

経 営 (問題)

次のA, B, Cのうちいずれか一つを選んで解答せよ。

A (4問中2問を選んで解答せよ。)

1. 社会保障との関連において、生命保険事業（または共済事業等）は、どのような役割を果たすべきか。所見を述べよ。
2. 生命保険会社（または共済団体等）における顧客サービスの将来のあり方について、その実施にあたって配慮すべき事項を踏まえ所見を述べよ。
3. 近年の金利動向に伴い、予定利率の見直しについて論じられているが、これは、どのような状況におかれた際に実施すべきか。また、その際、主としてどのような配慮を講ずべきか。所見を述べよ。
4. 個人保険（または共済等）における付加保険料の設定方法につき、所見を述べよ。
その場合、例えば次のような視点から論じてもよい。
○保険商品の多様化（例えば、死亡保障性商品、貯蓄性商品、医療保険等）への対応
○保険料の払込方法の多様化（例えば、年払、月払、一時払、契約時または契約継続中の一時金持込、あるいは、個別扱、団体扱、銀行口座扱等）への対応

B (4問中2問を選んで解答せよ。)

1. 年金財政上の見地から我国の公的年金制度についての問題点を列挙し、今後の方向について所見を述べよ。
2. 我国の企業年金（厚生年金基金制度、適格年金制度）における税制について簡記し、そのあり方について所見を述べよ。
3. 国民年金基金に関して、その意義、設立母体、制度設計および制度運営等について所見を述べよ。
4. 我国の企業年金（厚生年金基金制度、適格年金制度）における年金数理の役割について所見を述べよ。

C (4問中2問を選んで解答せよ。)

1. 保険商品の多様化について、損害保険の普及および経営の効率化の観点から論ぜよ。
2. 損害保険料率の弾力化・自由化について所見を述べよ。
3. 経済・社会の構造変化が損害保険事業に与える影響について論ぜよ。
4. 損害保険におけるクレームサービスの現状と今後のあり方について所見を述べよ。

経 営（解答例）

A - 1

I 社会保障と私的保障の基本的あり方

社会保障は国民の最低限の経済生活を保障するものであり、現実には就労して社会に貢献している者の生活水準を上回らない生活水準に限定せざるを得ない。最低限といっても、それは憲法で保障された健康で文化的な最低限度の経済生活の保障を意味する。社会保障の方法は基本的ニーズに対する社会保険と特別なケースに対する公的扶助によっている。

社会保障では所得の再配分政策により給付の平等性を目指しており、特に社会保険では強制加入となっている。これに対して、生命保険は個人の責任に基づいて個人の自発的選択により、社会保障を上回る経済生活の保障をはかるものである。この両者の中間に、企業による保障が存在し、この三本立の保障によって経済生活の保障を得ている。

このことは社会保障に対する財政あるいは国民経済上の次の事情とも密接に関連する：

税および社会保険料負担率に制限があること。

給付水準維持のためには、経済成長を所定の水準に維持することが必要であり、そのためにも個人貯蓄率をある程度高い水準に維持することが要請されること。

こうした社会保険のあり方、財政上の措置等からみて、公的年金は一定の限度に抑制されることになる。先進国が取り組んでいる社会保障の中で最大の課題が公的年金の上昇傾向をどうするかである。従って公的年金だけで退職後のゆとりある生活をまかなうことができないとすれば、企業年金、財形年金、個人年金を奨励・育成することが、どうしても必要である。

社会保障は、将来の人口構造・経済成長の動向等からみて、その対象となる個人の経済力に応じ弱者に厚く、強者に薄くすること、強者はその力に応じた自助努力を行い、社会保障と私的保障の総和として、格差の少ない所得保障を得るよう配慮することも、検討されなければならないであろう。税制についても、私的年金に対し公的年金と同等以上の優遇措置を講ずることが要望される。

II 生命保険の果たすべき役割

ニーズの多様化に応じて保険種類の品揃え、細分化が進んでいる。それは望ましいことであるが、生命保険には、こうした本来の保障に加え、これを充実させるサービスを有効に提供することが今後益々要請される。ここで生命保険が深くかかわる代表的なニーズとこれに関連する施策について考えてみる。

1. 所得保障

公的年金については厚生年金を例にとっても、給付水準および支給開始年齢の見直し、保険料の増額など厳しい状況を迎えている。一方、契約者ニーズは多様化するなかで、私的年金の重要性は益々高まる。Iの後段に述べた検討が必要である。

2. 健康・医療に関する保障とサービス

健康で快適な老後をおくるために、健康増進や予防のための活動、医療や介護、リハビリの提供が切望される。定期検診・余暇・スポーツ施設の利用、老人ホームなどの住環境の提供等の付加給付をもつ保険が望まれる。

こうした課題に取り組もうとするとき、次のような方策についても検討に

値しよう。

(1) 財源の社会還元

契約者配当についても、個人への配当としてでは成果が挙げられない面があろう。その場合には配当財源の一部を契約者集団への還元としての社会還元を行う。例えば過去に蓄積された含み資産の一部を財源の一部として活用することや、会社による共同資金プールを設けることなどにより、福祉サービスや生活環境の改善に資する。

(2) 保障サービス活動に対する評価

保険給付の現物化があるのであれば、逆に保険料の一部を現物支払することがあってもよい。これは、例えば保険会社の福祉サービスに参加した者が望めば、それを保険料の一部に換算するシステムである。

(3) 公的活動の民間委託

福祉サービスのうち公的部門が責任をもって提供すべきものであっても、支障のない限り適正な管理のもとに民間に委託する。財政的援助が必要な場合は、国がこれを行う。生保会社がこうしたサービスの組織をつくったり、受皿になることができる。

(4) 情報の提供

加入しようとする者が予め持っている例えば医療についての知識、病気になったとき医療費がどの位かかるのかの知識、即ち、保険に加入しないとどういうことが起こるかについての適切な情報を提供する。

3. 生活設計の組み込み

多様な商品群を生活設計に組み込むことである。即ち、一つの保険契約をもって生活保障とそれにかかわるサービスを、生活態様の変化に即応して変身させて行くものである。いわばその時々のおオーダーメイドの提供であ

る。これを実現するために、生保の持てる力を発揮したシステムづくりをしなければならない。

それにも増して大切なことは、いうまでもなく加入者の身になってその力になれる人材の育成である。外務員は、コンサルタントとして、必要な保障内容・サービスについて情報を提供し、相談に乗り、加入者相互扶助のための活動、加入者と会社間の連絡や前述の諸活動を有効に行うための仕事に携わるなど、その活動は広くかつ深まることになる。

Ⅲ 未開拓分野への実験と提言

生命保険業界は、公的保障を補完し、国民の生活保障を志向する立場から、これまで以上に、生活保障のシステムについて国民に提案し、批判や勧告を傾聴し、改善に努めなければならない。また生命保険の果たすべき役割や未開拓分野について、例えばモデルによる実験も行い、その結果生保固有の分野として普及させるべきものは普及させるとともに、社会保障に組み入れて実施するのが妥当とみられるものについては、その提言を行うことが望まれる。

国としても、スウェーデンにみられるように、社会保障・福祉政策につきよりよい姿を求めて実験を行い、その成果を活かして行くことが大切である。

A - 2

本問を論じるにあたっては、様々な論旨の展開が考えられるが、ここでは（1）社会経済環境の変化（2）顧客ニーズの拡大（3）将来の顧客サービスの方策と論述を進めたときの各々の節における解答のポイントを述べることにする。

（1）社会経済環境の変化

生命保険の顧客サービスの将来のあり方を検討するにあたっては、まず、社会経済環境の変化に触れる必要がある。要点は次のとおりである。

① 人口の高齢化および核家族化の進行に伴う諸変化

高齢者人口は増大しつつあり、また勤労者人口に対する生産者人口の割合も高まりつつある。

一方家庭においては、核家族化が進行しつつある。このため、社会保障費(年金・医療等)は増大するが、勤労者世代に過大な負担を求めることができない以上、給付水準の抑制は避けられず、自助努力の要請は増々高まるであろう。

② 高度情報化時代の到来に伴う変化

コンピューター技術、通信技術の発展に伴い、金融機関では、例えばカード利用による利便性の追求や同一業界内、異種業界間のネットワーク化が進み、生保業界においてもその様態は大きく変貌しよう。

③ 個人の金融資産の増大や貯蓄行動等の変化、金融自由化の進展に伴う諸変化

個人の金融資産は増大するとともに、金融の自由化は個人

貯蓄の分野まで広がるに至り、顧客の貯蓄や投資に対する意識も高まるであろう。

(2) 顧客ニーズの拡大

顧客ニーズの拡大を列挙すると次のとおりである。

① 生命保険の保障機能の拡大に対するニーズ

本項目を考察するには、現在の保障分野(死亡保障、生存保障、医療・介護保障)が、前述の「社会経済環境の変化」に照らし合わせ、どのように発展させていくべきか、また新たに開発すべき分野がないか、吟味する必要があるだろう。

② 総合金融サービスに対するニーズ

本項目に関しては、生命保険の金融機能(個人資産の運用や住宅資金等のローンを含む)に関する将来のあり方についての考察が望まれる。

③ 自在性に対するニーズ

本項目に対応する自在性とは保険料払込方法、保険金・年金・配当金の支払方法の自在性、商品設計における自在性、転換制度、中途増額制度等の保障内容の見直しに関する自在性等が考えられよう。

④ 情報・相談サービスに対するニーズ

本項目に関しては、保険加入時における情報提供ニーズ、保険加入後の情報提供ニーズについての考察が望まれる。

⑤ 利便性の向上に関するニーズ

カード利用による利便性の向上等、利便性に対するニーズについても考察が望まれる。

⑥ 現物給付サービスに対するニーズ

本項目に関しては（１）との関連をも考慮しつつ、将来のあり方について考察することが望まれる。

(3) 将来の顧客サービスの方策

将来の顧客サービスの方策を論じるにあたっては、次の諸面から考察する必要がある。

① 商品面

今後の商品が持つべき保障内容・機能等について論じる必要がある。

② 販売チャネルおよび接客要員面

生命保険の販売または維持管理は顧客との対面を通じて行なわれる以上、接客要員につき十分に論じる必要がある。

③ 情報提供面

顧客にいかなる情報提供を行なうことが必要なかを論じる必要がある。

④ 業務提携面

業界外の業務提携を通じて実行可能となるサービスも多数存在するであろう。この面についても論じる必要がある。

⑤ システム体制面

コンピューターの強力なサポートにより実行可能なサービスも存在しよう。この面についても論じる必要がある。

⑥ 店舗面

生保店舗の将来のあり方を論じるのも有益な議論である。

⑦ 付随業務面

「他業の制限」の兼ね合いがあるものの付随業務を営むことにより顧客サービスが向上することもあるだろう。

A - 3

(1) 予定利率見直しの背景

次のような諸点から近時予定利率の見直しが検討されている。

- ① 長期にわたる低金利化傾向から生保の総資産利回りが年々低下しており、将来さらに低下することが予想されている。このため、利差配当率を数年来減配してきているが、予定利率とくに6.25%（10年以下）の水準が問題となっている。
- ② 資産運用面では市場性資産や外貨建資産のウェイトが増加してきており、株式のように価格上昇によるキャピタルゲインや含み益あるいは海外での高金利運用による直利引上げが期待されるものの、一方で価格変動・為替変動等の投資リスクが大きく将来にわたって安全性を見込んだ計理運営が必要である。
- ③ 一時払養老の利回りが他の金融機関に比して突出していることから種々の問題が生じている。
 - ・他金融機関から生保への資金流出
 - ・生保内内部でも
 - 利差収支がマイナス
 - 短期資金の増加は、一方で数年以内に満期による大量の資金流出を伴う。といった課題を惹起している。

(2) 予定利率の基本的水準のあり方

予定利率は、長期的な金利見通しにたって安定した水準で設定すべきは論を俟たない。

しかし、資産運用面のどのような指標にリンクして設定していくべきかは議論の分かれるところであるが、当面はつぎのような理由からインカムゲイン主体の現行の総資産利回りを基準として設定すべきと考える。

- ・運用効率を表す最も一般的な指標である。
- ・特金信を通じて一部、キャピタルゲインを対象にしているもののインカムゲイン主体であることから比較的安定しており、将来の予測がしやすい。
- ・キャピタルゲインや含み増減を包含した総合利回りを基準にする考え方もあるが、変動要素が大きく、保証基礎率である予定利率の決定に際しての指標としてはふさわしくない。

予定利率はインカムゲインの長期的見通しにたって安全性を見込んで設定し、キャピタルゲインからくる収益はバッファーとして考えていくべきである。

(利差配当財源として、インカムゲインの未精算分とキャピタルゲイン収益を考える。)

(3) 予定利率設定時の留意点

予定利率の具体的設定にあたっては、次のような点について留意すべきである。

① 保険期間別の予定利率について

保険期間の長短によって予定利率の将来見通しには差があるので期間別で違えることは是と考える。ただし、次の点には留意する必要がある。

- ・長期の予定利率は、より安全目に保守的な利率を使うべきである。
- ・短期の予定利率は、次の商品特性とも関連するが情勢の変化に応じて弾力的に見直すべきである。
- ・予定利率引き下げ時の保険料アップをおさえる意味から、ビルトイン方式も検討に値する。

② 商品特性による予定利率について

<貯蓄保険>

他業界との競合分野であることや次の諸点から長期主体の死亡保険から切離して独自に設定することが望ましい。

- ・比較的短満期が多いため、期間による平均化（単年度の損を他年度の益でう）が難しいこと
- ・他利源のバッファーが必ずしも期待できないこと
- ・他業界の金融商品同様、市場金利連動型の利回りが馴染みやすいこと。

<年金保険>

年金支払開始前後で保険の性格が変わることから年金開始前後で予定利率を違えることが考えられる。

<企業年金>

予定利率の商品間バランス問題があるものの年金制度の公的側面についても配慮する必要がある。

③ 無配当、有配当における予定利率について

一般には、

$(\text{有配当予定利率}) < (\text{無配当予定利率}) < (\text{有配当予定利率}) + (\text{利差配当})$
が成り立つ。

無配当は、有配当より、実際利回りに近いところで設定していることから、利回り低下の状況下では、より弾力的に予定利率を見直す必要がある。

④ 予定利率と他の基礎率との関係について

保険料設定時においては、基本的には各基礎率が独立にそれぞれのセーフティマージンを含んで設定されるべきである。

ただし、顧客対応上、予定利率引き下げにより保険料が引き上げとなる状況

下では他の計算基礎率を調整することにより保険料の上げ幅を抑えるための経営努力は必要である。勿論、この際、契約者間の公平性が大前提となる。

(4) 既契約の取扱について

予定利率の引き上げを実施した場合、既契約の取扱いについても十分なる検討が必要である。

① 保険料

予定利率引き下げ時にこれを既契約遡及することは難しい。(最高裁判所判例により業法第10条第3項を適用するのは保険事業の維持、経営の破綻を救う道が既契約遡及以外にないときに限られている。)

② 解約払戻金

保険料とともに約定価格であるので、保険料を引き上げない以上、責任準備金を積み増したとしても、引き上げる必要はない。

③ 責任準備金

保険会社にとっては、ソルベンシーの確保が必須であるので、低金利が続く状況では責任準備金計算用の予定利率を安全目に設定することにより責任準備金を積み増すことが考えられる。しかし、次のような問題がある。

- ・低金利下では、 λ 、 μ 配当ともに財源面では苦しくなっており、責任準備金を積み増すという財源的困難性
- ・配当を引き下げると一方責任準備金を積み増すことの顧客説明の困難性
- ・税務上の問題(有税積み立てにならざるを得ないとすれば、これが顧客の利にかなうかという問題)

④ 社員配当金

既契約遡及をしない場合は、配当によって既契約と新規契約のバランスをとることが必要となる。また、仮に利差配当がマイナスとなるときは利源間の通計が必要となる。

(5) 予定利率引き下げの時期について

現行の予定利率水準の財務収益確保に向けて、資産運用面で格段の経営努力を傾注していくことは勿論であるが、生保経営の健全性を保持していくため予定利率の引き下げは重要な課題となってきた。

保険料引き上げになることから

- ・顧客への十分なる説明
 - ・そのための外務職員教育
- も必要となる。

また、こうした低金利情勢はひとり民間生保だけでなく、金融機関全体を通じた動きであり、簡保・農協・各種共済・年金制度等々でも計算基礎率としての利回りが見直されていくべきものであり、その意味で実施時期についても相応の配慮が必要となろう。

I 個人保険の現行付加保険料体系

個人保険の、付加保険料の設定については、以下の基本的考え方がある。

a) コスト（原価）主義

保険事業を営む上での、事業費支出の実態に即応した付加保険料を設定しようとする考え方

b) 効用主義

保険の給付の効用に応じた付加保険料を設定しようとする考え方

いずれの考え方にも一長一短があると思われる。例えば、コスト主義に基づく賦課方式には、小額契約の付加保険料割合が極めて高くなる等おのずと限界があること、また効用主義の立場をとった場合、保険効用の定義づけが困難であることなどが指摘できるであろう。

現在の生保会社においては、効用主義を前提としながら、コスト主義を考え併せた、いわゆる $\alpha-\beta-\gamma$ 方式によって付加保険料を設定している。

$\alpha-\beta-\gamma$ 方式には、以下の様なメリットがある。

- ・給付の効用に応じた $\alpha \cdot \beta \cdot \gamma$ の設定により、いろいろな給付の組合せにもある程度対応できる。
- ・費目別に付加保険料の区分が明確なため、実際の事業費支出との対応が可能であり、経営効率の把握に適している。

II 生保事業を取り巻く環境変化とその影響

近年の生保事業を取り巻く環境は、以下のような変化をみせている。

- a) 人口構成が高齢化し、今後さらに平均寿命の伸びが期待される。
- b) 保険市場が成熟化し、安定的に推移している。
- c) 個人金融資産が増大する一方で、低成長経済・低金利水準といった状況の中で、顧客の金利選好意識が高まっている。

上記のような環境変化をうけて、生保事業は次の様に変化してきている。

(1) 保有資産の増大

定期保険・養老保険といった商品群から、終身保険・個人年金・介護保険という老後に向けての資金準備ニーズが高まり、生保の保有する資産が増大しつつある。

(2) 保有構造の安定化

今後、保有契約高はかつてほどの伸びが期待できず、安定的に推移していく。また、保有契約高の安定化に加え、度重なる低料により、保険料収入も安定的に推移している。

(3) 商品の多様化

以下の様な多様な商品開発が進められている。

- ・年金の型種類を幅広く準備した個人年金保険
- ・寝たきり、要介護状態を給付の対象とした介護保険
- ・保険料払込後に年金給付や介護保障給付を選択できる終身保険など

(4) 貯蓄性商品と保障性商品のアンバンドリング

保障性商品については、死亡率の改善によって低料化が進行しており、さらに終身払込のもの、短期更新型定期特約などが発売され、低価格化にいったん拍車をかけている。一方で貯蓄性商品については、金利選好ニーズの高まりによって、一時払養老保険を中心とする高利回りの貯蓄性商品の販売が増大している。このように、貯蓄性商品と保障性商品のアンバンドリングが進んでいる。

(5) 価格競争の激化

貯蓄性商品については、銀行・証券・保険といった業界の垣根を超えて、いっそうの価格競争（利回競争）が激化している。

Ⅲ 環境変化によって生じる現行付加保険料体系の問題点

現行の $\alpha - \beta - r$ 方式は、Ⅱであげた影響によって生じる問題点を、以下のよう
に指摘することができるであろう。

(1) α について

現行の α は、昭和51年以来据置かれている。この α は、養老保険を基準としており、契約初期において貯蓄保険料を新契約費に流用できることが、いわば前提となっていよう。しかしⅡ－(4)であげた保障性商品の低料化

により、現在の α の水準は、貯蓄保険料では賄いきれないほどの相対的高さを持つに至っている。

(2) r について

II-(2)で述べた通り、保有構造が安定化しているため、現行S比例である r の収入が今後伸び悩むことが懸念される。さらに、払込終了契約・転換後契約が増えるに従い、いわゆる払込中 r から払込不要 r' へのシフトも考えられよう。一方、増大する資産を管理し価格競争に対応するためには、国内外にわたって資産運用部門の強化が必要であり、これによりコストアップすることは明白である。

また保障性商品・貯蓄性商品へのアンバンドリング化・商品の多様化の中で、 r を保険金比例だけでとる方式は、かなり問題が生じてきている。

(3) β について

現行の、団体扱・口座扱・個別扱といった払込経路間における料率設定が果たして妥当なものか、コスト主義の観点からも見直しが必要になってきている。また金利選好意識の高まる中で、一時払→月払の β による割増は、それを分割返済による利率に換算すると世間水準を大きく超えた(8%程度)ものに相当することも、問題として指摘される。

IV 問題点に対する対応案

(1) α について

保険料水準の低下、特に保障性商品の貯蓄保険料水準の低下を踏まえ、それに見合った α 水準の見直しが必要となろう。それには、現行S比例 α から保険料比例新契約費である δ へのシフトも考えられる。なお、それに応じて新契約費の支出を付加保険料収入に合わせて繰り延べる必要がある。

(2) r について

r の費目である維持費を仮に、死亡保障・貯蓄のそれぞれの機能に対するものに分けたとすると、おおまかに次のように考えられる。

①保障機能に対する維持費

保険金・給付金の支払事務、査定等の経費

②貯蓄機能に対する維持費

満期保険金・年金の支払事務、資産運用等の経費

③双方共通の維持費

契約上の諸変更、総務部門の経費

このうち①であげた維持費は、事務の機械化・効率化が進む中で、相対的にコスト減となってきている。しかし②にあげた経費は、一時払商品の増加による保有資産の伸び、あるいはより収益性の高い資産運用を目指す中で、いっそうの財務部門の強化、人員の増強等により、高コスト化してゆくと考えられる。このため、現行の一律S比例 γ は、実際の事業費支出に対してミスマッチをおこしている懸念がある。

こういった状況の中では、 γ の設定を、保障機能・貯蓄機能のそれぞれについて、実際の事業費支出に対応した設定に置き換えることが、必要となる。具体的には、現行一律S比例になっている γ を、責任準備金に比例するものと、危険保険金に比例するものに分離する方向である。即ち、

- ・「保障部分」に対するもの
危険保険金比例ローディングとする。これは、予定死亡率を一部引き上げて、それを付加保険料にあてることと同様の効果をもつ。
- ・「貯蓄部分」に対するもの
責任準備金比例ローディングとする。これは、予定利率を一部引き下げて、それを付加保険料にあてることと同様の効果をもつ。

現行S比例 γ は、

$$\text{危険保険金に対する } \gamma = \text{責任準備金に対する } \gamma$$

となっている。しかしこれを、上記のとおり危険保険金比例部分と責任準備金比例部分とに分離して設定することによって、以下のようなメリットを生むこととなる。

- ・アンバンドリングが進む中で、事業費と枠をマッチさせることができる。
- ・商品の多様化・払方の多様化に対しても、妥当な付加保険料の設定が可能となる。
- ・保有資産の増大に対して、 γ の増収が見込めることとなる。

現に、変額保険やユニバーサル保険においては、一部責任準備金比例 γ の考えを取り入れている。

(3) β について

現行の β は、分割割増率の β は若干ずつは引き下げているものの、水準と

しては戦後ほとんど変わっていない。

団体扱・口座扱・個別扱といった、払込経路間における料率設定については、口座扱が主流になりつつある中で、実際の事業費支出の実態分析にたつて、 β のあり方を見直すべきであろう。例えば、大部分の米国生保においては、口座扱料率を基本保険料とし、集金扱契約は、別途手数料を徴収する方法がとられている。

また、一時払と月払料率との関係を、仮に分割返済によるものと考えて利率（に相当するもの）を計算すれば、おおむね8%程度になる。これは、現行の市中金利を考えた場合極めて高い水準であり、月払料率の割高観が否めない。この点の対応も必要であろう。

B-1

(解答のポイント)

我が国の公的年金制度は昭和61年に改正され、平成7年の公的年金制度全体の一元化に向けてその地ならしがなされた。また、平成1年は財政再計算の時期であるため年金財政上の見地からも制度の見直しがされる予定である。

公的年金制度は六つの制度があるが、これを制度・給付水準等から大別すると

- ① 国民年金
- ② 厚生年金保険
- ③ 共済年金

の三つの制度となる。

これらの公的年金制度につき年金財政上の観点から現状の問題点を整理すると

1. 現状の問題点

- ① 我が国の人口構造の急速な高齢化

死亡率の低下による平均余命の伸び

これによる老齢年金受給者数の増加と受給期間の長期化

- ② 我が国の産業構造・就業構造の変化

農林業を中心とした自営業者の減少と雇用者の増加

女子雇用者の大幅な増加

③ 修正積立方式による資産の積立不足

後代への負担先送り

④ 各制度間の給付水準の違い

基礎年金導入により基本的部分は統一されたが

ア. 国民年金… 1階建(老齢基礎年金)

イ. 厚生年金保険… 2階建(老齢基礎年金+老齢厚生年金)

ウ. 共済年金… 3階建(老齢基礎年金+老齢厚生年金+職域年金)

とまだ各制度に大きな違いがある。

⑤ 各制度間の年金支給開始年齢の違い

国民年金… 65歳

厚生年金保険… 男子60歳, 女子段階的に60歳まで引上げ
(平成12年まで)

共済年金… 段階的に60歳まで引上げ
(平成12年まで)

⑥ 鉄道共済等の財政破綻の問題

⑦ 国民年金における無拠出年金に対する財政上の問題

以上の問題点を踏まえて今後の方向について論ずる。

2. 今後の方向について

① 給付水準の一元化とその妥当性

- ・ 社会保障部分として基礎年金の水準は十分か
- ・ 厚生年金保険での給付水準は男子平均賃金の69%であるが、これについては？

② 年金支給開始年齢の統一

各制度間の統一と企業における定年制の問題

③ 保険料負担の増加の問題

後代負担の可否とその限度

④ 各制度の財政調整の可否とその限度

⑤ 国庫負担(税負担との関係)はどうあるべきか

⑥ 企業年金の育成と役割について財政上の見地からの問題点

以上について財政上の見地から意見を述べる。

B-2 我国の企業年金（厚生年金基金、適格年金制度）における税制について簡記し、そのあり方について所見を述べよ。

次のような論点について意見が整理され、解答者の見識が示されていること。

1. 税制についての簡記の例

	(厚生年金基金)	(適格年金制度)
(1) 掛金	事業主負担分 加入員負担分	損金扱い 社会保険料控除
(2) 給付	年金給付 脱退一時金 遺族一時金	同左 (但し、加入員負担分を除く) 同左 (但し、加入員負担分を除く) 相続税の対象
(3) 積立金	免除保険料の2.7倍の水準まで非課税。この水準を超えた部分に特別法人税がかかる。	全資産に対して特別法人税がかかる。
(4) 収益	非課税	非課税
(5) 剰余金	継続して保有可能	再計算時に事業主あてに返還
(6) 過去勤務債務の償却	7～20年で償却	次の何れかの方法 イ 残高の3/10以下 ロ 掛金率計算時点の残高の1/5以下 ハ 発生額の1/5以下

2. 主な論点

(1) 課税段階（どの時点で課税すべきか）

現行は原則として給付時課税となっているが、そのことの得失を拠出時課税との対比等で整理して、意見が述べられていること。

例えば、給付時課税の場合は実際に給付段階にならなければ手取り年金額が確定しないのに対し、拠出時課税の場合はある程度手取り年金額が予測出来ること。

また拠出時課税の場合、給付時までの利息は全て非課税で良いのかどうか、さらに高額所得者にとって税率が高くなり過ぎないかどうか等。

(2) 特別法人税の性格とそのあり方

現行特別法人税の根拠は所得税の給付時までの延滞利息分であるとの説明がなされているが、そのことの是非等について意見が述べられていること。

例えば、加入者個人で見れば適格年金の給付が結果的に非課税となることがあり得るのに、その事とは無関係に全資産について課税されることの矛盾や特別法人税率の算定根拠についての意見など。

(3) 退職所得と年金所得（雑収入扱い）の関係

両者の関係の在り方について意見が述べられていること。

例えば、現状では退職所得の非課税限度がかなり高いため、年金で受給するよりは一時金を選択する者が（特に適格年金において）多くなっているが、両者の合理的な関係はどのように在るべきか。また公的年金の補完としての機能を強化するため年金での受給を他の所得よりも税制上優遇する必要が無いかなどについての意見。

(4) 厚生年金基金と適格年金制度の税制上の取り扱いの違い

違っていることの妥当性もしくは現状の取り扱いの違いが妥当でないとするれば、どのようにすれば良いのか等について意見が述べられていること。

例えば特別法人税の課税基準で厚生年金基金の方が優遇されている理由は、終身年金が原則であるからとされているが、適格年金制度でも終身年金を支給している先があることをどのように考えたらよいのか。また過去勤務債務の償却の取り扱いが両者で大幅にことなることの是非等についてふれられていること。

(5) 加入者負担金の取り扱いについて

税制上の優遇措置が必要かどうか、また優遇措置を認めるとしてもその限度はどのように設定すべきか等。厚生年金基金では社会保険料控除が認められるかわりに掛金額に限度が設けられていることや個人年金との関係についても論じられていることがのぞましい。

(6) その他

例えば、剰余金の取り扱い、退職給与引当金制度との関係等についての意見。

B-3 (解答の要点)

現在次のような観点から国民年金基金制度の導入が検討されている。

- ・自営業者の老後生活に対する多様なニーズに応えるとともに、被用者年金グループとの公平を確保する。
- ・そのために、自営業者のために基礎年金にさらに上乘せした年金制度を設ける。
- ・具体的には、現行法上制度化されている国民年金基金制度を活用する。
職能型国民年金基金の設立要件の緩和と地域型国民年金基金の創設
- ・厚生年金基金との均衡のとれた社会保険料控除等の税制優遇措置と事務費に対する国庫負担の助成措置。

かかる状況を踏まえて次のような事項について解答者の意見が述べられていること。

1. 意義について

- ・自営業者、民間被用者、あるいは公務員という職業の違いによる公的年金制度の違いがあるが、制度間の公平性とその限界。
- ・国民年金基金制度導入による被用者との公平性確保及び自営業者の老後生活設計への対応。
- ・厚生年金基金との機能対比。
- ・税制面での優遇措置等。

(自営業者は被用者と異なり定年制が無いなど就業状況に違いがあり、老後生活設計面で多様性があると共に、所得の捉え方においても問題があるなど被用者の公的年金と同様の形態は採りがたい事情がある。国民年金基金の導入により被用者との公平を図ると共に、多様な老後生活設計に対応しうる選択が可能となれば、その意義は大きいと言えよう。その観点から見れば、国民年金基金は公的年金の役割を代替する面が大きいと言えるのではなかろうか。)

2. 設立母体について

- ・年金数理の観点及び基金運営の観点から捉えた加入対象範囲と人員規

摸

業種、 地域、 参加率、 人員規模、 設立母体

・現在考えられている職能型国民年金基金及び地域型国民年金基金について上記各事項の捉え方。

(基金の加入集団を年金数理の面で捉えれば、基礎率等において大数の法則を適用または擬制できる規模と性格を有することが条件となろう。基金運営の観点に立てば、基金運営を円滑に行いうる事務費用の確保のできる規模と、その運営体が指導統制力を持ち制度の管理と運営を円滑に行いうることを条件となろう。

職能型国民年金基金にあっては設立母体として総合設立の厚生年金基金で要請される組織母体が考えられようが、地域型国民年金基金にあっては、基金設立のための推進体制がつくられ基金設立と基金運営体制の構築がなされていくことが考えられる。)

3. 制度設計について

・加入員である自営業者が掛金の負担者であり、給付の受給者であることの観点から捉えた制度の設計。

掛金、 給付、 加入・脱退、 過去勤務期間

・国民年金基金間の制度設計面の共通性。

(掛金が年金財政の評価検証の結果を反映して変動することは基金運営上好ましいとは言えず、従って掛金建ての制度設計が望ましいと言えよう。掛金の負担者が加入員自身であることや給付の安定性を考えれば、加入員の掛金累計というものを念頭において給付設計を行うことも必要ではなかろうか。

掛金については老後生活設計の多様性への対応もあり定額口数制の導入が望ましいと言えよう。

税制上の優遇措置との関連で脱退については制限が加えられてしかるべきであろう。

また、国民年金基金の意義から、あるいは加入員の基金間移動を考えると、国民年金基金の制度設計面において基本的に共通性を持たせることが必要であろう。)

4. 制度運営について

- ・基金の行う業務と特徴。
- ・基金事務局の体制と業務の外部委託。
- ・年金財政運営－利差益の扱い、基金間の財政調整。
- ・国民年金基金連合会。

(基金事務は基金と加入員との関係が直接的であり膨大な事務処理が必要である。厚生年金基金に準じて業務の一部を外部に委託するとしても基金の固有業務の処理には、人的・物的両面での充実が要請されよう。

資産運用については、受給権の保全の観点より厚生年金基金に準じた外部委託が考えられよう。

基金間で運用収益が異なることになろうが、各基金における利差益の使用法、あるいは基金間で年金財政状況に差異が生じた場合の取扱いについて、各基金毎に完結させるのか又は何らかの財政調整が行なわれるように考えるべきかという議論もあろう。)

B-4 (解答の要点)

1. 企業年金制度は給付の支払とそのため資金準備を目的とするものであり、その運営は年金財政の適正な計画と運営に基づいて行なわれる。

年金数理はこの年金財政に枠組を与え、支えるものといえる。

やや具体的にいえば年金制度の適正な計画・運営は、年金財政の策定と定期的に行なわれるその検証・評価を通じて行なわれるものであり、年金数理はその年金財政に数量でもって指針を与える役割を有しているといえよう。

従って、年金数理は年金制度における掛金率計算や財政決算、財政再計算に直接的にかかわるものであるが、それ以外にも年金制度の設計、制度の適格性の検証、基礎率策定の基となる加入者及び脱退者のデータ管理、年金財政の検証・評価の基礎資料となる掛金や給付金の管理、同様に資産の管理・評価等、企業年金全般にわたってその役割が及ぶものであるといえる。

2. 年金数理の基礎となる原理は「収支相等の原則」であり、その原理に基づいて財政方式が考えられている。企業年金制度における財政方式については

- (1) 収支相等の適用をどの範囲、どの期間で考えるか、
- (2) その期間の各時点でどの程度の資金準備が必要か、
- (3) 掛金についてどの程度の平準化を考えるか、

という点についての検討が必要であろう。これらのことを考えれば事前平準積立方式以外の財政方式は企業年金制度の財政方式として採りえず、「適正な年金数理」の要請の下で我国では、解放基金方式と加入年齢方式が代表的なものとして採られている。

3. 財政方式を適用するには、年金制度における資金の収入と支出の予測が必要であるが、これらは長期的な予測であり将来に向かって不確実な予測といえる。収入・支出を細かに要因別に見た場合に、それら各要因は確率事象として捉えることができるかどうか厳格には問題なしとしないが、実績値をベースに修正を加え、それらを将来に向けて適用し総合的な予測を行うとともに財政再計算による予測の変更を一定期間毎に行なうことによって年金財政の安定化を図ろうとしている。

4. 我国における企業年金制度においては、それらのことは、企業年金制度を規制する法律や政省令、あるいは行政省庁の指導による「適正な年金数理」の要請とも相俟ってほぼ適正に運営されているといえるのではなかろうか。即ち、現状企業年金制度における年金財政運営に年金数理は大いに機能しているといえよう。

5. しかしながら現状において問題点が無いわけではなく、また将来を展望するとき、次のような事項について検討がなされる必要があるだろう。

(1) 受給権の保全について

事前積立方式の採用と資産の外部積立により財政方式に基づく相対的な受給権の保全が一応なされているが、例えば過去勤務債務の償却の状況によってそれが左右されることがあるなど、不安定である。また企業年金制度の運営の自由化を考えれば、最低積立水準とその確保について検討される必要があるだろう。

(2) 年金財政計画・運営について

規制の範囲内での処理ということで機械的な処理の度合いが強くなる傾向がないだろうか。また規制の範囲外のことについても年金数理的検討や配慮が薄れつつあるのではないだろうか。基本的には年金数理にかかわる規制の緩和・弾力化とアクチュアリー自由裁量の余地の拡大、それを支える年金数理技術の向上が望ましい姿といえよう。

(3) 年金数理の開示について

現状一定の様式により年金数理事項について開示されているといえるが、委託者の目からみて分かりやすいものとはなっていない。年金数理の自由化が図られるほど年金数理の分かりやすい形での一層の開示が要請されることとなろう。

(4) 法的規制の整備について

年金数理の行使者についての規定、適正な年金数理の行使についての規定の明確化を図り、そのうえで細部についての規制を自由化の方向で再整備するのが望ましい姿ではなかろうか。

今後予想される企業年金制度の自由化を考えると、年金数理の観点からは財政運営の健全性の確保が図られることが前提であり、年金数理の行使の自由化と調和した形での条件整備が必要であろう。

C - 1

損害保険事業が、消費者に十分な補償を提供し、その社会的役割を果たしていくためには、商品内容を適時適切に見直し、消費者ニーズの変化に対応した保険商品の開発・改善を図っていく必要があることはいうまでもない。しかしながら、その結果、保険商品が多様化することによって、事務処理が複雑化し、事務コストの増大につながることでありやすく、保険経営の効率を低下させることにもなるといった問題を生じていることも事実である。

本問に対しては、損害保険の普及と経営の効率化の観点から自由に所見を述べればよい。一例として、次のような観点に立った論述を掲げておく。

- (1) 保険商品の多様化の状況と社会的背景
- (2) 保険商品の多様化に伴う問題点
- (3) 今後の課題と改善の方向

1. 保険商品の多様化の状況と社会的背景

保険商品については、消費者ニーズに対応する商品の開発・改善が常に重要であり、多様化がその必然的な結果であることはいうまでもない。

保険商品の開発・改善をうながす社会的背景としては、

- (1) 産業の発展、構造変化に伴うリスクの複雑化と新たなリスクの出現
- (2) 保障観念、賠償意識の発達
- (3) コンシューマリズムの高揚
- (4) 消費者嗜好の多様化
- (5) 生活様式の変化

等社会・経済環境の変化の諸要素があり、これらに対応して、最近では、女子パートタイマー保険、こども総合保険、ホリデー・レジャー総合保険特約、フランチャイズ・チェーン総合保険、税理士賠償責任保険、自治会活動保険等の新商品が開発され、また、欧米で普及している免責金額制度にならった一定額まで自己負担することを条件とした火災保険料の割引制度、海外旅行傷害保険におけるパスポート再取得費用等を担保する特約、医療費用保険の改善など、損害保険商品の現状は極めて多様化しているといえる。

2. 保険商品の多様化に伴う問題点

このような保険商品の多様化は、各種の需要に幅広く対応しているといえる反面、次のような問題を各面で生じている。

- (1) 保険種目間で担保危険・担保条件の重複・不整合がみられ、

契約規定も十分に調整されていない。

- (2) 特に火災・自動車・傷害など大衆保険においては、保険契約者にとって商品の多様化が複雑化となり、かえってわかりにくいものとなっている面がある。
- (3) 大衆保険普及のためには募集機関による適切な販売活動が重要であるが、保険商品の多様化は、それが適切に行われない場合には、募集機関の業務をも複雑化し、より困難にする傾向がある。
- (4) 損害保険においては、商品の原価に相当するものは、クレームコストと事業費であるが、このうち前者は事前に知られていないため新たなリスクの出現に対しては、統計資料が不完全である場合が多く、したがって、料率水準の決定等慎重に対処しなければならないことも注意を要する。
- (5) 保険商品の多様化は、事務処理を複雑化し、事務コストの増大につながることでありやすい。その結果は、付加保険料中の事業費の問題として契約者の保険料負担にもある程度反映されざるをえず、少量多品種の場合は保険経営上の効率を低下させることにもなる。
- (6) 保険商品の多様化に伴い引受業務および損害調査業務にもある程度複雑な面が生ずる。また、社会的要請が強く反映した商品については、モラルリスクや逆選択の防止、採算の確保等、保険経営の基本原則との調和を考えなければならない場合もある。

3. 今後の課題と改善の方向

わが国損害保険業界は近年、社会経済情勢の変化に対応し保険商品の多様化を急速に進めてきたが、前記諸問題点から見て、今後の課題と方向は次のように考えられる。

- (1) 基本的に社会のニーズに敏速に対応して商品の開発・改善を行うべきことは今後も変わらぬ課題である。しかし「社会のニーズに対応する」とは、消費者や社会的・政治的勢力の声を単純・無批判に受け入れることではなく、消費者にとって真に必要なものは何かということを真剣に検討してそのような商品を供給することでなければならない。いわば、当面人気のある商品を売るというよりも、真に売るべきものを売るという態度が必要である。
- (2) これまでの商品多様化によって生じた問題点を解決し、保険契約者の利益、募集機関の契約取扱上の便宜および事務処理の合理化を図るためには、既存商品の整理統合を含めて体系的な商品の調整・改善を行うことが必要である。

(3) 損害保険商品に関しては、全社画一的な商品でなく独自商品により特色発揮に努めるべきであるとする見解もあるが、前述の理由により、比較的わずかな特色発揮のため、いたずらに商品を多様化するような方向での新商品開発競争は避けなければならない。

C - 2

1. 損害保険料率の弾力化・自由化の問題は、要するに、料率カルテルの拘束力を緩和し、市場原理をより強く機能させ、経営の効率化を促進することを目的として、そのためにいかなる手段が合理的であるかを探求することであるといえよう。この問題を論ずるに当たっては、まず、料率カルテルにおける短所、料率競争の短所を検討することが必要であろう。

(1) 料率カルテルの短所

一般に価格カルテルの最大の弊害は、独占利潤の取得のための不当な価格吊り上げであるが、政府による厳格な監督の行われている保険事業においては、そのような独占利潤が顕著となる恐れは小さい。しかし、価格カルテルの下においては、監督下においても、一般に次のような現象は抑制しがたいことが多い。その第1は、コスト引下に対する誘因の不足である。価格競争のない場合は、それがある場合に比し、コスト引下の誘因が小さくなることは避けられない。一方、価格競争が不可能であるため、価格引下の代わりに販売力の強化など別の手段による競争が激化しやすく、そのためにコストが上昇することもある。第2は、消費者の利益に対する感受性の不足の可能性である。価格カルテルの下では、消費者の利益は企業にとって営利上最も重要なことではなくなり、企業は各種の施策において自己の利益を消費者の利益に優先させても生存を脅かされない。このため、消費者の需要が十分に満たされず、進歩が阻害される恐れがある。第3は、統制の制限ない拡大である。一つのものを制御すれば、他のものも制御しなければならなくなり、統制すべきものの範囲が際限なく拡大する。統制しないものを残すと、その分野で不合理な過当競争が生じやすい。このため、カルテル・ルールは著しく多岐にわたり、かつ詳細・煩雑となる傾向があって、それが事業の弾力化・効率的な運営を阻害することもある。また、この状態の下においては、カルテル・ルールの抜け穴探しなども行われやすく、これが競争の公明正大さを害することにもなる。

(2) 料率競争の短所

他方、料率競争が種々の弊害を伴いやすいことも事実である。先進諸国においても、料率競争のために経営破綻や、ある分野での恒常的な欠損が生じている。一般に競争市場においては、保険収支の良否には5年ないし10年のサイクルが見られることが多い。収支の良好な年が続けば、保険の供給が増加し（capacityの過剰）、料率が低下する。このため収支が悪化し、保険の供給が減少し（capacityの不足）、やがて料率が上昇し始める。料率が高く

なれば、収支が好転し、再びcapacityが過剰となる。capacityの過剰の時期には、保険数理を無視した不健全な引受を行う保険者が現われ、他の保険者が競争上これに追随せざるを得ないこともある。また、供給の不足の時期には、危険の選択が過度に行われ、保険の利用可能性の問題を生じることが多く、社会問題となることもある。このような現象は、明らかに料率競争の短所であるといえる。

2. 損害保険料率の弾力化・自由化の当否は、それぞれの市場の実状に応じ、料率カルテルによって起り得べき弊害と料率競争によって起り得べき弊害との比較考量によって判定すべきものと考えらる。

(以下は、一つの見解であり、各自の意見を論じればよい。)

弾力化・自由化の方法としては、一挙に自由化することのほか、基準料率の上下一定割合の範囲内での自由化というような中間的方法も考えられている。そのような方法がわが国の現実の状態から実際によく機能し得るものかどうかについては検討を要しよう。単に全部の会社の料率はその割合だけ低下し、そこに固着したのでは、それは事実上カルテル料率をそれだけ低く設定したのと同じであり、弾力化したものとはいえない。また、大衆物件については被保険者保護の見地から統一料率制度を維持し、企業物件については自由化を行うとの見解もある。しかし、料率競争が大衆物件よりも企業物件において過当になりやすいことは自明の理であり、もし、企業物件について過当な料率競争をし、大衆物件の高料率によってこれを補うこととなったのでは、目的に反する。そのほか、純保険料率については算定会料率を用い、付加保険料率については各社の自由とするとの考えもある。付加保険料は各社の経営方針に依存するものであり、また算定会は保険経営上真に必要な経費の額を正確に算出し得る立場にないから、この方法は算定会料率の信頼性を現在以上に高めることになるかもしれない。しかしながら、この場合も、営業保険料そのものが自由化されるのにほぼ等しく、純保険料に関する拘束は事実上無意味になり、その結果、算定会料率はadvisory rateに過ぎないものにならう。

料率の弾力化・自由化を行う場合には、損害統計の整備とクレームコストの科学的な算定が一層重要となる。そのクレームコストは、ポートフォリオの総体についてだけでなく、個々のリスクの危険度をできるだけ正確に反映するように見積らなければならない。そのためには、リスクの分類方法その他料率体系全般の一層合理的な構築も必要となる。もし、これらの用意が十分になさ

れないまま料率競争に突入する場合は、必然的に無秩序な料率引下や過度の料率競争が発生し、保険契約者間の不当差別や保険収支の悪化を招く恐れがある。

料率の自由化の場合には、これと共に、監督官庁による料率規制の態勢の一層の充実も必要である。自由料率の場合は、各社ごとに、その用いる料率について、保険者の支払能力を損なうおそれの有無、不当差別の有無、ダンピングの有無等が、個別に調査されなければならないからである。

C-3 (解答例 1)

近年の注目すべき経済・社会の構造変化としては、次の点が挙げられる。

1. 金融の自由化・国際化の進展
2. サービス化・ソフト化の進展
3. 情報化社会の進展
4. 高令化社会への進展

これらの構造変化に対して損害保険事業に種々の影響をおよぼしているが、その一つに消費者や企業に新たなニーズが生じ損害保険事業がその進展のための的確に対応することが求められている。また、規制緩和がないし、その見直しの動きが経済全般にみられ、その一環として損害保険事業に対しても規制緩和が要請されている。以下、損害保険事業との関連で注目すべき経済・社会の構造変化と思われる上記の4つの環境変化と損害保険事業に対する影響また対応について概観してみよう。

1. 金融の自由化・国際化の進展

損害保険事業には、家計・企業から保険料を収受するという「資金の取り手」の面と、これらの資金を金融・資金市場で運用するという「資金の出し手」の面とがある。このうち「資金の出し手」という面においては、損害保険会社は、他の金融機関と同様、金融の自由化・国際化によるメリットを享受しうる立場にあり、直接的な影響を受けていると言えよう。損害保険会社は、保険事故に備えて十分な担保力を蓄える必要があり、このため堅実な資産運用による財務基盤の充実は常に重要な経営課題である。また、これに加えて、昨今、長期性資産が増え、この運用成果の契約者への還元が非常に重要になっていることから、効率運用が著しく高まっている。さらにまた総資産に占める海外投資の残高も上昇してきており、この点からも、現在までのところ金融の自由化・国際化という状況に即応した運用努力が払われてきたと評価できるのではないかとと思われる。

2. サービス化・ソフト化の進展

経済のソフト化・サービス化にあたっては、これが消費の多様化を背景として生じていることから、損害保険においても従来以上に個々の消費者の特徴や、リスクに即応した商品の開発が求められており、近時のいわゆる「セグメント商品」の開発が進んでいる。セグメント商品は、特定の顧客層を対象とし、ニーズに即して、きめ細か

な設計上の工夫を施した商品として注目され、子供向けの保険、シルバー層向けの保険等、様々なライフステージに適合した商品が開発されてきている。

また、損害保険事業の補償機能は、主として、事故が生じた際の保険金の支払いを通して実現すれば、十分とされていたが、経済のサービス化・ソフト化に伴って次のような各種サービス機能についても拡充ないしは追加が図られてきている。

イ．事故防止のための安全・防災サービスとして、自動車保険・火災保険・労災総合保険の面で防災診断の実施や防災情報の提供。

ロ．事故の際の契約者の負担を軽減するサービス、例えば、夜間・休日の事故受付、また、修理業者等の斡旋、派遣といった保険給付。

ハ．情報提供・生活相談・経営支援等のサービス提供。

3. 情報化社会の進展

近年コンピューターの利用が急速に進み、経済社会のあらゆる分野に情報化の波が押し寄せている。情報化の進展への対応として、現在、情報分野専門の保険として、コンピューター総合保険と情報処理業者賠償保険がある。昭和50年に開発されたということもあり、近年における情報化の進展に即応しきれていない面も少なくなかった。損害保険業界としてこれに対応し、コンピューター総合保険を改定し、目的・対象の拡大を図り、また同時に、情報処理業者賠償に電気通信事業者を追加した。今後さらに情報化の伸展に伴って、オンライン事故やコンピューター犯罪に対する保険手当てを希望する企業が増えてくることも予想されるので、今後の需要動向を見極めつつ、この種の商品の開発を検討する必要があるだろう。

4. 高令化社会への進展

急速な高令化の進展は、経済・社会に広範な影響を及ぼすものと思われるが、損害保険事業との関連で注目されるのは、医療ニーズの増大である。高年令者層ほど受診率及び一人当たり年間診療費が高くなる傾向があり、高令化の進展は、疾病構造の変化や医療技術の進歩などともに国民医療費を増大させる要因となっている。また、高令化に伴い、介護サービスへのニーズも増大している。今後、寝たきり老人等の被介護人が増加していく一方、いわゆる核家族化の進行に伴って、独り暮らしの老人あるいは老夫婦のみの世帯が増大しており家庭内における十分な介護が困難となっていくことが予想されるので、介護サービスに対する社会的ニーズも次第に高まっていくも

のと予想される。

高令化との関連において、61年4月に医療費用保険が開発されたのを除き、目立った商品対応はなされていない（介護費用保険については平成元年4月損害保険会社に認可された）。一方、今後、高令化が急速に進展するにつれ、老後の生活や健康に対する関心がますます高まっていく状況の下にあっては、損害保険事業がその特性を活かした保険サービスを提供することにより国民の自助努力の形成に寄与することが強く期待されるであろう。さらに、新たな年金商品の開発も必要になるものと考えられる。これらの保険の開発にあたっては、従来にも増して、確実な数理的基礎を求められることになるので、今後のアクチュアリーの責務にも多大の影響を及ぼすものと考えられる。

むすび

以上述べたように、経済・社会の構造変化は、今後の損害保険事業の多方面に影響を与える。また、今日の経済・社会は損害保険の存在を抜きには考えられない時代になっている。経済・社会の構造変化は、今後とも急速に進んでいくと考えられるので、損害保険事業のもつ社会的使命との両立を図りながら柔軟な対応をしていくことが重要と思われる。

C-3 (解答例 2)

近年の経済・社会変化は、損害保険事業の今後のあり方に対して大きな影響を与えつつある。ここでは、まず近年の経済・社会構造の変化の概略を述べ、それが損害保険事業に与える影響について、家計分野と企業分野とに分けて論ずることとする。

近年の経済・社会の構造の変化の第1点目として指摘すべきことは、金利の自由化に象徴される金融の自由化・国際化の進展である。このことを促した要因は、1つには金融資産残高の増加と、それによって促がされた国民の金利選好意識の高まりである。消費者は、より高い利回りを求めており、そのことは生保の一時払養老保険の急激な資金シフトにあってあらわれたのは気憶に新しいことである。2つには国債の大量発行により、証券市場が整備・発展し、証券が身近な金融商品となってきたことである。これは中期国債ファンドなど国債をビルド・インした商品の登場に象徴される。3つには、海外からの自由化要求である。BIS基準の導入に示されるように、公平な土台での競争を望む声が高まっており、従来のような金融機関に対する“護送船団”的行政は過去のものになろうとしている。こうした金融の自由化は業際間の垣根を低くし、損害保険業界に対しても消費者側は他の金融機関と同様なサービスの提供を求めてくるであろう。また、資金の出し手として、損害保険会社は自由化の恩恵を得ることができ、効率的な資産運用を行なって契約者に成果を還元していくことが求められてきている。

第2点目として、指摘すべきことは、経済のサービス化・ソフト化の進展であろう。“情報化時代”といわれるように、産業の中心は第2次産業から第3次産業へと移ってきており、それに伴って保険ニーズも変化してきている。またコンピューターの発達は、従来では考えられなかったサービスが商品の提供を可能としてきており、“総合金融サービス産業”をめざす損害保険業界としても、そうしたサービスや商品の提供（例えば、カード・サービス、変額保険）に対応していかなくてはならないだろう。

第3点目として、指摘すべきことは高令化社会への進展である。今日、日本の社会は著しく早いスピードで高令化社会へ向かっており、21世紀には20%弱が65才以上になると推定されている。となると、老後の生活の保証としての年金をどのように準備していくかとか、あるいは老後の健康をどのように維持していくか、さらには、退職後20年近くもある人生をどのように設計していくかなどの問題が発生し、これに対応していわゆる“シルバー・ビジネス”という分野が脚光を浴びてくる。損害保険事業としても、こう

したことから派生してくるニーズに 대응していかなければならないだろう。

では次にこうした経済・社会の変化が具体的にどんな影響を与えるかについて論じてみることにする。まず、家計分野においては、高令化に対応した商品の開発、サービスの提供が求められるであろう。既存の商品についていえば、働いているうちに将来の保険料を払い込んでしまう短期払込方式の導入などが考えられる。また、年金を準備する商品の開発も行なわれる必要があるだろう。この点については、既に積立型傷害保険において満期返戻金の分割払制度が導入され、年金のように受けとることが可能となっているが、保険期間や年金受給期間など制約が多く、個人年金として消費者のニーズに十分対応できるものとは言えない。また、昭和63年度より財形年金分野に進出しているが、これはこうした経済・社会情勢の変化に対応したものであったと言える。また、金融自由化の中で、業際間の垣根が見直され、損害保険事業が年金分野、とりわけ企業年金分野の進出することが、社会的に必要となってくることも予想される。また、老後の医療ニーズに対応していくことが必要となってくる。この辺はいわゆる「第3分野」であり、生保との垣根の問題など解決していかなければならない課題も多いが、既に実損払いの医療費用保険が発売されている。今後は、これを高齢者向けに改訂していくことが必要となるだろう。また、実損払いの損保版「介護保険」も、こうした老後の医療ニーズに 대응していくためにも必要であろう。その際、給付のあり方が、現金という形態のみでいいのか、介護サービスの提供といった現物給付が可能なのかどうかも検討の課題となるであろう。

次に、消費者の金利選好意識に対応した商品の開発が必要となってくるであろうと思われる。この点については、平成元年4月より国債の窓販が開始されることが決まっているが、将来は国債をビルト・インした商品の開発を行って消費者ニーズに対応していくことが求められるであろう。この点では、従来の積立型商品の位置づけとは異なっていることに留意しなければならない。積立型商品が開発されたのは「無事故戻し」がある層の契約者のニーズに適し、保険の普及に貢献すると期待されたためであったが、最近では高利回りを求められるようになってきており、こうした要求に応えるものは損保版「変額保険」であろう。また、こうした金融商品を提供するためには、十分に効率的な資

産運用を行なう体制と資金を管理する体制とが事前に必要となる点にも留意しておく必要がある。

尚、経済のサービス化に対して消費生活も変化し、レジャー、旅行が新しい生活のスタイルになってきている。こうした、新しい生活スタイルに対応していくとともに、ライフサイクルの各段階のニーズにきめ細かく応じた、いわゆる“セグメント商品”の開発がなされているが今後も続けられるであろう。その際消費者のニーズに十分応えながら、重複して保険カバーを提供することのないように留意すべきであろう。

企業分野においては、コンピューターの発達と、それに伴ってでてくる新しいリスクに対応していくことが求められるであろう。従来の商品では、ハードのみを対象としてきたが、通信回線、フロッピーなどのメディア、メディア内に収録されたデータ、ソフトの著作権なども対象とした保険も考えていかなければならないだろう。この点では、世田谷のケーブル火災で電話回線が使用不能となり、多大な経済的損失を出したが、これにいち早く対応し、ユーティリティ損害による損失も店舗休業保険でカバーできるように対応した点など評価されるであろう。また、コンピューターを扱う業者の賠償責任など、サービス産業の発展に伴う、プロフェッショナルな要因による賠償責任にも十分対応していくことが求められるであろう。こうしたリスクに対応した保険商品をつくるには事前にデータを収集することが困難であるから、認可形態としてはFile & UseあるいはUse & Fileなどが採用されることが望ましい考えられる。また、企業の海外進出や賠償責任意識の高まりなどもあいまって、賠償責任保険に対するニーズが高まってくることが予想される。賠償責任保険は発生してから保険金が確定するまで長い時間がかかることや、意識の変化によって急早に悪化していくことがあることは、今日のアメリカの保険危機をみても明らかで、機敏に料率検証を行ない結果を料率に反映させていくことや、企業の側の事故防止に対するインセンティブを与えるために、リザルト・レーティングの方法を活用していくことが必要であろう。また、経済のサービス化の進行とともに、従来なかった新しい保険分野が開ける可能性があり、ニーズを的確にとらえていく努力が必要であろう。

以上、述べてきたように経済・社会の構造変化は、今後の損害保険事業の多方面に影響を与える。また、今日の経済・社会は損害保険の存在を抜きには考えられない時代になってきている。経済・社会の構造変化は、今後とも急速に進んでいくと考えられるの

で、損害保険事業のもつ社会的使命を十分考慮しながら柔軟な対応をしていくことが重要であろう。

C-4

(1) クレームサービスの必要性

事故が起こり損害が発生した場合に、その経済的損失を補償することが損害保険本来の役割である。そこで従来は、事故発生後、保険契約者または被保険者からなされる保険金請求の手続きに応じて、保険会社は保険金を支払いさえすればこと足りていた。

しかしながら近時、損害保険の大衆化が進むとともに、損害保険事業の社会・公共性にかんがみ、事故に遭遇した一般の契約者が抱く不安の軽減、除去をはじめとして、保険事故に係る諸々のサービスの提供が要請されるようになって来た。損害保険の存在価値は、事故発生の際にこそ発揮されるべきものであるから、事故発生時における契約者利便の向上は、保険会社としてもこれを社会的要請として受け止め、それへの積極的な対応が望まれる。

(2) クレームサービスの現状と今後のあり方

損害保険会社が保険金の支払い以外に、いわゆるクレームサービスを実施するようになったのは、昭和49年に自動車保険の対人賠償において示談代行を導入してからのことである。その後昭和57年には同保険の対物賠償にも示談代行サービスが導入され、また最近では損保各社とも海外旅行ブームの到来とともに、海外旅行損害保険において、海外での緊急医療手配等のサービスを実施することが一般的となっている。

こうしたクレームサービスは、事故の迅速かつ円満な処理を直接の目的とするものであるが、契約者の心理的負担や事故処理に伴うわずらわしさを軽減する効果があり、社会的にも意義のあるサービスといえる。今後ともそれらのサービスの充実、改善に向けて一層の努力が肝要となる。

以下においては、現在行われている個々のクレームサービスに関し、その現状と課題や今後のあり方等について付言する。

a. 夜間・休日における事故受け、相談サービス

自動車保険においては、現在、業界全社で夜間・休日における事故受けサービスを実施しているし、さらに相談業務として、保険金請求に必要な書類の説明や当面の措置に関する打合せ等をほぼ全社で行って

る。また火災・傷害保険等では、事故受付に関してはほぼ全社で夜間・休日でも受けられる態勢にあるが、相談業務となると、約半数の会社しか実施していないのが現状である。

今後の課題としては、これらのサービスを一層充実させるため、起きた事故が保険で担保される事故であるかどうかを含め、契約内容の確認をもできるような体制にもって行くこと、あるいはまた直接面談して打合せができるようにすることなどがあげられる。その際大事なことは、これらのサービスが特に地域的にみても濃淡なく実施されることであり、そのためには業界ベースで共通の相談サービスを実施することも検討されるべきであろう。

ｂ．修理業者の紹介・斡旋サービス

従来、保険の目的につき物損害が生じた場合、その修理・修復は契約者が自ら手配するのが一般であった。事故に遭うこと自体が稀なことであるから、一般の契約者にとっては不慣れな手配に手間が取られるばかりか、事故発生という非常事態にあっては、それが心理的にも大きな負担となっていた。“面倒見のよい損保”が期待されている折から、クレームサービスの一環として修理業者の紹介・斡旋も受けられることになれば、契約者にも喜ばれ、またひいては保険の普及にも役立つであろう。

このようなサービスは、自動車保険の場合には、契約者からの要請に基づき修理業者を紹介・斡旋するとともに、契約者からの支払指図を受け、直接修理業者に修理代金を支払うといったサービスまで行われている。一方火災保険などでは、事故に遭った契約者は、自ら修理業者に依頼し、修理を受けた後に保険金の中から修理代金を自ら支払っているのが通常であり、火災事故の後の仮住まいの手配や、修理、新築のための業者の紹介・斡旋といったサービスは、現在のところ、一部の会社において試行的に実施されているに過ぎない。

今後はこのようなサービスもさらに広く行われるようになることが予想され、また傷害保険などでは医療機関の紹介・斡旋といったサービスの実施も考えられる。その際留意すべきことは、斡旋する業者が優質な信頼のおける業者でなければならないことはもちろんのこと、この種のサービスが契約者に対して押しつけにならないよう配慮すべきであろう。

契約者の意思確認をおろそかにしたのでは、サービスがサービスにならないばかりか、トラブルの元になりかねない。損害保険事業の使命は、本来、損害のてん補であり、修理や治療をする手段と方法については、そのイニシャティブは契約者に取らせるべきである。

損保が将来、現物給付に乗り出すにしても、それは保険給付の問題であり、金銭給付を本旨とする現在の保険約款のもとで、現物給付ないしは実質的にそれに近いことを行うことは行き過ぎとなる。介護費用保険における介護人の派遣等は社会的にも関心の的であるから、将来実施するに当たっては、慎重な検討と準備を要するところである。

c. その他

事故発生に際しては、火災であれば仮住まいの手配や、また傷害であれば入院に要する保証金の支払い等、直ちに出費を余儀なくされることが多い。一部の保険においては保険金の内払い制度もあるが、今のところまだ一般化されていない。約款上の手当てが場合によっては必要となるが、臨時費用保険金の内払い制度を実施・拡充すること、あるいはそれに代るべき立替え払い、ないしはファイナンスサービスを行うことも、将来におけるクレームサービスの一環として検討課題であろう。

また現在、生産物賠償におけるクレームサービスが我が国でも問題となりつつある。欧米における先例を範としつつ、これに関する検討・準備も怠ってはならないであろう。