-12.8%	2.1%	-182	-117	-210	0	0

(注) 特別勘定資産は期首・期末平均、三井住友海上メットライフの基礎利益は保険業法113条繰延・償却前

基礎利益のうち責任準備金積増の影響は判明した会社のみ

(資料) 各社の決算発表資料、日本経済新聞(2008年6月14日)より作成

20