

生命保険市場の環境変化と契約者利益

江 澤 雅 彦

目 次

- I. はじめに
- II. 経済環境と契約動向
- III. 保険業法の改正—ソルベンシー・マージン比率規制—
- IV. 今後の展開と契約者利益

I. はじめに

生命保険会社は、契約者から保険料を受け取り、被保険者の死亡、満期あるいは所定の期間の生存、その他の保険事故発生を原因として一時金あるいは年金を支払う。これは保険契約の締結（保険商品の販売）、そして保険契約の維持管理の業務である。そして、保険料を受け取ってから、一時金あるいは年金を支払うまでの期間が損害保険会社に比べて長い生命保険会社にとって、保険料を財源とする資金を運用することも保険契約の締結、保険契約の維持管理と同様に重要である。これが生命保険会社の資産運用業務である。この業務は、個別生命保険会社にとっては保険料算定の際に組み込まれている予定利率（最低保証利率）を最低限クリアし、更にそれを超える運用成果を挙げることにより、契約者配当を支払うことで保険料を実質的に引き下げる機能を果たしている。また1997年度末現在、約190兆円という総資産を有する生保業界全体からみれば、この資金がどのように運用されるかは国民経済的な意味においても重要である。

本稿で取り上げる生保市場の環境変化は以下の3つである。

第1が保険契約の締結および保険契約の維持管理の業務に影響を及ぼす環境変化で、日産生命の経営破綻、景気の低迷、金融システム不安等である。その結果は、1997年度末決算によれば、①保険の解約・失効が著増したこと、②個人保険の保有契約高が戦後初めて減少したこと、等に表れている。

第2の環境変化は、生命保険会社の資産運用業務に影響を与えるもので、低金利、株価低迷の長期継続である。また、いわゆる「逆ザヤ」問題は、生命保険会社の資産運用における「収益性」を大幅に低下させている。

第3の環境変化は、保険規制に関するもので、「保険業法の改正」である。生命保険会社の財務健全性規制の指標として「ソルベンシー・マージン比率」が導入され、1997年度末の決算から公表された。この数字を一般の契約者・消費者が見る場合に注意すべき事柄を検討する必要がある。

以下、こうした環境変化を検討した上で、さらに契約者利益実現のための生命保険会社の経営行動を考察する。

Ⅱ. 経済環境と契約動向

(1) 経済環境

1) 経済全般

『平成10年版経済白書』によれば、わが国経済は、1993年秋の景気の谷以来緩慢ながらも回復を続けてきたが、1997年度において自律的回復過程への復帰が頓挫し、停滞状態に入った。景気が政府の予想以上に低迷した要因として以下の3点が指摘されている¹⁾。

第1が、1997年度に入ってから消費税率引き上げ、特別減税の終了等による国民負担増である。また消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の反動として、年度当初の需要が弱まったことも大きな要因とされる。これは政府の経済見通しでも織り込み済であったが、1989年の消費税導入時と比べ所得増加期待が小

さくなくなったなかで、消費者の「買い控え」は深刻となった。

第2が、バブル後遺症である企業や金融機関のバランスシート調整の遅れである。いわゆる不良債権問題⁽²⁾等により金融システムへの信頼は低下した。他方、金融システム改革（日本版ビッグバン）は、2001年の完了を目指し進行中である。11月には山一証券や北海道拓殖銀行が破綻する等、金融システム不安が高まる中、金融機関は資産構成の健全化や収益性改善のために貸出を抑制し、これがいわゆる「貸し渋り」問題として景気浮揚の阻害要因となった。

第3が、アジアの通貨・経済危機である。過去のデータを用いた試算によれば、アジアの成長減速や為替レートの低下は、日本経済にとって0.5%程度の成長減速要因になるという。

これらの要因の結果として、実質国内総生産（GDP）は対前年度マイナス0.7%と、戦後最悪の成長率となった。すなわち、第1次石油危機後の1974年度に記録したマイナス0.5%という記録をさらに上回るものである⁽³⁾。個人消費が戦後初めて減少し、設備投資も低迷する等、政府の打ち出す景気対策も目立った効果を挙げるができない状況である。

2) 金利・株価

次に、前章で指摘した第2の環境変化である金利と株価の低迷状況をみてみる。

第1に、公定歩合は1990年8月に6%に引き上げられた後、1991年7月から9回の改定により一貫して引き下げられ、1995年9月には0.5%となった。そしてこの金利水準は3年近く継続している。

第2に、株価については1990年度以降、依然として低迷状態が続いている。年度末時点での日経平均株価をみると、1993年度末および1995年度末に反騰しているが、直近の1997年度末の金額（16,527円）は、ピーク時である1988年当時の5割程度である⁽⁴⁾。

それでは、この低金利・低株価が生命保険会社の資産運用にどのような影響

を与えているか？表1によれば、総資産における有価証券の比率は、過去5年間にわたり常に上昇し、1997年度末では丁度半分になっている。またかつて有価証券の約半分を占めていた株式は、市場の低迷の中で、その地位を公社債（国債・地方債・社債）に譲っている。公社債は、確定利付であるため、長期に渡り安定的なインカム・ゲインを得られることが魅力となっている。

表1 資産運用における占率

年度末	1993	1994	1995	1996	1997
有価証券／総資産 (%)	41.8	44.6	47.8	50.7	50.0
株式／有価証券 (%)	46.8	41.7	35.7	33.3	31.4
公社債／有価証券 (%)	31.5	40.4	46.8	46.2	46.9

(出典) 生命保険文化センター『1998年版生命保険ファクトブック』pp. 46, 50.

(2) 契約動向

以下では、1997年度の決算を中心に、契約動向を2つのポイントから考察する。

1) 保有契約高の純減

まず指摘できることは、生命保険業界全体として個人保険保有高（1,462兆8,544億円）が戦後初めて純減（対前年減少率2.2%）となったことである。その他、個人年金と団体年金の保有契約高はともに2年連続の減少となり、これら3つの合計は、1,968兆8,417億円で、対前年減少率9.5%であった。この合計額は数年来、対前年増加率が低下を続け、今回の決算においてついに「前年割れ」を起こすに到った⁽⁵⁾。なお年度末総資産は、190兆1,110億円で、かろうじて前年度を上回る結果となった（対前年増加率0.8%）。

こうした保有契約高の純減という背景には、前節で述べた、景気の低迷あるいは金融システム不安といった経済全般にかかわる環境変化の他に、「日産生命の破綻」とそれを契機とする「一般契約者による生保離れ＝解約・失効の増大」が挙げられる。以下、この2つの点について検討していく。

a) 日産生命の破綻

1997年4月25日、日産生命では、臨時取締役会において事業継続を断念する決議が行われ、大蔵省に対し同決議を報告し、保険契約者保護基金の発動を要請した。これを受けて大蔵省は、同社に「業務の一部停止命令」ならびに「業務・財産の管理命令処分」を発動し、これにより日産生命は、保険契約締結業務、解約業務、契約者貸付業務を停止した（保険金等の支払い、既存契約にかかわる保険料の受領保全、最低限度の経費の支出については継続）。予定利率5.5%の個人年金を乱売したのが破綻の直接の原因とされた。1995年度末で個人向け保険における個人年金の占率は全生保で5.6%であるのに対し、日産生命は実に25.5%の高さであった（保有契約高ベース）⁶⁾。保険業法上の保険管理人には、生命保険協会が選任され、日産生命の業務の執行、財産の管理、および処分の権利を行使し、契約者保護のための保険契約存続を目的としたスキームの策定が行われた。

債務超過のうち、保険契約者保護基金で補填しきれない額は、予定利率を引き下げることによる保険金あるいは年金額の引き下げで対処することとした（ただし、貯蓄性の低い定期保険や医療保険は保険金をほぼ満額受け取ることができる）⁷⁾。

b) 解約・失効の増大

保有契約高純減の第2の背景である「解約・失効の増大」を示す指標として、「解約・失効率」がある。これは年度中の解約・失効件数から復活件数を差し引き、その差を年度始の保有契約件数で除したものである。表2は、過去5年の解約・失効率の動きを、個人保険、個人年金保険、団体保険について見たものである。どれも1997年度での増加が著しいことがわかる。すなわち、個人保険では1.8ポイント、個人年金保険では3.5ポイント、団体保険では6.1ポイント増となっている。特に団体保険については、景気の低迷が長期化し、一般企業においても福利厚生を充実させる余裕がなくなっている他に、従来のAグ

ループ保険から福祉団体定期保険への切り替えという制度的な原因もある。

2) いわゆる「逆ザヤ問題」

契約動向の今1つのポイントは「逆ザヤ問題」である。前述したような公定歩合0.5%という「歴史的超低金利」の時代において、総資産利回りが予定利率（契約者への保証利回り）を下回るという逆ザヤの状態は、確実に生命保険会社の財務内容を悪化させる。表3は、契約年度別、保険期間別に予定利率を示したものである。また表4は、総資産利回りを過去5年間にわたって示した

表2 解約・失効率

	1993年度	1994年度	1995年度	1996年度	1997年度
個人保険 (%)	6.1	6.2	6.4	6.5	8.3
個人年金保険 (%)	8.4	7.7	7.8	7.1	10.6
団体保険 (%)	8.0	8.3	8.1	8.5	14.6

(出典) 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. 33.

表3 予定利率 (%)

契約年度	保険期間20年超	10年超20年以下	10年以下
1981年	5.0 (%)	5.5 (%)	6.0 (%)
1985年	5.5 (%)	6.0 (%)	6.25 (%)
1990年	5.5 (%)	5.5 (%)	5.75 (%)
1993年	4.75 (%) (保険期間区別なし)		
1994年	3.75 (%) (保険期間区別なし)		
1996年	2.75 (%) (保険期間区別なし)		

表4 総資産利回り (%、一般勘定)

1993年度	3.88
1994年度	2.91
1995年度	3.36
1996年度	2.93
1997年度	2.48

(出典) 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. 37.

ものである。利回りを計算する際の分子は、資産運用収益から資産運用費用を差し引いた値で、分母は総資産の日々平均残高を用いている（なお、分子には保険業法第112条評価益を加えている）。

両表を見比べると、たとえば、1985年度に契約した保険期間20年超の契約は、予定利率5.5%を維持しながら、確実に21世紀まで残ることになる。それに対し生命保険会社の現在の運用能力はその半分の利回りも挙げられない状況にある。逆ザヤを株式含み益で補填するという従来 방식は、株価低迷の状況が続く中、継続困難になる可能性がある。1998年度に入って各社が予定利率の引き下げ計画を発表しているが⁽⁸⁾、今後は、予定利率の引き下げを既契約にも適用するという、日産生命の再建スキームで採られた手法が検討される余地がある。

注(1) 経済企画庁 [1998] pp. 3-11.

(2) 1998年3月末時点で生命保険会社44社の公表不良債権（リスク管理債権）は、1兆7,156億円、貸付金に占める割合は2.7%、損保33社では同じく3,936億円で5.9%であった（1998（平成10）年9月4日付日本経済新聞朝刊「生損保不良債権2兆1,092億円に」）。

(3) 1998（平成10）年6月13日付日本経済新聞朝刊「97年度GDPO.7%減」。

(4) 1990年度末から1996年度末までの日経平均株価を列記すれば以下のとおりである：26,292円→19,346円→18,591円→19,111円→16,139円→21,406円→18,003円

(5) 1990年度末から1996年度末にかけて3つの保有契約高の推移を以下に示す（単位：兆円、カッコ内は対前年増加率）。
1,605→1,788（11.4%）→1,919（7.3%）→2,021（5.3%）→2,098（3.8%）→2,153（2.6%）→2,175（1.0%）

(6) 江澤 [1997-b] p. 18.

(7) 1992年に終身年金に加入した人は、40歳加入で60歳払済の場合、1996年度までは、予定利率5.5%、1997年度以降は予定利率2.75%で、年金額は45%の減少である。1994年加入の人は、予定利率3.75%で減額幅は20%である。また1996年加入であれば予定利率2.75%なので年金額に影響なし。20年満期の養老保険の場合、1992年以前加入者は保険金2割削減、1994年加入者は1割削減とされた。また定期付終身保険の1992年以前加入者は、保険金が1割削減されることとなった（1997（平成9）年6月27日付日本経済新聞朝刊「日産生命 契約者受取額の減少」）。

(8) 日本生命は、1998年度開始に当たり（4月2日から）、一時払養老保険と一時払個人年金の予定利率を、前者は2.25%→1.75%、後者は2.75%→1.75%へ引き下げた。他社（たとえば安田生命は5月6日から同様の引き上げ）も追隨する見通しである。この予定利率引き下げにより、50歳男性の保険料は、前者（10年満期、保険金500万円）で5%、後者（60歳からの終身年金、年額60万円）で22%の引き上げとなる（以上、1998（平成10）年3月13日付日本経済新

聞朝刊「一時払い養老と個人年金 日生、保険料上げ発表」、『インシュアランス生保版』第3793号（保険研究所）P. 3）。

日本生命（他の大手生保もほぼ同様と考えられる）は、資産運用にもとづく配当の基準利回りを0.2ポイント引き下げる。予定利率4%以下の契約では、1997年度の3.1%を2.9%へ、予定利率4%超の契約では、同じく2.9%を2.7%に引き下げる。死差益と費差益は1997年度と同様とする（以上、1998（平成10）年5月9日付朝日新聞朝刊「大手生保、配当引き下げへ」）。

他の新聞記事では、大手生命保険各社が10月から団体年金と個人保険の予定利率を引き下げるとのこと。それぞれ現行のそれぞれ2.5%と2.75%から0.5～0.75%の下げ幅になる見通しである（以上、1998（平成10）年3月11日付日本経済新聞朝刊「団体年金・個人保険 予定利率0.5～0.75%下げ」）。

Ⅲ. 保険業法の改正—ソルベンシー・マージン比率規制—

(1) 保険業法改正の3本柱

次に取り上げる環境変化は、保険規制をめぐるもので、具体的には「保険業法の改正」である。今回の改正（1996年4月1日新法施行）は、21世紀に向けた保険制度改革の一環として位置づけられる。

制度改革の柱は3つに要約でき、それを実現するための法的な条件を整備するため、各種の条文が盛り込まれた。

第1の柱は「契約者の利便性向上」で、これは規制緩和により、①競争促進、②商品の多様化、③料率の弾力化、④付保の利便化、を図ることである。

第2の柱は「契約者の保護」で、具体的には、保険金支払能力を確保するために保険会社の健全性を把握・維持することである。事前的措置として存在するのが「ソルベンシー・マージン比率」による健全性のチェックであり、事後的な経営危機対応措置が「保険契約者保護基金」の創設である。

第3の柱は、「公正な事業運営の確保」で、相互会社の運営改善のための具体的措置等が挙げられる。たとえば、社員総代会の提案権は、旧業法では、100分の1以上の社員を必要としていたが、新業法では6ヶ月前からその地位にある者で、1,000分の1あるいは1,000名以上の社員、または3名以上の社員総代に認められることとなった。

以下では、上記第2の柱のうち、1997年度決算から公表されることとなったソルベンシー・マージン比率について、その内容、問題点について述べる。

(2) 「ソルベンシー・マージン比率」

1) 内容

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。生命保険会社は、通常範囲内のリスクに対応するため、一定の方式に従い責任準備金を積み立てている。保険業法改正の第1の柱の下、「契約者の利便性向上」のために、競争が促進され、子会社方式による生損保相互参入、業務範囲の拡大、保険料率の弾力化等が図られると、生命保険事業をめぐるリスクは必然的に増幅される。そうしたリスクに対処するため、責任準備金を超えて生命保険会社が保有する広義の自己資本が支払余力である。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、必要な場合には大蔵大臣が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（保険業法第130条）。

第1に、この比率の分母であるが、これは通常の予測を超える各種リスクを数量化したものである。このリスクには、①保険リスク（保険事故の発生率が通常の予測を超過するリスク）、②予定利率リスク（予定利率を確保できなくなるリスク）、③資産運用リスク（資産の運用等に関するリスクであって、保有する有価証券その他の資産の通常の予測を超える価格の変動などにより発生するリスク）⁽¹⁾、④経営管理リスク（業務の運営上通常の予測を超えて発生するリスク）、の4つがある。この合計額の半分が分母の値⁽²⁾となる。

第2に、分子であるが、以下の項目からなる。

①貸借対照表の資本の部の合計額から利益または剰余金の処分として支出する額を控除した額、②価格変動準備金の額、③責任準備金のうちの危険準備金の額、④貸倒引当金の額、⑤土地および株式の含み益（時価と帳簿価額の差額

に対し、土地は85%、株式は90%)、⑥将来利益として社員または契約者配当準備金繰入額の直近の5事業年度の平均値に相当する額、等である。

2) 問題点

わが国のソルベンシー・マージン比率は、米国のソルベンシー規制であるRBC (Risk Based Capital) 基準を参考に作られたものである。米国の規制においても自己資本相当額をリスク総額^③の半分で除してRBC比率(Risk Based Capital Ratio)を計算する。米国においては、1994年の年次報告からRBC比率の算出が義務付けられた。RBC比率は5ランクに分けられ、その数値によって行政介入のレベルが異なる。100%を切ると、州保険監督官の管理下におかれ、必要ならば当該保険会社の更生・清算に向けた行動が開始される^④。米国においてこの指標は原則として非公開である。なぜなら、RBC比率は、監督官庁が行政指導を行うための判断基準としての指標であり、見込客または既契約者が、自分の契約しようとしている会社またすでに契約している会社の「好ましさ」を判断するのに、不適切な点があるからである。

それに対しわが国では、1997年度の決算を踏まえ、一般紙が通常の契約動向に関する数値とともに、各社のソルベンシー・マージン比率を報じた^⑤。また会社によっては、新聞広告の中に自社の「魅力」を示す1つの材料としてこの数値を大きく取り上げているところもある。こうした状況においては、見込客または既契約者がこの指標の「限界」あるいは問題点について周知していることが必要である。以下、この点について述べる。

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。まず、①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いえない^⑥。また、②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、会計理論上も疑問があろう。

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⁽⁷⁾、契約者利益にとりプラスか、マイナスかが即断できないものもある。しかしながらソルベンシー・マージン比率の引き上げを中心に考えて、投資リスクがほぼゼロである国債保有比率を増やし、それに対し株式あるいは外債の保有を抑制するという行動が過度になれば、配当を求める契約者にとって有利とはいえない。

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、なぜ分母のリスク相当額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、行政指導の「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。これは「数値そのものを高めに出して、契約者に意味のない安心感を与える」⁽⁸⁾結果となる、というのは若干厳しい意見であるにしても、前述の様にこの比率が新聞等で一般の消費者・契約者の目に触れるのであるから、彼らが誤解を抱かないための措置が必要である（少なくとも現在の新聞広告を見る限り、基準となる数値が200%である旨の説明は存在していない）。

新聞報道⁽⁹⁾によれば、生命保険協会は、一般企業の中間決算にあたる1998年度の上半期業績報告において、ソルベンシー・マージン比率を公表しない方針とのことである。平均株価が前年度末に比べ3,000円以上下落している状況下では、含み益の90%を分子とするこの比率が低下していることはほぼ確実であ

ろう。生命保険業界には「不正確な数字が独り歩きし、経営不安をあおりかねない」との懸念があるようである。しかしながらこれには疑問がある。すなわち、業界の抱いている懸念は、株式の含み益の一定比率をソルベンシー・マージン比率の分子としている限り存在する問題で、年度末の本決算であるか中間決算であるとかかわらず回避することはできない。ソルベンシー・マージン比率はその性格上、一般の消費者および契約者に対する開示の是非を含めて開示の方法を今一度検討すべきであろう。ただ生命保険業界が厳に慎まなければならないことは、開示・非開示を状況に応じて決めることである。

注(1) その内訳として、①価格変動等リスク、②信用リスク、③関連会社リスク、④オフバランス取引リスク、⑤再保険リスク等がある（保険毎日新聞社 [1996] pp. 212-215）。

(2) 厳密には、

$$\frac{\sqrt{(\text{保険リスク})^2 + (\text{予定利率リスク} + \text{資産運用リスク})^2} + \text{経営管理リスク}}{2}$$

（吉川吉衛 [1997] p. 9）

(3) このリスクは次の4つに分けられる。

- ①資産リスク（Asset Risk）（C₁リスク）…保険会社資金の借手が負債を返済できなくなる可能性、または保険会社投資資産の市場価格下落の可能性から発生する。
- ②価格リスク（Pricing Risk）（C₂リスク）…投資収益、死亡率、事業費、販売および解約等に關する将来の実績の不確実性に起因する。もし、保険者の保険料や投資収益が不適切な計算基礎にもとづいていた場合、保険契約者に対する保障は果たせなくなるかもしれない。
- ③資産／負債対応リスク（Asset/Liability matching Risk）（C₃リスク）…現時点の保険契約者への現金支払義務が、現時点での投資および保険料からもたらされる現金収入額を超えるかもしれないことに起因する。その結果、保険者は損失含みで資産を売却するか、あるいはこの現金不足を満たすために資金を借り入れなければならない。
- ④その他リスク（Miscellaneous Risk）（C₄リスク）…これは、一般に予測し管理するには保険者の能力を超えるものとされているが、それでも会社にとって現実のリスクを形成する。これらのリスクはたとえば、課税、規制の変化、商品の陳腐化を含んでいる（Black, K., Jr. & Skipper, H. D., Jr. [1994] pp. 853-856, 訳書 pp. 657-659）。

(4) 漆畑 [1998] p. 16.

(5) 本年度決算において公表された大手8社および中堅8社のソルベンシー・マージン比率をその高い順に掲げておく（単位は%）（1998（平成10）年6月10日付日本経済新聞朝刊「生保16社支払い余力」）。日本生命（939.9）、明治生命（719.8）、朝日生命（654.8）、安田生命（648.1）、第一生命（632.1）、住友生命（526.2）、三井生命（491.6）、千代田生命（314.2）、大同生命（1016.8）、太陽生命（873.0）、富国生命（722.4）、東京生命（431.6）、日本団体生命（308.6）、協栄生命（300.7）、第百生命（294.6）、東邦生命（154.3）。

- (6) ソルベンシー・マージン比率が公表されなかった1996年度までの基準では、土地の含み益の算入率は35%で、しかも投資用の土地のみを対象としており、株式含み益の算入率は45%であった(小藤 [1998] p. 25)。
- (7) 第1に、劣後ローンの取り入れあるいは基金・資本金の増額の事例である。
- ①東京生命…自己資本増強に向けて劣後ローン260億円を調達した。期間は10年。同社は1997年7月に基金を10億円から150億円に引き上げている。今回の劣後ローンとあわせて40億円の自己資本を増強(1997(平成9)年11月28日付日本経済新聞朝刊「劣後ローン260億円調達 東京生命」)。
 - ②三井生命…さくら銀行から500億円の劣後ローンを調達する。他行からの調達も含めると1997年度中の同ローン調達額は約1,000億円となる(1997(平成9)年12月20日付日本経済新聞朝刊「三井生命劣後ローン1,000億円調達」)。また、三井グループ5社(さくら銀行、三井海上火災、三井信託銀行、三井物産、三井不動産)から永久劣後ローン500億円を調達(1998(平成10)年10月1日付日本経済新聞朝刊)。
 - ③日本団体生命…劣後ローン200億円調達(1998(平成10)年3月10日付日本経済新聞朝刊)。
 - ④朝日生命…年度末年までに第一勧業銀行他9行から劣後ローンを調達した。期間は10年と15年の2本建てである(1998(平成10)年3月20日付日本経済新聞朝刊「劣後ローン朝日生命2,000億円調達」)。
 - ⑤住友生命…2,250億円の劣後ローンの取り入れを行った。期間12年で、会計年度末にあわせて自己資本比率を3%程度に改善した(1998(平成10)年3月26日付日本経済新聞朝刊「劣後ローン2,250億円調達 住友生命」)。
- 第2に、株式評価の原価法への変更である。政府は、1997年度末に、低価法の採用を義務づけていたそれまでの方針を変更し、「原価法」との選択適用を認め、千代田生命、協栄生命、東邦生命、第百生命、東京生命の5社が「原価法」を選択した(『週刊東洋経済臨時増刊1998/9/2』p. 156)。
- (8) 小藤 [1998] p. 25。
- (9) 1998(平成10)年10月10日付朝日新聞朝刊「支払余力、公表せず」。

IV. 今後の展開と契約者利益

以上、①保険契約の締結および保険契約の維持管理の業務に影響を及ぼす環境変化、②生命保険会社の資産運用業務に影響を与える環境変化、さらに③保険規制にかかわる環境変化について検討してきた。本章では、契約者利益の実現という視点にたつて、今後の生命保険会社の経営行動を展望する。

新契約の減少、運用利回りの低迷といった生命保険会社にとってのマイナス要因が、今年度以降も急に好転するとは考えられず、その中で経営努力を求められる。ここではそうした経営努力のうち、自由化あるいは競争の促進を前提

とした商品の多様化と事業コスト削減のための営業網の再編の問題を取り上げる。

(1) 商品の多様化の例

1) 非喫煙者割引保険⁽¹⁾について

同保険は、1976年に米国ステート・ミューチュアル社が、年金を除く全保険種類に非喫煙者割引を導入したことに始まり、その後他社も追随した。1990年の米国生命保険マーケティング・調査協会（LIMRA: Life Insurance Marketing and Research Association）の調査によると、この保険のシェアは、収入保険料ベースで69%、契約高ベースで73%となっている。わが国において全社ベースの経験データ収集が開始されたのは1994年度からで、1998年3月わが国でも第百生命とアリコジャパンの2社が発売した。両者は類似点が多いため、以下では、前者の商品内容を紹介する。

正式名称は「5年ごと利差配当付優良体（年金払）定期保険特約付普通終身保険」で、主契約である普通終身保険に特約の形で優良体定期保険が付加されている。生活習慣および健康状態等に関して同社の定める基準により「優良体」と認められる者を被保険者とし、その健康度を公平に評価した（具体的には割引いた）保険料率を適用する。優良体定期保険特約の保険料は、保険金額3,000万円の場合、30歳で8.9%、60歳で27.7%の割引率となっている。この保険が非喫煙者割引保険であるとされるのは、優良体であるかどうかの査定基準の中に、「過去1年以内に喫煙をしていないこと」が含まれている⁽²⁾ためであり、この点に関し、告知に加え、診査時に唾液による検査が行われる。

非喫煙者割引保険は、危険の程度に応じた保険料の負担をもたらすという点で、保険理論にいう「契約者間の平等取扱原則」に資するものとして評価できよう。

2) 予定利率変動型保険

近年、一定期間毎に予定利率を見直す生命保険商品が市場に登場している⁽³⁾。

保険料の水準は一定とし、保険金額を変動させるものである。1998年1月に日本生命から発売された商品は、契約時の予定利率を5年毎に見直す個人年金である。従来の生命保険商品は、契約時の予定利率が契約終了時まで固定され、実際の運用利回りが予定利率を上回ると契約者配当という形で還元されていた。同商品では、実際の運用利回りが上昇すれば、予定利率を引き上げ、その結果年金が増額される。もちろん、逆の現象（実際の運用利回りの下降→予定利率の引き下げ→年金の減額）も考えられる。

新聞報道⁽⁴⁾によれば、予定利率を決める目安になる標準利率は、2.75%から1.8%程度に引き下げられようとしており、予定利率変動型保険の販売にとっては「逆境」である。この点、発売時が株価のいわゆる「バブル期」と重なった変額生命保険とは異なるが、将来の予定利率引き下げにより、年金額の減少という事態がありうるという事前の説明を会社側は怠ってはならない。

(2) 事業コスト削減のための営業網の再編

大手生命保険各社の営業職員数削減が進行中であるという。1997年度における営業職員の減少数は大手7社（日本、第一、住友、明治、朝日、三井、安田）で約2万2千名と、過去最高を記録した（7.8%減⁽⁵⁾）。生命保険の営業職員は主婦等を中心に戦後から長く保険販売の中核をなしてきた。しかしながら、新契約の伸展が望めず、解約・失効が増大し、その結果として保有契約の減少も経験しつつある今日、営業職員に支払う固定給が生命保険経営にとって「足かせ」となっている。また資産運用環境も厳しく「利差益」の充実が期待できない状況下では、生命保険会社にとって管理可能なコストである営業職員への固定給を抑制する必要がある。それが上述の人員削減という結果となっている。「カタカナ生保」といわれる一部の新規参入会社のように通信販売方式を採る道もあるが、「対面販売」を必要とするような商品種類については、営業職員の質的向上が第1に図られねばならないであろう。

1998年3月31日に閣議決定された「規制緩和推進3か年計画」によれば、今年度中に施行あるいは検討が予定されている項目は以下のとおりである⁽⁶⁾。

- (1) 保険業とその他金融他業態との子会社方式による相互参入
- (2) 生損保会社本体による相互参入の範囲
- (3) 家計向け保険の届け出制移行の検討開始

これらの点は、保険会社から見れば、競争の促進あるいはビジネス・チャンスの拡大をもたらすものである。今後われわれは、「契約者利益の確保」ということを中心に据えて、これらの点の具体化の道筋を考察しなければならない。

注(1) 以下は、『インシュアランス生保版』第3,789号（保険研究所），pp. 20-21に多くを負っている。

(2) その他の査定基準として、BMI（ボディ・マス・インデックス=体重と身長により算出される指数）の値が同社所定の範囲内であること、血圧値が同社の定める範囲内であること、同社の定める通常の契約の引受基準において、健康状態および身体状態が良好であると認められることがある。

アリコジャパンの商品では、非喫煙の定義は、「過去2年以内に喫煙したことがないこと」で、全件、尿によるコチニン検査が行われる。

(3) 日本生命の他、1997年7月にアリコジャパンが発売したのは「積立利率変動型終身保険」で、同商品は予定利率を毎月見直すものである。公社債を中心に運用し、毎月の運用実績が2カ月後の予定利率となる。ただし予定利率は最低3%を保証する。

(4) 1998（平成10）年10月20日付朝日新聞朝刊「標準利率の目安は1.8%」。

(5) 1998（平成10）年6月26日付日本経済新聞朝刊「大手生保営業部隊を削減」。尚、生保業界全体での営業職員の新規登録者数は、35,972人（9.2%）減であった（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. 57）。

(6) 『インシュアランス生保版』第3,797号（保険研究所），pp. 4-5。

〈参考文献〉

- Black, K., Jr. & Skipper, H. D., Jr. [1994] : Life Insurance, 12th ed., Prentice Hall (安井信夫監訳・江澤雅彦他訳 [1996] : 『生命保険第12版』生命保険文化研究所)。
- 漆畑春彦 [1998] : 「ソルベンシーマージン基準と保険経営」『金融ジャーナル』第39巻第11号, pp. 16-19。
- 江澤雅彦 [1997-a] : 「戦後保険史—保険業法の改正（上），（下）」『金融財政』第8,971号, 8,972号, pp. 18-19。
- 江澤雅彦 [1997-b] : 「戦後保険史—日産生命の経営破たん」『金融財政』第8,991号, pp. 18-19。

生命保険市場の環境変化と契約者利益

- 経済企画庁 [1998]:『平成10年版経済白書—創造的発展への基礎固め—』。
- 小藤康夫 [1998]:「ソルベンシー」を疑え! 生保の危機去らず『エコノミスト』第3,345号, pp. 24-26.
- 佐藤元彦 [1994]:「アメリカ生命保険会社の自己資本比率改善策—自己資本比率規制導入前夜のアメリカ生命保険業界—」『保険学雑誌』第546号, pp. 88-112.
- 鈴田雅也 [1994]:「米国生損保のソルベンシー規制」『生命保険経営』第62巻第4号(第364号), pp. 141-163.
- 近見正彦・前川 寛・高尾 厚・古瀬政敏・下和田 功 [1998]:『現代保険学』有斐閣。
- 中村 伸 [1994-a]:「米国生保に対する自己資本規制導入の影響」『生命保険経営』第62巻第4号(第364号), pp. 124-140.
- 中村 伸 [1994-b]:「米国における二種類の「RBC比率」」『生命保険経営』第62巻第5号(第365号), pp. 160-163.
- 日経ホーム出版 [1998]:『日経マネー緊急臨時増刊号 最新生保の実力』。
- 保険毎日新聞社 [1996]:『新保険業法Q & A』。
- 前川 寛 [1998]:「規制緩和と市場構造の変化」『損保企画』No. 665, pp. 12-19.
- 松岡博司 [1996]:「米国生命保険ソルベンシー監督の動向」『保険学雑誌』第555号, pp. 102-122.
- 水島一也 [1996]:『現代保険経済 第5版』千倉書房。
- 吉川吉衛 [1997]:「ソルベンシー・マージン基準について」『経営研究』第48巻第1号(通巻261号), pp. 1-31.

(本稿は、1998年6月11日に開催された早稲田大学産業経営研究所・公開講座での報告内容に加筆・修正を施したものである。)