

保険会社のグループ経営に関する 規制のあり方について

平成23年6月29日

社団法人日本損害保険協会

業界を取り巻く環境変化

市場環境の変化

～ 大きな成長が望めない国内マーケット ～

少子高齢化の進展による人口減少傾向、景気悪化の影響、若者を中心とした自動車離れ 等

各社の対応と課題

□ アジアや欧米を中心とした海外マーケットへの進出

→ 規制緩和による一層の機動性を確保

□ 業界内の再編とグループ経営の効率化・サービス力強化

→ 経営統合による効率化・国内保険事業の強化

→ ワンストップサービスの提供、多様なニーズ・変化する市場を見据えた機動的な商品・サービス供給の体制確保 等

規制環境の変化

～ グループベース、グローバルベースでの監督へ ～

連結健全性規制の導入、多国間監督カレッジ 等

金融審議会（保険会社のグループ経営に関する規制の在り方WG） 諮問事項

□ 保険会社のグループ経営に関する規制の在り方等についての検討

保険会社による外国保険業者の買収等に係る子会社の業務範囲規制の見直しを含む保険会社のグループ経営の向上に資するような規制の在り方等についての調査審議

諮問事項および関連テーマ

I. M&A等を通じた収益機会の拡大および事業再編

- ◆ 保険会社の外国保険会社の買収等に係る子会社の業務範囲規制の見直し
- ◆ 保険契約の包括移転に係る規制の見直し（グループ外を含めて）
- ◆ 同一人与信規制の見直し

II. グループ内の機能（保険募集・保険金支払・事務システム・経理・人事）再編を通じたグループ経営の効率化・サービス力強化

- ◆ 保険募集人等の委託の在り方見直し等

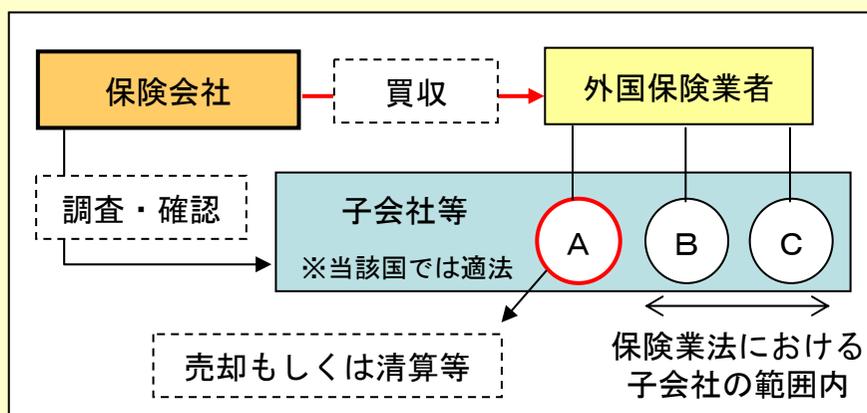
I. M&A等を通じた収益機会の拡大および事業再編

(1) 保険会社の外国保険会社の買収等に係る子会社の業務範囲規制の見直し

- 保険会社が保険業を行う外国の会社を子会社としようとする場合、当該外国の会社の子会社等は、保険会社が子会社とすることができる会社（子会社対象会社）でなければならず、その営むことができる業務は限定されている。

（保険業法第2条第12項、第106条第1項第8号、保険会社向けの総合的な監督指針Ⅲ-2-3-3）

- 現地法令で現地保険業者の子会社等に対する業務範囲の制限が存在せず（あるいは本邦の規制と異なり）、保険会社が様々な業種の子会社等を保有しているケースについて、本邦保険会社が、当該現地保険業者の買収等を行おうとするときには、傘下にある子会社等について、本邦の規制と照らして調査・確認をすることが必要となる。



本邦の規制を満たさない場合には、当該子会社等を処分することを入札条件としなくてはならない等、外国保険会社に比して交渉上不利となることがある。

入札期間が短期間で調査・確認に時間を要する場合には、入札が不可能となることがある。

I. M&A等を通じた収益機会の拡大および事業再編

(1) 保険会社の外国保険会社の買収等に係る子会社の業務範囲規制の見直し

- 海外の保険子会社の子会社等には、国内における保険会社の子会社等の業務範囲規制を非適用とするよう、見直しをしていただきたい。

保険会社向けの総合的な監督指針Ⅲ-2-3-3において、「保険業を行う外国の会社が行う業務については、現地監督当局が容認するものは、法の趣旨を逸脱しない限り原則として容認する。」とされていることも勘案のうえ、ご検討いただきたい。

期待される効果

より機動的・効果的な海外展開（大規模なM&Aの促進等）が可能となり、国際競争を勝ち抜く、力強いグローバルな金融機関を目指すことができるようになる。

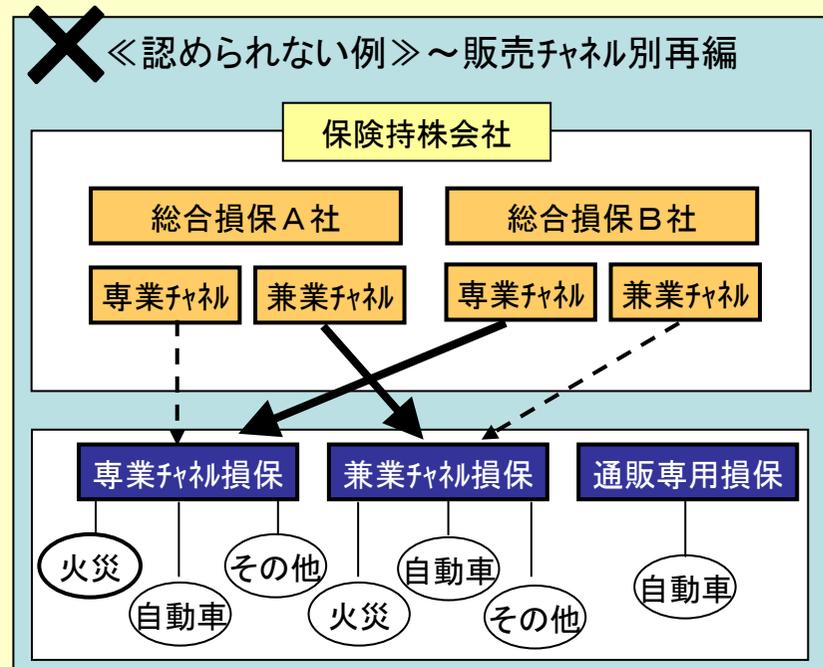
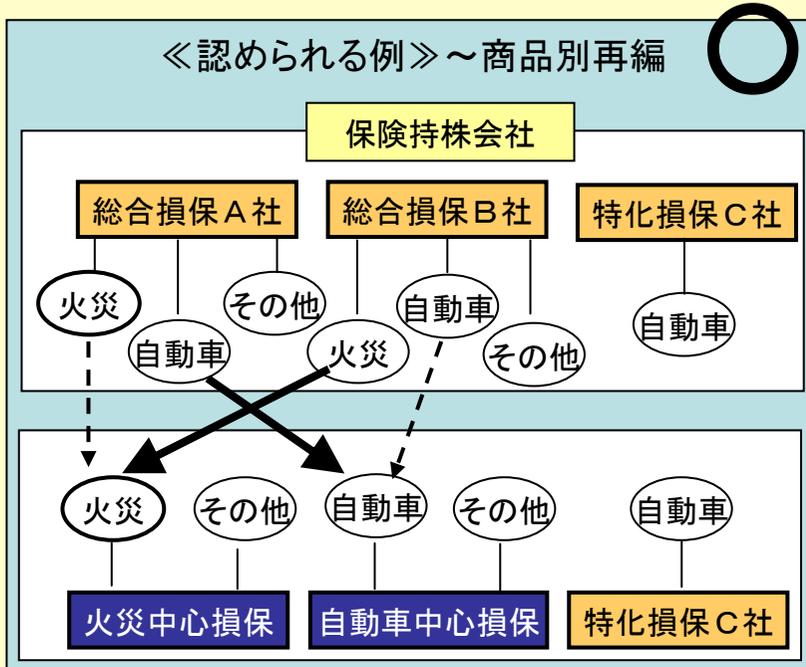
I. M&A等を通じた収益機会の拡大および事業再編

(2) 保険契約の包括移転に係る規制の見直し

□ 保険契約を他の保険会社に移転する場合、責任準備金の算出基礎が同一である保険契約の全部を包括して行わなければならない。

(保険業法第135条第2項)

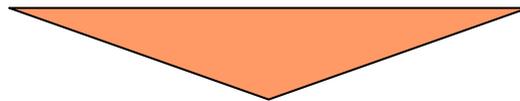
■ たとえば、保険会社グループにおいて、グループ内の既存保険会社を様々な目的をもって再編しようとしても、契約を移転できる単位が“責任準備金の算出基礎が同一である保険契約”に限定されているため、再編の形態が狭められている。



I. M&A等を通じた収益機会の拡大および事業再編

(2) 保険契約の包括移転に係る規制の見直し

■ 責任準備金の算出基礎が同一である保険契約の一部を移転することを認めていただきたい。



期待される効果

たとえば、地域別（東日本／西日本など）や、顧客属性別（法人／個人など）、チャネル別（専業／自動車ディーラー／銀行など）の単位で保険契約の移転ができるのであれば、より戦略的かつ効率的なグループ経営を行うことが可能となる。

I. M&A等を通じた収益機会の拡大および事業再編

(3) 同一人与信規制の見直し

同一人与信規制(保険業法第97条の2第2項・第3項、規則第48条の3)

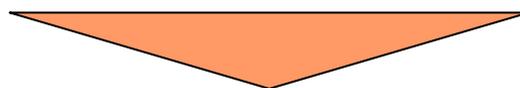
資産	同一人自身			同一人(グループ) <注3>		
	合同勘定	積立勘定	会社総資産 (告示第228号)	合同勘定	積立勘定	会社総資産 (告示第228号)
	(規則第48条の3)			(規則第48条の3)		
イ 社債・株式	合計で10%	合計で10%	(規定なし)	合計で10%	合計で10%	(規定なし)
ロ 貸付有価証券<注1>・貸付金						
ハ 預金(除く普通・当座)						
ニ 債務の保証						
ホ (デリバティブ与信<注2>)	合計で3%	(規定なし)	合計で3%	合計で3%	(規定なし)	合計で3%
ロ+ニ 貸付金+債務の保証						

<注1>但し、現金担保の貸付有価証券の担保相当額は除く。

<注2>当分の間適用しない。(規則附則(平成10年11月24日総理府・大蔵省令第45号)第2条)

<注3>比率は同一人自身に対するものと全く同じ。

<注4>与信もとの保険会社側についても、グループ合計での同一人(グループ)に対する与信額の規制がある。



- 同一人与信規制は子会社等も規制対象となるため、大規模M&Aが本規制に抵触する可能性がある。
- 子会社等の再編時(子会社統合、中間持株会社設立など)に本規制に抵触する可能性がある。

I. M&A等を通じた収益機会の拡大および事業再編

(3) 同一人与信規制の見直し

■子会社等の取扱い

- ・子会社等に対しては保険会社が主体的に経営管理・統制を効かせることが可能。
 - ・「保険検査マニュアル」「金融コングロマリット指針」「保険会社向け総合的な監督指針」においても子会社等も含めたグループ全体での経営管理態勢整備が求められており、各社の態勢整備を促し当局が監督する仕組みができています。
 - ・子会社リスクは本質的には事業リスクであり、信用リスクとは異なる。ソルベンシーマージン規制などにおいても両リスクは捕捉方法が異なる。
 - ・連結ソルベンシー導入により、子会社等の抱えているリスクも含めた資本充足の明示的検証も可能。
- ⇒子会社等については本規制の対象外とすべきではないか。

■与信集中に係る監督規制のあり方

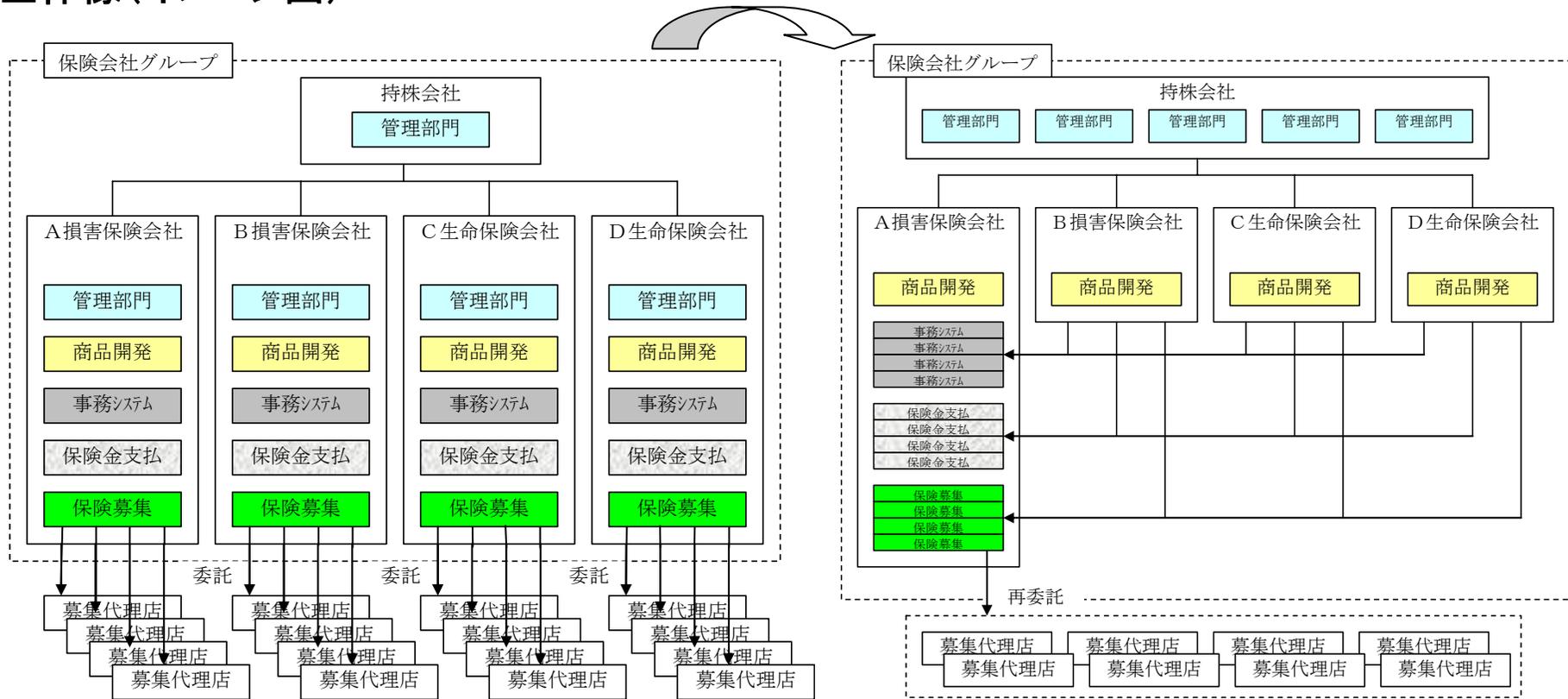
- ・与信集中リスクに関しては、各社独自に管理態勢を構築していると考えられる。
 - ・「保険検査マニュアル」においても、大口与信先の管理が掲げられており、各社において態勢整備がすすめられ、当局がそれを監督する体制が確立している。また、オフサイトモニタリングにおいても、大口与信先に係る与信状況などを報告しており、タイムリーに当局が監督することも可能。
- ⇒規制の緩和は、ベターレギュレーションで掲げられている「金融機関の自助努力尊重と金融機関へのインセンティブ重視」という柱にも合致する。

期待される効果

グループ経営の、より機動的・効果的な戦略展開（大規模M&Aや子会社等の再編等）が可能となり、国際競争を勝ち抜く、力強いグローバルな金融機関を目指すことができるようになる。

II. グループ内の機能（保険募集・保険金支払・事務システム・経理・人事等）再編を通じたグループ経営の効率化・サービス力強化

全体像(イメージ図)



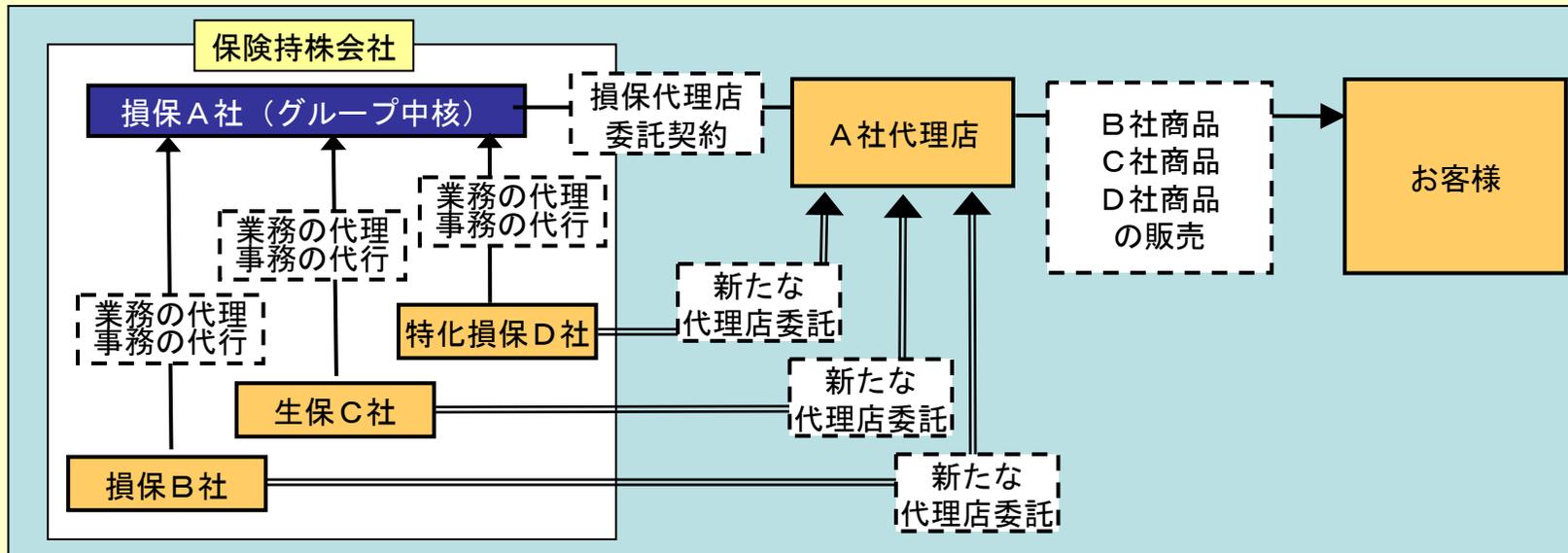
◇保険会社は、グループ内機能の集約や再編を一つの選択肢として、経営の効率化や契約者に対するサービス力の強化を図っている。一方、その実施には一定の制約があるため、これを見直すことにより、円滑な機能の集約・再編を行なうことが可能になると考えている。

Ⅱ. グループ内の機能再編を通じたグループ経営の効率化・サービス力強化

－保険募集人等の委託の在り方見直し－

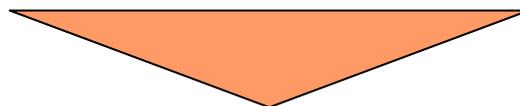
- 保険業法上、損害保険代理店とは「損害保険会社の委託を受けて、その損害保険会社のために保険契約の締結の代理又は媒介を行う者で、その損害保険会社の役員又は使用人でないものをいう」とされている。(保険業法第2条第21項)

グループ内の保険会社間の販売代理において、委託元保険会社の保険商品を委託先保険会社の代理店で販売代理させようとする場合には、委託元保険会社と代理店との間で改めて代理店委託契約を締結する必要がある



Ⅱ. グループ内の機能再編を通じたグループ経営の効率化・サービス力強化 ー保険募集人等の委託の在り方見直しー

- グループ内の保険会社間における販売代理制度を整備して、新たに委託契約書を締結することなく、グループ内各社の商品が販売できるようにしていただきたい。



期待される効果

今まで以上にグループ経営の効率化を図ることができ、お客様の多様なニーズにお応えする商品・サービスの提供やワンストップサービスの提供が可能となる。

Ⅱ. グループ内の機能再編を通じたグループ経営の効率化・サービス力強化 －保険募集人等の委託の在り方見直し（ご参考）－

保険募集人等の委託の在り方については、「総代理店制度の導入」について検討がなされてきた経緯があり、次のような考え方が示されている。

規制改革3カ年計画のフォローアップにおける金融庁の回答

保険募集等の委託のあり方の見直し(総代理店制度の導入)について検討を行ったが、以下の理由により措置困難の結論に達した。

- ①保険会社が保険代理店に直接委託するのではなく、総代理店が委託することとした場合、以下のような問題があること。
 - ・保険会社が保険代理店における業務の適切な実施を確保できなくなる恐れがある。
 - ・保険会社が自ら委託していない保険代理店の保険募集に関する賠償責任まで負うこととなる。
 - ・多くの保険代理店を傘下に持つ総代理店は強い販売力を有するようになり、保険会社のコントロールが十分に働かなくなる恐れがある。
- ②上記①の問題に対応する方法として、以下のようなことが考えられるが、実際にはこうした要件を満たす総代理店は想定しがたいこと。
 - ・総代理店に保険代理店における業務の適切な実施の確保等の責任を負わせること。
 - ・総代理店は保険会社の子会社に限ること。
- ③更に保険募集人等の委託について保険会社が外部に委託する具体的なニーズが認められないこと。

<グループ内の適用との関係>

- 損保協会としても上記の考え方には基本的に賛成。
- 一方で、過去の検討では、グループ経営の視点からのアプローチは行っていない。今回の内容は、従来とは異なった切り口であり、論議をすることは可能と考える。
 - ◆グループ内の保険会社に保険販売を委託する場合、受託会社は保険会社として求められる業務の適切性を確保できており、これ通じて代理店を指導・監督していると位置付けられる。
 - ◆委託保険会社と受託保険会社との関係も、グループ内において適切なコントロールが働くことが通常である。