

# 生命保険会社による情報提供制度

—— 保険業法改正後の課題 ——

江 澤 雅 彦

〈目次〉

- I. 序
- II. 生命保険会社による情報提供制度の必要性
- III. 生命保険会社による情報提供制度の動向
- IV. 契約者利益からみた課題
- V. 結

## I. 序

一般に、消費者はどういった目的で情報を利用するか？ ここでは3つの可能性<sup>(1)</sup>を指摘することができる。第1に、情報の消費そのものによって満足を得ようとする場合で、文化・レジャー・娯楽サービスがこれにあたる。情報の消費により消費生活に潤いと創造性が付与される。第2が、利便性向上のために、情報通信・情報処理機器を利用し、時間・空間を越えての連絡、問い合わせ、注文、契約・取引・決済など、従来は自分で出向いていたものを適時に処理する場合である。それによって消費者は、時間・労力の節減という効用を得ることができる。第3は、商品・サービスの認知・選択・購入決定に際し、自ら抱える不確実性を軽減するために、当該商品・サービスに関する情報を収集し、解釈する場合である。

これら3つの中で、生命保険の見込客あるいは保険契約者は、上述第3の目

的を果たすために保険会社から情報を利用する<sup>(2)</sup>。生命保険会社による情報提供は、見込客あるいは保険契約者に、いつの時点で情報を提供するかによって2つに分けることができる。1つ目は、保険購入の検討および保険購入決定時における商品内容の情報提供である。購入すべき保険種類は何か？ 保険金額はいくらにすべきか？ 保険料はいくらまで支払可能か？ こうした問題を抱えながら見込客は購入する保険商品を決定しようとする。見込客のこうした疑問に答えつつ、合理的な生命保険購入を達成するためには、保険会社からの情報提供が必要である。

2つ目の情報提供は、契約締結後に行われるものである。生命保険の保険期間が、長いもので終身、短いものでも通常5年から10年になることを考えると、生命保険購入後の会社側からの継続的な情報提供も契約者にとっては重要である。契約者が、保険金額の増減、保険料払込期間の変更あるいは契約転換といった、契約内容の変更を検討する際、既購入商品の内容を確認するための情報、また会社の保険金支払能力、すなわちソルベンシーに関する情報は不可欠である。

本稿で取り上げるのは、後者の情報提供、とりわけ生保会社が集団としての既契約者に対して行う、生保会社自体の財務および業務の内容に関する情報提供制度である。特にわが国生保市場においては、保険業法改正を受け、そうした制度の内容が「法定化」されるという展開を見せている。そうした動向を跡づけながら、契約者利益にとって今なお残されている問題を検討したい。

注(1) 安田 [1990] p. 5.

(2) 江澤 [1996] pp. 153-154.

## II. 生命保険会社による情報提供制度の必要性

### (1) 生命保険業をめぐる環境変化

生命保険会社によって提供される情報は、当該会社の財政状態および経営成

績を表示する会計情報と、数値化されないその他の経営情報に大きく分けることができる。会計情報の側面からいえば、特にわが国生命保険相互会社の会計は、証券取引法の適用範囲外にあり、監督官庁への報告を目的とする「法定会計」中心であった。また生命保険契約者は、一般の投資家（株主）と異なり、その持分を手放して他の企業の保険契約に乗り換えることが容易でないため<sup>(1)</sup>、一度契約を締結すると、契約の終了まで保険契約者としての地位に留り、新たな選択行動のために会計情報・経営情報を求める必要はなかった。したがって監督官庁による厳格・適切な行政指導という担保があれば、生命保険契約者および見込客への情報提供にあまり大きな意義が見出されることはなかった。

しかし、以下に挙げるような生命保険業をめぐる環境変化により、新たな展開が見られるようになる。

第1がいわゆる「金融システム改革」の中での規制緩和・競争促進の流れである。保険商品の価格および・商品内容に関し、各社が、それぞれの経営体力・ノウハウに応じて多様化<sup>(2)</sup>を図っていく。かつて生命保険契約者および見込客は、従来の事前裁量型の行政指導の下で、画一価格、画一内容の生命保険商品を消極的な形で「売り込まれ」ていた。しかしこうした生保会社側の特色化・多様化により、契約者にとっては多様化する価格・商品内容の中から自らのニーズに合致する商品を選択購入する必要が生じ、その判断材料として生保会社による価格・商品情報を含む会計・経営情報の提供が求められることとなった。

第2の環境変化として挙げられるのは、生保業界の中に戦後初めて経営破綻を来す会社が出たことである（例：1997（平成9）年4月一日産生命保険相互会社）。新保険業法の下、生保会社が経営破綻に陥った場合の既契約に対する予定利率引き下げの余地が残された。保険料の引き上げ、あるいは保険金・給付金の削減を実際に迫られる。したがって既契約者にとっては、契約の継続・解除、保険金額の維持・減額、他社への乗換といった行動代替案を自らの判断

で選択できるよう、ソルベンシーを中心とした情報を常に必要とする。見込客にとっても、保険種類毎に保険金の削減の可能性が異なることから、個別の商品情報の他に、会社の財務健全性を判断するための情報が必要である。

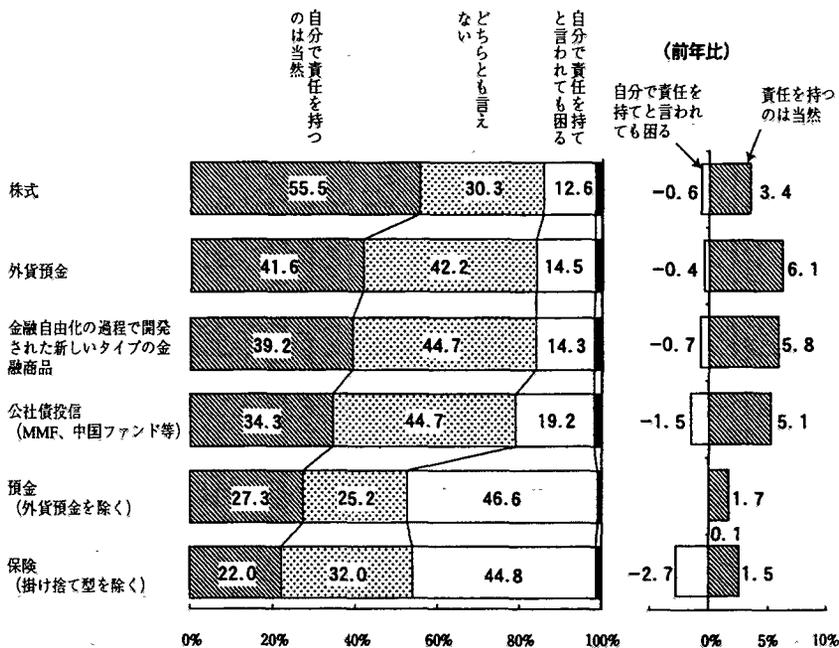
## (2) 契約者に自己責任を求める前提としての情報提供

よくみられる議論として、新保険業法下での保険監督は、契約者自己責任原則のもとで事後チェック型のソルベンシー規制とセーフティー・ネットを活用した契約者保護にシフトしていくとされている。したがって契約者に自己責任原則を問うのであれば、生保会社から契約者への情報提供を積極的に押し進めることにより、両者の情報格差を是正しなければならない。こうした見解に対し、筆者は全面的に賛成することはできない。なぜなら、生命保険について消費者が積極的に自己責任を負担しようとしているとは断定できないし、消費者にとっての理解あるいは比較の困難性という点から、彼らに自己責任の負担を求めることも合理的ではないからである。

1998（平成10）年において実施された全国6,000世帯を対象とする調査が別掲表である。調査では、「株式」や「外貨預金」など、相場の状況によって価格変動する金融商品については、「自分で責任を持つのは当然」と考える世帯が約4～5割に達しているが、同時に「どちらとも言えない」と回答する世帯も約3～4割に上る。「預金」や「保険」など、いわゆる元本保証型の商品は、「自分で責任を持てと言われても困る」と考える世帯が5割弱に達している。こうした結果からも、保険商品（調査では「掛け捨て型を除く」とあるため、その大半は生命保険であると考えてよいであろう）について消費者の自己責任を前提に議論するのは問題ありと考えられる。

ただし前年の調査に比べると、すべての対象商品で「自分で責任を持てと言われても困る」が減少し、「自分で責任を持つのは当然」が高まっている。これは、特に生保会社の場合、前述のように実際に経営破綻を来す会社が現れる中、予定利率の引き下げ（保険金・給付金の削減）の実行が広く消費者に知ら

各種金融商品の選択における自己責任の受け止め方



(出典) 貯蓄広報中央委員会「貯蓄と消費に関する世論調査」(平成10年)

れたことによると思われる。

もちろん、自己責任を前提として契約者・見込客に情報提供を求める考え方には限界があるとし、情報提供自体の意義を小さいものとする見解には与するべきではない。前述した2つの理由——①「金融システム改革」の中での規制緩和・競争促進の流れ、②戦後初めての経営破綻——の他、他の保険主要国での動向<sup>3)</sup>を見ても生保会社による情報提供制度の充実が必要である。

注(1) 別会社の契約に乗り換えるとしても、契約年齢が乗換前に比べて確実に高くなっているため保険料が負担可能な範囲を越えている場合と、また加齢にともない健康状態が悪化し、乗換を希望する会社から契約の承諾を受けられない場合がある。

- (2) 商品多様化の例として、非喫煙者割引保険、予定利率変動型保険がある(江澤 [1998] pp. 14-15)。
- (3) 「EU では、生命保険の約款と料率についての行政上の認可は不要である。アメリカでも生命保険の料率は自由であり、約款に関しても基本的には保険契約法に合致しているかどうかのチェックしかない。その代わり、英・米では保険監督庁に提出された詳細な財務報告書が原則として一般に開示されており、アメリカでは保険会社の支払能力に関する格付けが普及している。また英・米では募集時の商品比較情報に関する厳格な開示規制がある」(古瀬 [1997] p. 166)。

### Ⅲ. 生命保険会社による情報提供制度の動向

生命保険会社による情報提供制度は、1996(平成8)年の保険業法の改正により大きくその性格を変化させた。改正以前は「業界による自主的対応の段階」で、改正後は、法律上の根拠を得た「法定化の段階」となっている<sup>(1)</sup>。

#### (1) 業界による自主的対応の段階

業界による自主的対応において1つの転換点になったのは、大蔵省の保険問題研究会(座長は江頭憲治郎・東京大学教授)が1989(平成元)年に行なった提言である。同研究会の報告書『相互会社制度運営の改善について』のなかで、保険事業の情報提供(ディスクロージャー)に対する基本的な考え方が表明されている。すなわち、「保険事業は、万一のときにおける保障を行うものであり、かつ専門的・技術的な制度であること、相互会社の場合、株式会社に比し社員の地位の離脱が困難なこと、特に生命保険の場合、契約が極めて長期になること等の事情からみて、社員に対しても、また、募集の段階からも、他の事業以上に積極的かつ自主的にディスクロージャーを実施することが必要である。」第1章でも述べたとおり、社員(既契約者)に対する情報提供=契約締結後の情報提供と、募集の段階での情報提供=保険購入の検討あるいは購入決定時の情報提供の双方がこの報告書の守備範囲となっている。

業界としては、1979(昭和54)年、業界統一の「ディスクロージャー開示基準」が制定されていたものの、より一層明瞭な情報提供を推進するために、生命保険協会の企画専門委員会等が中心となって、以下のような諸方策を講じる

こととなった。

### 1) 業界統一開示基準にもとづく『決算報告書』の作成

生命保険各社の事業・経営内容に関する情報提供を一層推進する観点から、1989(平成元)年度の決算より、上場株式会社の有価証券報告書レベルを目指した開示内容を盛り込んだ『決算報告書』を、業界統一の開示基準にもとづき各社で作成し、生保各社の本支社に備え置いた。また、同協会では1984(昭和59)年度から作成していた各社の『事業・業績のお知らせ』の合本ファイルに加えて、『決算報告書』の合本ファイルを作成し、協会本部および全国54の地方生命保険協会に備え置くこととした。

### 2) 開示項目の拡充

生保各社の事業・経営に関する情報提供資料は、従来「生命保険会社の事業経営に関する情報提供の要項」<sup>(2)</sup>を目安に作成していた。これを大幅に拡充し、1989(平成元)年度決算から『決算報告書』、『事業・業績のお知らせ』、『〇〇生命の現状』の3つの開示媒体別に、Aコード(必ず開示する項目)とBコード(開示することが望ましい項目)に分けて開示項目を設定した。またその後も開示項目の拡充が図られている。

### 3) 各種冊子の作成

1984(昭和59)年度から冊子『生命保険加入の手引』が作成され、各社の本支社、各地方協会に備え置かれた。これは、消費者が適正な生命保険を選択して加入するために必要な基礎知識や情報を盛り込んだものとされている。その後、1990(平成2)年度に大幅な改定を行い、さらに1992(平成4)年度には『生命保険に関する情報提供について』と内容的に重複している部分があるため同冊子を吸収し、名称も『生命保険利用の手引』に変更した。この『手引』にはさらに所要の改定が行われたが、1996(平成8)年度には、告知義務・クーリングオフ制度等、加入に当たっての注意事項が盛り込まれた。これは、クーリングオフ制度の法定化に伴う措置である。また平成10年度に

は、本『手引』のうち保険の仕組みは『生命保険種類一覧』に、各種情報提供資料の利用方法は『虎の巻——生命保険会社のディスクロージャー資料——』に統合され、契約時の注意事項と継続方法等を解説した『生命保険契約ガイド』を新たに作成した。これに伴い、『生命保険利用の手引』は廃刊となった。

#### 4) 上半期報告の実施

前述「保険問題研究会」の報告書では、「会社の事業年度中の経営成績を示すため、保険事業の特性を勘案しつつ半期決算報告を導入することについて検討すべきである」との提言がなされた。これを受け、生保業界としては、①業容が拡大し、国際的な存在になった業界としては社会的責任を果たす必要があること、②銀行をはじめとする他の金融機関がほとんど中間決算報告を行っていること、③昨今のように経済環境・運用環境等が大きく変動する状況下では半期報告の必要性が高まってきたこと、等の理由から、1990（平成2）年度から上場会社の行う中間決算とは異なる自主的な情報提供として、上半期報告を実施している<sup>3)</sup>。

以上、業界による自主的対応を生命保険協会の動きを中心に概観した。

#### (2) 法定化の段階

1996（平成8）年4月に施行された保険業法第111条に、新たに公衆縦覧制度<sup>4)</sup>が規定された。これを受け、生命保険協会・広報専門委員会を中心に関係各委員会で検討が行われ、その結果、同条の「業務及び財産の状況に関する説明書類」（以下、『開示資料』と呼ぶ）の取り扱いについて、①前述の3媒体（『決算報告書』、『事業・業績のお知らせ』、『〇〇生命の現状』）を取り止め、『開示資料』へと一本化を図ること、②『開示資料』の名称・体裁は生保各社任意とすること、③『開示資料』の開示基準は、従来の『〇〇生命の現状』をベースとすること、④『開示資料』には、「新保険業法第111条にもとづいて作成した資料」である旨を明記すること、等が決定された。したがって、1996

(平成8)年度決算から従来の『〇〇生命の現状』レベルの『開示資料』が全社で作成されることとなった。

その後、1998(平成10)年の金融システム改革法の成立による保険業法の再改正を受けて、前述保険業法第111条も改正され、生命保険会社による情報提供の法定化が大幅に進むこととなった。具体的には、情報提供すべき項目が省令レベル<sup>(5)</sup>で定められ、情報提供の内容について規定違反があった場合の罰則が設けられた<sup>(6)</sup>。

注(1) 以下の記述は、生命保険協会 [1998] pp. 129-132 に負うところが大きい。

(2) 1954(昭和29)年6月、生命保険協会・公共関係委員会(1963(昭和38)年4月に広報委員会と改称)が作成した(生命保険協会 [1988] p. 300)。

(3) この上半期報告については、ソルベンシー・マージン比率の公表・非公表が制度的に定まっているという問題がある(江澤 [1998] p. 12)。

(4) 保険業法第111条第1項(業務及び財産の状況に関する説明書類の縦覧)

これは新設の規定である。

「保険会社は、事業年度ごとに、業務及び財産の状況に関する事項として総理府令・大蔵省令で定めるものを記載した説明書類を作成し、本店又は主たる事務所及び支店又は従たる事務所その他これらに準ずる場所として総理府令・大蔵省令で定める場所に備え置き、公衆の縦覧に供しなければならない。」

(5) 保険業法施行規則第59条の2には、業務および財産の状況に関する説明書類(『開示資料』)に記載する事項が規定されている。概略は以下のとおりである(小松原 [1999] p. 18)。

- 1) 会社の概況…沿革、総代関係、役員・従業員関係(在籍、採用等)、組織、店舗網等
- 2) 経営全般…経営方針、経営活動、商品情報、営業職員教育、公共福祉活動等
- 3) 事業の概況…決算業績概況、資産運用概況、社員配当概況、事業業績統計、契約増加率等の諸経営指標等
- 4) 経理の状況…計算書類(ソルベンシー・マージンを含む)、資産・負債(責任準備金等)関係、保険事業収支、資産運用収支、時価情報等
- 5) 特別勘定の状況…特別勘定資産残高、個人変額保険の状況等

(6) 保険業法第317条1号の2。

#### IV. 契約者利益からみた課題

本章では、開示内容が法定化された新制度の下、なお残された問題を契約者利益の観点から考察する。

##### (1) 3利源の開示

生命保険会計の特殊性は、基本的に損益計算（収益－費用）の仕組みの中に見出すことができる。第 1 に収益であるが、その相当部分を構成する保険料<sup>(1)</sup>は、3つの計算基礎率（予定利率、予定死亡率、予定事業費率）にもとづいて計算され、保険金支出と均衡することが前提とされている。第 2 に費用の構成要素の中で「責任準備金繰入」は、支出全体に占めるシェアはそう大きくはない<sup>(2)</sup>ものの、保険（特に生命保険）会計に固有の勘定科目であり、アクチュアリーが保険計理の専門的計算にもとづいて責任準備金を積み立てることにより発生する。

こうした特殊な形で規定される収益と費用にもとづく損益計算の結果として、特に生命保険相互会社において認識される「剰余金」は、一般事業会社における「純利益」とその意味が大いに異なっている。すなわち生命保険会計における「剰余金」は、上述の計算基礎率と実際値との「有利差異」の合計であり、通常は予定基礎率を設定する際に安全割増を見込むことにより生ずると解されている。したがって、この「剰余金」の構成要素は、利差益（予定利率と実際利率との有利差異）、死差益（予定死亡率と実際死亡率との有利差異）、費差益（予定事業費率と実際事業費率との有利差異）であり、この 3 者を 3 利源という。今回の保険業法改正によりその内容が法定化された『開示資料』からも、契約者は、3 利源をそれぞれ実額ベースで把握することはできない。1 年間の経営活動の成果として得られる「剰余金」の発生状況を源泉別に捉える道が閉ざされている。今後に残された 1 つの検討課題<sup>(3)</sup>であるといえる。

## （2）配当額決定過程の開示

（1）で述べたように、一般の企業会計とは異なる意味をもつ損益計算によって算定された「剰余金」は、保険契約者に配当として還元される<sup>(4)</sup>。配当の割り当ては、——契約者にはその過程が開示されないものの——利差益・死差益・費差益といった利源別に行われるため、保険種類によって異なる。たとえば一時払養老保険のような貯蓄性の強い商品であれば利差益の影響を大きく

受けるが、定期保険のような保障性商品であれば死差益の動向に左右される。また、前述の3つの計算基礎率は、金利を含めた経済状況あるいは人口動態により適宜改定されるが、個々の契約の計算基礎率は、保険加入時のものがそのまま使われるため、保険種類が同じでも加入時期によって計算基礎率は異なり、その結果配当も異なってくる。さらに加入年齢・性別によっても配当額は左右される。

このように契約者配当は、各契約者の個別の状況に大きく依存している。しかし『開示資料』にはモデル契約の例を用いた説明がなされているのみで<sup>(5)</sup>、契約者自身、自分の配当額がどういった過程を経て決定されるかを理解することはできない。保険商品の実質的な価格は、支払う保険料から受け取る配当を差し引いた額であり、配当情報はまさに価格情報であるという認識が重要である。特に契約者に対し負担増（配当の引き下げ、すなわち実質的な価格の引き上げ）を求める場合<sup>(6)</sup>には、配当額決定過程の開示は前提条件である。

### （3）区分経理情報の開示

区分経理（Segmentation）は、生保会社における資産・負債の総合管理（Asset Liability Management: ALM）の中心となる手法として位置づけられる。これは、保有契約を商品等によっていくつかの保険群団に区分し、その区分毎に資産・負債・損益等を分別管理するものである。この手法は、基本的に当該会社の内部管理のためのものであって、いくつのセグメントを設定するか等について、各社の裁量に負うところが大きいとされていた。

しかしながら、1996年4月の新保険業法の施行に伴い、生保会社にとり自由度の比較的少ない形でこの制度が導入された<sup>(7)</sup>。その目的は、契約者配当の透明性を増し、保険種類間の公平性を確保すること（換言すれば「保険種類間の内部補助の遮断」）である<sup>(8)</sup>。区分の具体的な内容としては、一般勘定の資産を、一般資産区分、団体年金保険資産区分、全社区分の3つに分け、一般資産区分をさらに、個人保険（有配当）商品区分、個人保険（無配当）商品区分、

団体保険商品区分、その他商品区分に分けている。前述のとおり区分経理は内部管理のためのものであるため、契約者への開示とは無縁と考えられるかもしれないが、この制度にもとづいて、従来の3利源分析の他に保険種類別の収支分析が行われ、それが配当率の変更あるいは保険料率の改定の根拠とされるため、既契約者からこれらについての同意を得るための開示は必要である<sup>9)</sup>。

#### (4) 保険料内訳情報の開示

保険料の内訳、すなわち純保険料（これはさらに危険保険料と貯蓄保険料に分けられる）と付加保険料の分解とそれぞれの金額表示は、次のような理由により「タブー視」されてきた。すなわち、第1に、諸外国においても内訳を開示しているところが見当たらないこと、第2に一般の企業でも、商品の原価情報の開示義務はないこと、第3に保険料の計算式等が理解しにくいこともあって、開示したとしても誤解されるリスクが伴うこと、が挙げられる。これらはすべて、保険料の内訳開示を否定する積極的根拠とはいえない。むしろ、非喫煙者割引あるいは健康体割引といった形で、すでに一部実施に移されている商品・料率の自由化が進めば、生保会社は販売促進の一環として、こうした開示を行うべきであろう<sup>10)</sup>。

#### (5) 資産および負債の流動・固定区分について

一般に、企業の支払能力は貸借対照表上、まず第1に流動負債が流動資産によって返済されるか否かを判定することに重点がおかれ、この比率は200%以上が望ましいとされている。流動資産の価値が半分になっても、流動負債を支弁できる状態を確保することが求められるからである<sup>11)</sup>。これに対し生命保険会社の財政状態からみた支払能力の評価は、一般企業と異なり、保険契約者の視点から言えば、短期の支払能力よりも長期的な観点からの評価がより重要である。これは生命保険契約の長期性に起因するものである。

それでは、そうした観点から現行の生保会社の貸借対照表は、どの程度の「情報提供能力」があるといえるのだろうか。結論から言えば、資産、負債と

もに流動・固定の区分はなされておらず、したがって流動比率は算定できない。ただし資産については、有価証券については残存期間別に残高が別表示されている。その他、貸付金の返済期別残高も別表示されていて、これらを考慮すれば、流動・固定に関するある程度の判別は可能であろう<sup>12</sup>。

他方、負債の大宗を占める責任準備金は一括表示されており<sup>13</sup>、1年以内に支払いが発生するいわゆる「流動負債」部分は不明である。社内においてアクチュアリーが「キャッシュ・フローテスト」を行う際には、責任準備金が払い出される時期について、現在の保有契約の分布から推定を行っていると思われるが、はたしてそれを契約者利益の名の下に契約者に開示すべきか否か今少し検討を要すると思われる。

#### (6) ソルベンシー・マージン比率

ソルベンシー・マージン比率とは、「支払余力比率」とも呼ばれ、生命保険会社の通常の予測を超えるリスクに対する支払余力（ソルベンシー・マージン）の割合を示す指標をいう。新保険業法により、監督官庁はこのソルベンシー・マージン比率の数値如何で、必要な場合には業務改善計画の提出やその変更を命じることができることとなった。この比率は『開示資料』にも掲載され、契約者はこの数値をもとに当該会社の支払能力を判断しようとする。その際、3つの問題点<sup>14</sup>が存在する。

第1に、この比率の分子にあたるソルベンシー・マージンの内容について、同比率を高く見せようとする「恣意性」が見受けられることである。たとえば、土地について投資用・事業用を問わずその含み益の85%がソルベンシー・マージンとして算入されている点である。会社の清算でも前提としない限り、新契約獲得あるいは契約の維持管理等を目的とする事業用の土地の含み益を生命保険会社の支払余力に含めることは合理的とはいえない。また、過去5年間の配当準備金繰入額の平均を、将来収益として、ソルベンシー・マージンに含めている点も問題である。今後継続する保証のない「過去の収益力」を、決算日に

保有する自己資本相当額に含めるのは、会計理論上も問題があろう。

第 2 に、生命保険会社の側にソルベンシー・マージン比率を高めること自体を目的とする行動が見られる点である。1997年および1998年に多数見られた、劣後ローンの取り入れあるいは基金・資本金の増額、株式評価の原価法への変更等、契約者利益にとりプラス、マイナスが即断できないものもある。

第 3 に、形式的であるが重要と思われる問題を指摘したい。すなわち、比率の算定の際に、なぜ分母のリスクを半分にするかである。わが国が模範とした米国の RBC 比率がそうした方式を採っているというのが、理由として挙げられている。しかしながらこの方式を採れば、業務改善計画の提出およびその実行の命令を出す「目安」となる自己資本相当額＝リスク総額という「限界的」状態において、ソルベンシー・マージン比率は200%となる。『開示資料』においては、確かに200%を下回れば監督官庁の命令が出されるとの説明はなされている。しかし、たとえばこの比率が800%であるとき、ソルベンシー・マージン総額がリスクの合計額の「4倍」であると一般の契約者が明確に認識可能か否か若干疑問である<sup>4)</sup>。

- 注(1) 1997(平成9)年度において全生保の収入49兆4,534億100万円のうち、保険料等収入が61.6%、資産運用収益が19.4%、その他が19.0%となっている(生命保険文化センター『1998年版生命保険ファクトブック』p. 34)。
- (2) 1997(平成9)年度において全生保の支出48兆2,508億800万円のうち、保険金等支払金が65.1%、資産運用費用が12.2%、責任準備金等繰入額が8.5%、事業費が8.4%、その他が5.9%となっている(注(1)に同じ)。
- (3) この3利源の開示は、実務家の中にも将来の課題とすべきという考え方がある。すなわち、「生命保険会社は、利差損(これは利差益の誤りではなく、茅野氏は昨今の生保会社の状況を捉えてこう述べておられるのであろう——筆者注——)、死差益、費差益の額をディスクローズしていない。これらをディスクローズすることで、生命保険会社の収支状況を一層明らかにできる面はあるが、予定死亡率や、予定事業費率の中に安全割増しを見込むことの必要性や利差損や自己資本充実の必要性を充分検討せずに、死差益、費差益の絶対的な金額の大きさだけを捉えて、保険料の引下げを求めるといった議論になることも考えられる。利差損、死差益、費差益のディスクローズは将来の課題と考える」(茅野 [1996] p. 142)。
- (4) 1997(平成9)年度の総剰余金は1兆1,310億円で、このうち契約者に配当金として還元するために、83.8%に当たる9,477億円が契約者配当準備金に繰り入れられた(注(1)に同じ、p. 41)。

- (5) 橋本俊詔・深尾光洋・ニッセイ基礎研究所（ガバナンス WG）[1998] p. 12.
- (6) たとえば、『日本生命の現状 1999』（p. 47）には、現在継続中の契約に対する1999（平成11）年度配当金の例が示されている。モデル契約は定期付終身保険（10年更新型）で、男性30歳加入、60歳払込満了（年払）、死亡保険金3,000万円、そのうち終身保険金300万円である。この場合、1999（平成11）年度配当金は、前年度の配当金に比べ、1993（平成5）年度契約で1,140円の減少、1994（平成6）年度契約で2,630円の増加、1995（平成7）年度契約で990円の減少、と様々である。
- (7) 根拠となる条文は以下のとおりである。  
 保険業法第58条「剰余金の分配は、公正かつ衡平な分配をするための基準として大蔵省令で定める基準に従い、行わなければならない。（後略）」  
 保険業法施行規則第25条「相互会社が社員に対する剰余金の分配をする場合には、保険契約の特性に応じて設定した区分ごとに、剰余金の分配の対象となる金額を計算し、次の各号に掲げるいずれかの方法により、又はそれらの方法の併用により行わなければならない。（後略）」
- (8) 岡本 [1992] p. 58.
- (9) 田中 [1995] p. 40, 兼重 [1996] p. 103.
- (10) 英国では金融サービス法にもとづく自主規制機関が公正取引庁との連携のもとに販売時の商品情報開示について詳細な規制を加えている。そうした規制の枠組みにおいて、1996年以降、ブローカーのみならず、1社専属のエージェントに対しても、——保険料の内訳ではないが——手数料の開示を要求している（古瀬 [1997] p. 165以下参照）。
- (11) 片岡 [1996] p. 69
- (12) 『日本生命の現状 1999』の p. 96 には有価証券残存期間別残高、p. 98には一般貸付金の残存期間別残高が、それぞれ、1年以下、1年超3年以下、3年超5年以下、5年超7年以下、7年超10年以下、10年超、期間の定めのないもの、という7区分で表示されている。
- (13) 1997（平成9）年度の責任準備金残高は、171兆4,202億円で、負債全体の91.5% を占めている（生命保険文化センター [1998年版生命保険ファクトブック] p. 34）。『日本生命の現状 1999』の p. 84には、責任準備金の残高が商品別（個人保険、個人年金保険、団体保険、団体年金保険、その他）に表示されている。
- (14) 江澤 [1998] pp. 10-11.
- (15) その他、2点ほど個別の問題を取り上げる（植村 [1998] p. 16, p. 60）。

第1が、いわゆる「逆ザヤ」問題である。これは新聞報道で見られる表現であって、実際の利率が、予定利率に達しないため、いわゆる利差損になっている状態を言う。決算数値が新聞紙上に掲載される際に、この金額も付記されている。したがって記者発表はされていると考えられるが、この数値を「開示資料」から見いだすことはできない。このように生保会社にとって不利益と思われる情報についても、予定利率別責任準備金を含めて、開示を検討すべきであろう。

第2が、事業費の明細が営業活動費、営業管理費、一般管理費となっており、資産運用のための費用が明確になっていない点である。保険料と並んで収益の柱となっている利息配当収入を得るための費用は明示すべきであろう。

## V. 結

以上、生命保険会社による情報提供制度の必要性およびその動向、さらに現

在の制度下において存在する課題のうち特に契約者利益に関連するものについて検討した。本稿は契約締結後における生命保険会社から契約者への情報提供をテーマとしているが、この情報提供に対し、監督官庁がどういったスタンスをとるかにより2つの類型化<sup>(1)</sup>が可能である。

第1が、「情報管理型監督規制」と呼ばれるもので、監督官庁が健全性に関する情報を完全に統制しつつ、監督官庁が提供を認めた極めて限定された情報のみが一般に提供される規制種類である。これは、伝統的な監督規制で、取り付けを恐れるが故に健全性に関する情報の一般への提供は基本的に好ましくないと考える。情報の提供は公衆の信用秩序に対する信頼を確保するのが目的で、生保会社の健全性を確保するための規制の手段として情報提供を行うとの発想はない。

それに対して第2の類型は、「情報提供型監督規制」と呼ばれ、監督官庁は健全性に関する情報の統制を行わない。監督規制の目的が生保の健全性の維持である点は同じであるが、第1の類型とは異なり、監督官庁には情報提供を生保に対する規制手段として利用しようとする意図がある。

本稿で扱った、提供する情報の「法定化」は、その枠外の情報の提供については各社の自主的判断に任せるということ、また前述のソルベンシー・マージン比率のような財務健全性に関する情報の提供を規定しているということから、「情報提供型監督規制」に沿うものである。そこでこの規制手段が、期待されている機能を十分果たすため備えるべき条件を指摘しておきたい。

情報提供に消極的な主張をする者の論拠は、「提供されたとしてもその情報は契約者に理解できない、したがってそうした制度の意義は乏しい」というものである。上述したとおり、契約者配当、3利源、保険料の内訳等、情報提供が一定水準に達しても、生保の経（計）理は、その特殊な構造、複雑な方式から、なかなか理解困難である。その際、情報の「翻訳者」として情報を読み解く専門家＝生保アナリストが求められる。わが国でそうした職能が依然として

未成熟なのは、株式を公開した生保会社がないこと、あるいは米国と異なり会社数が少ないためビジネスとして成り立ちにくいことが理由と考えられる。株式公開どころか未だ株式会社化を果たした会社が存在しない今日<sup>(2)</sup>では、ファイナンシャル・プランナーや保険ブローカーにそういった役割を期待せざるを得ない。

また、生保会社としては、受け手に対し自ら提供した情報がどれだけ理解されたか、その浸透度をチェックし、さらに情報提供制度の充実のためにその結果を利用することも重要であろう。

注(1) 落合 [1995] pp. 523-527参照。

(2) 新聞報道によれば、社員総代会で株式会社への転換を表明する会社、あるいは株式会社化を重要な選択肢の1つとしている会社等存在する(1999(平成11)年6月22日付日本経済新聞朝刊「三井、安田、大同、太陽、4生保、株式会社化めざす」)。

#### 《参考文献》

- ・石田 満 [1999]:『新版保険業法』損害保険事業総合研究所。
- ・猪ノ口勝徳 [1998]:「生命保険会社の時価会計について」『日本アクチュアリー会会報』第51号(第2分冊), pp. 229-246。
- ・上西克典 [1996]:「財務諸表の記載方法及び体系についての試論」谷口勝巳編『生命保険会計の研究——課題と展望——』生命保険文化研究所, pp. 189-215。
- ・植村信保 [1998]:「生保の未来——経営危機と保険ビッグバン——」日本経済新聞社。
- ・宇野典明 [1997]:「改正保険業法における生命保険会社の法定会計について——一般勘定の貸借対照表を中心として——」『生命保険会社の法定会計のあり方』生命保険文化研究所, pp. 5-27。
- ・江澤雅彦 [1996]:「生命保険商品の比較情報について」『文研論集』第115号, pp. 153-174。
- ・江澤雅彦 [1998]:「生命保険市場の環境変化と契約者利益」『産業経営』第25号, pp. 1-17。
- ・江頭憲治郎・小林 登・山下友信 [1997]:「損害保険実務講座・補巻・保険業法」有斐閣。
- ・江間安正 [1996]:「生命保険相互会社財務内容開示上の諸問題」谷口勝巳編『生命保険会計の研究——課題と展望——』生命保険文化研究所, pp. 217-230。
- ・岡本量太 [1992]:「保険群団管理と区分計理」『保険学雑誌』第539号, pp. 46-64。
- ・落合誠一 [1995]:「銀行のディスクロージャー規制のあり方」落合誠一・江頭憲治郎・山下友信編『現代企業立法の軌跡と展望』商事法務研究会, pp. 499-528。
- ・片岡茂彦 [1996]:「ソルベンシーおよびソルベンシー・マージンの会計的側面」谷口勝巳編『生命保険会計の研究——課題と展望——』生命保険文化研究所, pp. 61-89。
- ・兼重 誠 [1996]:「生保会社における区分経理の課税取扱いについて」『生命保険経営』第64巻第1号, pp. 95-108。
- ・木下徹弘 [1988]:「情報提供指向の財務報告のあり方」『経済科学』第35巻第3号, pp. 329-352。

- ・ 業務調査部 [1998]: 「金融商品販売における商品説明・情報提供の現状と課題」【金融情報システム】No. 197, pp. 86-107.
- ・ 小松原章 [1999]: 「生保会社のディスクロージャー」【ニッセイ基礎研 REPORT】4月号, pp. 17-20.
- ・ 小松原章・荻原邦男 [1999]: 「生保会社の利益指標について——統一基準による「業務純益」の導入を——」【ニッセイ基礎研 REPORT】8月号, pp. 15-20.
- ・ 近藤総一 [1994]: 「生命保険会社の会計基準と経営の健全性確保に関する考察——わが国の生命保険会社に時価会計は必要か——」【保険学雑誌】第545号, pp. 52-78.
- ・ 島村浩太郎 [1998]: 「区分経理を活用した ALM の実務的考察」【日本アクチュアリー会会報】第51号(第1分冊) pp. 13-35.
- ・ 鈴木俊彦 [1996]: 「新保険業法における重要項目等の会計的課題」谷口勝巳編『生命保険会計の研究——課題と展望——』生命保険文化研究所, p. 145-187
- ・ 生命保険協会 [1988]: 『生命保険協会80年小史』
- ・ 生命保険協会 [1998]: 『生命保険協会90年小史』
- ・ 高橋史郎 [1998]: 「生命保険会社のディスクロージャーのあり方」【成蹊大学経済学部論集】第28巻第2号, pp. 107-120.
- ・ 橋本俊詔・深尾光洋・ニッセイ基礎研究所(ガバナンスWG) [1998]: 「生命保険会社のコーポレート・ガバナンス」【ニッセイ基礎研究所報】Vol. 10, pp. 1-39.
- ・ 田中浩一 [1995]: 「セグメンテーション概念について」【日本アクチュアリー会会報】第48号(第1分冊) pp. 25-48
- ・ 田中淳三 [1999]: 「責任準備金と不没収価格」【生命保険経営】第67巻第2号, pp. 3-14.
- ・ 谷口勝巳 [1996]: 「生命保険相互会社における財務会計上の基礎概念」谷口勝巳編『生命保険会計の研究——課題と展望——』生命保険文化研究所, pp. 1-23
- ・ 玉田巧 [1998]: 「金融ビッグバンと保険業」【保険学雑誌】第563号, pp. 4-20.
- ・ 茅野俊秋 [1996]: 「生命保険会社のリスク対応手段としての自己資本」谷口勝巳編『生命保険会計の研究——課題と展望——』生命保険文化研究所, pp. 127-144.
- ・ 刀禰俊雄・北野 実 [1977]: 『現代の生命保険・第2版』東京大学出版会.
- ・ 野口悠紀雄 [1974]: 『情報の経済理論』東洋経済新報社.
- ・ 林 勲 [1992]: 「保険業法改正とアクチュアリーの役割」【生命保険経営】第60巻第4号, pp. 11-24.
- ・ 藤岡文七 [1998]: 「消費者契約法と今後の消費者政策」【金融ジャーナル】10月号, pp. 37-40.
- ・ 古瀬政敏 [1989]: 『アメリカ生保会社の新経営戦略』東洋経済新報社.
- ・ 古瀬政敏 [1996]: 「新保険業法について——保険経理・ディスクロージャー——」【保険学雑誌】第552号, pp. 28-46.
- ・ 古瀬政敏 [1997]: 「生命保険ビッグバン——21世紀への課題と対応——」東洋経済新報社.
- ・ 古瀬政敏 [1998]: 「金融ビッグバンと新たな生命保険法制・ルールの枠組みの一考察」【保険学雑誌】第563号, pp. 21-49.
- ・ 保険毎日新聞社 [1999]: 『保険業法 Q&A 完全改訂版』
- ・ 丸山明則 [1996]: 「生命保険商品と情報」JILI FORUM 特集「情報と商品選択——情報と戦う生活者——」No. 6, pp. 98-107, 生命保険文化センター.
- ・ 安田憲司 [1990]: 「消費者の情報利用における2側面——情報化と消費者情報の可能性に関する考察——」【国民生活研究】第30巻第1号, pp. 1-15.

- ・柳田宗彦 [1993]:「米国の生命保険会計について——時価会計を巡る動きを中心に——」『保険学雑誌』第543号, pp. 76-103.
- ・柳田宗彦 [1993]:「米国生保相互会社に GAAP 会計適用の動き」『生命保険経営』第61巻第5号, pp 44-63.
- ・柳田宗彦 [1994]:「有価証券の時価評価と負債評価——SFA 115号を巡って——」『企業会計』8月号, pp. 39-46.
- ・柳田宗彦 [1997]:「米国における法定会計と GAAP の比較」『生命保険会社の法定会計のあり方』生命保険文化研究所, pp. 28-52.
- ・山下友信 [1998]:「企業の情報提供が利用者の自己責任の前提 金融自由化で求められる利用者自身の判断」『金融ジャーナル』3月号, pp. 8-13.
- ・Black, K.Jr. & Skipper, H.D. Jr [1994]: *Life Insurance 12th ed.*, Prentice Hall.
- ・Reznicek, A.J. [1992]: “GAAP for Mutual Life Insurance Companies”, *The Interpreter*, No. 645, pp 1-5.

(付記) 本稿は、早稲田大学特定課題研究助成費（個人研究）99A-143による研究成果の一部である。