

峰崎直樹君 お三方、きょうは本当にありがとうございました。特に、徳田参考人には本当に長い間ずっとタッチしていただきまして、先ほどいろいろ聞いておりますと、法案の内容が十五分の間に見事に整理をされてよくわかりました。ありがとうございました。

さて、その中で、まず最初に徳田参考人の方からお聞きしたいと思うんですが、実はソルベンシーマージンの導入問題ということで、この委員会の審議でもいろいろと議論いたしまして、その性格が早期警戒装置といいますか、そういう性格を持っているということなんでありますが、そういたしますと、これは行政側が主として見ているということですが、果たして国民にあるいは消費者の皆さん方にソルベンシーマージンということについて、その性格をよく理解してもらった上でディスクロージャーをすることについてどのようにお考えになっているのか、まずお聞きしたいというふうに思います。

それから第二点目でございますが、第三分野のいわゆる相互参入の問題で激変緩和のことをお話しなさせて、直ちに本体がそこに入っていくことについては一応留保されたわけですが、これは日米包括経済協定で大変議論のあったところだとも聞いておるわけですが、保険審議会等の分野においてこのアメリカ側の言い分ということについては果たして考慮されたのかどうか、そういった点についてお聞き申し上げたいと思います。

参考人（徳田博美君） 先生お尋ねのソルベンシーマージンのことですが、保険会社の場合には、特に生命保険会社が問題になるわけですが、経営の透明性、特に相互会社であることから経営の透明性ということは非常に大事な問題でございます、このソルベンシーマージンが将来定着いたしまして、そして一般消費者の理解も得られるような段階になれば、これは公表されることが望ましいわけでございます。

ただしかし、今の段階におきましては、先生も御承知のとおり、このソルベンシーマージンの計算の方法というのは極めて複雑でございます。これに相当するものは実は銀行のB I S規制、自己資本規制があるわけですが、これはリスクアセット、つまり貸し出しとか債権とか、それに対して一定のリスク率を掛けて分母を計算して、そして自己資本の比率を出すと。現在、八％が基準になっておりますけれども。これは比較的わかりやすうございますし、それからまた、各金融機関がほぼ同一の商品をあるいは同一の資産運用をしているわけですので、比較も容易でございます。

実は、この保険会社のソルベンシーマージンにつきましては、御承知のとおり、資産運用リスクと保険リスクと両方のリスクを踏まえて計数が出てくるわけですが、しかも、その運用リスクの計算の方法も、今銀行がやっております自己資本比率の計算の方法とは大分違うわけですが、そういうこともございまして、これについて正確な御理解を一般の消費者にいただくのほかなり難しいことではないかと考えております。

それから、これも先生御承知のとおり、このソルベンシーマージンだけが生命保険会社の経営の健全性を示す唯一の指標ではないわけでごさいます、契約の状況であるとか、あるいは貸し出し、あるいは債権の不良資産化の程度であるとか、そういうものも非常に大きな要素になっておりますので、そういうものを総合的に判断すべき指標に、少なくとも現状では、恐らく当初はそういうことになると考えられるわけでごさいます。

したがって、当初はこれを公表いたしますと恐らく誤解を生ずる面も多分にあると思いますので、これはアメリカでも原数値、もとの数字は公表しておりますけれども、率については公表されていないようでごさいますし、そういう点もごさいます、当面はディスクロージャーはかなり難しいのではないかと。その辺はしかし、もちろん今後のディスクロージャーに対する努力によりまして先生も御指摘の方向に向かうことが望ましいわけでごさいますけれども、これにはかなり時間がかかるのではないかと、このように考えております。

それから、もう一つお尋ねの第三分野のことでごさいます、実は第三分野は現状のところでは、先生御承知のとおり、中小保険会社あるいは外国の保険事業者が第三分野を主要な収益源として経営をしているわけでごさいますので、そこへ大きな生保、損保の保険会社が一挙に参入いたしますと、これはかなり摩擦が生ずるわけでごさいます。そういう観点から、しかも外国の保険会社はそういう意味で日本の中小保険会社と同じような立場にごさいますので、保険審議会の答申ではこの外国保険会社を含めた中小保険会社に対して配慮を行うようにとの言葉が載っているわけでごさいます。

日米包括協議との関係でごさいます、答申は平成四年六月に出されておまして、日米合意の決着は平成五年十月でごさいますので、時期的には日米包括協議の決着よりは一年半近く前に答申が出されているわけでごさいます。したがって、もちろんその間のアメリカを中心とした外国保険会社の要望というのは、保険審議会でも参考人として出席してもらいまして、意見は十分に取り入れて、その結果ではごさいます、直接包括協議と結びついたということはこの今の時点の関係では必ずしも言えないのではないかと、このように考えております。

峰崎直樹君 持ち時間が相互で十五分でごさいますので、大変恐縮ですが簡潔にお願いしたいと思います。

それでは、倉沢参考人と高橋参考人に同時に質問をいたしますので、あと十分間という中でお答え願えればと思います。それぞれ、もう時間がありませんので、一問ずつに絞りたいと思います。

最初に倉沢参考人。

一九四〇年体制と言われている戦時立法から徐々に、今の体制を見直そうというその一環だということが大変よくわかりました。私自身は、これを読んで、大変な膨大なものでごさいますので、しかも政令事項が百八十七カ所もあるという大変な内容、まだ不明確な

点もありますのでわかりませんが、先ほどお話を聞いておりまして、全般的に評価をされると。

その中で、破綻会社の問題、すなわち契約者保護基金の問題に関連して破綻会社の問題がございました。実は、先ほど話されたときに、破綻をした会社の債権を継続するということについての仕組みはわかったんですが、破綻をした会社の雇用問題というのは、これはどのように考えていったらいいのか用

一つしか質問しないと置いて二つと言ったら怒られるんですが、実はもう一つその中で、いわゆる相互会社に株主総会とは異なった機能を社員総代会の機能として持たせるべきじゃないかと、こうおっしゃいました。その株主総会とは違った機能というのを、もしわかれば簡単に教えていただきたいと思います。

それから高橋参考人の方に、もう最後でございますので一点だけ。

大変今度の法案を評価されているわけでございますが、消費者の立場ということで、消費者の観点ですが、一つちょっと視点を変えて、私は日本の消費者運動といいますが、大変弱いというふうに思っているわけです。その意味で、消費者へ情報提供するような、これからマルチメディアとかいろんなものが発達してくるわけでございますが、そういった点で何か今後消費者運動を、これは保険に限らず、消費者がさまざまな知識や情報、そういうものをどのように得るような努力をこれからしていったらいいのか、そういった点でもし何かいい知恵がございましたら教えていただければと、こういうふうに思います。御意見があればお伺いしたいと思います。

以上でございます。

参考人（倉沢康一郎君） 一言ずつ申し上げますが、破綻会社の従業員等の問題は非常に重要であると思います。

そこで、一方において破綻会社について保険契約者の権利というものを完全に救済するために包括承継なりということを考えますけれども、その場合にそれが即破綻会社の解散ということしかあり得ないのかどうか。殊に、保険会社で今後得意な分野とかいろいろな分野が出てくるときに、開発メリットを持っているものだけ残して会社更生法に対する特別法みたいなものを保険業法につけ加える形で存続が図れる可能性があるのかどうかということを検討すべきであろうと思います。

それから社員総代会ですけれども、先ほども書きましたように、単独株主権ではない少数株主権の中には、本来一人の株主がそんなことを提案すべきではないのだという問題、本質的に少数株主権でなければならぬものと、本来は単独株主権として認めるべきものだけれども総会屋等による乱用を排除するために少数株主権としているというようなものもあるかと思うのでございます。社員総代会のときにそのまま株主総会の理屈でいいのかどうかということとか、それから株主総会というものが、議題、議案というものは代表取締役の招集通知に書かれたものだけしかやれない仕組みになっておりますけれども、

社員総代会といったような限られたメンバーで議論し合えるというときに、一体招集手続等もそういうふうには何か不特定多数、一応株主ですけれども、大勢の人が集まるのと同じにしていいかといったようなことをこれから考えるべきではなかろうかと考えております。

参考人（高橋伸子君） 保険の場合は仕組みが非常に難しいものですから、消費者という立場で保険を見ると、いろいろな困難な問題があると思います。

実際に預金商品、昨年秋に預貯金の金利が自由化しましたけれども、それでも、もう半年たってもまだなかなか理解されてなくて戸惑っているという様子が見えるわけなんです。が、保険の場合は果たしてどんどん進んだ場合についていけるだろうかというふうな懸念は持っております。

現在は、そういう情報に接する場合には、保険種類の案内ですとか、営業パンフレットですとか、保険設計書ですとか、あるいは定款、約款と合冊になっています、合本化しています契約のしおり、この辺のものを個人がよく読めば大体保険のアウトラインというものはわかるわけなんですけれども、そういったツールといいますか、資料があるということすら知らない消費者もいるということも現状は確かでございます。

ですから、保険会社の方でももう少しそういう制度があるんだよということを広めていただくと同時に、やはり保険の場合、マルチメディアというお話もありましたけれども、人的なアドバイ又というのが非常に重要だと思いますので、保険会社のアドバイザーなんかの質の向上も大切ですが、消費者教育の場というのはもっと公的にふやしていただく必要があるのではないかなというふうに感じております、

それから、保険会社の安全性をどういうふうに見ていくかという場合にも、やはり第三者の格付機関のようなものが将来的には出てくるのが望ましいのではないかなというふうに考えます。

峰崎直樹君 ありがとうございます。