

郵政民営化委員会（第146回）議事録

日 時：平成28年1月22日（金）9：40～10：20

場 所：永田町合同庁舎3階 郵政民営化委員会室

出席者：増田委員長、米澤委員長代理、老川委員、清原委員、三村委員
株式会社かんぽ生命保険 植平専務執行役、羽柴営業企画部長、
満武商品開発部長、宮地主計部長、
穴戸調査室長

○増田委員長

ただ今から「郵政民営化委員会」の第146回を開催いたします。

本日は、委員全員の出席を頂いておりますので定足数を満たしております。

お手元の議事次第に従い、議事を進めてまいります。

1月19日にかんぽ生命保険から、金融庁長官と総務大臣に対して新規業務の認可申請があり、翌20日に当委員会に意見の求めがありました。

本日は、かんぽ生命保険から本件認可申請に係る新規業務の内容について、説明を伺うこととしたいと思います。

それでは、かんぽ生命保険の植平専務執行役から15分ないしは20分程度で御説明をお願いしたいと思います。よろしく申し上げます。

○植平専務執行役

よろしくお願いいいたします。植平でございます。

今、お話がございましたように、1月19日に2件の認可申請をさせていただいております。一つが再保険の引受け、もう一つが付帯サービスでございます。

それでは、資料に沿いまして、順に御説明させていただきます。まず、2ページを御覧ください。

（1）のところに再保険についての定義、解説を載せております。ここにございますように元受会社、マーケットに直接保険商品を販売、供給する保険会社が自己の負担する保険責任の一部または全部を他の保険会社、ここに受再会社と書いておりますけれども、これにリスク移転する保険を再保険と呼んでおります。

本件の場合、元受会社は他の生命保険会社を指しますし、受再会社は当社、かんぽ生命保険でございます。※のところにございますように、保険業法上は、生命保険会社は全ての生命保険の種類について、再保険の引受けを行うことができるという定めがございます。かんぽ生命保険につきましては、郵政民営化法第138条及び郵政民営化法施行令第9条に基づき、受再については認可が必要でございます。また、保険業法上も基礎書類の一部の変更があることから認可

が必要でございます。

下段のところに再保険のイメージを記載しております。これは、再保険の取引内容の業務フローということでございます。真ん中に元受会社がございます。ここがお客さまに販売代理店等を通じて保険契約の販売を行います。その対価として保険料を收受するわけでございますが、この元受会社が引き受けたリスクの一部、または全部を一番下段にあります受再会社に再保険として出再をするという形態でございます。

3 ページを御覧ください。（3）に再保険を締結する目的を三つ記載しております。○が三つございますけれども、一つは元受会社の視点で、もう一つは受再会社の視点で、最後に契約者の視点で整理をしております。

まず、一つ目の○でございますけれども、元受会社の視点では、自社が引き受けたリスクの一部又は全部を受再会社に出再することにより、リスクの分散、リスクの移転を図ります。ここでは「保険引受リスクを軽減し」と書いておりますけれども、このことによって、自社の財務の健全性の向上を図るということが元受会社から見た目的でございます。

二つ目は受再会社の視点でございます。これもここがございますように収益源の多様化を図ることができます。自社が元受で販売する保険に加えて、再保険で引き受ける商品からの収益獲得の可能性の向上を狙うということでございます。それから、後段の方に書いてありますのは、自社で保有しているリスクと異なるリスクを保有することでリスクポートフォリオの改善が期待できるということでございます。かんぽ生命保険につきましては、養老保険を中心に販売している会社でございますけれども、ここに例えば第三分野の再保険を引き受けて、第三分野のウエイトを増やしていくといったことが考えられます。

三つ目の○でございます。元受会社、受再会社の双方の再保険による財務の健全性が向上すれば、お客様はより安心して生命保険を購入することができるといった効能がございます。

その下に再保険の活用例というものを書いております。

一つ目は、元受会社は再保険を出すことによって、未経験分野の引受けを積極的に行うことが可能となるということでございます。当該領域には、より経験の深い受再会社に未経験分野の引受けを行った元受会社が再保険を付保するということでございます。このことによって、元受会社は新しい顧客層の開拓などが可能になってくるということでございます。

二つ目の○でございますが、集積リスク対応が可能になるという点でございます。

三つ目は、自ら自社の引受けの保有限度を定めるということが元受会社にはございますけれども、こうした保有限度を超える引受けを行う場合にも再保険

を活用するといったことが考えられます。

4 ページを御覧ください。ここでは再保険の種類分類をしております。左の上段に「比例式再保険」という分野がございます、一番下の段に「非比例式再保険」と記載がございます。今回、我々が認可申請を行う領域につきましては、比例式再保険のうちの下段にありますように共同保険式、修正共同保険式、危険保険料式といった領域、それから、その下にあります「クォータシェア」と書かれた領域、一番右の方に目を転じていただきますと「認可申請対象」と書いておりますけれども、この領域について認可申請を行わせていただいたものです。

簡単に御説明いたします。比例式再保険は解説の欄にございますように、元受契約の保険金支払要件と再保険支払要件が同一の再保険という定義でございます。このうち「共同保険式」、「修正共同保険式」と書いておりますけれども、共同保険式は頂いた全保険料を再保険会社と元受会社で分担割合を決めてシェアするものです。危険保険料式は危険保険料部分をシェアするというところで、その中間にあるものが修正共同保険式という形になります。クォータシェアは引き受けたリスクのパーセントでシェアをするやり方となります。100引き受けたリスクのうち、元受会社が80を取り、受再会社が20を取るといった形態でございます。

5 ページを御覧ください。（1）の一つ目の○は、今回、認可申請を行ったという記述でございます。

二つ目の○でございます。再保険の引受けの対象につきまして制限を設けております。ここにございますように、他の生命保険会社から当社又は日本郵便株式会社が受託販売する保険契約という領域に限定をするという取決めをさせていただいております。

6 ページに参考として、現在、かんぽ生命保険及び日本郵便が受託販売している会社と商品領域を記載しております。ここに記載があるとおり、かんぽ生命保険につきましては、経営者向け定期保険では、エヌエヌ生命から始まってメットライフ生命までの会社の定期保険を受託販売しております。同じく総合福祉団体定期保険、あるいはアフラックのがん保険です。同様に日本郵便で受託販売している商品領域が右の方に記載がございます。この領域について、再保険を引き受けさせていただくという取決めでございます。

それでは、もう一度5 ページに戻っていただきまして、先ほどの（1）の三つ目の○でございます。認可申請対象につきましては、先ほど4 ページで見ていただいた認可申請対象という領域が対象となります。

四つ目の○でございますが、再保険金額につきましては、元受契約の保険金額の50%未満という取決めで運用させていただくということで、認可申請をさ

せていただいております。本来、再保険は保険会社間の合意で成立する取引でございますけれども、さらに、我々が引き受ける割合は50%未満と制限を入れさせていただきます。このことによって、受再するリスクが元受会社の引き受けるリスクを下回るよう工夫をさせていただきます。

一番下段に開始時期がございます。2016年4月以降、準備ができ次第スタートさせたいと考えております。

以上が再保険についてでございます。

続きまして、付帯サービスにつきまして御説明させていただきます。8ページを御覧ください。

当社は、御高齢のお客様に優しいサービスを提供するという戦略を掲げて「かんぽプラチナライフサービス」という取組みを現在推進しております。高齢のお客様に徹底して優しいサービスを提供していきたいということで、色々な取組みをかんぽプラチナライフサービスの中では推進しているのですが、こうした取組みの一環で、ここがございますように、健康・医療・介護、それからくらしの税務に関する無料での電話相談サービスを提供させていただければと考えております。このため、下段の○でございますけれども、保険契約に付帯する各種の無料サービスを提供できるように、郵政民営化法上の認可申請を行わせていただいたものです。

その下に注が二つございます。付帯サービスの実施につきましては、通例の生命保険会社では保険業法上の認可が不要でございます。それから、簡易生命保険契約につきましても、法的には、郵政民営化法上の認可は不要でございます。ただ、かんぽ生命保険につきましては、民営化法上の規定からこうした無料付帯サービスにつきましても認可が必要との法的整理に基づきまして、今般、認可申請をさせていただいたものでございます。

下段の実施時期でございますけれども、認可取得後、準備ができ次第スタートさせていただければと思っております。

9ページですけれども、付帯サービスの内容としまして、今回、認可を頂戴できましたらスタートさせたいサービスを二つ記載しております。

この表にございますように、左の方が健康・医療・介護の領域、右が税務の領域でございます。やや具体的なサービスについての細かい内容が書かれておりますけれども、提供対象者は御契約を頂いている契約者様、被保険者様、それらの御家族の皆様というものを対象とさせていただきたいと思っております。フリーダイヤルの受付時間は健康・医療・介護ですと24時間365日で、税務ですとここがございますような時間帯で提供できればと思っております。主な照会対応例ですけれども、健康・医療・介護につきましては健康増進や健康管理に関する相談対応、あるいは病気やけがの予防や治療法に関する相談対応などで

ございます。税務は保険税務、あるいはくらしの税務に関する一般的な相談対応を予定しております。回答者は、健康・医療・介護については看護師・医師など、税務については税理士などを想定しております。

その下に絵ががございます。具体的なサービスの提供につきましては、かんぽ生命保険が健康・医療・介護や税務に対応できる機能を持ったコールセンターと契約して、お客様からの照会に対応していく、こうした体制を組みたいと考えています。

最終ページに一般論としてですけれども、他の生命保険会社が提供している付帯サービスの例を記載しております。大きな範疇で言えば、健康・医療の領域、介護・福祉の領域、生活一般、あるいは法人向けの領域といったように、ここに記載の内容のものが一般的には提供されております。今般、こうしたものの中から一番上段の健康・医療等の相談、中段の介護相談、暮らしの相談の中の税務に関わる部分から、認可を頂戴できればスタートさせていただきたいと考えております。

御用意させていただいた資料での説明は以上でございます。

○増田委員長

ありがとうございます。

それでは、ただ今の説明に対しまして、御質問等がございましたらお願いいたします。

老川委員、どうぞ。

○老川委員

どうも御説明ありがとうございます。

素人的なことを伺いますが、現在は6ページにあるような受託販売をやっているわけです。これはかんぽ生命保険にとっては、収益というのは手数料なのか。

○植平専務執行役

はい。

○老川委員

今回は再保険を引き受ける。その場合の収益というのは保険料の何割かということですが、そういうことで収益の性格が違うのだらうと思うのですが、現在、受託の方で上げておられる手数料の収益というのはどのぐらいなのか、それに比べるとはるかにこちらの方が多いか、そこら辺がどんなようになるのか。

それを考えているのは、こういうように再保険を引き受けることによって、収益が取れるということと同時にですね、現在の受託販売商品は、かんぽ生命保険自身では販売をしていないものばかりですが、例えばがん保険とかの第三

分野など今までやっていない分野の保険に普通の業務として習熟していくということが多分期待されるのかと思うのですが、そういう理解でいいのかどうか。その場合に、民間の生命保険会社との間で利益が対立するとか、逆にお互い非常にうまくマッチしてやっていけるとか、そこら辺の見通しというのはどうなっているのか、それも併せて教えていただきたいと思います。

○植平専務執行役

二点目の方からお答えしますと、先ほど御説明をさせていただきましたように、再保険はあくまでも二社間の合意で成り立つものでございますので、元受会社にリスク分散をしたいというニーズがある場合に、それを我々として受けさせていただくということになりますので、我々が元受会社のマーケット領域に打って出て競争するという形態ではございません。そういう意味では、元受会社の競争環境を変えるとか荒らすということにはつながらないと考えております。

我々は、元受会社が十分にその領域で利益が出ているかということをしつかり調べた上で、再保険として利益が稼げるものかどうかということも確認、研究した上でやらせていただくということで、収益的にも、そこは慎重に対応させていただくということで考えております。

一点目につきましては、売上規模で言いますと、ざっくりですけれども、我々は法人向けに養老保険を月ベースの保険料で約50億円売っております。我々の養老保険だけでは法人ニーズに全部応え切れないものですから、遡増定期が欲しい、平準定期が欲しいといったお客様については、ここにある他社の商品を販売するのですけれども、そのウエイトが恐らく月ベースの売上規模にして5億円ということになりますので、そこから先ほどの手数料をどれぐらいかというのをはじきまして、改めて御説明をさせていただければと思います。

○老川委員

ありがとうございます。

○増田委員長

よろしゅうございますか。

それでは、三村委員、どうぞ。

○三村委員

私もよく分からないことがありますのでお聞きしたいのですけれども、この仕組みがリスク分散であるというのはよく分かりました。それと同時に、これは3ページとかにあるわけですけれども、財務の健全性が向上し、安心してと、ここまでは良いと思うのですが、再保険を通じて多様で良質な商品・サービスを利用することができるということに関してです。つまり、今のお話を伺っていますと、保険会社同士がしっかりした関係を結ぶことができる。そういうこ

とを前提として、例えば、日本郵便がもう少し取扱商品数を増やしていく可能性もあるし、かなりリスクが高い商品についても直接やるのではなくても、それは受託して販売するという行動も比較的やりやすくなりますという解釈でよろしいのでしょうか。それとも、そうではないということなのでしょうか。

○増田委員長

お願いします。

○植平専務執行役

ここでの記述は先ほども説明しましたように、元受会社は元受会社で自社の保有限度額を決めたり、自社が不慣れな領域については商品が用意できなかったりということがございます。でも、そういうときにお客様の方がそういう商品を望んだり、もっと大きな金額を受けてほしいという御要望があった場合に元受会社としては、その希望に単体では応えられないのですけれども、後ろでそういったリスクを専門的に受けてくれる会社を選んで再保険の取引ができれば、そのお客様のニーズに元受会社が応えられるので、ここにありますようにお客様としては、その会社とお付き合いする上で、色々な商品提供を受けることができるということでございます。

○三村委員

それで、広がりができるということで考えてよろしいですか。

○植平専務執行役

はい。ただ、今回我々は、そういう再保険を受ける会社として認可を頂戴するわけですが、一方で、何でもかんでもやれるかということ、我々も得意な領域、あるいは逆に不慣れな領域がございまして、再保険といいますと全世界の色々な保険会社の領域を扱えることにはなろうかとは思いますが、自分たちが受託して販売させていただいているマーケットや商品は我々にもよく分かっておりますので、土地勘のある領域からしっかり始めたいという趣旨でございます。

○満武商品開発部長

ちょっと付け加えさせていただきますと、一般的に保険会社が新しい分野のリスクの商品を開発して、それを売ろうとしたときに、それが本当に収益的に大丈夫なのかどうかという話で心配なときがございしますが、そういうときに再保険で受けてくれるような会社がございまして、ある意味、色々なリスクに挑戦できるということがございます。そういう意味で、多様なサービスを提供できるという意味でもございます。

○増田委員長

米澤委員長代理、どうぞ。

○米澤委員長代理

内容的にはよく分かりましたが、1点だけ老川委員の質問と同じところで確認をさせていただきたいのですけれども、再保険の仕組み自体は今のところ問題はないと思うのですが、実はこの中に第三分野がありますよね。第三分野に関しては、今のところはどのように整理されていたのか、直接は当面入らない、やらないという整理だったのですか。そのところをもし、それとも、これは直接ではないという今の説明があってよく分かるのですけれども、間接的に入るということですよ。例えばこれをプレスしたとき、その点の質問にどう答えるのか、そのところを教えてくださいたいと思います。

○植平専務執行役

例えば、現在も養老保険、終身保険を中心に販売しておりますけれども、こうした基本契約に7~8割程度は入院や手術を保障する特約を付けて売っております。そういう意味では、再保険をもって、第三分野の領域に改めて打って出るということではなくて、既に特約という形でかなり広範に取引をさせていただいております。

○米澤委員長代理

分かりましたけれども、そのところは常に注意深く御対応していただければと思っています。

○増田委員長

既に報道発表されてはいますが、そのときにそういう質問は何かありましたか。

○植平専務執行役

特にはないです。

○米澤委員長代理

分かりました。

○老川委員

つまり、もう少し平たく言ってしまうと、そういう第三分野について、いわゆる既存の生命保険会社と一緒に再保険という形で展開していくということにとどまるのか、それとも、どんな第三分野がこれから出てくるかは分かりませんが、そういうことを通じて技術的に習熟して、かんぽ生命保険独自の新しい商品を単独で開発してどんどん行こうということにつながっていくのか、その辺りのところが恐らく業界的には関心と呼ぶのではないかとということで伺ったわけです。

○植平専務執行役

分かりました。医療保障ニーズについては、先ほど申し上げましたように、養老保険や終身保険に特約を付ける形で販売しておりますけれども、お客様のニーズがそちらの方向に向かっていること、その重要性は良く認識しているところでございます。当社では、現在、基幹システムの改定をやっておりまして、

システム開発を凍結しておりますので、新たな商品開発は難しい状況となっております。

今回は、そういう個社の元受けの商品ラインアップとは別に、二社間のニーズで出再したいという会社があって、我々の方でそれを受けられるキャパシティーなり余力があれば、二社のですね、財務の健全性の向上につながる、こういう領域で再保険の取引をさせていただくということで認可申請をさせていただいている。再保険の領域でも他の普通の民間の生命保険会社と同じような取引ができる、連携ができる場所にしたいという観点でございます。

○増田委員長

清原委員、どうぞ。

○清原委員

御説明ありがとうございます。

今までの話を伺ってきて、改めて確認をさせていただきますが、6ページのところに参考として、既にかんぽ生命及び日本郵便が受託販売している商品が列挙されています。先ほど、元受会社と受再会社の二社間の合意があくまでも必要で、この再保険制度が確立していくという御説明がありました。

そこで、現在受託販売している商品で、かんぽ生命保険が直接受託しているものがありますが、日本郵便が受託しているものもあって、このところから再保険を始められるということだろうと思うのですが、その際、どちらも経営者向けのところで今までやってこられたわけですが、がん保険とか変額年金は個人の顧客の皆様との間の契約関係です。二社間の合意と仰ったのですが、現時点まで、元受会社から再保険もというお声があつての御提案だったのかどうか。そして、特定の商品を再保険としてされるのか、あるいはある地域で、例えば被災地という所で何か地域限定で始められるのか、再保険と言っても、ある商品を全てかんぽ生命保険と50%までの契約でいきますとされるのか、その見通しを教えてくださいたいのが一点です。

二点目に、今まで受託販売されている商品以外に、ただ今のお話では、第三分野のニーズの高まりは理解されているとのことですが、既存の生命保険会社のメニューから、再保険も視野に入れながら受託販売の商品をもう少し増やそうとお考えになっているのか、まずは現時点の幾つかのメニューで再保険をスタートされようとされているのか、その二点について教えていただければと思います。よろしく申し上げます。

○増田委員長

お願いします。

○植平専務執行役

一点目ですけれども、再保険の引受けの仕方について、地域限定という形は

余り考えておりません。個別のお話があるのかどうかということについて言うと、今、再保険の取引はもちろん認可がありませんのでやっておりませんし、こういう再保険の自由度を得て、個々の会社と合意ができれば、そういうお付き合い、お取引をさせていただければということでございます。

○満武商品開発部長

種目についてございましたか、種目を限定するかということは受託会社から具体的にお話があればということですので、こちらからどの種目をしたいという意図は今のところ考えておりません。

○清原委員

今後さらに、今受託販売されている商品以外に、再保険の認可が下りたら、より相互補完関係を持てるということで、今まで受託されている商品以外に増やされるような見通しをお持ちですか。

○植平専務執行役

特にかんぽ生命保険が受託販売している商品領域は、日本郵便とかんぽ生命保険の間で言えば、我々の方は直営の販売部隊を持ってしまして、主に法人向けに事業保険の領域で我々の自社商品である養老保険を販売しております。ただ、この養老保険だけでは、法人のニーズに全て応えることが現状はできないものですから、ここにありますような、経営者向けの定期保険をお持ちになっている会社から受託販売をさせていただくという流れになっております。

今ここにありますように、8社から経営者向けの定期保険は供給を受けておりますけれども、現時点で言えば、8社のそれぞれの会社ごとに同じ商品ではなくて、ちょっとずつ特色が違うものですから、お客様のニーズに応じて、この8社の商品を使い分けているのですけれども、これでは応え切れないようなニーズが出てきて、それ用の商品をお持ちの会社がおられれば、そことまた受託関係を結ぶ。でも、今のところはここに記載の会社の商品で十分応えていけているものですから、そういう意味では、受託商品をすぐに増やしていくという流れにはならないと思っております。

いずれにしましても、またどこかの時点で、商品戦略としては意思決定をしなければいけないということだと思っております。

○清原委員

ありがとうございました。

○増田委員長

こちらの分野で現在のマーケットがどうなっているかということについてお聞きしたいのですが、再保険は、例えばここにたまたま経営者向けの定期保険でエヌエヌ生命、住友生命から8社書いてありますが、例えばこういう民間生命保険会社同士でお互いに再保険を融通し合っているという実態はありますか。

それとも、余りそれはやっていないのですか。

○植平専務執行役

他社の事例ですので詳しく調べないとなかなか正確なお答えができないのです。

○増田委員長

それは会社間でやっているから。

○植平専務執行役

元受の会社間は分かりませんが、ただ、一般論として、自社が少し専門性の薄い領域については、元受会社が再保険専門の会社に再保険の出再をされているケースが一般的だと思います。

○増田委員長

要は、今回、これをやることのいわゆるライバルはどういうところなのかと思ったのです。再保険の専門会社というのがあられるわけですね。

○植平専務執行役

Munich Reというドイツの会社ですとか、アメリカのRGAという再保険を専門に引き受ける会社があります。

○増田委員長

そればかりをやっているのですね。

○植平専務執行役

日本にもトーア再保険会社があって、ここは再保険を専門に受けていますので、そういうところが恐らく一義的にはお付き合いする会社で、今、委員長が仰られたようなケースは、恐らく個社個社の取引なので、どれぐらい一般的かというのは、私の方では分かりません。

○増田委員長

かんぽ生命保険が受託販売している商品の再保険をやるといえるときに、再保険を一般に個社同士でやっているのかどうかはよく分かりませんが、かんぽ生命保険は養老保険という商品を法人向けにも売っていて、ある種、法人向けの元受商品同士ではライバルなのだけでも、他生保の法人向け商品の再保険の方もやります。先ほど仰ったように、それは受再会社もお互いに色々なメリットがあります、最終的には消費者もメリットがあるということなのですけれども、それは、逆に日本生命にしても、第一生命にしても、委託元会社でも同じような状況があるから、そういう考え方でやって相当伸びていくのかどうかというと、単純に考えると再保険の専門会社にすばっとやるのが普通な感じがする。かんぽ生命保険は養老保険をたくさん法人向けにも売っているわけですが、ちなみにかんぽ生命保険も再保険でそちらの方に出しているわけでしょう。

○植平専務執行役

出再しております。それを元受会社間で自在にやっているかという、現在、我々はそのまでの領域にはまだ至っていないということです。ただ、他の生命保険会社はその領域をどういうようにされているか、事情は分かりません。

○増田委員長

分かりました。

いずれにしても、考え方とするとリスクポートフォリオを多様化することにはつながると思うのですが、そのときに危なっかしいことを引き受けてしまったら、むしろ逆になるので、見極めて、リスクが少ないけれどもということをきちんと調べてやれば、そういうメリットにはつながるといえることですね。

○植平専務執行役

そういう意味でも、我々が自社の商品を買っているマーケットに他社の商品を今は販売しているものですから、マーケットもよく分かっているし、お客様もよく見えてきますので、しかも、元受会社からこの領域が大丈夫かどうか判断するためのデータもしっかり頂戴した上で、吟味しながらやっていくことを考えております。

○増田委員長

だから、見極める人材だとか、色々な経験、更にはその辺りをレベルアップしたり、必要に応じて、それにふさわしい人材を持っていくことが必要になります。

ほかには、よろしゅうございますか。

それでは、以上で質疑の方は終えたいと思います。かんぽ生命保険の皆さん、本日はどうも御苦勞様でした。なお、本件については、事務局において昨日から2月11日までの間、いわゆるパブリックコメントを行っておりますので御紹介させていただきます。

以上で、本日の議題は終了といたします。事務局からお願いします。

○若林事務局次長

次回の「郵政民営化委員会」の開催につきましては、別途御連絡させていただきます。以上です。

○増田委員長

以上をもちまして、本日の「郵政民営化委員会」を閉会いたします。この後、私から記者会見を行うことといたしております。

どうもありがとうございました。