

早稲田大学博士論文(概要)		
	学位記	文科省報告
2008	4962	乙 2200

# 生命保険会社の経営破綻

## 概要書

武田久義

# 生命保険会社の経営破綻

武田 久義

## 1. 本論文の構成

本論文の構成は、以下の通りである。

はじめに

### 第1章 生命保険会社の経営破綻と処理

- 第1節 日産生命保険相互会社の経営破綻
- 第2節 東邦生命保険相互会社の経営破綻
- 第3節 第百生命保険相互会社の経営破綻
- 第4節 大正生命保険株式会社の経営破綻
- 第5節 千代田生命保険相互会社の経営破綻
- 第6節 協栄生命保険株式会社の経営破綻
- 第7節 東京生命保険相互会社の経営破綻

### 第2章 保険料率の設定における問題

- 第1節 保険料率について
- 第2節 逆ザヤの発生

### 第3章 商品政策の失敗

- 第1節 商品政策の変質
- 第2節 一時払い養老保険
  - 1. 新契約の急増
  - 2. 一時払い養老保険の沈静化
  - 3. 一時払い養老保険の問題点
- 第3節 変額保険
  - 1. 変額保険の意義と登場の背景
  - 2. 変額保険の導入
  - 3. 変額保険をめぐる問題点

### 第4章 資産運用における問題

- 第1節 生命保険事業における資産運用
  - 1. 資産運用を方向づける要因
  - 2. 高度成長期までの資産運用
  - 3. 資産運用におけるリスク

## 第2節 資産運用における根本的変化

1. 資産運用環境の変化
2. 安定成長期以降の資産運用

## 第3節 資産運用における問題点

1. 資産の増加と運用のアンバランス
2. 資産運用そのものに関する問題
3. その他の問題
4. 信頼の喪失に関する問題

## 第5章 経営危機と救済制度の検討

### 第1節 金融制度の変化

1. 変化の背景
2. 生命保険の増大
3. 金融制度調査会中間報告

### 第2節 保険業法の改正

1. 総合部会報告まで
2. 保険計理小委員会
3. 保険業法の改正

### 第3節 損失の発生と含み資産の減少

1. 収入の減少と支出の増加
2. 含み資産の減少

### 第4節 経営危機対応制度

1. 経営危機対応制度の概要
2. 経営危機対応制度の変化

## 第6章 情報化社会と生命保険事業――むすびにかえて――

### 2. 本論文の概要

生命保険は、国民の経済的セーフティネットの一つとして重要な役割を担ってきた。しかし、そのセーフティネットである生命保険会社の経営が破綻した。すなわち1997年の日産生命保険相互会社の経営破綻をはじめとして、2001年までに国内生保の7社が経営破綻を起こしたのである。

経営破綻の原因として第一にあげられるものは、経済的環境の激変である。1970年代後半以降の安定成長からバブル経済、そしてバブル経済の崩壊後の低金利が続くなかで、生命保険会社の経営は極度に窮迫していった。すなわち、保険料率の算定の基礎の一つである予定利率が資産運用益を上回る逆ザヤ状態に陥ったのである。多くの生命保険会社は多額の不良債権を抱え込み、含み資産が枯渇してしまった会社も出てきた。経営破綻の第二の原因は、第一の原因を背景として起こった経営の失敗である。そしてそれは、主に保

険料率、商品政策、資産運用における失敗としてあらわれた。生命保険会社は、1985年度の保険料率の改訂においても、いくつかの理由から保険料率を引き下げた。それは、その後の経営に大きな負担を強いるものとなった。また商品政策の失敗は、主に「短満期」の一時払い養老保険と変額保険の販売である。これらの商品の販売によって生命保険会社の資産は大きく拡大したが、それは資産運用環境の困難性や運用能力の問題とも関連して、生命保険会社の経営上大きなマイナス要因となった。そしてこれらの失敗に、行政が深く関わっていた。第三の原因は、生命保険事業と生命保険会社に対する国民の信頼の喪失である。1997年の日産生命の経営破綻に対する国民の衝撃は大きかった。国民は、生命保険会社の将来に対して不安を抱いた。また、国民の期待を裏切るような商品の販売や資産運用を行ったこと、また間接的ながらバブル経済に荷担したとみられる生命保険会社に対する国民の信頼は失われていった。

ところでこの経営破綻は、保険業法の改正という生命保険事業における大改革の中で発生した。そしてこの改革は、金融制度改革を初めとする日本社会の広範な変化の中で行われた。生命保険事業における改革の不十分さもあって、改正保険業法は経営破綻に対して有効に対処できるものではなかった。したがって、その後、経営破綻に有効に対処するための保険業法のさらなる改正が行われた。

以上が、本論文の全体の概要である。以下、それぞれの章ごとにその内容について簡単に記しておこう。

## 第1章 生命保険会社の経営破綻と処理

1997年4月に日産生命保険相互会社が破綻した。生命保険会社としては、戦後初めての経営破綻である。その後わずか4年の間に7社が破綻している。それは、半世紀以上にもわたる生命保険会社の「不倒神話」を覆しての倒産である。1980年代には、日本の生命保険会社は資産運用における影響力の大きさ等から、とくに欧米の機関投資家やマスコミにおいて「ザ・セイホ」という言葉すら頻繁に用いられていた。そのような生命保険会社の経営破綻は、関係者にとっては、およそ考えられないことであっただろう。

破綻した生命保険会社と、それに関する処理手続き等は（表1）のとおりである。

（表1）破綻した生命保険会社と処理手続き

会社名	経営破綻日	手続きの種類	新会社への移行形式
日産生命	1997年4月25日	「保険業法」	包括移転
東邦生命	1999年6月4日	「保険業法」	包括移転
第百生命	2000年5月31日	「保険業法」	包括移転
大正生命	2000年8月28日	「保険業法」	包括移転
千代田生命	2000年10月9日	「更生特例法」	株式会社化
協栄生命	2000年10月20日	「更生特例法」	商号変更
東京生命	2001年3月23日	「更生特例法」	株式会社化

戦後初めての生命保険会社の経営破綻という事態に対して、当の生命保険会社ばかりで

なく生命保険業界としても基本的に準備がなされていなかった。たしかに、全く準備がなされていなかったわけではない。しかし、1995年の改正保険業法において設置され、生命保険会社の経営破綻に対応するはずのものであった「生命保険契約者保護基金」は、現実にはほとんど無力に近いものであった。それは、「生命保険契約者保護基金」が経営破綻した生命保険会社を救済する保険会社があらわれることを前提としていたからである。そしてまた「生命保険契約者保護基金」が、法的拘束力を持たない生命保険会社の相互扶助的な制度であったからである。

そしてまた、このわずか4年という短期間に、破綻各社に対する処理方法も次のようにめまぐるしく変化した。

日産生命に対する救済は、1995年の保険業法の改正によって設けられた「生命保険契約者保護基金」によってなされた。しかし、この制度による救済措置が不備であることが明らかとなったので、1998年の保険業法の改正によってそれを包括した新しい制度、すなわち「生命保険契約者保護機構」が設立された。東邦生命、第百生命、大正生命の3社は、「保護機構」から支援を受けている。その後2000年の「金融機関の更生手続の特例等に関する法律」の改正によって、相互会社も更生手続を利用することが可能となった。千代田生命、協栄生命、東京生命の3社は「更生特例法」を申請し、「保護機構」による救済を申請していない。

## 第2章 保険料率の設定における問題

生命保険会社の経営破綻の原因としては、一般に逆ザヤ、含み益の枯渇、大量の不良債権等があげられている。このことは間違いではない。そして筆者は、これについては以下のように考えている。すなわち逆ザヤおよび不良債権の発生によって、すべての生命保険会社の経営が圧迫された。そして、生命保険会社は基本的に含み益の実現、すなわち相対的に優良な資産の売却によってこれに対応してきた。しかしこのことは、資産の劣化をもたらす。そして含み益が枯渇してしまい、その他の実行可能な策が尽きた生命保険会社から経営破綻を起こした。

事業を行うすべての個人および組織等は、コストを上回る価格で商品やサービスの提供を行う。このことは何人も否定できない基本的な原理の一つである。ところが、時期的に多少のバラツキはあるものの生命保険会社は1990年代に入る頃から、コストよりも低い価格で生命保険商品を販売せざるをえない状況に立ち至った。当然ながら、このような状態でいつまでも事業を継続することはできない。そして、ついに経営破綻を迎える会社があられた。

経営破綻の最大の原因は、何よりもまず生命保険会社が相対的に低い商品価格すなわち安い保険料率を設定したことである。しかも生命保険商品の場合、その多くが長期の契約である。そして契約時に設定した保険料率は、個人保険の場合にはその契約が終了するまで維持されることになっていた。すなわち、契約終了時までの長い期間にわたって、低価格で保険契約を維持しなければならない。新規に契約を行う場合は、保険料率の改訂によって高く設定された保険料率で契約を行うことができるが、既契約については契約時に設定された安い保険料率がそのまま継続した。これが、逆ザヤの根本的な原因であった。

それでは、どのような保険料率が設定されたのか。戦後の個人保険の保険料率の設定とその変化は、(表1)の通りである。

(表1) 保険料率の変化

料率改定時	改訂料率(平均)
① 1952年3月	平均10.1%引下げ
② 1956年4月	平均8.6%引下げ
③ 1959年4月	平均6.5%引下げ
④ 1964年4月	平均7.3%引下げ
⑤ 1969年6月	平均2.6%引下げ
⑥ 1974年5月	平均2.7%引下げ
⑦ 1976年3月	男子平均9.8%、女子11.4%引下げ
⑧ 1981年4月	男子平均5.4%、女子5.6%引下げ
⑨ 1985年4月	男子平均7.8%、女子8.5%引下げ
⑩ 1990年4月	男女とも平均2.0%引上げ
⑪ 1993年4月	引上げ
⑫ 1994年4月	引上げ
⑬ 1996年4月	引上げ
⑭ 1999年4月	引上げ
⑮ 2001年4月	引上げ

(資料) 各年度のファクトブックおよび『インシュアランス生保版』各号より作成。

戦後の料率改訂から1985年の改訂に至るまで、保険料率は9回改訂された。そして、それまでの改訂はすべて保険料率の引下げであった。しかし1990年以降に行われた改訂は、予定利率を引き下げて保険料率を引き上げるというものであった。このように保険料率をめぐる根本的な転換の原因は、1990年度以降に逆ザヤが発生したことによる。低金利政策のもとで、資産運用益が予定利率を下回るようになってきたことが、逆ザヤ発生の原因である。逆ザヤの発生に対する懸念は、すでに1985年の予定利率の引上げ当時に存在していた。しかしそれにも拘わらず1985年の料率改訂においては、予定利率の引上げが行われたのである。

逆ザヤ発生の原因は、以下の通りである。

① 高い予定利率

生命保険事業全体として見た場合、1990年度から生命保険業界は逆ザヤに陥った。低金利政策が長い間にわたって続けられていることが、逆ザヤの根本的な原因である。すなわち、保険料率を設定する際の重要な要素の一つとして予定利率があるが、低金利政策のもとで資産運用益が予定利率を下回るようになったのである。その結果、低い運用益と高く設定された予定利率との差は深刻な逆ザヤとなって発生した。このような事態に対処すべく1990年から予定利率は段階を追って引き下げられたが、既契約分については変更されないままであった。長期性を基本とする生命保険契約においては、保有契約高全体の予定利率がただちに下がることはない。したがってこの既契約の高い予定利率は、逆ザ

ヤとなって生命保険各社にとって重い負担となったのである。

#### ②競争

予定利率引上げの最大の要因としては、競争をあげるべきであろう。すなわち生命保険市場においては、簡易保険や農協共済という手強い競争相手が存在していた。そして1980年代中期の予定利率引上げ競争は、生命保険会社にとって相当に厳しいものであった。簡易保険は、1984年9月1日から料率引下げを行ったのであるが、それは死亡率・予定利率・予定事業比率の三要素すべてにわたる全面的な料率引下げであった。このように、簡易保険は料率引下げによって飛躍的と言える伸びを示すこととなった。

生命保険会社もこれに追随して1985年に保険料率引下げを行ったのであるが、それは死亡率・予定利率・予定事業比率をすべて改訂して実施されたもので、会社によっては相当に苦しい対応を迫られるものであった。当時、金利水準は低下ぎみで、資産利回りの上昇も期待できる状況ではなかった。とくに予定事業費率については、かなりの会社が費差損の状態にあったのであり、付加費率を引き下げることが常識的にはあり得るものではなかったと言われている。これらの点を考慮するならば、生命保険各社が1985年に保険料率の引下げを行ったのは、かなり問題があると思われる。しかし、その背景には以上のように簡易保険や農協共済との熾烈な競争が存在していたのである。

#### ③知識人・マスコミ・行政指導等の影響

そもそも保険料率の設定は、行政の指導下にあった。そして、保険料率の設定を巡っては、短期的には生命保険会社と消費者との利害は対立している。そして世論は、契約者優遇に強く傾斜していた。このような一般的風潮の中で、予定利率を引き上げる方向が選択された。とくにバブルの最中、保険審議会や「保険業法」の改正に携わった専門家は、バブルの巨大な幻に幻惑されて契約者利益を確保するために予定利率を引き上げ、保険料をできるだけ低廉にして、かつ含み益の還元も含め契約者への当面の利益の還元を強く要請したのである。

#### ④判断の誤り

長期金利が1970年代と80年代の前半に、一時かなりの上昇をみせた。これは2回にわたる石油危機によって物価が急騰し、金利上昇を招いたことによる。予定利率の相次ぐ引上げは、このときの「金利の双こぶ駱駝」に惑わされた面があることも否定できない。そしてまた、株価も70年代、80年代とも長期的には上昇トレンドにあり、含み益が増大していたことも背景にあったものと思われる。

以上のような諸々の原因が合い重なって予定利率が引き上げられてきたのであるが、次のような意図せざることから結果的に平均予定利率が上昇することとなった。

#### ⑤高い予定利率の大量の資金流入

1980年代半ばに一時払い養老保険関連の契約が増大し、その結果高い予定利率の資金が大量に流入したが、これが結果的に平均予定利率をさらに引き上げることとなった。

### 第3章 商品政策の失敗

1973年の第一次石油危機後、日本経済は低成長へ移行した。一方、その中でインフレーションが進行した。そして、個人の金融資産は増大し続けた。このように、日本の社

会に以前までとは異なった変化が生じていた。そして1980年代以降、生命保険事業を取り巻く環境は、情報化、金融の自由化・国際化、高齢化へ向けて急速に変化した。

以上のような環境の変化、とくに金融自由化の流れの中で、国民の生命保険に対するニーズに変化が見られるようになった。それは、生命保険の本来的な保障機能に加えて、生命保険そのものに内在していた貯蓄機能に関するニーズであった。そして生命保険会社はこのニーズに対応した。それは、商品政策において貯蓄機能を重視した商品として登場した。その結果として生命保険の伝統的な保障機能ばかりでなく、それを修正したり、あるいは根本的に性質が異なるような貯蓄機能を重視した商品が登場したのである。それは、従来の商品政策の変質とすることができるほどのものであった。そして貯蓄機能を重視した商品政策は、一面においては保険加入者の経済的保障を増大させるとともに生命保険会社の業績を向上させた。しかしそれは、長期的に見れば、生命保険事業に対して致命的とも言うべき悪影響を及ぼすという側面も有していた。すなわち、生命保険事業において保障から金融を重視する変化を導き、そのことが結果的に生命保険に対する信頼を喪失させたという意味においてである。

本来、生命保険は保障機能をその中核的役割としている。そして貯蓄機能は、その保障機能に包み込まれたものとして存在している。それは、保障機能を確かなものとするとともに、保障をより充実させたものとするためのものとしてである。しかし、一時的にはあるが、この二つの機能のウェイトが逆転した。そして、他の金融機関との提携もまたそれを増幅させた大きな原因となった。そこでは、生命保険商品の販売における主導権を他の金融機関に握られ、生命保険の本来的な保障機能よりもむしろ貯蓄機能が全面に押し出されていった。そして、生命保険が金融商品の一つとして、変質させられていくこととなったのである。

ここでは生命保険会社の経営破綻に直接的、間接的に関連したと思われる商品、すなわち「短満期」の一時払い養老保険と変額保険について述べる。

まず、一時払い養老保険についてである。

昭和50年（1975年）代にはいと、簡易保険や共済を含む生命保険の世帯加入率は90%を超えた。生命保険市場は成熟し、この中で多様なマーケティング活動が展開されることとなった。商品戦略は、性別・年齢別等の段階を経過して、それぞれの商品を顧客ニーズに合わせて対応する段階に進んでいた。このような中で注目される現象として、とくに、保険料の払い込み方法と保険金額の低額化を結び付けて、「短満期」の一時払い養老保険が開発された。養老保険は日本における代表的な生命保険の一つである。そして「一時払い」は、その保険料払い込みの方法の一つにすぎない。保険料の一時払いは、少数とはいえ、常に存在し得るものであった。しかしそれが1980年代に入ると、「短満期」の一時払い養老保険として登場し、脚光を浴びることとなった。

個人保険の新契約は、昭和50年代に入って減少を始めた。新契約の減少により1978年度以降、初年度保険料は大幅に低下した。そこで、少数の生命保険会社による積極的な商品政策が展開された。その代表的なものが、一時払い養老保険の積極的な発売であった。そこには、初年度の保険料の低下を防ぐことが大きな目的とされていたように思われる。しかしそれと同時に、保険料収入の増加をはかり総資産の増大を指向するという戦略もみられた。そして、一時払い養老保険が商品化され倍々ゲーム的な急伸展が始まったの



は1981年度からであった。そして翌82年度そしてさらに83年度も、一時払い養老保険の発売状況は続伸した。そしてこの時点で、一時払い養老保険の積極的販売は、全社的に拡大した。初年度の支払保険料でみて、いずれも前年度の1.5倍に近い伸びであった。

1984年度にも一時払い養老保険の勢いは依然衰えることなく、契約件数では前年比190%を、そして収入保険料では前年比200%を超え、初年度保険料も14,000億円の目前にまで迫った。また、個人保険料の初年度の48.1%と半分近くに達した。「短満期」の一時払い養老保険は、個人の金融資産の増大による金利選好意識の高まりの中で、高金利金融商品として注目を集め、マスコミ等にさかんに取り上げられるようになったこともあって、12月には爆発的な売れ行きをみせた。そして以前にはほとんど考えられなかったような現象、すなわち進んで窓口を訪れる客が相次ぐなどの現象が生じたほか、土地を売った金で一時払い養老保険を購入したいと希望する者や、地元の銀行員がこっそり一時払い養老保険を購入しに来る等の状況が生じた。そして一時払い養老保険は、①低金利下における高利回り、②税制面における有利性、③マスコミ報道、とくにマネー雑誌や一般紙に取り上げられるといった背景のもとで驚異的な売れ行きを示したのである。

以上のように、「短満期」の一時払い養老保険によって生命保険会社は多額のマネーを吸収した。しかしこの現象は、一時的なものであった。それは、バブル期に咲いた「徒花」であった。しかし、それは、単なる徒花に止まるものではなかった。その後の生命保険事業にとって、大きな問題点を残すこととなったのである。

たとえば、『インシュアランス生保版』（1981年8月20日号）所載の「一時払い市場化への視点」は、デメリット的な問題点として、①資金コストの高い短期性資金の導入とみられること（付加比率と比較して割高の経費所要となる）、②短期解約の可能性が軽視できないこと（一般的に金利変動が著しいときに解約に向う可能性が強いと考えられる）、③外務員の販売生産性を維持して一時払いをプラスオンさせることが容易でないこと（外務員活動と販売管理指導の質的向上がより要求される）等のほか、④イニシャルマーケット対象の販売活動になりがちであるから継続的な成果を期待するには限界があると述べている。

以上のような様々な問題を内包していた「短満期」の一時払い養老保険の積極的販売を通じて、生命保険会社は自らを変化させたばかりでなく、社会の変化に対しても少なからぬ影響を及ぼした。ここでは、健全性の観点から、以下の点を指摘しておく。

まず第一に指摘すべきことは、経営への圧迫についてである。高利を付加した一時払い養老保険は、当初は5年満期が大部分であった。生命保険の貯蓄性商品、とくに短満期商品は、危険保険料・付加保険料の枠が小さいので、発売量が増大すればするほど全体的な収益力を圧迫する側面がある。とくに一時払い養老保険については、このことがあてはまった。

また、一時払い養老保険の利回りを維持することが困難となってきたことである。そして一部の会社では、含み益を取り崩すところもでてきた。そして、一部の商品のために、本来は健全性のための含み益を用いることに対する公平性の問題も存在していたのである。

第二の問題点は、生命保険事業がバブル経済に対して一定の影響を及ぼしたことについてである。それはまず、国民の金利選好ニーズに対応したことを通じて逆に国民の金利選好意識を高めることとなったことである。自発的に一時払い養老保険を購入するということは、なによりも金利選好意識が刺激されたからであろう。他の金融商品を解約して、一時払い養老保険を購入するという現象も見られた。そして一時払い養老保険の購入者は、個人だけではなかった。企業・法人が余剰資金を一時払い養老保険の購入にあてただけでなく、低利で銀行から資金を借りて、利回りの高い一時払い養老保険の購入にあてるという企業財テク現象がみられるようになったのである。

次に、変額保険についてである。

1986年10月、それまでの日本における伝統的な生命保険の定額主義に対して、180度の転換とも言える商品の導入がなされた。すなわち、日本の生命保険会社が変額保険の発売に踏みきったのである。

生命保険契約においては、保険金は定額給付が原則である。そして従来の定額保険の場合には、生命保険会社は保険金の支払に関するリスクを引き受け、保険契約者には一定額の保険金の支払が保証されていた。それが、変額保険においては、保険契約者も保険金の受取りに関する一定のリスクを負うことになる。変額保険に加入した契約者はキャピタルゲインを手に入れることができると同時に、資産運用に関連するリスクを負うことになるのである。このように変額保険は、生命保険の基本的性格を大きく修正する可能性を秘めていた。

このような変額保険の発売に対して、様々な準備がなされた。1986年7月10日には国内生命保険会社17社とアリコの計18社が大蔵省の認可を受け、発売に向けて走り出した。そして12社が10月1日から販売を開始した。

発売当初の評価は、おおよそ次の通りであった。すなわち、発売から半月足らずの10月13日現在の販売実績は、12社合計で7、359件とかなり良好なスタートを切ったと評価されていた。そして、87年6月末の17社の実績は、新契約が314、077件、順調に規模を拡大していると見られていた。そしてこのように販売が好調な背景として、次のような指摘がなされていた。すなわち、①折からの低金利、株高を反映し、財テク商品の一つとして人気が出たこと、②5月末より6月中旬にかけて相次いで報道された特別勘定の運用実績が、予想を上回る高利回りとなったこと、③1987年2月の変額保険販売資格試験の結果、大手7社の販売資格取得者が152、233人から195、488人へと28%増加したこと、等である。

しかし、発売後10年間の状況を見た場合、変額保険が当初意図していたように順調に成長していったのではないことは、明らかである。新契約件数は1987年がピークであるが、87～90年に比較的高い山を成しただけで、あとは低調・不振をきわめている。変額保険の販売実績を個人保険の販売実績全体の中で見た場合、新契約件数はほとんどの年が1%以下である。そして保有契約に占める割合は、どの年度にも1%にまで達していないのである。

一方、資産運用についても良い成果が得られなかった。資産運用の実績に最大の影響を及ぼしたのは、株価の動向であった。1989年度以降3年間、株価の動向を反映して有

価証券に関連する損失が増加した。資産運用実績を全体として見た場合、1986年10月から87年3月末までは、大手で30～50%、そして87年6月末時点での年換算利回りは25～40%というハイリターンである。このように、他の金融商品と比較して極めて高い利回りとなっている。

しかし、1987年12月末の実績は、契約高は順調に伸びているが利回りは各社軒並み低下した。高利回りから一挙に0～4%に低下した。そして87年度末の実績は、投資対象である株式、公社債、外債等証券市場の好不況を反映して、利回りは大きく上下動しているのである。1987年10月のいわゆるブラックマンデーの後、変額保険の運用実績は軒並みダウンし、87年1月から87年12月の発表では19社のうち9社がマイナスを記録した。その後一時的には持ち直すことはあっても、基本的には業績は悪化していった。そして1989年の後半以降、かなりの数の会社の運用実績がマイナスとなった。

このようななかで、大きな問題が発生してきたのである。変額保険については、導入に至る遙か以前から様々な問題点や危惧が表明されていた。そしてそのような中で、変額保険のもつ問題点や危惧を克服すべく生命保険業界は様々な工夫を凝らしてきた。それにもかかわらず、危惧は現実のものとなった。1991年、バブルが崩壊した。それは変額保険に関わったものに様々な打撃を与えた。とくに、他の金融機関から資金を借り入れて一時払いで保険料を支払った契約者にとっては、深刻な事態であった。そして1992年以降、トラブルが表面化した。バブル期の後遺症とも言える「変額保険訴訟」と言われる訴訟が多発したのである。訴訟となったケースの多くは、銀行借入れによる一時払いの変額保険が中心である。この変額保険は通常、「融資一体型変額保険」と呼ばれた。1989年から1991年にかけて、相続税対策を目的として、変額保険契約と融資契約をセットにした特殊な仕組みの商品である融資一体型変額保険が販売された。この保険は、次のような特徴を有していた。

- ①保険料全額に相当する金額の融資を受け、一時払いで保険に加入する。すなわち、融資契約と保険料一時払いがセットになっている。
- ②借入金の利息は順次貸し増される。
- ③相続発生時に保険金（ないし解約返戻金）を用いて元金及び利息の返済を行う。

そしてこの融資一体型変額保険は、最初は好調な売れ行きを示した。銀行にとっては、当時は資金がダブつき、通常の方法ではお金を融資することが困難であった。枯渇しかけていた不動産絡みの融資に替わる理想的な融資対象であった。「変額保険ローンは、（家や土地などの資産を担保にするので）金額が大きいうえ、（借入人の）死亡時まで一切返済がない。黙っていても融資がのびた」からである。一方、生命保険会社にとっても、「変額保険を用いた相続税対策のうまみは大きかった。保険の勧誘は銀行がしてくれたし、契約者本人に資金がなくても、銀行が多額の保険料を融資してくれたからである」。

しかし、相続税対策としての融資一体型変額保険は幾つかの問題点を有していた。第一の問題は、金融機関と提携を行い、金融機関の主導のもとに融資一体型変額保険の販売がなされたことであった。変額保険訴訟の対象になったもののほとんどが金融機関との提携販売によるものであったという事実は、注目すべきことである。しかし、銀行主導で進められたこの提携においては、様々な問題が存在した。最大の問題は、実質的に変額保険の販売については無資格者である銀行等によって変額保険についての説明がなされたことで

ある。そしてこのような場合に生命保険の販売担当者からの詳しい説明、とくにリスクについての説明はほとんど期待することが無理であった。これは、変額保険の導入に当たって生命保険の関係者が最も警戒をしていたことの一つであった。そして、銀行の支店長等による実質的勧誘の存在を示すものは数多い。たとえば「契約の時だけ生保のセールスマンを立ち合わせる」、「実際には何ら関与していないセールスレディが保険募集人の名義を貸す」等は恒常的に行われていたという。このような状況の中では、すなわち銀行が保険料の融資をお膳立てした後は、リスク説明などできるはずもなかったというのが実情であろう。

第二にあげるべき問題としては、消費者・見込客に対して不適切な説明や誘導がなされた可能性についてである。勧誘の際に使用することが認められていた設計書は「単に変額保険の商品説明をした簡単なものであり、変額保険を利用した相続対策を説明できない。そのためほとんどの場合、別途作成された相続シミュレーションが勧誘資料の主体として使用された」という。勧誘が最も多く行われた1989年11月ないし1990年7月の金利水準（6.2%ないし7.9%）のもとでは、これらのプランが相続税対策として効果を上げるためには、資産運用実績がおおむね9%以上であることが必要であった。したがって、シミュレーションにおいては、当然のことながら運用実績は9%が用いられた。そして株価が大幅に下落した90年後半以降も、依然として利回り9%のシナリオに基づいて、勧誘が行われたのである。

第三の問題点として、金融機関と生命保険会社の間で不明瞭な取引が行われたということである。すなわち生命保険会社から銀行へ高額の紹介手数料が支払われたり、あるいはまた生命保険会社から銀行への協力預金などがなされた等である。たとえば外務員の手数料の4割を銀行にバックしている例や、生命保険会社から銀行に謝礼として数千万円から1億円に及ぶ通知預金が行われ、銀行子会社に手数料が支払われた事実が報告されている。このように、生命保険会社と銀行の間で不明瞭な取引が行われ、うま味を覚えた銀行は暴走した。本来、銀行にとっては融資先の獲得でしかなかったのに、保険の募集取引法を知るはずのない銀行の営業力だけを利用しようとした生命保険会社が安易な販売競争に走った結果かもしれない。

販売における第四の問題点として、生命保険会社の外務員自身および生命保険会社のモラルの問題がある。変額保険の販売において定められた顧客への呈示利回りは、0%、4.5%、9%の三つだけである。しかし、販売後の6カ月の成績が出るや、新聞・雑誌の切り抜きを片手に、東奔西走するセールスマンが続出した。そしてこのような場合には、変額保険に内在する危険性が忘れられ「インフレーションに強い」という話法が中心になるのは避けられない。募集が先にたって、歪められ、正しい理解がないままにただ「有利だ」ということで売ることが多かったのである。

変額保険の導入が生命保険事業に及ぼした影響について考えた場合、プラスおよびマイナスの様々な影響を及ぼしたとすることができる。しかしここでは、最も重要であると思われる二つのもの、すなわち生命保険事業に対する信頼の喪失と、生命保険会社における金融機関化現象について述べておこう。

まず、生命保険事業に対する信頼の喪失についてである。

ては必ずしもそうではないことは、周知の事実である。しかし少なくとも変額保険が日本に導入された頃の人々の間では、そのような認識がなされていた。とくに、保険会社に対してはその扱う商品の特性すなわち保障というイメージから、「万一の場合の支え」として、それは安心と深く結びついていたと思われる。そしてこのようなことから、「銀行や保険会社の言うことは間違いない」という気持ちは、当時の人々にとっては一般的であったろう。変額保険訴訟を起こした契約者の共通点として、「50代から70代の人たちで、財テクや借金の経験がなく、人を疑うことをしないタイプ」という報告がなされている。そしてそのような期待が裏切られたとき、生命保険会社に対する信頼が失われることとなったことは、間違いない。

次に、金融機関化現象について考えてみる。

最初に日本で変額保険についての議論がなされたときは、インフレーションに対応する保険の開発が基本的な目的であった。しかしそれが日本に導入されるようになったときには、変額保険には二つの顔があった。一つはインフレーションに対応する「保障機能」を主とする保険であり、もう一つは投資収益による金銭価値を高めることを目的とした「金融商品」としての保険であった。そして、変額保険は発売当初から金融商品としての性格をより強く発揮することになるのであるが、その主な原因の一つは、変額保険の資算運用に関連するものであった。そして商品自体のこのような変化と並行して、生命保険会社も金融機関としての性格を強めていった。

すでに見たように、「短満期」の一時払い養老保険の販売に関連して生命保険会社の金融機関化現象は進行していた。しかし、変額保険の販売によって、さらに一步生命保険会社は金融機関への道を踏み出さざるをえなくなった。すなわち、変額保険を販売する生命保険会社は、自らが積極的に金融機関として行動することが必然的となる。運用業績が白日のもとに晒されるからである。そこで、生命保険会社の質的变化が起こるのは、当然であった。ところで、変額保険は本来は短期的商品ではない。つまり短期的値上がりではなく、長期にわたる元本の値上がりを実現することが目的である。そしてまさにこれが、投資信託と異なるところである。しかし、現実はそうではなかった。変額保険においては、4半期ごとにディスクロージャーがなされることになっており、現実にはそれで資産運用の成果が問われることになっていたのである。このようにして変額保険が金融商品としての性格を強めていったとき、生命保険会社もまた金融機関的色彩をより濃くすることとなったのである。このことが、変額保険によって生命保険会社の金融機関化現象が促進させられた第一の原因である。

第二の原因は、生命保険会社の体制の問題に関連している。本来、変額保険の商品の設計は、保障中心の考え方だったはずである。しかし、このように早い段階で金融商品色彩が強くなった。その原因はどこにあるのだろうか。一つには、生命保険契約においては伝統的に販売部門の力が強いことからくる様々な問題を抱えざるをえないということである。従来、主要な生産基盤を「紙と人」に置いてきた生命保険会社においては、営業部門の発言権が最も強く、営業の論理が社内を支配しやすい。そしてその中心は、言うまでもなく外務員を擁する第一線である。そこにおける顧客との対応において、変額保険が金融商品として取扱われる度合いが強くなったことである。そして金融的側面を強調する方が

販売において有利であることが、販売する側に強く意識されるようになった。一方、顧客の側にもその金融的ニーズが喚起されるようになるに及んで、変額保険は著しく金融的色彩の濃厚な商品に変貌することとなったのである。

第三の原因は、「短満期」の一時払い養老保険の影響である。すでに述べたように、一時払い養老保険は1988年夏以降、利回り面での優位性は失われていた。そして生命保険会社における一般的な業績低下への対処として、その受け皿となるものが求められた。変額保険はまさにこれに打ってつけの商品であった。生命保険会社にとって「優秀な」金融商品であった一時払い養老保険の加入者が変額保険に投資の対象を移したことにより、変額保険が金融商品的色彩を帯びることは運命付けられていたと言うべきかもしれない。

生命保険会社の金融機関化現象を促進した四番目の原因として、商品開発におけるニューウェーブがある。1970年代の後半頃に日本人の生活形態は多様化し、またそれに伴う価値観の多様化が一般に語られるようになってきた。そしてそれとともに生命保険にも多様かつ複合的な機能が求められるようになってきた。それが意味するものは、消費者のあらゆるライフ・ステージに関与することができる人生設計の良きアドバイザーとしての生命保険事業であり、それは生命保険事業の「総合生活産業」化ととらえられることとなった。そしてそこにおいて、生命保険業界が求めたものは、自らを総合生活産業へ脱皮させることであった。この場合の総合生活産業における要素は、保障を中心とした生活関連サービスと金融サービスであった。しかも、後者の金融サービスに関連しては、生命保険業界は自らを金融産業として存在するまでに事業分野を拡大することが意図されていたと思われる。そして変額保険は、そのための戦略の一つとして採用されたと考えることができるだろう。

#### 第4章 資産運用における問題

戦後の回復期から高度成長期を通じて、生命保険事業における資産運用は基本的に好調に推移してきた。しかし、1973年の第一次オイルショックを契機として資産運用に大きな変化が生じた。そしてバブル期を経て、根本的に変化した。

戦後から高度成長期までの資産運用を生命保険会社から見た場合、運用規制との関係でみると貸付については基本的に借入需要に対する選択が中心であった。また株式については、インカムゲイン中心の運用でこと足りた。そして法的規制に関しては、財産利用方法書や通達等に従うのみで十分であった。また経済的環境に関しては、生命保険事業にとっては、基本的に良い環境であった。

そして高度成長期の資産運用に関しては、基本的にリスクがほとんど無い状況が長期にわたって継続した。資産運用に関するリスクについて、生命保険会社はほとんど考慮する必要が無かったのである。すなわちこの時期のリスクは、たとえば信用危険に関する主要なリスクである貸付については、貸付先が大企業への直貸しと銀行保証案件がほとんどであったから、実質的にはあまり重要な問題ではなかった。そして、企業の資金需要が旺盛で、例外的な金融緩和期を除けば貸付に苦勞することはほとんど無かった。また、市場危険の中心をなす株式投資においては、インカムゲイン中心の運用でこと足りた。それは、多くの企業で、ほぼ2～3年ごとに額面割当の増資が行われ、十分に採算がとれたからで

ある。さらに貨幣危険については、昭和50年代初めまでは、リスク管理面においても、金融当局がドラスティックな金融政策をとることを控えたことから、金利リスクは相対的に小さかった。また、為替相場の変動に関するリスクとしては、長期に保有することを基本としていたので、損失を被ることはほとんどなかった。そのほか、流動性危険対策は、従来の生命保険事業にはほとんど不要であると考えられてきた。

しかし、資産運用における根本的変化が生じた。1973年の第一次オイルショックを契機として、日本経済は大きく変化した。すなわち、高度成長から低成長（安定成長）への転換である。そしてそれは、やがてバブル経済へ突入し崩壊への途を辿ることとなった。それは、生命保険会社の経営に対してきわめて大きなダメージを与えるものであった。

第一次オイルショック以降、経済の成長のパターンは民間設備投資主導型から財政支出主導型に変化した。そして低成長の下で、金融構造は次のように変化した。

- ①金融市場の最大の借り手は、法人企業部門から大量国債の発行にみられるように公共部門に大きく変化した。
- ②法人企業部門の資金不足が縮小し、銀行借入依存度が低下した。
- ③新金融調節方式の採用、企業のオーバー・ボローイングの後退によって銀行のオーバーローンが解消してきた。

1969年に株式の時価発行が解禁された。これを契機として、それ以前の大企業が借入によって銀行から長期資本を調達していたことから、株式発行によって資本市場から資金を調達するようになり始めた。それは、従来のシステムを根本的に変えるものであり、金融市場に大きなインパクトを与えることとなった。そしてそのような構造的変化は、資産を大きく増加させた生命保険会社の資産運用に大きな影響を与えることとなった。

この時期の資産運用に関する環境および公的規制における変化は、主として次のような特徴を有していた。

- ①規制の緩和が大きく進行した
- ②生命保険会社の資金の増大が公的規制のあり方に大きな影響を及ぼした
- ③他の審議会、マスコミ、世論等の影響を強く受けている
- ④公的規制において、生命保険業界の意向が反映するようになった
- ⑤リスクに対する一定の配慮がなされるようになった

以上の変化は、次のようなことを意味している。すなわち、世界的規模の巨大な潮流として自由化・国際化が進行していた。日本全体は必然的にこの波に呑み込まれようとしていた。これを避けることは不可能であった。このような状況に対応するためには、個々の生命保険会社の経営の効率化を図ることが不可欠であった。そしてそれは、生命保険会社の効率化を目的とした様々な形であらわれた。自由化・国際化および効率化は、その後の日本の社会における大きな流れとなったのであり、それは一般に「規制緩和」と呼ばれた。そして以上のような形で規制緩和が進行するとき、そこには必然的に競争原理が貫徹するのであるが、それは同じ業界のみならずひろく金融業界ならびに関連業界に、さらには国外にも関係することになるのである。

以上のように、規制緩和の推進を基本的背景としたなかで、生命保険事業においては高度成長期とは異なる変化が生じてきた。その一つとして、生命保険業界における資金の増大がある。生命保険会社の国内金融機関における資力の占率は、1977年度の4.6%

から1994年度には10.7%にまで上昇した。このように生命保険会社の金融力が上昇することによって、それは必然的に他の諸機関、マスコミ、世論等からの批判、要望等を受けざるをえない。すなわち、生命保険会社の金融的地位の向上に伴い、それに即応した公的規制が求められてきたということである。

さて、規制緩和の進展とともに厳しい競争が展開していくことになったのであるが、この時期における競争の特徴の一つは、その変化の速さにある。それぞれの生命保険会社は、業界内部における競争とならんで他の金融機関との競争のなかに投げ出されたのであるが、かれらは一面では生命保険業界として協調して他の業界との競争に臨んだのである。そしてそれは、行政に対する様々な要望としてあらわれることとなったのである。ここに、公的規制に業界の意向が反映することとなった背景があると考えることができる。

ところで、高度成長期の生命保険事業においては、資産運用に関してはほとんどリスクが存在しないいわば「順風満帆」の状態が続いていた。1980年頃までは高金利・高株価・低調コストかつ間接金融のなかで、すべて国内のみで貸付中心の運用が行われ、運用競争とよぶべきものはほとんどなかった。80年代中盤からは、やや低金利、内外金利差拡大・高株価といった順風の運用環境のなかで、生命保険商品の高調達コスト・高配当にマッチさせるためにインカムゲイン活用の運用を指向、資産運用を国内から海外へ急激に拡大し、国内低金利を海外の高金利で補完、他方で海外の為替リスクを好調な国内株式で埋め合わせて収支をつぐなってきた。しかしながら、規制緩和の進展に伴い競争原理が導入されると、そこには必然的にリスクが発生する。これに対しても一定の配慮がなされるようになった。つまり、以上のような様々なダイナミックな環境の変化のなかで、行政はその基本的な目的である生命保険会社の経営の安定とそれを通じての契約者の保護、そしてそれらの基盤となる金融秩序の維持を図ってきたのである。そして重要なことは、これらの規制が生命保険事業の資産運用を大きく左右してきたのである。

そして、以上のような資産運用に関連する主な環境変化と公的規制の変化の中であって、生命保険会社は次のような様々な対応を行ってきた。

- ①貸付における多様化
- ②有価証券投資の増大・多様化と質的变化
- ③海外投融資の活発化
- ④不動産投資の多様化
- ⑤関連会社による事業の拡大等

以上のような資産運用に関連する根本的な変化のなかで、生命保険会社は以下に見るような様々な問題点に直面することとなった。

#### ①資産の増加と運用のアンバランス

1980年代以降に資産が急速に増大した。実質経済成長率はほとんどが5%未満であるのに対して、生命保険資産の増加率は年度によってかなりのばらつきがあるものの、経済成長率よりもはるかに高い水準で推移した。このように、生命保険資金の増加速度と経済成長の停滞に伴う資金需要とのアンバランスは増大する一方であった。そして、リスクの面でほとんど問題のない大企業への貸出はきわめて厳しいものになっていた。いきおい、急増する生命保険の資金が有価証券投資や非製造業を含む中堅・中小企業および個人への



貸付、さらには海外投融資へと向かった。そしてこれは、資産運用におけるリスクの増大に直結した。資産運用に関連した多くの問題点はここから発生した。

#### ②為替差損

有り余る資金の運用先の一つとして、1980年代には海外投融資が積極的に展開されるようになった。しかし、海外投融資にはリスクはつきものである。しかも、当時の資産運用環境は、必ずしも良いとは言えない状況であった。この状況は、まさしく「裸の状態」で天気予報もあまり良くない中に各社積極的にでてゆこうとしている」というようなものであった。生命保険事業全体として見た場合、巨額の損失を被る結果となったのである。それは、1985年の「プラザ合意」を契機に、急速な円高・ドル安が進行したことから生じた。しかも生命保険会社はこの時期に外国証券投資を積極的に推進した。そして、急激に進んだドル安によって、日米金利差による利益を上回る為替差損が発生することとなったのである。結果的には、生命保険業界全体で85年度から88年度の3年間で4兆5000億円の為替差損が発生し、その都度株式の売却益でまかなってきた。しかしそれは、当然のことながら含み益を減少させることになったのである。

#### ③不良債権

安定成長期以降、証券投資やノンバンクを含む中小企業への貸付が増大した。そしてバブル期に積極的に不動産関連分野への投融資を行ったが、バブルの崩壊によってこれらの多くが不良債権となった。そして投機資金の大部分は、金融機関からの借り入れでなされていた。そして、巨額の不動産関連融資を行っていた生命保険会社もまた、多額の不良債権を抱え込むこととなった。

#### ④バブル経済への関与

生命保険の資産運用について見た場合、規制緩和は基本的にバブル経済の形成に貢献したと言えるだろう。たとえば、安定成長期における規制緩和によってキャピタルゲインが利益として意味を持つようになり、バブル形成期の規制緩和でキャピタルゲインを追求できる資金・運用対象が増加した。キャピタルゲインの取扱いに関する規制緩和は質的な規制緩和であった。しかし、バブル形成期の規制緩和はそれに止まるものではなかった。量的な面での規制緩和に加えて、この時期に立て続けに創設されたデリバティブ市場への参入への認可、資金調達に関わるもの（変額保険、新資金調達手段としての当座借り越し、インパクト・ローン）、業務の多角化に関連するものを中心に進められた。また、貸付に際してはかつては厳格な担保主義がとられていたが、1978年以降、無担保貸付の制限緩和等、担保面の規制緩和も進んだ。これらは、いずれもバブルを形成・促進する作用をした。

#### ⑤サラ金融資

生命保険会社は、サラ金への融資も積極的に行った。1987・88年頃より、貸付金における金融・保険業の割合が急激に増加した。サラ金への融資の多くは、ノンバンクを経由して行われた。1983年当時、貸付で一番伸びているのはサラ金を含めた中小企業貸付であった。そしてまた、サラ金業者向けの生命保険の貸出が突出して目立つこととなった。

⑥その他の問題として、審査能力に関することや経営の自律性に関連する問題等もあった。

## 第5章 経営危機と救済制度の検討

1985年9月から、金融制度の問題が本格的に議論され始めることとなった。それは、金融制度調査会の中に制度問題研究会(委員長=館龍一郎)が設置された時からであった。生命保険もこの金融制度改革の流れに組み込まれることとなった。生命保険側から金融制度の問題を審議する場に参加したのは、これが初めてである。その背景は、まず第一に、生命保険事業の金融的地位の高まりである。一時払い養老保険は金融市場において大きな注目を集めており、また1985年度における生命保険の全資産は50兆円を超えていた。そのほか生命保険の側からもこの金融制度改革への積極的参加の働きかけがあった。

1989年4月28日に保険審議会第49回総会が再開された。再会された保険審議会の二つの背景として、次の点が指摘されている。まず第一に、生命保険資産の巨大化である。生命保険抜きでは、金融制度調査会の議論は困難であった。生命保険の総資産は、1989年5月末で100兆円を超えた。その急激な金融面における地位の向上によって金融政策に影響を及ぼし、生命保険事業は様々な足かせが付けられることとなった。そして、第二として保険業法第9条(監督命令)の行政裁量が限界に達したこと、すなわち旧い保険業法のまま実務がどんどん進んでいくのを拡大解釈で行政は対応してきたが、それが限界にきたことである。そしてそれは、保険業法改正の動きとなった。

1992年5月29日、保険審議会総合部会は「新しい保険事業の在り方」について最終報告をまとめた。6月17日の保険審議会第56回総会で若干の字句修正を行ったうえで承認され、同日大蔵大臣宛て答申された。そしてそこには、保険会社の健全性についても記されている。すなわち、規制緩和、自由化によって保険事業における競争促進を図りつつ、各社の創意工夫の発揮が容易となるような枠組みを設定することを基本とすることが述べられている。そして健全性維持のための新たな措置として、ソルベンシーマージンの考え方を導入して早期警戒システムを活用すること、経営危機に際しての安全ネットの整備の必要性が提起されている。

この後、法制懇談会の審議を経て、1994年保険審議会は保険業法の改正へ向けて報告書をまとめた。そして1995年6月、新保険業法が公布された。保険業法は、きわめて大きな環境の変化に対応すべく56年ぶりに抜本的に改正されたのであるが、「保険業法」の改正が金融制度の改革の一環として進められたために、「保険業法」それ自体を見た場合には不十分な改革であったことも事実であった。それゆえ、業法上の諸制度については近い将来に抜本的に見直しをするという了解のもとで、とりあえずは必要最小限の改正を行うことでその後の改正に委ねられたのである。

改正保険業法における経営危機対応制度は、おおよそ次のようになっていた。すなわち、危機対応策は基本的に二重の構造である。すなわち、第一次的方策と第二次的方策である。第一次的方策は、保険会社の健全性の維持を目的としており、①ディスクロージャー(保険会社の財務内容の開示)、②監督官庁による保険会社の健全性の維持のための方策(ソルベンシーマージン基準の導入)、③免許の取消しから成っている。そして第二次的方策は、第一次的方策にもかかわらず保険会社の財務状態が回復困難と思われる場合に、保険契約を継続させることによって保険契約者の保護を図るための規制・監督であり、④業務

停止命令、⑤管理を命ずる処分、⑥契約移転等の協議命令から成っている。

まず、ディスクロージャーについてである。保険事業におけるディスクロージャーについては、つとに指摘されてきたところである。たとえば、保険審議会は1969年、1979年および1981年にディスクロージャーすべきことを答申している。そして改正保険業法においても、保険契約者に対する計算書類の開示（13条）のほか、業務および財産の状況を説明する書類を当該保険会社の契約者以外にも縦覧する旨の規定が設けられている（111条）。

次に、健全性の維持のための方策であるソルベンシーマージン基準についてである。保険金の支払いが確率に依存する保険事業にあっては、100%の保険金の支払いを保証することは不可能である。したがって、保険金の支払い準備にはまず責任準備金を充て、次にそれでカバーできない状況に備えてソルベンシーマージンで対応するという構造をとることとした。そしてそのための指標としてソルベンシーマージン基準（＝自己資本比率）が設定された。

ソルベンシーマージン基準の設定は、早期是正措置（事業方法書等の変更命令、経営健全性確保のための改善計画の提出・変更命令、業務の停止命令、免許の取消命令等）の発動のための一つの基準となるものであった。早期是正措置は1995年の保険業法の改正で導入されたが、1999年3月の決算期からこれを適用することとなった。

そして、免許の取消についてである。改正以前の旧法にも、法令や主務大臣の命令等に違反する行為に対する処分としての免許の取消に関する規定は存在した。しかし改正保険業法においては、「保険会社の財産の状況が著しく悪化し、保険業を継続することが保険契約者等の保護の見地から適当でない」と認めるときには、当該保険会社の免許を取り消すことができる旨の規定が設けられた。

業務停止命令としては、業務や財産の状態を客観的に判断した場合に採算がとれる可能性がない、または将来、経営の行き詰まりが客観的に予測されるような場合のほか、業務運営や財産状況においては事業の継続が可能であるとしても、当該保険会社が保険業に対する信頼性を損なうような業務運営を行っているように、事業を継続させることが不適当と判断される場合には、監督官庁は業務停止命令を発することができることとなった。

このように、①財務状態が悪化した保険会社には業務改善命令によって財務的健全性の回復を図り、②保険会社の経営危機が生じたときには、各種の処分により保険契約者の保護を図り、③財務状態が回復の見込みがないまでに悪化しているときには、免許の取消により当該保険会社を市場から退出させることが可能になったのである。

しかしながら、これだけでは消費者の保護は図られない。生命保険においては、中途解約の場合には往々にして契約者にとって著しく不利となる。したがって保険契約を有効に存続させることが必要である。そこで設けられているのが、「管理を命ずる処分」と「契約移転等の協議命令」である。このため、改正保険業法においては「保険契約者等の保護のための特別の措置等」として、とくに「生命保険契約者保護基金」（以下、「保護基金」と記す。）に関する規定が新設された。

「保護基金」は、破綻した生命保険会社の保険契約の包括移転を行うことで保険契約者の保護を図るもので、生命保険事業に対する信頼の維持を目的としていた。それは、破綻した生命保険会社を救済する生命保険会社が現れることを前提としており、そして破綻生

保を救済する生命保険会社に対して、2、000億円を限度に資金援助を行う仕組みであった。そして「保護基金」に参加した生命保険会社は、収入保険料、責任準備金等の額に応じて決定されることとなっていた。ある意味では法的拘束力の無い保険業界の相互扶助的の制度でもあった。

以上のような経営危機対応制度を準備していたが、現実の日産生命の経営破綻に際してかなりの混乱が生じた。救済する生命保険会社が現れなかったからである。そこで管財人である生命保険協会は、予想外の事態に対応すべくいくつかの方策を検討した。まず、新規営業をも認める新会社の設立を検討したが、これは不調に終わった。最終的には、生命保険業界が共同で株式会社を設立し、日産生命の既契約の維持管理のみを行うこととした。これが「あおば生命」である。同社は、生命保険会社43社の出資（資本金10億円）によるもので、7月7日に生命保険業の免許を取得した。そして「保護基金」から援助を受けるとともに既契約に対する予定利率の引下げ等の措置を行った後、9月1日に契約処理案は確定した。

1998の保険業法の改正によって、「救済保険会社が現れる見込みがなく保険契約の移転等を行うことが困難な場合」には「生命保険契約者保護機構」（以下、「保護機構」と記す。）が破綻保険会社の保険契約を引き受け、保険契約者に対して一定の割合で保険金の支払い等を行う制度が創設された。「保護機構」は、国内のすべての生命保険会社に加入を義務づけ、経営破綻に陥った生命保険会社の保険契約の移転等における資金援助、承継保険会社の経営管理、保険契約の引受け、補償対象保険金の支払いに関する資金援助および保険金請求権等の買取り等を行うこととなった。

その後2000年に経営危機対応制度の整備・拡充が行われ、保険持株会社による株式の取得（子会社化）が可能となった。また、2000年6月30日に、問題のある生命保険会社を早い段階で処理するために相互会社に対しても「更生特例法」を適用する法律、すなわち「金融機関等の更生手続きの特例等に関する法律」を改正する法律が施行され、相互会社も会社更生手続きの適用を受けることができるようになった。会社の存続を前提とした「更生特例法」の適用により生命保険会社は経営困難に対してさらに対応の幅を拡大することが可能となった。そしてこの「更生特例法」の適用により、債務超過のおそれがある段階で再建手続きを申請することができるようになった。そしてそのことを通じて、保険契約者の損失をできるだけ少なくすることも可能となった。このように「更生特例法」によって会社を破産させることなく契約者保護を図りつつ会社更生をはかることも可能であった。しかしながら、「更生特例法」によって保険金の引下げ等を行うことができるために、外資系保険会社が比較的少額の投資で問題生保を傘下におさめることが可能となる等の問題点も含んでいた。

以上見てきたように、経営が困難となった生命保険会社に対する対応策は、改正保険業法における二つの方策を基礎としつつ「保護基金」から「保護機構」へと変化し、さらにこれと併行して「更生特例法」の適用を可能とするものに変化した。

## 第6章 情報化社会と生命保険事業――むすびにかえて――

経営破綻を起こした7社について見た場合、経営破綻に至った原因を次のように整理することができるだろう。

- ①バブル経済の初期に高い予定利率の生命保険商品を積極的に販売し、収入保険料の増大を図った。そして簡易保険や農協共済との間における競争は、そのような商品政策を採用させる主要な原因の一つであった。
- ②超低金利政策によって逆ザヤ現象が発生した。とくに予定利率の高い商品においては、そのダメージは大きかった。
- ③生命保険会社にとって戦後長期間、リスクについてほとんど真剣に取り組む必要がなかった。これは、主として経済環境と保護行政によるものであった。そして保護行政からの政策転換が行われたが、保護的な行政指導に慣れてしまっていた生命保険業界にとっては切り替えが困難であった。
- ④生命保険会社は、危機に対しては含み資産で対応するしかなかった。そして含み資産も、バブル崩壊後の株価下落によって短期間に消失した。
- ⑤不安を感じた契約者による解約等の資金流出現象が起こった。
- ⑥⑤のような現象の背景として、国民の信頼の喪失があった。1992年以降、変額保険に関連したトラブルが発生していた。これをはじめとして、いくつかの生命保険会社における様々な問題も発生していた。信頼の喪失が風評等による流動性リスクを大きくした可能性は、おおいにあり得ることである。

ところで、経済的、社会的な大転換という状況の中で生命保険会社の経営破綻が発生したことは、まぎれもない事実である。そしてそのような大転換期を象徴するものの一つが、56年ぶりの大改正となった保険業法の改正であった。すでに見てきたように、日本の保険事業は、1995年5月に大きな変化をとげた。すなわち、保険業法の抜本的改革が行われ、翌年6月から実施にうつされた新保険業法は、①規制緩和・自由化による競争の促進・事業の効率化、②保険業の健全性の維持、③公正な事業運営の確保の三つの指針を持っていたが、それは日本の保険事業そのものが根本的な転換を迫られていることを明らかにするものであった。そして、このような大きな転換をもたらした背景の基本的な要素として、情報化、国際化、高齢化の進展があった。

このような大規模な環境の変化を根拠とした様々な変化の中で、その変化に対応できなかったところが結果的には破綻したと考えられる。そしてこのような変化は、今なお進行中である。それでは、このような変化に適応し、生命保険事業としての役割を果たしていくためにはそれぞれの生命保険会社はいかにあるべきか。ここで考えるべきことは、進行しつつある情報化社会についてであろう。それが生命保険事業に深く関連することの一部について述べるならば、情報化社会においては、商品と情報が融合する。そして多くの領域で、ボーダーレス現象があらわれてくると言うことができる。時間の壁、空間の壁はきわめて低くなる。そして、制度間の壁もまた低くなる。金融ビッグバンに典型的に見られるように、金融諸制度の間に存在していた壁は徐々に低くなり、やがては総合金融機関化現象が生じることにもなるのである。この外、商品・サービスの間にもボーダーレス現

象が見られるだろう。

ここで考えるべきことは、情報化社会の特質の一つであるグローバル化が進行する過程においては、その対極の現象としてのローカル化もまた進行しているということである。華やかなグローバル化のかけに埋もれてしまっているようであるが、ローカル化の進行もまた特筆すべきことである。生命保険事業との関連でみた場合、ローカル化は、個々のボーダーをきっちりと守ることとなってあらわれるだろう。その一例としては、総合金融機関化状況の中での生命保険への特化や商品・サービスの特化等が考えられる。

以上のことを総合的に考えた場合、生命保険事業そして生命保険会社は、将来どのようなべきか。まず第一に大切なことは、生命保険の本来的役割が国民の経済生活の「保障」にあるという原点に戻ることであろう。そしてそれを完遂するためには、いかなる環境の変化においても絶対に経営破綻を起こしてはならないということである。

次に、これを根底に据えたうえで、それぞれの生命保険会社がグローバルな方向を目指すのかそれともローカルな方向を目指すのかについて、戦略的決定をすることであろう。

そして第三として、以上二つを基本にした内部体制の構築を図る必要がある。そしてグローバルな方向を選択した場合には、たとえば生命保険と他の金融商品との間に経理上の区分を設定する等、経営破綻に対する備えが必要であろう。

生命保険会社の経営破綻の背景には、バブル経済とその崩壊という大きな出来事があった。その外、見てきたような様々な変化があった。しかし、さらにその深奥には情報化社会の進行という人類史的な大変動があったこと、そしてそれは現在なお進行中であることを忘れてはならない。