

生保 1 (問題)

問題 1. 次の設問に解答せよ。〔解答は解答用紙の所定の欄に記入すること〕 (22 点)

(1) 金融庁の『保険会社向けの総合的な監督指針』のうち「IV 保険商品審査上の留意点等 IV-5 保険数理」に規定されている、保険料及び責任準備金の算出方法書の審査に当たっての留意点のうち、保険料に係わる項目（抜粋）について下記の空欄を埋めよ。

- (1) 保険料の算出方法については、①や公平性等を考慮して、合理的かつ妥当なものとなっているか。
- (2) 保険料については、被保険者群団間及び保険種類間等で、不当な差別的扱いをするものとなっていないか。
- (3) 予定発生率・損害額又は予定解約率等については、基礎データに基づいて合理的に算出が行われ、かつ、基礎データの②に応じた補整が行われているか。(以下略)
- (4) 予定利率については、保険種類、保険期間、保険料の払方、運用実績や将来の利回り予想等を基に、合理的かつ③な観点から適切な設定が行われているか。
- (5) (略)
- (6) 付加保険料（事業費の割増引を含む。）の設定について、係数によらずに定性的な表現で記載するときは以下の条件を満たしているか。
- ① 保険種類間の公平性が損なわれておらず、事業費の支出見込額に対して妥当であるなど適切なレベルとすることを明確にしているか。
 - ② II-2-7-2(5)④の主旨に則り、明確に社内規定等で定めることとしているか。
 - ③ (1)(2)の観点を踏まえ、付加保険料の設定に応じ、その重要度を勘案した上で分類した保険種類及び④などの別ごとの⑤を提出しているか。また、⑤の基礎となる資料を添付しているか。
- (以下略)

(2) 団体保険の危険選択に関し、グレッグの挙げた原則を 5 つ列挙せよ。

(3) 優良体保険において、優良体適格か否かを判定する方法のうち、オール・オア・ナッシング法とポイント・システムについて、それぞれ簡潔に説明せよ。

(4) 再保険における「サープラス方式」と「ストップ・ロス再保険」について説明し、両者の違いについて述べよ。

問題 2. 次の設問に解答せよ。〔解答は所定の解答用紙に記入すること〕 (38 点)

(1) 下記の無配当終身保険の第 5 保険年度末におけるアセット・シェアを求めよ。また、第 5 保険年度におけるネット・アセット・シェアの増加額を求め、さらにそれを死差損益、費差損益、解約差損益に分解せよ。解答は小数点以下第 1 位を四捨五入し、円位で求め、計算過程についても記述せよ。

なお、ネット・アセット・シェアの増加額の分解にあたっては、下記の「年払純保険料」および「責任準備金率」を用いて計算すること。また、下記に記載のない項目については考慮しないこと。

〔前提条件〕

- ・無配当終身保険、男性、30 歳加入、60 歳払込満了、年払
- ・保険金額 : 100 万円
- ・第 4 保険年度末のアセット・シェア : 116,381 円
- ・年払営業保険料 π : 36,500 円
- ・年払純保険料 P : 34,000 円
- ・予定死亡率 q_x : 次の死亡率表のとおり

| x | 30 歳 | 31 歳 | 32 歳 | 33 歳 | 34 歳 | 35 歳 |
|-----------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| q_x (%) | 0.084 | 0.085 | 0.088 | 0.092 | 0.098 | 0.105 |

- ・実績死亡率 q_x^d : 次の死亡率表のとおり

| x | 30 歳 | 31 歳 | 32 歳 | 33 歳 | 34 歳 | 35 歳 |
|-------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| q_x^d (%) | 0.042 | 0.051 | 0.062 | 0.074 | 0.078 | 0.084 |

- ・予定解約率はゼロとする。
- ・実績解約率 q_x^w : 第 1 保険年度 10%、第 2 保険年度以降 5%
- ・事業費 E_t : 初年度 20,000 円、次年度以降 2,000 円
- ・責任準備金率 V_t ・解約返戻金率 W_t : 次表のとおり (対保険金額 100 万円)

| t | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|-------|---|--------|--------|--------|---------|---------|
| V_t | 0 | 33,188 | 66,394 | 99,602 | 132,804 | 165,987 |
| W_t | 0 | 20,000 | 55,000 | 90,000 | 125,000 | 160,000 |

- ・運用利回りおよび予定利率はゼロとする。
- ・死亡により消滅する契約に対する責任準備金とアセット・シェアの差は死差損益に含める。
- ・解約により消滅する契約に対する責任準備金とアセット・シェアの差は解約差損益に含める。
- ・死亡は保険年度の中央で発生し、保険金は保険年度の中央で支払うものとする。
- ・解約は保険年度末で発生し、解約返戻金は保険年度末で支払うものとする。
- ・事業費は保険年度始に支出されるものとする。

(2) 商品毎収益検証において用いられる指標である「プロフィット・マージン」「投資回収年度 (Break Even Year)」「内部収益率 (Internal Rate of Return)」に関し、以下の設問に答えよ。

①プロフィット・マージンの計算において、「資産運用利回り」と「危険割引率」に同じ率を使用した場合 (すなわち、下記の記号において $i = j$ の場合)、プロフィット・マージンは責任準備金の積立方法に関わらず一定となることを証明せよ。

ただし、プロフィット・マージンの計算の前提条件および解答に使用する記号は以下に示すものとする。(記号はすべて保険金額 1 あたりのものであり、解答も保険金額 1 あたりとして答えよ。)

[前提条件]

- ・ 保険年度単位のモデルを使用する。
- ・ 保障内容は死亡保険金額 1 の定期保険とする。
- ・ 保険料払込方法は年払とし、保険料払込期間は保険期間と同一とする。
- ・ 死亡は保険年度の中央で発生し、保険金は保険年度の中央で支払うものとする。
- ・ 解約は保険年度末で発生し、解約返戻金は保険年度末で支払うものとする。
- ・ 事業費は保険年度始に支出されるものとする。

[記号]

π : 年払営業保険料率

E_t : 第 t 保険年度事業費率

V_t : 第 t 保険年度末責任準備金率

W_t : 第 t 保険年度末解約返戻金率

q_t^d : 第 t 保険年度死亡率

q_t^w : 第 t 保険年度解約失効率

$p_t = 1 - q_t^d - q_t^w$

l_t : 第 t 保険年度末残存率 ($l_t = l_{t-1} \cdot p_t$, $l_0 = 1$)

i : 資産運用利回り

j : 危険割引率

$v : (1 + j)^{-1}$

n : 保険期間 (年)

② 投資回収年度 (Break Even Year) および内部収益率 (Internal Rate of Return) について、その定義ならびに活用方法について簡潔に説明せよ。

(3) 個人保険の保険料率を居住地域別に細分化することについての問題点を、料率区分要素の満たすべき要件を踏まえて説明せよ。

問題 3. 次の (1) (2) のうち、1 問を選択し 解答せよ。〔解答は汎用の解答用紙に記入すること〕

(40 点)

(1) 低解約返戻金型商品について、以下の問に答えよ。

貴君の会社では、解約返戻金の水準を従来の商品より低く設定し、予定解約率の使用により保険料を安くした低解約返戻金型商品（解約返戻金が無い商品も含む）の開発・販売について検討することとした。このとき、商品設計および料率設定に関して、アクチュアリーとして留意すべき点を挙げ、所見を述べよ。なお、契約者保護の観点と会社収支に与える影響の観点についても言及せよ。

また、従来の商品の解約返戻金の設定に際して考慮すべき視点である「健全性」、「公平性」、「効率性」、「契約者の期待」について、本商品においていかに留意すべきか、従来の商品と比較した上で説明せよ。

(2) 第三分野商品の予定死亡率の設定について、以下の問に答えよ。

貴君の会社では、より低廉な保険料水準の設定を企図して、第三分野商品の開発・販売について検討することとした。このとき、生命保険事業を取り巻く環境の変化および死亡率動向等を踏まえつつ、保険料計算基礎に用いる予定死亡率の設定に関して、アクチュアリーとして留意すべき点を挙げ、所見を述べよ。なお、死亡保険及び個人年金保険（年金開始後）に用いる各々の予定死亡率設定の考え方との相違点、標準責任準備金制度との関係についても言及せよ。

以 上

生保 1 解答例

問題 1.

(1) ① 十分性 ② 信頼度 ③ 長期的 ④ 販売経路 ⑤ モニタリング資料

- (2)
- ・保険加入目的のための団体でないこと
 - ・団体に加入・脱退があること
 - ・保険金額が客観的に決まること
 - ・団体の一定以上の割合が加入すること
 - ・管理が簡単であること

(3)

優良体適格か否かを複数のリスク・ファクターの結果から総合的に判定する方法として、オール・オア・ナッシング法とポイント・システムがある。

オール・オア・ナッシング法は、各リスク・ファクターに境界線を設定し、全てのリスク・ファクターが境界内にある場合に優良体適格とする方法で、判定が簡便である一方、ほとんどのリスク・ファクターが良好でも要件を満たさないファクターが一つでもあれば優良体と判定されない。

初期の優良体保険では、年齢・性別に関係なく境界線を設定していたが、現在では死亡率とリスク・ファクターの関係は年齢・性別で大きく異なることから、年齢・性別ごとに各リスク・ファクターの境界値を設定する修正オール・オア・ナッシング法が一般的である。

ポイント・システムとは、死亡率の指標として各リスク・ファクターに相対的重要度を示すポイントを設定し、ポイントの合計が一定数以下の場合に優良体と判定する方法である。

死亡率に悪影響となるプラスのポイントと好影響となるマイナスのポイントがあり、一部のリスク・ファクターが望ましくない場合でも優良体となることが可能であり、合計ポイント数の基準を変更することにより割引率や優良体割合の調整が容易である。

(4)

サープラス方式とは、元受会社が契約を出再する場合、一定金額 R を決め、通算保険金額 S が R を超えるまでは元受会社が全額保有し、超過した場合には $(S-R)$ を再保険会社に出再する方式である。

ストップ・ロス再保険は、ある元受集団の一定期間の保険金支払総額 ΣS が、保険料収入総額 ΣP の一定割合 α を超過した場合、再保険会社はその超過分 $(\Sigma S - \alpha \cdot \Sigma P)$

を再保険として支払う。ただし、再保険会社の支払責任額は無限ではなく、支払限度が設定されている。本再保険方式は、設立間もない生命会社で契約件数が少なく、死亡率が不安定である場合に効果的である。

サープラス方式は、再保険料が再保険金額に比例する比例再保険方式である一方、ストップ・ロス再保険は非比例再保険方式をとっている。

また、サープラス方式は個別危険が対象で、個々の生命保険契約に対し保険金額が高額による危険や欠陥度合が高度による危険が対象となる。一方、ストップ・ロス再保険は集団危険が対象で、契約集団に対し、地震・飛行機事故など支払い保険金が集積する危険や一定期間の死亡率が変動する危険が対象となる。

問題 2.

(1)

運用利回り、予定利率はゼロであることに注意して、アセット・シェア、責任準備金をそれぞれ再帰式で表現すれば

$$AS_t = (AS_{t-1} + \pi - E_t) - q_t^d(S - AS_t) - q_t^w(W_t - AS_t) \quad \dots \textcircled{1}$$

$$V_t = (V_{t-1} + P) - q_t(S - V_t) \quad \dots \textcircled{2}$$

①式を展開することにより

$$AS_t = \{(AS_{t-1} + \pi - E_t) - (S \cdot q_t^d + W_t q_t^w)\} / (1 - q_t^d - q_t^w)$$

よって、第5保険年度末のアセット・シェアは、

$$AS_5 = \{(116,381 + 36,500 - 2,000) - (1,000,000 \times 0.00078 + 160,000 \times 0.05)\} / (1 - 0.00078 - 0.05) \\ = 149,703$$

以下、ネットアセット・シェアの増加額を分解するには、2通りの考え方がある。

●解答 その1 : 保険1 (生命保険)「第3章 アセットシェア」に記載の分解

①-②により

$$NA_t = AS_t - V_t \\ = NA_{t-1} + (\pi - P - E_t) + (q_t - q_t^d)(S - V_t) + q_t^d(AS_t - V_t) + q_t^w(AS_t - W_t) \quad \dots \textcircled{3}$$

これにより、第2項が費差損益、第3項・第4項が死差損益、第5項が解約差損益となる。

$$= NA_{t-1} + (36,500 - 34,000 - 2,000) + (0.00098 - 0.00078)(1,000,000 - 165,987) \\ + 0.00078(149,703 - 165,987) + 0.05(149,703 - 160,000) \\ = NA_{t-1} + 500 + 167 - 13 - 515$$

よって、費差損益 : 500、死差損益 : 154、解約差損益 : ▲ 515

●解答 その2

③をさらに式変形する。 $AS_t = NA_t + V_t$ より、

$$NA_t = NA_{t-1} + (\pi - P - E_t) + (q_t - q_t^d)(S - V_t) + q_t^d(NA_t + V_t - V_t) + q_t^w(NA_t + V_t - W_t)$$

上式を整理すると、

$$(1 - q_t^d - q_t^w)NA_t = NA_{t-1} + (\pi - P - E_t) + (q_t - q_t^d)(S - V_t) + q_t^w(V_t - W_t)$$

$$NA_t = \frac{NA_{t-1} + (\pi - P - E_t) + (q_t - q_t^d)(S - V_t) + q_t^w(V_t - W_t)}{1 - q_t^d - q_t^w}$$

$$NA_t = NA_{t-1} + \frac{(\pi - P - E_t)}{1 - q_t^d - q_t^w} + \frac{(q_t - q_t^d)(S - V_t) + q_t^d \cdot NA_{t-1}}{1 - q_t^d - q_t^w} + \frac{q_t^w(V_t - W_t) + q_t^w \cdot NA_{t-1}}{1 - q_t^d - q_t^w}$$

$$\left(\because \frac{NA_{t-1}}{1 - q_t^d - q_t^w} = NA_{t-1} + \frac{q_t^d + q_t^w}{1 - q_t^d - q_t^w} NA_{t-1} = NA_{t-1} + \frac{q_t^d \cdot NA_{t-1}}{1 - q_t^d - q_t^w} + \frac{q_t^w \cdot NA_{t-1}}{1 - q_t^d - q_t^w} \right)$$

これにより、第2項が費差損益、第3項が死差損益、第4項が解約差損益となる。

$$= NA_{t-1} + \frac{(36,500 - 34,000 - 2,000)}{1 - 0.00078 - 0.05}$$

$$+ \frac{(0.00098 - 0.00078)(1,000,000 - 165,987) + 0.00078 \cdot (116,381 - 132,804)}{1 - 0.00078 - 0.05}$$

$$+ \frac{0.05(165,987 - 160,000) + 0.05 \cdot (116,381 - 132,804)}{1 - 0.00078 - 0.05}$$

$$= NA_{t-1} + 527 + 162 - 550$$

よって、費差損益：527、死差損益：162、解約差損益：▲550

前提条件中、「死亡（または解約）により消滅する契約に対する責任準備金とアセット・シェアの差は、死（解約）差損益に含める。」について、「解答その1」は当該差額を年度末時点における差と捉えた解答で、「解答その2」は年度始時点の差と捉えた解答である。

(2)

①

プロフィット・マージン (*ProfitMargin*) は、

$$ProfitMargin = \sum_{t=1}^n v^t l_{t-1} [(\pi - E_t)(1+i) - q_t^d(1+i)^{1/2} - q_t^w W_t + V_{t-1}(1+i) - p_t V_t]$$

$$\div \sum_{t=1}^n v^{t-1} l_{t-1} \pi$$

ここで、 $i = j$ のとき、

$$v^t l_{t-1} [(\pi - E_t)(1+i) - q_t^d(1+i)^{1/2} - q_t^w W_t + V_{t-1}(1+i) - p_t V_t]$$

$$= v^{t-1} l_{t-1} (\pi - E_t) - v^{t-1/2} l_{t-1} q_t^d - v^t l_{t-1} q_t^w W_t + v^{t-1} l_{t-1} V_{t-1} - v^t l_t V_t$$

より、

*ProfitMargin*の分子

$$\begin{aligned}
 &= v^0 l_0 (\pi - E_1) - v^{0.5} l_0 q_1^d - v^1 l_0 q_1^w W_1 + v^0 l_0 V_0 - v^1 l_1 V_1 \\
 &\quad + v^1 l_1 (\pi - E_2) - v^{1.5} l_1 q_2^d - v^2 l_1 q_2^w W_2 + v^1 l_1 V_1 - v^2 l_2 V_2 \\
 &\quad + v^2 l_2 (\pi - E_3) - v^{2.5} l_2 q_3^d - v^3 l_2 q_3^w W_3 + v^2 l_2 V_2 - v^3 l_3 V_3 \\
 &\quad + \dots\dots\dots \\
 &\quad + v^{n-1} l_{n-1} (\pi - E_n) - v^{n-0.5} l_{n-1} q_n^d - v^n l_{n-1} q_n^w W_n + v^{n-1} l_{n-1} V_{n-1} \\
 &\quad - v^n l_n V_n \\
 &= \sum_{t=1}^n [v^{t-1} l_{t-1} (\pi - E_t) - v^{t-1/2} l_{t-1} q_t^d - v^t l_{t-1} q_t^w W_t] + v^0 l_0 V_0 - v^n l_n V_n \\
 &= (\ast)
 \end{aligned}$$

V積立方法によらず、 $V_0 = V_n = 0$ である（本間は定期保険）から、

$$(\ast) = \sum_{t=1}^n [v^{t-1} l_{t-1} (\pi - E_t) - v^{t-1/2} l_{t-1} q_t^d - v^t l_{t-1} q_t^w W_t]$$

したがって、

$$\textit{ProfitMargin} = \frac{\sum_{t=1}^n [v^{t-1} l_{t-1} (\pi - E_t) - v^{t-1/2} l_{t-1} q_t^d - v^t l_{t-1} q_t^w W_t]}{\sum_{t=1}^n v^{t-1} l_{t-1} \pi}$$

となり、*ProfitMargin* は、責任準備金の積立方法に関わらず一定となる。

②

○投資回収年度

・定義

利益の終価がプラスに転じ、その後もプラスであり続ける場合の、そのプラスに転じる最初の保険（または事業）年度のこと（もしくは、ある期間までの利益の（契約成立時点における）現在価値がプラスに転じ、その後もプラスであり続ける場合の、最初の保険（または事業）年度のこと）

・活用方法

投資回収年度の指標を活用すると、プロフィット・マージンでは測定困難な、利益の発生時期を判断することができる。

○内部収益率

・定義

初期投資がどのような利率で回収されるかを表す指標。将来の利益の現在価値（プロフィット・マージン）をゼロとする割引率のことでもある。

・活用方法

株主的な観点からは投資判断の指標として、保険契約者の観点からは金融商品としての利回りのひとつの指標として活用される。

(3)

◇料率区分要素の要件について

一般に、保険料率を区分する要素には、以下の要件を満足することが求められる。

(a)同質性

料率の区分に用いる要素は、結果的に被保険者集団に同質性をもたらすものであること。

(b)分離の必然性

その要素を料率区分に使用することによって、実質的にリスクのレベルに差異をもたらすものであること。

(c)測定可能性

実務的に測定可能であり、信頼できるものであること。また、そのための費用があまりかからないこと。

(d)定義が明確であること

そのクラスに属することが明確に定義されること。

(e)将来に向けての予測可能性

生命保険契約は長期にわたる契約であるものの、一般に、保険加入時点の情報に基づいて保険料率を決定していることにより要請される要件である。

(f)危険を減少させるインセンティブとなること

その要素の使用が被保険者をしてリスクを減少させるようなインセンティブとなること。

(g)制御可能性

被保険者が帰属するその要素は意図的にコントロールできること。

(h)社会的に容認されること。

その区分が社会的に容認されるようなものであること。

◇居住地域別の保険料率に関する考察と評価

保険料率を居住地域別に細分化することについては、以下の観点からは、特段の問題

はないと思われる。

- ✓ 居住する都道府県などにより平均寿命に差異があることは、公表な統計データなどで示されており、保険料率を区分する要素として居住地域を採用することは、「(b)分離の必然性」の観点からは一定の合理性がある。
- ✓ 住民登録制度等の利用により居住地の確認は容易に行なえることから、「(c)測定可能性」および「(d)定義が明確であること」が認められる。
- ✓ 被保険者の意思により居住地域の変更は可能であることから、「(g)制御可能」である。

一方、他の観点からは、次のような問題が存在しており、料率区分要素としての採用は困難と思われる。

- ✓ 保険加入に際して、低い保険料率が適用される地域に居住地を変更する逆選択が可能であり、居住地域による区分が危険の「(a)同質性」をもたらすとは考えにくい。
- ✓ 居住地域による平均寿命の差異は、伝統的な生活習慣の差異など起因するものと推測されるが、ライフスタイルが多様化している現代においては、居住地域以上に危険の大小に影響すると思われる要素が多数存在しており、危険の「(a)同質性」に疑問が残る。
- ✓ 高い保険料が適用される地域から低い保険料が適用される地域に居住地を変更することが、「(f)危険を減少させるインセンティブ」とはなっていない。
- ✓ 将来の居住地を過去の統計データから予測することは困難であり、「(e)将来に向けての予測可能性」が低い。また、たとえば保険料払い込みの際に居住地域の確認をする等、居住地変更の都度、その事実を保険料に反映することは、費用面や手続き面を考慮すると「(c)測定可能性」の要件になじまない。さらには、料率の細分化により、大数の法則が機能するための群団構築が危惧される。
- ✓ 現在の我が国の生命保険では、居住地域により保険料率を区分した商品は販売されていないため、「(h)社会的に容認される」か否かについても疑問が残る。

問題3

(1)

1. 開発の背景・商品ニーズ

低解約返戻金型商品は保険料が従来の商品よりも安くなることから、契約時に「今後解約することはない」と判断できる契約者にとっては、同一の保障を安価で受けることができるため、一定程度のニーズがあると考えられる。特に、高齢者にとっては、契約の見直しを必要としないケースも多いと想定され、高齢化社会の進行によりニーズが高まってくると思われる。一方、保険会社にとっても、料率面での競争激化が進行している中で保険料低料化を実現できるとともに、既存型商品市場の飽和・縮小による収益減少の補完を期待できるというメリットもあり、近年本商品を導入する会社が増加している。また、第三分野商品では、死亡保障部分を小額またはゼロに抑え、医療保障部分を重視する商品設計とした場合に発生するトンチン状態への対応としても活用できるというメリットもあり、第三分野商品での活用例も増加している。

なお、海外での代表的な商品としては、カナダの100歳定期保険が挙げられる。

2. 契約者保護の観点（概念的留意点）

一般的に、消費者保護の観点の一つとして、消費者を、消費者の利益を著しく害する条項を含む契約から守るべき、という考え方がある。低解約返戻金型商品について考えれば、保険数理技術的には妥当な商品であったとしても、契約者から見て誤解し易い・理解し難いということであれば、この観点から問題となり得る。よって、当該商品の販売に際しては、解約返戻金が従来の商品より低いことについて、契約者への十分な情報開示と説明が必要である。

また、生命保険の超長期性をふまえれば、契約加入時は今後解約しないと判断していたとしても、契約者の生活環境・ニーズの変化にともない、生命保険契約を継続する意味がなくなる可能性があり、それを加入時の選択による自己責任に帰すことが社会的に容認されるかどうかは疑問の余地がある。そこで、このような事態が発生することをできるだけ限定するために、契約者保護を担保できるような商品設計上の工夫、例えば解約払戻金が低額である期間を短期にしたり、その間の解約払戻金の水準をできる限り大きくしたりすること等、また保障見直しが少ない高齢者に絞る加入範囲を限定することも考えられる。

さらに、当該商品以外の契約者との間での公平性の観点から、当該商品だけでセルフサポートできるような十分保守的な料率設定が求められる。

3. 会社収支に与える影響の観点（概念的留意点）

従来の商品においては、解約した者の責任準備金と解約返戻金との差額は解約益となり、一時的な利益要因となる。ただし、以後の費差益・死差益は見込めないこと、解約益も解約控除期間を超えればゼロとなることから、長期的な観点で見れば、解約による会社収支

への影響はマイナスである。

一方、低解約返戻金型商品においては、従来の商品と異なり、責任準備金が解約返戻金を超過している額が全額解約益とはならず、予定脱退者分の解約返戻金超過額は同じ契約群団の責任準備金に繰り入れられることを前提として保険料の計算が行われている。よって、実際の解約率が保険料計算基礎率及び責任準備金評価基礎率として設定した予定脱退率と乖離した場合、責任準備金の積立負担により会社収支が悪化する懸念がある。特に、以後の費差益・死差益が見込めないことは従来の商品と同様であり、会社収支に与える影響が従来の商品以上に大きくなる。

そこで、開発時においては、保守的な料率設定と十分な収益検証、変動の影響を最小限とするような商品設計上の工夫が必要となる。また、販売後においても、解約率実績のモニタリングや万一損失が出た場合に備えるための内部留保の充実、再保険の活用など、会社収支に与える影響に留意した措置を継続することと共に社内リスク管理体制の充実を図ることが肝要である。

4. 商品設計に関する留意点（具体的留意点）

○ 販売時の説明

本商品の販売に際しては、解約返戻金が従来の保険より低いことについて、十分な情報開示と説明を行うことが、契約者保護の観点から必要である。販売チャネルについても、通販や銀行窓販ではなく、営業員チャネルのように対面販売で十分な説明が可能なチャネルに限定しておくことが望ましいであろう。なお、『金融庁の保険会社向けの総合的な監督指針』にも、本商品においては、「商品内容等を保険契約者等に十分に説明する方が講じられているか」、と規定されている。

○ 商品性

低解約返戻金型商品を導入する保険種類について、契約者が解約返戻金への期待感の低いものを対象とすることが、当初の想定外で解約に至った契約者への影響を小さくするという意味で、契約者保護の観点から望ましい。そういう意味では、貯蓄性商品よりは保障型商品の方が適していると思われる。ただし、保障型商品の場合、低解約返戻金型商品とすることによる保険料逓減効果が低くなるため、市場ニーズもふまえた設定が必要である。

○ 保険期間

保険期間を短期間として更新型とすることにより契約者の環境変化への柔軟性を上げることができる。さらに、更新時に再度商品内容について説明を実施すれば、契約者への商品の理解も深まるであろう。終身型の場合は、解約返戻金が低く抑えられる期間を短く設定することにより、同様の効果が得られる。

会社収支への影響の観点からも、保険期間を短期間とすることにより、販売後の解約実績等からミスプライシングが判明した際には更新時から実績に基づく料率を適用す

ることが可能となる。

ただし、短期間とした場合、低解約返戻金型商品とすることによる保険料逓減効果がほとんどなくなるため、市場ニーズもふまえて、バランスをとった設定が必要である。

○ 解約返戻金水準

解約返戻金の水準について、契約者が当該商品に対して期待する水準や社会的に容認される程度の水準とのバランスも考慮した上で設定することが、契約者保護の観点から考えられる。会社収支への影響の観点においても、解約実績が予定と乖離する場合の損失額を低く抑える効果もあるだろう。ただし、解約返戻金水準について従来の商品との差額が小さい場合には、上記同様に、保険料の逓減効果が限定的となることから、市場ニーズもふまえて、バランスをとった設定が必要である。

○ 配当方式

会社収支への影響の観点から、有配当保険として、あらかじめ保守的な料率水準として、実績に応じて配当還元するという手法も考えられる。ただし、予定と実績との差により生じた解約益は、脱退者の責任準備金が原資になっていることから、それを残存者の配当として還元することは議論のあるところでもあり、解約益をどのように還元するかという点については、検討を要する。また、配当が出るという事実が継続率の向上に繋がるようなこととなれば、予定と実績の脱退率の乖離により、逆に会社収支への影響も懸念される。さらに、継続率が悪い方が解約益に伴う配当が大きくなることについて、一般的に理解が得られるかどうかに関しても考慮するべきである。

むしろ、無配当保険として解約益の全額を内部留保し将来のリスク顕在化に備えることが、結局は会社収支への影響の観点から適しているとも考えられる。ただし、この場合、解約益の一部については、他の利益と同様に株主還元するなどの措置も検討が必要であろう。

○ 解約返戻金相当額を使用する各種取扱い

契約者貸付、保険料自動振替貸付については、支払金額の前払い、解約返戻金を担保としての貸付と整理できるが、いずれにしても解約返戻金水準が低いだけに、従来の商品よりも取扱いは制限されることになるだろう。延長定期保険・払済保険への変更については、従来の商品の場合は解約返戻金相当額＝変更後の責任準備金となるように保険金額を設定するが、その考え方を再整理し、商品性に応じて検討する必要がある。その他、告知義務違反による解除の払い戻し等も検討を要する。

さらに、責任準備金相当額が関係する各種取扱い（転換、保険期間等の変更等）や復活・復旧等についても留意が必要であろう。基本的には、契約の継続と比較して各種変更・取扱いに極端に流れる恣意性が働かないような制度づくり等が重要となる。例えば、転換後即解約により解約返戻金を受け取ることができるような取り扱いを行わないといったことが考えられる。

○ 契約査定

従来の商品よりも保険料が低くなることから、解約返戻金の水準に対するニーズが低くかつ保険金・給付金を受け取れる可能性の高い健康に不安がある契約者が加入したり、モラルリスクが混入する恐れがあるため、契約査定についても留意する必要がある。

5. 料率設定に関する留意点（具体的留意点）

○ 予定死亡率・予定事業費率・予定利率

基本的に従来の商品と同様で構わないが各基礎率について、次のような視点での検討が必要であろう。

- ・ 予定死亡率：従来の商品と比較して低廉な保険料であるため、危険度の高い保険集団となっていないか
- ・ 予定事業費率：解約返戻金が無い商品の場合、解約にともなう支払コストは不要
一方、保険料比例の予定事業費率体系が中心であれば保険料が安いことから実額としての予定事業費収入が減少するため、従来の商品よりも高めの設定とする
- ・ 予定利率：従来の商品と比較して継続率が高いと予想されることから、より長期的な観点での設定が可能

○ 予定脱退率

本商品では、実際の解約率と予定脱退率の乖離による会社収支への影響が大きいことから、予定脱退率の設定に際しては慎重な検討を要する。そもそも、解約率には、死亡率や金利とは異なる次のような特性がある。

- ・ 契約者からの一方的通知で足るので、事後的経営管理が困難
- ・ 他のシナリオに連動していると考えられる
- ・ 変動幅が、死亡率および金利の変動幅より大きい
- ・ 商品特性に誘引される
- ・ 一定方向への変動が、収益性・健全性を一定方向に変動されるとは限らない

本商品についていえば、契約者は商品特性を理解した上で加入しているため、従来の商品と比較すると、実際の解約率は低くなると見込まれる。実際の設定に際しては、実績解約率に影響を与えるファクター（性別・年齢・経過年数・商品特性等）をキーとして解約率のトレンド等を十分に分析し、販売ターゲットやマーケット等を考慮した上で慎重に設定する必要がある。

また、解約返戻金の水準を一定期間低く抑え、払込期間満了後は従来の商品の解約返戻金水準とするような商品の場合、解約返戻金水準が上昇する時点が近づくにつれ継続インセンティブが働くことから、実績よりも低い解約率を示す可能性があることもあり、商品性を十分に念頭においた設定が求められる。特にクリフ（解約返戻金水準が急増する時期）が存在する場合には、クリフ直前では0%に設定する等の配慮が必要となる。

○ 開発時の収益検証

開発時の収益検証についても、慎重に行う必要がある。解約率を導入している商品においては、実績解約率が予定よりも高い場合、解約益は生じるものの、将来の費差益・死差益は想定よりも減少する。逆に、実績解約率が予定よりも低い場合、解約損が生じるものの継続率の向上により将来の費差益・死差益は増加する。よって、解約率について上ブレ・下ブレなど様々なシナリオでの収益検証を実施し、解約率の変動が会社収支に与える影響を確認しておく必要がある。実際には、上記の予定脱退率算定に際して、収益検証を実施しながら、解約率の変動が会社収支へ与える影響を最小限に抑えられるような水準に設定することが望ましい。

同時に、契約者保護の観点からは、当然のことながら解約の増加により費差・死差を含めたトータルの収益が増加するような解約率の設定は、会社として解約を助長するような政策を採る懸念があるため好ましくないという視点も考慮しておくべきである。

なお、収益検証の際のシナリオ設定において、死亡率・事業費・金利の前提については、上記で各基礎率について挙げたような視点を反映するべきであろう。

○ 営業保険料の水準

予定脱退率の設定に際して、保守的に低めに設定した場合、保険料の逡減効果は小さくなる。十分な収益検証を行い、内部留保などを担保した上であれば、契約者にとって解約返戻金が低いというデメリットを相殺できるだけの水準の保険料となるような市場ニーズもふまえた料率設定を行うという視点も必要となるであろう。

6. その他の具体的留意点

○ 責任準備金

実績脱退率が予定脱退率と乖離した場合に備えて、責任準備金計算用の予定脱退率については、保険料計算用と比較して保守的に設定するべきである。この際、保険料計算用基礎率と責任準備金計算用基礎率の予定脱退率の差の水準によっては、責任準備金計算用純保険料が営業保険料を上回る可能性もあるため、責任準備金の収入現価計算に際してはこの点にも留意することが必要である。

○ 解約率変動に備えた内部留保

本商品は、解約率の変動が、収支に与える影響や変動する危険も大きいと思われるため、実際に損失が発生した場合に備えて、十分な内部留保を確保しておくべきである。積立方法としては、解約返戻金を給付ととらえ、解約を保険事故と解釈して、解約率変動を保険リスクとみなして、危険準備金Ⅰとして積み立てるという考え方や、一般的ナリスクとして内部留保全体で対応する考え方がある。いずれにしても、その影響の大きさから対応すべき額も決して小さくはならないことが懸念される。

○ モニタリング

本商品では、実績解約率が予定脱退率と乖離した場合の収支への影響が大きいため、

販売後は解約率について定期的にモニタリングを行い、悪化している場合には、販売方針の変更、商品内容や保険料率の改定、売り止めなどを検討する必要がある。また、実績解約率以外にも、危険度の高い保険群団となる懸念もあるため、実績死亡率についてのモニタリングや、同様の保障を提供している従来の商品を併売している場合には、それらの商品の継続率にも変化がないかなどをモニタリングしておくことが望ましい。

○ 利源分析上の解約益

上述したとおり、責任準備金の評価に予定脱退率が組み込まれているため、解約者の責任準備金と解約返戻金の差額が全額解約益とはならない。利源分析上の解約益算出にあたっては、予定解約者責任準備金、予定解約者解約返戻金等の中間項目を追加するなど、何らかの工夫を施す必要がある。

7. 解約返戻金の水準決定の4視点について

○ 健全性

従来の商品の場合、解約返戻金は責任準備金以下とし、新契約費の未回収分を賄うために解約控除を設定して、健全性を確保している。本商品では、予定脱退率が責任準備金評価基礎率に組み込まれており、解約実績によって収支変動が大きくなるため、単純に解約返戻金が責任準備金以下だからといっても、健全性が確保されているとは限らない。また、解約返戻金を低く設定している分についても、新契約費の未回収分という意味での解約控除ではない。よって、健全性を確保するためには、上記で述べたような商品設計上の工夫・保守的な料率設定をするとともに、十分な収益検証と損失発生時の内部留保の確保が求められる。

○ 公平性

従来の商品の場合、「保険契約を解約した者と継続する者」の間の公平性を考えると、解約者の未回収部分の負担を、継続した者に負わせることは公平性に欠くと思われ、その意味でも解約控除が必要である。本商品では、解約返戻金を低く設定し、計算基礎率に予定脱退率を見込むことにより低い保険料が実現できており、要するに保険契約を解約する者の利益を継続する者が得ているわけで、公平性の面での問題がないわけではない。しかしながら、契約時に、商品性の十分な情報開示と説明を行って、契約者が解約することによるデメリットを十分理解しているという前提であれば、この点は問題とはならないと考える。よって、この面からも、商品性の十分な情報開示と説明が重要となってくる。

また、本商品と従来の商品との契約者間の公平性を考えると、本商品によって発生した損失を従来の商品から発生した利益で補うことは、公平性の面で問題であり、本商品でセルフサポートできるように保守的な料率設定をすることが求められる。

○ 効率性

必ずしも明確な概念ではないが、契約者価格（保険料、配当、解約返戻金）を向上させ、保険会社の収益も向上されるものである。従来の商品であれば、この視点では、解約控除を低く設定できるように、新契約費支出削減等の経営努力を行うことが求められる。本商品の場合は、保険会社に効率性が求められることは従来の商品となんら変わらないが、解約返戻金水準をあらかじめ設定した上での商品開発となるので、効率性は解約控除を低くすることではなく、経営努力により保険料水準を更に低く設定することや配当還元を高めることが求められるといえる。

○ 契約者の期待

「契約者の期待」に明確な定義があるわけではなく、特別な法令等の規定がない限り、基本的には社会通念（言い換えれば「常識」）に基づくこととなる。従来の商品における解約控除について、例え健全性・公平性に基づく保険数理での妥当性を主張したとしても、消費者契約法の立場から許容される保証はない。本商品においても、解約返戻金を低く設定し、計算基礎率に予定脱退率を見込むことにより低い保険料を設定することは、保険数理技術的には妥当であるとしても、契約者から見て誤解し易い・理解し難いということであれば、消費者契約法等の観点から問題となり得る。

8. まとめ

上記で見たとおり、契約者保護および会社収支への影響の観点における、商品設計・料率設定上の留意点はほぼ共通しており、究極的には契約者保護と会社収支安定は両立すべき観点である。実際の開発・販売においては、市場ニーズや競争力確保のため、必ずしも上記留意点を全て満たす商品とはならないだろうが、損失に備えた内部留保を確保するとともに、販売実績・解約実績のモニタリングを継続し、定期的に商品・料率を見直す社内の仕組みを設けることが望ましい。

(2)

◆取り巻く環境の変化および国民の死亡率動向等に関して

生命保険事業を取り巻く環境の変化および死亡率動向等に関しては、以下のとおり。

・消費者ニーズ、マーケットおよび経営政策の変化

第三分野商品へのニーズとしては、医療技術の進歩による医療費水準の高度化、医療機関の利便性の拡大等により医療費負担が増加していること、高齢化の進展に伴い将来の介護等の費用負担への懸念、社会保障制度の変化による医療費の自己負担の増加などから高まってきているといえる。

一方、マーケットに目を向けると、国内生損保会社への第三分野商品単独での販売解禁以降、少子高齢化等を背景として消費者ニーズは更に高まり、結果として、マーケットは

死亡保障から医療および介護保障へというように所謂「万が一のための保障」から「生きるための保障」へシフトしてきた。

また、会社の経営政策においても、死亡保障マーケットの成熟化に伴う第三分野市場確保という方針をとらざるえない状況にある。

・ **国民死亡率、経験死亡率の動向**

国民死亡率の動向からは高齢世代を中心に改善傾向を示し続けている。短中期的には、経験死亡率は生命保険加入者に限定した特定の集団であるものの、同様に改善が継続すると考えられる。

・ **商品内容の多様化**

第三分野解禁以降、各社の保有契約の増加とともに商品内容が多様化し、より価格面の競争促進のための工夫がなされてきている。

◆ **第三分野商品について、保険料の計算基礎率としての予定死亡率を設定に関して**

・ **監督指針との関係**（平成 18 年 12 月 26 日時点）

医療保険などの第三分野商品については、生存保障性が強く、一般の死亡保険とは異なる予定死亡率を導入すべきであり、「金融庁の保険会社向けの総合的な監督指針」（平成 18 年 12 月 26 日時点）においても、以下の点について示されている。（問題の趣旨は保険料計算基礎に用いる予定死亡率であるが適切に責任準備金を積むための保険料としては「責任準備金等の積立の適切性」に関しても留意すべき。）

・ 「財務の健全性」中の「責任準備金等の積立の適切性」として、第三分野保険については、被保険者集団の特性や生存保障性を考慮した死亡率を使用して積み立てを行っているか

・ 「保険料」中の「予定発生率・損害額又は定解約率等」においては、第三分野保険において使用する死亡率については、被保険者集団の特性や生存保障性を考慮したものとなっているか。

・ **給付特性との関係**（教科書 P26,27 参照）

予定死亡率については、死亡給付を組み込むことや死亡保険の特約として取り扱われることから、死亡保険の基礎率と同一にすることも考えられるが、予定死亡率の設定に関しては対象の医療給付等(入院給付、災害死亡・特定疾病死亡給付、介護給付等)の特性により以下の点に留意する必要があると考えられる。

① **入院給付**

入院給付については、被保険者の生存期間中の給付であることから、予定死亡率というよりも予定生存率の水準に留意すべきである。特に高齢者に対する入院給付については、予定生存率の改善傾向を意識したものとする必要がある。

② **災害死亡給付、特定疾病死亡給付**

予定死亡率を死因別に細分化することになるが、全体の死亡率に対して細分化した死亡率のバランスをみておく必要がある。災害死亡給付の発生率は、一般に年齢に無関係な一

定の予定発生率とすることが多いが、例えば、がん死亡給付では、年齢に応じて上昇する予定死亡率を採用することになる。特に後者に関しては、全体の予定死亡率に対して細分化した死亡率のバランスに留意することが重要である。

③介護給付

介護状態となった場合の介護年金や、介護状態とならなかった場合の健康祝金、さらにそれぞれの場合における死亡給付が考えられる。これらの給付を組み込むためには、予定死亡率として健常者と要介護者の混合死亡率の採用が必要となる。

◆より低廉な保険料水準の設定を企図して、第三分野商品の開発・販売について検討することを前提とした、保険料計算基礎に用いる予定死亡率の設定についての所見

より低廉な保険料水準の設定を企図して、第三分野商品の開発・販売する場合、保険料計算基礎に用いる予定死亡率については、以下に挙げる点について留意すべきと考えられる。以下、入院給付など生存保障性の高い第三分野商品について考えることとする。

・予定死亡率の水準について

入院給付など生存保障性の高い第三分野商品について、より低廉な保険料水準の設定を前提として開発・販売する場合、保険料計算基礎に用いる予定死亡率については、高い水準(即ち、生存率が低い水準)で設定することが考えられる。ただし、死亡保険用の予定死亡率を用いる等の過度に高い予定死亡率を適用する場合、実際の死亡率が改善したときに、発生率が変わらなくても保険料に対する給付支払いの割合が多くなるため、生命保険の長期性を勘案し、ある程度の死亡率の改善方向へのブレについて織り込むことを検討する必要がある。また、商品特性や販売チャネルにより死亡率の水準そのものが異なることも考えられるため、より慎重に分析・検討すべきである。

・死亡保険契約や年金開始後契約に用いる予定死亡率設定の考え方との相違点

死亡保険契約との予定死亡率設定の考え方との相違点としては、前述の「予定死亡率の水準」で述べたとおりリスクの方向性が逆側であることが挙げられる。

一方、年金開始後契約との相違点としては、被保険者集団の特性(加入ニーズ)を考えると「健康状態の悪化を保障」と「健康状態の維持を保障」の2つに区分できるが、予定死亡率設定において、生存保障性の高い第三分野商品の場合は「健康状態の悪化を保障」、一方、年金開始後契約に用いるは「健康状態の維持を保障」であることに留意する必要がある。

また、年金開始後の死亡率の場合はリスクバッファがないが、生存保障性の高い第三分野商品の場合は予定発生率にバッファを含めることも可能であるため、過度に保守的になりすぎないように留意する必要がある。

・標準責任準備金制度との関係において留意すべき点

標準責任準備金制度とは、保険料計算基礎とは別に法令により定められた計算基礎(および方式)により責任準備金を計算して積み立てることであるが、生存保障性の高い第三分野

商品においては、予定死亡率について標準死亡率より高い水準で設定した場合、保険料計算基礎による貯蓄保険料以上の標準責任準備金を積み増すための財源(不足)が問題となる。このように、保険料と責任準備金の計算基礎率が異なる場合、保険料計算基礎の設定は慎重に行うべきであり、その契約群団内で将来を含めた収支が賄える水準で決定するセルフ・サポートの原則が重要となる。さらには、保険契約上の将来の給付金支払等だけではなく、法令上要請される内部留保等の積み立ても保険料で賄う必要がある。

また、「金融庁の保険会社向けの総合的な監督指針」（平成 18 年 12 月 26 日時点）においても、「責任準備金等の積立の適切性」として、第三分野保険については、被保険者集団の特性や生存保障性を考慮した死亡率を使用して積み立てを行っているかについて示されている。

・商品設計との関係で留意すべき点

保険期間が終身保障等長期になる場合、将来の死亡率の改善についてより慎重に検討する必要がある。

また、死亡保障が付加された第三分野商品においては、生存保障性の有無を判断し、死亡保障部分に適用する死亡率を分離する等の工夫も必要となる。

さらに、死亡保障が付加されてなく、かつ解約返戻金があるものについては、死亡直前の解約返戻金請求を想定した場合、予定死亡率が機能しなくなるため、解約返戻金との関係にも留意する必要がある。

・営業保険料との関係で留意すべき点

営業保険料との関係では、標準責任準備金制度との関係においても述べているが、支払能力確保の観点からは、十分な責任準備金の積立が重要であり、保険期間が長期にわたることも考慮して十分な検証が必要である(十分性)。また、給付事由にもよるが、年齢・性別にかかわらず一律の予定死亡率を設定する場合においては、(保険技術的)公平性の観点からも十分に検証する必要がある。さらに、無配当の株式会社であれば、予定死亡率を設定の違いによる収益性の検証も必要と考えられる。

「金融庁の保険会社向けの総合的な監督指針」（平成 18 年 12 月 26 日時点）においても、「保険料」において、第三分野保険に適用する予定死亡率については、被保険者集団の特性や生存保障性を考慮したものとなっているかについて示されている。

また、予定死亡率の設定に連動して、他の計算基礎率である予定利率、予定事業費率の設定についても留意する必要がある。第三分野商品における高齢者に対する高いニーズと相まって継続率の長期化傾向を反映したより高い予定利率の設定や、将来の支払増に伴う予定事業費の十分性にも配慮する必要がある。

・販売後の対応（収益管理・利源分析・配当に関して）

死差損益を分析する場合、入院給付などの第三分野においては、「予定死亡率と実際死亡率の差」および「予定発生率と実際発生率の差」に分離して分析できることが望ましいため、各々の基礎率を適正な水準に設定することは勿論のこと、適正に管理できる体制(モニ

タリング・リスク管理)を整えることにも留意する必要がある。

特に有配当保険の場合においては、前述の予定と実績の差に基づいて配当還元方法も含めて検証する必要がある、「予定死亡率と実際死亡率の差」による死差益の還元については、単年度の利益をすべて還元すべきか将来の死亡率改善に向けて内部留保すべきかについて、トレード・オフの関係であるため、より慎重に検討する必要がある。

そのため、販売後は、十分なモニタリングとリスク管理を実施し、必要に応じて販売停止等のルール化の検討・準備も必要である。また、将来死亡率の低下（生存率の上昇）が顕在化し、将来の給付金支払増が危惧される場合には、個人年金保険に相当する生存保障リスクに備えた内部留保の充実等も検討する必要がある。

・その他、「予定発生率等」、「経済・社会動向等」、「危険選択・モラル等」

第三分野商品においては、健康状態の悪化を保障するという意味では死亡保障と同様であるが、「死亡保険契約の予定死亡率設定の考え方との相違点」で挙げたとおり、リスクの方向性が逆側であることから、直接の危険選択・モラルの懸念は無い。しかし、予定発生率については、前述のとおり、いくつかの留意点が挙げられることから、予定死亡率については予定発生率等と併せて検証すること、即ち、予定死亡率だけでなく、他の基礎率(予定利率・予定事業費率・予定発生率等)との関係や営業保険料水準との関係にも留意する必要がある。

・まとめ

より低廉な保険料水準の設定を企図した第三分野商品の開発・販売する場合、保険料計算基礎に用いる予定死亡率の設定に関しては、低廉な保険料水準のみに注力するだけではなく、先に述べたとおり、

- ・保障の特性(長期性等)やチャネル等の特性に応じた(標準死亡率を踏まえた)予定死亡率の水準
- ・第三分野商品以外の契約の予定死亡率設定の考え方との相違点
- ・標準責任準備金制度との関係
- ・商品設計との関係
- ・営業保険料水準の充分性および保険技術的公平性

等に留意すべきであり、また、死亡率の差(予定死亡率と実際の死亡率の差)と発生率の差(予定発生率と実際の発生率の差)における相互の改善・悪化について、総合的に判断し、各々設定していく必要がある。

一方、販売後については、収益管理・モニタリングにとして「予定死亡率と実際死亡率の差」および「予定発生率と実際発生率の差」に分離して利源分析する等、十分な手法を工夫し、必要に応じて販売停止等のルール化の検討・準備も必要である。また、配当還元、特に「予定死亡率と実際死亡率の差」による死差益の還元については、単年度の利益をすべて還元すべきか、内部留保すべきかについて、トレード・オフの関係であるため、将来

の死亡率の改善予測や内部留保の適正な水準を勘案して検討する必要がある。そのため、販売時には必要に応じて販売停止等のルール化の検討・準備も必要であり、販売後は、十分なモニタリングとリスク管理を実施する必要がある。

＜その他参考として＞

予定発生率および予定平均給付額に関する留意点（教科書 P27 参照）

予定発生率および予定平均給付額は、医療保険特有の基礎率であり、医療保険の保険料率を決定するのに最も重要な要素である。しかし、それらは、死亡保険の保険料率を決定するのに重要な要素である死亡率と比較すると、ほとんどの場合にその測定が困難な要素でもある。これには、次のいくつかの理由がある。

第一に医療保険の有する危険性は、より主観的であることである。障害状態の存在や医的治療の必要性は、死亡の事実ほど早期には確定しない。

第二に医療保険の経験値には、死亡保険の経験値が有する危険性とは本質的に異なる。次の要素があることである。

- ①経済・社会動向に対してより顕著に反応すること
- ②医療技術の変化、医療費水準の高度化および医療機関の利便性の拡大によって影響を受けること

例えば、平均在院日数は、ベッド数が人口に比して少ない地域では、短期のものにシフトする傾向にある。医療技術については、例えば胃切除術の後に以前は1ヶ月程度入院していた者が今では2週間程度で済むようになった結果、ベッドの占有期間が短縮されることなどである。このように、様々な要素が医療保険の経験値に影響を与えている。

第三に統計データの不十分さから生じる問題で、医療保険の給付には様々な種類があるため、全ての給付に対して十分な量のデータを蓄積することは困難である。これとともに、医療保険の経験値も日を追って変化するため、基礎的経験率は、これまでの経済・社会動向を反映したものであることを考慮して、注意深く評価しなければならない。

以上のことは、予定基礎率の決定には慎重な判断が必要であることを意味している。一度基礎的経験率が決定されたならば、予定基礎率は保守的に設定する必要があることから、死亡保険の場合よりも相対的に大きな安全割増を要することになる。

また、予定基礎率採用後も基礎的経験率の動向を継続的に把握していく必要がある。特に、基礎的経験率が上昇傾向にある場合は、予定基礎率の改訂および責任準備金の評価方法の見直し等の支払能力の確保に向けた速やかな対応が求められることになる。

【解答にあたって】

採点結果を辿ると、題意に沿わない解答が散見される。例えば、所見を問うているにもかかわらず、低解返型商品の仕組みや標準生命表の作成方法等の知識を力任せに書き立てた答案が目立つ。高得点を得るためには、出題の意図を的確に捉えて、文字のかたちで採点者に伝えていくことが必要である。つまり、

- ・ 題意をよく理解し、それに沿った解答とする。
- ・ 論旨の明確な文章とするために、先ず章立てを組み立ててから解答用紙に解答を書く。
- ・ 問題点の列挙に留まらず、論点等の考察および解決法の提示まで踏み込む。
- ・ 内容的に十分な量と質を確保しつつ、かつ時間内に可能な範囲でまとめる。

配点40点の論文問題（問題3）をしっかり書き、点数的にある程度の水準に達していなければ、合格点に達するのは難しい。

本試験は、言うまでもなく正会員を輩出するための試験であるため、正会員に値するだけの見識が論文に備わっていることが望まれる。

論文問題に関しては以下の点について留意して準備するとよいであろう。

- ・ 事前に自分でテーマを設定し、時間を意識しつつそれに対する答案を実際に鉛筆で書く。テーマは複数の人数で話し合った方がよりよい（より当たりやすい）テーマとなりやすい。
- ・ 自身で作成した答案は、上司や周りの正会員に見てもらい、意見を被る。その際、勉強会を催すと効率が良い。

様々なテーマに対して、常日頃から問題意識をもち、「こういう理論で、自分ならこう考える」、「そのためにはこのように解決すべきではないか」と自問自答する姿勢を持ち続けることが重要であり、結果としてそれが答案にも表れてくるであろう。

以 上