

SCBSHINKIN
CENTRAL
BANK

金融制度情報

No. 2

(2002.5.29)



信金中央金庫

SCB

総合研究所

〒104-0031 東京都中央区京橋3-8-1

TEL.03-3563-7541 FAX.03-3563-7551

規制緩和が進む銀行等の保険窓販

- 10月から個人年金保険などの取扱いが可能に -

(要旨)

1. 銀行等の保険窓販に関する規制緩和と弊害防止措置の拡充

2002年3月19日に金融庁は、2002年10月からの銀行等の保険窓販に関する規制緩和について発表した。対象保険商品に定額・変額の個人年金保険、年金払積立傷害保険、財形保険、財形傷害保険が追加される。また、住宅ローン関連の長期火災保険などの対象物件に、新たに「店舗併用住宅」が加えられる。さらに、住宅ローン関連の信用生命保険の仕入先を、窓販を行う銀行等の子会社・兄弟会社である生命保険会社に限る規制が撤廃される。規制緩和と同時に、変額個人年金保険を販売する際の銀行の説明責任など、弊害防止措置も拡充される。

2. 銀行等窓販チャネルに対する期待が大きい個人年金保険

窓販が解禁される個人年金保険の最近の動向についてみると、90年代半ばを境に、新契約件数・金額が落ち込む一方、解約・失効の件数・金額が増加、保有契約件数・金額は減少に転じている。こうしたなか、地域別にはバラツキがある。関東は、新契約額のシェアは低下しているが、解約・失効は少ないため、保有契約額のシェアは上昇している。逆に近畿は、新契約額のシェアはほぼ横ばいだが、解約・失効額の急増から2000年度に保有契約額シェアは急低下した。個人年金保険の新たな販売チャネルとして、銀行等窓販に期待する向きも少なくない。

3. 魅力に乏しい財形保険、財形傷害保険の取扱い

一方、財形貯蓄市場をみると、一般財形、住宅財形、年金財形の合計残高は1994年度末以降、伸びが鈍っている。業態別シェアをみると、都市銀行や信託銀行、証券会社のシェアが趨勢的に低下する一方、労働金庫と生命保険のシェアが上昇している。ただ、財形市場は法人単位での開拓であり、収益性も低いとみられている。信用金庫業界もすでに預金商品で参入していることから、財形保険、財形傷害保険の取扱いを積極化する公算は小さい。

4. 変額個人年金保険は生保破綻時におけるリスクの遮断措置が課題

変額個人年金保険は、運用利回りが約束されていない特別勘定で運用され、元本割れリスクがある反面、ハイリターンの可能性もあるため、投信と類似している。しかし、投信とは異なり分別管理されていないことから、生命保険会社が破綻した場合、運用成績とは関係なく、減額される可能性がある。将来的には、生保破綻時におけるリスクの遮断が課題となる。

1. 銀行等の保険窓販に関する規制緩和と弊害防止措置の拡充

2002年3月19日に金融審議会金融分科会第2部会の第10回会合が開かれ、事務局が銀行等における保険商品の窓口販売について説明、了承を得た。その内容は、銀行等の保険窓販に関する規制緩和と、弊害防止措置の充実である。

保険窓販に関する規制緩和は図表1の通りである。併せて、図表2のような弊害防止措置の拡充が図られることになった。

まず、銀行等の保険窓販の対象商品について、個人年金商品として生命保険から定額・変額の個人年金保険が、損害保険からは年金払積立傷害保険が、財形貯蓄用商品として生命保険から財形保険、損害保険からは財形傷害保険が追加された。

次に2001年4月から販売が開始された住宅ローン関連の長期火災保険・債務返済支援保険・信用生命保険について、その取扱対象が、これまでは専用住宅のみであったが、これに店舗併用住宅も加えられた。信用金庫の顧客には店舗併用住宅を利用する顧客も多いといわれており、今回の対象物件の追加により、住宅ローン関連各種保険の取扱いの増加が期待される。

(図表1) 保険窓販の対象商品等の規制緩和

対象保険商品の追加	個人年金保険(定額・変額)、年金払積立傷害保険、財形保険、財形傷害保険
保険の対象物件の追加	現在認められている住宅ローン関連の長期火災保険・債務返済支援保険・信用生命保険について、「専用住宅」に限られている対象物件に、「店舗併用住宅」を追加
仕入先規制の撤廃	現在、住宅ローン関連の信用生命保険は、窓販を行う銀行等の子会社・兄弟会社である保険会社の商品に限定されているが、この規制を撤廃する

(備考1) 金融庁「銀行等における保険商品の窓口販売について」より信金中央金庫総合研究所作成

(図表2) 弊害防止措置の拡充策

保険取引の他の取引への影響	銀行等が保険商品を販売する際に、保険商品を購入しないことが他の取引に影響を及ぼさないことについて、顧客への説明がなされるための措置を講じる
変額個人年金保険の元本割れリスク	銀行等が変額個人年金保険を販売する際に、融資を受けて保険料に充てた場合、当該商品が元本割れをすると、借入金が残ることについて、顧客への説明がなされるための措置を講じる
住宅ローン相談窓口	銀行等が住宅ローン関連の信用生命保険を販売する際に、住宅ローンの返済に困ったときの相談窓口(当該銀行等の内部及び外部の相談窓口)について、顧客への説明がなされるための措置を講じる
適切な募集体制の整備	銀行等の内部でマニュアルを策定して研修を実施するとともに、内部検査を行うなど、適切な募集体制を整えることを求める
トラブル解決への銀行の参加	銀行等による保険商品の窓口販売の際に発生したトラブルについて、保険業界に設けられた紛争処理の場で解決を図る場合には、募集を行った銀行等にもその場への参加が義務づけられるようにする

(備考1) 出所は図表1に同じ

信金中央金庫は、信用金庫に対する代理貸付方式による新商品として、「しんきんGOOD住まいリング」の取扱いを2002年3月1日より開始した。この住宅ローンは、当初10年間と11年目以降のそれぞれの期間について固定金利である長期固定金利ローン商品であり、5年以内に廃止が予定されている住宅金融公庫による公庫貸付の受け皿商品として開発されたものである。長期固定金利の住宅ローン商品の提供が難しい信用金庫にとって、その住宅ローン取扱いの機会を広げるとともに、住宅ローン関連長期火災保険の窓販取扱いの機会を増やすものとして期待される（住宅ローン関連長期火災保険の銀行窓販市場については、旧制度研究グループ情報No.8「最近の銀行等の保険窓販動向」を参照）。

なお、図表2の弊害防止措置の拡充策については、特に変額個人年金保険の元本割れリスクについての規定が目をひく。バブル末期に銀行が、相続税対策として自らの融資付きで、顧客に一時払い変額保険の購入を推奨した。ところが、株式市場のバブル崩壊で当該商品が元本を大幅に下回り、顧客の融資返済の目処が立たなくなったことから社会問題化した。そこで、金融庁は、そのような問題を繰り返さないよう、特に金融機関の説明責任を強化することにした。

新しい弊害防止措置はまた、適切な募集体制の整備やトラブル解決への銀行の参加を、窓販を行う銀行等に義務づけることによって、銀行等が関係法令に違反することなく、十分顧客保護に配慮した窓販活動を行うことを求めている。加えて、万が一、顧客とのトラブルが発生した場合にも、その商品を提供する保険会社ばかりでなく、保険の募集を行った当事者として、銀行等が紛争処理の場に参加することを求めている。

金融庁は上記の措置について早急にパブリックコメント等の手続きを経て、2002年10月1日から実施するとしている。また、対象商品の更なる拡大については、2002年10月1日以降の上記措置の実施状況をみながら、2003年度中に結論を得ることとする、としている。今後もう一段、対象商品が拡大される余地がある。

2. 銀行等窓販チャネルに対する期待が大きい個人年金保険

2002年10月から新たに銀行等保険窓販の対象商品になるものは、図表3の通りである。財形貯蓄商品については次章で取り上げることとし、本章では、年金貯蓄商品のうち、特に関係者の注目する個人年金保険についてみる。

（図表3）新たな窓販対象保険商品

	生命保険商品	損害保険商品
年金貯蓄商品	個人年金保険（定額・変額）	年金払積立保険
財形貯蓄商品	財形保険	財形傷害保険

（備考1）出所は図表1に同じ

個人年金保険は、契約後、所定の年金開始時期まで保険料が払い込まれ、運用され、その運用資産が年金原資となって、一生涯または一定期間年金を支払う保険である。

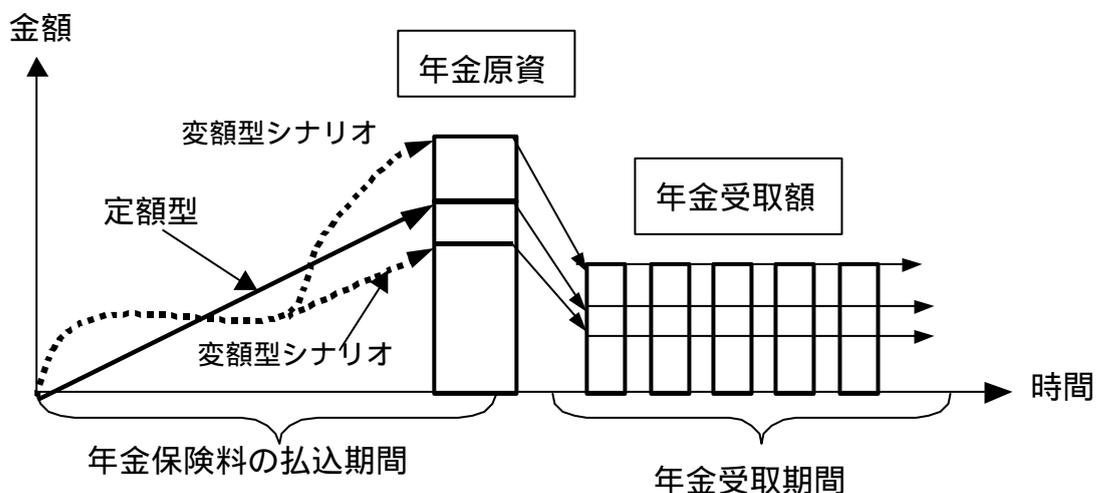
個人年金保険には、定額型と変額型がある。定額型は個人年金保険契約を結んだ段階で、将来受け取る月々の年金額が確定する。一方、変額型は年金積立金の運用実績によって、将来受け取る月々の年金額が変わる。

図表4のように、定額型は、他の一般の生命保険商品と同様に、生命保険会社が予定利率を保証する一般勘定で積立保険料（「一時払い」や「一時払い+月々積み立て」などの場合もある）が運用されるため、その予定利率に従い、保険料払込期間を経た年金原資も、その後受け取っていく月々の年金受取額も、その生命保険会社によって約束されていることになる。

一方、変額型は、運用利回りが約束されていない特別勘定で運用され、保険料の払込期間にわたる特別勘定の運用実績により、年金原資の規模が左右される。運用実績が予定利率を上回れば、同じ払込保険料でも定額型を上回る年金原資が積み上がること（変額型シナリオ）もあれば、運用実績がマイナスとなり、年金原資は払い込まれた積立保険料総額を下回って元本割れを起こす（変額型シナリオ）可能性もある。それによって、その後に月々受け取ることになる年金額もまた左右される。なお、変額型には、年金原資の額がそれまでの運用実績にしたがって変動しても、年金原資確定後は一般勘定に移管され、一定の年金受取額となるものと、年金受取開始後も年金原資の未払残額は特別勘定で運用され続け、その運用結果によって、その後の月々の年金受取額が変動していく商品がある。変額型にも年金の最低額保証がついたものもある。

また、最近では予定利率を定期的（例えば5年）に見直していくタイプもあり、変動型ほどは変動しないものの、定期的に見直されていく予定利率の推移によって、確定時の年金原資額が左右されるタイプなどもある。このタイプには予定利率の最低保証

（図表4）個人年金保険（定額・変額）の概要



（備考1）信金中央金庫総合研究所作成

も設けられている。

次に、個人年金保険には年金の受取期間によって、終身年金、有期年金、確定年金などの種類が、また、受取方法によって定額型、逓増型などの種類がある。

特に終身年金については、長生きからくる経済的リスクを被保険者相互で分散し、生命保険会社は平均余命の統計を反映して年金受取額を決めるという点で、生命保険商品らしさが表れている。また、他の受取期間のものも含めて、年金保険料払込期間中に被保険者が死亡した場合、定額型なら既払込保険料相当額、責任準備金相当額など、変額型なら死亡時の積立金と既払込保険料相当額の大きいほうの額などといったように、予め定められた死亡給付金が支払われる。運用実績がよいと、死亡給付金の最低保証額が上方修正されるタイプもある。中途解約時には、定額型の場合、責任準備金相当額、それと既払込保険料相当額の大きいほうの額など予め定められた額が支払われる一方、変額型の場合、解約返戻金の最低保証はないものが多い。商品性については生命保険会社によって多様化しており、販売時の商品説明が重要となる。

個人年金保険については、一定の条件を満たした契約は、その保険料の額に応じて一般の生命保険料控除とは別枠の個人年金保険料控除で所得控除が受けられる。ただし、その条件の中には「保険料払込期間が10年以上であること」というのがあるため、一時払いのものは控除の対象外となる。現状では、変額個人年金保険は一時払いのものも多く、その場合、個人年金保険料控除ではなく、生命保険料控除の対象となる。一時払いの場合は、契約年のみ控除の対象となる。

また、個人年金保険の場合も、死亡保険金が支払われる場合は、一定の条件を満たす契約であれば、法定相続人数×500万円の相続税非課税枠を享受できることもあり、ペイオフ解禁対策商品の1つとしても期待されている。

(図表5) 個人年金保険の受取期間・受取方法別分類

受取期間別	
終身年金	年金支払開始時から被保険者が生存している限り年金が支払われる *一定の年金支払保証期間付きのものもある
有期年金	一定の期間中において被保険者が生存している限り年金が支払われる *一定の年金支払保証期間付きのものもある
確定年金	一定期間、被保険者の生死にかかわらず年金が支払われる
一時給付金	一括による受取り
夫婦連生年金	夫婦のどちらかが生存している限りは年金が支払われる
介護割増年金	年金開始後に被保険者が所定の介護状態となった場合に割増しの年金が支払われる
受取方法別	
定額型	年金額が受取期間を通じて一定
逓増型	年金額が一定の額もしくは割合で増えていく
前厚型	年金支払開始後一定期間のみ年金額を高く設定

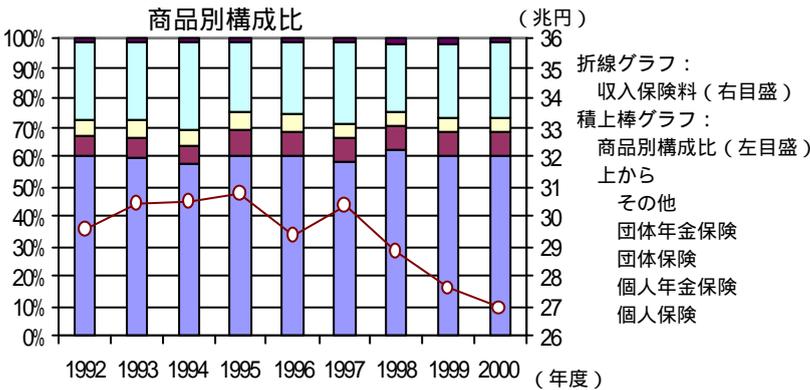
(備考1) 財経詳報社「図説 日本の生命保険」より信金中央金庫総合研究所作成

次に、個人年金保険市場の最近の動向についてみると、まず図表6のように、生命保険全体の収入保険料は95年度の30.8兆円をピークに減少傾向にあり、2000年度は26.9兆円であった。その中で個人年金保険は6.5%（1994年度）から9.5%（1995年度）のシェアを占めており、2000年度のシェアは8.1%であった。その間、生命保険の主力商品である死亡保険などを含む個人保険は、一貫してほぼ6割のシェアを占めている。

死亡保険などの個人保険に比べて、個人年金保険は販売手数料が低いため、生命保険会社は自社職員による個人年金保険の募集にはあまり熱心ではないようだ。その分、今回の銀行窓販解禁に対する期待は大きいと考えられる。

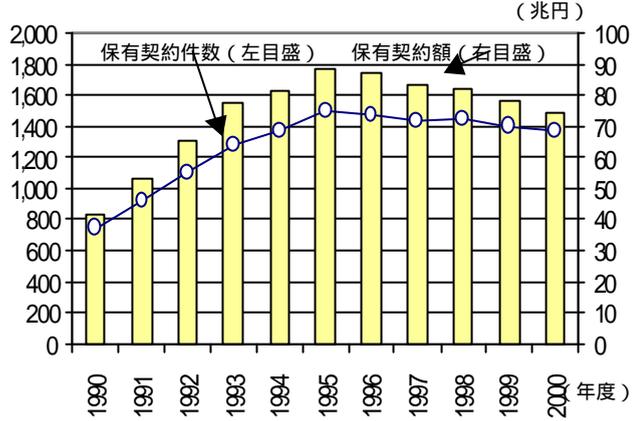
新契約件数と解約・失効件数の動向に目を移すと、図表8のように、90年度から保有契約件数の増加に合わせて、解約・失効件数も増加していったが、95年度までは新契約件数がそれ以上の高水準で推移していた。しかし、90年代後半になると新契約件数は急減し、1997年度、1999年度、2000年度については解約・失効件数を下回る状

（図表6）生命保険の収入保険料の推移と

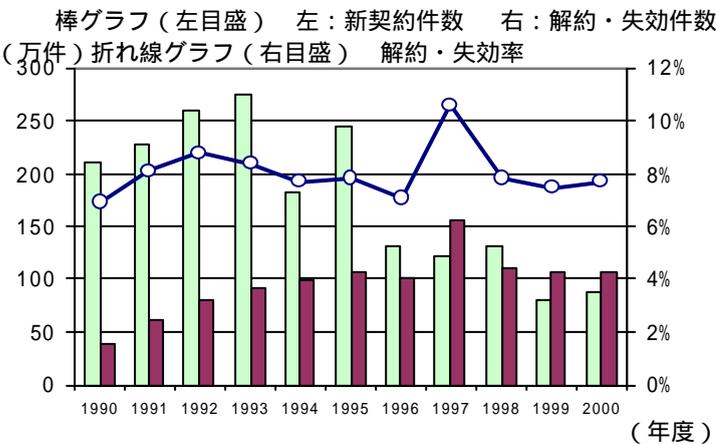


（備考1）生命保険文化センター「生命保険ファクトブック」より信金中央金庫総合研究所作成

（図表7）個人年金保険の保有契約件数と保有契約額

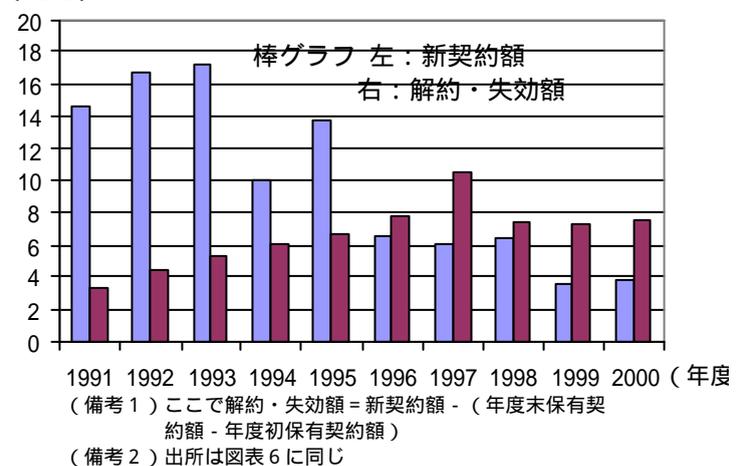


（図表8）個人年金保険の新契約件数と解約・失効件数



（備考1）解約・失効件数 = 解約件数 + 失効件数 - 復活件数
 （備考2）解約・失効率 = 解約・失効件数 / 年度初保有件数
 （備考3）出所は図表6に同じ

（図表9）個人年金保険の新契約額、解約・失効額



況となった。2000年度の新契約件数は1993年度のピークから68%減の88万件である。ただ、解約・失効件数自体は、1997年度に急増したものの、1993年度以降、ほぼ100万件前後で推移しており、その年度初保有件数に対する比率である解約・失効率も1997年度の10.6%を除けば90年代を通じておおむね8%前後で推移してきた。

新契約額も、図表9のように、新契約件数とおおむね同様の動きとなっているが、2000年度は3.8兆円と、1993年度のピークからの落ち込み度は件数より大きい78%減となっている。これは新契約1件当たりの契約額が趨勢的に減少しているため、近年のピークである1992年度の1件当たり645万円から2000年度は32%減の1件当たり436万円となっている。

年度末の保有契約額と年度中の新契約額から、既契約の解約・失効額を逆算すると、解約・失効件数の動きと同様に、1997年度のピークに向けて増加したが、その後は7兆円台で落ち着いている。解約・失効契約の1件当たり契約額はピークの1997年度の644万円から98年度には一度607万円に減少したが、その後、再び増加し、2000年度には638万円となった。景気の低迷の長期化を受けて、より額の高い契約から解約・失効されるようになり、一方で新契約額の平均規模が年々縮小していることが、保有契約数の減少以上に保有契約額の減少を加速している。

地域別の動きに目を移すと、2000年度末の保有契約金額と2000年度中の新契約額に占める各地域別のシェアは図表10のようになる。各地域の新契約額シェアと保有契約額シェアの差は、シェアが大きい関東、近畿で1%を超えるものの、他の地域では±0.5%以内に収まっており、両シェアの水準はあまり変わらない。また、地域間のランキングも両シェアの間で変わらない。

次に、各地域別に1990年度からの保有契約額シェアと新契約額シェアの動きを振り返り（図表11～14）、特徴について述べる。

（図表10）個人年金保険の2000年度の保有契約額、新契約額とその地域別シェア（億円、%）

	全国金額	地域別シェア										
		全国	北海道	東北	関東	北陸	東海	近畿	中国	四国	九州	沖縄
保有契約額	725,943	100.0	3.7	5.6	40.8	4.3	12.4	16.8	5.2	3.0	8.0	0.3
新契約額	38,164	100.0	3.5	6.1	38.9	4.1	12.7	18.1	5.2	2.8	8.3	0.4
-		0.0	-0.2	0.5	-1.9	-0.2	0.3	1.3	0.0	-0.2	0.3	0.1

（備考1）上記全国金額および地域別シェアには千代田生命と第百生命の数値は含まれていない

（備考2）地域分類は以下の通り。

東北：青森、岩手、宮城、秋田、山形、福島。 関東：茨城、栃木、群馬、埼玉、千葉、東京、神奈川、山梨、長野。 北陸：新潟、富山、石川、福井。 東海：岐阜、静岡、愛知、三重。

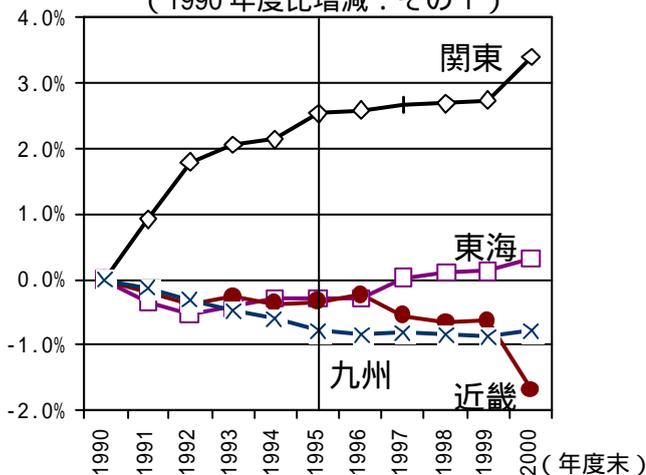
近畿：滋賀、京都、大阪、兵庫、奈良、和歌山。 中国：鳥取、島根、岡山、広島、山口。

四国：徳島、香川、愛媛、高知。 九州：福岡、佐賀、長崎、熊本、大分、宮崎、鹿児島。

（備考3）出所は図表6に同じ

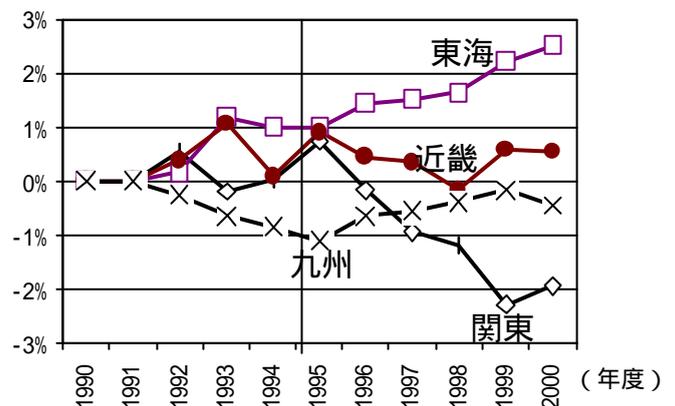
- 関東…… 2000年度は保有契約額シェア、新契約額シェアとも約4割を占め、他地域を圧倒している。1990年度から2000年度に保有契約額シェアを3.4ポイント高めた一方で、新契約額シェアを1.9ポイント下げている。解約・失効額が他地域に比べて相対的に少なかったことが、保有契約額シェアが上昇した理由である。
- 近畿…… 2000年度は保有契約額シェア16.8%、新契約額シェア18.1%と、関東に次いで高い。新契約額シェアは変動しつつも2000年度は1990年度比で0.5ポイント上昇した。しかし、保有契約額シェアの方は2000年度に急落し、1990年度から1.9ポイント下げた。2000年度に大阪府を中心に解約・失効額が急増したことによる。関東と対照的な動きとなっており、ここ数年の近畿経済の悪化を反映していると思われる。ちなみに、2000年度の近畿の平均失業率は5.9%と、沖縄県を除く全地域の中で一番高い。
- その他…… 保有契約額シェア、新契約額シェアともおおむね1990年度から2000年度への変化は±1.0%にとどまっている。保有契約額シェア、新契約額シェアとも上昇しているのは東北、北陸、東海で、うち東海の新契約額シェアが2.5ポイント上昇したのが目を引く。一方、保有契約額シェア、新契約額シェアとも低下しているのが北海道、中国、四国、九州で、うち中国の新契約額シェアはほぼ横ばいだった。北海道を除けば東海までの東でシェアが伸び、近畿から西でシェアが低下している。

(図表11) 地域別保有契約額シェアの動き
(1990年度比増減：その1)



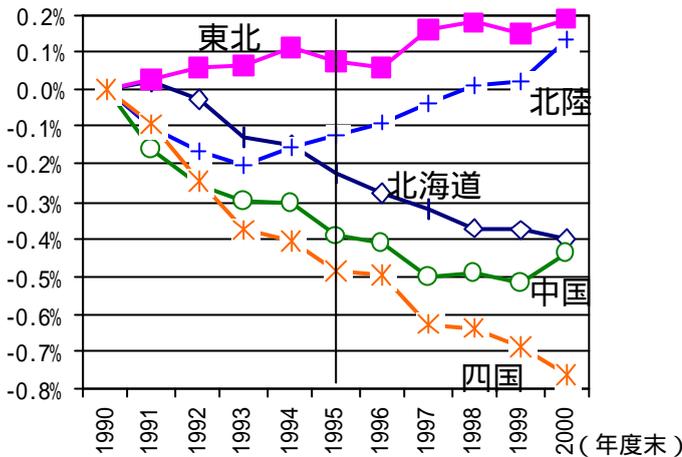
(備考1) 地域分類は図表10に同じ
(備考2) 出所は図表6に同じ

(図表12) 地域別新契約額シェアの動き
(1990年度比増減：その1)



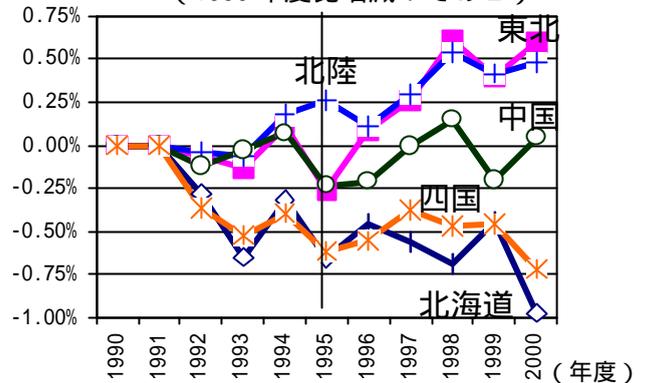
(備考1) 地域分類は図表10に同じ
(備考2) 出所は図表6に同じ

(図表 13) 地域別保有契約額シェアの動き
(1990年度比増減：その2)



(備考 1) 地域分類は図表 10 に同じ
(備考 2) 出所は図表 6 に同じ

(図表 14) 地域別新契約額シェアの動き
(1990年度比増減：その2)



(備考 1) 地域分類は図表 10 に同じ
(備考 2) 出所は図表 6 に同じ

このように個人年金保険市場全体では新契約件数が減少し、1契約当たり金額も低下しているなか、近年は件数、金額とも解約・失効を下回っている。また、新契約のいくらかは、既契約の継続が難しくなった顧客が解約して、より少額の新契約を結んだ分と考えられる。それにしても、解約のみの顧客が増え、これまでのように個人保険の契約者も含めた既契約者市場にはもう期待できなくなってきた生命保険会社は、新しい銀行等窓販チャネルによる新規顧客の開拓に期待している面もあろう。加えて、個人死亡保険などの保障性商品に比べて貯蓄性の高い個人年金保険の販売手数料はずっと低いため、営業職員チャネルではペイしない、と生命保険会社は考えており、その点からも銀行等窓販チャネルに期待しているといわれる。

しかし、予めその予定利率を通じて払い込み保険料額と将来の年金受取額や受取期間の条件が、個々の生命保険会社によって保証されている定額型は、予定利率が1990年の5.50~5.75%から2001年には1.65%まで低下し、最近ではその魅力が薄れてしまっている。将来、金利が上昇すると考えれば、契約者配当があるとはいっても、現在の低い予定利率で長期の契約を結んでしまうというのは、不利であるという見方も成り立つ。元本保証の預金商品を取り扱う金融機関にとっては、本来、生命保険会社が予定利率を保証する定額型の方が、運用実績次第で年金原資が大きく変動してしまう変額型よりも扱いやすいと考えられる。ましてや、変額型については1990年に発売した一時払変額保険を銀行の融資付きで顧客に販売し、大きな社会問題を引き起こした苦い経験が生命保険業界と銀行業界にはある。しかし、現下の環境では、低い予定利率での定額型よりも、リスクはあってもハイリターンのある機会がある変額型の方が顧客に魅力的に映るという状況になっているといえる。最近の報道等によれば、投信窓販の実績を生かして金融機関は変額年金に注力するというコメントの方が、変額保険

の苦い経験から変額年金の取扱いに現場はやや消極的だというコメントを上回ってきているようだ。

変額型個人年金保険は、1999年4月に初めて販売が認められ、国内では歴史の浅い商品である。外資系生保が自社商品の供給や販売に積極的であったが、国内生保も参入してきた。株式や外国証券、株式投信などのリスク商品の販売に慣れている証券会社の保険窓販では、日米とも、もっぱら変額型が販売されている。

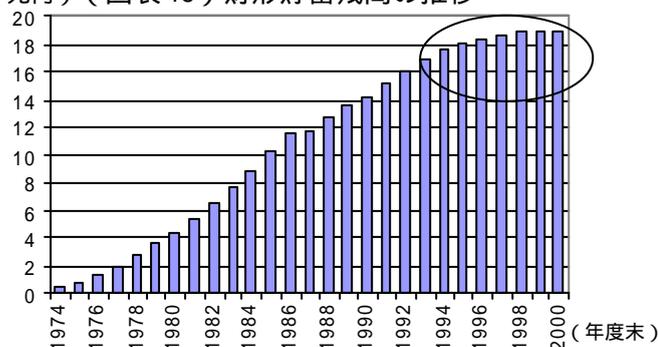
3. 魅力に乏しい財形保険、財形傷害保険の取扱い

今回の銀行等の保険窓販対象商品に新たに追加される商品には、財形貯蓄向けである生命保険商品の財形保険、損害保険商品の財形傷害保険もある。財形貯蓄制度の受け皿商品として、金融各業態はすでに独自の商品の提供、販売に参入しており、信用金庫業界自身もすでに商品供給者かつ販売者として参入している。今回、保険会社の財形貯蓄商品を銀行等が販売者として取り扱うことができるようになる。

財形貯蓄制度は1972年1月からスタートし、生命保険会社も1975年に参入した。その後、1988年4月から損害保険会社も参入した。図表15で財形貯蓄残高(一般財形、財形住宅、財形年金の合計)を、図表16でその業態別シェアの推移をみると、1994年度末より残高の伸びがやや鈍化している。業態別シェアでは、都市銀行、信託銀行、証券会社のシェアが低下傾向にあり、地方銀行・第2地方銀行が1990年度末以降は13%前後で横ばいの推移を見せているのに対し、労働金庫と生命保険のシェア拡大傾向が顕著となっている。信用金庫のシェアはその他に含まれており、単独では2000年度末までほぼ1~2%で推移してきており、2000年度末は1.4%となっている。また、同じその他に含まれる損害保険商品である財形傷害保険のシェアは88年度の参入以降、シェアを高めているものの、1996年度末で1.7%にとどまっている。

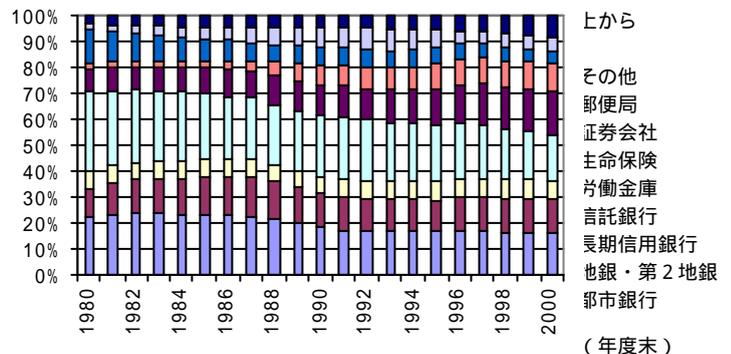
今回、銀行等窓販で扱えるようになった生命保険商品である財形保険は、財形貯蓄の中でもシェアを伸ばしてきている。しかし、信用金庫業界もすでに預金商品で参入済みであるほか、財形貯蓄商品市場が法人単位で開拓する市場であり、新規の販売はあまり期待できないとの見方がある。また、収益性が低いともいわれており、保険商

(兆円) (図表15) 財形貯蓄残高の推移



(備考1) 生命保険文化センター「生命保険ファクトブック」、大蔵省「銀行局年報」などより
信金中央金庫総合研究所作成

(図表16) 財形貯蓄残高の業態別シェア



(備考1) 生命保険文化センター「生命保険ファクトブック」、大蔵省「銀行局年報」などより
信金中央金庫総合研究所作成

品による財形貯蓄販売への参入は、個人年金保険販売への参入に比べてあまり魅力的ではないのではないかという見方が強い。

4. 変額個人年金保険は生保破綻時におけるリスクの遮断措置が課題

個人年金保険のところで定額型は予定利率が保証されると述べたが、昨今の金融情勢下、少なからぬ生命保険の破綻が起こった。定期預金などに比べて、個人年金保険は払込期間と年金受取期間とを合わせた顧客との取引期間は長期にわたる。したがって、その個人年金保険の引受手である生命保険会社の財務の健全性は、年金の安全性をみる上で重要なポイントとなる。

預金はペイオフが完全実施される 2003 年 4 月からも、元本上限 1000 万円とその利子までは預金保険で全額保護される。しかし、生命保険が破綻した際に生命保険契約者保護機構が保護するのは、その時点での各契約の責任準備金の 9 割までである。破綻した場合、既契約は通常、他の保険会社や保護機構が設立する保険子会社などに継承されるが、過去の運用実績を上回る高い予定利率の既契約は、予定利率が現在の低金利でも賄える水準に引き下げられる可能性がある。その結果、既契約者は将来の生活設計を大幅に見直すことを余儀なくされるおそれがある。

一方、運用利率が保証されず、特別勘定で分離して運用されている変額型は、よく投信にたとえられる。しかし、投信はその運用会社や販売金融機関が破綻しても、それらの会社の資産から運用資産が分別され、信託銀行で管理されているため影響は受けないが、現行の保険業法では、特別勘定で運用され、運用利回りが保証されない変額型個人年金保険であっても、その生命保険会社が破綻すると一般勘定と同等に扱われるため、積立資産が全額保護されることはない。したがって、現時点では、変額型であっても投信の場合とは異なり、その運用の成功、失敗とは別に、将来その生命保険会社の支払能力に問題が生じるような場合には、受け取れる資産が目減りするリスクが存在することに留意しなければならない。

ただし、政府の総合規制改革会議が 2001 年 12 月 11 日に出した第 1 次答申によれば、団体年金保険に関する規制改革の中で、「特別勘定で運用される資産については、その価格変動リスクを基本的に顧客が負うこととなっており、生命保険会社の経営破綻とは無関係と言える」とし、「こうした特別勘定で運用される資産については、一般勘定との財産的性格の相違や保険会社における負債性の相違から、リスク遮断の厳格化を前提とした保険関係請求権への特別先取特権の付与等について、検討を開始すべきである」としており、検討が 2001 年度中に開始された。将来、同じ特別勘定で運用される個人変額保険や変額個人年金保険についても、同様の措置が検討される可能性が高いと考えられる。

5.まとめ

貸出金の伸び悩みや預貸利鞘の確保の難しさから、手数料収入の拡大を図りたい信用金庫にとり、前回の住宅ローン関連長期火災保険などに続いて、10月からは保険窓販の機会が一段と広がることになる。各種報道等によれば、個人年金保険の販売手数料は一時払変額個人年金保険の場合で保険料の4～5%ともいわれ、また、販売手数料も販売時受取りと資産残高比例での受取りの場合があるという。

個人年金保険は高齢化社会の到来に向けて長期的な市場の拡大が予想される一方、定額型はその予定利率の低さ、変額型はその年金額の変動リスクという販売上の問題を抱えている。しかし、信用金庫は、個人顧客の金融資産に関し、中短期的な貯蓄手段である預金にとどまらず、長期貯蓄や投資手段としての投信、個人年金保険も加えて総合的なサービスを提供していく必要に迫られている。全国信用金庫協会は、複数の保険会社と業界統一的な定額・変額の個人年金保険を開発し、信用金庫業界として事務・システム等の統一化を実現する方針を発表した。信用金庫にとって、目先の収益性に必ずしもとらわれずに個人年金保険の窓販業務を開始し、その庫内インフラを整備し、ノウハウを蓄積していくことも重要なプロセスの1つではないだろうか。

以 上
(間下 聡)

本レポートは、情報提供のみを目的とした標記時点における当研究所の意見です。施策実施等に関する最終決定は、ご自身の判断でなさるようお願いいたします。また当研究所が信頼できると考える情報源から得た各種データなどに基づいてこの資料は作成されておりますが、その情報の正確性及び完全性について当研究所が保証するものではありません。

【旧ビッグバン対策レポートバックナンバーのご案内】

号数	題名	発行年月
No. 18	「新型銀行の誕生と信用金庫への影響（その1）」- 異業種の銀行業参入を考える -	2000年6月
No. 19	「新型銀行の誕生と信用金庫への影響（その2）」- 既存金融機関にとっての新型銀行の意味合い -	2000年7月
No. 20	「金融商品の販売ルールを定めた金融商品販売法」- 2001年4月同時施行の消費者契約法と併せた信用金庫の対応策 -	2000年8月
No. 21	「行政サービスに民間活力を導入するPFI」- 信用金庫には自治体との議論を通じたノウハウ蓄積が期待される -	2000年12月
No. 22	「信用金庫における投信販売の留意点」- 2001年4月の金融商品販売法を前にして -	2001年3月

【旧制度研究グループ情報バックナンバーのご案内】

号数	題名	発行年月
No. 1	「期待される中小企業の資産流動化活用の検討（その1）」 - 中小企業債権流動化研究会 最終報告の内容を中心に -	2001年8月
No. 2	「期待される中小企業の資産流動化活用の検討（その2）」 - 残された問題点と信用金庫業界への意義 -	2001年9月
No. 3	「強まる不良債権処理の加速圧力」 - 「小泉改革」で不良債権処理はどう進むか（その1） -	2001年10月
No. 4	「最近の銀行等の投信窓販動向」 - 個人の貯蓄状況における意味合い -	2001年10月
No. 5	「「小泉改革」で不良債権処理はどう進むか（その2）」 - 独り歩きする「大手30社問題」と、「私的整理ガイドライン」の制定 -	2001年11月
No. 6	「最近の資産流動化をめぐる動き」 - 活発化する売掛債権流動化と開発型不動産証券化 -	2001年11月
No. 7	「「小泉改革」で不良債権処理はどう進むか（その3）」 - 機能拡充される整理回収機構、企業再建ファンドに期待 -	2001年12月
No. 8	「最近の銀行等の保険窓販動向」 - 2001年度上半期の長期火災保険販売実績を中心に -	2002年1月
No. 9	「年間2万件近い高水準が続く企業倒産」 - デフレ不況下、老舗企業の販売不振を主因とした倒産が急増 -	2002年2月
No. 10	「銀行等の銀行窓販純資産残高動向」 - 地域別動向を中心に -	2002年3月

【金融制度情報バックナンバーのご案内】

号数	題名	発行年月
No. 1	「最近の投信市場動向」 - MMF元本割れを受けて運用ルールを明確化 -	2002年5月

ご意見をお聞かせください。

信金中央金庫 総合研究所 行

今回の「金融制度情報」について
No. 2

今後、「金融制度情報」で取り上げてもらいたいテーマ

信金中央金庫総合研究所に対するご要望

差し支えなければご記入ください。

年 月 日

貴金庫（社）名

ご芳名

ご担当部署・役職名

ご住所

ありがとうございました。信金中央金庫担当者にお渡しいただくか、総合研究所宛ご送付ください。

(〒104-0031 東京都中央区京橋3-8-1)

(E-mail : s1000790@FaceToFace.ne.jp)

(FAX : 03-3563-7551)