

今月の焦点

セーフティネットの整備により再編が進む生保業界

要 約

生命保険会社を取り巻く経営環境は激化しており、業界安定化が求められる中、このほど①保険相互会社の株式会社化、②倒産法制の整備、③生保契約者保護機構の財源対策、などを主な目的とした改正保険業法が公布された。

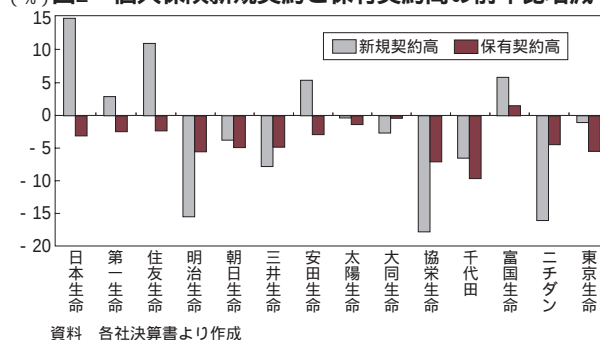
今後は、こうした行政側のセーフティネットの整備と生保業界の生き残り戦略により、個社別には淘汰・再編されるところが出るとしても、日産生命破綻に端を発する生保業界全体への不安は沈静化するものと考えられる。

保有契約高は減少が続く

近年、生命保険会社における保険契約の大部分を占める個人保険の新規契約獲得高は①少子高齢化、②景気の低迷による家計のリストラ、③生保不安、等の要因により伸び悩んできた（図1）。しかし、平成11年度は大手・中堅14社合計で前年比2.5%の増加となり、減少傾向は一段落したとも言われている。

一方、保有契約高を見ると大半の生保では前年度を下回っており、解約失効高が依然高水準であることが伺える。この背景には、新契約獲得のために既存契約を見直す「転換」の存在がある。これは保険会社にとっては、既存の高利率の契約を打ち切ることができる一方で、契約者にとっては不利な条件も含めた説明が充分になされていない等のトラブル発生要因となって

図2 個人保険新規契約と保有契約高の前年比増減

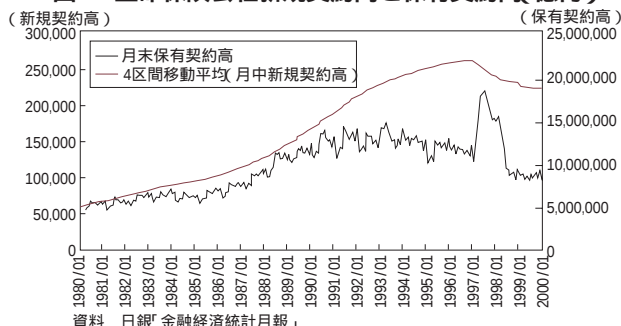


いる。このため、このほど金融庁は大手生保に対し、初めて「転換」に関連した業務改善命令を出すという対策を取っている。

個別生保会社の実績を見てみると、個人保険の新規契約高がプラスとなったのは14社中、日本、第一、住友、安田、富国生命の5社である（図2）。特に、日本生命と住友生命で大幅に増加しているが、この2社に共通している点は、それぞれ99年4月に発売した「保険口座」と「キャッシュバック」といった高額契約者の囲い込みを目的とした割引型新商品の販売が好調だったことがあげられる。

96年のビッグバン構想発表と保険業法改正、97年のリスク細分型保険解禁を経て、生保業界もようやく横並び体質から卒業すべく独自の商品の発売に至った結果が、これらの割引型新

図1 生命保険会社新規契約高と保有契約高(億円)



商品の発売である。

今年4月には明治生命が他社より1年遅れで販売を開始した新商品「ライフアカウントLA」がヒット商品となっている。これは、契約者が口座に相当する「アカウント」に保険料をためておき、その中で残高や保障額の見直しを自由にできるという特色を持っており、保障と貯蓄機能の区分が透明化されたという点で、従来には無かった新発想の商品である。

日本生命の「保険口座」発売を転機として、体力のある大手生保主導による顧客ニーズを重視した新商品の開発と価格競争は激化しているといえよう。

第三分野解禁と銀行窓販等自由化の進展

平成13年1月には、今まで外資系と中堅以下が独占していた第三分野（注1）（医療保険、がん保険）の販売が、大手生保にも解禁される。

もともと第三分野は大蔵省の指導のもと、大手とそれ以外（外資系、中堅）では自主的に棲み分けがなされていたが、日米保険協議での合意を経て、来年1月からは大手生損保にも販売が解禁されることとなった。

生保業界にとっては、主流である定期付終身保険が伸び悩む中、第三分野は今後の成長市場と捉えられているが、この分野を独占してきた外資系や中堅生保にとっては、競合相手が増えることで、販売面に多大な影響があると思われる。

今年に入って、朝日生命と三井生命はそれぞれネット販売会社の設立を発表した。販売対象としては、死亡保険のような大型かつオーダーメイドに近い商品は、ネット上では悪質加入者の排除が難しい上、顧客側も対面販売による詳しい説明を希望するケースが多いと見込まれる

ため、医療保険等の比較的少額でシンプルな商品がネット販売では中心になると考えられる。

さらに、13年4月には銀行による保険商品の窓販が解禁される。保険審議会が97年に解禁方針を打ち出してから、ほぼ3年が経つものの、生保業界は一貫して反対姿勢を変えておらず、当初は住宅ローン利用者向けの信用生命保険の取扱い等限定的なスタートとなるが、その後は徐々に対象範囲も拡大されて行くであろう。

このように、日本の生保市場は新規加入者数の増加は期待しづらい中、販売チャネルは多様化している。体力のある大手主導の価格競争や、従来にはみられなかったタイプの新商品投入等、生保マーケットは、かつての護送船団方式から変貌を遂げつつある。

（注1）第三分野とは、生命保険の固有分野と損害保険の固有分野のいずれの分野にも属しないとされる、傷害・疾病・介護に関する分野のこと。平成8年に施行された新保険業法では、生・損保固有分野、第三分野を定義付け、第三分野については、生命保険会社も損害保険会社も取扱いが可能となっている。（資料：生命保険協会）

11年度決算にみる生保会社間の格差拡大

平成11年度の大手・中堅生保の決算をみると（表1）、14社トータルでは保険料収入から支出を差し引いた保険料の実質収支はマイナスであり、特に、保有契約高の減少を受けて収入の減少幅が大きくなっている。経常利益は資金運用収益（特に有価証券売却益）の増加により、大手生保の大半で増益となっているが、見かけ上は利益を計上していても、その中身に問題のある先も見うけられる。

例えば、一部の経営不振生保については、経常黒字を確保するために、有価証券による益出しや責任準備金の戻し入れで収益を押し上げており、それが一層財務内容を悪化させるという悪循環に陥っている。

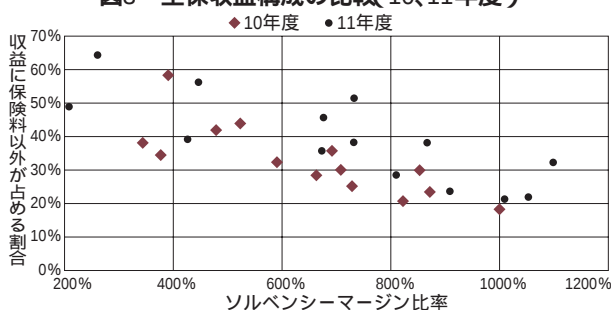
表1 平成12年3月期生保決算概況

(単位 億円、%)

	経常収益	(増減)	うち保険料等収入	(増減)	経常費用	(増減)	うち保険金等支払金	(増減)	経常利益	(増減)
日本生命	85,815	3.9	58,098	- 0.2	82,865	2.8	49,902	- 5.4	2,949	48.1
第一生命	60,696	8.1	37,459	- 6.1	56,118	2.0	38,584	4.5	4,578	304.1
住友生命	50,673	2.6	32,444	- 2.8	47,677	5.6	35,900	2.4	2,997	- 29.2
明治生命	37,408	3.6	23,004	- 8.9	35,490	1.7	25,841	1.4	1,917	54.6
朝日生命	29,120	17.8	14,055	- 11.2	27,717	17.0	21,060	17.6	1,403	35.9
三井生命	24,471	- 13.0	13,225	- 16.1	22,978	- 17.1	16,279	- 24.8	1,492	244.6
安田生命	21,901	7.6	15,611	2.4	20,100	2.8	14,003	3.8	1,801	125.4
大手合計	310,084	4.3	193,896	- 4.8	292,945	2.2	201,569	- 0.8	17,137	57.7
太陽生命	14,757	- 8.5	11,553	- 6.4	14,551	- 9.3	11,315	- 13.6	206	116.8
大同生命	14,265	- 3.2	11,369	- 4.7	13,920	- 0.7	8,693	- 10.3	345	- 51.5
協栄生命	12,354	4.9	6,268	- 13.7	12,311	6.4	9,731	4.4	43	- 79.5
千代田	14,589	- 0.5	5,130	- 14.4	14,373	0.9	11,332	0.6	215	- 49.1
富国生命	9,984	8.7	7,619	4.6	9,297	4.1	5,918	2.7	687	170.5
ニチダン	9,235	2.7	5,577	- 5.2	10,069	20.2	7,438	10.5	- 835	- 236.2
東京生命	3,920	10.5	1,697	- 18.2	3,850	10.4	3,160	9.8	69	15.0
中堅合計	79,104	0.1	49,213	- 6.7	78,371	2.2	57,587	- 2.0	730	- 69.1
14社計	389,188	3.4	243,109	- 5.2	371,316	2.2	259,156	- 1.1	17,867	35.1

資料 各社決算書より作成

図3 生保収益構成の比較(10、11年度)



資料 各社決算書より作成

14社のソルベンシー・マージン比率は、10年度は343%～998%の範囲内にあったものの、11年度には210%～1,095%となっており、企業間の体力格差は拡大している(図3)。これは、株価上昇により含み益の増加した大手各社で比率が改善したことにもよる。

また、低金利が続く中、既存の高利率の契約を抱えた生保業界の逆鞘問題も深刻である。金融庁の金融審議会第二部会は、このほど「保険会社のリスク管理について(保険会社会計を巡る論点整理)」を公表し、時価会計については、生保業界は「一般企業とは異なる特殊性」があり配慮した方がいいのではないかと考え方を表明している。

しかし、いずれにせよ相場動向次第という不安定性があり、すでに簿価も上昇している株式を売却することで利益を捻出することには限界がある。

保険業法の改正

生保会社間での体力格差拡大により、一部の不振生保の経営不安は深刻である。日産生命破綻以降、とりわけ中堅生保の再編が加速しているが、突然の経営破綻は業界全体への信頼感を低下させ、その結果顧客の生保離れ、販売不振、さらなる経営内容悪化といった悪循環を作り出す。また、日産生命と東邦生命の破綻により、セーフティネットの財源不足問題が深刻化している。

このような問題意識を受け、政府は今年5月、「保険業法及び金融機関等の更生手続きの特例等に関する法律の一部を改正する法律」を公布した。

この法律は「保険業法」と「金融機関等の更生手続きの特例等に関する法律」を一括して改正するものであり、主な内容は以下のとおりである。

①保険相互会社について自己資本の充実、再編等を図るため、株式会社化を容易にする。

従来の保険業法にも株式会社化の規定はあったが、大量に発生する端株の処理等、実務上の問題が残されており、実際に株式会社化が実現することはなかったため、今回より現実的なものへと改正される。

②保険相互会社への更生手続の適用を可能とする。

平成10年12月、金融システム改革法により保険会社の経営が破綻した場合のセーフティネットである保険契約者保護機構が生・損保それぞれについて創設された。しかし、保険相互会社には再建型手続である会社更生法の適用がない等、倒産法制の整備は課題として残されていたため、破綻処理制度の充実・強化をはかる必要があった。そこで、保険相互会社の事業規模や国民経済への影響を勘案し、株式会社と同様の会社更生法による処理が適当であると判断され、この点の改正が行われた。

これにより①債務超過に陥る前の早期の手続き開始、②司法手続による債権者間の権利調整（一般債権の削減、既契約の予定利率引下げ等）、③契約者に対する保険保障の継続、などが可能となる。なお、民事再生法の特例は今回の改正には設けられていない。

③生命保険契約者保護機構について財源対策を講ずる。

東邦生命の破綻により生命保険契約者保護機構の経営基盤は揺らいでいる（改正前の財源4,600億円のうち東邦生命の処理に3,800億円を使用）。生保が破綻した場合、貯蓄性の強い商品は満期保険金が削減される可能性があるが、死亡保険金については、ペイオフ解禁より1年早い2001年3月末までは特例により全額保護される。また、責任準備金は、それ以降も最低90%は保証されることとなるため、セーフティネットの財源不足は深刻な問題であった。

改正により、保護機構の借入限度額を5,000億円拡大して現行の4,600億円を9,600億円とした上、業界負担も1,000億円増加させることで、セーフティネットとしての機能維持を図ること

となる。

また、このほど金融庁は保険会社用の検査マニュアルを発表、7月以降の検査と13年3月期からの決算に適用するとしている。

保険検査マニュアルは、一部保険会社特有の項目もあるものの、基本的な考え方は金融検査マニュアルと同じであり、コンプライアンスとリスク管理が大きな柱である。

99年4月から保険会社にも導入されている早期是正措置と併せて、今後はマニュアルを適用した集中検査により、問題生保の早期発見を行なうと同時に、保険業法・更生特例法改正を受けた破綻処理が進むものと考えられる。

進む生保再編

行政側の破綻処理の枠組みが整う一方で、それを受けた保険業界サイドでも生き残りのための再編が活発化している。

最近の破綻生保の買い手は外資が中心である。これには、日本の生保に引き受けるだけの余裕が無いという事情がある一方、世界一とも言われる日本の生保市場が外資系企業にとって魅力を失っていないことがあげられる。また、個人資産1,300兆円の争奪戦に加わることを考えると、生保が長い時間と大量の営業職員を使って拡充してきたリテイル顧客基盤を瞬時に獲得できることのメリットも大きい。

経営破綻した東邦生命と第百生命の場合、相互会社であり、本体に外国資本を導入できなかったことから、外資導入にあたっては合併会社を設立し、この会社で新規契約の営業権を譲渡した上で、逆鞘を抱える既存契約は旧会社に残すというスキームを選択せざるをえなかった。

この点、株式会社の方が機動性に優れており、日本団体生命や平和生命など株式会社形態の生

保は直接外資の傘下に入り自己資本を充実することが可能であった。最近では、協栄生命もブルデンシャル傘下に入ることを発表している。今回の保険業法改正により相互会社から株式会社への転換が容易になることで、東邦生命や第百生命のような事例は避けられるであろう。

主要行のメガバンク化構想は、地銀、証券、損保業界にも波及している。相互会社である生保は、それらとは、やや異質な動きをしているように見える。しかし千代田生命が東海銀行に資本支援を要請するなど、メガバンク・グループの中で生き残りをはかろうとする動きもある。

他方、株式会社化を表明している大同生命と太陽生命、安田生命と富国生命の提携などのように、生保同士の提携は強者同士が中心となる事例もみられる。

また、基金（生保相互会社の自己資本に相当）の新たな募集や劣後借入により財務内容を向上させる動きも目立つ。

以上のように、生保業界を取り巻く環境は激変しており、それまで相互会社の名のもとに恣意的かつ不透明だったリスク管理体制や財務内容のディスクローズも徹底を迫られている。

生保側も、新商品による販売競争ならびに、外資、他業態、生保間などとの提携による体力の増強にみられるよう、自ら生き残り策を打ち出している。

これらの動きにより、個社別には今後淘汰・再編されるところが出ることは、避け難いものの、日産生命破綻に端を発する生保業界全体への不安は沈静化するものと考えられる。

（萩尾 美帆）

保険業界を巡る動きと、生保の破綻・再編

年	業界動向	生保の破綻・再編
1995(H7)	6月：改正保険業法公布	
1996(H8)	4月：改正保険業法施行、保険契約者保護基金(2000億円上限) 10月：生損保の相互参入開始 11月：日本版ビッグバン構想発表 12月：日米保険協議最終合意	
1997(H9)	9月：リスク細分型保険解禁	4月：大蔵省、日産生命に業務停止処分 6月：生保協会、日産生命の破綻処理策決定、あおば生命設立
1998(H10)	6月：金融監督庁発足 7月：損害保険料率の自由化（算定会料率の使用義務撤廃） 12月：生命保険契約者保護機構設立（4,600億円）	2月：東邦生命、GEキャピタルと合併によりGEエジソン生命設立
1999(H11)	4月：保険会社にソルベンシーマージン比率に基づく早期是正措置の導入 4月：日本生命「保険口座」、住友生命「キャッシュバック」販売開始 5月：金融監督庁、生保への一斉検査着手 10月：金融監督庁・大蔵省、保険会社と銀行等の相互参入に伴う保険業法施行規則等を改正 12月：与党3党、パイオフ解禁1年延期で合意	1月：太陽生命・大同生命、全面的な業務提携に合意 2月：第百生命、マニユライフとの生保子会社設立を発表 4月：第百生命、マニユライフとの合併で営業権を譲渡したマニユライフ・センチュリー生命保険(株)が営業開始 6月：東邦生命に金融監督庁が業務停止命令 9月：生命保険協会、あおば生命を仏アルテミスに譲渡 11月：米エトナ社と平和生命、資本提携を発表 11月：仏アクサ社と日本団体生命、資本提携を発表 11月：アルテミスの子会社タワー・エス・エイがあおば生命の株式を全株取得。 12月：安田生命・富国生命、包括業務提携発表（FLY21） 12月：東邦生命の保険契約、GEエジソン生命に包括移転で合意
2000(H12)	4月：明治生命「ライフアカウントLA」販売開始 4月：朝日生命と富士通、ネット専門生命保険会社の共同設立を発表 4月：金融監督庁、保険会社検査マニュアル(案)発表 5月：三井生命、ネット専門生命保険会社の設立を発表 6月：改正保険業法施行 6月：金融審議会第二部会「保険会社のリスク管理について 保険会社を巡る論点整理」発表 7月：金融庁発足 7月：「保険会社検査マニュアル」適用開始	1月：日本信販、生保子会社ニコス生命をウィンター・トゥル・ライフ社に譲渡合意 3月：大正生命、金融監督庁より早期是正措置の発動、クレアモントとの提携発表 3月：アクサニチタン保険ホールディング(株)設立 4月：アクサ生命と日本団体生命、アクサニチタン生命保険(株)とニチタン生命保険(株)と社名変更し、アクサニチタン保険ホールディング(株)の100%子会社として再発足 4月：平和生命、エトナヘイワ生命保険(株)に改称 5月：金融監督庁、第百生命に業務停止命令 6月：協栄生命、米ブルデンシャルとの提携に向けた協議開始 7月：東海銀行、千代田生命の資本支援方針発表
2001(H13)	1月：第三分野の激変緩和措置終了(予定) 4月：銀行、保険、証券の相互参入完了(予定)	

資料 金融ビジネス事典、全銀協「金融」、検証日本の生保、インシュアランス、他