

フランスの民営化生保CNPと郵便局ラポスト

保険研究部門 松岡 博司
matsuoka@nli-research.co.jp

1. はじめに

郵政民営化の準備が予定通りに進めば、本年10月には持株会社「日本郵政会社」の傘下に「郵便事業株式会社」「郵便局株式会社」「ゆうちょ銀行」「かんぽ生命」という4つの事業会社が連なる新たな体制が発足する。「日本郵政会社」は「ゆうちょ銀行」と「かんぽ生命」の全株を10年以内に売却する義務を負っている。株式の売却が進めば「ゆうちょ銀行」と「かんぽ生命」は「日本郵政会社」のコントロールを離れ、完全なる民営化を迎えることになる。

保険事業との関連で見れば、生命保険引受を業とする「かんぽ生命」と保険代理店をも兼ねる「郵便局株式会社」が関連深い。しかし、現時点では不確定なことが多く、民営化後の各社の将来像を見通すことは困難である。

欧州の主要国でも郵政事業絡みの動きは盛んである。国によってその形態は異なるが、いずれの国においても郵便局を通じた金融サービスは拡張される方向にある。そうした流れの中、郵便局における保険の販売も推進されている。

なお、わが国では官営の保険の引受と販売が郵政事業内で簡易保険として一体運営されてきたが、これは、欧州主要国における郵政事業の

歴史からみれば特異な事例である。欧州主要国の郵政事業においては、郵便貯金は事業の一環として行われてきたが、保険の引受は行われてこなかった。郵政事業とは別途のものとして、いくつかの国では国（公）営の生命保険会社が存在した。イタリアやドイツの郵政事業体が保険子会社を設立して保険引受に乗り出したのは、最近の事例である。

図表 - 1 主要国の郵便局における保険販売の状況

イギリス	<ul style="list-style-type: none"> 民間保険会社の引受ける旅行保険、自動車保険、住宅保険、所得補償保険を郵便局で販売している。自動車保険、住宅保険については20を超える会社の商品が並んだパネルから客が選択する形。 郵便局は、政府が100%の株式を保有する郵政事業体ロイヤルメールの100%子会社である郵便局会社が運営している。
フランス	<ul style="list-style-type: none"> 民営化された生保会社であるCNPの生命保険を郵便局で販売している。 郵政事業体ラポストは公共企業体。ラポストの金融サービスは100%子会社バンクポスタルがラポストの郵便局を活用して提供。
ドイツ	<ul style="list-style-type: none"> ドイツポストバンクが民間保険会社タランクスと折半設立した保険子会社の保険商品を郵便局で販売している。 ドイツポスト（郵便・物流事業）、ドイツポストバンク（金融事業）はともに上場会社。ドイツポストバンクの株式の過半をドイツポストが保有している。 ポストバンクがドイツポストの郵便局を活用して金融サービスを提供する形が続いてきたが、このほど、ポストバンクは主要都市の郵便局をドイツポストから買収した。

（資料）各種資料からニッセイ基礎研究所作成

本レポートでは民営化された生命保険会社があり、かつ民営化生保と郵便局チャンネルとの関係が深いフランスの状況を見る。これにより、わが国における郵政民営化の今後を考える上で参考としたい。なお郵政事業体の名称であるラポストと郵便局という用語は紛らわしいが、以下、特にラポストと記載すべき部分以外では、郵便局という用語を使用することとする。

2. 民営化生保CNPの状況

CNPはフランス国内の生保市場で16%のシェアを有する第1位の生保会社である。保険料収入は265億ユーロ（約3兆9,750億円）、総資産は2,416億ユーロ（約36兆2,400億円）に及ぶ。これはわが国民間生保最大手の日本生命（保険料収入4兆8,660億円、総資産50兆8,312億円）の7割～8割程度の規模である。

(1) CNP民営化の経緯

CNPの前身は、労働者に年金や死亡保険を提供すべく19世紀半ばに設立された3つの国営金庫である。1949年にこのうちの2つが合併して国営生命保険金庫が形成され、その後1959年に残る1つと合併したことによって国営保険金庫(Caisse Nationale de Prévoyance = CNP)が成立した。CNPの保険は国家の支払保証を付され、財務局(税金を納める地域事務所の窓口)と郵便局を通じて販売された。CNPは古くから郵便局を販売窓口として活用してきたが、郵便局とは別個の独立した組織として運営されてきた。

87年、CNPはE P I C (= 商工業的性格を有する公共企業体)に転換された。わが国でいえば公社化に該当する。税制上の扱い等が民間と同様になるとともに、経営の自由度が高まった。

91年には、同年8月1日以降の契約には国家の保証が付されないこととされ、国によるCN

P商品の保証が廃止された。この背景には域内の生保会社にEU全域での生命保険の販売を可能とするEU指令があった。国境を越えた競争の場では、国による保証を受けた保険会社の存在は不公平であるとして認められない。

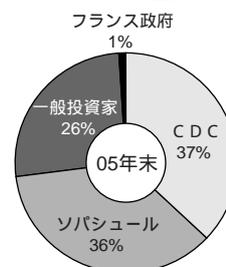
こうした経緯を経て、92年、CNPは株式会社に転換し、名称をCNP保険(CNP Assurance)に改称した。

そして6年後の98年10月、CNPの株式がパリ証券取引所に上場された。

(2) CNPの株主構成

民営化されたといっても、CNPの株式の全てが一般の投資家に公開されているわけではない。CNPの株式のうち公開され一般の投資家に保有されているのは全体の26%である。その他の株主構成は、CDC(預金供託金庫)37%、ソバシュール(郵便局と貯蓄金庫がCNPの株式を保有するために共同で設立した持株会社)36%、フランス政府1%となっている。

図表 - 2 CNPの株主構成(05年末)



(資料) CNPのアニュアルレポートからニッセイ基礎研究所作成

CDC、郵便局、貯蓄金庫は、CNPが92年に株式会社に転換したとき以来の大株主である。このうちCDCは、郵便局や貯蓄金庫の窓口で販売された非課税貯蓄預金の資金の預託を受け、経済的困難を抱える人向けの公共住宅や公共インフラなどに融資する公的な機関である。CNPはもともとCDCの一部門として設立された。そのCDCに資金預託する非課税貯蓄預金を販売している郵便局と貯蓄金庫もやは

り公的な色彩の強い機関である。事業のつながりからも推察される通り、これらの機関は、事業再編のときには協力しあう等、密接な関係を有している。欧州の民営化では、株式会社形態に移行はさせるが、政府がその株式の過半を保有し続けているという事例も多い。CNPの株主構成もそうした事例に準ずるものと考えられることができる。なお、郵便局と貯蓄金庫は00年にCNP株を保有することのみを目的とする持株会社ソパシユールを共同設立し、両者が保有するCNP株を統合した。これによりソパシユールは、36%という、筆頭株主CDC(37%)に極めて近い持分を持つ第2位株主となった。

フランス政府も含めたこれら主要株主は、株式が上場された98年を当初の締結日とする株主協定を結んでいる。協定には、株式保有を継続すること、重要な問題については協議すること、各株主がCNPの監督取締役会に派遣する役員数等が規定されている。株主協定は06年に改訂され、株式保有が15年まで継続されることが確認されている。

(3) CNPの保険販売

概要

CNPの商品種類別の収入保険料を見ると、貯蓄商品が79%、年金が7%を占めている。このようにCNPは貯蓄性の強い商品を中心とした事業展開を行っている。

図表 - 3 商品機能別の保険料収入と事業利益の構成比

	保険料収入	事業利益
貯蓄商品	79%	56.1%
年金商品	7%	12.6%
保障商品	13%	29.7%
損保商品	1%	1.6%

(注) 保障商品は死亡保障商品、信用保険、医療保険を含む
(資料) CNPのアニュアルレポートからニッセイ基礎研究所作成

これら保険商品の販売は販売提携契約を結んだ機関(パートナー)により行われる。CNP

は商品開発、医的危険選択、ALM(運用)など、保険引受会社としてのコア部分に業務を特化し、マーケティングと販売の大部分は提携先に委ねている。CNPは自前の販売組織を持たないことを長年の原則としてきた。

販売の増加を図るには、新たな提携先を開拓するとともに、既存の提携先との関係を強化することが重要となる。そのためCNPは、主な提携先区分毎にパートナーシップセンターを設置し、提携先からの意見収集や提携先との関係強化を図ってきた。販売を提携先に委ね、提携先との関係を重視するスタイルは民営化の前後で変わっていない。こうした形でCNPは職員数2,858人という小所帯ながら、フランス第一位生保の地位を維持してきた。

販売チャネルの状況

販売提携先は下表のように多岐にわたる。CNPが膨大な店舗網等を手中にしていることがわかる。

図表 - 4 CNPの主な販売提携先

		チャネル機関	支店等の数
個人 保険	チャネル機関の窓口販売 (バンカシユランス)	郵便局	1万7,000郵便局
		貯蓄金庫	4,700支店(32地域貯蓄金庫)
	自前の営業網による販売	旧財務局基盤を引きついでアドバイザー	270名
団体 保険	各団体による構成員、顧客 への販売	金融機関	250の金融機関
		相互形態の保険者、共済団体、 公務員年金基金等	100を超える保険者、団体
		一般企業・地方公共団体	1,000超の一般企業 22,000の地方公共団体
		その他	組合等

(資料) CNPのアニュアルレポートからニッセイ基礎研究所作成

このうち郵便局、貯蓄金庫では、個人向け保険の窓口販売が行われている。CNPはバンカシユランスの本場であるフランスにおいて最も早く窓口販売に取り組んだ会社として知られる。なお、財務局も個人保険窓販の古くからの重要なチャネルであったが、2003年末をもってCNP商品の販売を停止した(注1)。そこでCNPは、はじめて自前の販売網を設け、財務局ネットワークを通じて保険に加入した顧客をフォ

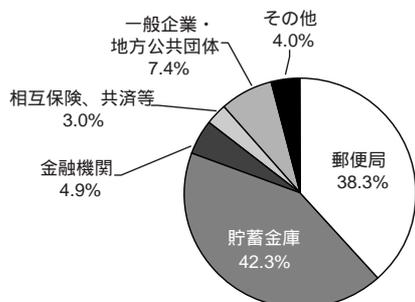
ローするようになった。販売網の名称はCNP Trésorである。CNP Trésorには270名のファイナンスアドバイザーが配置されているが、そのうち約100名は財務局の保険販売担当からの転職者ということである。

その他の金融機関、一般企業等については、CNPの団体保険商品の契約者に各団体になって、その構成員、顧客に加盟を勧める形で販売が行われている。CNPは個人保険を中心事業とする会社ではあるが、歴史的には団体保険の保険料が全保険料の半分を占めていた時期もあり、団体保険も自らのルーツの一つであると説明している。CNPのリスク保障商品に関するノウハウは団体保険分野で培われたものと言えるだろう。

一般金融機関に提供している団体保険商品は、ほとんどが団体信用生命保険（ローンの借入に関連する保証）である。CNPは信用保険では37%のシェアを有するフランス第1の引受け手である。一方、地方公共団体や一般企業に対しては、従業員を対象とする団体死亡・医療保障商品を提供している。団体保険では、CNPの従業員が団体との交渉にあたり、団体毎の実情にあわせた商品設計が行われる。

このように販売提携先は多いが、販売額（保険料収入額）で見ると、郵便局と貯蓄金庫という二大チャンネルとその他チャンネルという形になっている。

図表 - 5 販売チャンネル別の販売シェア（05年）



(資料) CNPのアニュアルレポートからニッセイ基礎研究所作成

郵便局と貯蓄金庫はフランスの個人金融市場

において5指に入る店舗数と預金残高を有する貯蓄金融機関である。両者は先述のようにCNPの大株主でもある。

郵便局との販売提携は1868年に開始され、140年に及ぶ歴史を有している。一方、貯蓄金庫とCNPの提携関係の開始は1985年で、提携の歴史は郵便局に比べ短い。しかし貯蓄金庫の保険販売への取り組みは積極的で、今日では郵便局を上回る販売実績をあげようになっている。

大株主である郵便局、貯蓄金庫との間でも、CNPはそれぞれ販売協定を締結している。販売協定には、それぞれのチャンネルが目指すべきマーケットシェアや重点的に販売すべき商品、手数料などが定められている。協定は適宜見直され、延長と修正が加えられてきたが、06年の6月にも、郵便局、貯蓄金庫との協定がそれぞれ改訂され、15年まで延長された。CNPはこの見直しの中で、両者に変額保険型商品の販売への取り組みを強く求め、それに応じたインセンティブ型の手数料体系を導入した。

チャンネル専門生保子会社の設立

CNPは、郵便局、貯蓄金庫、財務局という、個人保険販売の重要な販売提携先を対象に専用の生保子会社を設立してきた。海外の子会社についても、CNPが株式を保有していない部分は、その国の販売チャンネルとなっている金融機関が株主となっており、子会社は、当該販売チャンネル専用の生保会社という位置づけになっている。

図表 - 6 CNPの主要保険子会社

	事業領域等	CNPの持分権の割合 (%)		
		議決権	利益権	
フランス子会社	Préviposte	郵便局チャンネル専用の生保子会社(88年設立) キャピタリザシオン、貯蓄商品	100	100
	Écureuil Vie	貯蓄金庫チャンネル専用の生保子会社 (88年、貯蓄金庫と共同設立)	100	50
	Investissement Trésor Vie	財務局チャンネル専用の生保子会社(88年設立)	100	100
	Assurposte	郵便局チャンネル専用の生保子会社 個人リスク保険・医療保険 (1999年、ラポストと共同設立)	50	50
海外子会社	Global	ポルトガル(99年買収)	83.52	83.52
	Global Vida	ポルトガル(99年買収)	83.57	83.57
	CNP Seguros de Vida	アルゼンチン(95年買収)	76.47	76.47
	Caixa Seguros	ブラジル(01年買収)	51.75	51.75
	Fineco Vita	イタリア(05年買収)	57.5	57.5

(資料) CNPのアニュアルレポートからニッセイ基礎研究所作成

これらのうち88年に設立された各社は、当時の人気の貯蓄商品であったカピタリザシオンを引き受ける免許をCNP本体が有していなかったことに対応し、各チャンネルにカピタリザシオンを供給するために設けられたという経緯がある。このため、カピタリザシオンの商品魅力がおとろえるととも販売実績が減り、今日では販売実績がほとんどない会社もある。

一方、99年にCNPと郵便局の折半出資会社として設立されたアシュルポストは、郵便局チャンネルで販売される医療保険など、リスク保障商品の開発と供給を行うことを業務としており、郵便局側の積極的な取り組みもあって規模が拡大してきている。

また貯蓄金庫とCNPが折半出資しているエキュルイユヴィはカピタリザシオンにとどまらない事業展開を行って、大きな成功を収めている。アシュルポストやプレヴィポストが郵便局における販売商品のうちの一部しか提供しておらず、郵便局の販売商品の大部分はCNP本体が提供しているのと異なり、貯蓄金庫チャンネルにおいては、エキュルイユヴィがほとんどの販売商品を提供し、今日ではCNP本体の保険料収入に匹敵する保険料を獲得する生保会社となっている。なお今般、CNPは貯蓄金庫のエキュルイユヴィ持分を買収すると発表した。これはCDCと貯蓄金庫の間で、投資銀行子会社の統合・提携等を含む事業再編が進められており、その一環として実施されるものである。

図表 - 7 保険子会社の規模（保険料収入）推移

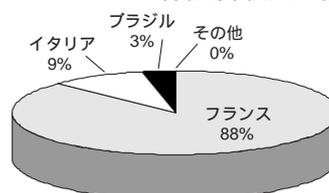
		(億ユーロ)			
		99	01	03	05年
子会社	Préiposte	5.43	5.06	4.57	4.08
	Écureuil Vie	64.24	57.09	74.43	94.20
	Investissement Trésor Vie	0.43	0.38	0.48	0.12
	Assurposte	0.006	0.27	0.55	0.76
本体	CNP Assurances	87.9	96.61	92.68	116.12

(資料) CNPのアンニュアルレポートからニッセイ基礎研究所作成

(4) CNPの国際展開

CNPは、国営会社としての経緯から、フランス国内からの保険料が全保険料収入の9割弱を占める国内型の会社であるが、少しずつ海外展開を進めてもいる。06年3月には北京において、中国郵政当局との合弁会社である中法人寿が事業を開始した。CNPはフランスにおける郵便局での販売経験を活かし、中国でも郵便局を通じた保険窓販を推進する意向である。6万にも及ぶ中国の郵便局チャンネルを世界の生保会社に先駆けてCNPが獲得したことになる。

図表 - 8 CNPの保険料収入の国別分布



(資料) CNPのアンニュアルレポートからニッセイ基礎研究所作成

3. フランス郵便局（ラポスト）の保険販売

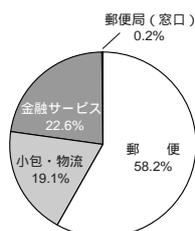
以上、フランスの民営化生保会社CNPの現状を見てきたが、次にCNPの販売チャンネルの一つである郵便局の側から、保険業務と金融サービスへの取組動向を見ていきたい。

(1) 郵政事業体ラポストの概要

ラポストは91年に、それまで一体で運営されていた郵便・貯蓄部門と電気通信部門が分離されたことにより誕生した（電気通信部門はフランステレコムとなった）。企業形態は公社時代のCNPと同様の公共企業体（EPIC）である。わが国やドイツ等と異なり、フランスには郵政事業を民営化させようとする計画はない。

ラポストの業務は、郵便部門、小包・物流部門、金融サービス部門という3部門に大きく分けることができる。それぞれの部門が売り上げに占めるシェアは、郵便部門58%、小包・物流

図表 - 9 ラポストの業務区分別収入（05年）

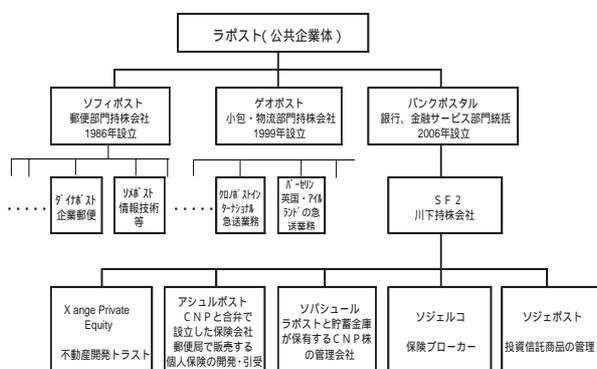


（資料）ラポストグループのファイナンシャルレポートからニッセイ基礎研究所作成

部門19%、金融サービス部門23%である。

ラポストは、それぞれの部門を統括する会社を設け、その下に各種業務を遂行する会社が連なるというグループ構造をとっている。

図表 - 10 ラポストグループの主要子会社



（資料）ラポストグループのファイナンシャルレポートからニッセイ基礎研究所作成

(2) ラポストの金融サービス

ラポストの金融部門はバンクポスタルが統括している。バンクポスタルは、06年1月に本体から分離・設立されたばかりの、銀行免許を有する100%子会社である。バンクポスタルの下に中間持株会社であるS F 2があり、その下に、投資信託を担当するソジェポスト、不動産関連の子会社、CNPとの合併生保会社アシュルポスト、CNPの株式を保有するために貯蓄金庫と合併で設立したソパシユール、保険ブローカーであるソジェルコが並んでいる。こうした組織図を見ると、ラポストの金融業務の中で保険関連の事業が大きな位置づけを得ていることがわかる。

郵便局による金融サービスの歴史は古い。1868年にはCNPの前身である国営金庫の生命保険販売を開始している。1881年に郵便貯蓄金庫となって郵便貯金業務に進出し、1918年に通帳貯金の取り扱いが開始された。これは今日においても郵便局の主力商品であり続ける非課税貯蓄預金リブレAの前身商品である。67年には投資信託の販売が開始されている。

(3) 郵便局の保険販売

前述のようにCNPと郵便局の販売提携関係は140年に及ぶ。郵便局の金融サービス顧客2,890万人のうち、360万人がCNPの契約者である。郵便局数は1万7,000、全国の主要な郵便局に配置された6,600名のファイナンシャルアドバイザーが生命保険の販売を担当している。

保険販売による手数料収入等は、ラポストの金融サービス関連収益の12%を占めている。リブレAに関連してCDCから支払われる手数料と郵便小切手口座(CCP)関連の収入という伝統的な郵便貯金業務で金融部門全体収入の5割超が計上されるという状況の中、保険販売による収益はラポストの金融サービス部門にとって無視できない金額となっている。

図表 - 11 ラポストの金融業務収入の内訳

	05	
	億ユーロ	%
郵便小切手口座C C Pの預託金運用益	15.29	35.0
リブレA・B口座に関してC D Cから支払われる手数料	6.94	15.9
住宅貯蓄商品からの純収入	4.31	9.9
その他の貯蓄商品に関してC D Cから支払われる手数料	1.69	3.9
顧客に提供するサービスに関して受け取る手数料	6.02	13.8
ユニットトラストに関して受け取る手数料	2.04	4.7
送金手数料など	1.7	3.9
保険手数料	5.42	12.4
その他	0.25	0.6
合計	43.66	100.0

（資料）ラポストグループのファイナンシャルレポートからニッセイ基礎研究所作成

郵便局の販売保険商品は、基本的にはCNP（およびCNPとラポストの合併会社アシュルポスト）の商品のみとなっている。法律の上では、郵便局はCNP以外の会社の商品も販売で

きることになっているが、実態としては1社のみの商品を扱っているようだ。97年にはアリアンツ（独）のフランス子会社であるAGFの商品を販売し始め、CNP商品の販売額が落ち込んだことがあったということであるが、その後またCNPの商品だけに戻っているように見える。これは98年の株式上場とそれに関連しての株主協定、販売協定作成等を通じCNPと郵便局の関係が緊密になり、1社専属的な立場に戻ったということが想像される^(注2)。

(4) 金融業務拡大の試み

先に見たようにラポストの金融サービス業務は06年1月に設立された100%子会社バンクポスタルが統括している。預金、為替、保険販売など、郵便局が従来提供してきた各種金融サービスに関する業務がバンクポスタル傘下に統合された。

バンクポスタルは郵便局の店舗を活用して金融サービスを提供している。バンクポスタルの業務を実施する郵便局のファイナンシャルアドバイザー6,600人や不動産・投資スペシャリスト1,200人等はラポストとの雇用関係を維持しながらバンクポスタルの業務に従事している。

図表 - 12 バンクポスタルの業容 (05年)

顧客数	2,890万人
郵便小切手口座	1,090万件
	348億ユーロ
貯蓄口座(リブレA、保険契約を含む)	4,000万件
	1,940億ユーロ
貸付残高	184億ユーロ
個人保障性保険契約	120万件
総資産	1,063億ユーロ

(資料) Datamonitor "Non-traditional Players in the Retail Banking Market" より

バンクポスタルの設立にともない、郵便局が提供する住宅ローンの種類が拡大された。ラポストは消費者ローンの導入も希望したが、こちらについては影響を調査した後にその是非を検

討するとして先送りされた。こうしたラポストによる銀行関連業務の拡充に対しては、フランスの銀行業界から大々的な反対キャンペーンが行われている。また、バンクポスタルは自動車保険と住宅保険の販売を始めたいという意向も示しているが、こちらについては、保険協会やブローカー団体等が反対姿勢を明確にしている。

おわりに

以上、フランスにおける民営化生保会社CNPと郵便局の動向を見てきた。CNPはいまだに公共セクターの生保会社の色彩を残しており、郵便局については民営化の議論すらされていない。100%の民営化が予定され、郵便局の保険販売においては必ずしもかんぽ生命商品の販売だけに限らないという、わが国の郵政民営化からみれば、前例とはなりにくいものである。

とはいえ、わが国簡易保険の今後を占う上でフランスの状況はいくつかの示唆を与えてくれるようにも思われる。

まず、CNPの事例から。欧州先進国における国営保険会社民営化の事例としてはイタリアのINAの事例がCNPとともに有名である。INAは民営化後、同国の大手保険グループジェネラルに買収された。これに対し、CNPは民営化後も失速することがなかった。フランス国内の生保会社としての順位で見れば、80年代に第2位であったものが第1位に上昇しており、その成長は加速したと言える。91年に国による保証がうち切られた時ですらCNPの成長が鈍ることはなかった。この背景には、いくつかの要因が考えられるだろう。

まず、当然のことながら、元国営生保としての信用力というものがある。販売チャネルとし

て活用しているラポストや貯蓄金庫という公的セクターの信用力も考えられる。そして何よりも、これら公的セクターが株主として控えているという信頼感は大きいのではないだろうか。わが国の郵政民営化においても、かんぽ生命、ゆうちょ銀行の株式を日本郵政が売却するまでの間は、国家による見えない保証が存在するのではないかとされている。こうしたことに何らかのインプリケーションを与えてくれる事例であると言えそうだ。

CNPの成長が持続した第2の要因としては、上記のような歴史的遺産だけに頼るのではなく、CNPが確固たる戦略のもとにパートナーとの関係維持に関するノウハウを積み上げてきたこと、信用生命保険分野における実績に見られるように、なによりも保険会社としての専門性を認められてきたことがあげられる。CNPは公社形態に転じた88年、株式会社に転じた92年、等の節目を迎えても、新規の事業展開には慎重で、その事業スタイルを大きく変更することはなかった。CNPの事例からは、わが国郵政各社の民営化後の成長が、どのような新規事業に取り組めるかにかかっていると見られている状況には懸念を感じざるを得ない。これまでの強みをいかに生かすか、特に郵便局への国民的な親しみや信頼をいかに取り込むべきか、が考察されるべきではなからうか。

次に郵便局を通じた金融サービス提供の拡大傾向について。フランスにおける状況は既述の通りであるが、郵便業務からの収益の落ち込みが予想される中、フランス以外の各国においても、郵政事業体は金融サービスによる収益の増加を目指して、個人金融サービスを強化する傾向にある。民間金融機関の支店閉鎖等、利益重視のスタンスに対するアンチテーゼとして、郵便局における金融サービスを支持する向きもあ

る。こうした流れの中、欧州の郵便局では保険商品の販売にも力が注がれ始めている。

イタリアの郵政事業体ポステイタリアーネは政府が100%の株式を保有する特殊会社であるが、生保子会社ポステビータを設立して生命保険を引き受け・販売し、現在では大手生保会社の一角に食い込むまでになった。ドイツでポストバンクが民間保険会社タランクスと共同で設立したPB保険は、イタリアにおけるような成功を収めたわけではないが、販売額を少しずつ増やしてきている。一方、イギリスの郵便局は保険の販売チャンネルとしての立場に徹して、ブローカー、代理店としてのノウハウを蓄積しつつある。このように欧州では各国各様の方式で、郵政事業と保険業務の関係が強まってきている。

わが国においては郵政事業体はすでに巨大な保険事業者でもあるが、今後は、郵便局等の国民的な財産を有効に活用するという側面からも、民間保険会社も含んだ形の中で、わが国独自の郵政事業と保険事業の関係が築かれていくことを期待したい。

(注1) 財務局は徴税機能を有する税務署に相当する機関である。財務局によるCNP保険の販売には、保険販売に関する情報開示が不十分である、公務員という特別な地位が他の販売網では与えることのできない「権威」をその取扱商品に与えている、という批判がよせられていた。フランスの最高行政裁判所は、82年に「財務局職員は、納税者を保険契約に加入させるため、圧力をかけてはならない」という判決を下し、国家権力による圧力販売を牽制している。また、フランス公正取引委員会が「財務局職員は、公共サービスを行っているため、伝統的な保険の販売チャンネルに比べて、信頼性が高く、販売上有利な立場にある」として、公正な競争に反する可能性が高いと認め、財務局に会計の透明性及び保険の販売業務の子会社化を求めたこともある。こうした事情が背景にあって、フランス政府は財務局によるCNP保険の販売から撤退したものと思われる。

(注2) ただし、ラポストグループ内の保険ブローカーであるソジェルコがCNPの商品のみを取り扱っているのかが不明確である。