

地方金融機関の連携と保険サービスの提供

井上 武

■ 要 約 ■

1. 日本では少子高齢化とともに、年金や医療、介護といった自助努力による老後の準備や、生前の保障に対するニーズが拡大している。さらに、相続や資産承継の増加によって、円滑な世代間の資産移転へのニーズも高まっており、保険サービスに求められる消費者の期待が大きく変化してきている。
2. ニーズが多様化、複雑化する中で、保険サービスの提供においては、従来の保険の知識に加えて契約者の将来キャッシュフローや資産状況の把握など総合的な金融コンサルティングの能力が求められるようになってきている。
3. 地方においては、生命保険会社に加えて、これまでも農協や郵便局によって保険サービスが提供されてきたが、変化する新たなニーズに応えるためには、地域の金融サービスで最大のシェアを握り、金融知識、情報を豊富に有する地方銀行による本格的なバンカシュアランスの展開が期待される。
4. 地方金融機関が効率的にバンカシュアランスを展開する方法としては、欧州の例に見るように、広域連携を利用した共同子会社の利用や農協や郵便局などの業態を越えた連携も検討に値しよう。

I 少子高齢化とともに変化する保険へのニーズ

日本では少子高齢化が進展していく中で、公的年金や医療制度など社会保障制度の改革も進められる方向にある。そうした中、年金や医療、介護など、自助努力による老後の準備が今後もますます重要となってきた。また、高齢化に伴って増加する相続や事業承継によって、計画的かつ円滑な世代間の資産移転へのニーズも高まっている。

金融の分野では、既存の商品や新たな商品・サービスの開発によって、こうしたニーズの変化に応じていくことが課題となっている。生命保険業界もその中の一つであり、医療保険や年金など生前給付型の商品や相続・資産承継に合わせた保険商品の販売などを強化する方向にある。

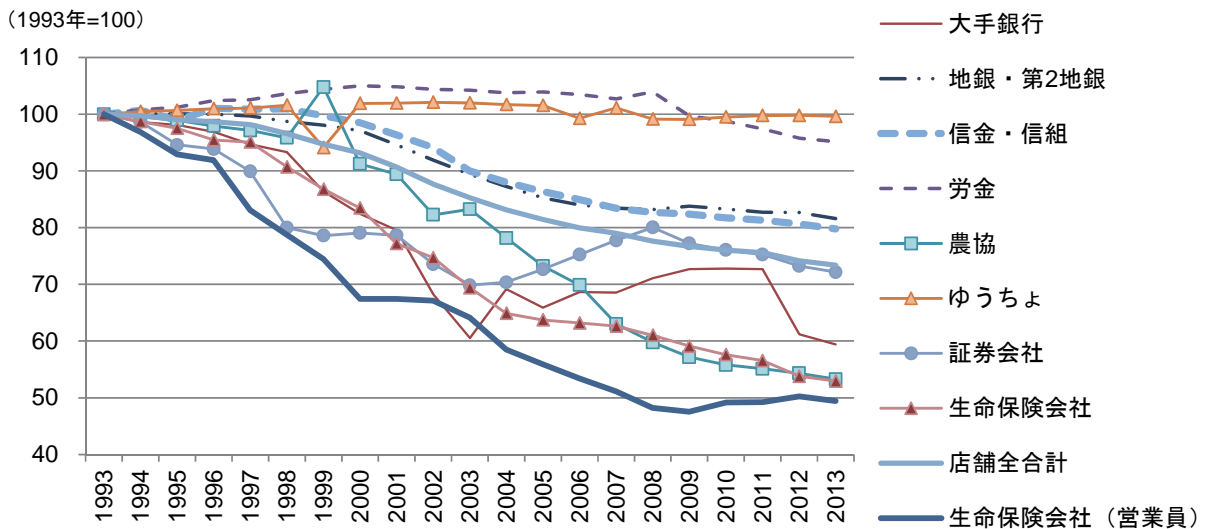
これらの商品の販売においては、契約者の将来キャッシュフローや資産状況の把握などがこれまで以上に重要となる。このため、販売担当者は保険の専門家であるだけでなく金融の知識を持ち合わせた総合的な金融コンサルティングの能力が求められるようになって

きている。

生命保険会社の営業員数は 1990 年代後半に大型の経営破たんが相次いだことや、景気低迷を受け保険市場が縮小したことから、ここ 20 年の間でほぼ半減する状況となっている。また、営業基盤となる機関数の減少率は金融セクターの中でも最も高くなっている（図表 1 参照）。営業員の全体的な高齢化も指摘される中、特に近年では人口の減少率の高い地域ほど営業員数が大きく減少する状況となっている（図表 2 参照）。

生命保険商品に対する新たな期待が高まる中で、特に地方においては、ニーズの変化に対応できる高度な人材をどのように確保するかが保険業界にとっての重要な課題となっている。

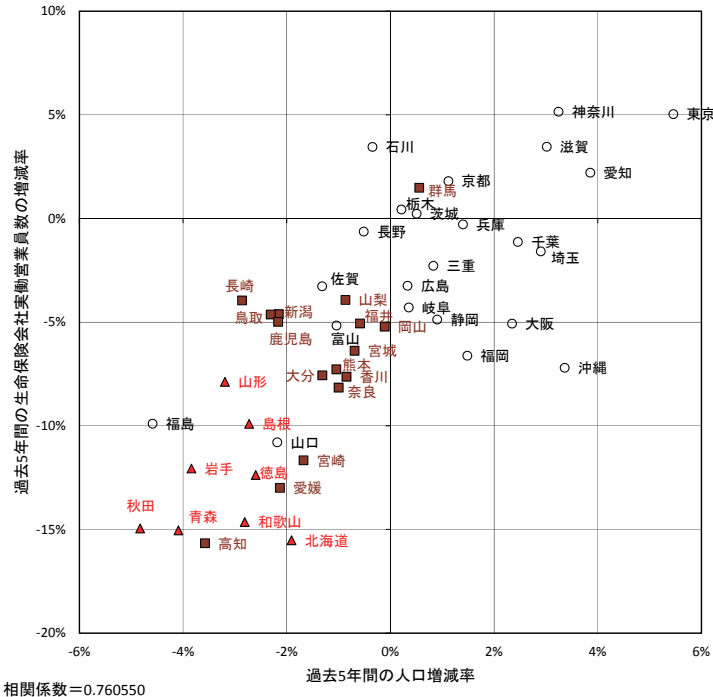
図表 1 金融機関の店舗数、生命保険会社の営業員数の推移



- (注) 1. 1993年を100として指数化。証券以外は各年の3月末の値。証券は12月末の値。
 2. 店舗数は本・支店及びその他営業所の合計。農協は貯金業務を営む本所・事務所の合計。ゆうちょは郵便局で銀行代理業務を営む営業所または事業所数と郵便局が再委託している営業所または事務所数を含む。生命保険会社は支社数、機関数（支部、営業所レベル）の合計。

(出所) 金融ジャーナル「金融マップ」、日本証券業協会「会員の都道府県別営業所数一覧」、保険研究所「インシュアランス統計号」より野村資本市場研究所作成

図表 2 保険会社営業員数と人口増減の関係



(注) 1. 営業員数は2008年3月末から2013年3月末にかけての増減率。人口は2008年10月1日から2013年10月1日にかけての増減率。
 2. ▲は日本創成会議・人口減少問題検討分科会「ストップ少子化・地方元氣戦略」（平成26年5月8日）において、都市部への人口移動が収束しない前提で、20～39歳女性の数が2040年までに半分以下となる自治体の数の割合が70%以上となる都道府県。■は同50%以上70%未満の都道府県。○は同50%未満。福島県については同数値は不明。
 (出所) 保険研究所「インシュアランス統計号」、総務省「人口推計」より野村資本市場研究所作成

II 地方銀行によるバンカシュアランスへの期待

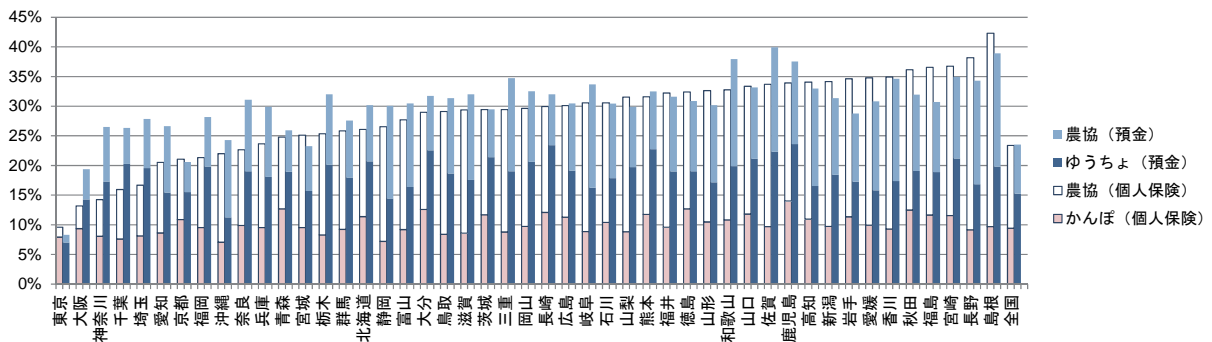
地方において人材の候補として期待されるのが、地方銀行や第二地銀、信用金庫、信用組合、農協、ゆうちょ銀行といった地方金融機関の職員である。新たなニーズに必要となる金融知識を豊富に有し、さらに顧客の資産状況についてもメイン・バンクとして一定の情報を持っているからである。

銀行の窓口で個人向けの生命保険商品の販売、いわゆるバンカシュアランスが日本において本格的に開始されたのは2005年12月¹からである。このため、消費者が金融機関の窓口で保険を購入することが普及したのはここ10年の出来事のようにとらえられがちである。しかし、農協やゆうちょ銀行を含めると、実は日本では従来からバンカシュアランスがかなり浸透している状況にあるともいえる。

¹ 銀行による保険販売の解禁は2001年4月からで、当初は団体信用生命保険、長期火災保険、住宅関連債務返済支援保険、海外旅行傷害保険に限定されていたが、徐々に取扱商品の種類が緩和されていった。2002年10月には個人年金保険、財形保険、年金払積立傷害保険、財形傷害保険、2005年12月には一時払い終身保険、一時払い養老保険、積立火災保険、積立傷害保険及びその他貯蓄型の商品について解禁され、2007年12月に全面解禁された。

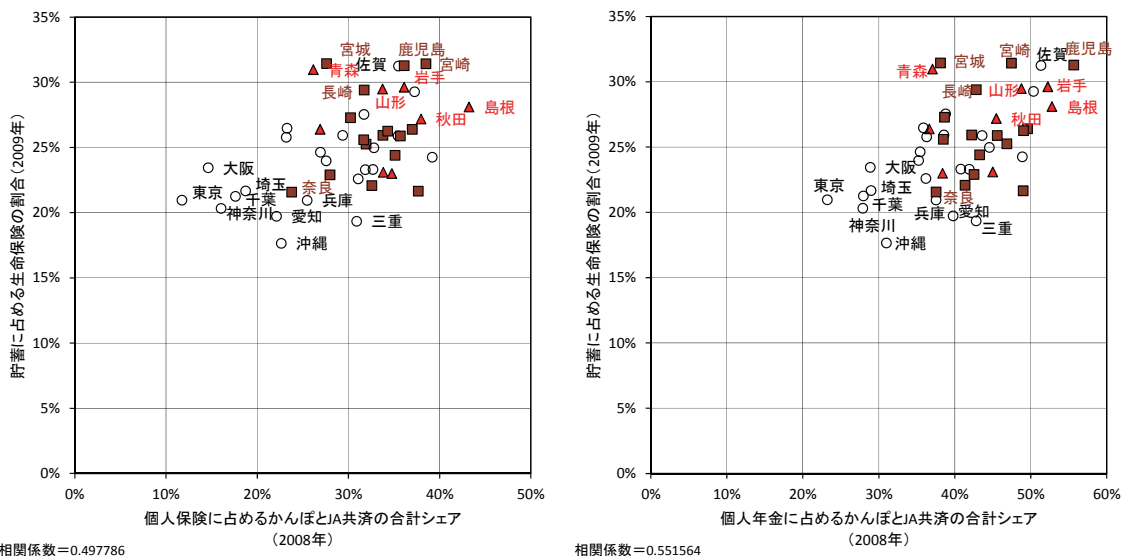
個人保険の保有契約件数で見ると、ほとんどの都道府県において、郵便局で販売されるかんぽ及び農協で販売される JA 共済の合計のシェアが 2-3 割に達している。預貯金におけるゆうちょ銀行と農協の合計のシェアとほぼ同様な状況ともいえよう（図表 3 参照）。したがって、特にかんぽや JA 共済のシェアが高い地方の消費者にとっては、金融機関の担当者から保険を購入するという自体には、それほどの抵抗がないものと想像される。実際にかんぽや JA 共済による個人保険や個人年金の販売シェアが高い地域ほど貯蓄に占める保険の割合が高いという関係も見られ、保険商品が地方において重要な貯蓄手段の一つとなっていることが伺える（図表 4）。

図表 3 農協と郵便局が預貯金と個人保険に占めるシェア



(注) 1. 2013年3月末。
 2. 個人保険は保有契約金額によるシェア。かんぽには旧簡易保険の契約も含まれる。
 (出所) 金融ジャーナル「金融マップ 2014年版」、保険研究所「インシュアランス統計号」より野村資本市場研究所作成

図表 4 貯蓄に占める生命保険の割合とかんぽ及び JA 共済のシェアとの関係



(注) 1. 個人保険は保有契約金額、個人年金は保有契約件数。
 2. 貯蓄に占める生命保険の割合は、2人以上世帯の数値で2009年11月末の値。
 3. ▲、■、○の違いについては図表2の注を参照。
 (出所) 総務省「平成21年全国消費実態調査」、保険研究所「インシュアランス統計号」より野村資本市場研究所作成

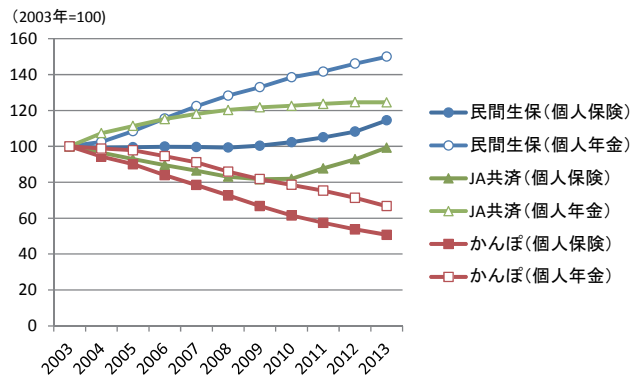
一方で、これまで地方においてバンカシュアランスを展開してきたかんぽ及び JA 共済が、今後、高齢化とともに地方において急速に変化していく消費者の保険ニーズに十分に
 応えられるかどうかはわからない。

かんぽには、現状では契約金額や商品種類に制限があり、JA 共済は営業拠点である店舗が急速に減少してきている状況にある。個人保険と年金の保有契約件数を見ると、かん
 ぽは両商品ともここ 10 年で大幅な減少となっており、JA 共済は足元では伸びてはいるもの
 の、地方銀行や信用金庫の窓販を活用している民間保険会社との差が開いている（図表
 5 参照）。

こうした中、預金や貸出などの金融サービスにおいて地方で最大のシェアを握っている
 地方銀行が、顧客ニーズに沿った真のバンカシュアランスを本格的に提供していくことの
 意義は大きいものと思われる。

現在、銀行による保険の窓口販売の中心となっているのは、変額年金や定額年金、さら
 に一時払い終身保険である。定額年金では生命保険会社全体の販売の 2 割、変額年金では
 9 割弱を占め、終身保険を含む死亡保険でも 1 割弱を占めるようになっている（図表 6 参
 照）。銀行が提供する貯蓄商品との親和性が高い商品から徐々に浸透し、今後、銀行の行
 員の保険に対する知識の向上とともに、様々なニーズに合わせた保険商品の販売も増加し
 ていくことが期待される。

図表 5 個人保険、個人年金の保有契約件数の推移



(注) 2003 年を 100 として指数化。かんぽには旧簡易保険の契約も含まれる。
 (出所) 保険研究所「インシュアランス統計号」より野村資本市場研究所作成

図表 6 銀行による保険の窓口販売が商品毎の新契約件数全体に占める割合

	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年
死亡保険	0.5%	0.4%	1.1%	3.7%	8.0%
養老保険等	0.0%	0.0%	0.1%	1.1%	3.0%
定額年金	22.3%	14.2%	19.0%	22.4%	23.9%
変額年金	78.6%	78.3%	83.1%	86.2%	88.4%
医療保険等	0.0%	0.1%	1.9%	2.2%	2.0%

(注) 個人保険、個人年金の新契約件数で転換を含んだ数値。
 (出所) 金融庁「銀行等による保険募集に関するモニタリング結果」より野村資本市場
 研究所作成

図表 7 銀行による保険販売に対する制限措置

■ 構成員契約規制

(施行規則第234条第1項第2号、監督指針Ⅱ-3-3-2)

- 自社及びグループ会社等の役員や従業員に対して生命保険契約の申込みをさせること、または既に成立している生命保険契約を消滅させる行為を禁止。
- ただし、医療保険や介護保険等の第三分野商品（死亡保険金が入院給付額の100倍を超えない）は対象外。

※グループ会社等とは、資本関係、人的関係、その他設立の経緯や取引関係からみて法人代理店（銀行）と密接な関係を有する法人。

■ 事業性融資の貸出先法人への募集制限

(施行規則第212条第3項第1号、監督指針Ⅱ-3-3-9-4)

- 募集制限先は、事業性資金の貸出先である法人、その代表者、個人事業主、従業員が20人以下の企業の役員及び従業員。
- 従業員数が21人以上50人以下の貸出先である法人の役員及び従業員の場合は、生存または死亡保険の保険金額は1000万円以下、診断等給付金（一時金）は1保険事故につき100万円以下、診断等給付金（年金）は月換算金額5万円以下、入院給付金は日額5000円以下（特定の疾病の場合は1万円以下）、手術給付金は1手術につき20万円以下（特定の疾病の場合は40万円以下）。
- ただし、住宅ローン関連保険、個人年金保険、財形保険、個人契約の一時払い終身保険、一時払い養老保険は対象外。

(出所) 金融庁規則より野村資本市場研究所作成

一方で、銀行によってより本格的な保険サービスが地方部で展開されるためには、保険業法改正時に、銀行の業務上の立場等を利用した圧力販売を排除するために導入された保険販売制限の見直しも検討が必要になるだろう。

現在、銀行の保険の窓販に対しては、自行及びグループ会社等の役職員に対して保険が販売できない「構成員契約規制」と、貸出などで付き合いのある小規模な事業法人の役職員に対して保険の販売が制限される「事業性融資の貸出先法人への募集制限」、という二つの販売制限がかけられている（図表 7 参照）。構成員契約規制におけるグループ会社等の定義は、資本関係だけでなく、人的関係や設立経緯、取引関係など非常に幅広く設定されている。地方金融機関は地域経済において重要な役割を担っており、地域におけるネットワークも複雑で広範囲に及ぶ。また、地方金融機関の融資先には小規模な事業者も多い。

現在販売の主流となっている個人年金や一時払い終身保険、医療保険などは販売制限の対象外であるが、相続や資産承継などより複雑なニーズに対して、金融と保険を融合したサービスを展開していく上では販売制限が大きな制約となり得る。販売制限の当初の目的である銀行による圧力販売はもちろん排除されなければならないが、一律の販売制限ではなく、既存の金融 ADR 制度（金融分野における裁判外紛争解決制度）を活用するなど、より柔軟な制度への移行が望まれる。

III 欧州では銀行グループが保険事業を保有

銀行による保険販売は、世界的に見ても決して珍しいものではなく、特に、銀行による保険業務を認めるユニバーサル・バンク制度を採用してきた欧州においては、販売ルートの半分以上が銀行という国も多い（図表 8、9 参照）。また、アジアにおいても中国や韓

図表 8 欧州における生命保険のチャネル毎の販売シェア（2011年保険料収入ベース）

	直販	代理人	ブローカー	バンカシュアランス	その他
ポルトガル	3.8%	17.3%	1.2%	77.5%	0.2%
トルコ	10.5%	13.7%	0.6%	75.2%	0.0%
イタリア	9.5%	16.4%	1.0%	73.1%	0.0%
スペイン	6.8%	13.1%	8.4%	69.0%	2.7%
フランス	17.0%	7.0%	12.0%	61.0%	3.0%
オーストリア	23.2%	4.0%	16.7%	51.7%	4.4%
ベルギー	17.5%	5.6%	32.3%	44.0%	0.7%
マルタ	1.3%	63.0%	3.2%	32.5%	0.0%
ポーランド	34.6%	25.8%	1.9%	30.0%	7.7%
ルクセンブルグ	11.4%	60.0%	3.7%	25.0%	0.0%
ドイツ	3.4%	49.8%	24.4%	19.8%	2.6%
クロアチア	39.4%	34.3%	2.5%	19.3%	4.5%
スウェーデン	17.0%	5.0%	31.0%	14.0%	33.0%
ルーマニア	10.6%	55.0%	20.8%	13.6%	0.0%
スロベニア	4.4%	78.8%	9.5%	7.3%	0.0%

(注) 2011年。スペインとルーマニアは2010年。ドイツ、スウェーデン、英国は新契約。
 (出所) 欧州保険協会より野村資本市場研究所作成

図表 9 世界のバンカシュアランスのランキング（2012年保険料収入ベース）

順位	会社名	本店所在国	収入保険料 (10億USドル)
1	Crédit Agricole	フランス	290
2	ING Group	オランダ	261
3	BNP Paribas	フランス	255
4	Bradesco	ブラジル	211
5	Crédit Mutuel	フランス	152
6	Lloyds Banking Group	英国	131
7	Société Générale	フランス	131
8	HSBC	英国	130
9	農業銀行	韓国	91
10	Intesa Sanpaolo	イタリア	73
11	KBC Group	ベルギー	73
12	Groupe BPCE	フランス	71
13	Nordea Group	スウェーデン	71
14	ANZ	オーストラリア	62
15	RBS Group	英国	59
16	BBVA	スペイン	54
17	OCBC	シンガポール	53
18	Desjardins Group	カナダ	51
19	Banco do Brasil	ブラジル	49
20	UniCredit	イタリア	48
		小計	2,316
		その他世界上位125位以内のリテール・バンキング・グループ	1,055
		合計	3,370

(注) 2012年。農業銀行、Banco do Brasilは2011年の値。
 (出所) Finaccord資料より野村資本市場研究所作成

国、台湾やマレーシア、シンガポールなどで銀行窓販が進展している。

そうしたバンカシュアランスが浸透している国においては、金融グループの内部に保険会社を抱え、自ら保険引受事業を行うケースも多い。また、貯蓄銀行や信用金庫といった地方の金融機関がグループを形成し、グループに商品を提供する保険子会社を共同で保有するケースも見られる。例えば、世界のバンカシュアランスの順位²で1位にランクされ

² 2012年、保険料収入ベース。

る（図表 9 参照）フランスの金融グループのクレディ・アグリコルは、39 の地域金庫によって保有される全国機関であり、その傘下に生命保険会社の Predica、損害保険会社の Pacifica、信用保険会社の CACI を抱え、7,000 を超える支店に保険を提供している。3 社を合わせた保険料収入は、欧州の保険会社グループの中で第 9 位の規模で、フランスではアクサ、CNP に次ぐ第 3 位である。

この他にも、フランスの 19 の庶民銀行（Banque Populaire）と 17 の貯蓄銀行（Caisses d'Epargne）に保有される BPCE グループ³、ドイツの貯蓄銀行 423 行がグループとなっている貯蓄銀行グループ、同じくドイツの 1,078 の信用組合に保有される DZ バンク・グループ、オランダの 129 の農林系金融機関に保有されるラボバンク・グループなどがグループ傘下にサービスを提供する保険会社を抱えている。日本において、全国の農協が全国共済農業協同組合連合会（JA 共済）の共済を取り扱い、郵便局がかんぽ生命の保険を取り扱うのと類似した形態だともいえよう。

IV 効率的、効果的な保険サービスの提供へ向けて

現在、窓販解禁以降に保険の取り扱いを開始した銀行や信用金庫は、複数の生命保険会社から商品が供給される形で保険を販売している。保険を販売することで手数料を収入として得ており、低金利の環境下、預貸業務の収入が低迷する中で、重要な収益源にもなっている。

複数の会社の商品を取り扱うことで、消費者のニーズに最も適した商品を選択して提供できるというメリットがある一方で、商品の設計や販売後のアフターケアの多くを他の機関に依存する状況となる。このことから、自らコントロールが効かない形で不測のリスクを被ることもありうる。例えば、2000 年代半ばに変額年金がブームとなった際には、その後、株価の低迷によって最低保証リスクに直面した保険会社が相次いで販売を停止したり、市場から撤退する動きが出て、商品を販売した預金者からの問い合わせなどへの対応が必要となった。

先述したように、今後、日本においては、総合的な金融コンサルティング・サービスの一環として保険や年金商品が重要な役割を果たすことが予想されるため、保険の販売において、銀行の窓販が日本においても主流となっていく可能性は高い。短期間のうちに、年金保険の販売の 8 割を銀行が担う状況となっていることにもその潮流が現れていると言えよう。

こうした中、自らの顧客に合わせた商品設計の柔軟性を確保し、また、保険の引き受けから得られる収益を享受するために、金融機関が自ら保険会社を保有し保険事業に乗り出すという選択肢も考えられよう。保険事業は規模の経済が働くビジネスであり、地方の金

³ 子会社の他に Caisses d'Epargne は保険料収入で欧州第 8 位、フランス第 2 位の CNP から保険商品の供給を受けている。CNP はフランスの郵便貯金銀行（La Banque Postale）にも保険商品を供給しており、Caisses d'Epargne と郵便貯金銀行が共同で CNP に対して 36.3%を出資している。

図表 10 地方銀行 9 行による地域再生・活性化ネットワーク（協定書）による主な連携内容

- (1) 各種金融手法を活用した資金の供給および M&A・事業承継等のスポンサー紹介やビジネスマッチング業務を含む情報の提供
- (2) 各行が保有するグループ会社機能の提供に関して、相互に連携して検討・協力するとともに、
- (3) これらの業務・機能提供に係るノウハウの共有・高度化を図ることを目的とした参加行間の情報交換会や共同研修の開催を通じて、専門人材の育成・交流などにも取り組む

(注) ネットワーク参加行は、北海道銀行、七十七銀行、千葉銀行、八十二銀行、静岡銀行、京都銀行広島銀行、伊予銀行、福岡銀行の計 9 行。

(出所) 静岡銀行ニュース・リリースより野村資本市場研究所作成

融機関が行う際には、欧州の例のように広域にわたる連携を利用することも効率的である。

現在、地域経済の活性化を目的に、地方銀行の連携や再編が議論されており、2014 年 1 月 28 日には大手地銀 9 行による「地域再生・活性化ネットワーク」が締結された。

業務提携の内容は、顧客企業の相互の紹介を通じた M&A やビジネスマッチング、さらにそれらに付随した金融サービスの提供といった、どちらかという銀行の投融资ビジネスが中心となっているが（図表 10 参照）、保険サービスなど金融の一部のファンクションを共有化し、効率的に地方において総合金融サービスを展開していくという連携の姿もあり得るのではなかろうか。

また、現在、農協改革の一環として、農協が提供してきた信用事業及び共済事業の改革も議論されている。その中では、他業態との連携を容易にするために系統上位機関を株式会社化することも検討されている⁴。さらに、地方にユニバーサル展開するゆうちょ銀行の親会社である日本郵政の上場準備も着々と進められている。地方の金融機関は、高齢化の進展などによって事業の効率化が必要となる一方で、地方経済の活性化へ向けたより一層の貢献が求められている。フランスの *Caisses d'Epargne* と郵便貯金銀行のように、互いのネットワークを生かすために業態を越えた連携を行うということも今後の検討に値するのではなかろうか。

⁴ 規制改革会議「規制改革に関する第 2 答申～加速する規制改革～」(2014 年 6 月 13 日)、P60 を参照。