

岩本ゼミ

ゼミ論

「規制緩和に於ける一考察」

(生損保の相互参入)

京都大学 経済学部  
0513 片岡 孝博

目次

1. はじめに
2. (序章) 規制緩和による保険法の枠組み
3. (第I章) - I 生命保険と損害保険の相互乗り入れ  
- II 相互参入とは  
- III 子会社での販売について  
- IV 守りの相互参入  
- V まとめ
4. (第II章) 商品・料率の自由化・弾力化
5. (第III章) 保険ブローカー制度の導入
6. (第IV章) 新事業法施行後の経営課題
7. (第V章) 最後に

## （はじめに）

このゼミ論を書くにあたり、題材をいろいろと考えました。

3年間余りのゼミを振り返り、自分自身がこのゼミで何をやってきたかを思い直してみると、国際貿易に興味を持ち、様々な面からその問題にアプローチしてきました。しかし、いざゼミ論として、それをまとめあげるには、あまりにも知識、認識不足であることに気づき、その中で、一つの焦点に絞ることにしました。

それは、今、日本が直面している大きな波、「規制緩和」です。この波は、貿易面だけに留まらず、サービス部門や、一般生活にまでその影響を及ぼしているのです。

このゼミ論として取り上げるのは、その中に於ける保険分野についてです。規制緩和の波及は、保険分野にまで至り、生命保険と損害保険の相互乗り入れという形で、大きくその基盤を揺るがせている。

私自身、就職先として（株）住友海上火災を選んだのも、この相互乗り入れにより、金融の一角を担う損害保険に、新たな発展を期待したからです。皆さんが普段、旅行や、自動車になにげなくかけている保険が今後どのような形で、リニューアルされていくのかを考えていきたいと思います。

メインは第Ⅰ章であります。これに波及する様々な制度変化を、第Ⅱ章以下で示していこうと思います。

最後に、様々な質問に答えていただいた上、たくさんの資料を提供してくださった住友海上の方々には厚く感謝いたします。

2月3日

## ( 序 章 )

### 規 制 緩 和 に よ る 保 險 法 の 枠 組

この半世紀間にわたる大きな環境変化、人口の高齢化や生活水準の向上、価値観・ライフスタイルの多様化などのニーズの変化、あるいは金融の自由化、国際化、規制緩和の動きに対して、従来の公共性、健全性、安定性重視の監督規制では十分に対応することが困難となり、保険業法の抜本的見直しが不可欠となっていた。

そこで、85年開催の学者・実務家委員からなる監督法生損保合同研究会が91年に「保険業法の在り方」をまとめ、さらに89年開催の保険審議会が92年に業法改正答申をまとめ、95年6月に法改正され、施行令、省令等を整備して、96年4月実施が決定した。以下に、法改正の方向を示した保険審議会答申を中心に要約する。

答申は、利用者利便・国際的整合性・国民経済的見地から、「適性競争の促進、健全性、安定供給の維持、透明・公正な事業・運営確保」という一部矛盾衝突する指針の調整をしている。すなわち、届け出制等への規制緩和や生損保相互乗り入れ等による競争原理の導入と、リスク管理体制・安全ネットの確率、実体監督主義の基本的維持、そして、保障、貯蓄、資産運用、金融仲介機能の複合という保険事業の特質と生損保事業の同質化の確認、改革の段階的な進行、中小保険会社特化の必要性確認などが政策的には重要なポイントである。

具体的是正策の詳細は次図に示すようであるが、その他に国際化に対応する為に行政手続き法制度や省令委任を明確化し、行政監督は透明でわかりやすい制度に改善すべきとする。また、募集取締り法及び、外国保険会社規制法の保険業法吸収なども提言され、答申に沿って法改正されている。

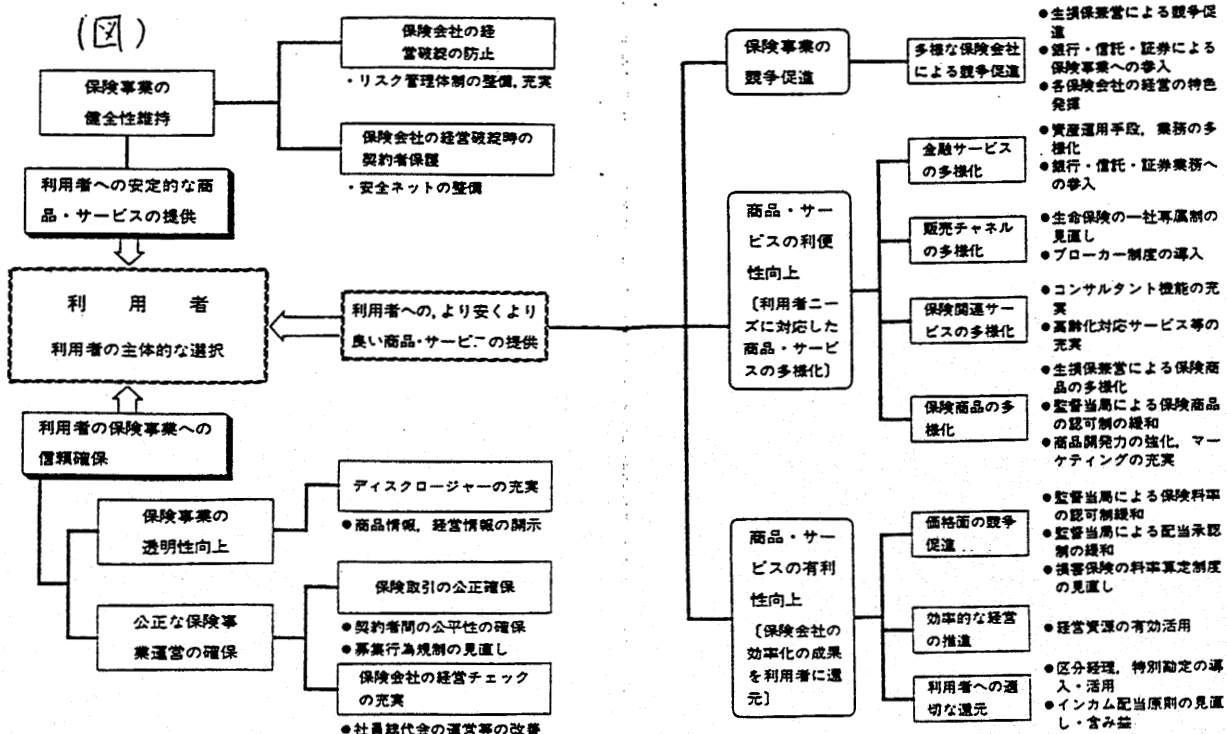
92年に金融制度改革法案が成立し、業態別子会社方式を主体とする金融機関相互参入等、適性な競争促進と、金融システムの安定性確保を目指して、金融制度の改革が進められている。保険会社も銀行・信託・証券と同じ立場で、保険事業の健全性や専業主義の観点から、制限的な運用を見直し、規制緩和と既存他業態相互乗り入れによる競争の促進が求められる。しかし、当面は、生損保一部兼営と子会社による相互乗り入れも段階的に行い、銀行・信託・証券

との相互乗り入れについては、弊害防止に留意しつつ検討を進める見込みである。

それは競争促進と健全性確保を同時に達成するためには、規制産業間相互乗り入れや規制緩和の段階的实施に留め、実体的監督体制を基本的には維持する必要があるからである。形式的には競争促進策であるが、監督の効率性、安全性も含んだ制御可能な、穏やかなものとして法整備の形作りをするというねらいもあるので、生損保実質兼営化のテンポは、「本業の体力回復がまず必要で、子会社進出には、新コンピュータシステムの構築だけで、2年半くらいかかる。」ので、穏やかなものとなるであろう。特に、本体親会社の資源活用には、本部の意欲と多忙な営業店、代理店、外務員レベルの意欲との間に落差があるので、当面は穏やかなものとなるであろうが、フランス型の銀行窓口経由の貸付関連保険や団体保険が開発されると様変わりする可能性がある。

生保子会社の参入は、人保険中心の外国会社、年金保険見合せの小規模会社、企業グループ団体保険市場に影響されると言われるが、顧客の選択という形での参入自粛など、穏やかな棲み分けや制度の現実的調整が、時間をかけて進行することになるだろう。

これを就職する者の立場から見れば、損害保険会社に入ったのに金融業務、銀行・信託・リース業務や生命保険業務を将来は担当することとなるかもしれない時代と言えるが、むしろ、変革期だけにやり甲斐のある仕事に出会える可能性を評価すべきであろう。



## ( 第 I 章 )

### I - I

## 生命保険と損害保険の相互参入

1995年5月に56年ぶりに全面改正された保険業法が、昨年4月に施行され、これによって、大きく保険制度は変わって行く。

今回の改正の目的としては、金融の自由化・国際化等の保険制度を取り巻く環境の変化に対応すると共に、保険事業の健全性を確保することが挙げられる。

改正は、①規制緩和による競争の促進 ②健全性の維持 ③公正な業務運営の確保 の3つの観点から行われたが、ここでは、①の競争の促進の観点から行われた「生損保の相互参入」「商品・料率の自由化・弾力化」「保険ブローカー制度の導入」を中心に、業法改正の概要と今後の課題について考えていこうと思う。

### I - II

## 相互参入とは

これまで、我が国では、生命保険と損害保険は、引き受けるリスクや、保険期間に違いがあるとして、生損保の兼営は禁止されてきた。

しかしながら、今回の改正において、生損保のリスクを明確に遮断しつつ、競争促進を通じて事業の効率化を進め、利用者のニーズへの的確な対応を図るという観点から、子会社方式による生損保の相互参入が認められた。なお、疾病保険、傷害保険、介護保険に係わる、いわゆる第3分野については、生損保会社とも、それぞれ本体で扱うことができることとなったが、この分野に経営を依存している割合が、比較的高い会社の立場に配慮して、第3分野の本体での相互参入に、激変緩和措置が設けられている。

今回の業法を受け、現在のところ損害保険会社のうち、11社が子会社を設立して、生保事業に参入するとともに、生保会社の設立や、営業免許の申請手続きを開始し、実際に生命保険の募集を始めたのは、昨年10月のことであった。

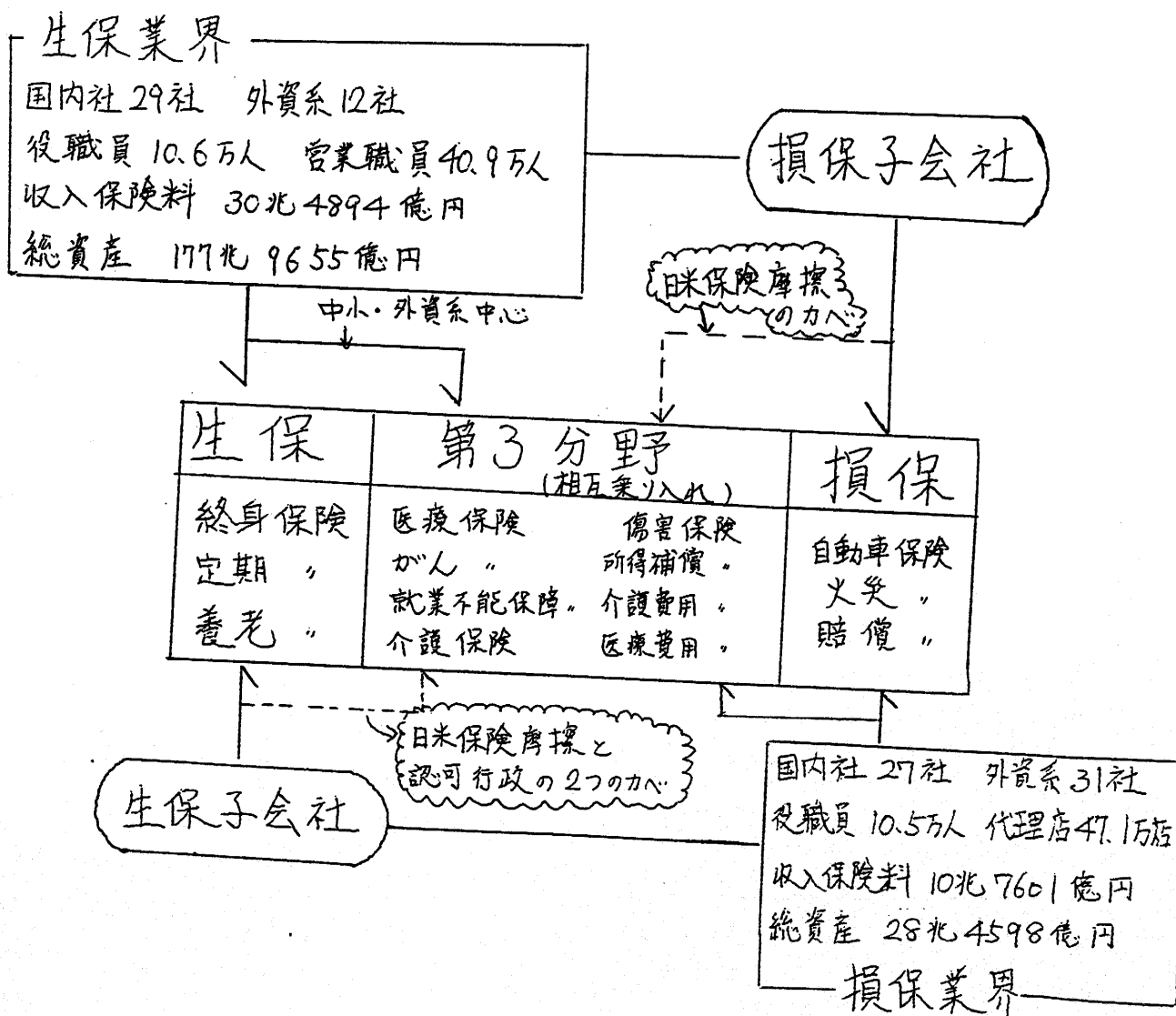
これまでの生命保険の募集については「一社専属性」という名で呼ばれ、生命保険の募集人は、一社の生命保険しか扱えないという

規定があったが、今回の改正においては、クロスマーケティングの観点から、一定の要件のもとで一社専属の例外が、認められた。また、親会社（損保会社）による生保子会社においては、親の損保会社の既存の営業体系を活用しつつ、これまで損害保険事業で培った販売網である全国の損害保険代理店を通じ、生保の販売を行っていくことが可能となった。

### I - III 子会社での販売について

子会社方式による参入は、図示すると下図のようになる。

#### 子会社方式で始まる生損保の相互参入



この子会社による参入は、すでに生保6社、損保11社が名乗りをあげている。本来なら、7月中にも17社の子会社が、誕生するはずであったが、外資系保険会社の主戦場になっているI-Iで述べた第3分野の参入に、アメリカ側が、強行に反対したため、日米保険協議が難航。結局、9月にまでずれ込み、10月の営業開始さえ、危ぶまれた。

ここで、一例として、日本生命と、明治生命の2社の方式を生保代表として、見てみようと思う。

日本生命は、社員435人、資本金300億円を投入して、損保子会社をつくり、自動車保険の査定網は、全国に、40か所を自前つくる意気込みである。子会社、普通親会社の販売網をそのまま使う。つまり、生保は営業職員が、自動車保険や火災保険を売り、損保は、代理店が、終身保険や養老保険を売ることになる。

明治生命においては、社長自ら、「営業職員は、損保商品を売ることに、みんな手を挙げてくれている。ディーラーが取っている自動車保険は、特別な義理もないから乗り換えてもらえそう。」と自信たっぷりであった。

当面、生保が狙うマーケットは既契約者であり、昨今、販売不振に陥っている生保にとっては、損保商品を扱うメリットは、かなり大きいそうである。

一方で、損保業界の意気込みも見てみよう。

業界最大手である東京海上では、配当の原資から発生する剰余のみに絞った利差配当型の商品、無配当型商品、そして生保型年金とフルラインで、勝負を挑む。私が、入社する住友海上に至っては、自動車や火災保険と生命保険をセットで売り込み、その主力商品として、無配当型の終身保険や養老保険の予定である。

大手で、唯一見送った安田火災では、10%出資している米INA生命の商品を売ることにした。(安田火災は、INAを買収する動きがある。)

生命保険業界には、大手生命保険は、ガン保険などの第3分野は扱えないという認可行政のカベがあり、損害保険の生命保険子会社もその規制を受けるが、外資系生命保険は、その対象外となっている。親会社や兄弟会社に販売する生命保険商品や保険金額を制限する「構成員契約規制」も外資系は、優遇されている。だからINAを100%子会社に出来れば、安田火災は断然優位に立つという。

## I — IV

### 守りの相互参入

当然の事であるが、攻めるだけでは、駄目である。いかにして、他社から、守るかも大きな戦略となる。

特に、損害保険会社では、当初はかなり、自動車保険を、生命保険営業に奪われるという見解を示している。

自動車保険は、事故処理で、真価が問われる商品である。

(ちなみに、現在東京海上は、菅原文太を起用し、その事故の保険をアピールしている。)

損害調査部門の確立があやふやな生命保険では、じきに、客が離れていくと私も思う。今後の生命保険の課題は、いかにして、この重要な損調部門を作っていくかにあるだろう。

ただ、当面は、先ほど示した図にあるような、「激変緩和措置」が設けられ、更に表にはない“業界のしきたり”が参入障壁となって立ちはだかれる。

参入規制が続く限り、市場拡大もままならず、既存客をペースにしたパイの食い合いだけが、激しくなりそうである。

## I — V

### まとめ

このように、子会社を通じた生命保険事業への参入により、生命保険・損害保険のトータル・サービスが提供できるようになることから、各社が創意工夫を発揮して、顧客の多様化するニーズに積極的に応じていくことが期待される。生命保険販売は、損害保険に比べ、顧客の保険に対する「潜在的ニーズ」を引き出す努力が必要であると言われていることから、社員及び、代理店に対する教育・研修を十分に行うことにより、顧客の利便性を高める上で、販売力を強化していくことが課題となる。



## （第Ⅱ章）

### 商品・料率の自由化・弾力化

これまで、普通保険約款や料率を変更する場合には、大蔵大臣の認可が必要であったが、規制緩和の観点から、今回の改定により、契約者が自らのリスクや保険の内容を十分認識することが出来、保険契約者の保護に欠ける恐れのないものとして、大蔵大臣に対する届け出により、商品・料率の内容を変更出来ることとなった。

（これを届け出規制という）

届け出の対象は、その後の大蔵省令により海上保険、航空保険、各種取り引き保険、会社役員賠償保険等の保険とされた。

また、保険料率の内、火災保険、自動車保険、傷害保険等の国民生活に不可欠で、基本的な保険の保険料率については、契約保護や安定供給を図る目的から、これまでは、料率算定会が、営業保険料を算出し、算定会の役員会社は、保険の引受にあたっては、この料率を守る義務を負っていた。このような料率算定会制度は、我が国において世界的にみても、安価な保険料による保険サービスの安定的な提供に貢献してきたが、今回の改定により、契約者保護等の面で問題の生じる恐れのない分野の料率について、新たに「純率算定会制度」が導入された。

これにより、営業保険料率の内、保険料の支払いにあてる純保険料率については、使用義務が課せられるものの、社費と代理店手数料部分に相当する付加保険料率については、算定会が算出した付加保険料率を参考に各社が自社の社費と代理店手数料をもとに一定範囲で整々することが出来るようになった。

その制度の対象とされる分野については、その後の大蔵省令により、火災保険の内、保険金額が300億円以上のものとされた。

以上の通り、届け出制の導入により、社会の変化や顧客のニーズに合わせた商品内容の提供や料率設定をより一層、迅速に行うと共に、純率算定会制度の導入により、一層経営の合理化、効率化を図り、経費等の圧縮に努めることが、ますます重要となってくる。

### ( 第 III 章 )

## 保 険 ブ ロ ー カ ー 制 度 の 導 入

日本では、損害保険の販売は、損害保険代理店を通じて行うことが一般的であったが、諸外国においてはブローカーも認められている国が多いことから、国際的な整合性の確保や契約者の利便性の向上を図るという観点から、今回の改正により、我が国においても新たにブローカー制度が導入されることとなった。ブローカーは、業法上は、「保険仲立人」と称され、契約者と保険会社との間に立って、中立の立場で保険契約の媒介を行う者とされ、損害保険代理店が保険会社の代理人として契約の締結権を有するのに対し、ブローカーは契約の締結権を有しないといった特徴を持っている。

また、ブローカーに、契約の媒介に際しては、契約者が、最も相応しい商品の選択ができるよう最善の助言を行うという、誠実義務（ベストアドバイス義務）が、業法上課せられている他、保険契約者に与えた募集に伴う損害に対する賠償資力を確保する為の保障金の供託が義務付けられている。なお、ブローカーと代理店等との兼営は、その役員や募集に従事する使用人の兼任等を含め、禁止されている。

今後、欧米ブローカーの参入や、国内代理店の仲からブローカー義務を行う者が出てくると思われる。特に、欧米の大手ブローカーは、高度のリスクマネジメント技術や世界的なネットワークを持っており、大企業分野を中心に活動することが予想される。

一方、従来、大企業を顧客としてきた代理店の中には、既に、ブローカーに負けないリスクマネジメント等の技術力や専門性を持っているところも多く存在しており、これらの代理店においては、競争上、技術力や専門性をより一層高めていくものと思われる。

また、我が国においては、欧米の大手ブローカーが提供しているロスコントロールやクレームマネジメント、あるいはリスクコンサルティングサービスについては、これまで主として損害保険会社が提供してきたが、これらの分野でも保険会社と大手代理店やブローカーとの競争、棲み分けといったことが起きることも予想される。

今後、日本においてブローカー制度がどこまで定着するかは、顧客が、ブローカーと代理店のどちらを選択するかにかかっているが代理店、ブローカー、保険会社がそれぞれの立場で特性を生かし顧

客に対する良質の保険サービスの提供に努めることにより、安定供給が損なわれることなく、我が国の保険マーケットが、より一層活性化し、拡大する事が期待される。

<付録>

## 実力ランキング 生保版

日生800点台でトップだが、大手の第一は8位。苦しい300点台の5社

順位	生保会社名	総合得点	成長性 平均点	不良債権 平均点	規模 平均点	効率性 平均点	収益力 平均点	健全性 平均点	経営改善度 平均点	責任準備金 得点
1	日本	802	55	100	100	117	117	86	77	150
2	明治	763	104	93	44	100	121	102	49	150
3	富国	759	112	97	10	67	144	119	60	150
4	太陽	758	61	74	14	120	132	134	73	150
5	安田	750	65	100	27	109	154	100	45	150
6	住友	715	45	69	61	92	137	99	62	150
7	大同	680	60	86	14	55	130	112	73	150
8	第一	653	36	95	69	104	85	48	66	150
9	三井	631	26	69	26	110	121	77	52	150
10	朝日	565	5	79	30	80	113	69	39	150
11	東京	472	61	26	3	59	122	116	10	75
11	協栄	472	73	88	14	85	95	74	43	0
13	日本団体	470	64	74	10	84	91	85	24	38
14	大和	427	105	22	0	0	0	100	50	150
15	第百	404	116	18	8	52	54	42	39	75
16	大正	392	57	34	0	55	123	58	65	0
17	平和	382	54	39	1	31	64	82	36	75
18	千代田	380	62	5	16	68	73	48	33	75
19	東邦	369	6	32	11	79	118	99	24	0
20	日産	324	21	26	4	87	77	32	39	38

### 外資系

順位	社名	総合得点	成長性 得点	規模 平均点	効率性 得点	収益力 得点	経営改善度 平均点	責任準備金 得点
1	ソニー	652	123	94	128	181	51	75
2	セゾン	527	0	64	150	200	38	75
3	ブルデンシャル	481	150	38	64	161	68	0
4	オリコ	446	95	1	97	87	91	75
5	アイ・エヌ・エイ	445	79	25	128	176	37	0
6	ニコス	94	82	9	0	0	3	0

#### <ランキングの見方>

数字はすべて95年度（96年3月末）をベースに計算した。

〔生保〕成長性は150点満点で2項目の平均点。不良債権は100点満点で2項目の平均点。規模は100点満点で3項目の平均点。効率性は150点満点で4項目の平均点。収益力は200点満点で3項目の平均点。健全性は200点満点で2項目の平均点。経営改善度は100点満点で4項目の平均点。責任準備金の積立て方は150点満点。いずれもベストが点が高く、ワーストが低い。合計1150点満点。ディスクロージャー不足により計算不能の項目は除いて平均点を算出している。詳細は247の「ランキングの見方」を参照してください。

〔損保〕成長性から収益力までは生保と同じ。健全性は200点満点で3項目平均点。経営改善度は100点満点で3項目の平均点。いずれもベストが高く、ワーストが低い。合計1000点満点。

( 第 IV 章 )

新業法施行後の経営課題

今回の改正により、生命保険会社からは6社が、損害保険子会社を設立して損害保険事業に参入すると報じられているのをはじめ、損害保険会社との提携を通じて参入を行う生命保険会社もあり、有力な新規参入者の誕生によって損害保険事業の経営環境は、ますます厳しくなっていくものと思われる。

そして、この改正は、保険業界における商品・サービスの提供や販売面において大きな変革をもたらすと思われる。変化は、混乱を招くこともあり得るが、一方では、新たな需要を生む可能性を秘めている。勿論、保険の利用者に対する混乱は避けなければならないことは言うまでもないことであるが、保険業界としては、変化を前向きに促ることが、必要と考える。

即ち、生損保相互参入や、商品・サービスの自由化・弾力化、ブローカー制度の導入等を契機に、パイの奪い合いに終始することなく、健全な競争によって各社の創意工夫が、より一層発揮され、利用者の利便性の向上が図れることによって、新たな需要が創造されることが期待される。

<付録> 実力ランキング **損保版**

東京海上が余裕の1位。成長性、収益力の高い住友が2位。

順位	損保会社名	総合得点	成長性 平均点	不良債権 平均点	規模 平均点	効率性 平均点	収益性 平均点	健全性 平均点	経営改善度 平均点
1	東京海上	745	120	100	100	150	77	159	39
2	住友海上	645	131	97	47	127	102	103	38
3	三井海上	598	123	97	51	109	78	101	39
4	ジェイアイ	582	150	100	0	33	146	68	85
5	安田火災	572	101	92	72	116	63	74	54
6	日産火災	548	102	95	19	92	65	117	58
7	日動火災	544	105	98	32	86	36	146	41
8	同和火災	535	91	92	17	89	89	120	37
9	大東京火災	528	102	85	30	87	91	82	51
10	日本火災	521	85	91	35	114	67	91	38
11	大同火災	495	125	100	0	52	80	115	23
12	オールステ	493	150	100	0	17	82	77	67
13	千代田火災	488	100	95	28	99	51	79	36
14	朝日火災	486	121	71	3	84	64	106	37
15	共栄火災	475	97	83	13	75	141	27	39
16	興亜火災	455	93	82	25	80	46	78	51
17	日新火災	445	70	90	11	71	45	105	53
18	富士火災	412	91	70	28	55	86	50	32
19	第一火災	399	94	84	11	41	147	19	3
20	大成火災	384	75	87	7	51	61	65	38
21	太陽火災	305	47	47	1	56	49	38	67
22	東洋火災	185	0	0	1	44	56	51	33

## ( 第 V 章 )

### 最後に

生命保険の40万人の職員の3分の1以上が、損害保険を同時に売る能力のある人だという。販売は、自動車傷害保険が中心となるのだ。

開発力がつくまでは、在来型の商品主体になると思う。損害保険は米国と比べ、普及の余地がある。

日米保険交渉における米国側の要求の実体は、傷害、疾病を中心とする第3分野での、ある特定会社の売り上げの確保が本音と言われる。

しかし、第3分野の自由化は、国民にとって非常に重要だ。競争原理の導入が遅れたならば、消費者の利益が損なわれてしまう。

損害保険は、11社が生命保険に参入することになった。特に上位会社は、企業発展の為には、新たなビジネスに取り組みなくてはいけないと思っている。相互参入で、セールス合戦が起き、業界が活性化することは、国民のためにプラスになる。ただ、選択の幅が広がるのだから、消費者もしっかり判断する必要がある。

保険料率の自由化について、激変緩和措置が取られることは、やむを得ないが、行政だけでなく、業界も一緒になって見直しをどんどん進めることが大切だ。

金融期間のオーバーキャパシティ（数が多すぎるということ）というのは、世界共通の問題である。金融資産の伸びは、名目成長率が一つの目安になるが、バブル崩壊後は、2～3%に留まっているのだ。全国銀行の貸出においても、95年度には、約5兆円もの減少になっている。

このような伸びの低下は、金融面から見た場合、保険も例外ではない。

保険会社が、この状況をブレイクスルーにする為には、生損保相互乗り入れの他、将来としては、証券などを含め、カルチュアの多様化を進めることも必要となるようだ。この点で、今回政府が規制緩和の主要点としている金融持株会社制度を、どの様に活用するか各社が戦略の選択の幅を広げる為にも、この制度の早期導入が望まれる。

取り敢えずは、子会社による参入ということで数は、増えるが、

金融持株会社制度の活用などにより、いずれ数は少なくなる方向に進むだろう。

なお、保険業法改正で意図された規制緩和などについて、大蔵省の現場での対応が必ずしもうまくいっていないという声もあるが、これについては、官庁側の反省と共に業界も従来型の思考を改め、自主規制をしないで率直に行政に言うことが大切だと思う。

また、ディスクロージャーについても、金融期間の内容を判断するのに最も重要な不良債権のディスクロージャーは、保険会社の健全性確保に寄与するものであり、積極的に進めていくことが妥当であると思う。