

平成24年4月18日

書面による追加コメント

提供委員および機関 ^(注1)	ページ
小野 有人 委員	1
河野 栄子 委員	2
永沢 裕美子 委員	3
第一生命保険(株)	5
(株)三菱東京UFJ銀行 ^(注2)	7
全国信用金庫協会	9
日本損害保険協会	10

(注1) 掲載順は「メンバー名簿」による。

(注2) 3メガバンクの取組み事例や意見を取りまとめたもの。

金融審議会「在り方」WG・報告書素案(第1章、第2章)へのコメント

小野

- 「2章 - 2. 企業向け金融サービスのローカルな展開について」における、従来型の不動産担保融資に関する記述について
 - ◆ 「我が国金融機関には、担保や保証などに頼ることなく、有望な案件についてリスク・テイクを行うリスク変換機能の発揮が期待されている。」(P.6)、「起業や事業再生を行う中小企業への資金供給は、上述のような財務体質を踏まえると、リスクをほとんど負担しない従来型の不動産担保融資だけでは不十分である。」(P.7)との記述は不適切と思量。
 - ◆ 理由: 上記の記述からは、従来の日本の金融機関の融資が不動産担保や保証に過度に依存している、これらの融資はリスクがない、との認識が窺える。しかし、メインバンクからの融資において物的担保を利用している中小企業の比率は 2000 年代後半以降低下しており(中小企業庁「中小企業実態基本調査」)、また、日本の金融機関の中小企業向け融資における担保・保証の利用率は米国(FRB, Survey of Small Business Finances)とほぼ同程度であること等、は事実と反する。また、バブル崩壊後の不良債権問題の経験からも、不動産担保融資であればリスクフリーとの認識()は不適切。さらに、ハイリスク・ローリターンである中小企業への融資において、担保には借入企業のモラルハザードを抑止するという役割もある。
 - ◆ 提案: 「我が国金融機関には、有望な案件についてリスク・テイクを行うリスク変換機能の発揮が期待されている」(「担保や保証などに頼ることなく、」を削除)、「起業や事業再生を行う中小企業への資金供給は、上述のような財務体質を踏まえると、従来型の不動産担保融資だけでは不十分である。」(「リスクをほとんど負担しない」を削除)
- 「2章 - 2. 企業向け金融サービスのローカルな展開について」における、統合・再編に関する記述について
 - ◆ 「組織面では、限りある経営資源を効率的に使用するためには、非注力分野や知見に乏しい分野についてアウトソーシングの活用も有効ではあるが、金融機関自身の機能をより抜本的に強化していく手段の一つとしては、他の金融機関との間で統合・再編や連携・提携を進めることも有効な選択枝となり得る。(イ)統合・再編は、一般に、経営資源の不足から顧客の金融サービス需要を十分に充足できない状況において、当該経営資源を他機関から獲得することを通じて、需要の充足を図る方策となり得る。顧客の認める価値を創造するために必要な基盤整備として有効な手段と言える。統合・再編の是非は、もとより各金融機関の経営判断に属する事柄ではあるが、例えば、同一地域における統合・再編は、その後の店舗・人員の整理を適切に行うことにより、規模の経済の恩恵を期待できる面もあると考えられる。また、特定業務に注目した統合・再編は、当該業務における競争力の向上につながる可能性もある。さらに、統合・再編を通じた営業基盤の広域化は、地域集中リスクの分散にも有効な手段となり得る。」(P.9)との記述は、統合・再編のプラス面にやや偏った記述と思量。「1. 企業向け金融サービスのグローバルな展開について」における「インオーガニック戦略」(M&A)の記述(P.4)では、同戦略のリスクにも言及しており、「ローカル」についても、同様の記述が望ましいのではないか
 - ◆ 提案: 地域金融における統合・再編のリスクとして、営業基盤の広域化により「地域密着」の度合いが低下することや、業務多角化による経営リスクの増大、などにも言及する

以上

(河野委員)

[素案]で、金融機関の課題とその課題克服に向けての提言がなされているが、肝心なことは変革を成し遂げていくことである。「産・官・金」協力して具体的に目標を定め、目標を達成するための期限目標も同時に定めて、確実に実行していくことが大切である。

追加意見

フォスター・フォーラム（良質な金融商品を育てる会）

事務局長 永沢裕美子

3月12日に申し述べた意見に追加して、以下の意見をお伝えしたいと思います。

1. 資料1・3・1

(1) 4頁の について

WGの席上で家森委員が指摘されたこととも重なるが、個々の金融機関が「選択と集中」を実施する結果、国民生活にとって不可欠な金融サービスについて、民間金融機関が提供するのを止める分野が生じることが予想されないか。地方や低所得者層、高齢者等いわゆる弱者が金融サービスから阻害されるような事態が生じることとも想定しておくべきではないのか。そのような分野に対して政府が自らサービス提供を行うのか、民間企業に行わせるのか。「選択と集中」の負の部分と考える対応について、本報告書で多少なりとも言及をすべきではないかと考える。

2. 資料1・3・2

(1) 13頁の の後段

本報告書では、消費者ローンやカード・ローンについて触れているが、WGでは具体的に議論していなかったように思う。雇用形態の非正規化傾向を背景に、同サービスへのニーズが広く国民の間にあることは確かであり、それは、投資信託等へのニーズよりも広範囲で深刻かもしれない。

この報告書の主眼は、個人のリスクマネーをどう新成長分野につなげて行くかにあると認識してはいるが、同市場が健全な発展を遂げるために、金融機関に期待される役割等を、貸金業法以降の同市場の変化や直面する課題等を踏まえて、簡単でもよいから、触れておいた方がよいのではないか。

(2) バックグラウンド・ペーパーについて

大垣委員が同ペーパーで提案された以下の点について、是非、WGで審議し、

同報告書に反映していただきたい。

42 頁

私も、資格試験の主眼を販売の適正化に置いて内容の再構築を行うという大垣委員の提言に賛同する。

法令や商品に関する知識ももちろん必要であるが、加えて、例えば、不適切販売の事例等を題材とするケース・スタディを通じて「自律した職業人としてどう行動すべきであるか」を個々の担当者が考えることができるような研修をもっと増やすべきである。

さらに、現在、外務員資格等があるが、この上位に、専門性や職業倫理について特別な訓練を受けた者に対して、資格を付与するようなことも、金融業界全体で考えてみられてはどうか。

現在、金融機関の従業員であれば、誰が売っても受け取る手数料は同じであるが、販売者の経験や資格によって、販売できる商品の制限や手数料の制限等も考えられてもよいのかもしれない。

44 頁以下、情報サービスの問題について

大垣委員の提言に賛同する。

これに関連して、放送事業の BPO を参考にして、金融業界においても、金融商品やサービスに関する表現が適切かつ公正なものであるかを監視し、必要がある場合には是正勧告を行えるような民間機関を設置してはどうか。

金融商品やサービスは形がないものであり、消費者はカタログ（パンフレットや広告等）の表現を信頼して購入するしかないことから、それらを説明する表現については、不公正ではないか、誤認を招くものではないかといった配慮が求められる。また、インターネットの普及もあり、金融商品やサービスに関する情報は金融機関以外の者も市場に大量に流している。不適切・不公正な表現から利用者を保護するためには、事業者団体の取組みでは足りず、事業者団体を超えた横断的な取組みが求められる。表現に関わる問題であるだけに、政府が関与することはもちろん慎まれるべきである。

以上

我が国金融業の中長期的な在り方に関するワーキング・グループ
事務局御中

平成 24 年 3 月 19 日
第一生命保険株式会社

我が国金融業の中長期的な在り方に関するワーキング・グループ
「我が国金融業の中長期的な在り方・素案」について

我が国金融業の中長期的な在り方に関し、報告書のお取りまとめにご尽力いただき深く感謝申し上げます。

本ワーキング・グループは、諮問にありますとおり、我が国金融機関の国際競争力の強化、我が国経済・金融業の一層の発展等を図るための中長期的な課題等についてご検討を行っていただく大変貴重な場と理解しております。

報告書の素案は、国内外の社会経済動向を踏まえ、長期的かつ大きな視点に基づいた展望がまとめられており、今後に生かしてまいりたいと考えておりますが、各金融機関の事業運営におきましては、下記のとおり業態や商品による特性の違い、各社による経営上の創意工夫がございますので、報告書のお取りまとめにあたりまして、こうした点にご配慮いただき、ご検討いただきますようよろしくお願い申し上げます。

記

1. 企業向け金融サービスのグローバルな展開について

取組みの方向性において、国内の金融機関は海外のリテールの領域に業容を拡大させるなどの「厚み」が必要との指摘がなされている。

当社を含む国内の生命保険会社は、アジア新興国をはじめとして海外の現地保険会社を買収するなど、国内で蓄積した生命保険事業のノウハウを活用し、主に現地のリテールの領域での事業運営に乗り出している。当社の取組みを例に挙げれば、2007年にベトナムの生命保険会社（バオミンCMG）を買収し、第一生命ベトナム社として営業を開始しているほか、2009年にはインドにおいて大手国有銀行2行との合弁保険会社であるスター・ユニオン・第一ライフ社の営業を開始しており、2011年にはオーストラリアの関連会社であるタワー社を完全子会社化（TAL社に社名変更）し、同国の保障性商品市場で競争力を発揮している。

金融サービスのグローバルな展開については、海外のリテール領域における保険会社の状況を踏まえ、記載を検討いただきたい。

3. 個人向け金融サービスについて

資金提供者としての個人に対する金融商品・サービスの開発や営業力の向上

生命保険はお客様のリスクを保険会社に移転する取引であり、リスクが顕在化した場合に家族生活の安定を確保するなどの保障機能を有していることから、リターンの獲得を目的とした一般的な投資取引とは異なり、生活者としての個人に対する金融商品として位置づけられる。

「(4) 課題克服に向けて」において、資金提供者としての個人に対する金融商品と、生活者としての個人に対する金融商品の対応が混在している箇所も見受けられるため、生命保険について

は後者に係る課題として取り上げられており、その解決策についても、一般的な投資取引とは異なることが明確にわかるような記載を検討いただきたい。

なお、資産運用実績に応じて年金額が変動する変額年金保険など投資取引と近い性質をあわせ持った保険商品が一部存在するが、このような投資的な性格が強い保険は「特定保険契約」として金融商品取引法の行為規制が準用されているところである。

個人の金融資産を機関投資家経由でリスクマネーに変換する機能の向上

日本の生命保険市場においては、一定の予定利率を保証した比較的期間の長い保険商品へのニーズが高く、当社においても長期間の予定利率を約束している契約の保有割合が大きいため、長期・安定的に資産運用収益を確保して保険金や年金を確実にお支払いする必要がある。

収益性を高める観点から市場動向やリスク許容度等を勘案しながら株式等のリスク性資産への分散投資も一部実施しているが、運用ポートフォリオの中心は、保険負債の特性にマッチした公社債等の確定利付資産となっている。

新たな産業、新たな市場の育成に向け、リスクマネーが積極的に供給されるべきとの大きな方向性について記載されているものと理解しているが、機関投資家によってその運用資産の背景は様々であり、こうした特性も踏まえた配慮をお願いしたい。

生活者としての個人に対する金融商品・サービスの開発・営業力の向上

指摘のとおり、今後の少子高齢化や世帯構造の変化を踏まえ、保険分野において、医療・介護への備え、老後の生活資金の確保に係るニーズが高まると認識している。

当社は、こうしたお客さまのニーズの変化を考慮し、直近ではシニア層向けに無配当医療保険や無配当一時払終身保険の商品開発を行った他、貯蓄性商品市場の取組を強化する観点から第一フロンティア生命を設立し変額年金等の商品を提供している。

金融機関各社の経営上の創意工夫により、多様化するお客さまのニーズを的確に捉え、お客さまからの満足と信頼を得られるよう、質の高い商品やサービスを提供すべく不断の努力を行っていくことが重要である。もとより、需要者と供給者との関係は、そのいずれかという二者択一ではなく、質の高い商品やサービスを提供し続ける前提として供給者がその業務及び財産の状況の健全性を長期にわたり確保することが必要であるという点で、相互に関連する関係にあるものと考えられる。

また、「(4) 課題克服に向けて」において、乗り合い保険代理店の適切な機能発揮について記載されているが、保険代理店は保険会社のために保険契約の代理又は媒介を行うもの（保険業法2条）と整理されており、顧客サイドに立った独立系の金融仲介業者の育成の観点では、保険仲立人について言及することが適切と考える。

加えて、労働人口と保険需要の縮小を前提とした従来の販売体制の見直し等について記載されているが、医療・介護・個人年金など需要の拡大が見込まれる市場がある点、環境変化に応じた販売体制や顧客接点の確保といった対応は各社の経営判断により適宜行っている点などを考慮すると、ここでは、前段の「(3) 金融機関の課題」での整理にならない、新たなお客さまのニーズに応じ、今後登場する商品やサービスに相応しい販売体制を各社において引き続き模索する必要がある点について言及することが適切と考える。

以上

金融審議会「我が国金融業の中長期的な在り方WG」報告書 [素案] について
(三菱東京UFJ銀行にてメガ3行の意見を集約)

1、全体感について

「我が国金融業の中長期的な在り方」WGでは、これまで、多数の有識者から興味深い発表がなされ、また委員の方々によって有意義な議論がなされてきました。前回会合にて討議に付された報告書の第1章・第2章の「素案」は、そうしたヒアリングや議論を十分に踏まえ、簡潔かつ適切に取り纏められたものと評価しております。

その内容については、金融機関による顧客目線を重視した経営戦略の策定・実行を通じて、潜在的なものを含めて、国内外の多様な金融サービス需要を充足ないし掘り起こす重要性が強調されているものと理解しております。われわれメガ3行はこの点に大いに賛同します。実際、メガ各行は、戦略の策定にあたって、顧客目線を最重視しており、自行の経営資源や採算等とのバランスを取りながら、顧客の役に立つサービス提供に努め、お互いに競い合っているところであります。

ただし、われわれメガ3行の間でも、そして異なる業態間ではなおさら、個々の金融機関の戦略は多種多様なものになります。自社の強み・弱み、対応能力、経営資源、さらには各業態に期待される役割等を反映した、金融機関経営の多様性は、多様な需要の充足ないし掘り起こしに不可欠なものです。報告書「素案」は、この点を明確化することによって、議論の説得性が一段と増すものと考えられます。

2、個別の論点・課題について

(銀行によるリスクマネー供給)

「素案」にて指摘されている、銀行によるリスクマネー供給を拡大していく重要性は、メガ3行も共有しています。この関連では、多様な経済主体がリスクを負担する仕組みの整備や、今後の成長が期待される分野における規制緩和の推進や公的部門によるリスク補完等の環境整備も有益です。これらは、報告書第3章(「政府の役割」)にて議論する価値がある事項であるものと考えられます。

コンサルティング機能の発揮が重要であることは、ご指摘の通りであると考えております。我々銀行界としても、夫々が持つグループ機能も活用し、可能な限り取り組んでおります。コンサルティング機能については、顧客と共通認識を持つ必要があります。従って、第2章「素案」にて、その定義や目的を明確化する形で修文が施される意義は大きいと思われま。また、コンサルティング機能の中には、規制によって銀行グループでは取り組めない業務等もあります。金融システムの中でコンサルティング機能を発揮できる環境づくりについて議論するとより示唆に富む報告書になるかと考えられます。

企業向け金融サービスのローカルな展開において、新規産業に対するリスクマネーの供給が重要である点をご指摘のとおりであります。もっとも、地域経済の低迷の深刻化を踏

まえると、経営不振企業の再生や再編への取り組みは、重要性、喫緊性ともに極めて高いものとなっています。この点を踏まえて、第2章「素案」にて、何らかの文言の変更や構成の改善を行うことは検討に値すると思われれます。

(銀行の海外展開)

報告書「素案」では、我が国金融機関の海外展開について、個々の金融機関に「広がり」と「厚み」を持ったグローバル化が期待されています。このことの重要性はメガ3行も共有するものであります。もっとも、金融機関経営の多様性について既述した通り、個々の業態、銀行によって経営資源やインフラが異なっていることが実状であり、一律に「広がり」や「厚み」を求めてしまうと、逆に収益性の低下に繋がりがねない点は考慮すべきものと考えられます。また、わが国金融機関のグローバル化に向けて、官民が連携していくことも極めて有益であります。進出国における規制対応へのサポートや、金融グループ内での顧客情報共有の自由化等の規制緩和の検討等は、報告書第3章(「政府の役割」)にて議論する価値があると考えております。

(個人向け金融サービス)

個人向け金融サービスの提供について、報告書「素案」では、すべての方が安心して資産を運用できるサービス提供体制を整備する重要性や、個人のライフステージ、保有資産、金融リテラシーの違い等に応じたサービス提供体制を整備する重要性が指摘されています。これらの重要性はメガ3行も共有するものであり、これまでも様々な取組みを行ってきました。その中で感じることは、安心面に配慮しすぎることは、一部の顧客にとって過度な負担になることもあるということです。顧客重視という最終目標に向けて、メガ3行の取組みの中でも、柔軟性の確保が企図されております。こうした点を踏まえて、第2章「素案」にて、バランスの取れた議論の展開を期待する次第であります。

以 上

金融審議会「在り方WG」報告書素案に関するコメントについて

全国信用金庫協会

➤ 素案全体に関するコメント

本報告書の位置付けについて、あくまで金融機関の経営上の参考資料であり、本報告書の提言を基に政府や金融当局が個別金融機関の経営に干渉するものではない旨を報告書上に明記していただきたい。

加えて、個別論点において、例えば、本報告書の提言の実効性を担保するために何らかの数量的な目標値を設けるなど、そうした監督行政上の措置を予定したものではないことを念のため確認したい。

➤ 個別論点に関するコメント

第2章 金融機関の在り方

◇9頁≪2. - (4) 課題克服に向けて-③- (イ) ≫

⇒ 本項では、金融機関自身の機能をより抜本的に強化していく手段の一つとして、他の金融機関との統合・再編を有効な選択肢として掲げ、規模の経済の恩恵、競争力の向上、地域集中リスクの分散といった統合・再編のメリットのみが強調されている。

一方、お客様の視点で見た場合、様々なニーズに応じた多様な金融サービスを受けられるようにするためには、効率性を重視した市場原理や競争原理だけに頼らない仕組みが必要であり、同一の地域内に多様性をもった複数の金融業態が存在することが望ましいといえる。また、大規模化、広域化は必ずしも効率化に結びつくわけではなく、地域によっては非効率となることも十分にあり得る。

非営利・相互扶助を基本理念とする信用金庫は、これまで市場原理や競争原理だけではカバーされない中小企業や地域住民のニーズに対して、きめ細やかで良質な金融サービスを提供することを通じて地域社会全体の活性化に寄与してきたところである。

本項の記載にあたっては、統合・再編による効率性のメリットだけでなく、統合・再編が地域の経済・社会全体に与える負の影響についても記述すべきである。

以上

2012年3月19日

「我が国金融業の中長期的な在り方」素案に関する意見

社団法人日本損害保険協会

3月12日に開催されました第12回「我が国金融業の中長期的な在り方に関するワーキング・グループ」（以下、「中長期WG」という。）にて意見募集のありました標記の件につきまして、以下のとおり意見提出致しますので、何卒ご高配を賜りますようお願い申し上げます。

< 素案全体に関する意見 >

「我が国金融業の国際競争力の強化」について当協会からプレゼンを行なわせていただいた第2回を除き、中長期WGでは保険がテーマになることはほとんどありませんでしたが、素案は、議論が行われていない保険に関する課題について、評価を含んだ記載が散見される内容となっています。本報告書は、金融業界にとって非常に重要な意味合いを持つことから、報告書の取り纏めに向けしっかりと意思疎通を図っていただき、実態を踏まえた内容としていただくようお願いいたします。

< 第2章3.「個人向け金融サービスについて」に関する意見 >

損害保険商品は、顧客のニーズが顕在化しているという点で運用商品のような財産形成に係る他の金融商品とは性質が異なっており、素案の第2章3.「個人向け金融サービスについて」につきましては、このような商品の特性を踏まえた記載としていただきたいと考えております。

なお、金融機関の課題として、「顧客目線の重視」が強調されておりますが、この点につきましては、第11回WGに先立ち実施されたアンケートでもご回答させていただきましたとおり、当協会をはじめ、損害保険会社各社では、「お客様の声を収集し、商品開発や業務に活かしていく」というPDCAサイクルを回すよう取り組んでおり、今後もお客様の立場に立って商品開発を行うよう、従来以上に取り組んでいきたいと考えております。

以上