再保険のイメージ

アカラックス(株)
アクチュアリー　代表取締役　坂本　嘉輝

自社の経営効率化へ向け積極的に再保険を活用

Professional Eye
プロフェッショナルアイ

大成火災が破たんして、金融再保険に世間の目が集中しています。金融庁は損保会社の再保険取引を全面的に再チェックするなどと言っています。同じ再保険のダメージは、日産火災、旧千代田火災にもあったようで、まだ全体像が把握しきれていないようです。今のところ7000億円とか1000億円とかの数字が出ていますが、マスコミの報道も次第に損害額を増やしています。

朝日生命の東京海上あんしん生命への営業部門の譲渡、その後の基金増額、株式会社化の計画にしても、三井生命の三井住友銀行、三井住友海上火災、住友生命との提携という名前の経営支援にしても、さまざまなアイデアの中に再保険の活用が入ってきても良いのにと思うのですが、どうもその方向には動いていないようです。

東邦生命、第百生命の破たんで、その際財務再保険が一時的に利用され、結果的に両社の破たん回避に何の役にも立たなかった、あるいはその破たんを確実なものにしてしまったということから再保険のマイナスイメージは確立してしまって、もはやどの会社も再保険には目もくれないように見えます。

私も前の再保険のサービス会社でこの再保険の活用を試みてみたのですが（今もそのスタンスは変わっていません）いかんせん、財務再保険という言葉自体を変えないと、どうしようもないのではないかと言う人もいるくらいです。

このように金融再保険や財務再保険という言葉は、明確にマイナスイメージの言葉になってしまいました。それでなくても保険会社の人であってもあまり聞き慣れない「再保険」という言葉が最近では一般紙、週刊誌にまで登場し、それが常に悪いニュースの中で使われ、しばしばその悪い原因の一つであるかのような書き方がされているのですから、マイナスイメージは当然といえば当然かもしれません。

再保険というのは確かに非常に柔軟なもので、ほとんど何の制限もなく、いろいろな仕組みを作ることができます。出再する保険会社もそれを引き受ける再保険会社も、どちらも保険のプロ同士ですから、両方にメリットのあるスキームをそれこそ手作りで個別に作り上げる事ができるものです。

それだけに再保険をきちんと理解しようと思ったら、保険のことをしっかりと理解し、個々の再保険のスキームを理解し、何を目的としたスキームなのか、出再側（再保険を出す保険会社のことです）、受再側（再保険を引き受ける再保険会社のことです）のそれぞれにとってのメリットとリスクを十分に理解する必要があります。

大成火災その他の経営者が今回の多額の損失の原因となった再保険契約について、「知らなかった」などと言うのはその意味で全く理解できません。

もちろん、再保険を使って悪いことをしようと思ったら、いろいろ思い切ったことができるのも事実です。これについては浅谷さん（大蔵省OBのアクチュアリーで、日本の生保アクチュアリーの第一人者です）もそのホームページ（http://www4.justnet.ne.jp/~assatani/）で紹介しているfailed promisesという米国で下院議会に提出された報告書は非常に面白い読み物です。（以前安田火災のシンクタンクの安田総研で日本語に訳され、「約束の不履行」という題でインシュアランス誌に平成2年の6月から8月にかけて連載されました。かなり以前のことですが、探して読んでみて下さい）

この報告書の中で、アメリカで保険会社を使った詐欺的取引が具体的にどのように行われたのか、その際再保険という仕組みがどのように強力にその機能を発揮したのか、詳しく説明しています。何せ現実の犯罪行為のいくつかをきれいに整理して物語のように説明してくれているので、何か犯罪小説を読むような趣きがあります。しかしだからと言って、再保険自体が悪いというものでもありません。

自動車を使うと事故を起こして人を死なせてしまうこともありますが、だからといって、自動車は悪い乗り物で使ってはいけないとはだれも言わないでしょうし、コンピューターのプログラムはコンピューターにどんな事でもさせることができる物で、悪い事もできてしまう。だからといってコンピューターのプログラム自体が悪い物というわけでもありません。要はすべてその使い方です。悪い事に使おうと思えば悪い事もできるし、良い事に使おうと思えば素晴らしく便利に役立てることもできます。役に立つ道具であればある程うまく使えばこんな素晴らしい事はない、悪用すればとんでもない事もできてしまうといった訳です。

再保険はリスクの分散、肩代わりの機能に加え、保険会社のリスク引受、収支・損益の発生のタイミングを柔軟に変更することもできる強力なツールです。保険会社の会計が保守的で融通が利かないものになっている状況を柔軟に解決する、素晴らしい手段ともなり得るものなのですが、単なるイメージで危なっかしいもの、いかがわしいもの、悪いものと思われてしまい、積極的な活用方法を考えてみようとする人がいなくなってしまうとしたら、こんな残念ことはありません。

この紙面でも今まで何度か海外の保険事情を紹介する記事の中で、例えば米国などではリスクのほとんどが再保険に出され、保険会社はその分身軽になって営業活動に専念し、リスクの引受と保険営業とが、元受会社と再保険会社とでうまく分業化されているということが解説されています。

生命保険会社のさまざまな機能を営業活動、契約保全、リスク引受、資産運用、商品開発などの分野に分け、そのそれぞれにそれを専門とする会社があり、その専門の会社に多くの部分をアウトソースして、自分は最も得意とする分野に人と資本を集中するという考え方が米国ではそれほど珍しい事ではありません。

営業活動は代理店や総代理店が引き受けてくれるし、契約保全はそれを専門にして保険会社に対してサービスする会社があり、リスク引受は再保険会社が喜んで引き受けてくれる。資産運用は専門の運用会社があり、商品開発はアクチュアリーコンサルティング会社が引き受けてくれる。

さらに言えば、再保険会社はその再保険というスキームを利用してこれらすべての分野のサービスを個々に、あるいは必要なだけ組み合わせて、元受会社に提供することができます。必ずしも日本流の何でも自分の会社の中だけで首尾一貫、完結してなければならないという事ではありません。

保険会社の人が保険のプロとして、この再保険の仕組を良い目的の為に、自社の経営の効率化の為に、積極的に活用してくれることを期待したいと思います。