

日産生命破綻処理策をめぐって

4月に経営が破綻した日産生命は、破綻処理策をめぐって迷走を続けてきたが、昨日ようやく正式に処理案が決まった。

最終的には、受け皿会社を作り、その将来の(不確定な)利益で過去の(確定した)損失を埋める形で契約者に負担を求めるといった典型的な損失処理先送りの妥協案となったが、この妥協案に辿り着くまでに繰り広げられた行政当局(大蔵)と生保業界の責任回避の駆け引きは、契約者をなんとも遣り切れない気持ちにさせた。

今回の処理策は、破綻責任の所在を明確にしないままに決着した妥協策であり、到底生保の破綻処理のモデルとはなり得ない。「破綻処理ルール」は依然不透明なことを明らかにした。

そうしたことを反映してか、中堅生保の5月の解約件数が前年比40%以上に急増しているという(20日付日経新聞)。契約者不在のドタバタ劇は、もううんざりという声も聞こえるが、「何故こうなったのか」を総括してみたい。

『資産査定をめぐって』

まず第一に判らないのは、資産査定をめぐっての動きである。日産生命自身の発表では1,853億円の債務超過であったものが、業界の管理人チームがはじき出した金額は3,300億円、大蔵省検査ではそれが2,700億円となった。

三者三様の資産査定は、処理策策定に混乱を与えた。生保業界が拠出する保険契約者保護基金は2,000億円しかなかったからだ。

結局は、当局と業界が歩み寄って損失額を3,100億円と決めたが、こうした資産査定をめぐるときの動きは、査定する立場によって金額がコロコロ変わることを明白にした。思惑によって変化する損失額は、保険会社への不信感を増幅したようだ。

『メーカーを巻き込んで「新日産生命」構想』

今回の騒動で、最も苦しい思いをしたのは日産自動車と日立製作所であろう。

査定した損失額が保護基金を大幅に上回ることで確定的になった段階で、当局と業界で浮上したシナリオが、両メーカーグループに500億円の出資を要請して、再建会社を作るというものだった。唐突な両社への出資要請は「なんで我々が？」と当然にして拒否され、「お金があるところに損失を付け回す」という金融ムラの数合わせ

の論理は沈没した。

その後、グループのひとつである日産火災海上の子会社にする案も表面化した。これも同社に拒否され、「新日産生命」構想は破綻した。

日産自動車や日立製作所に限らず日本の有力企業は、今回の事件で「グループ会社のリスク」を痛感したようだ。日産グループというだけで、色々なことを押し付けられた両社は、今後グループとの距離をどのように取るのか注目される。

『当局の論理と生保の論理』

「日産生命の保険契約者や従業員を守り、保険・金融システムを維持する」という大義名分は、建前を貫こうとする当局の論理であり、数年前から経営危機に陥っていた生保を野放しにした責任を回避する論理。

「何故他社を救済するのにわが社が大きな負担をしなければならないか」という言い分は、破綻した生保をそのグループ会社に負担して貰おうとする個別生保の論理。

今回の処理策をめぐっての迷走劇は、業界内に不協和音を残したようだが、保険契約者にも言い知れぬ不安と不信を植え付けた。

生保業界は今危機に直面していることを知らなければならない。今月発表された生保各社の決算でも、依然としてディスクロージャーに消極的で懸案の「ソルベンシーマージン(保険支払余力)」は公表が見送られた。危機感の欠如は度し難いと言わねばならない。(別紙に保険会社の格付け状況を作成しましたのでご参照ください)

【中堅生保の前期決算から】 (単位: 億円、%)

	益出し額	引当率	解約・失効
太陽	218	20.1	5.6
協栄	1,280	60.1	7.3
大同	224	67.2	7.9
東邦	971	11.4	10.5
日本団体	939	39.5	7.7
富国	185	137.2	5.5
第百	690	34.2	12.0
東京	411	17.9	9.4

註1. 益出し額 = 有価証券売却益 + 評価益

2. 引当率 = 不良債権合計に対する債権償却特別勘定残

高の比率

3. 解約・失効 = 期初保有契約高に対する解約・失効の

SMC金融・経済マーケットレポート

Reporter Your Financial Brain 豊島 健治

割合

Weekly Fax Report

1997. 6. 21(第58号)

TEL. 0438-53-6092 FAX. 0438-53-6096

Nifty-ID BZH10642 E-mail f3583079@nv.aif.or.jp