

〈定期刊行物レビュー〉

保 険

○損害保険仲介者の報酬開示規制 — ニューヨーク州における新規制を中心にして — (田爪 浩信)

(保険学雑誌 第 615 号 2011.12 : 日本保険学会)

保険ブローカーや保険代理店等の保険仲介者には、顧客に対して顧客の必要性や意向に沿った保険商品ではなく、自らが保険会社から受領する報酬水準の高い保険商品を推奨してしまう、いわゆる **Commission Bias** 問題が潜在する。そしてその抑止策として、現在わが国では保険仲介者が仲介業務に伴って保険会社から受領する報酬(仲介手数料、代理店手数料等)を顧客に開示することの当否が議論されている。

本稿では、こうしたわが国での報酬開示の議論が乗合代理店制度と保険仲立人制度の見直しを踏まえつつ行われていることを概説するとともに、わが国での議論への示唆として英国における報酬開示ルールおよび大手保険ブローカーのスキャンダルをきっかけにニューヨーク州で導入された新たな報酬開示規制について俯瞰・考察を行っている。

そして筆者は、わが国における保険仲介者の報酬開示規制の論議では、いかなるタイプの保険仲介者が報酬開示の当否検討に相応しいのか考えることに加えて、代理店手数料率には代理店の業務遂行能力等が反映されており単純な高低評価になじまないこと、開示内容を適切に比較・評価する物差しを顧客自身が持つことが必要といった点に留意すべきとした上で、引き続き各国の状況を的確に把握・分析し、わが国の実情に即した新たな枠組を考察する努力が求められる、として本稿を結んでいる。

○フランスにおける保険マーケティングの動向(亀井 克之)

(保険学雑誌 第 615 号 2011.12 : 日本保険学会)

本稿では、フランス保険市場での保険会社のマーケティング戦略の動向について考察している。近年のインターネット技術の進展に支えられた新たな動きとして、①クルティエ・グロシスト(卸売ブローカー)、②保険比較サイト、③Pay as you drive型保険のインターネット専売事業、等の存在感が増してきたことを取り上げている。

クルティエ・グロシスト(卸売ブローカー)は、保険会社と、地域密着型の小規模ブローカーとの間のインターフェースの役割を担っている。特殊な顧客や市場に的を絞った独創的な保険商品を設計し、こうした商品を保険会社に取り扱ってもらう。他方、大規模保険会社からは契約を打ち切られかねない小規模のブローカーで構成される販売ネットワークを形成・指導し、この販売ネットワークにはオンライン保険料見積り等の簡潔なシステムを提供する。このように、インターネットの普及により、データ交換等にかかるコストが大幅に減少した結果、クルティエ・グロシストというモデルが誕生したとしている。

また、近年は自動車保険等の保険商品を選択する際に消費者がインターネットの保険比較サイトを活用することが増えてきたことを紹介している。さらに、走行距離1キロごとに保険料を支払うことが可能な Pay as you drive 型の自動車保険商品を取り扱っているフランス唯一の保険会社としてアマギーズがあり、契約締結はインターネット上で完結し、契約者は専用の走行距離計測機を車に取り付けること等を紹介している。これらのほか、2009年9月にアリアンツが、同社のフランス子会社である AGF のブランドをアリアンツ・ブランドに統合し、複数ブランド戦略から単一ブランド戦略への転換を図ったこと等も取り上げている。

最後に、顧客のさまざまな購買パターンに対応するために複数のチャネルを充実し併存させる「マルチチャネル」、「マルチアクセス」化の流れの中でのインターネットの重要性、フランスの保険会社は、ブランド戦略・コミュニケーション戦略の展開によって強固なブランド・アイデンティティを構築していること、顧客に対する利便性向上を主眼としたマーケット戦略の有用性等を再確認できたとして結んでいる。

○規制緩和はわが国の生命保険業を生産的にしたのか？（浅井 義裕）

（生命保険論集 第177号 2011.12：生命保険文化センター）

わが国では1996年の保険業法改正以降、保険料の細分化、損害保険会社の子会社形態による生命保険事業への参入、第3分野の解禁、銀行窓口販売の解禁等の規制緩和が段階的に行われた。本稿では、1996年の保険業法改正以降の規制緩和により、わが国の生命保険会社の生産性が向上したかについて検証を行っている。

検証にあたり、筆者はまず、わが国の現行規制の程度が他の先進国に比べ厳しく、発展途上国に比べ緩やかであること、新規参入や保険料等の規制緩和は通常、ソルベンシー基準規制や説明責任強化等の契約者保護の強化が伴うため、規制緩和が必ずしも生産性の向上につながるとは限らないこと等、わが国の特徴や先行する研究等について解説している。

次に、規制緩和前後のデータの分析を行い、規制緩和以降は生産性や効率性が改善しているとの検証結果を述べている。また、外国生命保険会社、新規参入会社、相互会社形態の会社、系列の生命保険会社の生産性の分析もあわせて行っている。さらに、生産性と保険料との関係の分析を行い、生産性の高い保険会社が低い保険料を設定しているとの検証結果を述べている。

最後に筆者は、わが国の生命保険業の生産性が改善したのは規制緩和が一因であるものの、規制緩和の影響だけを抽出するのは難しく一層の研究の蓄積が必要であること、今後規制緩和を進めるにあたっては生産性、効率性以外の影響も含め議論する必要がある等と述べている。

銀行

○欧州銀行界のストレス・テスト実施状況（水野 裕二）

（金融財政事情 2011.11.28：金融財政事情研究会）

欧州では、金融システムの信頼性回復を目的として 2009 年頃からストレス・テストに関する規制が強化される傾向にあり、これに適切に対応することが欧州の銀行にとって非常に重要な課題になっている。

この動きを踏まえて、ムーディーズ・アナリティックスは、2011 年に欧州所在の 42 行に対して、ストレス・テストに対するヒアリングを実施したが、このヒアリングをとおして、ストレス・テストに関して最も望ましいとされるプロセスが明らかになった。具体的には、①ストレス・テストの対象の定義、②業務に悪影響を及ぼすマクロ経済シナリオや危機イベントの定義、③必要データの確保、④シナリオの影響度合いを測定するための算式の構築（モデル化）、⑤ストレス後のリスクの計算、⑥この結果の経営層に対する報告、そして、⑦経営アクションを起こすというプロセスである。この①～⑦のすべてを実行している銀行は 14%に過ぎず、また、86%が、⑦に到達せず、ストレス・テストの結果を経営アクションに生かすことができていないと回答している。

このストレス・テストにおいて、実務担当者の最大の課題としてあげられているのが、データの確保、モデルの構築、そしてシステム対応の 3 つであるとされている。

日本においては欧州ほど詳細な規制やガイドラインは発表されておらず、また、環境の全く異なる欧州の状況をそのまま参考にできるわけではないと断りつつ、最後に今回の調査が日本の金融界に与える示唆を以下のとおり指摘して、まとめとしている。

- ストレス・テストの目的と意義への経営層の理解を深める。
- データを整備する。
- ポートフォリオ特性に合ったモデルを選定する。
- 弱点を把握するという目的を忘れない。

○正念場を迎えた欧州債務問題（矢口 満）

（金融 2011.11：全国銀行協会）

ギリシャの財政収支の粉飾発覚に端を発した欧州債務問題は、アイルランド、ポルトガル、イタリア、スペイン等の欧州周縁国に拡大し、ドイツやフランスを含めたユーロ圏は正念場に立たされている。

本稿では、そうした債務問題の元凶とも指摘されることがある 1999 年の欧州通貨統合の経緯、債務問題を引き起こした主な要因、域内最大の経済国であるドイツの対応、10 月 26 日のユーロ圏／EU 首脳会議で合意された包括戦略と今後の展開で想定

される3つのシナリオ、ギリシャ以外の欧州周縁国の状況、現在検討されているユーロ圏の財政統合等について、今後の展開におけるポイントを整理し解説している。

証 券

○国際金融規制改革の動向（河野 正道）

（証券レビュー 第51巻第12号 2011.12：日本証券経済研究所）

本稿は金融庁金融国際政策審議官である河野氏の講演録である。現在の金融規制監督は、金融のグローバル化とともに、金融危機を契機として、国際的な協調体制の中で動いている。

河野氏は、金融危機対応の国際的な政策策定機関である金融安定化理事会（FSB）および証券監督者国際機構（IOSCO）に金融庁を代表して出席している立場から、国際的な金融規制改革の流れを説明している。すなわち、2008年9月のリーマン・ショック後の11月に発足したG20首脳会議を頂点として、FSBおよびその傘下の銀行、証券および保険の各規制基準策定機関等による政策協調体制の中で、各国がいかに協調し、国際的なコミットメントとして実行しているのかを説明している。この中で、銀行等の資本規制、役員の報酬規制、デリバティブ取引規制など、2011年11月のG20カンヌ・サミットまでの流れを説明するとともに、欧州のソブリン問題の影響、今後の動向についても説明している。

○わが国 CDS 市場の現状と価格形成（志馬 祥紀）

（証券レビュー 第51巻10号 2011.10：日本証券経済研究所）

CDS（クレジット・デフォルト・スワップ）という言葉については、ここ最近新聞や金融雑誌等で目にする機会が増えている。本稿では、このCDSについて、そもそもどういった商品であるのか、あるいはどのように利用されているのか、といった市場の概念的な話から分かり易く説明が始まる。例えばCDSの説明として一般的に使われる「事前に決められた信用イベントが発生した際に、一方が相手方に対して損失を補償する。その見返りに定期的に手数料を受け取る契約」という定義を噛み砕いて「信用リスクを保険の対象事故とする損害保険」という定義を用いるなど、損害保険関係者にも理解し易い内容となっている。

続いて、CDSが株式や社債等の金融商品の保有に伴うリスク・ヘッジ手段として存在する商品であることや、CDS取引対象企業の経営破綻の際にどのようなプロセスで当該CDS取引の清算が行われたのか等について紹介されている。

そして最後に、CDSと株式等との市場間の価格形成の関係や構造を見ることにより、現在のCDS市場がどの程度機能しているのかといった点について分析結果が報告されている。