

**経済価値ベースのソルベンシー規制等に関する
有識者会議**

**第三回事務局資料
(欧州における保険商品の動向)**

令和元年9月20日（金）

金融庁

商品面への影響に関する主なご意見（第1回議事要旨より抜粋）

- ソルベンシーIIが導入された結果、長期の保障の提供や、保険会社の統廃合等への影響を通じ、結果的に保険契約者の選択肢を狭めたのではないか。
- 先行して経済価値ベース規制を導入した他国における、消費者トラブルや提供商品の幅への影響等について、フィードバックしてほしい。
- 他国の消費者トラブル等も踏まえつつ、後ろ向きではない形で、意図せざる影響をどのように克服すべきかを議論をしていく必要があると思う。
- 保障性の商品をはじめ、保険商品の種類が米国や欧州と違う可能性があることも踏まえるべき。そうした場合に、ソルベンシーII等と議論のレベル感が異なるかもしれない、日本の実情に応じた考え方をどのように作成していくかを議論していく必要もあるのではないか。

欧州における長期保証商品の動向

- ソルベンシーIIが導入された2016年以降、EIOPA *1は長期保証措置および株式リスク措置の影響に関するレポートを毎年公表しており、その中で欧州における長期保証商品の保証規模や利用可能性に関するトレンド等についての調査結果が報告されている。
- 2018年レポート*2の概要は以下の通り。
 - ✓ 多くの国において、以下の現象が観察された。
 - ユニットリンク型、純粹保障またはハイブリッド商品への移行
 - 保証水準の低下や保証期間の短縮
 - ✓ 長期保証商品の利用可能性を低下させる主な要因として、以下が挙げられた。
 - 「低金利環境」（7か国が言及）
 - 「低金利環境によって引き起こされた保証コストの増加および、ソルベンシーII要件における（特に技術的準備金とSCRの計算に反映される）コスト」（3か国が言及）
 - ✓ 長期保証商品の利用可能性に関する現在の傾向によって引き起こされた消費者保護の問題に関しては、以下の通りであった。
 - 大多数の国では問題を観察していない
 - 3か国が、商品に関する十分な情報提供や、ユニットリンク保険のわかりやすさ等に関して問題を報告

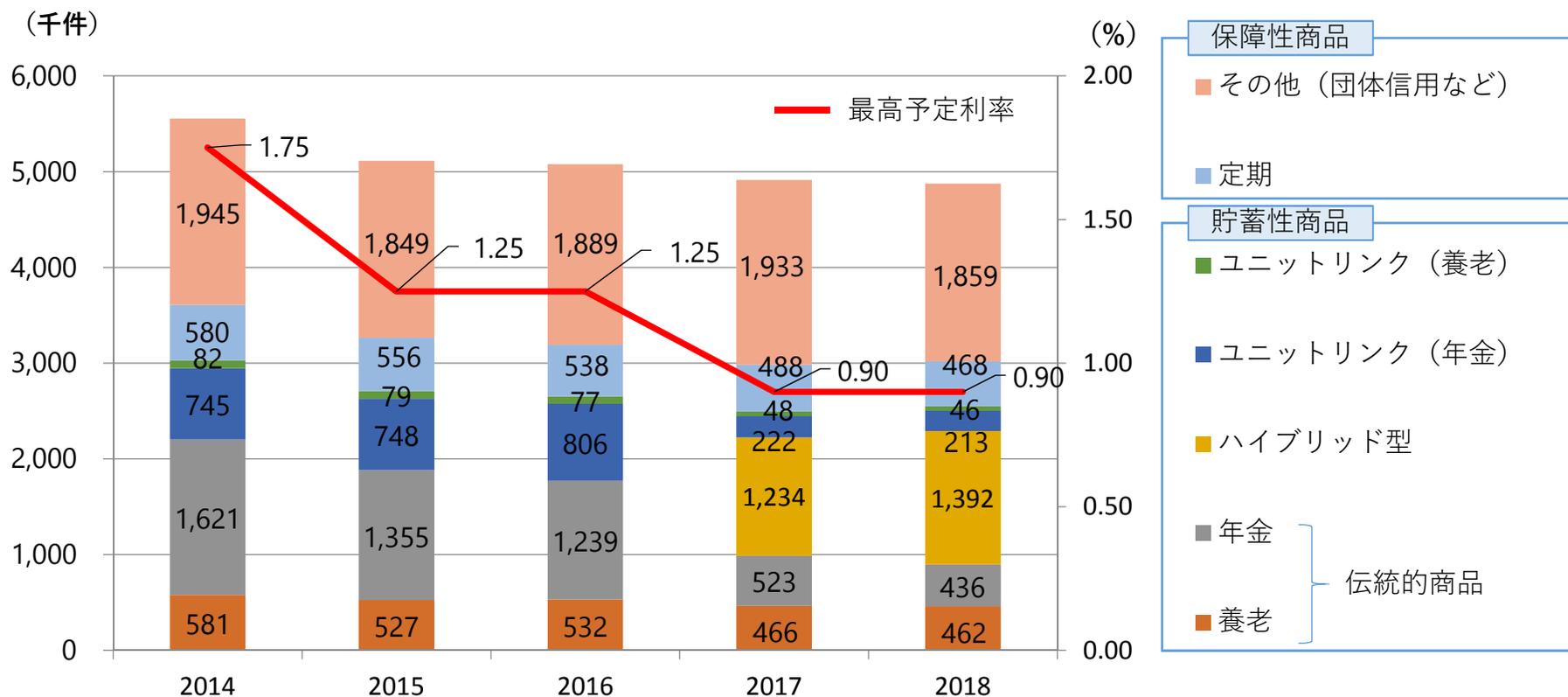
*1 European Insurance and Occupational Pension Authority (欧州保険年金監督機構)

*2 EIOPA, "Report on long-term guarantees measures and measures on equity risk 2018"

ドイツにおける生命保険商品の動向①

- ドイツの生命保険市場は、年金保険を中心とするマーケットとなっている。
- 予定利率の低下に伴い、伝統的な貯蓄性商品が減少傾向にある一方、ハイブリッド型の商品が主力となってきている。

新契約件数（棒グラフ）および最高予定利率（折れ線グラフ）の推移



(資料) GDV (ドイツ保険協会) 「Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen」 および DAV (ドイツアクチュアリー協会) 「Kompass 5」 より金融庁作成

(注1) 2017年に商品区分の変更が行われており、年金およびユニットリンク (年金) には2016年までハイブリッド型商品を含む。

(注2) 最高予定利率は法令上で定められており、責任準備金の評価に使用される。

ドイツにおける生命保険商品の動向②

- 低金利環境が続くドイツでは、伝統的な固定保証型の生命保険から、より保証の小さいユニットリンクやハイブリッド型商品への移行が進んでいる。

2016年1月1日に有効となったソルベンシーIIと低金利環境の持続によって、欧州の生命保険会社はその帳簿の構造に起因する経済的及び規制上の大きな圧力に直面している。これは、市場がより穏やかな状況において、高い保証の一方しばしば完全にヘッジされていない保証を大規模に販売しているいくつかの国において悪化している。しかしながら、2015年は商品戦略の転換で特徴付けられ、多くの大手生命保険会社の商品は変化した。例えばドイツでは、

- AXA, ERGO, Generali, Talanx は、今後は古典的な保証商品を販売せず、金融保証エクスポージャーを減らすために商品ラインアップを刷新することで、伝統的生命保険市場から撤退する計画を発表した。
- Allianzは古典的な保証商品を積極的に推進せず、革新的な商品「Perspektive」に注力していく。

(Milliman 「Capital efficient products in the European life insurance market」より仮訳)

固定保証のない商品への移行トレンド

低金利に対応して、いくつかの保険会社が固定保証のある伝統的な契約をもはや提供しなくなっている（引き続き提供している会社もあるが）ことは、よく知られた事実である。セクター全体として、固定保証のない商品に向かっている。概して、より多様な商品が登場してきている。これはまさに、BaFin^{*1}が長年にわたって求めてきたことである。

(BaFin 「Annual Report 2017」より仮訳)

*1 ドイツ連邦金融監督庁

ドイツにおける生命保険商品の動向③

- ドイツの退職準備ファイナンシャルプランニング協会（IVFP）が、金融および保険ブローカーに対して、生命保険の市場動向に関するアンケート調査を行っている。

「あなたは退職準備商品を仲介するように言われました。どの商品を仲介しますか？」

商品種類	回答割合（複数回答可）
保証付きユニットリンク	85%
保証なしユニットリンク	78%
インデックス連動商品	64%
新/モダン伝統的商品	54%
伝統的商品	49%

「退職準備商品のうち、最も高い販売潜在力を持つのはどの商品ですか？」

商品種類	平均値 *1
保証付きユニットリンク	2.08
保証なしユニットリンク	2.78
インデックス連動商品	2.80
新/モダン伝統的商品	3.15
伝統的商品	4.19

*1 最も高い潜在力持つ商品種類を1、2番目に高い商品種類を2などとランク付けして計算

（資料）「IVFP-Markttrends 2019 Vermittlerbefragung zum Thema Markttrends」より金融庁作成

ドイツにおける生命保険ポートフォリオの外部ランオフ

- 低金利への対応として、ドイツの生命保険会社の一部では、新規の引受を停止し、契約ポートフォリオを外部に売却する「外部ランオフ」が行われている。
- 外部ランオフに関しては契約者保護の問題も指摘されており、売却に際してBaFinは厳格な要件に基づいた精査を行っている。

保険会社の売却には、被保険者の利益を保護することを目的とした厳格な法的要件が適用される。BaFinの保険監督チーフエグゼクティブディレクターであるDr Frank Grundは、「会社が売却された結果、保険契約者が不利益を受けることはない」と説明する。「必要に応じて、これを確保するための適切な措置を講じている。」被保険者の利益が十分に保護されていない場合、BaFinは買収計画を差し止めることが可能である。

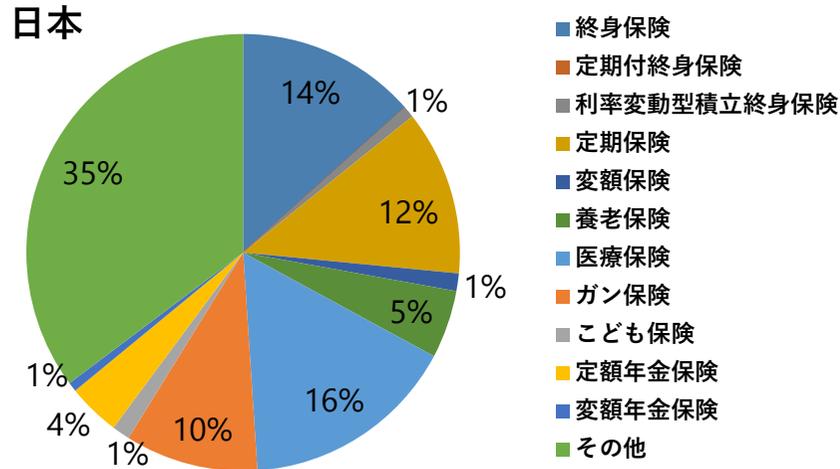
(BaFin「Company sale subject to strict requirements」より仮訳)

保険会社がもはや新規契約を引き受けない場合、適切な裁量配当と優れた顧客サービスを提供する動機はなくなる。したがって、BaFinが細心の注意を払う一つの領域は、利益への参加に関する規定、この場合は主に「最低配当規制」の遵守である。保険会社のサービス品質を評価するために、BaFinは消費者からの苦情や、解約行動に関する情報を取得している。

(BaFin「Annual Report 2018」より仮訳)

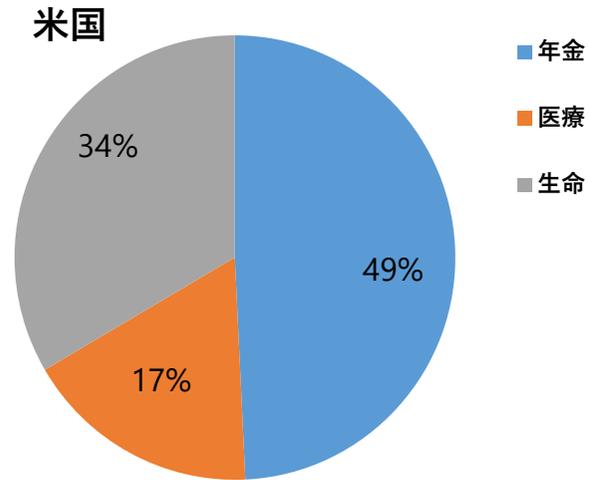
(参考) 各国における生命保険商品の構成

2018年新契約件数構成割合



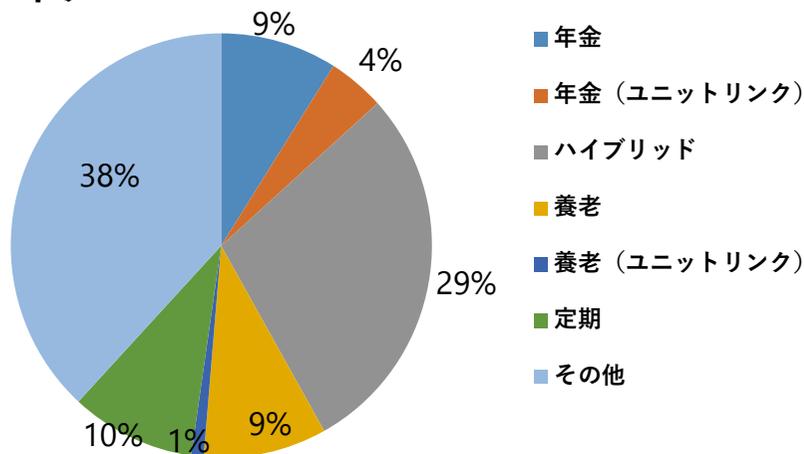
(資料) 生命保険協会「生命保険事業概況」より金融庁作成

2018年保険料収入割合 (※フランスは2017年)



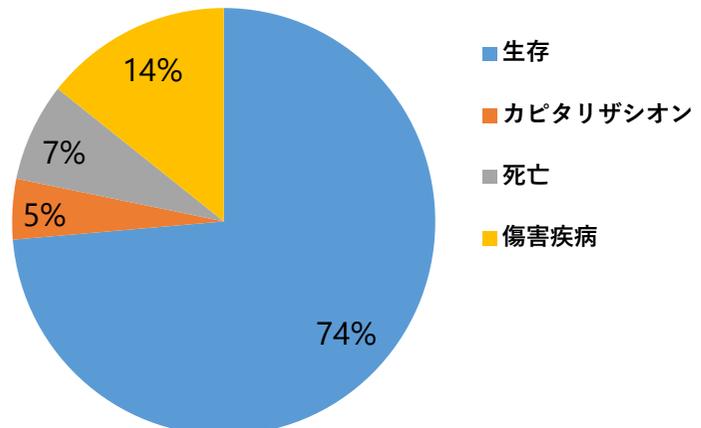
(資料) ACLI「Fact Book」より金融庁作成

ドイツ



(資料) GDV「Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen」より金融庁作成

フランス



(資料) FFA「Tableau de Bord」より金融庁作成