

生保の地銀株売却の論点

多胡秀人

2021/6/8

6月6日の日経新聞のトップページに、大手生命保険会社が保有する地銀株を削減するとの記事が出ています。

ー日本生命保険は40行超の株式を売却することを決め、売却予定の地銀に既に通知をした。売却対象は地銀の収益力や保険商品の営業力などを通じて判断する。保有株のすべてを売却するケースと、一部を売却する例に分かれる。ふくおかフィナンシャルグループなど稼ぐ力が相対的に強い大手地銀には売却の通知が届いておらず、選別が進んでいる。第一生命も一部の地銀の売却を既に決め、今後順次通知する。(記事より抜粋)

記事から判断する限り、地銀株の売却基準は、

ー“地銀の収益力”という「機関投資家としての経済合理性」と、

ー“保険商品の営業力”という「保険業務の営業協力度」、

という2つにあるようですが、大事な視点が欠落しています。

それは「地銀による地域のサステナビリティへのコミットメント」の視点です。

昨今、生命保険会社は他の多くの機関投資家と同様に、ESG/SDGsへの取り組みに熱心であるとの報道がなされています。

生命保険会社の直接的な株式投資先である上場会社や大企業、一部の中堅企業に対する取り組みは分かるのですが、小規模中小事業者(日本の事業者の99%を占める)さらには地域経済・社会となると、そのサステナビリティ(ESG/SDGsの観点からも含め)を担っている“はず”なのは、地銀などの地域金融機関です。

生命保険会社が ESG/SDGs を標榜するのなら、そういう地銀の株を保有してバックアップするという考え方があるのではないのでしょうか。

さらに言えば、生命保険会社の取り扱う保険商品や年金商品の契約者は地域における個人であり、小規模中小企業なのです。地域のサステナビリティに支障をきたすと保険や年金どころではなくなり、自ずと生保の商品販売に影響が出てきます。

実際のところ、地域顧客(法人も個人も)をしっかり支えている「顧客本位の地銀」と、目先の収益を追うだけの「自己中心の地銀」の二極化現象が起きており、コロナ禍でこれが加速しています。

短期的収益に目が眩んだ自己中心の地銀のもとでは、地域のサステナビリティを維持することは容易ではなく、こういう地銀の株式を売却することには ESG 地域金融の観点からもまったく違和感を感じません。

自己中心の地銀はコロナ禍でも資金繰りと支援と称し、事業者を借金漬けにして、そのあとの本命といえる事業者の事業変革支援には目を向けません。レイジーバンクです。こういう銀行の株はさっさと売却すればよろしい。

それに対し、真の意味で地域を支えている顧客本位の地銀の株を売ることは生保自らの首を絞めることになるとの認識を持つべきだと思います。

「自己中心の地銀か、顧客本位の地銀か」

日経電子版の方には住友生命保険の取り組みが出ていますが、【対話】のプロセスの中で、この点をしっかりと見極めていただきたいものです。

「住友生命保険は地銀をスチュワードシップ活動の重点業種と定めて収益力向上のための対話を続けている。」(日経電子版、2021/6/5)

これを見分ける情報は生命保険会社の現場の支社や営業所の職員さんたちの中もたくさんあると思いますよ。

地銀株の売却にあたっては「地銀による地域のサステナビリティへのコミットメント」という視点をお忘れなく。

★参考までに(1)

地域金融機関のサステナブルファイナンスはこちら。

http://www.jimiken.org/file/202105_NewsLetter2.pdf

★参考までに(2)

生保の地銀株売却について、森俊彦さん(日本教育人材育成協会の会長)は、著書「地域金融の未来」の「3-10：中小企業とコーポレートガバナンス・コードおよびスチュワードシップ・コード」(p66-p67)の項で、次のように書いています。

～「『責任ある機関投資家』の諸原則<<日本版スチュワードシップ・コード>>～投資と対話を通じて企業の持続的成長を促すために～」(スチュワードシップ・コード)は、機関投資家などがスチュワード(顧客から資産の管理を委ねられた者)として、投資先の上場企業に対して持続的成長を促すための行動規範であり、金融庁が2014年2月策定、2017年5月改訂していたもので、2020年3月に「再改訂版」を公表した。「再改訂版」の最重要ポイントの1つは、「機関投資家は、ESG要素を含むSDGs(3-6、3-7参照)の考慮に基づく対話(エンゲージメント)により投資先企業の企業価値の持続的な成長を促す」としたことである。

～上場地域銀行の経営トップからは「機関投資家からROE等財務指標についてのプレッシャーがあるので短期的収益を重視せざるをえない」との声が聞かれる。しかし、国内生損保などの本丸は日本国内であり、国内営業基盤の崩壊を防ぐには、保険商品の代理店販売も重要だが、それ以上に、「地域銀行の事業性評価に基づく融資と本業支援による地域活性化が不可欠である」との認識が広がっている。ESGやSDGsが一段と重視される流れとベクトルは一致している。

★参考までに(3)

私は以前から、生命保険会社が機関投資家色を強く打ち出し過ぎて、リスクとリターンの最適値だけを求めることに警鐘を鳴らしています。

2015年6月に金融審議会「金融グループを巡る制度のあり方に関するワーキング・グループ」(第3回)があり、そこでのプレゼンテーションの中でも問題提起しています。

https://www.fsa.go.jp/singi/singi_kinyu/financial_group/siryoku/20150616.html

当日の多胡のプレゼン資料(↓)の中に

「地域銀行の立場から ROE 重視の流れにもの申す」(23～24 ページ)

という項目があるので、ご高覧ください。

https://www.fsa.go.jp/singi/singi_kinyu/financial_group/siryoku/20150616/03.pdf

(了)

※※※※本稿の無断転載、お断りします※※※※※