

第百三十二回国会
衆議院
大蔵委員会
議録
第十四号

平成七年五月十日(水曜日)

午前十二時二分開議

出席委員

委員長 尾身 幸次君

理事 石原 伸晃君

理事 村上誠一郎君

理事 北側 一雄君

理事 早川 勝君

理事 大島 理森君

理事 岸田 文雄君

理事 小泉純一郎君

理事 福田 康夫君

理事 宮里 松正君

理事 青木 宏之君

理事 上田 清司君

理事 竹内 譲君

理事 中田 宏君

理事 藤井 裕久君

理事 今村 修君

理事 濱田 健一君

理事 田中 秀征君

出席國務大臣

大蔵大臣 武村 正義君

出席政府委員

大蔵政務次官 萩山 教蔵君

大蔵大臣官房総務審議官 竹島 一彦君

大蔵省主計局次長 武藤 敏郎君

大蔵省主税局長 小川 是君

大蔵省証券局長 日高 壮平君

大蔵省銀行局長 西村 吉正君

大蔵省銀行局保険部長 山口 公生君

大蔵省国際金融局長 加藤 隆俊君

委員外の出席者

厚生省年金局運用指導課長 福山 圭一君

大蔵委員会調査室長 中川 浩扶君

委員の異動

五月十日

辞任

永井 哲男君

補欠選任

今村 修君

同日

辞任

永井 哲男君

補欠選任

今村 修君

本日

の会議に付した案件

保険業法案(内閣提出第九三三号)

保険業法の施行に伴う関係法律の整備等に関する法律案(内閣提出第九四号)

○尾身委員長 これより会議を開きます。

内閣提出、保険業法案及び保険業法の施行に伴う関係法律の整備等に関する法律案の両案を一括して議題といたします。

質疑の申し出がありますので、順次これを許します。井奥貞雄君。

○井奥委員 新進党の井奥貞雄でございます。これから幾つかの質問をさせていただきます。思います。

昨日から始まりましたこの乗法改正というのは、日本の経済社会が大きな環境変化に直面をして、経済の活性化が強く求められている今日、規制緩和、自由化を推進することは大変重要なことでありまして、特に金融の一翼を担う保険業にとりましては五十五年ぶりの抜本的制度改革を進める中で、従来の考え方にとらわれることなく規制

緩和を進めていく必要があると考えております。

このような観点から、今回の法律に盛り込まれている規制緩和に関する措置について、三御質問をさせていただきます。三つあります。

一点であります。規制緩和の大きな柱として子会社方式による生損保相互乗り入れが挙げられる。これを進めるに当たって、弊害防止措置、すなわちファイアウォールでございますが、これを設ける理由は何か、このことについて御説明をいただきたいと思います。

○山口(公)政府委員 お答えいたします。

子会社方式によりまして生損保の相互乗り入れにつきましては、生損保両事業の競争促進、事業の効率化を進め、その結果、利用者ニーズへの的確な対応を図るという観点から認めるものでございますが、弊害防止措置を設けますのは、こうした生損保の相互乗り入れに伴いまして、親子会社間においてリスク遮断の形骸化が行われることによって、親または子保険会社の健全性が損なわれるということとを防止するためでございます。

したがって、適切な弊害防止措置を設けることは、保険会社の健全性の確保、ひいては契約者保護にとつてむしろ有益なものではないかというふうに考えておるわけでございます。

○井奥委員 弊害防止措置を余り強調し過ぎますと消費者利便を損なう、こういうことになり、最初から、意図されるような相互乗り入れが行われにくくなるというふうに私は考えるわけでございます。

そしてまた、アメリカにおきまして、銀行、証券のファイアウォール、こういふ問題の弊害は一体どういふところにあるのか、どういふことになっているのか、それからまた、アメリカにおける生損保の弊害、このことにつきましてもお答えをいただきたい。この点についてどのように対応

しておられるのか、これをお伺いをいたしたいと思ひます。

○山口(公)政府委員 お答え申し上げます。

アメリカにおける銀証の問題というのは、やはり利益相反の問題かと伺っております。

生損保については余り目立った考え方というのを伺ったことはございませんけれども、一応アメリカにおきましても、生損保はリスク遮断をして弊害が出ないようにきちんとして禁じて守っているというところでございます。

○井奥委員 銀行、証券に比べて、我が国の今回の防止措置というのは、かなりファイアウォールを低くするんだ、こういったことに私は受け取っておりますけれども、そういうふうに理解をしてよろしうございませうか。

○山口(公)政府委員 弊害防止措置としまして、法律上にいわれるアームズ・レングス・ルールと省令委任規定を設けておりますが、省令以下の措置につきましては、今先生のおっしゃいましたように、銀証の場合とはちょっと違った感覚でとらえるべきではないかという感じを私も持つております。親子間の経営資源の有効活用という観点からのクロスマーケティングの趣旨を踏まえつつ、他方、やはり子会社である以上は親会社からある程度独立していることが必要であると考えられること、それから生損保が兼営禁止ということをやっておりますので、その趣旨をも踏まえながら、よく実態を十分勘案して定めてまいりたい。

おっしゃった銀証との比較で言うと、私どもも同じような感じを持っております。

○井奥委員 それでは、ソルベンシー・マージン基準の導入についてお伺いします。

保険会社のリスク管理体制を整備されていくとすれば、基本的には保険会社の資産運用について

○山口(公)政府委員 日米の包括協議、保険協議

の交渉の中におきましても、私どもも今先生の御指摘のような問題意識を強く持っておりまして、一方的に日本側の措置を論ずるだけではなくて、米側でとってもらいたい措置も議論したわけでございます。

その結果、大きく言って三つくらいのカテゴリーがございますが、一つは、今御指摘賜りました州別の規制がばらばらである、これは非常に困るということで、これを調和してほしいということとでございます。これは各州の、全州でございますが、全州の保険庁の長官の会議がございます。これが各州の規制をハーモナイズするという仕事をしております。これをぜひ早くやってほしい。そうしませんと、ばらばら勝手な規制でこちらが非常に困ったことになりかねないことを懸念しているというのを強く申し上げて、このあたりもきちっとそれが行われているかどうか、これから私どもも監視していくということをしていきたい。

それから、免許の手続が州によつては非常におくれがちであるというケースがありました。したがって、その迅速化を図ってもらいたいということで、これも強く要求しました。これは個々のケースへの対応という形でございます。

それから、会社役員の国籍要件等がございまして、これは我が国とは違つてそういった要件が厳しい州がございます。これらの緩和などを要求しました。

以上のような、こちらから申し上げて決着の内容にいたしましたので、今後ともフォローアップで私どもの方からきちんとしていただいているかどうかを確認させていただくということをしようかと思つております。

○井奥委員 この日米包括協定によつて今後とも日本の国内保険会社が不利になることのないように、これからもお願いをしたいというふうに思いますが、この件につきましても一度保険部長の見解をお尋ねしておきたいと思つております。

○山口(公)政府委員 今回の協議の決着でいろいろ

ろな措置が書き込まれております。私どもがとる措置、アメリカ側がとる措置があります。これは全体としてどちらが有利か不利かという話が当然出てくると思つていますが、その点の御指摘かと思つていますが、いずれにせよ我が国が実施することを決定した措置、私どもの措置は内国民待遇を基本としまして自由化、国際化の流れの中で保険事業の健全性を確保するという我々自身が目指した方向に沿つておりますので、これで日本の会社の方が不利になることはないというふうに思つております。また、私どもが、先ほど申し上げましたように、外国に行つて日本の会社が不利にならないようなことを主張していくことは当然のことだと考えております。

○井奥委員 アメリカと日本、象とライオンだといふ言い方をする方もいらっしゃいますが、どっちが強いのかといったって、端的にそれで決められるものではないとせん。やはりお互いが自由化あるいはまた規制緩和、これを行いつつながらプラスになる、そして日本の市場開放、こういつた面も正しく理解をされるようにこれからやっていかなければいけないというふうに思つておりますが、一挙に規制緩和をしつたり自由化をすることによつて国内の保険会社、今までのシステムがすべて壊れていくことのないように、ぜひひとつ行政もその運用あるいはまたそういう進め方についての細かい御配慮をいただきたいというふうに思つております。

それから次に、昨今厳しい運用状況、損保はやはり事故とかあるいはそういうリスクがありますけれども、特に生保の場合は、息が長い商品、二十年、三十年先のものでもありまして、運用状況というものに大変大きなリスクがさうわけでございます。この運用状況というのは大変厳しい状態にあるわけでありまして、さらに今後保険会社の資産運用、これをどう規制緩和していくのか。近年、内外の金融とか資本市場が急激に変化、進歩を遂げていることにかんがみまして、極力柔軟な対応を可能にすることが必要ではないか

なというふうに考えております。ちなみに、過日も参考人で櫻井協会長からのお話もございましたが、省令でもまだ不動産は二〇％以内、それから株式が三〇％ですね。それから、外貨資産というのはTB、米国債を含めてこれは三〇％というふうな枠組みが決められていたのですね。

こういった問題も含めて、やはり柔軟な対応ができるような、それをぜひひとつお願いしたいと思つておりますが、この点につきましてもお伺いを申し上げます。

○山口(公)政府委員 保険会社の資産運用規制は、健全性の維持の観点から必要と考えられるものについて課しているわけですが、これは必要以上に自由な運用行動を阻害したり競争力を低下させるものではない、またそういう結果になつてもいけないというふうに認識しているわけでございます。

この保険会社の資産運用につきましては、これまで金融の自由化、国際化、証券化等の環境変化に対応して、資産運用手段、業務の多様化等の緩和を図つてきておるところでございます。今後とも資産の健全性に配慮しながら、ソルベンシー・マージン基準の定着状況、ディスクロージャーの整備状況等を踏まえながら、基本的には資産運用規制を緩和する方向で検討していくことといたしたいと思つております。

○井奥委員 それから、今までは内部の運用というところでございまして、保険会社の外部からの資金調達、これについて、基本的な問題のない限り、保険料収入以外でも機動的な資金調達を可能にしなくてはならないかというふうなふうに思つております。昨年だと思つていますが、生保につきましてはCP、コモディシャル・ベーパーの発行が認められた、それからまた損保につきましては、ちょうど台風の後でございましたけれども、銀行からの借入金も認める、ある程度の弾力化に向かつて一歩踏み出されたのかなと私は理解をしておりますけれども、こういった問題に

つきましてちよつと御意見を、お考えをお聞かせいただきたいと思います。

○山口(公)政府委員 保険会社の資金調達につきましては、その保険会社の資産が利用者からの預かり資産としての性格を有していることから、外部資金の取り入れによるリスクがこれに及ぶべきではないという考え方に基きまして、これまで極めて制限的に考えられてきたわけでございまして、しかし、御指摘のとおり、今日の保険事業には、事業の効率化、収益性の確保が強く要請されておるとともに、増大します流動性リスクへの対応を図る必要も高まつてきているということでございます。

そうした中で、ソルベンシー・マージン基準の定着状況等をよく見きわめながら、資金調達について弾力的に対応を行つていく必要があろうというふうな私どもも考えておるところでございます。

○井奥委員 今回の改革には、規制緩和、自由化、それから事業の健全性の維持、公正な事業運営の確保、これが三つの柱だといふふうに言われておりますけれども、今回の制度改革の大きな柱である規制緩和を推進していくためには、前提として事業の健全性の維持向上策の強化が不可欠だといふふうに思つております。事業の健全性が不完全であれば、国民の保険制度に対する信頼が失われ、契約者保護が図れないことにもなりかねないというふうに思つております。

そこで、健全性の維持向上策の強化、これをどう推進をしていくのか、この観点から質問をさせていただきます。

一点目でありまして、今回は、保険会社の健全性の維持向上策の強化、この観点からどういった手当てを考へられておられるのか、その具体策をお聞かせをいただきたいと思います。

○山口(公)政府委員 健全性の保持という点は非常に大切な点でございまして、私どももいたしましては、まずソルベンシー・マージン基準というものを導入して十分なチェックを図っていくということ。それから、万一の場合に契約者保護基金と

いうセーフティーネットを設けていくということ。それから三番目に、保険計理人という、保険会社に内部的に数理的チェックをやっている方々がいる方がいらっしゃいます。そういう方々の権限を強化し、十分なチェックをやっているだけ。大きく言うと、そういった観点で健全性のチェックをやっているというふうに思っております。

○井奥委員 内部チェックというのはいいわけでありまけれども、内部チェック機能というのはどうしても外に開示されにくいという嫌いがあるわけですね。ですから、この制度改革とともに、やはり外に開示をされていく、そして契約者、消費者がやはり安全で安心をしてその保険会社あるいはその商品、それを契約をしていく、買っていくと言えりような企業主体というのでしょうか、健全な企業主体というものが契約者、消費者によりわかるような指導をしてもらわなければいけません。私は私に思ふ。

例えば、企業の中でもそうですが、資産として計上されていても実際簿価とどうなっているのか。あるいは株式にしても、簿価は購入単価が高くて、実際は、今株がこんなに下がっておりますから、それを再評価すれば資産評価というものはすごくこれは落ちるわけですね。それから、海外にもいろいろな資産を買っているわけでありまして、その海外で買っている資産というものがこれは円高によってかなりの目減りをしているわけですね。

こういったものを一度に全部現在の価格にしていくということは大変難しいと思っておりますけれども、こういった問題も、備考欄において何かちょっとそういう形でもってそれをきつと明示をしていくとか、そういうことも今後の御指導の一つとしてはいかがなものかなというふうに思いますが、いかがでしょうか。

○山口(公)政府委員 おっしゃいましたように、会社の経理内容等ができるだけディスクロージして契約者の方々によく理解をしていただくという

ことは大変重要なことだと思っております。大きな意味で申し上げますと、絶えずそういう方向に向けて私どもも行政もやっております。

ただ、その際に、いろいろな懸念もございまして、先ほどソルベンシーのところでもちょっとお話し申し上げましたが、それによって募集に思わぬ影響が出るのか、そういうことになりまして、私も本来自らいとしておりますものをゆがめてしまおうということにもなりかねません。そういったことにも十分気をつけながら、一歩一歩そういったものを開示していく、それで、よりよくディスクロージャーを充実していくという方向でやっております。先生の御指摘の方向で考えておるわけでございます。

○井奥委員 それから相互会社の場合は、相互扶助という理念というものを生かす一つ、継続企業としての財産的基礎というものは、これは内部留保でございますけれども、これを高めていく、認めていくという考え方がとられることになったというふうに私は理解をしておりますけれども、このことは大変望ましいというふうに私は考えております。

なぜならば、今までは契約者が社員でありますから、経営側とのトラブルということが少なかつたわけでありまして、少ないというのは本当に非常に少ないわけでありまして、こういうこととを今度は内部留保を高めたが配当性向も余り落とさないでやるといふのは、これは至難なわざでございますけれども、健全性強化の観点から、どういった具体的な施策で相互会社の財産的基礎を強化させていくのか、行政としての考え方をしっかりとここで賜っていただきたいというふうに私は思っています。

○山口(公)政府委員 御指摘のように、今回お願いしております法案におきましては、相互会社の財産的基礎の充実という内容を内容として含ませていただいております。

具体的にどういったものかと申し上げますと、基金の総額を引き上げる、現行の三千万円から十

億円に引き上げる、それから損失てん補準備金の引き上げを行う、それから基金の再募集の規定を整備するなどを通じて財産的基礎の充実をまず図るというようなことを内容としてお願いしておりますわけでございます。

○井奥委員 相互会社というのは、その理念から考えますと、今後とも保険業、これは特に生保に当たるわけでありまして、その主たる形態として存在意義を有するといふふうに私は考えておりますけれども、これはいかがなものかであるか。

これとともに、諸外国ではどういった、諸外国の例をすぐに日本に持ってくるというの、文化の違いもありまして、これは徐々に取り入れていくということが肝要かなというふうに私は思っています。諸外国ではどういった実態があるのか、この点についてちょっと御説明をいただきたいと思っております。

○山口(公)政府委員 欧米におきまして相互会社の実態につきましては、法的には保険契約者が社員となるという我が国と同じ構成をとっております。業務や資産運用面では株式会社と余り差がないものとなっておりますというふうに聞いております。

規模について見ても、例えばアメリカの生命保険会社の上位三社が相互会社でございます。カナダやイギリスなどにおきましても相互会社が上位を占めているというところでございます。

○井奥委員 このことについての存在意義というもののつきまちは、これをしっかりと残しつつも、ぜひともこれからの御指導をよろしくお願い申し上げます。

申し上げたいというふうに思っております。続きまして、契約者保護関連につきましてお尋ねをいたしたいと思っております。

ごさいます。今回の法案にも、保険会社の健全性の確保のための措置等が盛り込まれているようにありますけれども、この保険契約者の保護ということについて二、三お伺いをしておきたいというふうに思っております。

一つは、昨日も出ておりましたが、ブローカー制度について。この制度は我が国で導入されるのは初めてでございますが、今まで長い期間かけて健全に行われてきた保険募集という秩序に混乱をもたらし、契約者保護に欠けるようなことになったのは、冒頭に申し上げたように、長い歴史の中で、安全と安心、そして契約者と企業、相互会社あるいは株式会社等々の信頼関係を築いてきたわけでありまして、この日本の保険業全体の信頼が問われるようなことにはならないのかどうか、そして、そのようなことのないように十分に御留意をいただくと、このことが大切だろうというふうに私は思っております。

契約者保護のための措置としてはどのようなものをお考えおられるのか、これをひとつお伺いしたいと思っております。

○山口(公)政府委員 今御指摘の保険ブローカーにつきましては、契約者に損害を万一与えた場合は保険会社が責任を負わないために、契約者保護の観点から、まずはその適格性の確保を十分に図る必要があるというふうに考えております。

保険業法案におきましては、保険ブローカーすなわち仲立ち人につきましては、登録制のもとで保険募集に係る業務を的確に遂行するに足る能力を有していない者には登録を認めないということにしております。また、賠償責任の確保措置など、保険ブローカーに対するさまざまな行為規制、監督の規定を設けております。これによりまして契約者保護を十分図ることができると考えております。今御指摘のような心配が出てこないように、万全を期してまいりたいというふうに思っております。

○井奥委員 ただいまお聞きをしたとおりでございますけれども、このブローカーというのは、個

人のものについては余り積極的にはなさらないのではないかなというふうには私に考えておる一人であります。法人、団体というものが主たる営業エリアになっていくのだからというふうには私は思っております。

ブローカーが契約者との間でトラブル、これは単年度で答えが出てくる、損保の中にございますけれども、そういうものだけではなくて、生保の場合には二十年、三十年という長い商品があるわけでありまして、年金、介護を含めていろいろあるわけでありまして、こういう中で、入り口というところは大変おいしい状態で皆さん契約をされるわけでありまして、いざその期間が来、あるいはまた変更等々があつて、それでその出口というものは余りおいしくなかった、こういうふうな問題も出てきているわけでございます。

この問題について、今も言われましたが、ブローカーがそのときには亡くなっているかも知れない、死亡を含めてその企業がなくなっているかも知れない、そういった場合には、賠償責任の確保措置と言われますが、賠償措置というものについてどれくらいの規模、これをちょっとお伺いしておきたいというふうに思います。

○山口(公)政府委員 賠償責任の確保措置というのは大変重要なことだと思つておりまして、保証金の供託または保険ブローカー賠償責任保険契約の締結等で担保するというようなことを考えておるわけでございますけれども、保証金の金額等につきましても、契約者保護の観点からはできるだけ十分なものがあつた方がいい、それは当然のことでございますが、余りにも高額な保証金が要求されますと、参入障壁ということになってしまふわけでございます。その辺のバランスを十分配慮して決めていく必要があると思つております。

諸外国の例等をちょっと御紹介してみますと、カナダでは一事故当たり三千七百万円、英国では一年当たり七千八百万円または年間報酬の三倍のいずれか大きい額、フランスでは一事故かつ一年当たり一億九千万円以上の、いずれもこれは賠償

責任保険付保を義務づけるという形で、保険の形でこれを担保しているわけでございます。

なお、国内で他業態の保証金供託義務もちょっと調べてみたのでございますけれども、投資顧問業者で投資一任会社の場合は、主たる営業所につき二千五百万円、その他の営業所につき二百五十万円というふうになっております。それから旅行業者、一般旅行業者でございますが、これで七千万円というのが保証金の供託義務として課されているというところでございます。

こういった事例を参考にしながら検討してまいりたいというふうに考えております。

○井奥委員 目安と言つてはこういうところでは不謹慎かと思つて、今お聞きをした中で、投資顧問は二千五百万円とか、あるいはまたカナダは一事故ですが三千七百万、イギリスは七千八百万、フランスは一億九千万、かなり諸外国で格差があるのです。ですから、我々が国ではこの規模というのはいくらにしようか、再度お尋ねをいたします。

○山口(公)政府委員 今明確に幾らというのを申し上げるほど詰めた議論はまだやっておりますけれども、数千のオーダーの数字が大部分並んでおります。したがつて、そういったものを見ながら考えようというところでございますが、一つ難しいのは、保証金として積む部分と賠償責任保険の付保で代替し得るもの、これをどういうふうにかけるのか、あるいは事業が拡大していけばそれに比例的にその義務を課していくのかいかなのかというふうな問題もございまして、その点を含めてこれから考えていきたいと思つております。

○委員長退席、(石原委員長代理着席)
○井奥委員 この問題はまた後ほどお伺いをしたいというふうに思つておりますが、これがために参入障壁ということと懸念があるというののもいさか私も奇異に思つておりますが、諸外国は等々の例があると思つて、そういうものにかんがみて、やはりこの件は契約者保護ということとがきつとされていかなければならないことと

ありますから、ぜひともその件につきましてもよろしくお願ひを申し上げておきたいというふうに思つております。

今もちょっとお話がございましたが、契約者保護の観点から、契約を継続させることをまず第一に考えて、保険契約者保護基金というものを、これも昨日から出ておりますけれども、これについては私は全く異論はございません。しかし、預金保険機構との対比で、ペイオフ、すなわち倒産したときの契約者への支払い能力があわせて必要ではないかというふうに考えるわけでありまして、昨日、部長は破産と破綻は違うんだということを述べておられました。破綻というのは支払いが一時的に止つた状態を言うんだというふうにおっしゃつておられました。そういう考え方があるんだなというふうには実は私も理解をさせていたたいわけでございますが、この件につきましまして御質問させていたいただきたいと思つております。

○山口(公)政府委員 お願ひしております。法案におきましては、契約者保護のための契約者保護基金というものを内容として含ませていただいております。この措置によりまして、保険契約者保護は十分果たされていくものと考えておりますが、しかしながら、保険契約の移転などの有効な手段が行われないままに保険会社が倒産する場合は絶対ないのかと言われると、それはないわけでは無いと言わざるを得ないと思つてわけでございます。

保険審議会報告においても、いわゆる支払い保証機能を持つ制度の検討の必要性について指摘を受けているところがございます。もちろんそういった事態に立ち至らないようにすることが一番大切ではあります。そのうけたことのために支払い保証制度というものの検討が必要だというふうには御指摘いただいております。

他方、この支払い保証機能を持つ制度につきましまして、今先生の方から預金保険機構の例を対比としてお出しになりましたが、保険の場合は預金と若干異なりまして、例えば保障型の保険と貯蓄

型の保険を同じように扱つてよいのかどうかというふうな問題があるほか、倒産法上の枠組みや契約者、一般債権者等の実体的な利害の調整など、非常に難しい、時間をかけて検討すべき問題が数多く存在していることも、報告の中でも指摘されているところでございます。

ただ、いずれにしても、この問題につきましましては、御指摘も踏まえましてできるだけ早く検討を行つてまいりたいというふうに考えておる次第でございます。

○井奥委員 時間が限られておりますので、次に進めさせていただきますと思つております。

制度改革の進め方の中で、規制緩和によって保険会社が創意工夫を発揮し、多様化する消費者ニーズに柔軟に対応できるようにすることが重要だ、このように考えておりますが、これまでのお話を聞いておられますと、保険契約者の保護に欠けるおそれが生じない限り規制緩和を積極的に進めていくというのが今回の保険制度改革の基本的な考えであるように私は理解をいたしておりますが、そのように考えていてよろしゅうございませうか。

○山口(公)政府委員 基本的には今先生のおっしゃつたような方向で私どもも考えておるわけでございます。例えば新商品の開発の活性化や保険料率の弾力化などが期待でき、その結果、事業の効率化、また消費者のニーズにこたえられるというふうなメリットが出てくるわけでございます。ただ、規制緩和によつて自由化を進めるに当たりますと、新しい保険制度への移行によつて混乱が生じてせつかつこの措置が逆に契約者の保護に重大な影響を与えるということがあつてはならないわけでございます。そのために漸進的かつ段階的に進めさせていただきたいというふうに考えておるわけでございます。

○井奥委員 こういった法律というのはあくまで制度の枠組みであつて、現実には行政がこの枠組みの中でどのように改革を進めていくのかという姿勢が私には大変重要だというふうに考えております。

して、新しい法律のもとでどのような基本的な考え方に基づいて保険行政を行っていくか、このことについてお尋ねをいたしたいと思います。

○山口(公)政府委員 今回の保険制度改革は、金融の自由化、国際化等の保険制度を取り巻く環境の変化に対応するために、規制緩和、自由化による競争の促進、事業の効率化を図るとともに、保険契約者保護の観点から保険事業の健全性を確保することなどを目的とした思い切った改革でございます。国民の信頼にこたえる新しい保険制度を構築しようというものでございます。

このような制度改革に対応しまして、保険行政におきましても、行政運営の透明性、公平性を確保して、規制緩和、自由化によって保険業における適切な競争促進を図りつつ、契約者保護の観点から最適な監督を行っていくことが大切だと思っております。

今後、保険会社が国民の信頼にこたえ、多様化してまいります消費者の価値観やニーズに的確に対応した商品・サービスを安定的に供給していただくよう、行政としても最大限バックアップし努力してまいりたいというふうに考えておる次第でございます。

○井奥委員 公正な事業運営の確保、このことについて、それを踏まえながら、相互会社の社員というの一般的に非常に多いわけでございまして、また簡単に、というのは言葉に語弊があるかも知れませんが、そう難しくなく社員になれるわけでありまして、今回の法案では、相互会社に対して代表訴訟を起こす権利、これを単独権に直されるわけでありまして、その考え方の背景を簡単にちょっとお伺いしておきたいと思っております。

○山口(公)政府委員 現行法で申し上げますと、相互会社における代表訴訟につきましては、百分の三以上の社員が訴訟を提起できるという少数社員権というふうになっております。社員数が膨大であります現在におきましては行使が非常に困難な状況だということであるわけでございます。

平成四年の保険審議会答申におきましても、経営チェックの充実、社員の権利保護の観点から、商法や信託法等の他業態に倣いまして単独権化すべきであるという御指摘がなされたところであります。今回の改正法案においてその答申に沿った規定をさせていただいたところでございます。

なお、代表訴訟は取締役等の違法行為を理由としてその責任を追及する権利でございます。経営の是非自体を問うものではないので、株式会社におきましても単独権とされておるものでございまして、けれども、このことにおきましては、相互会社におきましても事情は同じであらうということがその背景にあるわけでございます。

○井奥委員 相互会社の中で単独権という形に変えられるというのは、株式会社と横並びというふうな理解をしておいていいのでしょうか。そういうふうな考えをさせていただきたいと思っております。

その代表訴訟についてと一点御質問を、終わりにしたいと思っておりますが、今回の経営危機対応制度としての、各業界が保険契約者保護基金に対して資金を拠出するという任意の枠組みがつくられることになっておるわけですが、そうした枠組みへの資金の拠出が代表訴訟の対象になるかどうか。

もちろん最終的には裁判所の判断にゆだねなければならぬというのとは当たり前でございますけれども、現時点で行政当局としてどのように考えておられるのかということでありまして、特に保険契約者保護基金というの、これは強制ではないと私は伺っております。本当はこの基金というのに入っていない企業というのはいくらもジャヤーされるべきだというふうには私は思っておりまして、本当はこれは強制をしてしかるべきだと思っております。多少財務内容ということがあるので、私には契約者保護というところについては大切なことだと。ですから、できれば、なぜ強制にしないのか。それから、もしも破綻をした保険会社が、加入をしていない企業というの、は全く救えないというふうに思うわけであり

ますが、この件について。

そして、最後でございますけれども、さまざまこの業法改正でございますが、この法案では公布から一年以内に施行されることというところでございます。この件について、銀行法とかあるいはまた金融制度及び証券取引制度の改革のための関係の法案の提出がございましたが、約一年を満たずして両法案とも施行されているわけでありまして、この法案が通ればどれぐらいで施行されるのか、あわせてお伺いをしておきたいと思っております。

○山口(公)政府委員 まず、保護基金につきましては強制にしないのかというふうなお尋ねでございますが、今回の措置は、公益法人の形をとります。基金を協会の中で自主的にやっていただくというふうなことを考えておるというわけでございます。それで、強制にする場合におきましては、例えば先ほども御指摘もありましたような預金保険機構みたいな組織をつくりましてやるという場合に強制性が出てくると思っております。この点については、先ほども申し述べましたように、今後検討してまいりたいというつもりでございます。

それで、入っていない会社の場合に救えないということになるわけでございますが、それは基金に入っていない会社は救えないということは当然のことでございます。しかも、そのことによつて、保険契約者がその会社に入っている場合にはそういう救済が受けられないということになるわけでございます。ですから、できるだけ全社が加入していただくように業界の方も努力しておりますし、私も十分支援していきたいと思っております。私どもも十分支援していきたいと思っております。入っていない会社というの、は公衆の縦覧に供するといふような考え方でいきたいというふうな思っているわけでございます。

それから、施行につきましてのお尋ねでございますが、この法律を成立させていただきまします、施行日は一公布の日から起算して一年を超えない範囲内において政令で定める日、というふう

に附則第一条で書かせていただいておりますけれども、具体的な施行日につきましては、例えば金融制度改革法では、平成四年六月二十六日公布で翌平成五年四月一日施行であったということ等も参考にしながら検討してまいりたいというふうに考えております。

申しわけございません。もう一つ、資金援助の代表訴訟との関係がございました。

保護基金は、保険契約の移転等の円滑な実施を援助することにより保険業の信頼性を維持するために資金援助等事業を行うものでありまして、また実際の資金援助に当たりましては、大蔵大臣の適格性の認定を受けて資金援助を行うという形になっておりますので、保険会社が恣意的に資金援助のための負担金を負担することはないものと考へられます。したがって、保険契約者は、保護基金の行う資金援助に対する負担金の拠出については、保険会社の役員の責任が追及される性質のものではないというふうに私どもは考えておる次第でございます。

○井奥委員 まだまだお聞きしたいことはたくさんございますが、時間が来てしまいました。武村大蔵大臣、萩山政務次官にも、株式市場の活性化対策とか、あるいは昨日出ておりましたが円高対策、あるいは土地問題の流動性の問題等々も、できれば時間の中で伺いできればと思っております。お許しをいただいて、次の機会にまたよろしくお願いを申し上げますというふうな思っております。

これで質問を終わります。

○石原委員長代理 次に、青木宏之君。

○青木委員 今までのいろいろと、この提案されていきます保険業法改正法案につきまして審議がされてきたわけでありまして、我が党はなかなか専門家が、ずつと若い、学生前から何とはなしに保険というものが肌に合ふぬというのか、当時掛け捨てというふうなイメージがあったのであろうと思ひますし、はつきりは覚えておりませんが、した

がつて、大学の学生時代には一応勉強する立場にあつたのですけれども、なぜかしら保険の方になりますと受け付けないというような感じがありません、したがって全くの素人と言つてもいいと思ひます。

いづれにしても、この間本会議で質問させていただいたときに財政の特例法案についてお尋ねをしたのでありますが、それを選挙区でお話をしますと、一般の人はほとんど、大半と言つていいと思ひますが、さっぱりわからぬ、何を言つていいのかさっぱりわからぬ、こう言う。まあ当然だろうと思うのでありますけれども。

しかし、そのときにも申し上げたかと思うのであります、いづれにしてもこれは、法律というのは国民生活を縛るものであります、直接に關係するものでありますから、大原則としては、極めてわかりやすい、平易であるということが肝心であらうというふうに思ふわけでありまして、そういう、知識のない、極めて素人的な立場に立つてお聞きをさせていただきたいと思ひますので、ぜひひとつ、お答えの方もできるだけ平易にわかりやすく、まずもってお願いをしておきたいというふうに思ひます。

そこで、質問が若干重複するところもあるかもしれませんが、立場を変えてということとで、その場合は御容赦をいただきたいのであります、まず、今回いわゆる大改正ということでございます、大体のことにつきましては答申等の中身、ある程度勉強させていただいて理解はしておるつもりでありますけれども、その背景といひますか、これだけの大改正を行うというにはそれだけの背景と理由があると思ひますが、いつごろからどんなような経緯によつてこの改正作業が着手されてきたのか。そして、現行法ではやはりいろいろな問題がある、支障がある、あるいはよくないということから当然改正ということになるわけでありまして、その辺も含めまして、いまだ一度、ひとつ御説明をいただきたいというふうに

思ひます。

○山口(公)政府委員 今般の保険制度改革は、大きく言ひますと、金融の自由化、国際化等の環境の変化に対応するというのが基本的な問題意識でございます。それと同時に、そうした形で対応していきまると、どうしても自由化、規制緩和という方向で行政を進めていく、そうすると保険業の健全性が問題になるということで、健全性を確保するということな流れでございます。そのほかに、やはり公正な事業運営をやつていただかないと国民の信頼を得られないということで、昭和十四年に制定された現在の保険業法を全面的に改正しようというものでございます。

実は、平成元年の四月に、保険審議会におきまして、以上のような問題意識のもとで検討を開始いたしましたわけでございます。それで平成四年、すなわち四年かかりましてこの保険審議会が答申を出したという経緯がございます。これは、「新しい保険事業の在り方」ということで、望ましい姿というのを網羅的に書いたものでございます。その後、その答申を法律でどういうふうに具体化していくかということで、法制的にそれを書きおろしてみようというところで法制懇談会というのをつくりまして、これがまた二年ほどかかりまして法制懇談会報告というのを平成六年の五月に取りまとめた。それで、その報告を親審議会の保険審議会に報告しまして、その保険審議会が、それをどういうふうに進めるかという形で報告をおまとめいただいた。それを受けまして、私どもとして法案を作成し、今国会での御審議を賜つてい

る、こういう経緯であるわけでございます。今のお出ししております法案では、先ほども御説明申し上げましたように大きな柱は三本でございます。規制緩和、自由化の推進、保険業の健全性の維持、公正な事業運営の確保、これによりまして、国民生活の安定、向上及び国民経済の発展に多大な貢献をするなど、その役割が大きくなつてくる保険会社がその社会的役割を十分に発揮できるようにするとともに、二十一世紀に向け

て国民の信頼にこたえる新しい保険制度を構築しようというものでございます。

○青木委員 そこで、かなりの年数をかけまして今回の提案になつておるわけでありまして、きのうもそして先ほどもちらつと出しましたが、全般的に、これは最後の方でお尋ねしようとは思つておつたのですが、ひょっとして時間がなくなるといけませんので初めにまずお尋ねをしておくのであります。一つは、長くかかってきた、大改正だから当然であります。また複雑な問題もありまして、それから当然という面もありませんが、法律規定ではなくして、政令、省令に依存するといふか任せるといふか、そういう部分が非常に多い。

ちよつとこれは、まあいろいろと聞かえてくる話でも、この法律についてその辺に若干問題があるんじゃないか、そういうことも聞かえてくるわけでありまして、そういう面からすると、今回出されたというのが、一つは十分消化し切つてないといふふうにとつて若干時期尚早であつたのではないかと部分と、それから、失礼な言い方になるかもしれませんが、何かそれはそういう意図があつてそういう状態になつておるのかと勘ぐりたくなるような気もするわけでありまして、私ども、その辺はどのように考えたらいいのか、いまだ一度お聞かせをいただきたい。

それからもう一つ、ついででありますけれども、この平成元年から現在平成七年でありますけれども、ちよつとこの間といふのは日本の経済にとつてまれに見る大変動の時期であつたわけでありまして、元年のときはバブル最中、そのころから着手をされて、出口はバブル崩壊というところからいひますと、その辺に、着手のときの入り口の意図と出口の法案提出のときの状況とかなり違つてきておると思ふのであります、その辺の思惑と云つていいのかどうかかわりませんが、ねらいと言つていいのか、その辺の違いといふものがあつたのかどうか、そのあたりもお聞かせをいただければと思ひます。

○山口(公)政府委員 御指摘の政省令委任の件でございますが、これにつきましては、この保険業法が保険業に関する基本的な法律だということで細目については政省令に委任させていただいておるわけでございますが、他のそういう基本的な法令と比べまして決して多いというふうには考へておらないわけでございます。

それで、時期的に少し急ぎ過ぎではなかつたかという御指摘でございますけれども、平成元年から約六年強かけまして、もみにもんでいただいた議論でございます。しかも銀行や証券等の制度改革に比べますと、むしろややおくれぎみという批判もあつたわけでございます。何せ昭和十四年の法律を抜本的に変えるということで時間がかつておつたわけでございますが、時期的にいいいますと、今ぜひやらなきゃいけないというふうな感じと、むしろ私どもとしては思つてゐるわけでございます。

それからもう一つの御指摘、まさに先生おっしゃつたように、元年のころの経済情勢あるいは経済的な雰囲気と現在とでは大分違つてはいるのか、思惑の違い等がまたそれに反映しているのではないかと御指摘でございますけれども、私ども行政当局として見ますと、別に経済が非常に拡張期であるあるいはそうでないかによつて行政の基本的な方針が変わるわけではございませんで、私ども行政としては、この改革を早く実現しなければならぬという気持ちで一貫したわけでございます。

もちろん業界の方々を初め、それに業として関連しておられるような方々に関しましては、いろいろ期待があつたりいろいろなことがあつた、それはあるかもしれませんが、それによつてこの改革の根幹が変わつたとかいふことはなからうかというふうに私は思つてゐる次第でございます。

○青木委員 ちよつと今の質問の仕方が悪かつたかもしれませんが、改正内容についてはおっしゃる通りで、私もむしろ遅いぐらいだといふふうには思つておりますが、時期というものはそういうことではなくて、要するに提案する側として、政省

令に依拠する部分は、それは数は他の法律とそんなに変わりないよというお話ですけれども、後ほど出てくるかと思いますが、判と法律でむしろびしっと決めていくべきであるというようなものまでかなりそういう政省令に持っていっておる。

そしてまた、その政省令の定める内容も、ある程度のは幅を持っていいですけれども、この間からの質疑で答えがびしっと出てきておるならそれもいいのですけれども、聞いておりますと、ほとんどが何かこれから検討、これから検討というふうなことがばかりのような気がするのです、もしそれが本当だとしたら、十分消化し切っていない、構想が全部できていないから時期尚早ではないか。もっとしっかりそういうものを、法律で外してもいいという前提に立ったにしても、政省令の中身がある程度の幅を持って、これぐらいになっていくんだ、していくんだというふうなものができるようになって提案をされておらなければおかしい。したがって、ここで質問したら、その政省令の中身がかなり幅を持ったにしても出てきてもいいのではないか、そんな印象も持ったものでありますから、時期尚早ではないかということをお願いいたします。

これは時間が余りありませんのでお答えを求めませんが、もう一つ今の、バブルと崩壊の影響、後遺症、行政側としては何ら影響は受けないというお答えでありましたが、もちろんそのお答えの中に、根幹とおっしゃってありましたので、根幹については影響は受けていないかもしませんが、根幹でない部分については影響を受けておるのではないかと。例えば答申でも指摘されておりますような、例えば答申でも、銀行の参入です、ね、これは見送られたというようなことが、やはりどこかにそれは出てきておる。

だからお答えとしては、根幹については影響を受けていないというお答えですからそれは正しいかもしませんが、バブルの崩壊の影響はやはりあるというふうな認識をするわけでありましたが、そのあたりについて、本当に全くなかったかどうか。

か。私はあったのではないかと認識をしておりますが、そのあたりについての御所見をお願いしたいと思います。

○山口(公)政府委員 今先生の御指摘になりました、例えば保険と銀行、証券との相互参入のような問題が、保険審議会の報告の時点では生損の乗り入れ等の自由化の状況、定着状況を見ながらまた判断していくというふうな形になっておりまして、今回それが法案に含まれておらないわけですが、それは進め方の問題として、保険審議会としてそういう御指摘を賜ったわけでございます。

その背景として、経済情勢のバブルあるいはバブル崩壊というものが全く影響なかったと断定できるかというところになります、それは断定し得るものではないと思えますけれども、基本的には、制度改革を着実に進めるためにどういう手順を踏んだらいいのかという議論がやはりあったわけでございます。また、保険審議会答申のときにはあるべき姿を書いて、保険審議会の報告のときにはその具体的な進め方というふうな記述がなされておるわけでございます。

その際、考えられましたのは、基本的な制度の改革と、例えば相互参入問題のような規制の緩和、競争の促進というものをある程度一緒にやるというのが今回お願いしている保険業法案の中身でございます。それが余りにも盛りだくさんであり、余りにも変化が激しい場合には、それがむしろ契約者に迷惑をかけるというおそれもある、消化し切れない、端的に言えばそういう状態があるというところが考慮されたわけでございます。先生のおっしゃった点が全くないと言いつても、自信は私もございませんけれども、主な考え方としてはそういうことでこの対応をさせていただいているというところでございます。

○青木委員 大改正、项目的には確かに根本的に変わる部分が多いために大改正と言えるところであります、今も言葉の端々に出ましたが、確かに激

変というところでは消費者保護に欠けるという部分もあるからわかりますけれども、何となくはおおきな部分も相当あらちらに見受けられるわけでありまして、方向としては決して間違っていないと私は思いますが、もう少し、一歩、二歩も踏み込んだらどうかという若干の印象を持っております。

そこで、やはり大改正の一番土台にはおのずから将来構想というのか、その辺を見詰めて、理想形というのですか、それを見詰めての第一段階への第一歩というふうな思われたいと思いますが、いわゆるその改正の方向性、将来方向性ですね、方向性というもののについて、規制緩和、自由化ということをおっしゃるわけでありまして、大体どんな程度までその自由化というものを想定されるか。というのは、今銀行の話もちょっと出ましたけれども、やはり将来的にはその辺も相当に自由化される状況というものを念頭に置いての第一歩というふうな理解してよろしいかどうか、かなり政策的な部分になると思えますけれども、そのあたりをお聞かせいただきたいと思っております。

○山口(公)政府委員 お答え申し上げます。先生の御指摘は、非常に将来を見渡して長期的な視点からのお尋ねだと考えますが、どの程度まで自由化、規制緩和をやっていくかということにつきましては、私どもの行政としての立場からいいますと、契約者の利便に資する、しかし契約者の保護に欠けない、この非常に難しいバランスではあります。そういうものを基本的なスタンスのものにしてしまえば、それで契約者の保護に欠けない範囲において、できるだけ将来自由化、規制緩和を進めるといふことを基本的なスタンスに置きたいというふうな考えでございまして、

○青木委員 そこで、基本的なスタンスが契約者の保護というお答えでございましたが、やはりこの法案の「目的」の項にもこれは明確にされておるわけでありまして、「保険契約者等の保護を図り、もって国民生活の安定及び国民経済の健全な

発展に資することを目的とする。」と明確に規定がされておることからもわかるわけでありまして、現行法と比べて契約者保護というものを、はっきりと目的として打ち出した今回の改正後において、契約者にとつてそれではどうという保護的なメリットがあるのかというところについてお示しをいただきたいと思っております。

○山口(公)政府委員 契約者の保護というのにつきますと、広く考えれば、契約者の利便を高めるといふことも広い意味の保護の中のメリットだといふふうな考え方でございまして、今回の法案の中におきましていろいろなものを含まれておりますが、例えば商品の多様化、新商品の開発の促進効果というものが期待できるという面がございまして、生保の分野におきましては、高齢化社会の到来によりまして医療とか介護等の消費ニーズが大変多様化してまいっております。また、PL保険だとか役員賠償責任保険といったような新しいリスクをカバーする消費ニーズが発生しているわけでございます。

このような状況のもとで規制緩和、自由化を通じて多様な商品開発が促されるときにも、それらが迅速に提供されることが可能となりまして、そうしますと契約者は必ずからニーズに合致した新たな保険サービスをまた速やかに受けることができるというメリットが生じるわけでございます。

それから、保険料率の弾力化につきましても、生損保の相互参入や料率設定の弾力化等の規制緩和、自由化によりまして競争が促進され、消費者利便の向上につながっていくというところが大きな意味で期待できるようなことになっていくのではないかと。ただ、これが混乱を来すようなやり方ではまずいわけでございます。徐々に、ステップ・バイ・ステップで行っていくということが前提ではございます。

三番目に、商品の購入ルートの多様化あるいは簡素化という問題がございまして、従来の募集人や

代理店に加えまして保険ブローカー制度が導入されることによりまして、主に企業になるかと思いますが、みずからのニーズにより適した保険商品の選択肢が可能となっていくというメリットがございます。また、生損保の相互参入や一社専属制の緩和によりまして、生損保の商品が同時に、また容易に購入できるようになるというようにもございまして。

それから、経営チェックの機能の強化もお願いしているわけでございしますが、デイスクロージャー規定を法律上設けたり、相互会社の少数社員権の行使要件を低くするなどを通じて、契約者側から保険会社の経営チェック機能を同時かつ容易に行うことが可能になるということで、こうしたものも措置が契約者にとってメリットになるし、また広い意味の契約者を保護することにつながるというふうに考えておる次第でございまして。

○青木委員 なかなかその辺が一般の消費者、国民からすると法律の規定の仕方というのはわかりにくい部分があるというお答えなんですけれども、一般に保護といえども守られるというふうにとるわけでありまして、広く含めればいろいろ挙げられた選択の幅が出るとかいろいろ消費者のメリットがあるぞ、そのこと自体はいいんですけれども、これだけ見ていると何か全部保護規定かなというぐらゐの言葉で目的が定められておる。これをばつと普通の人が見たら、いろいろな面で相当危ないから新しい法律で我々消費者、契約者を保護してくれるための法律なんだというふうにとるわけで、そこから、今のお話は保護というよりもメリットという面の強調が多いわけであらうけれども、それよりも意味で保護のうちだとおっしゃられればそれまででありますけれども、何となしにその辺に若干の違和感を感ずるなというふうに思っています。

それはお答えは要りませんが、今度はそれでは業者側にとりましては現行法との違いでどんなふうな変化があつて、これは保護というよりメリット、業者側としてのメリット、あるいはデメリットがあるならデメリットも含めて御説明をお願いしたいと思ひます。

○山口(公)政府委員 今回の保険業法の改正案の中には、生損保の相互参入、商品、料率についての届け出制の導入、生命保険事業の一社専属制の一部緩和、保険ブローカー制度の導入などを内容としている部分がございます。そういったものは保険事業の規制緩和、自由化を一層促進する内容でございますが、このような中で保険会社としては、生損保の相互参入によりまして生損保の商品がワンセットで販売することが可能になる。また、保険ブローカー制度の導入によりまして保険商品の販売チャネルが広がる。また、商品、料率についての届け出制の導入によりまして新商品の開発の活性化が図られ、利用者のニーズに合致した保険サービスの提供が可能になることから、保険会社にとりましては、規制緩和、自由化の推進により経営の幅が広がり、選択肢がふえまして、利用者ニーズの的確な対応が図られ、ひいてはビジネスチャンスの拡大につながっていくものというふうに考えておるわけでございまして。

しかしながら、一方で規制緩和、自由化といふと、競争の激化を通じて経営の健全性を損なう事態を引き起こす可能性もあるわけでございまして。あらゆるリスクの的確に対応していくためには、自己責任の原則のもとで経営の効率化を進めるとともに、財産的基礎を充実させていくことによりまして経営基盤の強化を図っていくというところも一方でますます重要になってくるものと考えておるわけでございまして。

○青木委員 それでは次に、先ほどからもいろいろあるいは昨日も出ておりますが、外国との関係あるいは外国資本事業者との関係におきまして本改正はどんなような意味を持っておるのかという、変化ですね、それについて御説明をお願いしたいと思ひます。

〔石原委員長代理退席、委員長着席〕

○山口(公)政府委員 外国保険事業者、外国保険業者の取り扱いにつきましては、契約者保護及び国際的な観点から、できる限り内国保険会社の取り扱いと同一にすべきであるという保険審議会の答申をもとに、保険業法と外国保険事業者に関する法律、これが今まで別々でありましたが、これを一本化するとして、本店が海外にあるという外国保険業者の特性に起因する取り扱いの差異は別として、基本的に内国保険会社の取り扱い扱いと同様な取り扱いとすることとしておるわけでございまして。

具体的には、今回の法案の中に、供託制度の整備、資産の国内保有義務規定の整備、特定法人に係る特則としてロイズの日本進出に対する規定の整備、駐在員事務所設置等の届け出に関する規定の新設、その他内国保険会社の免許審査基準、業務、経理等に関する規定の準用等が外国保険業者に係る保険業法改正の主な内容として挙げられるものでございまして。

○青木委員 それでは、具体的なことに入りたいと思ひますが、一つの柱であります規制緩和、自由化ということですが、その中で生損保の相互参入として子会社方式による相互参入、そしていわゆる第三分野への本体での相互参入というものが可能になるのだ、こういう話でありますけれども、これをやることによって、保険市場の全体のパイというものはふえるのでしょうか。いかがでしよう、その辺は。

○山口(公)政府委員 確かに重要な点を御指摘いただいておりますが、子会社方式による生損保の相互参入の実施は、クロスマーケティングを通じて経営資源の有効活用が図られ、事業の効率性が高められるというメリットがあること、それから新規参入の増加によりまして生損保それぞれの市場をより競争的なものとし、契約者の多様なニーズに幅広く対応できる新しい商品・サービスの開発がこれまで以上に期待できることなどから、新たな需要が開拓され、その結果マーケットの拡大が図られる可能性もあるのではないかと考えておるわけでございまして。

かというふうに考えておるわけでございまして。そういうことになりましたと、保険市場全体のパイは広がるということになるわけでございまして。

○青木委員 何でも可能性を求めて伺ひます。一つは、経営資源の効率化というふうなことをおっしゃいましたが、パイがふえる前にコストダウンという考えが当然ある。それはあらゆる面で経営作戦の範疇でいいことでありますけれども、これによって新商品が開発されたり需要が高まったりパイ全体が大きくなる。可能性としては当然あるわけでありまして、しかし今度、我が国内の一般消費者の全体のパイというのは同一でありますから、これをやることによって他の金融業界のパイが減る。

それは、全体的に競争が激しくなるのだよ、自由になつて、規制緩和されて、将来的にはいろいろな業態も参入が自由になつていくであろうという方向性があるわけで、そういう中で自由競争の度合いが高まるよ、しかしその成果は、国民全体のパイは同じ中でのとり合ひですから、それは業界の努力に任せよう、こういうふうに理解してよろしいのですか。

○山口(公)政府委員 保険業に限らず我が国の産業効率が、こういつた競争促進等を通じて、あるいはイノベーションを通じて非常に効率性を高めるといふことになりまして、それは全体としてのパイをふやす効果はあらうと思ひます。

ただ、無限にどんどんふえていく話かと言われると、先生の御指摘のように、我が国の金融資産の伸び方がどうかとかいうようなことに依存する面もあらうかと思ひますけれども、日本国全体の産業の一つでございまして、こういつた生損保業界がより効率的に、またより国民のニーズに適応した形で成長していただくということは我が国全体のためにも非常に有効なこと、また望ましいことだというふうに考えておる次第でございまして。

○青木委員 今のことはまた後で関係してくると

思います。

それから次に、自由化、規制緩和で、商品あるいは料率について規制緩和ということでありますが、これは原則はあくまで従来と変わらないというところであります。要するに一部緩和、届け出制あるいは算定会の見直しですか、純率算定会等々のことだろうと思えますけれども、それは一部でありまして、先ほどもお話しに出ておりましたが、要するに大口需要者に対するものだ。だから、私の立場でいう一般の消費者、契約者からすれば、このこと自体はとりあえずは関係ない話であります。というよりも、料率自由化ということでは、サービスするよという世界に入っていくのだからと思うのです。

そうすると、大口の人、当然といえば当然かもしれないませんが、これはサービスが受けられる状態になってくるのだらうと思えますが、一般の契約者、消費者からすると、片っ方で契約者保護というふうなうたい文句なんです。実は逆に差別されるのじゃないかという感じが受けるわけなんです。これによって一般契約者は、メリットが出るというのじゃないに、私の言う一般というのはごくごく一般の人という意味ですが、逆に差別を受けて、これはメリットとは言えないのじゃないかという感じがするのですが、そのあたりはいかがでしょうか。

○山口(公)政府委員 今先生の御指摘は、例えば規制緩和等の内容でございます。届け出制への移行等に関しまして、いわゆる消費者と言われる個人のような方々に対する商品がやはりドラスチックな形でいくのはなかなか難しいという点があるのではないかと、そうしてみるとそれが消費者にとってメリットとしていかなることになるのかというようなお尋ねだろうと思っております。

確かに、この規制緩和、自由化を進めるときに、まず大口の企業のものからというふうな手順を踏みながらやっていきたいと思います。アメリカの例でしばしば私が御紹介申し上げているような、非常に保険につきまわりの特性というものがござい

ます。約款が非常に複雑であるとか、事故が起きるまでは原価が確定しない、しょっちゅうダンピングの危険性が生じているとか、あるいは企業としての保険会社の方が個人である契約者を逆に選別してしまおうとあるというものは、現に外国で起こったりしております。そういうことを防ぐためにはやはりステップ・バイ・ステップでやらざるを得ないということであるわけでございます。

ただ、そうした中においてどういう意味があるのかということになりますと、やはり規制緩和、例えば届け出制の導入というふうなシステムを入れるわけでございます。そういったシステムの変更自体が保険会社の商品開発とか多様化の努力を促進する効果を持つわけでございます。そういったものがひいては、制度としては認可が残っておりますが、そういった部分についても、いろいろと努力がそういった商品の開発努力、多様化に対応する努力がそういったものにも当然及んでくるというふうな私どもは思うわけでございます。そうしますと、きちんとした消費者の保護を図りつつ消費者のニーズに十分マッチした保険商品が生み出され、それが消費者に喜ばれるということを私どもは期待しております。

先生のおっしゃいましたような、大口の方の自由化のツケが個人の方に回るとか、そういうことはもちろんあるとは思っていただければならないポイントだということには思っておりますけれども、消費者にとつてのメリットという意味ではこの制度改革はかなりあるものと私どもは思っている次第でございます。

○青木委員 時間が大分なくなってきましたので、簡潔にお尋ねしていきます。次に、生保募集の一社専属制の一部緩和ということがありましても、これは契約者保護に欠けるおそれがない場合に認める、こうされておるわけでありまして、これは具体的にどんなケースなのか、ちょっとお教えをいただきたいと思

ます。

○山口(公)政府委員 生命保険募集人の一社専属制の趣旨は、御承知のように、募集人の教育の徹底と募集人の行為につき責任を負うべき会社を明確にすることによりまして保険契約者の保護を図ることでございます。

他方、利用者の立場からいいますと、募集人が複数の会社の商品を取り扱えないことから利用者の商品選択の幅が制限されるのではないかと、あるいは既存の販売チャネルの多様化、効率化が図られにくいのではないかと、さらに生損保兼営におけるクロスマーケティングを進めるに当たつての障害となるのではないかと等の問題点がありまして、販売チャネルの多様化、効率化は、利用者の立場、国民経済的見地から必要であるというふうになるわけでございます。

したがって、一社専属制の例外に係る政令といいたしまして、保険契約者等の保護に欠けるおそれがない場合として私どもが今頭に置いております方向性というものを申し上げます。保険募集に係る業務等に関しては十分な専門的知識及び経験を有していること、保険募集に係る業務の確かつ公正に遂行することに必要なる人的構成を有すること、さらに、クロスマーケティングの観点から、親保険会社がバックアップしている当該代理店が生保代理店としての適正な業務遂行能力を有していることなどを考慮しつつ検討を進めているところでございます。

○青木委員 どんどんはしょっていきまますが、次に、先ほども出ましたけれども、ブローカー制度、新しい制度、日本においてはなじみがないわけでありまして、先ほども議論がありましたけれども、改正法施行後、ある程度の想定はされておるのであるかと思つておりますが、例えばどんなような状態、といふのは、ブローカーの存在等々、どんな程度を想定されておるのか、お聞かせをいただければと思います。

○山口(公)政府委員 ブローカーについてのお尋ねでございますが、どういった人たちがブロー

カーとして登場するであらうかというふうな観点から申し上げますと、これはまさに推測でしかないわけでございますけれども、まず外資系のブローカーはかなり進出するであらう、それから商社等の方が関心を示されるかどうかという問題があるであらう、それから現在の代理店の中でもそういったブローカーの方をやりたいという代理店もあるかもしれないというふうな考えをしております。

また、実際の業務をどういうふうな推定するか、これもまた難しい問題でございますけれども、あえて諸外国の例から見ますと、やはり大企業を相手としたブローカー業務が考えられるのではないかなというふうに思っております。

○青木委員 そうしますと、トラブルが予想されるというふうなこともあるのですけれども、私の観点からいいますと、先ほども出ましたけれども、一般消費者は多分ほとんど扱わないというふうなことだと思つたので、それはそれとしていいわけでありまして、ただ、大企業あるいはそういうメリットのあるシェアにしか取り組まないのは当然でありますけれども……

そこで、これは初めてのことでありますから、先ほど来、保証金がどうと、これも本当はかなり法律事項ではないかなというふうな気もするのですが、それはともかくとして、トラブルというのはどういふことが想定されますでしょうか。

○山口(公)政府委員 想定されるトラブルというのは申し上げるのはまたなかなか難しいわけでございますけれども、例えば重要な免責事項等を説明していなかったというふうなことになるかと、これはもしそういう事故があったときに大変な損害になるわけでございます。そういったことが起きましますとトラブルが発生するということがどういふことかと思つております。

○青木委員 大分時間がなくなってきましたので、はしりますけれども、これは最後あたりになるかと思つておりますが、健全性の維持という一

つの柱があるわけでありまして、その健全性の維持という柱の中で再三出ておりますが、一つはソルベンシーマージンの導入ということであり、要するに、俗に早期警戒システムの一つと言われておるわけでありまして。

この健全性の維持、当然と言えども当然でありませうけれども、考えておられる一つには、やはり自由化、規制緩和という、今回は一部であるにしても将来的には相当大幅になっていくのだよという構想の中で、その裏腹でやはり常にリスクが増大するということが想定をされる。したがって、特にこの健全性の維持というものもしっかりと定めておかなければならぬことだと思っております。

銀行に対する議論でもそうでありませうけれども、ややもすると、護送船団方式というようにことが言われてきた。そして、いやいや、これからは銀行といえども危ないよという国民的なある程度の認識、そしてそこに自己責任というような経済活動の大原則を貫いていかないとこれからの日本はなかなかうまくいかないよというような議論とも絡んでくるのではないかと思っておりますが、結局、保険業においても、そのあたりの認識を国民としては、一般消費者としては、ちょっと答えにくいかもしれないけれども、そろそろしておかなければいけないのかなど、これからそういうものを頭に入れていかなければいけないのじゃないかという点についてはどうでしょう。

○山口(公)政府委員 先生御指摘のとおり、我が国の金融、保険も例外ではございませんが、そこにおける自己責任の考え方を次第に浸透させ、定着させていく必要があるというお考えは、非常に筋の通ったお考えだと思っております。

一方で、保険の場合非常に難しい問題もございまして、例えば生命保険でいいますと、三十年間保障していただいている、あるいは一生年金で保障していただくというようなケースにおきまして、三十年後の会社のことについて、たとえディ

スクロージャーが十分であっても、その自己責任を問えるかどうかというような問題もあるわけでございます。

それから、自動車の保険のように、自分が事故を起こしたときに、被害者の方がむしろ保険で助かるという、結果としてそういうような保険もあるわけでございます。そういうものに、契約者の方に自己責任があったか否かということ、議論するのは筋違いというふうなものの中にはあるわけでございます。

だから、基本的には先生のおっしゃったような方向というものを志向しながら、また保険のそういった特殊性、特別な配慮というものもやはり考慮しながら、そのバランスを十分とりながらやっていくのかなというふうに考えている次第でございます。

○青木委員 それで、先ほどもソルベンシーマージンのことについて議論がありまして、開示の問題が出ておりました。当面はしない、しかし方向性はあるぞというような御答弁があったように思うのでありますけれども、二信組問題に端的にあらわれておりますように、迷惑をこうむるのはやはり一般消費者、契約者であります。しかし、救済手段があるからいいよということが言えるかも知れませんが、それでも救済されない部分も当然あるわけでありまして、やはりそういうことがあつてはならない。あるいは一般消費者側からすれば、とにかく一日でも一時間でも早くやはりそういう情報は入れておきたいということからすると、聞いておきますと、何でもかんでも大蔵省が全部仕切つてしまふよという印象を受けるわけでありまして、だから私は、むしろもっと積極的にこれは開示していくべきだというふうに思うのであります。

それからもう一つ、例えば新規参入の場合は、これは当然しばらくの間はいわゆる赤字の収支状況になると思うのでありますけれども、そういうときは具体的にどういうふうに対処されるお考えでありますか、お聞かせをいただきたいと思

ます。

○山口(公)政府委員 ディスクロージャーの問題については、先生の御指摘のように、基本的には前向きに進めていくことが正しい方向だというふうな私どもも考えております。ただ、その募集に直接大変な悪影響を及ぼしたりするということがありまますとかえつて混乱を来すということもありまますので、そういった点に十分気をつけながら、前向きな開示という方向に考えていきたいというふうに思っております。

それで、新規の参入者等についてのお尋ねでございますけれども、新規参入の際には、まだ十分な手当てが、あるいは十分な内容になるまでに時間がかかるということもいろいろあるかと思ひます。そういう点については、各局面におきましてきめ細かい配慮をするということがやはり必要だろうというふうに考えているわけでございます。

○青木委員 時間が参りましたので、申しわけありませんがあと一つお尋ねをさせていただいて終わりたいと思ひます。

今のことも関連しますし、先ほども出ました保険契約者保護基金におきまして、私の考えは前質問者と同じく違つたかも知れませんが、これは強制した方がいいというお話もありましたけれども、これは業者としてはどつちも自分に返つてくる。要するに、天に比べれば自分にかぶつてくることでありますから、それは契約者保護というところからすれば確かにそうかもしれませんけれども、将来的な問題と今の時点の問題と若干ずれはあるかも知れませんが、むしろもうこんなことは業者に任せようという方が、行政はノータッチという方がいいのではないかと思います。

それから、同じく関連してくるのですが、保険計理人制度の拡充ということでもあるわけですが、けれども、これも社員総代会や株主総会に報告をする、一方で大蔵省へも報告書を提出する。何か印象で申しわけないのですが、先ほどの質問と同じで、もうすべて大蔵省が面倒を見てやるのだよというところが、印象ですけれども、いろいろそういう面を受けるわけでありませう。

自由化、規制緩和ということであれば、もっとも事業者が任せていこう、ぎりぎりのところか、消費者も自己責任という意識をやはりもっと植えつけていく、その中でぎりぎりこの部分はやはりどうしても半強制的に保護しなければならぬところについては行政が関与していく、そういうふうになっていくべきだと私は思うのであります。最初に申し上げたように、とりあえず何か角を出して様子を見、危なっかしいから様子を見という要素からすれば、まあしょうがないのかなという感じもしますけれども、

全体的な方向を含めて、最初に返りますけれども、政策的な面も含めて、今私が申し上げた、やはりもっと全体的に自由化していくということについて再度お考えをお聞かせいただきたいと思ひます。

○山口(公)政府委員 先生の御指摘、大変難しい、大所高所の御議論でございます。基本的にそういう方向に行くという考え方もありますし、また、そうでない考え方というのもあるかと思ひます。アメリカ型、ヨーロッパ型あるいは日本型と、やはりその国情に一番合ったものをこれから模索していくということではないかというふうに考えております。

○青木委員 ありがとうございます。

○尾身委員 午後一時に委員会を再開することとし、この際、休憩いたします。

午後零時十分休憩

午後一時一分開議

○尾身委員 休憩前に引き続き会議を開きます。

質疑を続行いたします。竹内議員。

○竹内(議)委員 新進党の竹内譲でございます。私の方からは、かなりいろいろな論点が出されておりますが、主に消費者の立場に立つて、この

保険業法の問題について消費者から見てどういうことなんだと、わかりやすくやばり議論をしていかなければならないのじゃないかというふうには思っています。その意味で、消費者の観点から見た基本的な点をただしていきたいというふうに思っています。

保険業法の問題を最初に行いまして、その次に、円高・経済対策についてお伺いをしたいというふうに思っています。

最初に保険業法の問題でございしますが、まず第一に、今回、第三分野におきまして一応生損保本体の参入解禁ということが打ち出されました。時期についてはいろいろ不透明でございまして、事実上先送りだということでもございまして、けれども、しかしながら、今後やはりこの問題は大きな問題でありますし、この第三分野、本体での相互参入が認められたときに、税制面での取り扱いはどうなるのだということでお伺いをしたいと思っております。現状の既存の商品であれば生保商品と損保商品は税制上のインバランスがあるわけでございまして、この点につきまして、まず基本的な考え方を大蔵省の方にお聞きしたいと思っております。

○小川(是)政府委員 お尋ねは税制上の生命保険料控除と損害保険料控除の問題であるというふうな受けとめまして、お答えを申し上げたいと思っております。

生命保険料控除につきましては、相当古くから生命保険思想の普及であるとかあるいは貯蓄の問題といったようなことでつくられてきて今日に至っております。最高限度額が控除額で五万円となっておりまして、一方、損保控除の方は、これも約三十年くらいたつわけでございまして、けれども、財産の損失の補てんという考え方でつくられておりまして、また損害保険の典型的なものが、年ごとの掛け捨てというものが典型的でございまして、貯蓄性の少ないものでございまして、そういったこともございまして、最高限度、現在一万五千元というふうになっていくわけでもござい

す。

こうした生命保険料控除、損害保険料控除は、いずれも政策的な措置として行われてきているわけですが、ちょうど七年度の政府税制調査会の答申におきまして、保険契約を奨励するあるいは貯蓄奨励といったような点から、制度の目的は既に達しているのではないか、あるいは他の金融商品に対する課税とのバランスを失うのではないかとといったような問題が指摘されているところでございまして、私も、この生保控除、損保控除ともにございまして、ただいま指摘されているような問題を踏まえて、今後検討をしていかなければならない課題であるというふうに考えている次第でございまして。

○竹内(憲)委員 いろいろな問題が含まれていると思ひますので、きょうのところはこれについて私が一方的にコミットするつもりはありません。引き続きフォローをして、いろいろな御意見もまた申し上げていきたいというふうに思っております。

それから二つ目に、今回、保険料の自由化の方針というのが出されたわけでございまして、けれども、消費者の立場に立つて言え、アメリカの例にありまして、自由化が過当競争を生んで保険危機を招いた例もあり、また逆に引き受け拒否というふうなケースも生じているというふうに思っております。この点につきまして、今後、私自身の考えもありますけれども、この辺に於いての大蔵省の見解をお伺いしたいと思ひます。

○山口(公)政府委員 御指摘のとおり、例えば料率の自由化が進みました米国では、ダンピングの競争あるいはその反動による料率の不当な引き上げ、さらには契約の拒否といった深刻な社会問題をも生じた例がございまして、また、ある州におきましては、住民運動の結果、自由化から事前認可制に戻ったという事例もあつたわけでございまして、先生の御指摘のとおり、事象が保険分野では大変に起こり得るということを頭に置いて、これ

からの自由化、規制緩和を考えていく必要があるというふうに思っております。このような料率のダンピング等の市場を混乱する事態を避けて、着実に規制緩和、自由化を実現するためには、契約者保護を十分念頭に置いて、段階的に規制緩和、自由化を進めていくことが重要と考えておりまして、基本的には、主として大企業を対象とする大口の企業物件や国際的な取引にかかわる保険、専門的知識を有する事業者等が契約者となる保険といった、いわゆる企業分野の保険から商品の認可制の緩和、料率の自由化を検討すべきものと考えております。

例えば、損害保険分野では、火災保険、自動車保険等の個人向けの保険は算定会制度のもとで料率が算定されておりますけれども、今回の改正で、算定会制度に、保険料率のうち経費部分について料率を弾力的に設定できる付加率アドバイザー制度を導入することとさせていただきます。また、それが際しまして、その対象を一定規模以上の企業物件とするような方向で検討しているというところで、そういった手順を踏みながらやっていくという考えでございまして。

○竹内(憲)委員 確かにございまして、やはり企業保険、企業分野から自由化を進めていくべきであらうというふうに私も思ひます。個人向けの保険については、やはり現行の算定会料率制度をベースにして、着実に社会的影響も見ながら進めていった方がいだろうというふうに思っております。この点は、よろしくお願ひしたいと思います。

続きまして、今回かなりの保険業法の改正を見守る予定になっているわけでもございまして、もっとも被保険者の立場から見た、消費者の立場から見たときに、保険という商品の情報提供がよくわからない、不十分なのではないのか。いろいろな商品がどんどん出てまいりました。パブル期には変額保険とかいろいろな商品も出てトラブル期にはなつた例もあるわけですが、かなりいろいろ改善をされているとは思ひますが、しかしそ

れにしてもまだまだよくわからない点がたくさんございまして。かといって、じゃこの分厚い約款を全部事細かに説明したようなものを全部消費者に一々渡せばそれで済むのかというところ、そういう安直なものでもないだろうというふうに思ひます。

業法改正ということの前に、消費者から見たら、商品というものがもっと端的にわかりやすく、違いがどこにあるのかということがやはり欲しいという点だろうと思ひます。そういう意味での、この業法改正以前にその辺の商品情報等の開示のあり方についてももう少し改善を要する点があるのではないのかというふうに思ひますが、この点はいかがでしょうか。

○山口(公)政府委員 今先生がおっしゃったとおり、保険に当たりましては、その募集がお客様と直接の関係で出てくる行為というふうになるわけでもございまして、したがって、契約者の方々によくわかつていただいで保険に入りたいだとかいうことが最も大切である。これは、保険業法が変わらうが変わらまいが、一番大切だといえはそれとおろかもいれません。

そこで、今、保険につきましても募集ですが、募集のパンフレットとかしおり等によって重要事項を説明をするというふうなことでやっております。パンフレットとかしおりといふと、実に簡単な感じの印象がありますけれども、実際にとつてみますと、かなり詳しく目に正確に書いてありますので、なかなか情報内容としては立派なものだと思ひます。この点につきまして、非常に正確性を期していきまますと分厚くなりましてまた読まないというふうな、非常にイタチごっこ的な部分がございまして、これは絶えずいつも見直していろいろな対応ができるようにしなければいけない問題だと思ひます。それで、変額保険のトラブルについても言及いたしましたが、変額保険の際に問題になりましたのは、その仕組みとか商品特性の説明を十分にを行ったか否かという問題に起因したトラブルが多

かつたわけでございます。

こういったトラブルの防止に当たって、募集時の正確な情報提供、商品説明等適切な募集活動によりまして、個々の契約者の正確な理解を得ることが最も大切なことだろうというふうに思っております。生損保いずれの業界におきましても、いろいろそのための努力をしていただいております。いろいろ自主ルールもつくっていただき、またできるだけのディスクロージャーをしていく、また易しく理解しやすいものをつくっていくというようなことで努力していただいております。

こういったことをさらに徹底していただくように、また保険募集人の資質というのが大切でございますので、そのための教育をしっかりと考えていただくといいことが大変大事なことだと思っております。御指摘を踏まえましてさらに努力してまいりたいと思っております。

○竹内(護)委員 今おっしゃられたように、日本の企業はもとより、これから外資もたくさん入ってきているかと思っておりますので、そういう意味でバランスを欠くことなく、その点は徹底をいただきたいというふうに思います。

次に、損害保険会社が子会社をつくって生命保険事業に乗り出すという場合に、現在、生命保険商品には一社専属制という制度がございますが、損害保険会社の場合でしたら、今目の、目前といたしましていろいろ意味で代理店をたくさん抱えておられますから、そういうところいろいろな生命保険商品を売ることをしていただく、そういうことが起こってくると思うのです。

それで、現在その二、三〇％は既にもう生命保険商品を売っているというふうにも言われておりますし、一社専属制がそのまま適用されると商売ができなくなるというふうなことで、今回の案では、本則にはこの一社専属制を残すとしながら、例外を設けるんだ、条件をつけるんだというふうな趣旨になっておるわけですが、この条件、例外の範囲についてどのようにお考えか、改めていただきたいと思います。

○山口(公)政府委員 御指摘いただきましたように、生命保険募集人の一社専属制を本則では残した形にしております。その理由は、募集人の教育を徹底していただきたいということにあるわけでございます。それで、募集人の行為につき会社が十分な責任をとるということを確認することに、よって保険契約者の保護を図るということを法益としておるわけでございます。

他方、利用者の立場から、いろいろと販売チャネルの多様化、効率化という点についてはぜひやってもらいたいという要請もあるかと思っております。したがって、国民経済的な見地から見てもこの一社専属制の一部緩和ということをお願いしているわけでございますけれども、その範囲につきましては、保険契約者等の保護に欠けるおそれがないものというところにならうかと思っております。

具体的なイメージとして申し上げますと、保険募集に係る業務等に関して十分な専門的知識及び経験を有していること、保険募集に係る業務を的確かつ公正に遂行するに必要な人的構成を有していること、さらに、クロスマーケティングの観点から、親保険会社がバックアップしている当該代理店が生保代理店としての適正な業務遂行能力を有していることなどを考慮しながら検討を進めさせていただきたいと考えている次第でございます。

○竹内(護)委員 この時期といいますが、趣旨は大体わかっているわけですが、もう具体的な問題点は明らかにしているわけですが、非常にあいまいなこともございまして、このままこの法案を成立させてよいのかどうか。その辺は少しはつきりしない、どうも今後の業務展開とかそういう意味では、非常にこれは難くなるのじゃないか、と私は思うのです。

ですから、もう少し踏み込んだ形で方針、方向性を出す必要があるのじゃないかと思うのです。が、保険部長、いかがですか。

○山口(公)政府委員 この改正法案をお認めいただいた後に政省令の形で定めてまいりたいという

ふうに考えておりますけれども、今私が申し上げた要素というものを頭に入れてやっていくということ、かなり具体的なイメージで申し上げているつもりではございます。

いずれにせよ、実態がどうなっているのか、つまり募集は生保も損保もなかなか複雑な形になっておりますし、また非常に歴史的な経緯もございまして、その実態をよく見まして適切な判断をしてまいりたいというふうに思っておりますので、いましばらくお待ちいただければと思う次第でございます。

○竹内(護)委員 実際は多分もう既に、法案を出される以上は、営業のやり方がどういうふうになされているかというところはもう十分熟知されているかと思うのです。あとは政治的な判断といえますか、いろいろな社会的影響がありますから、確かにその辺はなかなか言えないということだと私は理解をしております。

そこで、ブローカー制度というのが今度できるわけですが、このブローカー制度と既存の代理店制度との関係を非常によく考えておかなければならないのではないかなというふうに私は思っております。

そこで、今度ブローカー制度を導入されるのですが、ブローカー制度の具体的なイメージについてお聞かせを願いたいと思っております。

○山口(公)政府委員 保険ブローカーは、契約者と保険会社との間に立ちまして、契約者がみずからニーズに最も適した保険商品を選択することを手助けする者というような役割があるわけでございます。

我が国の保険販売におきましてはこれまでブローカーが存在してはおりませんでした。諸外国におきましては、その形態は様々でございますが、ブローカーが一般的に認められておるわけでございます。生命保険募集人または損害保険代理店は保険会社のために保険会社と委託契約を締結して保険募集を行うものでございまして、けれども、保険仲立ち人であるブローカーは保険契約者

のため、または中立の立場で保険募集を行うものでございます。したがって、保険会社は保険ブローカーの行為に責任を負わないということに当然なるわけでございます。

したがって、その適格性の確保を図る必要があります。登録の要件として、十分な知識、経験あるいは賠償のための資力を要求する形にならうかというふうに思っております。そういったものをクリアできる人たちが、海外の例を見ましても主に企業の物件についていろいろな知恵を出してブローキングをやっている、恐らく日本の場合もそういった形でブローカー業務が展開するのではないかとこのように予想しておる次第でございます。

○竹内(護)委員 私のイメージでは、要するに企業なり個人の消費者がいる、代理店との間に入ってその企業のリスクなり資産運用なりそういうものを助産しながら、どういう保険がよいのか、損害保険であればどういふものか、それから生命保険であればどういふものか、それは資産運用の面あるいは相続の面、また、節税というところ大蔵省の皆さんを前にしてあれですけれども、そういう税金対策の面、さまざまなことから自分の企業あるいは個人の持つリスクとの対比の上でいろいろなアイデアを出してアドバイスしていくのかな、そういうふうなイメージでとらえているのですが、この点はどうなんですか。

○山口(公)政府委員 もちろん先生の御指摘のような形のブローカーがかなり発展を遂げる可能性というものは否定できないと思っております。そういうことも十分考えられると思っております。

ただ、現在の募集人あるいは代理店も、ある意味ではかなりそういうファンクションを既に発揮しておるわけでございます。今、日本の生命保険会社、損害保険会社も大変優秀な方を採用し、また保険募集においてもかなり洗練された教育訓練をやっておるわけでございます。

したがって、そういうファンクションを現在に

おいてはそういった代理店等が行っているわけでございます。そこに新しいブローカーという制度がどれくらい食い込めるかというふうな問題になるうかと思うのでございますけれども、その辺は、今後の展開はやはり消費者あるいは企業等がどういうふうなブローカーを評価していくかにかかってくるのかなというふうに思っている次第でございます。

○竹内(護)委員 ですから、現在、日本では既にそういう役割を代理店の方あるいは募集人の方がかなりされていると私は思うのです。また、現在の損害保険会社の皆さんとか生命保険会社の皆さん、大々戦略的に考えていろいろな教育を既にされていますし、そういう意味ではむしろブローカー制度ができたからこういうことが起こるのではないかと。

要するに、例えば代理店、別にあるけれども、それとは別に、みずからの営業職員をブローカー登録で全部、試験制度になると思うのですが資格を取ってもらってそこでブローカーになるというふうな仕事が二つあって、手数料は両方取れるわけですから、そういう意味で、ある意味での系列化みたいなものが非常に進んでいく可能性もあるのではないかと。要するに、生命保険系列のブローカー、損害保険系列のブローカー、そういうものが進んでいくのではないかと。

そうすると、消費者の立場に立って見た場合に、今のイメージで考えている限りは、本当にプラスになるのかなというふうに思うのです。もっと違う面を考えていかないとちょっと意味をなさないのでないかなというのが私の考えなのですが、その点はいかがでしょうか。

○山口(公)政府委員 ブローカーを子会社として仮に設立する場合には、もちろん資本金等の通常の設立費用がかかります。加えて、私どもが要求をさせていただく保証金などの負担もかなりのものになると思われれます。また、ブローカーにはベストアドバイザー義務という誠実義務を課し

ておりまして、必ずしも親会社、今損保の例をおっしゃいましたが、特定の損保会社の利益に沿った行動ばかりをやるといことができなくなるわけでございます。

このような条件のもとでブローカーの子会社を設立するということは、従来とはやはり一味も二味も違ったサービスでないかなかなか存在意義が認められないというのはいま先生の御指摘のとおりだと思います。だから、ブローカーとしての機能はやはり大企業物件あたりから始まるのかなという感じを持っていてと申し上げたのはそういうところにあるわけでございます。

いずれにせよ、代理店とブローカーというものの兼営は好ましくないわけでございます。これは全然性格の違うものの、責任関係からいってもそうでございます。その弊害をまた防止しなければいけないという要請もあります。例えば、同一者が保険ブローカーと代理店の役員または保険募集を行う使用人を兼任するといようなことは禁じるということにしたいと思っておりますし、そういう系列化で、実質的な代理店だけれどもブローカーとだけ称しているといようなことはやはり好ましいものではないと考えておるわけでございます。

○竹内(護)委員 そういう意味で、契約者の立場に立って中立性を保持しながらいろいろなアドバイスができるように、やはり今おっしゃられたような兼業禁止とかそういう仕切りをきちっとしていただきたいというふうに思うのです。

いろいろ申し上げたいことはいっぱいあるのですが、それでは次に、保険契約者保護基金の方にちょっと移りたいと思うのです。

当面のこの基金は、生命保険業界で二千億であるとか、損害保険業界で三百億とかいうふうに言われておりますが、その規模、それから積み立て方式といいますが、それから各社の資金分担とか、その辺についての大蔵省の基本的な考え方にについてお尋ねをしたいと思っております。

法三十四条に基づいて設立される公益法人でございまして、契約者の保護を図り、保険業に対する信頼性を維持することを目的として設立をお願いしているものでございます。また、この改正法案におきましては、基金が資金援助事業等を適正かつ確実に実行するために、大蔵大臣が契約移転などについて適格性の認定を行うなどの所要の規定を置いておるわけでございます。

業の経営者の方が自分の事業の継承のために、自分に万が一があった場合に備えまして数億円の死亡保障の保険をかけていらっしゃるというケースもかなり多くあるわけでございます。そういうものが、じゃ大口だから面倒見なくていいのかとなりますと、ある意味では必要に迫られて入るあるいは入らざるを得ない、これは借り入れをなさる場合でも同じようなことがあるんですけれども、そういう場合もございまして。

この基金が有効に働くために、もちろん十分なるファンドというのが必要になるわけでございますが、現在生命保険業界では二千億円、損害保険業界では三百億円というのを一つのたたき台として御検討いただいております。加えて、負担金の拠出方法のあり方、組織形態などについて検討を進めていただいております。

○竹内(護)委員 私はやっぱそこはちょっと違うと思うんです。大口契約に入る個人というのは、資金、余力がある、資産がある、収入があるということだと思えます。一般のそうではない方々とはそこが格差があるわけですし、そういう意味では違いがあるんじゃないのかと。銀行のとき問題になったように、一千万の預金があるのかないのか、それを越えるのか越えないのかというのとは同列に論じられる議論ではないのかというふうに私は思うんですが、いかがでしょうか。

○山口(公)政府委員 確かに先生御指摘のように、こちらの考え方が正しい、こちらが間違っているというはつきりとした議論はできないんだろと思うのでございます。それは、例えば三億円の保険に入っている、その事情によっていろいろ違うのでなかなか区分けが難しいという事情を私は御説明申し上げましたが、じゃ一般的に統計をとってみるとどうかということになりまして、かなり裕福な方が保険をたくさん掛けていらっしゃる統計がとれるのではないかと議論になります。だから、先生の御指摘のような議論も成り立つと思

ただ、保険の実情を見ますと、例えば、中小企

違っているという議論には私もならないと思うわけでございます。

ただ、今回の保険保護基金におきましては大口、小口というのを一線を引かないで対象にしようというところでございますが、将来預金保険機構のような強制力を持ったペイオフ機構といましようか、支払い保証機構的なものを検討する際には、今先生の御指摘のような議論がまた必ず出てくるんだらうと思ひますし、またそういう考え方も念頭に置きながら考えていくものになるんじゃないかというふうに思ひわけでございます。

だからなかなか割り切れないということをお理解願ひたいのでございまして、今回の保護基金においてはそういうことで区別なしにということの形をとらせていただいているということでございます。

○竹内(護)委員 どうも余り反論になってないような気がするんですけども、今保険部長がおっしゃったように、そういう将来のことも検討されているわけですから、我々としてはそこをちょっと踏み込んでこの際考えなければならぬのではないのか。こういう大口、小口の問題は、今回の審議の中でもうちょっとむきが必要があるんじゃないかなというふうに私は思っているわけですが、ここでのやりとりはこのぐらいいしておきますけれども、十分これはちょっと修正の余地ある問題ではないのかというふうに私は思っているわけですが。

そこで、先に急ぎますが、今後外資系の企業が日本でも営業するとなると、大体こういう保護基金に対してそういう外資系の企業が入るのかどうか、加入するかどうか。今回は強制ではあるけれども、任意ですから、親会社との関係の中でそんなのは要らないんじゃないのか、大蔵省にちゃんと親会社は一札、一札入れているというか、きちっといろいろ証明をしているわけですから、いろいろな意味で、こういうのは極めて日本的な制度であって、わざわざ外資系企業は加入しないのではないかというケースが出てくる

と思うんですね。もしもそういう企業が出てきた場合で、ところが営業後間もなくいろいろなハイリスクの商品を売って破綻しちゃったというような場合どう対処するのか、私はその辺をちょっとお聞きしたいんですが。

○山口(公)政府委員 仮に基金に加入していない保険会社が破綻保険会社に該当したときには、その制度の仕組みからしまして基金による資金援助の発動は当然ないわけでございます。

ただ、その保険会社が基金に加入しているか否かにつきましては、この基金への事業参加者の名簿が公衆に縦覧されることにしてございまして、したがって、契約者はその保険会社の基金への加入の有無を知り得ることになるわけでございます。保険会社としては、そういう事実を踏まえて基金への加入の有無を判断するということになるわけでございますので、私どもとしては、そういう観点点もありますので全社の加入が望ましいと思っておりますし、また業界におきましてもそういう形で努力をしたいというふうに申されておりますので、そういう努力を支援してまいりたいというふうに考えている次第でございます。

○竹内(護)委員 万一どうしても嫌だということろがあればそれは強制できないわけですから、そのときは、単に官報にあるいは公衆に縦覧してあるというそういうことではなくて、やはり消費者の立場に立てば、その会社は加入していないのだなということがわかるような形を、明確な形をとる必要があるんじゃないかなというふうに思ひます。その点はぜひとも検討していただきたいというふうに思ひます。

○山口(公)政府委員 やはり消費者といいますが、保険契約者にとっても、加入しているかしていないかというのは関心事項にならうかと思ひわけでございます。したがって、募集の際のパンプレットに基金に加入していることを記載すること認めるか認めないかという問題もあるわけでございます。そういうことを含めて保険契約者の方

にわかるという形にしていくなかややはり一つの考え方だろうなというふうに思っております。

○竹内(護)委員 ぜひともそういう形でお願ひしたいと思ひます。

保険業法の問題につきましてはこのぐらいいしてございまして、あと残った時間、何度もいろいろ委員の方々が質問されておりますが、やはり円高と経済対策についてただしておかなければならないと考えております。

私も今回、四月二十七日から五月の八日まで中近東を回りまして最後にドイツへ行きまして、いろいろドイツの金融センターの方々と話し合いをしてまいりました。その中で、マルク高の問題や円高の問題についていろいろヒントも得たわけでございます。

この円高問題、まず大蔵大臣は今後の円相場の見通しについてどのようにお考えでしょうか。

○武村国務大臣 私の立場で相場について語ることは控えたいと思っております。

ただ、先般G7のステートメントに表現いたしておりますように、現在のこの急激な為替変動は正當化されるものでないという認識を共通いたしております。そして、秩序正しく反転させていこう、反転させるべきであるという点で合意を見たわけでありまして、これを言葉をかえれば、今の円高・ドル安を例にとりて申し上げるならば、この状況は正當性を欠いている、経済実態から見ると正當性を欠いている、しかもこれを反転させようというところでありますから、円安・ドル高に持っていくというふうに理解していいものではないかというふうに認識をいたします。

○竹内(護)委員 今のお答えの中でちょっと確認しておきたいのですが、反転させるべく合意を得た。これについては米国の大統領も合意をされているのでしょうか。クリントン大統領も反転させるべく合意をされているのでしょうか。

と中央銀行総裁会議をそう呼んでおりまして、過般ワシントンで七カ国の大蔵大臣と中央銀行総裁が教時間にあたって議論をして、その結果、最終文書で、文書で出すというのには非常に異例であります。ステートメントを発表させていただきます。

そのステートメントの表現が、今申し上げたように、今の為替の状況が正當性を欠くということと、それから反転させていこうと。反転という表現は随分議論がございましたが、最終はみんな合意をしまして、アメリカのルービン長官やグリーンズパン連銀総裁も入って合意をしているわけでありまして、アメリカ政府もというふうに理解していいと思っております。

○竹内(護)委員 私の理解では少なくともクリントン大統領はそういうふうに認識をしておられるのではないかなというふうに思っております。これはちょっと議論になると思いますが、この御発言に対してどう向こうが反応するか、これは十分注意をしなければならぬというふうに思ひます。

そこで、今大蔵大臣のおっしゃるのとおり合意を見たとした場合に、その具体的な対策ですね、これはどうなっているのでしょうか。

○武村国務大臣 教時間の議論のかんりの時間を、まずは各国の経済状況をめぐって議論をいたしております。当然そのことは為替の相場とも関連するわけでありまして、アメリカはアメリカ、日本は日本、ヨーロッパ各国はヨーロッパ各国、それぞれ抱えている経済的な課題について議論をしていくわけでありまして、御承知のように、アメリカを例にとれば金利の問題がございまして、問題といいますが、アメリカの連銀が金利を上げるか上げないかというのをめぐって当然議論をいたしまして、アメリカの例の二つの赤字、財政赤字と経常収支の赤字をめぐっても、貯蓄の問題も含めてかなり激しい議論がございまして、

日本は、幸い、直前に緊急円高・経済対策を発表してまいりましたので、まず先に私からこの内容を説明いたしました。でありますから、日本の

方針については、まあしっかりやってほしいというか成り行きを真剣に見詰めるというか、そういう感じの発言しか出ておりませんから、それがけしからぬというふうな意見はありませんでした。いずれにしても、内需の拡大を基本にしなから景気の回復、本格的な軌道に乗るよう頑張っていくかなければいけないことであるとして、あわせて経常収支の黒字にかかわるテーマとしては、何としても貿易、なかんずく輸入を一層拡大していく努力であります。そこに規制緩和の問題もありますし、いわゆる言われている日本の市場開放という姿勢が問われているわけでありすが、そういったことを先に私の方は政府の方針として申し上げておりましたので、そういうことを説明いたしました。

ヨーロッパにも、それぞれ各国めぐって財政再建その他課題があるわけございまして、そういう議論は文章に、各国別にそれぞれそういう課題なりあるいは取り組みの方向といたるものを合意すること可能ではあります。そこまではステートメントでは発表いたしておりません。あえて言えば、今申し上げた反転という表現の後に内外の不均衡を縮小していくという表現が入っております。あわせて、今後も継続的に通貨の問題に対しては協調をしていこうという言葉で結んでいるわけでありすが、その中で、いわゆる内外の不均衡縮小という表現に、ある意味では今申し上げたような日米間を含めた、日本の経常収支の黒字の問題も不均衡の例として当然含まれてくるわけでありすが、アメリカ側から見れば経常収支の赤字というテーマも含まれてくるわけでありまして、内外と言っておりますように、内という言葉の中には、アメリカの財政再建の問題もこの言葉の中に入っているわけでありまして、各国の具体的な政策をめぐってさまざまな議論をいたしたけれども、表現としては、内外の不均衡は正という大変シブシブな表現で結んでいくところでありすが、したがって、お答えになります。真剣に各国のマクロ政策をめぐって議論をいたしました。

○竹内(蔵委員) 私は、八五年のプラザ合意以降この円高の流れが進んでいるわけですが、これも本当にG7で、反転させるんだ、そういう合意をしたのであれば、本当にプラザ合意に匹敵するような各国の経済政策が、一丸となって協力し合うんだ、そういうものがどんと出るはずだと思ふので、また、やっているはずだと思ふので、マーケットもそれに応じて変化するはずだと思ふのですが、全然変わっていないわけであり、これも今回の成果を信用していないわけであり、クリントン大統領なんか、それはもう日本の問題だというふうな思っているわけであり、実際問題としては、

です。すから、今回のG7の成果というのは、僕は甚だ、何をされてきたのかと、お茶を濁したと言いうと失礼な言い方かもしれませんが、本当にそういうプラザ合意に匹敵するようなものではないし、実際にそういう効果も出ていないというふうには私に思ふので、

その意味で、本当にこの円高問題をどうとらえるか、それに従って日本の産業、経済社会構造がどう変わっていくのかというところを、やはり五年先、十年先、この辺を政治家はよく見きわめる必要があるんじゃないかというふうに思ふのです。これについて、質問通告をしておりますので、円高に伴って、今後五年、十年先、十五年先、この日本の経済社会構造の変化、日本はどうなっていくのかという大蔵大臣のお考えをちょっとお聞きしたいと思ふ。

○武村国務大臣 G7に対する評価をそういうふうにおっしゃいますと、もう少し正確にござらぬいたしたいと申し上げたいわけでありすが、少なくとも、今もおっしゃったようにプラザ合意やルーブル合意もありました、このステートメントを出すということ自身、なかなかふだんはないことでありすが、反転というふうな非常に鮮明なわかりやすい表現をG7で使うことができたのは、今回の初めてであります。そういう意味で、日本の各紙の論調も、あるいは世界の新聞も、その点はそれなりの評価をいただいているところでありすが、問題は、これを裏打ちする行動といえますか、協調行動にしましても、各国の努力がどこまでできるのかというところが真剣に見詰めているところであります。現に、G7前後で比べますと、八十円前後であったのが八十三円、四円前後に多少反転をしているわけでありすが、私どもとしては、ぜひ、このG7のステートメントが決め手になるというふうには申し上げませんが、こういう国際社会の合意が、市場関係者においても、そろそろ円高一方ではないのかという気持ちで、考え方が出てくることを期待いたしているところであります。

さて、十年、十五年後の日本の経済というお尋ねでございますが、先までをしっかりと私共が予測して申し上げる自信はありませんが、しかし、あるべき方向としては、今まで五十年かけてつくってきた日本経済というものは、やはりそれなりの評価をみずからしてもいいのではないかと。今さまざまな課題に直面をしておりますが、先行き不安な材料もたくさんあるわけでありすが、そういう中、この十年ぐらいが大変大事な局面ではないかというふうに思っております。まあ方向としては、従来五十年歩んできた歩み方をそのままあぐらをかいていったのではもう展望がない、これはもう内外の常識的な見方でありすが、どう新しい時代に日本経済が転換できるか、あるいはそのためには何が必要かということに尽きるかと思っております。

答へは、いずれにしても、大変ボーダーレスの国際経済の中で、国境を越えてどんどん国際化が進展していく状況の中で、この事態を素直に認めながら、その中で日本経済がどう、アメリカあるいはこちらのアジア側、両方にらみながら、しっかりと新しい方向を見出し、そのための大変な努力を成功裏に進めていくことができるのかにかかっていると思ふ。多く言いませんが、構造改革というふうな言葉を我々が使っているのもそのことを申し上げているわけでありすが、さらに言えば、どう経済そのものを革新していくのか、あるいは創造的なビジネスをこの日本の経済界にどれだけたくさん欲しい国際競争の中で生み出していかのか、そのことにかかっていると思ふ。政府としましては、政府が主役とは言えませんが、法律措置あるいは税制措置、財政措置、金融措置、あらゆる持っている手段をこの方向に全力投球しなければいけないというふうな思っております。

○竹内(蔵委員) 私はこういふふうに考えるのです。日本の経済は二重構造ですから、大企業と多くの中小企業から成り立っている。まあ大企業の方は今ほとんど直接投資で海外生産に比重を移している、いわゆる空洞化が進んでいるわけですね。一方で中小企業の方は二分化している、格差ができてくると思ふのです。

一方は、大企業とともに非常に技術を磨いている、半導体製造設備とかあるいは機械工具とか機械設備、あるいは工場製造機械とかロボットにまつるさまざまな機械とか、そういうものをどんどんつくって輸出をどんどん伸ばしている。そういう中堅の、あるいは技術力の優れた会社と、それから一方で廃業に追い込まれていく中小零細企業とに非常に二分化しているのではないのかというふうに思ふのです。

ところが、その中小企業、中堅企業の技術力のある企業でも、今発展途上国の方が急速に迫ってきていますから、キャッチアップしてくる。そうすると、その辺がだんだんそういう力を持ち始めて、今何とか持ちこたえているという中堅企業もだんだんだめになっていくというふうな状況になってくるわけですね。

一方で、では新しい産業を起こすというところいろいろ言われているわけですが、ソフト、ハイテク産業がどうなっているかといいますが、極めてお粗末な、米国よりもはるかに今おくれ

まっているような状況である。そういう意味で、ハイテク化も非常に危機的な状況にあり、そしてまた一方で、そういう日本の製造産業が一方からキャッチアップされている。両方の、米国あるいはヨーロッパとそれから第三国との間で日本はまさにサンドイッチのような状況にあるのではないのか。

そうすると、本日に日本にはもう産業がなくなっていく。一部の企業は海外へ出ていって多国籍化するということで、日本は本日に低生産性の産業ばかりになって、高齢化の進展とともに、まさに日本は衰退していくときが来るのではないのか。それが十年後くらいをめどに大きく出てくるのは間違いないと私は思うのです。このままいくと、高齢化とともに貯蓄率も下がっていきまから、内需のためのそういう資金もなくなってくる、あるいは輸出にけるそういう資力も投資も不可能になってくるということで、まさに大変な事態が来ようとしているわけです。

そういう意味で、私は、本日に今日日本はこの五年の間に、あるいはもう今すぐ、五年とかと言っている暇はない、三年と言っている暇もないと思ふのです。本日に今、決断をして大胆な、今大臣が構造改革やらいろいろなおっしゃいましたけれども、やらなければならぬと思うのです。緊急円高・経済対策でいろいろ述べられておられます。これはそれぞれもともとだと思ふますけれども、本日にこの規制緩和でも三年計画として前倒し実施するということ、そんな三年の間を悠長なことを言っている暇はあるのかどうか。もう本日に今すぐにもとどんでやらなければいけないのではないのか。

それからもう一つ、例えば金融・資本市場でも、欧州の方はどんなNASDAQに匹敵するようない、これは何と読むのですか、エスダックというのですかね、NASDAQというようない、うふうな資本市場もつくるといふような動きで、どんどん動いているわけであります。そういう意味で、欧州の取り組みは物すごく速い。九五年末

にはそれができるといふことで、本日上場企業、どんなもうヨーロッパの会社がそれに参入しようとしているわけですか。すごく動きが速くて、本日に今欧州の企業もこのままほっておいたのではNASDAQに全部店頭上場してしまう。日本の企業もみんなあっちへ行って資本調達をしようとしているわけであります。

ところが、それに比べて、これだけ金融市場の緩和が必要だ、ぜひともとやらなければいけないと言いつつながら、この一年間これだけ言われないながら何にもほとんど進んでいないというの、私はもう本日に歯がゆい思いで、何をしたいのか。そういう世界各國の動きから見れば、日本というのは言うばかりで何事も遅々として進まない、その間にどんどん日本は衰退に向かって進んでいる。間違いない十年後には、このまま問題を先送りして言葉だけ並べて、美しい言葉で飾っているだけではだめだ。本日ももう今すぐ大胆にこの改革を実行に移していく、そういうことをしなければ、本日に日本というのはこの十年の間にまさに衰退国になるだろう。そのときには、皮肉なことかもしれないが、円安がやってくるのではないのか。

その意味で、もっと大胆に本気でこの経済改革に取り組まなければならぬ。ここに書かれた以上に、私はきょうは時間がありませんが、まだまだ不十分である、特に今申し上げたような点、もっと具体策を我々の方でつくりたいというふうな申し上げまして、私の質問とさせていただきます。ありがとうございます。

○尾身委員長 次に、村井仁君。
○村井委員 昨日ちょっと聞かせていただいたこととでどうしてもよくわからない点があるものですから、また保険部長、少しつき合っていたきたいのですけれども、法律案の九十九条のいわゆる法定他業のところですね。このところは認可の対象というところで比較的すっきり説明していただいたかと思う。それからもう一つ、例えば相互会社の社債の発行なんかについても、保険業法の体

系の中では特段の制約はないといふところも明確になった。
そういうところとの対比でどうしてもすっきりしないのが九十八条の付随業務の第二項二号の「債務の保証」ところですね。債務の保証というのは、私は、やはり信用供与の一つの形態であって、それなりにもちろんリスクをとらなければならぬけれどもも保証料が入るといふ一つのビジネスの世界だと思ふのです。

それにつきまして、確かに保険審議会の平成四年の答申を読んでも、若干限定的な書き方はしてあるが基本は積極的。法律案としてまとめたのを見ると、何らの制約もかぶっていないかに見える。そして、債務の保証といふのは特に認可もなしにできる、こういうふうに法文上は読める。しかし、きのうの御答弁ではどうもそこところは何か制約があるように聞き取れた。しかし、その制約は、どうあつたときに何についても、私は、保険業法から由来する、あるいは債務の保証といふものから本質的に引き出されるような制約ではないかというふうに思ふのです。そういう意味で、もう一回、なぜその債務の保証が自由に行うことができるのか、御説明をいただけないか。

○山口（公）政府委員 お答え申し上げます。
私が昨日申し上げたかった点は、保険会社の事業といふのは、保険を引き受けて保険料を収受しまして、それを運用して、それで契約者の万が一のときにその保障をする、あるいは満期の保険金でお返しするといふようなビジネスだろと思うわけでございます。

確かに債務保証といふのは信用供与の一形態でございますし、それでフィードビジネスといふものがあるといふことは私もそのとおりだと思ふますし、銀行等をやっておるわけでございますが、今回付随業務として書き込みましたのは、その資産運用と親近性がある、そういう運用でノウハウがかなりありますので、その関係でいろいろノウハウも蓄積しているといふようなこともございましょう。それで書き込ませていただいたわけでご

ざいですが、保険会社はもとと預かったお金がございまして、そのお金を、例えばポートフォリオで債券を買ったり株式を買ったりあるいは人に貸し付けるとかいう、まあ資金を流出といひましようか、持ち出す形での運用というのが本来の保険業の姿ではないだろうか。

そうしますと、金は出ていかないけれども、フィードビジネスだけやりますよといふものにつきましては、これはやはり、付随業務として行うことはできませんけれども、おのずとそこには制約があるのではないだろうかといふふうに申し上げている次第でございます。

○村井委員 それは、私は、金融類似の業務という意味では同じことだと思ふのです。金が流出しようが、現にあるといふものをベースにして信用保証をやるということも、それはそう選ぶところがないことだと思ふのです。

そういう意味で、私はどうも釈然としないのは、平成四年の答申を見ると「資産運用との一体性や政策的必要性が高いもの等について、リスクを考慮しつつ保証先を限定することが適当である。」こう書いてあるのですけれども、余りそのところを、政策的必要性が高いものならリスクが少ないのかというところというわけでもないし、特にこういうものだけ認めるといふ理由が私はどうも余り納得がいけないといふことを申し上げておきたいのです。

は四号の金銭債権の取得または譲渡というようになものと思えない。このところはなほ、これから運用を図っていく上の特段の留意をさせていただきたいということをお願い申し上げておきたいと思ひます。

それから、別の問題でありますが一社専属制の問題については、既に同僚議員からいろいろな御質問があったりしまして、かなり詰まった話を既に御聞かせいただいておりますけれども、これは念のためお伺いするのですけれども、けさの青木委員に対する御説明でも、例えば保険募集に關する専門的能力があるかどうかとか、それからクロスマーケティングを進めるという見地から適当であるかどうかとかいうようなところで、緩和の方向で考えていくんだ、また逆に言えば、緩和の限度というのはいくらで絞られるんだ、こういう御説明だったわけでありまして。

これは、言いかえると、まずクロスマーケティングの方から言った方がわかりやすいと思うのですけれども、生保の一社専属制というのがあるがゆえに、例えば、損保がつくった生保子会社が当該損保の代理店に自分のところの商品を扱ってらおうとしたところが、当該損保代理店が既にどこかの生保と契約を結んでおくとすると、一社専属制というところがそこにきいてくるとなるとお願いできないという話になる。あるいは、そもそもおまえさんは損保で大体飯を食ってきたんだから生保との契約を解消しろというような話になつてしまつて、クロスマーケティングの意味をなさなくなるといふことで、こういうところは例外にしようというのが一つの具体的な形なのかなといふこと。

それからもう一つの、保険募集についての専門的能力があるかどうかの確に業務を遂行できるかどうかといふところは、生保の中にも、大手は確かに募集人をたくさん持つて、直接雇用をしてそれに募集させているという形態でありますけれども、

も、しかし、中小なりあるいはそういう営業方針をとっているところでは代理店の形態をとっているようなケースがあつて、そういう場合に、もし一社専属制に穴をあけるといふことであるならば、代理店の人数要件であるとかあるいは規模ですとか、そういうことについて慎重な配慮をしてほしいという要望がある。その辺にこたえる趣旨である、こんなふうに理解してよろしいですか。これは確認です。

○山口(公)政府委員 先ほど来三つの要素を私としてはかなり具体的に申し上げているつもりでございますけれども、基本的な考え方で申し上げておきますが、それを意味するところをブレイクダウンしていきますと、今先生のおっしゃったような姿というものを現実の頭に思い浮かべながらあいつ表現をさせていただいていこうというふうに御理解願ひれば幸ひでございます。

○村井委員 結構です。それから、ブローカーの問題、これも新しく入れようとする制度ですから既にいろいろ御議論がありまして、きのうは中村委員、中田委員に対する答弁で、ブローカーの要件として、保険業に一定期間以上従事していること、それからブローカー協会というものがもしできれば、その試験に合格しているとかあるいは研修を受けたとか、あるいは外国で一定の資格取得をしているとかいふようなことを御答弁になられ、また、けさ青木委員の御質問に對しまして、外国のブローカーが参入してくるのではないかと、あるいは代理店の一部がブローカーになるということもあり得るのではないかと、あるいは商社などもそういうことをやるのではないかと、いふような御答弁がありました。

ただ、ブローカーの仕事の中で、大部分は私には、それはいわゆる損保の世界でプロ同士の話をブローカレッジでやるというのが一般だとは思ふのですけれども、そしてその世界では比較的短期間で済む話が多いと思われまふので比較的問題は少ないかと思ひますが、これはけさやはり井奥

委員が触れられた点でありますけれども、入り口はおいしく出口になると問題が残るという表現を井奥委員はされたわけでありましてけれども、生命保険の場合に、二十年も三十年もたつて初めてブローカーのアドバイスが適切であつたかどうかといふようなことが問題になる危険といふのがこれは否定できない。そして、生命保険については、例えば集団保険といひましようか、企業年金保険といひましようか、そんなような形態で比較的大規模なものが扱われる可能性がある。そして、そういうものの成果といふものが長期間たつてから結果がわかるというような問題もあり得るのだらうと思ひます。

そうなりますと、どうなんでしょうか。幾ら賠償資力だとかなんといひて、きのう来お伺いしたお話を踏まえてみても、そこで何かトラブルが起きたときに本当にブローカーが耐え得るんだらうか、きちんと責任をとれるんだらうか、非常に不安になる。私は、そのところは、ひよつとしたら、ちよつと公認会計士という仕事は現在に實際には監査法人という形で多く行われているのと同じように、これは法人の業務の世界になつていくのか。そういう意味では、比較的永続的なゴーイングコンサーンとしての存在を想定しないとその辺のところは理解できないのか、こんな感じがするのですけれども、そういう理解でよろしいのでしょうか。

○山口(公)政府委員 先生の大変洞察力に富んだ御意見、確かに私も、いろいろそういうケースを考えてみますと、法人という形でブローカーが活躍するといふ方が問題が少ないといふような意見もやはり成り立つのかないかという感じがいたしますけれども、法律的にいひますと、ブローカーは個人でも法人でも構わないといふことにしておりますので、その点についてはいろいろ可能性があり得ると思ひます。

今御指摘いただきましたような長期の契約のよな場合に、損害賠償の責任問題等がどうなるんだという問題は大変私どもは頭の痛い話でございます

まして、いろいろな御質問を私も賜つておつた中にもそういった御趣旨が含まれておりましたけれども、そうした事態に對しましては、賠償責任保険の形で対応できないかどうか、その賠償責任保険の、どこまで担保するかといふことによつてそれもある程度可能になるかもしれません。

それから、保証金を積むといふことをお願いするといふことにはなつておりますが、その取り戻し制限という手当てを講じるということにいたしました。もうブローカーをやめたといふことで保証金まで取り戻されていなくなつてしまふことになりまふと、その効果が御指摘のように長く続くものがございまして、そういうもののが後になつてそれからその後の祭りといふことになつても困るわけでございます。したがつて、保証金の取り戻し制限については手当てを講ずるといふふうなことを考えていくことにならうかと思ひます。

○村井委員 ブローカーについてもう一点ですが、二百九十九条、いわゆる保険仲立ち人の誠実義務といふのがありまして、非常に簡単な条文になつてはいるわけですが、いわゆるブローカーにつきまして、ベストアドバイス義務の具体的な規制あるいは特定の保険会社への偏向を制限するといふような規制といふのはここからじみ出てくる話なんだろうと思ひますけれども、どんな形でコントロールされるおつもりなのかお聞かせいただけますか。

○山口(公)政府委員 今御指摘のように、ブローカーにはベストアドバイス義務といふものを課してございまして。したがつて、保険契約者にとつて最善の保険商品を推奨しなければならぬといふこととございまして。仮に、顧客にとりまして最善でないといふことをブローカーが知りながら特定の保険会社に偏向した保険契約の媒介を行つた場合には、その誠実義務違反に問われるといふことにならうかと思ひます。これは罰則のない訓示規定ではございましてけれども、この義務に違反した場合におきましては、契約者に対し損害賠償を行う義務が生ずることにな

るわけでございます。

それで、御指摘の特定会社に偏向してしまうというところが明らかに最善でないということではつきりする場合は、明確にそういうものがあらわになつてくるわけですが、ただ一般的にそういう偏向ということになりますと、誠実義務、ベストアドバイス義務としてどういったものを守ろうという、例えば自主ルールをつくっていただきたまはして、その中でにじみ出していたくというふうなのが現実的な解決かなというふうに思っている次第でございます。

○村井委員 次に、別の問題でありますけれども、現在募集法で、商品比較の規制、それから予想配当の規制というのが行われているわけですね。募集法の十六条の一項一号、それから十五条の二項、三項というところですね。それから十五号、七号というところへ書きかえられ、移されているわけですね。

これがまあ商品比較の規制、予想配当の規制の緩和だ、こういうふうに行われているわけですね。けれども、募集秩序というものはやはり維持していかなきゃならない、無用な混乱は避けなければいけない、これはもう当然のことです。それがまた保険契約者の保護を図る道だと思ふのですが、その情報提供の方法について、これはどういうふうに進めてくるのだろうか。何かガイドラインを設ける必要はないのだろうか。これまでの規制との違い、これまでこれが絶対いけなかった、今度はここまでやっていいんだ、これはやはり何らかの形できちり示していかないとけないのじゃないかと思ふますが、今何かのインディケーションを出したいだけですか。

○山口公政府委員 確かに、現在の募集法で厳しく規制されている事項がございまして、比較情報等でございます。余りこれを厳しくやっておりますと、今度、お客さんである保険契約者にとつて十分情報が伝わらないという逆に弊害があるわけでございますので、このバランスをどうとるか

いうことは非常に悩ましい話ではございます。

したがって、今御指摘いただきました、どういったものであればいい、どういったものはまだやはり誤解を招くおそれがあるということではないのかというところは、ある程度そういうガイドライン的なもの、形式を通過にするかどうかというふうな問題はまだ決めかねておりますが、何らかの形でやはり明確にしていくということとは必要であらうというふうに考えております。御指摘のとおりであります。

なるべく具体的に申し上げたいと思ふのですけれども、じゃ、比較情報につきまして誤解をさせるおそれのあるものというのはいくつかあるのかというところになりますと、有配当と無配当と保険が別のものでございまして、これを保険料だけと比較して、それでこっちがあたかも有利なようにやるといふようなものはやはり誤解を招くんじゃないか。それから、同一の商品名ではございましてけれども担保内容が異なる商品の保険料だけを比較してしまふというふうなことも、やはりいけないんじゃないかというふうに思ふわけでございます。

それから、もう一つの大きなポイントの予想配当の表示の問題でございます。予想配当を禁止しておいたわけですが、これが誤解を招かなければというふうな形にさせていただきたいと思っておりますけれども、具体的にイメージとしては、例えば過去の実績配当率、または二、三のパターン例を複数で示しまして、かつ、この数値は将来変動して確定ではないですよということをはっきりと書いてあらわすということであれば、これが誤解を招いて、もうかるはずだったというふうなことはないで済むかな。そういう具体的なことをなるべくガイドライン的に決めて、それを守っていただくという方がいいかな。そういう点につきましては先生と同じような方針でまいりたいというふうに考えております。

○村井委員 ありがとうございます。今、先ほど厚生省、来ていただいておりますね。今、先ほど

来もいろいろお話が出ておりましたけれども、円高それから株安に加えて金利が低下しまして、保険会社のことしの決算というものが非常に懸念される、非常に厳しいんじゃないかと思われるわけではあります。

そういう意味で、まず、また保険部長、恐縮ですけれども保険部長にお伺いしたいのですが、この時の決算の見通し、それと、これはまあなかなかおっしゃりにくい面もあるでしょうが、昨今の非常に厳しい運用環境の中で保険会社の運用は今後どんなふうになっていくだろうか、これをどのように指導していくかと考えておられるのか。

それからついにながら、円高・株安の原因というのは保険会社にある、円高・株安保険会社犯人説というのがありますよね。このあたりにつきましてどんなふうに見ておられるか、ちょっとコメントをしていただけますか。

○山口公政府委員 保険会社の平成六年度決算につきましては、現在各社において取りまとめ作業中でございますので何とも申し上げられないわけでございますが、私も受けております一般的な感度でお許しいただきたいと思いますが、やはり保険料収入の伸び悩みが一方でありますし、御指摘の株式市場の低下それから円高など、運用環境の極めて厳しい変化から厳しい状況にあると言わざるを得ないというふうに思ふわけでございます。

私もとしましては、こういう外部的な環境でかなり苦しいという事情はわかるわけではございませんけれども、保険契約者のことを考え、できる限りのリストラ、合理化をやりたいだいて、その事業収益の改善をしていただきたい。必ずそういった努力の成果は中長期的にはあらわれてくるものだと思ふに思っておりますので、そういうことでお願いし、また指導をさせていただいているところでございます。

ところで、どうも、円高・株安となりますと、すぐ保険会社、特に生保が何か原因をつくっているのではないかとこのことをよく言われる、また

耳にすることがあるのでございますけれども、為替相場につきましては、何が原因で動いているのかというのは本当はわからない、わからないというかはつきりすることが非常に難しいということでございます。むしろファンダメンタルズの影響というものが強いのではないかと思います。一國の一業態の投資行動だけで左右されるものではないというふうに思っております。

また、株式市場につきましても、保険会社の株式市場に占める売買高のシェアを見ますと、わずか五％程度、これでも多いとおっしゃるかもしれませんが、五％程度となっておりまして、保険会社が株式市場に多大な影響を与えているというところは当たらないのではないかと。個人投資家のシェアはどんどん下がっているといつても約二割はあつた原因をつくつていっていると決めつけてしまふというのはいささか問題ではないかというふうに思ふわけでございます。

○村井委員 わかりました。そこで、保険会社の経営の健全性の維持という観点から、運用収益と予定利率が乖離しているというのには放置できない問題なのではないか、私はこう思ふわけでありまして。

例えば、生保で経営に対する影響が非常に大きいとされる団体年金の予定利率水準、これが四・五％ということになっておる。これは五・五％を、二年前ですか、一％下げた。これは実際、今の環境を考えますと、生保の今の体力から見て高過ぎるのではないでしようか。

ちなみに、日本の高齢化が今後急速に進む中で、老後の保障というのは非常に大きな問題で、国民の関心も高いわけでありまして、最近、日経の朝刊に「ニッポンの経営 含みが消えた」というシリーズがありまして、四月二十八日ですか、「老後の設計が危ない」という題で年金財政関係の記事が載つていまして、年金制度についていろいろ憂慮すべき事柄が取り上げられているのですけれども、その中で生保について、引用します

と、「含み経営」の象徴である生命保険会社はこれまで、保証利率を実際の資産運用利回りが下回る逆ザヤ状態を含み益で埋めてきたが、すでにその含み益が底を突いた生保もある。」というような記述があるわけであります。

これが事実なのかどうかというのもありまされども、こういった逆ザヤの原因というのは、今申し上げた予定利率が高過ぎるということに原因するのではないかと、そのあたりをまずお伺いしたい。

○山口(公)政府委員 平成六年度の生命保険各社の運用利回りは約三％の見込みになっております。したがって、今御指摘の団体年金の予定利率四・五％と比較しますと、明らかに大幅な逆ザヤになっております。

したがって、今これを振り返ってみますと、これが生命保険会社の経営を圧迫しているという表現はいいかどうか知りませんが、そうした面の一つの要因になっていることは否定することはできないだろうと思えます。

○村井委員 厚生省にお伺いしたいのですが、これは最後はもちろん交渉事でありまして、そして生保の方で、生保協会の会長がこれは下げる、下げてもらいたいというような発言を対外的にしておられるという段階であって、まだ議論が始まっているというわけではないというふうに今の時点の状況は理解していますけれども、それにしても、余り無理をさせるとちよつと大変なことになるのではないかと、思われるわけでありまされども、厚生省としてはこの問題、どんなふうに受け取っておられますか。

○福山説明員 お答えいたします。
厚生年金基金などが締結をいたします生命保険契約、私どもは保証利率というふうに呼んでおりますが、これは厚生年金基金制度が昭和四十一年に発足をいたしておりますが、発足後、平成五年度まで五・五％ということであつたわけですが、最近の経済金融情勢の変化等を勘案するというところで、平成六年度から四・五％に引き下

げられたというものでございます。

この利率でございますが、これは保険契約であるという特性を踏まえて定められておるものでございまして、こういったことを前提に各年金基金も長期契約をしているというものでございまして、基金の財政の長期的な安定性の確保、こういう観点からは、短期的に経済情勢に応じてこれを頻繁に改正をするということとはもとより想定されていないわけでございます。

厚生省といたしましては、現時点でさらに引き下げを行うということになりますと、基金への影響も大きいわけでございます。困難ではないかというふうにも考えておるわけでございますが、当面四・五％に引き下げられました平成六年度の決算でございますとか、あるいは引き下げの影響、こういったものをよく見きわめていく必要があるというふうに考えておるところでございます。

以上でございます。
○村井委員 これは厚生省にちよつとお伺いしたいのですが、団体年金が運用する先としては、生保以外にもあるわけでしょう。そちらの方では利回り保証というのは特にあるわけですか。

○福山説明員 お答えいたします。
いわゆる保証利回りといふものは、生命保険の一般勘定と云われているものに特有のものでございまして。

○村井委員 そういう意味で、これはある意味では生保に特殊な問題なんです。しかし、その予定利率につきまして、これまでのように、これは生保に特有のことではありますけれども、しかし余り経済実態を無視した硬直的な設定をしておきますと、いわば金の卵を産む鶏を殺してしまうという危険もあるわけでありまして、私は銀行の預金金利のように、状況によっては引き下げあるいは引き上げをするというふうなものと弾力的な対応をするということが必要なんじゃないかと思うのです。

これはいずれにしても非常に大きな問題で

ありますから、保険当局と厚生省とよく御相談になつて、そして全体のシステムとしてうまくワークするように配慮をしていただきたい。これは先ほど申し上げましたように、まさに高齢化時代に備えて皆に安心を与えるという見地からも、私は非常に重要な問題だと思つておるのです。そのことだけちよつとお願いを申し上げておきたいと思ひます。

厚生省、とりあえずそれで結構です。
次に、標準責任準備金につきまして、これはもう既にほかの方々もいろいろ触れておられますが、一点だけ保険部長に伺いたいのです。

保険会社が最低だけ責任準備金を積み重ねなければならぬかというのはいまだ明確ではないのですけれども、いずれにしても、すべての保険会社が標準責任準備金は必ず積み込んだということを明確にして、そしてそのような方向で保険会社を指導するということが必要なんじゃないか。きのうお話を伺つていました中で、チルメルはいかぬとは必ずしも言い切れないというふうな御指摘がありましたけれども、私は、やはり長い目で見ましたら、純保方式を標準にして、しかし弾力性を持たせるというあたりのところが一つのスタンズなのかという感じがするのですが、その辺どうなんでしょうか。

○山口(公)政府委員 おっしゃいましたような、標準責任準備金というものを大蔵大臣が定めて責任準備金の積み方に万全を期するという考え方で今回法律改正をお願いしているわけでございますけれども、今先生御指摘のように、責任準備金はできるだけやはり契約者のことを考えますと手厚く積む、なるべく最初のうちから我慢して積んでいくというのが理想的な形であろうというふうに思つておるわけでございます。

したがって、純保険料方式で物事を考えていくということは望ましいわけでございますけれども、ただ、その純保険料方式を前提とした標準責任準備金の積み方、あるいはそれ以上の積み方を義務づけるようなことは、ちよつと余りにも理想に

先に到達しようというふうな無理があるのか。したがって、そういった責任準備金の積み方になるべく近づくと、あるいは現にそれをクリアできる会社ももちろんあると思いますが、そういったものを目指していくということを強く指導をさせていただくという方向かなというふうに思つておるわけでございます。

○村井委員 それから、ソルベンシーマージン基準につきましては同僚議員から何回もいろいろ触れられておりますが、一点だけ。

きのう中田委員の質問に対して、これだけで会社の健全性を判断されるというのは大変危険であるから当面内部基準にしておきたい、こんな御答弁がございましたね。それで今公表しないにしても、私は、何年後には公表するんだということをはっきり決めておくというののも一つの考え方がないかと思うのです。要するに、よその国じゃ事実上公表がされているわけですから、そしてそれなりに保険契約者にとっては一つの安心材料になるというところでありますので、その辺のところをどういうふうにお考えになるか。時期を切つて、ある時期になったら公表するということを考えることはできないか。

○山口(公)政府委員 今先生の御指摘の点につきましては、確かにそういう方向が望ましいというところは私もよく理解しているつもりではございますが、何せソルベンシーマージン基準というものが、今回我が国は初めて導入させていただきます、また、こういったものが公表された場合にどんな影響があるのか、特に会社の優劣というふうにとらえてしまふおそれというのは非常に強いのではないかと、いう危険も強いわけでございます。そうした、まだ今生まれたばかりのひよこといひますか生まれる寸前の状態にあるわけでございますので、いつまでにソルベンシーマージン基準を公表してというののは、ちよつと今の時点で申し上げることは御容赦いただきたいと思ひますけれども、そういったソルベンシーマージン基準、計算方式自体もいろいろリバイズして最適なものの

にしていかなければいけないと思います。

そういつたもの、改善度合い、あるいはその定着度合い、あるいは契約者の方から見てそれで誤解をしようとするような雰囲気はなくなるような努力もあわせてやりながら、そういった御指摘のような点を実現していきたいというふうに考えております。

○村井委員 それから、自由化の大きな柱の一つに商品あるいは料率の届け出制というのがございまして、省令に委任される届け出制の適用範囲につきまして、既に井奥委員とかほかの方々の質問に対してお答えがあつて、生保における厚生年金等の団体保険、それから損保における船舶、航空、貨物、会社役員賠償保険など大企業を対象としたものと、専門知識を有する者を相手にするものとか、国際的なものとかいうような例示が既に挙げられました。そういうことだろうと思うのです。

しかし、届け出制の導入というのは、規制緩和の観点からは基本的に望ましいことなわけですけれども、料率については、届け出をよいことに健全性を無視した料率設定を行うとか、あるいは過度の料率競争を引き起こして保険会社の健全性を損ねてしまうというような危険も、私はやはりあるのだらうと思うのです。

そういう意味で、今度は、届け出制対象の拡大の速度とか、それからそういった今申し上げた規制緩和と経営の健全性の維持とのバランス、これをどうなふうに考えられるか、ここをちょっとコメントしていただければと思います。

○山口(公)政府委員 おっしゃいますように、確かに保険におきましては、事故が起きなければ支払いは不要ということで、ダンピングをやろうと思えばしばしば起き得るという特殊な性質もございまして、その料率競争の怖さというものは私も十分認識しております。

一方で、できるだけ自由化を進めるという要請もございまして、先ほど大企業の物件あたりからやらしていただきたいという手順を申し上げて

いるつもりでございますけれども、まずそういった手順を踏みながら、走っては立ちどまり、考え、また走り出すということではないのかなという感じを持っておるわけでございます。

ただやみくもに、無秩序に、手当たり次第にやるといふことではなくて、先ほど申し上げたような考え方、大きいものから徐々に小さいもの、企業から個人のものと、専門的なものから一般の人の方へという流れはそういったつもりで、今時点ではそういうふうな考えでいるということをお願いしたいと思います。

○村井委員 保険契約者保護基金の問題ですけれども、これについてももう既に皆さんからいろいろお話がありました。

一点といえますか二点といえますか、一つは、答申を見ても、本当は支払い保証基金というふうなものをつくった方がいんだというふうに読めまして、それで、それへの過渡的な、あるいは暫定の、つなぎの制度として今度の保険契約者保護基金というのができたという感じが私には受け取れるのです。

きょう、井奥委員に対するお答えでも、支払い保証基金についてできるだけ早く検討していくという御答弁があったように思いますが、スケジュール、これにつきましてもちょっとお聞かせいただければと思います。

○山口(公)政府委員 今回お願いしてございます契約者保護基金について、過渡的なものという表現をいたしますと、いかにもおぼろげな、テンタティブな措置という印象になるおそれがございます。私どもとしては、これはこれとしてきちんとした、業界が自主的に資金を集めてこういった体制をやっていくというのには非常にワーカーブルな制度であらうと思ひますし、他の業種、例えば第二地銀等でも同じように業態間で相互援助の仕組みをとっておられます。

したがって、支払い保証制度までのつなぎというふうに私どもとして決めたわけではございません。ただ、ある程度の強制力を持たせ、いざというときに、いざというときというのは破産状態に立ち至ったようなケースにもやはり対応するような仕組みを考えておく必要もあるのではないかと、また、そういったファンクションをつくる、さらにそれに現在保護基金で考えているようなファンクションを吸収できる要素もあるかもしれないということもございまして。

ただ、支払い保証制度自身がまだ非常に難しい、御説明申し上げてきたような問題を含んでおりまして、それ自身がまだつくるというのを決めたわけではございませんし、検討をしなければならぬというところはもう指摘をされたこともございまして、私どもでもできるだけ早急に検討にかかりたい。また、できるだけ早く結論を出すようにという御意見も質疑でございましたし、そういったものを踏まえて結論を出すべく努力していきたいというふうに考えている次第でございます。

○村井委員 もう一つ、契約者保護基金の運営の問題なんですけれども、経営破綻に陥った保険会社の経営者、それから保険契約者の自己責任という問題も、これも私は考えなきゃならない問題だと思ひます。

いわばモラルハザードの問題だと思ひますけれども、例えば同一商品に安い保険料で加入していた保険契約者を、その会社が破綻したからといって、一方で高い保険料で他の健全な保険会社に入社していった保険契約者の負担において救済するということのような状態というのは、私はやはり問題があるように思ひます。破綻会社のある保険契約者の自己責任というのがある程度問わなければならぬ。そこを、例えば保険金の減額を行うというふうな選択肢も考えなければならぬんじゃないかと思ひます。このあたりどうなふうにお考えになりますか。

援助でそういった保険契約をできるだけ救うということをお考えになるわけではございませんけれども、それだけでは対応できない、あるいはそういった基金からはとても出せないというふうな事態というものもあるかもしれません。今委員の挙げられたような事例が当たるかどうかは別として。

そうした場合に、やはり自己責任という問題が生じるわけではございません。この法律におきましても保険金額の削減等の契約条件の変更を行えるというふうになっておりまして、行った方が、保障の程度は多少低くなるけれども契約の継続は図れるというケースもないとは言えないわけでございます。そういった場合におきましては、結果として保険契約者の皆さんにその削減の限りにおいて負担をしていただくというスキームは実は残してございます。そういった形で自己責任の問題と、いうのが明確にされる部分があるわけではございません。

ただ、すべて自己責任でいいのかと言われまるといふと、三十年もの長い間の商品の例で挙げましたようにいろいろの限界もございまして、ということをつけ加えていただきたいと思います。

○村井委員 今まで余り触れられてこなかった問題であります。非社員契約の問題、これは相互会社の問題であります。法案の六十三条一項、三項、この辺が関連しますが、相互会社の非社員契約を認めていくというのは、提供商品の拡充というところを通じて契約者の利便向上というものが期待できる、そういう意味では望ましいと思ひますけれども、保険の種類ですとか契約限度、これを省令で定めるといふことになっていく。どんなふうな考え方ですか。この非社員契約の制限を設けるのか、量的な制限を設けるとすればどの程度の制限をお考えがあるならばお聞かせいただけますか。

○山口(公)政府委員 相互会社におきましては、安全を見込んで契約時に徴収した保険料を後で剰余金の分配として、配当でございまして、契約者

である社員に還元するという、いわゆる有配当システムがとられているわけでございます。したがって、相互会社における損益は社員に帰属することになるわけでございますが、しかし、例えば非常に短期の保険や、自動車損害賠償責任保険のようにノロス・ノープロフィットの原則にとられていて、保険契約の種類によりましては有配当契約よりも事後的清算のない無配当契約が適している場合もありまして、今回の改正法案におきまして、このような無配当保険について非社員契約として構成することは適当であるというところで御審議をお願いしているわけでございます。

ただ、相互会社におきましては、保険契約者が相互会社の構成員である社員となりまして経営に参加することが原則となっております。このような非社員契約が大きな割合を占めるようになりまして、果たして相互会社なのかという問題になってくるわけでございます。相互会社の本質に余り反するようになると考えられますので、非社員契約についてやはり限度を設けることが必要ではないか。

その限度をどれぐらいのイメージかということでございますけれども、相互会社における非社員契約の問題そのものにびたりくるかどうかかわかりませんが、例えば会員組織である信金などにおける員外利用の割合がそれぞれの事情に応じて定められていること、そういったものを参考にしながら検討してまいりたいというふうに思っているところでございます。

○村井委員 相互会社に関連して一、二お伺いしたいのは代表訴訟の問題、これはきょうは井奥委員からお尋ねがありましたけれども、それに對しまして、取締役の違法行為を追及するという意味で株式会社と事情は同じだからこのような制度を相互会社についても取り入れたんだ、こういう御説明がありました。しかし、よく考えてみますと、相互会社の場合社員の数というのが非常に多い、そしてどういう形で訴訟してくるかわからな

いという意味では、私は株式会社のケースをそのまま当てはめるといふのはちょっと危険なんじゃないかな、何らかの形の乱訴防止策というのが必要なんじゃないかという気がするのです。

実際、相互会社の場合、最大手の場合は千五百万人、それに対して普通の都銀や何かがしたら五万人程度しか株主がいない。証券の最大手で十三万人、それからNTTの株主で六百六十五万人、どれと比べても大変な話で、これで代表訴訟の単独権限で単独訴訟を起こしたらかなわぬと思うのです。この辺、どういう方法をお考えでしょうか。

○山口公公政府委員 相互会社に係る代表訴訟の乱訴防止策といたしましては、株式会社等と同様に、六カ月引き続いて社員であることの要件や悪意の訴訟提起に対する担保提供の申し立ての規定を整備させていただいているところでございます。

商法二百六十七条五項及び六項の悪意の訴訟提起に対する担保提供の申し立てという乱訴防止策につきましましては、最近、経営者に対する嫌がらせを目的としたような代表訴訟の提起につきましまして裁判所が担保提供を命じた例がふえてきておりまして、その点実効性が上がるものと考えておる次第でございます。

○村井委員 そういった問題も含めて考えますと、相互会社の株式会社化というのを今度法制上は整備された。相互会社につきましましてはきのう北側委員から大変含蓄のあるコメントがありました。それから平成六年の答申の別添一ですか、あそこ相互会社について大変まとまった文書ができていて、きょう井奥委員に対して保険部長も明快に答えられたように、大変実体的に株式会社に近くなっているというのが一つの認識だと思ふのです。しかし、現実問題として、相互会社を株式会社に切りかえるということが、法八十九条等々いろいろありますけれども、本当に可能なのだろうかというところ、これはどういうふうに見ておられ

ますか。これは法律論というよりは実態認識の問題だと思ふのですけれども、物すごい金がかかる話になると思ふのです。

○山口公公政府委員 確かに委員の御指摘のとおり、これはいろいろな手続が複雑で、大変な費用がかかるということが予想されるわけでございますが、特に社員数が膨大である巨大な相互会社におきましては、株式の割り当ての際に一株に満たない端数の株式が大量に発生する可能性があるわけでございます。

この場合におきましては、ちょっと専門的になって恐縮でございますが、割り当てられた株式が一株の百分の一の整数倍に当たるもので端数株の記載を望まない旨の申し出がなされたものと及び一株の百分の一の整数倍に当たらないものについてはまとめて新たな株式を発行し、その株式を競売することによって売却しまして、その売却金を社員に交付する形で解決するという形にございしますが、ただ、それにしてもかなり面倒な手続があることは私も容易に推測できるわけでございます。

じゃ、その可能性が全くないのかといいますが、千数百万人の会社というのはアメリカにもちょっと見当たりませんので数百万人の会社でそういう例がないかと探してみたら、アメリカのEという会社が、これは名前を言ってもいいと思うのですが、エクイタブルというニューヨークの会社が、これは全米第五位の生保でございしますが、契約者数が二百二十万人、これが実は相互会社から株式会社への組織変更成功しておるわけでございます。したがって、規模にもよると思うのでございしますが、一応こういって規定を置かしまして、必要であればいつでも株式会社に移行し、またその財産的基礎を固めるというようなことも可能な形にしてあるわけでございます。

○村井委員 時間になりましたので、最後に一点だけ、きのう、保険制度改革のテンポにつきまして、銀行の保険販売あるいは銀証との相互参入、これにつきましまして北側委員の質問に答えまして、今回の改正の定着を見て、こういうお答えを保険部長はされておられます。ちょっとそれでは何かもう一つ物足りないという気が、私はずっと審議をさせていただいていた感じが、ありますけれども、このスケジュール、もう一つ、もう一息、何かお答えをいただけないかということ。これで終わります。

○山口公公政府委員 保険審議会の昨年六月の御報告にも「その定着を見極めた後に」云々というふうに書いてございまして、私も実はそういう形でやらせていただきたいと思っておりますのでございしますが、あえて言い方を変えますと、この制度改革は二十一世紀を目標して、目指してと申しますか二十一世紀の制度改革というふうなフレーズを使っております。したがって、二十一世紀だからあと百年あるという理解じゃありませんので、結局、二十一世紀に入ってから遅くも時期にはかなりそういった改革が進んでいるということがやはりもともとの保険審客申のイメージだろうというふうに考えておるわけでございます。

○村井委員 終わります。

○尾身委員 次は、上田清司君。

○上田(清)委員 新進党の上田清司でございます。

保険業法案の背景は、もう言うまでもなく経済の国際化、そうした大きな柱を持って、今回金融の自由化、規制緩和、そして何よりもこれまでの右左の経済、安定成長、そういう空気の中でつくられてきた制度も、円高・株安に見られますように経済の激変もあり得るということを前提にした、そういう中で業界の健全性維持、また消費者、保険契約者の保護、そういう二つの観点からこの法案を見ていきますと、それはそれとして新機軸が出されて、正しくこれは評価しなければいけないというふうに思っているところでございます。

ところで、言うまでもなく損保も生保も大変巨

大な、業界全体として見れば巨大な企業群でありまして、その社会性、公共性というのも大変大きなものがあると考えておるところですが、まず保険部長に伺いたいのですが、全体的に見て、しっかり企業のバイタリティーを生かしてどんどんやってくれというようなことでこの法案を考へておられるのか、それとも二信組に見られるように危なっかしいのでしっかり管理しなければいけないという、どういうお立場か、まずお伺いしたいと思ひます。

○山口(公)政府委員 今回、制度改革をお願いしてございまして、五十数年ぶりの改革でございまして。したがひまして、今日の意味合いというよりは歴史的な意味合いというのが私どもの気持ちとしては強うございまして。

此論としては非常に悪うございまして、戦前の着物を着て町を歩いておったものを着がえる、新しい着物を着て気分をはつらつとしていく、非常に俗っぽい表現で恐縮でございまして、そんな感じでございます。どちらかというと、今御指摘の前者の方だと思ひますけれども、もう少し長期的な視点での制度改革をお願いしたいという感じでございます。

○上田(清)委員 ありがとうございます。

それで、既に先賢、同僚議員から多くの質疑をさせていただいておりますが、全体の空気の中で法案に流れる一つ一つの条文を検討していきますと、政令に定めるといふ部分が非常に多いという印象を抱いております。ブローカー制度の導入、いわゆる二百八十六条の登録、二百九十一条の保証金の問題、既に何人かの方が質疑もしておりますけれども、あくまで供託金、いわゆる保証金でございまして、また損害賠償保険契約の額について、なかなか保険部長言われませんが、これはなぜ言われたいのですか。ある程度、そこそこ決めなければならぬのではないかと。法律の段階で、政令で定めるのはそれはいいとしても、政令の中身の中で議論していかないと議論の意味がないのではないかと私は考へておるのでござい

ますが、いかがでございましてか。

○山口(公)政府委員 ただいま法案の審議をお願い申し上げまして、その法案の審議でこういってブローカー制度あるいは保証金制度、さらにそれを賠償責任保険の一部を代替せよというふうな考へ方を御承認賜りますれば、私どもとしては政省令で具体的な額を決めるといふことをさせていただきたいと思つておるわけでございまして、現時点におきましては、外国の例、数千円、具体的に言うときょう御紹介しましたのは三千七百万から一億九千万ぐらいの開きがございました。それから国内におきまして、投資顧問業者の二千五百万円というふうな例もございましたし、旅行者の七千万という例もございました。

したがって、私どもの今の考へは数千万程度というまあ大体のイメージは持つてございましてけれども、それが何千万かというのを今申し上げるまでのまだ確定的な準備ができていないわけでございまして。どういふ方がブローカーになるかの一応の推測はしておりますけれども、そういうものを少し明確にしながら、また外国の非常に関心を持つておるブローカーあたりが諸外国でどういふ扱いを受けているかということも十分考へ、それから参入障壁という非難も受けない範囲でできるだけの賠償能力を持たせるといふようなこととバランスをもう少し詰めた上で決めさせていただきたい。大まかなところはそんな感じでこの御審議の際に私どもがイメージしているというところは御披露申し上げておるわけでございまして。

○上田(清)委員 今山口保険部長の方から、昨日もそうでしたし、きょうもそうだったので、確かに投資顧問会社あるいは旅行会社等の事例、外国の事例、言われました。しかし、今保険部長が言われましたように、参入障壁にならないように、そういう疑いを持たないようにと、まさしくこの新しい制度の導入という点に関して新しいビジネスが始まる可能性もある。まさしく日本経済の最近のベンチャー性の弱さ

というものがいろいろなところから指摘されているところでありますから、そういう意味で新規事業が参入していく場合に、当然これは資金計画あるいは資金導入、そうしたものを基本的に計画の中でやっていかなければならない。そういう場合にどうしても、こうした保証金や賠償金額等の具体的なものが見えないとそれこそ一歩二歩おくれ参入せざるを得ない。様子見、様子見というところで、そうした意味での新しいビジネスのチャンスをみずから離れさせてしまふというふうな性格につながるのではないかなというふうに私は危惧しておりますので、いまだ一度明確な、明確にならないのかもしれない、何人も質問してもこのお話ですから、意見をちょっと述べていただければありがたいと思ひます。

○山口(公)政府委員 法律的な面での御審議を賜り、この考へ方を御承認賜りますれば、施行後にはもちろんきちっとした基準を決めて、施行後にはそういう参入ができるようにできるだけ早く検討をしていきたいというふうに考へておる次第でございまして。

○上田(清)委員 若干しつこいようですが、「政令で定める額とする」ということで、その条文の文言の中に「業務の状況及び保険契約者等の保護を考慮して」と。そうすると、業務の状況等を考慮してというこの条文になつてきますと、場合によっては保証金の金額が上がつていくとか、あるいはランクづけがあるというふうな、こういう理解でよろしいのでしょうか。

○山口(公)政府委員 今御指摘の点についての可能性はおっしゃるとおりでございまして。

○上田(清)委員 そういふことだからこそ、新規に参入してくる場合、それぞれの企業の規模や内容があつて、それなりの資金需要、資金計画等を考へたときに、そういうものをやはり出さないと、大蔵省で後で決めますから立法府は黙つて見ててください、こういう考へ方ではないかなというふうには私は理解しているのですけれども、それで本当にいいのかなというふうな思ひを持ってお

ります。

これは武村大蔵大臣、もちろん行政府の長、大蔵省の責任者としておられるわけですが、一方では立法府の議員でもありますので、使い分けをしるということじゃなくて、考へ方の議論として、お言葉という考へ方をお伺いしたいのです。

○武村国務大臣 私専門家ではありませんが、立法府のときには、法律で規定すべき内容と政令や省令にゆだねる、ゆだねる場合も今御指摘の条文のように一定の内容を示唆しながら政令というふうによく場合々あるのだと思つております。すべて法令全体を法律という次元で全部表現せよと、確かにその方がこの審議ではわかりやすい、一番詳細になつていいわけでありまして、こういう法律、政令、省令等々の取り組みが認められていく中で、おおむねこの保険業法もその他の法律と常識的には合うような形で立法を進めてきていると思つております。内閣の法制局も当然そういう点は全部チェックして、法律事項を政令にゆだねたりする場合は厳しく議論になりますから、そういう意味で、他の立法を横並びで見ながら合格して国会に運ばせていたでいて、こういうふうにして思つておる次第であります。

ある種の問題に非常に関心を今の上田議員のようにお持ちいただきまして、確かにブローカーの保証金がどうなるのか、ランクづけがどうなるか、そういうところに関心がいきますし、後ろで聞いていただいている業界の皆さんはそれが一番知りたいという方もたくさんおられるかも知れません。それをはつきりしなければならぬ条文審議できないやとおっしゃるのも大変よくわかるわけでありまして、そこは大改正の保険業の法律のいわば基本、木でいえば幹があり枝があり、最終葉っぱがあるわけですが、どこまで書くかという意味では、そこそここのところをこの法律で書かせていただいている、こういうふうには御理解をいただくといいかなと。どういふふうには御理解をいただくといいかなと。

○上田(清)委員 基本的な部分については同感の部分もあるのですが、経済の場合には相当やはり

性をどう変えていくのかというところを大蔵大臣はオールマイティーで決められるわけですね、この法律では。

にもかかわらず、分子はいいとしてもまた分母は変わりますよとか、あるいは分子にしても、「その他」という項目とかで出されていて、本当に、逆に言う大蔵大臣のその時の判断で勝手に、まあ勝手にじゃなく健全性維持のためという御好意かもしれないけれども、どちらかといえば、最初に山口保険部長が言われましたように、締めていくのかそれともバイタリティーを生かしていくのかと言ったら、できるだけバイタリティーを生かしていきたいという趣旨とかみ合わなくなってくるんじゃないかなというふうに私は思うのです。

そういう意味で、この分母と分子の部分、つまりソルベンシー・マージン比率というものをきちんとやはり定義づけて、そして公表していくという姿勢がないと、これは時と場合によっては百三十一と百三十二条によって民間の活力というものをそぐものになってしまう、あるいは損なうものになってしまうということも私は考えられるんじゃないかなというふうに考えておりますが、いかがでございますか。

○山口(公)政府委員 今御指摘になりましたように、省令でいろいろ定めをしていくという点につきましては、私どもの都合でいろいろ変えるというよりは、健全性の維持のため、それをあらわす指標として何が一番適切かということを考えてやっているとございますので、私ども行政がただそういう理念なしにやるというわけではないことは御理解賜りたいと思います。

さらに、省令で定めましたときには、その計算式をきちんと書き、どういったリスクをどれくらいどの掛け目と書いてリスクとして集計するということとを省令で定めさせていただきたいと思っておりますが、それを定めたときにはもちろんそれは公表をする、その計算方式は明らかにするというところを考えております。

○上田(清)委員 各社の比率については公表されるんですか。

○山口(公)政府委員 それに基づいて計算されます各社のソルベンシー・マージン基準につきまは、先ほどから申し上げておりますように、まだこの定着を見る必要がある。また、これはいろいろ改善を重ねていくべきものでもありませんし、さらに、ソルベンシー・マージンを見てその会社の契約者が高い方へと移動してしまおうと。

何もソルベンシー・マージンだけで会社のよしあしがわかるわけではないわけでございます。また、もともと相互会社というのはソルベンシー・マージンというのはいないという前提で存在しているという事情もございいますから、そういった誤解が仮に今の時点あるいは近い将来の時点で生じますと、これは私どもが目的としているソルベンシー・マージンとは全然違った結果をもたらすわけでございますので、そういう意味で、当面、各社のソルベンシー・マージンの公表については差し控えていただきたいというふうに思っております。

○上田(清)委員 今保険部長が言われましたように、例えば個別のある会社が有利な何らかの保険を提供される、あるいはまた、そういういろいろな意味でその会社の資産状況等が余りにもオープンになる移動してしまうというお話が出ましたが、やはりハイリスク・ハイリターンあるいは小リスク・小リターンというふうなんでしょうか、基本的にはそういう部分があるということと消費者も契約者も当然知っていますし、それから何よりも、大蔵省の方できちんとオープンな形で出さなくとも、ある程度さまざまな資産についてあるいは運用状況についてもそれぞれが発表をしておりますし、それぞれの基準でもう既にできています。

既に昨日、政府委員の窓口の方々に申し上げましたが、例えば「週刊ダイヤモンド」の九四年七月三十日号の、まあタイトルが余りよくないんですが、それはそれとして、ソルベンシー・マージン比率のいわばダイヤモンド方式というふうに

か、ダイヤモンドですから大変楽しい話でございますが、このダイヤモンド方式によるそれなりの比率が出ていまして、逆に民間サイドから、週刊誌レベル、あるいは場合によっては低俗な感情的な週刊誌レベルから出されることによってかえって消費者あるいは保険契約者が混乱をするということであらば、これはろくな形で御懸念されるよりも、むしろこれが本番だよ、これが本番だよということをきちんとオープンにされるような仕組みをつくった方が、経済のためにも、それから本場の意味での消費者保護あるいは契約者保護につながっていく。さらに、そのこと自身がまた各企業においても健全な経営を目指す、なおかつそれが励みになり、ついでには日本経済の活力につながるというふうに私は考えるのですが、いかがでございますか。

○山口(公)政府委員 今先生のお示しいただきましたこの週刊誌の記事も、今私、見させていただきます。このタイトルが非常にどぎついというお話がございましたように、このタイトルを見て契約者の方々がびびりさるというところが、私に先ほど来申し上げている懸念の一端ではないかと思うわけでございます。

それで、じゃ、それなら本場の姿をということの理屈はあろうかとも思うのでございしますけれども、ソルベンシー・マージン比率だけでその会社のよしあしということ自体を議論されるという風潮がある、あるいは残っているのではないかと懸念がどうしてもある以上は、そこは慎重に対応し、先ほど申し上げたような考え方で当面させていただきたいというふうに考えているわけでございます。

○上田(清)委員 今いみじくも保険部長言われましたように、我が手にする情報、案外場合によつては感情的な週刊誌の記事なんかで一般国民の方々は目に触れる場合が多いというふうに考えれば、それはもう水かけ論になるかもしれないですね。ただ、今本堂にいみじくも言われたのです、やばい表現だなというふうに。そういうものが出回っているということが、むしろ本場の姿はこれ

ですよということをきちんと出した方が本堂に私はいいのじゃないかなというふうに思っております。

ちなみに、ソルベンシー・マージン比率でどのラインだったらいののかということ、これは生保、損保それぞれ中身も違っていますので違ってくると思いますが、まずはどの程度ならということとを内部的に検討されているのか。何%だったら、先ほどある程度言われた中で、しかしまだ分母もきちんと決まっていけない、分子も決まっていけないから出されないということであれば、最小限度、ダイヤモンド方式だったらどうなのですかというところをきちんとお伺いしたいと思っております。

○山口(公)政府委員 ソルベンシー・マージン基準の算定方式を省令で定めまして、それを明らかにするとともに、各社に計算をお願いするというところになるわけでございますが、そういったソルベンシー・マージン基準が経営状態をどれくらい的確に反映しているかをよく検証しながら、どういった基準でソルベンシー・マージン基準を扱っていくかあるいは見えていくかというふうに考えてまいりたいと思っております。

ただ、ソルベンシー・マージン基準だけで会社の財産状況を把握するというのは、やはり無理があるろうかと思えます。収入保険料あるいは解約、そのういったものがどういう動向になっているのかとか、責任準備金がどう積み上げられているのかとか、あるいは不良資産がどうなっているのかとか、流動性が確保されているか、そういったものを総合的に精査しながら総合的な判断をやっていくということになるろうかと思えます。

それで、ダイヤモンド方式という今お話ございましたけれども、これは何かいろいろ計算方式が書いてございしますけれども、こういう形で果たしてソルベンシー・マージン基準を定めるかどうかというところにつきましては、少し違ふのじゃないかという感じも持っております。それを前提とした議論は差し控えていただきたいと思います。

○上田(清)委員 あえてダイアモンド方式なんかではどうなんですかというのを伺ったのも、先ほどの文脈とつながっていくのですが、今それぞれ総合的に判断するんだよということをおっしゃられておられるわけですか。では、なぜこの百三十条を起して今回の保険業法、制度改革の目玉の一つになっているかという、なおかつ保険事業のあり方の保険審議会の答申の中でも一つの目玉として、いわば早期警戒のシグナルとして生かそうじゃないかということをおっしゃっているという事と自体も、私はいろいろなものを総合的に考えなきゃならないという論議とは別個に、とりあえずシグナルとして、少なくとも黄色信号だとか、そういう部分が点滅する兆候にあるのか、そこを見出しているからこその条文を起しているのか、その中で、これだけじゃありませんよ、ほかにもいろいろありますよという議論をし始めると、この導入の意味がないというふうに思います。

これはもう少しきくと、もう元年からこの問題を研究されて、かなり関係業界の皆さんとも当然いろいろな意味での討議、協議をしてこられたと思いますから、私はいろいろな意味でこの法文、答申の意味、背景、それとなぜこれが導入されたかということも明確に考えれば、きちっと分母、分子の身を明らかにし、なおかつ公表し、そして分子の比率についても公表し、そしてそれがデッドラインなのか、あるいは黄色なのか、赤なのか、緑なのかということに関しては、それこそこれはいろいろな意見が出てくると思うのです。

いろいろな専門家の方、あるいはそれぞれの分析する方々によって、このラインが実は赤信号だ、このラインは黄色信号です、このラインは青信号ですとか、いろいろな見方を言ってくれると思うのです。それでいいじゃないか。むしろ、そのことを今の社会は求めているのじゃないかなと

いうふうに私は思っているのです。再度、場合によってはこれは大臣、いかがでございますか。私は、今議論がよくわかるのです。そしてまた、私の言っている意義もよく理解していただいているような気がします。ただ、最終的にどうするかということに関しては、これは文字どおり政治の決断だということに私は思っております。

様子を見ながらとかそういう形でやっていくのか、それとも最終的にこっちの方が正しいのだから断固やろうじゃないかというそういう部分に関しては政治の決断だということに思っていますので、今の山口保険部長との討議の身について、大臣どのようにお考えになりますか。勝手に振って申しわけありません。

○武村国務大臣 感想のような話になりますが、上田委員は、先ほど来伺っておりますと、一つは「その他」というふうな、政令あるいは省令という、ここにあまりまいさというか、あるいは幅があつてわかりにくいという御意見とあわせて、中身を全部オープンにすべきだという御指摘と、両方あるように伺っております。今のお話を伺っていて、大変、事を民主的といいますがオープンにしながら、すべてを明らかにしながら関係者納得の上でこの新しいシステムが運用されるという、こういう認識をいたしますと、御主張はよく理解させていただきます。ただ、ちょっとこれはかみ合わないかもしれないが、せんが、ことしに入ってから、地震、サリン、円高と、非常に予期しない事態が我が国で出来たこと、襲っているわけでありまして、大都市の直下型地震というのは、近代都市では経験がないことでありました。これはリスクという議論の中にはかわつてくるわけですね。あるいはサリン事件というふうなことも、観念的には想定できても、経験はなかった事態でありました。この年初からわずか四月月くらいで二割近い円高が起ることというところ、これは資産運用リスクという議論の中には関係してくる話ですが、これも予想しない事態で

ありました。等々、世の中大変なテンポで動いていく中で、技術革新ということもありまして、こういう事件、事故というふうな予期しない事態も起こるわけでありまして。法律でございまして、戦前のものが今までずっと続いたという、そんなロングレンジで考える必要はないにしても、刻々毎年毎年、世の中の変化に合わせて法律も変えていっていかないと、いう主張もあるかもしれません、やはり一定の幅で、法律はきちっとしておいて、政令、省令の中である程度フレキシブルに対応させていっていただくということも必要ではないか。上田委員も、分子になる資産の方はそこそこわかる、問題はリスクの方、まさにリスクだから一定の幅がむしろ必要ではないかというふうにも私は議論を伺いながら感じておりました。

もう一つの問題が実はあります。事前に全部公表すべきかどうかというのは、これも行政によっていろいろあると思うのです。きちっと法律で明文化してわかりやすく表現する場合は、特に数字で表現する場合もございまして、しかし、政府がむしろ一定の幅でその法律を執行させていっていただくという、そこに行政の現実に対する対応能力といいますが、数式でもうがちで何でも動かさないと、現実がどんどん動いていく中で大変不自由になる場合と、むしろ現実が動いていくために一定の幅を政府にお与えたいという方が間違いないという、そういう場合もあるわけですね。

このケースがそれに当たるかどうか私も確たる自信はありませんが、そんなことを考えますと、部長がある申し上げておられますような側面も御理解がいただければありがたいというふうに感じたい次第であります。○上田(清)委員 何か御回答になったような感じがいたします。(「ああ言えば上祐だ」と呼ぶ者あり) そうですね。ああ言えば上祐というのでしょ

これは水かけ論になる部分もあるかもしれませんが、ある意味では、再三再四言っているのは、百三十一、百三十二、百三十三、百三十四の四つの部分、その前の部分は常に明確に出ていることと、前の部分だってばやとして、そして後ろの部分はいつても、業務停止もできれば事項の変更命令もできる、そういう行政裁量権が多い条文になっていることは事実でございます。

そういう意味で、もう少し中身を詰める努力を、省令でも別に構わないのです、その省令の中身をいろいろな形で出してほしい、そういうことを申し上げておられますので、ぜひ御理解賜りたい。むしろぜひ実施していただきたいというふうな再度申し上げまして、次の方に進ませてまいります。

次に、またこれも大変画期的なことではございますが、保険契約者保護基金の問題でございます。二百五十九条でございますが、せんだってからずっと質問の中で、これはもちろん民法三十四条ですとかによる公益法人ですとか大蔵省がつくるものでもなければ何でもないというところでございますから、むしろ業界の内部の問題だというふうに思いますが、監督省庁として、基本的に、生保だつたらこの基金がどのくらいあれば最小限度の程度必要なのかということも当然それなりの判断をされておられると思いますので、その判断をまだたしか数字ではっきり大蔵省としての考え方は述べておられないような、ちょっと私質疑で場合によっては席を外したときもありませんので聞き逃しているかもしれないので、改めてお伺いしたいと思っております。よろしくお願ひします。○山口(公)政府委員 保険契約者保護基金の規模でございますけれども、現在生損保のおおのの業界におきまして御検討いただいておりますが、生保の場合は二千億円、損保の場合には三百億円を一つのたたき台として、また各社の負担能力の状況も踏まえつつ、さまざまな観点から検討が行

われておるわけでございます。

〔委員長退席、石原委員長代理着席〕

○上田(清)委員 ありがとうございます。

それで、この二千億と三百億という、本当はこれは業界の方に聞かなくてはいけないのかもしれないが、最大限、大蔵省として、打ち合わせあるいはたき台として考えられたこの案について、どのような見解を持っておられるか。とりわけ、これでリスクをカバーできるかどうか、この部分について御見解を伺いたいと思います。

○山口(公)政府委員 リスクをカバーするという意味からしますと多ければ多いほどいいという結論になってしまふわけでございますが、各社の負担能力の問題もございまして、今私が申し上げました一つのたたき台として検討されている数字につきましては、一つの合理的な考え方かなというふうに感じておるところでございます。

○上田(清)委員 その合理的な考え方というのは中身は何でしょうか。

○山口(公)政府委員 生損保のそれぞれの業界におきまして、中位クラス、中位をどこに置くと、という問題はありますけれども、別にその会社が危ないとかいうわけではありませんが、生損保のそのくらの会社の資産が割ぐらい目減りした場合というふうなことを仮に考えますと、こういった数字が出てくるのではないかと、こうでございます。

それが別にリスクを全部カバーし得るとかし得ないとかいう議論に直接は結びつきませんが、余り大きいとこれは負担が大き過ぎてまた大変だというところでありまして、小さ過ぎますと先生の御懸念のように十分な担保がでないではないかという議論がありますが、その辺のこの議論が出るのが自然かなという感じがしております。

○上田(清)委員 これは生保と損保のいわゆる不良債権の金額、一番直近のものでございまして、六年三ヶ月において、生保関係全部で四千七百八十一億円、損保で一千六十五億円。こういう保険

部からいただきました資料を見ていますと、もちろん、これはそれぞれ各社の合計でございまして、一概にこの金額が多い少ないということに関しては言えないものですが、トータルとしてこういう数字が出てきています。こういうこと、先ほど言われた、中位程度の一割の資産が目減りした場合に耐えられる程度が比較的合理的な判断かなと。

この比率を見ても生保が〇・七五、損保が一・五八。こういう、各社で一〇〇程度のものであるので、これが一〇〇程度になるようなものに耐えられるというふうな考え方でも立ちますので、あるいはその一割の資産が目減りした場合耐えられるというのかなり余裕のある範囲かなというふうに思ったりもいたします。

反面、最近の大変な円高状況等も見て、いわゆる生保を中心とした外国の証券買い、特にアメリカの長期国債などの量もいろいろ見えていますと、一九九〇年レベルでは有価証券五十七兆のうち十七兆ぐらい外国証券の残高があるとか、あるいは一九九三年でも六十兆のうちの四分の一の十四兆ぐらい外国の証券の残高がある。

こういう数字などを見ていきますと、円高が急激に進んでいるという現況を見たりして、場合によっては大変な損失をする可能性を持ったところだ、ってあり得るのではないかと。そういうときに、この契約者保護基金の中で救えないような資金援助で十分救えないようなこともあり得るのじゃないかなというふうに思うのです。

そういう破綻した場合の、救えないようなところでも救える、これはもう本当に、基金がどれだけ大きければいいのだというものにならないのか、なかなか難しいところですが、考え方として何か制限をつけるのかどうか、破綻会社についてこういう破綻会社は許せないよというふうな基準があるのかどうか、それだけちょっとお伺いしたいなというふうな思っております。

○山口(公)政府委員 保険契約の移転等を行う場合には、その移転する保険契約に見合う資産を当

然移転することになっておりますけれども、今回の改正法案では、その負債に見合う資産が不足する場合、その基金の援助でカバーできればいいわけですが、それでカバーできない、あるいはこういう場合は問題だというふうなこともあるかもしれない。そういう場合には、保険契約者の意思を何らかの形で問うた上で保険金額の削減等の契約条件の変更をみずから行えるという旨の規定を置いてございまして。

そうしますと、その保障の程度は多少低くなるわけでございますけれども、なお契約の継続は図れるわけで、その方が保険契約者に有利であるとの考え方が成り立つ場合もあるわけでございます。

したがって、破綻保険会社の負債が基金の資金援助額を超えるものであった場合につきましても、その基金の資金援助と保険金削減等の契約条件の変更によりまして保険契約者を救済することとは可能であるというふうに考えておる次第でございます。

〔石原委員長代理退席、委員長着席〕

○上田(清)委員 今のお話の条項は、法文ではどちらになるのでしょうか。

○山口(公)政府委員 第二百五十条以下の規定でございます。

○上田(清)委員 もう時間も参りましたが、先ほど竹内議員の方から大口・小口契約者をどうする、という議論で、研究中だというふうなお話なのですが、この部分も二百五十条の「契約条件の変更」の中に入るものでしょうか、それともそうでないのでしょうか。

○山口(公)政府委員 お尋ねの件につきまして、削減は全体にかかるといふふうに理解していただきたいと思います。これは、保険は預金とは異なりまして、法人、個人、あるいは大口、小口といふかにかかわらず、同じ母集団、保険集団といふものを形成するわけでございます。その中で相互扶助の仕組みで相応の負担を行っているという形式をとっているわけでございます。そういう

ことでもって、これは大口、小口で分けるという形にはなっておりません。

○上田(清)委員 わかりました。

最後ですが、もう時間もありませんが、極めて小さなことで恐縮ですが、二百六十条の四項についてちょっと御指導を賜りたいのです。

「保険契約者保護基金は、大蔵省令で定めるところにより、その業務の一部を、他の者に委託することができ。」というこの条文でございまして、あくまでこの保護基金は業界の中でつくられる一種の公益法人という考え方に立っていきまうと、大蔵省令で定めるところによりその業務に介入ができるのか、もしくは、できるとすればその業務の中身とは一体何なのか、そういうふうなことはどういう形なのかということをお伺いできればと思います。

○山口(公)政府委員 契約者保護基金を生損保の協会でおやりいただくこともあり得ますし、また場合によっては、外国保険会社が入ることで法人格だけは別にして、しかし実際、法人格をつくってまた組織をつくるのは大変だから、その業務の一部、意思決定はその法人でやるのだけれども、実際の事務は例えば協会がやってほしいと。そうしますと、特別な組織も要らないわけでございます。

そういうケースを想定しておりますので、この「大蔵省令で定めるところにより、その業務の一部」というのは、そういう民間のボランティアでつくった基金が、この基金という法人が、この業務は協会にやってもらおうと。実質的に協会と一緒ということかも知れませんが、その規定を置かせていただいているわけでございます。

○上田(清)委員 大変ありがとうございます。一部、質問通告をしないままに、議論の中で出てきた部分について少し御迷惑をかけたかなと思っておりますが、お許しくださいと思っております。ありがとうございます。

○尾身委員長 次に、谷口隆義君。

○谷口委員 新進党の谷口隆義でございます。本日は、保険業法について質問をさせていただきます。

今回のこの保険業法は、五十六年ぶりの大改正であるということでございます。改正の三本柱として、一つは規制緩和、競争の促進、二つ目は健全性の維持、三つ目は公正な事業運営の確保、このような三本柱で今回の保険業法の改正が行われているということでございます。

まず初めに、健全性の維持のところでございます。この健全性の維持のところのソルベンシー・マージンのことについてお聞きしたい、このように思うわけでございます。今まで同僚議員がたくさん御質問されておりますので、若干重複するところがあるかもしれませんが、お許しいただきたいと思っております。

先ほどからソルベンシー・マージン基準について同僚議員の方から多々御質問があったわけでございますが、今回のソルベンシー・マージン基準ということは、保険会社が責任準備金を超えて保有する支払い余力の一つの指標であるというようにお聞きいたしております。早期警戒システムの一環として今回のソルベンシー・マージン基準がある。

それで、保険会社において株式会社と相互会社があるわけでございますが、株式会社のソルベンシー・マージン基準というのは、分母のところのリスクがあつて、先ほどおっしゃっていただきましたが、分子に自己資本があるわけでございますが、分子のいわゆる自己資本概念、株式会社においては理解できるわけでございますが、相互会社における自己資本の概念についてまず初めにお聞きしたいと思っております。

○山口(公)政府委員 相互会社におきましては、基金がまずございます。それから損失補てん準備金、それから株式の含み益などがございます。

ただけならありたいわけですが、今おっしゃったように、いずれにしても資本概念のところに株式の含み益が入るわけですね。

この含み益、現在、試行基準というように行われておるようでございます。この試行基準がA基準、B基準というようになっておるようでございます。A基準の方は最終的な会社解散価値とリスクとの比率である、B基準の方が保険会社が戦略的に引き受けリスクを繰り込んでいく場合の基準である、このようにお聞きいたしておるわけでございます。A基準の場合は含み益の九〇％、B基準の場合は含み益の四五％、このように聞いておるわけでございますが、今回のソルベンシー・マージン基準が、本法が施行された場合に、このようなA基準、B基準、これはあくまでも試行の、仮定の基準であるのかどうか、お聞きしたいと思っております。

○山口(公)政府委員 今お尋ねの件につきまして現在試行段階でございます。A基準で見たらどんな感じだろうか、B基準で見たらどんな感じだろうかというのを今私どもの参考のために計算していただいているというものでござい

すが、いまは、項目としてもこれで確定というところではございません。先ほど来御質問ありましたように、省令を決める段階で最終的な形を明らかにし、その基準もAとBと両方あるのがあるのか、あるいはソルベンシー・マージンの本来の趣旨からいうとAに近いものをその基準として考えていくのかということも決めていくというところで、今試行の段階でございますが、試行錯誤の段階かもしれません、そういう段階でございます。

○谷口委員 これも後で私ちょっと聞きたいというか、要望したいと思つておつたこととござい

ますが、今保険部長おっしゃったように、A基準になるのかB基準になるのか、また違う基準になるのか、例えば含み益を全部出した状況の中での基準になるのか決まっております。これは政令で出るわけですか、省令ですか。

○山口(公)政府委員 省令でございます。

○谷口委員 それで、先ほど申し上げたことと

ござい

ますが、以前この大蔵委員会の税制の審議の折にもちょっと申し上げたことがあるんです。それは、本法と政省令、通達というのがありまして、この政省令、通達が大きな意味を持つて

いる場合がありまして、本法で一つの方向性が決ま

つて、政令、省令で現実運用する場合にどうすればいいか、こういうことになるわけですね。まずこれ

がかなり大きな意味を持つ場合がござい

ます。

ですから、一つ私要求したいんですが、今回の保険業法の政省令の骨格をお出ししていただ

きたいと思つて

います。その政省令の骨格部分を見ないかどうか、この方向がはっきりわからない、本法のこのような議論の中でどうも見えてこない部分があるわけ

でございます。そして、ぜひ政省令の骨格を、細かいところはまだこれから詰めるなければい

かぬことはあるでしょうけれども、この法案全体の流れからい

ましてこの骨格部分はおも

うに既にでき

ておると思つて

ござい

まして、この骨格部分についてお出しして

いただきた

いというように思

つて、この骨格部分

についてお出し

いただきたいというように思

つて、この骨格部分

についてお出し

いただきたいというように思

つて、この骨格部分

についてお出し

いただきたいというように思

つて、この骨格部分

この基準というのは、ディスクロズするかし
ないかというの先ほどもいろいろ議論がござ
いしましたが、読み方も、監督官庁が入手してこれ
は一つの判断資料とするわけであると思うわけ
でございまして、一時点の問題じゃなくて一つのト
レンドとして見ていく、こういうことでございま
すね。この指標の使い方でございますが、一時点
じゃなくてトレンドというか推移で見ていく、こ
ういう形でございしますか。

○山口(公)政府委員 もちろんソルベンシーが高
い方が余裕があるという意味ではそのとおりで
ございまして、例えば相互会社等を見ますと、も
とそういう内部蓄積をやるといことは想定し
ておらないわけでございますので、高ければ高い
ほどいいという議論になりますと社外流出をしな
い方がいいのだということになりかねないとい
ふふうに思われるわけでございます。したがって、先生
の御指摘のように、傾向としてどういう方向に向
かっていくのかというところを見るのは非常
に大切だろうと思われまして、このように

○谷口委員 要するに、ソルベンシー・マージン基
準、非常に私、早期警戒システムの一環で必要な
基準であると思われまして、しかし、実
体が伴わなければ指標として使えないわけござ
いますから、一つは形骸化しないような指標にし
てもらいたい、基準にしてみたい、このよう
に思っています。

それで、ソルベンシー・マージン基準、どうい
う基準でこうなっておるかばかりにいいのですが、
改善計画の提出を求める場合というようにことが
書いてございまして、ソルベンシー・マージン基準
で改善計画の提出を求める場合とはどういう場合
を想定されていらっしゃるのでしょうか。

○山口(公)政府委員 お答えいたします。

そのソルベンシー・マージン基準、今試行段階で
ございまして、今後省令で定め、それを実際健全
性を示す指標として定着させていきたいと思っ
ております。そういったものの具体的な数字を
まず勘案し、さらにそれだけではなくてその会社

の財産の状況等を見まして、それから先ほどもし
ばし申し上げましたような、保険料収入がどう
か、解約の動向がどうなのか、不良資産がどうな
のかとか、そういったいろいろな要素を見まし
て、適切な改善措置を講じなければならぬ契約者
保護上問題になるのではないかと、そのおそれがあ
るのじゃないかというときは改善計画の提出をし
ていただくということを考えておるわけございま
す。

○谷口委員 それでは、このソルベンシー・マ
ージン基準については終わりました、次に保険契約者
保護基金についてお聞きしたいと思っております。
現行法の救済制度であります大蔵大臣による強
制包括移転命令というのが法律上やはり問題があ
るということとこの基金が出てきた、このように
お聞きしたいとおるわけでございますが、この基金
の拠出金について、事前に積み立ていくのか、有
事の場合というのですか事後に積み立ていくのか、アメリ
カにおいては事後拠出が中心になっておる、この
ように聞いておりますが、これについてお聞き
したいと思っております。

○山口(公)政府委員 この保護基金に対する負担
金の拠出につきましては、事前積み立てとすべき
であるという考え方もございまして、事後拠出の
場合には積立金の資産運用等の組織が不要である
という、基金をより簡素な組織とすることが可能
になる利点もございまして、また、御指摘にありま
したように、諸外国での支払い保証基金において
は事後拠出が一般的でございます。

いずれにせよ、保険業界におきまして保護基金
について具体的な検討を進めていただいております
して、このような点を総合的に勘案しながら負担
金の拠出方法についても決められていくものと考
えておる次第でございます。

○谷口委員 それでは、ちょっと具体的にお聞き
したいのですが、これは同僚議員の質問の中に
もあったようにございまして、今お聞きします
と、損保会社二十五社、支店が二十八社、合計五
十三社というように聞いておりますが、損保で三

百億のファンド、生保三十社で二千億のファン
ド、このように予定されているとお聞きいたして
おりますが、これについて御答弁をお願いいたし
ます。

○山口(公)政府委員 そういった形でのたき台
が出され、検討されているということとございま
して、まだそれで決定ということではございま
せん。

○谷口委員 そういう方向で出ておるといこと
は間違いのない話なんですね。例えば損保三百
億、年間三十億ずつ十年でというような話がある
ようございまして、生保の三十社で二千億とい
うようなこの金額、これは現実にはこのようなファン
ドがどういう形で積み立てられていくのかどう
か。実現可能性の観点から、大きな金額でござ
いますので、この二千億というような基準が出てお
るのなら、ひとつこのファンドの積み立て方につ
いてお聞きしたいと思っております。

○山口(公)政府委員 拠出のやり方につきまして
は今検討していただいている最中でございます
ので、私の方からこういいう方法でやります、やっ
ていただきますというところは言えないわけござ
いまして、事前の場合は具体的にこういって割合で
各社が負担しようというところになりますし、
事後の場合は事故が起きてその支払いがあった後
にそれをどういふようにしてカバーしていくかと
いうふうに、いずれにしてもその分担割合等はそ
れぞれきちんと決めて負担をしていただくという
ことになろうかと思っております。

○谷口委員 預金保険機構と比較しますと、預金
保険機構というのは今八千二百億ぐらいのファン
ドがあるんですね。でも、この八千二百億に至る
まで大体二十年かけたというように聞いておりま
すけれども、この生保の二千億、損保の三百億と
いう数字、このような数字について、私はこの法
案の前提で、ある程度の数字のバックグラウンド
がないとこの基金の意味しているところがなく
なってくるのではないかと、このように思われま
して、少額のファンドで積んでも余り意味ないわ

けでございまして。
リスクの問題等いろいろあるわけでございます
のでそういう変動要因というのはあるわけござ
いまして、このくらいファンドを積み重ねるとこ
の基金の意味合いがなくなってくるということか
らすると、その積み方について、現実の問題とし
てどうするんだというのには非常に大きな問題に
なるのではないかと、このように思われまして、こ
ういふ形でございしますか。

それと、生保の中には、合併と包括移転、こ
ういふような方法がございまして、このような方法
が不可能であるという認識を持っていらっしゃる
方がいるとお聞きいたしております。
合併で申し上げますと、まず一つは、合併のメ
リットがない。業容の拡大が期待できない。もう
既にかなり拡大されておるわけでございます。
合併というところについては合併のメリットがな
い、このようにおっしゃっておるようございま
す。

また、包括移転でございますが、包括移転につ
いても、保険の種類で独自のシステムを構築され
ておるわけございまして、そのような統合作業
の手間であるとかコストであるとか、このような
ことを考えると包括移転も難しいのではない
か、このように言っている方もいらっしゃる
と聞いております。

また、破綻保険会社の人の問題でございま
す。破綻保険会社の人をどうしたらいいのか。こ
れは解雇するわけにはいかないわけございま
すし、この人の問題。
こういうような問題を考えますと、このよう
な救済制度が果たして実効を伴うのかどうかとい
うような問題があるわけございまして、このよう
な問題について御答弁をお願いいたしたいと思
います。

○山口(公)政府委員 一般論として申し上げま
しても、先生の御指摘のように、企業同士の合併や
保険契約の移転には人的な融合、電算システムの
対応等に少なからぬコストがかかるのは私も事実

だと思ひます。ただ、改正法案におきましても、破綻保険会社の契約者等を救済する方策として包括移転したいものを典型的な形で考えておりますが、そのほかにも、合併では子会社化等が可能という形にさせていただいておきまして、契約者保護の観点からぜひともそういった契約を救済する必要があるわけでございまして、個別の状況に応じて、ケース・バイ・ケース、その大きさ等によるうかと思ひます。それで適切に対応していくことになるというふうに思っております。

○谷口委員 ちよつとわかりにくい御説明であつたわけでございしますが、先ほど基金への出資の問題を申し上げたのですが、この出資のベースですね、出資比率のベースと申しますか、これは、例えばさつき申し上げた生保三十社で二千億というふうなことになるわけでございまして、一律に二千億というふうなことはこれではできないと思ひわけでございします。そうしますと、この出資比率のベースを何に求めるのか。一つは資産に求めるのか、また収入保険料に求めるのか、こういうようなことになるわけでございまして、このようないふうについてどういふようにお考えでございましょうか。

○山口(公)政府委員 負担金を各社でどのように負担するかにつきましては、営業規模を示します収入保険料、あるいは契約移転の対象となる責任準備金等を基準にして公平な基準を検討していただいているというふうに聞いていますところでございます。

○谷口委員 それで、救済できずにもう破産をやむなくやらなければいかぬ場合に、この保険金、解約返戻金の支払い保証についてはどのようなことを考えておられるのでしょうか。

○山口(公)政府委員 御審議をお願いしております改正法におきましては、保険契約者保護のために保険契約の継続を図ることが最も大切であるというふうに考えておきまして、保護基金の制度も盛り込ませていただいておりますので、保険契約それによりまして保険契約が継続でき、保険契約

者保護は十分果たされていくものと考えておるわけでございします。

しかしながら、保険契約の移転等が行われないままに保険会社が倒産してしまうという場合もないわけではございません。いづゆる支払い保証機能を持つ制度の検討の必要性について指摘を受けているところでございします。また、この委員会の審議においてもそういう御指摘がございました。この支払い保証機能を持つ制度につきましましては、るる申し上げておきまして、保険の場合は非常に難しい問題を抱えております。したがしまして、ある程度時間をかけて慎重に検討すべき困難な問題が数多く存在しているわけでございします。

いづれにせよ、この問題につきましましてできるだけ早く検討を行つてまいりたいと思ひておるわけでございします。

○谷口委員 この基金だけでは契約者を守れないというふうな議論がやはりあるわけでございまして、先ほど申し上げたとおり、預金保険機構は日銀から融資を受けておるわけでございします。今回のこの保険業法の審議の中で、いろいろこの問題が出てきたわけでございしますが、任意の団体でございしますので、公益法人でもない特殊法人でもない、こういうようなことに今なつておるわけでございますが、将来、この日銀の特権を受けるといふような、支払いですね、日銀特権を受けるといふようなことも考えていらつしやるのでしょうか。

○山口(公)政府委員 日銀との関係につきましましては、金融システムの安定性に影響を与えるかどうか、またどの程度の影響かなどを勘案して考えていくべきものだと考えるわけでございします。一保険会社の経営破綻によつて我が国の金融システム自体の安定性にそれはどの影響はないのではありませんかという議論も一部にはあるわけでございまして、日銀と保険契約者保護基金、現在検討をしていただいております基金との関係については慎重に検討すべき問題だといふふうに考えております。

○谷口委員 それではこの基金の問題を終わりますして、総代会についてお聞きしたいと思ひます。

相互会社の社員は極めて多数であるということ、事実上社員総会の開催が困難に今なつておるということ、社員総会にかかわるべき機関として社員総代会が開かれておるといふのが一般的であるというふうにお聞きしたいと思ひます。今回の一つの大きな柱であります公正な事業運営の確保という観点から、この総代会の前に社員総会というのがあるわけですね。また、その決議の方法につきましても、少数社員権の問題であるとか少数総代会の問題であるとか、こういうような問題が出てくると思ひわけでございしますが、いづれにしましても、総代会を実効ある組織にしていかなければいけない、このように思ひわけでございします。

そのことについてお聞きしたいのですが、その前に、相互会社における社員数の現状といひますか、大きなところもあり小さなところもあると思ひわけでございしますが、これについてちよつとお聞きしたいと思ひます。

○山口(公)政府委員 最大と最小で申し上げてよろしゅうございましょうか。一番大きい会社は千五百万人、一番小さい会社で三十五万人、こういう状況でございします。

○谷口委員 それで、今回のこの改正の中に、「機関」のところに「社員総会」がありますね。

「社員総会において、各々一個の議決権を有する。」というところになつておるわけでございまして、その次に、「社員総数の千分の一以上に相当する数の社員又は千名以上の社員で六月前から引き続き総て社員である者は、一定の事項を社員総会の会議の目的とするを請求することができ、いづゆる提案権があるわけですね。今回、これが百分の一から千分の一、こういうふうになつたわけでございします。

この千分の一、千分の三、こういうような基準でございしますが、どういふところからこの千分の

一、千分の三というふうな根拠が出てきたのかを教えてくださいたいと思ひます。

○山口(公)政府委員 まず、これに關しましては、少数社員権につきましまして、絶対数で要件を入れようと。比率だけで、大きい会社の方は非常にたくさんの人を集めなければいけないということになるわけでございします。先ほどの、私が申し上げた社員数の開きからいひましても、ある意味では非常にアンバランスな形になるわけでございします。

したがって、まず提案権の場合、千分の一または千名となつておりますが、千名の方につきましまして、商法の少数株主権に係る数値要件を参考にして、相互会社の社員数と、都市銀行や保険株式会社の株式数との比較などを考慮に入れて、かつ行使可能なものとするを念頭に置いて算出したものでございします。

実際にどういふ計算をしたかといひますと、相互会社の上位五社の平均社員数、これが約九百四十万人となるわけですが、これに、結局都銀あたりのケースを考えまして、都銀の平均発行済み株数にこの少数社員権である三百単位株というものを割り算しまして、それを掛け合わせるわけでございします。そうすると、その結果、約千二百二十八名が数値として出てきたわけで、大体千名程度にすればそういう株式会社の数は都市銀行あたりと似たような数字になる。

そうすると、そういう千名という数字を置いて、それで割合要件につきましても見直さなければいけないといふことで、現行法より一けた緩和した形をとりますと、百分の一を千分の一、そういうふうにしなすと比較的小規模の相互会社においても絶対数と同様の効果があらわれるというところを考慮して算出したものでございします。

○谷口委員 それで、先ほどの総代会にいたたいわけでございますが、総代会の定数であるとか任期であるとか、選出方法についてはどのようにお考えでございましょうか。

○山口(公)政府委員 まず、「総代の任期は、四

年を超えることはできない。」これは法律で書か
せていただいております。

それで、総代の定数それから任期、四年を超え
ることができないというのは法律で書きますが、
その範囲内において具体的な任期及び選出の方法
その他は定款で定めるといふふうにさせていただ
いておるわけでございます。

○谷口委員 定款に定めればどのような方法でも結
構なのです。

○山口(公)政府委員 社団の自治でございます
で、まず自主的に定款で決めていただいて、それ
を定款の変更という形で大蔵大臣の認可というこ
とになっております。

○谷口委員 ある雑誌を読んでおると、社員
総代の方の記事が出ておまして、ちょっと読み
ます。ある生保の方なのですが、「本年の社員総
代の改選数は四十四人だった。このうち会社の
「会長」が八人、「社長」が十四人、その他の会社
役員が四人で、会社の経営者だけで二十六人、軽
く過半数を超えている。この「会長」「社長」さん
たちの会社は、「この生保の株を「保有」、または
融資をしている先である。首根っこをギョッと握
られているからには、年一回の総代会には万難を
排して出てくれるだろうし、嫌なこと何もないわ
ず議案に賛成してくれるだろう。」このように
書いておられます。社員総代を選出するのは、
「社員総代候補者選考委員会」である。この委員
会のメンバーは総代会で決められる。ところが、
「選考」といっても、実際には会社側が提供する
名簿の中から選ぶだけのことである。その名簿に
経営陣にとって好ましくない人物の名を入
れるわけがない。」このように書いておられます
ね。

この方は、「総代会が経営チェック機能を果た
すためには、会社側が提供する名簿による選考と
は全く別のルートで候補者を選考することが必要
である」というように書いておられるわけござ
います。現実の社員総代会が形骸化しておると
いうようなことを書いておられるわけございま

す。
今のお話をお聞きいたしておりますと、今後も
そういうような状況が継続していくのかどうか、
また、実地あらしめるために何らかの方法がある
のかないのか、お聞きしたいと思っております。

○山口(公)政府委員 社員総代会につきまして
は、社員の経営チェックが十分に行われるよう
に、これまで総代の信任投票制度の導入や、選任
に当たり職業、年齢等のバランスに配慮し、及び
社員総代会傍聴制度の改善などによりその運営の
充実が図られてきたところでございますが、さら
に、総代への情報提供の充実、評議委員会や契約
者懇談会等での社員の意見を総代会で審議され
るような工夫など、その活性化を図るよう努めて
もらいたい、また私どもも引き続きそういった指
導をしてまいりたいというふうに考えて、一步一
歩改善の道をたどっていきたいと思っております。

○谷口委員 その次に、ちょっとこれは非常に細
かい問題でございますが、今回また相互参入の問
題があつて、子会社を通じて生保、損保と、こ
ういうように相互参入がなされるわけございま
す。その際の子会社の名前、命名のことについて
お聞きしたいのです。

要するに、免許申請書を提出して、そこに商
号、会社の名称を入れるわけですね。今回、生保
も損保も、お聞きしますと非常に名前の似たとこ
ろもありますし、どうも混乱を生じるというよう
なことが若問言われておまして、またこれは、
特に損保の方が進出には積極的なように聞いてお
ります。進出する際に、損保の業界にも生保の
業界にも、例えば住友生命が住友海上火災が
ある。そうすると、お互いに子会社が入ったとき
にどうも非常に混乱を生じるようなことが起こ
るのではないかと、このように言われておるわけ
でございますが、監督官庁として大蔵省の方で、こ
ういふ命名というか会社の名称、商号、これにつ
いて何らかの方向性を持っていらっしゃるの
でしょうか。

○山口(公)政府委員 子会社の名前をどう考
えるかという問題につきましては、私どもは、法令
による規制以外に特段の観点からの規制を行うこ
とは考えておりません。法令による規制といいま
す。類似商号の禁止などがそうございまして、ど
うも紛らわしくてどちらをやっていくかわから
ないとかそういうことは非常に困るわけございま
す。そういったものは禁止しますが、それ以外の
要素で名前に関する規制を行うということは考
えておりません。

○谷口委員 そうすると、基本的にどんな名前が
申請されても受ける、こういうことございま
す。

○山口(公)政府委員 繰り返しになりますが、法
令による規制以外であればその規制は行わないと
いうことがありますが、その審査は当然ござ
います。法令に抵触しないかどうかとい
う問題はあります。

○谷口委員 保険業法については、十二日にもう
一回質問させていただきますのでこのあたりで終
わりまして、昨日、今回のこの円高の問題である
とか景気の問題について質問させていただきます
た。若干時間がなかったものですが、その続き
をさせていただきますというふうに思っております。

昨日何点か申し上げたわけでございますが、現
実の問題として、今大きく世界の流れは変わっ
てきた。それで、我が国においては資産デフレの状
況がある。資産が目減りいたしておる。パブルの
ピークからしますと、昨日申し上げたように、も
う既に土地、株で一千兆ほどの価値がなくなつて
しまった。現実には今一千兆ほどの資産価値、この
ように言われておるわけでございますが、そうい
うような状況になっておるわけでございます。こ
れは、先日の阪神大震災の物的損害価値からしま
してもかなり大きな金額になるわけございま
す。こういうような状況の中で、一刻も早く今の
状況を変えなければいかぬ、対策を講じなければ
いけないというように、きのう申し上げま

した。
国家の最大の使命というのは国民の生命と財産
を守ることにあります。こういうふうに言われてお
るわけでございます。阪神大震災の折に初動のおく
れから五千名を超えるような死者を出したわけ
ございまして、また今回、先ほどのお話のよう
に、昨年末にメキシコの通貨危機があつて以来こ
の五カ月間、四月十四日ですから、それまで何も
やらなかった。そういう結果、今の円高、
大変な急激な円高を招来しておる。このようなこ
とで、村山内閣が誕生して以来、株式時価総額が
百兆円なくなつてしまった、こういうような今現
実にあるわけでございます。

それで、いろいろ枝葉末節はあると思いま
すが、既にシステムが変わつた今の時代認識を十分
持たなければ、この大変な事態を乗り越えること
はできない、このように思ふわけでございます。
従来の経済システムを踏襲するような対策では、
これはなかなか解決できないと思ふわけございま
す。再度強く申し上げたい、このように思
います。

今、アメリカの例がよく言われておまして、
アメリカにおきましてカーターさんからレーガン
にかわつたときに、レーガンは御存じのとおり
レーガノミクスと言われるようなドル高の政策を
とつて、やったわけですね。それで、当時アメリ
カでは非常に急激に空洞化が起つたというよう
に言われておるわけございまして、その後、政
治的、戦略的にそれを乗り越えようというよう
な政策をとつて現在のアメリカがある、このように
言われております。

今、日本はまさにこのレーガン政権の初期に似
ている、このように言われておるわけございま
す。このドル高によって、当時アメリカにおい
ては空洞化が起つて国内産業が非常にだめにな
つた。そういうような状況の中で、この政策の大転
換ということでベーカーさんが、一九八五年、
ちょうど十年前のプラザ合意で一挙にドル高から
ドル安、こういうような方向に誘導したわけござ

ざいます。この十年後の今、アメリカは今の状況になつておる、こういうふうに言われておるわけ、方向を五年間違えたと十年間後遺症が残る、このように言われておるわけでございます。

そういう中で、アメリカにおいても資産デフレというふうな事態があつたわけでございます。その資産デフレを、この深刻さを見破つたFRB議長、長官のグリーンズパンさんが、そういう状況の中で実質金利をゼロにして経済全体に資金を垂れ流した、このように言われておるわけでございます。そして、その結果、株式市場の活性化が起つた。そういう前にアメリカにおいてはやはり不良債権の問題が出ておつて、S・アンド・Pの問題を十兆円近い公金を使って処理したわけですね。それで、やるべきことをやつた上で金利を下げて銀行が息を吹き返した、このように言われておるわけでございます。まさにそういう大胆なことをやつていかなければいけない。

きのうも私申し上げましたが、財政均衡主義の中で今回景気を活性化させるというのは非常に難しいところがございます。ある一つのことをやろうと思えば常に税収、財源のことを一緒に考えるということになりますと、経済の活性化というのは大きな意味を持つてこないと思うわけでございます。そういう状況の中で、今日日本の方向が非常に乱れておるわけでございます。

きょうのお話を聞いておりますと、大蔵大臣もこの十年は非常に大事な十年であるというように御答弁されておられたわけでございますが、こういうふうな資産デフレの問題であるとか金融機関の不良債権の問題というのは、我が国だけの問題じゃなくて、これは欧米にも起つておるわけでございます。そういう状況の中で我が国の対応というものが今問われておるわけでございます。もう一度大蔵大臣に御答弁をお願いしたいと思ひます。

○武村国務大臣 竹内議員からもほぼ同じ趣旨の御意見を承りました。我々は大いに日本経済の危機を感ずるべきとき

に來ておると思ひますが、しかし、余り危機意識をあおつても問題の解決にはなりません。アメリカがすべてよくて日本がすべて悪いというような状況ではないわけでありまして、問題の厳しさは深刻に真剣に認識をしながら、しかし自信を持つところは自信を持って、私は十年と申し上げましたが、この巨大な日本経済の体質改善、構造改革に取り組んでいかなければならないと思つております。そしてまた、その努力を積み重ねることによつて必ず展望は開けるものというふうに、私は希望を持ってこの国の経済の将来にかけていくべきだというふうに思つておる一人でございます。

デフレの問題の御指摘がございましたが、この点は御指摘のとおりだと思ひます。ただ、インフレもよくないしデフレもよくないわけでありまして、デフレを否定して、ジャインフレ経済にすべきだと、最近そういう論旨をおっしゃる方も出てきておりますが、政府が意図的にインフレ経済を目指すなどということはありません。インフレを基本は、昨年末に策定した経済見通しを基本に置きながら、何といつても内需の拡大を図り、この国のややぐらつきかねない経済の回復を順調に本格的な回復の軌道に乗せるために万全を期していくということではないかと思つております。当面は、この局面の経済運営はそうだとおつております。

同時に、御指摘がありますように、長期的な視点から、アメリカ、ヨーロッパ、東南アジア、世界全体をしっかりと見詰めるが、日本経済の構造改革に、たとえつらくとも取り組んでいくことが一番大事ではないかというふうに思つておる次第でございます。

○谷口委員 現下のこの不況の中で一番大きな問題だと私が考へておるのが不良債権の問題でございます。これは今回、円高により株安という事態、若干持ち直しましたが、非常に危機的な状況になりかけたわけでございます。そういう意味で、この不良債権の問題を、方向を明確に打ち出

さなければいけない、このように思つておるわけでございます。

今、都銀、長信銀、信託で破綻先債権と延滞債権と合わせて十二兆数千億、それに今度デフスクローズで金利減免債も挙げようというふうなことを考へておるということでございます。これが十兆近いのですか。合わせて二十二兆程度の公表の不良債権、これは長信銀、信託とかですね。あと地銀、第二地銀、信金、信組、やはりこのように大きな不良債権を持つておるわけでございます。そして、この一つの方向を明確に示さなければいけないというふうに思つておるわけですね。

また、経営が非常に苦しくなつておる金融機関も多いですね。先日第二地銀、信金あたりでマスコミに出たところもございましたが、そういうところで、実態を見るときかなり経営危機と言われようような金融機関があるわけでございます。そういう状況も含めて、どうもまだはつきりその方向が見えておらない、このように私は今思つておるわけでございます。

何か勝手に問題が解決するんじゃないかと、問題を先送りして、まあ土地も株も上がればこの不良債権の問題も現状よりも改善されるんじゃないけれども、ますます土地も下がり株も下がつてくるといふような状況の中で、非常に厳しい段階に來ておる、このように思つておるわけでございます。

今の状況を踏まえて、この不良債権の問題についてどのように考へておられるのか、またどういう方向をこれから模索してやつていきたいというように考へておられるのか、お聞きしたいと思ひます。

○西村政府委員 健全で活力ある金融システムは、我が国経済発展のために不可欠な要素でございます。金融機関の不良債権問題の解決を図ることとは、金融自体にとつても、また経済全体にとつても非常に重要な課題と認識しておる次第でございます。

不良資産と言われるようなものがどれくらいあるかという点につきましては、九三年の九月末を

ピークにして少しずつは減つてきておるわけでございますが、昨年の九月末現在でいわれる公表不良債権、都銀、信託二十一行の破綻先・延滞債権の額は十三兆三千三百億に上つておりまして、近々本年三月末の計数も把握できると思ひますけれども、さらに減つてはきておると思ひます。

ただ、委員御指摘のように、これは都銀、信託二十一行の破綻先・延滞債権でございます。そのほかに地域金融機関以下の金融機関のこういう性格の債権もございまして、またいわゆる金利減免債と言われておるような問題もあるわけでございます。

こういう広い意味での不良債権問題というものにこれから取り組んでまいらなければならぬという気持ちでおるわけでございますが、先般、四月十四日に緊急円高・経済対策の中で、この金融機関の不良債権の早期処理ということについても政府としての方針を述べておるわけでございます。

すなわち、「金融機関の不良債権については、預金者保護に配慮しつつ、金利減免等を行つていく債権をも含め、」金利減免債をも含めまして、かつ、「従来からの発想にとらわれないことなく概ね五年の間に積極的な処理を進め、問題解決の目処をつけることとする。」という方針を述べておるわけでございますが、さらに具体的にこの問題をどう解決していくかということにつきましては今後とも検討してまいりたいと思つておる次第でございます。

○谷口委員 だから、私が申し上げておるの、もっと早くその方法を出さないと、要するに、市中ではどういう状況でこれから政府はやつていくのかということが問われておるわけですね。ですから、今後推移を見てその状況の中で方法を考へていく、対策を考へていくということとは、こういうことについて非常に市中においては不安ならしめておるわけでございます。このくらの不良債権がある、これをこういう形で処理していくんだ

という明確な方法をやはり示さないとなかなかこの不況を乗り越えられない、またこの円高の問題もそういうところに大きく要因があるわけでございまして、乗り越えられない、このように思うわけでございます。

こういう緊急事態でございますから、本当に大変な事態に今なっておると思うわけでございまして、一刻を争うような事態になっておる、このようにも思うわけでございます。どんどん先を読んだ方法をやっていく、状況を見ながらではなくて、そういうことをぜひやっていただきたいと思うわけでございます。

先ほども申し上げたように、今、財政がどうかというような問題を言うよりも先に、少々金をつぎ込んでも今の状況を変えていくんだ、こういう方法をやっていくかないと、後へ禍根を残すようなことになるというように思うわけでございます。

いよいよ時間が参りましたのでこれで私終わりたいと思いますが、また十二日に質問をさせていただくことになっておりまして、きょうの保険業法の問題の続きはその折にまたさせていただきますというように思います。

以上で終わります。

○尾身委員長 次回は、来る十二日金曜日午前九時五十分理事会、午前十時委員会を開会することとし、本日は、これにて散会いたします。

午後五時十分散会

平成七年五月二十二日印刷

平成七年五月二十三日発行

衆議院事務局

印刷者 大蔵省印刷局