

生命保険会社の経営と経営危機対応制度 小藤康夫（専修大学）

1 日産生命の破綻処理

1997年4月25日、大蔵省は中堅生保会社の日産生命に対して戦後初の業務停止命令を出した。それに伴い、生命保険協会を保険管理人に任命し、保険業法に基づく処理策を打ち出した。保険業法に基づく基本的処理策は契約者保護基金の活用にある。そのためには最初に救済保険会社を見つけ出すことが大前提であった。

旧保険業法のもとでも保険契約の包括移転があったが、それは強制的規定が設けられていた。現保険業法ではそのような強制的規定を廃止し、任意の手続きに委ねている。そのため、保険契約の移転を円滑に運ぶためには救済保険会社の出現が必要であった。

だが、戦後初の破綻処理策は当初考えられた構想と違った形で展開していった。なぜなら、日産生命倒産に際して救済生保会社が出現しなかったからである。その結果、保険業法に基づく処理策と違った形で契約者保護基金が使われることになった。つまり、性格が全く異なる維持管理会社に2000億円を支払うことになったのである。しかも、その金額は日産生命の債務超過額3000億円を下回る金額であり、また、予定利率を引き下げる措置も取られたため、保険契約者に負担を強いる結果となった。

このような日産生命倒産に対する処理策をみると、保険業法で定められた経営危機対応制度は十分な機能を発揮したとは言い難い。むしろ、保険契約者を十分な形で保護することができず、不満足な結果をもたらしたと思われる。本報告の目的は、なぜそのような不満足な結果になったのかを理論的に整理し分析することにある。

2 モラルハザードと危険負担

そのためには、まず、生保会社には安全な生保会社と危険な生保会社が存在することを知る必要がある。それは危険に対する選好が異なるからである。安全な生保会社は危険を好まないのに対して、危険な生保会社は安全な生保会社ほど危険を回避しようとしない。それゆえ、同じ運用状況から出発しても危険に対する選好が異なることから、安全な生保会社と危険な生保会社に分かれていくことになる。

安全な生保会社はハイリスク・ハイリターンな運用をしないが、危険な生保会社はより高い効用水準を求めてそのような運用を進めていく。しかし、ハイリスク・ハイリターンな運用を進めていけば、いずれ予定利率を達成できなくなる可能性が急激に高まり、歯止めが働くと考えられるかもしれない。

しかしながら、契約者保護基金といった経営危機対応制度があるために、ある程度までハイリスク・ハイリターンな運用を進めていくことになる。ここにおいてモラルハザードの問題が発生することになる。この場合、安全な生保会

社は契約者保護基金があるために危険負担が強いられることになる。もし、契約者保護基金のような経営危機対応制度が存在しなければ、モラルハザードの問題は発生せず、安全な生保会社に危険負担を強いられることもなかったことになる。

日産生命の破綻処理において2000億円の資金援助にもかかわらず救済保険会社が出現しなかったことは、結局、この分析にしたがえば2000億円以上の危険負担を救済保険会社に強いるためと解釈できよう。

3 支払保証制度の将来

日産生命の破綻処理を見る限りでは、契約者保護基金制度は当初想定したような機能を果たさなかった。その原因を突き詰めていくと、危険回避の度合いが生保会社によって異なっていることが指摘できるが、そのほかに破綻生保会社の規模も影響していると考えられる。

倒産生保会社の規模が小さければ救済生保会社の負担も小さくなり、契約者保護基金制度もうまく機能したと思われる。だが、日産生命のようにバブル期に急激に資産規模を膨らませた中堅生保会社となると負担も大きくなり、救済するには上限の2000億円では満たされなかった。

それゆえ、契約者保護基金がうまく機能するには破綻生保会社が小規模であることが前提となろう。アメリカのように1500社以上で、ほとんどの生保会社が小さければこのような制度は有効に機能するが、わが国のように規模の大きな生保会社が多くを占めている場合にはうまく作用しないと考えられる。今後、契約者保護基金に代わる新しい支払保証制度が作りだされていくが、このことに留意しなければ有効な安全ネットとはならないであろう。

討論者 名古屋大学経済学部 家森信善氏の質問
質問

1) そもそも保険契約者(の公的)保護は必要か。あるいは、保険契約者保護機構の目的は何であるべきか。

預金保険制度の最大の目的はシステミック・リスクの軽減である。保険契約者保護にはそのような側面は小さい。他方、保険契約の方が、預金契約よりも、途中解約の困難や契約の長期性のために、契約者の負担が大きい。もし、公的関与を正当化するとすれば、預金者保護とは別の論理構成が必要であると思われる。

(回答)

預金と違い公共財の側面は薄いうえ、簡易保険という国有の生命保険があるのでその方面の需要は満たしている。それゆえ、民間生保会社の公的保護は必要がないように思える。

生保会社の支払保証制度は、パニックを静めると言った心理的な効果を期待してつくられている。しかし、解約の動きの激しい生保会社は経営内容の悪化した会社が多い。決して根拠のないパニック的な動きをしているのではない。「途

中解約の困難や契約の長期性のために、契約者の負担が大きい」ことがあげられているが、解約控除の問題は別の問題として切り離すべきだと思う。これはプット・オプションのプレミアムで十分説明できる。

2) 日産生命の行動はどのようにして生じたのか。

評者(家森)には、日産生命がリスクを過小評価していたのではないかと感じられる。報告者(小藤先生)の立場では、提示されている経済モデルでの合理的な主体のように、ハイリスクを承知の上で、日産生命はハイリターンを狙いにいったと理解しておられるようである。(理論分析での「安全な生保」と「危険な生保」の存在の仮定とも関連するが)もしそうだとすると、他社に比べて、日産生命がリスク愛好的である理由はどこにあるのであろうか。とくに、多数の保険契約者(契約者社員=持ち主)が集まっている相互保険会社の場合、リスク特性が各社ごとに違うことをどのように説明できるであろうか。

(回答)

日産生命は危険回避の度合いが低いためにハイリスク・ハイリターンの運用を実行し破綻したという主張が私の骨子である。なぜ他の生保と比較して危険回避度が低かったのか、それは経営者の方針によって経営が決定されるからである。生保会社は相互会社組織であるため、批判されるメカニズムがない。それゆえ、経営者、しかもトップの人間によってどのような方向にも動かされてしまう性格を有している。日産生命の場合は積極果敢な経営を好む経営者の出現によって経営の方向性が決定づけられ、高い利回りの一時払い養老保険や年金を好む契約者が集まったために崩壊に向かっていった。

3) 日産生命はなぜ保険契約を集められたのか。すでに、1987年、1988年の段階で、保険契約者側にモラルハザードが発生していたと判断して良いであろうか。

(回答)

金融機関との業務提携が大きく影響している。一時払い保険料をローンで支払うシステムを開発し、個人年金保険ローン契約をめざましい勢いで伸ばしていったためである。87年、88年頃、大手生保はこのような一時払い保険は将来に問題を残すことを懸念し、押さえていた。しかし、中堅生保は積極的に営業を展開していた。この対称的な動きからモラルハザードは当時からあったと思われる。また、経営不安がささやかればじめたときには営業職員によるセールストークとして契約者保護基金の制度が使われたと言われている。このことはモラルハザードそのものであろう。

4) 現行制度は問題が多いとして、それではどのような制度が望ましいと考えるか。

(回答)

経営内容がすぐにわかり、経営者のチェックが可能で、しかも資金調達が可能

能な経営システムが好ましい。つまり、相互会社から株式会社への組織変更、しかも株式の公開が必要である。戦前の生保会社は株式会社がほとんどであった。また、相互会社の模範としたアメリカの生保会社も、現在、株式会社化に進もうとしている。

フロアーからの質問

九州大学 城石和秀氏

(質問)

1) 日産生命の経営破綻については、負債面にも原因を求め得るのではないか。(高負担からハイリスク・ハイリターンに走らざるを得なかったのではないか。)

(回答)

確かにご指摘のことは言えるかもしれないが、高い予定利率を達成できると信じるほどの積極的経営がその背後にあったと解釈している。

2) ここの報告の論旨からすると預金保険もモラルハザードを生むことになるが、預金保険の存在意義とのバランスをどう考えるか。

(回答)

銀行を対象とする預金保険と、保険会社を対象とする経営危機対応制度は違うと考えている。銀行は決済機能に見られるように公共財的性格を有しているので預金保険が必要だが、保険会社の場合はそのような機能がない。それゆえ、同じ扱いはしにくいと思う。

3) 日産生命の契約者は保護すべきではなかったと言って良いのか。

(回答)

経営危機対応制度はモラルハザードを引き起こす可能性が高いことを報告したが、そこから日産生命の契約者を保護すべきでないという指摘にはつながらない。その前に生保会社による情報公開の問題がある。この問題を飛ばして先に進むことはできない。

4) 全体として解約が増えたということをもって、一種のパニックが起きたという言い方もできるのではないか。

(回答)

解約増大の全社的現象は2つの種類に分けられる。ひとつは根拠の無い解約を示す「純粹パニック効果」で、もうひとつが経営内容に応じて解約の動きが決定づけられる「情報効果」である。本報告では解約増大の全社的現象が情報効果に基づいていることを指摘した。しばしば用いられる「パニック」と言う表現は純粹パニック効果を意味していると解釈すれば、否定したことになる。

フロアーからの質問

慶応義塾大学 馬淵紀壽氏

1) 配布資料の図表13において、明治生命が97年9月末の伸び率が純減となっているが、同社の「純含み率」は業界第2位の優等生である。にもかかわらず、解約が多く純減となったのは、日産生命破綻の余波でバブル期の変額養老保険契約者が浮足し立ったのではないか。もしそうだとすると、契約者は通常考えられているよりはクレバーで、無差別的な連鎖反応は起こさないと言う報告者の論点のひとつが裏付けられるように思う。

(回答)

ここでは97年9月末の伸び率の値よりもイベントスタディーの応用分析として、97年9月末の対前年比と97年3月末の対前年比の差に注目している。このほうが契約者の合理的動きが読み取れると考えている。

2) 1980年代のアメリカで保険会社の経営破綻がいくつか発生したが、州政府あるいは連邦政府の対応はどのようなものであったか、ご教示乞う。

(回答)

アメリカの破綻処理についての研究は今後の課題とさせていただきます。申し訳ございません。