

生保 1 (問題)

【 第 I 部 】

問題 1. 次の (1) ~ (6) の各問に答えなさい。(25 点)

(1) 保険業法施行規則第 10 条について、次の①~⑤に適切な語句を記入しなさい。(5 点)

第 10 条 (①) の記載事項)

免許申請者は、法第 3 条第 4 項の生命保険業免許の申請の場合にあつては第 1 号から第 6 号まで及び第 8 号に掲げる事項を、(略) 法第 4 条第 2 項第 4 号に掲げる書類に記載しなければならない。

- 一 保険料の計算の方法 (略) に関する事項
- 二 責任準備金 (法第 ② 条第 1 項の責任準備金をいう。(略)) の計算の方法 (略) に関する事項
- 三 返戻金の額その他の被保険者のために積み立てるべき額を基礎として計算した金額 (以下「 ③ 」という。) の計算の方法及びその基礎に関する事項
- 四 第 30 条の 5 第 1 項第 1 号の社員配当準備金又は第 64 条第 1 項の契約者配当準備金及び社員に対する剰余金の分配又は契約者配当の計算の方法に関する事項
- 五 ④ の計上に関する事項
- 六 保険金額、保険の種類又は ⑤ を変更する場合における計算の方法に関する事項
- 七 (略)
- 八 その他保険数理に関して必要な事項

(2) アセット・シェアについて、次の①~④に適切な語句を記入しなさい。(4 点)

アセット・シェアは、一般的には「保有契約を保険数理上同質と認められる群団に区分し、これから生じる ① を実績に基づく運用利回り、死亡率、事業費、 ② 等を用いて計算して得られる ③ をある時点において各契約に割り当てた、個々契約の持分もしくは ④ 」として定義される。

(3) 第三分野保険に関する次の①～④について、下線_____部が正しい場合は「正」と記入し、誤っている場合は正しい表現に改めなさい。(4点)

- ① 第三分野商品の販売開始時には、保険数理に基づき合理的かつ妥当であることについて、保険計理人が確認した結果を記載した意見書を金融庁に提出することが保険業法施行規則において求められている。
- ② 第三分野保険のストレステストでは、実績の保険事故発生率等に基づいてテスト実施期間の発生率に関するリスクの97.7%をカバーする発生率を予測し、将来発生する保険金額と予定発生率に基づく保険金額を比較して、保険料積立金の十分性を判定する。
- ③ 保険会社向けの総合的な監督指針によると、第三分野保険のストレステストにおいて、新契約の募集を停止し、かつ被保険者数が少なくなったことにより、大数の法則が機能せず、結果として収支相等の原則の適用が困難なときは、当該契約集団の給付額を支出見込額として使用することができるとしている。
- ④ 入院給付金のI B N R 備金の対象となる請求は、決算期にまだ入院が継続している状態である。

(4) 変額年金保険について、次の①～④に適切な語句を記入しなさい。(4点)

プライシングの基本的な考え方として、変額年金保険における保険料(保険料比例の予定事業費を徴収しないものとする)は□①□投入額を意味する名目的なものにすぎないので、変額年金固有のプライシングの論点は保険関係費用率、特に最低保証費用率の設定にある。

保険関係費用率のうち最低保証費用率は基礎書類記載事項であるが、予定事業費率(の水準)は各社の内規によることとされており、事後的に実際の事業費と比較したモニタリングが求められる。ただし、最低保証費用率の算出には、□①□からの控除費用率全体を確定させる必要があり保険関係費用率も必要になるので、現実にはこれらは同時決定される。

リスク管理に関して、変額年金保険の最低保証の金融市場での完全なヘッジは困難であるが、部分的でもヘッジを行うことは考えられる。流動性の高いヘッジ手段と□②□の間のずれ(ベシス・リスク)があるのは普通であって、ずれを計算に入れた適切な割合でヘッジを行うことが求められる。

最低保証のリスクをいかに評価するかということは、ヘッジに対する考え方とも綿密に関係している。最低保証のヘッジの目的としては

- A. 経済価値のヘッジ、
- B. 会計価値のヘッジ、
- C. AまたはBの□③□リスクのヘッジ

という3パターンが想定される。

□③□リスクのヘッジは株価の大幅下落等の□③□イベントにおける最低保証の損失によって最低保証に対応する資本が枯渇しないことを目的とする。

この場合、□④□ザマネーのプットオプションの買い持ちによる静態的ヘッジが想定され、□④□ザマネーであるため比較的ローコストで済むというメリットがある。

(5) 団体定期保険の優良団体割引制度について、次の (ア)、(イ) の各問に答えなさい。なお、下記の前提に基づいて計算する (記載されていない事項は考慮しない) ものとし、計算途中で端数処理は行わないものとする。(4 点)

<前提>

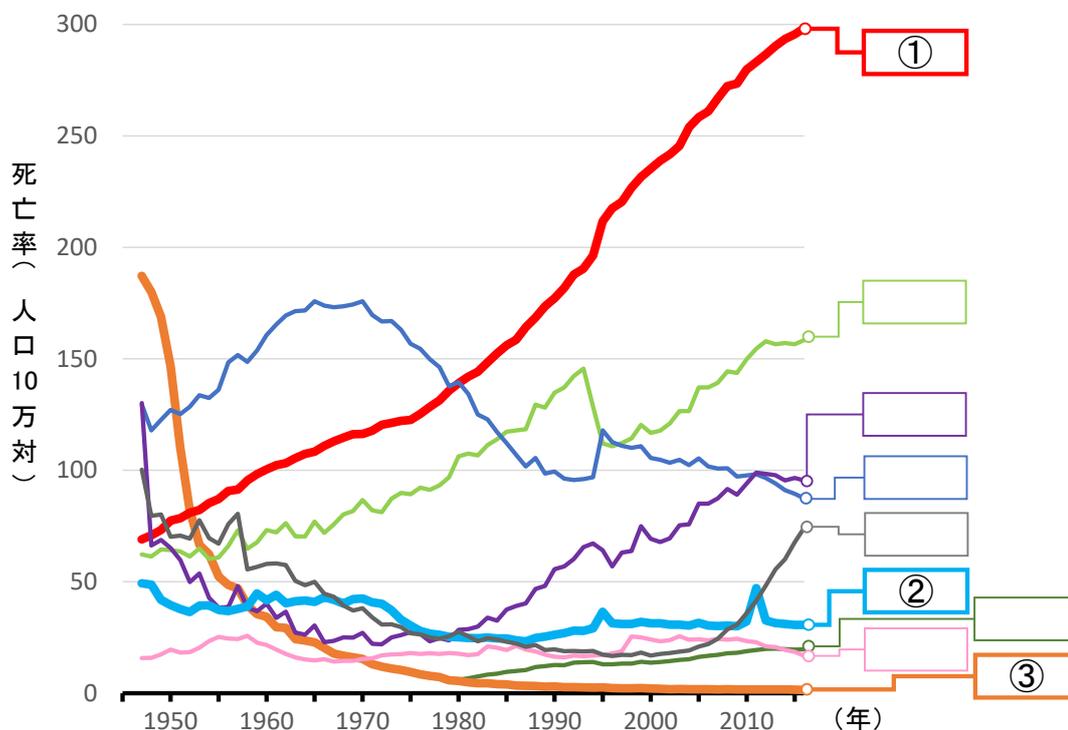
- ・ 団体の年齢構成等を基に保険会社の経験から割り出された死亡率： $\bar{p} = 2.2\%$
- ・ 標準正規分布の片側20%の値： $u(0.20) = 0.84$
- ・ 被保険者数： $N = 10,000$ (人)
- ・ 団体の死亡率は正規分布に従うものと仮定し、その信頼区間の片側20%点を優良団体割引率設定の基準とする。

(ア) 団体の実績に基づく死亡率が1.60%であるとき、優良団体割引率 α を求めなさい。なお、 α は%単位で小数点以下第2位を四捨五入して小数点以下第1位まで求めるものとする。(2 点)

(イ) 団体の実績に基づく死亡率が $(1.60 - x)\%$ であるとき、優良団体割引率が $\alpha + 1.0\%$ 以上となるような x を求めなさい。なお、 α は (ア) の正しい解答を用いることとし、 x は0.01刻みで最も小さい正の値とする。(2 点)

(6) 次の (ア)、(イ) の各問に答えなさい。(4 点)

(ア) 次の図は厚生労働省が公表する「平成 30 年 我が国の人口動態」より「主な死因別にみた死亡率の年次推移」である。グラフが示す死因について、次の①～③の空欄に当てはまる最も適切なものをそれぞれ次の選択肢の中から 1 つ選び、記号で答えなさい。なお、①～③を含む全ての空欄には選択肢のいずれかが当てはまる。(3 点)



※上記の死亡率は年齢調整前死亡率である。年齢調整とは、年次推移において人口の年齢構成の差異を取り除くために、ある（一時点の）基準人口を用いて計算することを指す。

【選択肢】

- (A) 不慮の事故 (B) 老衰 (C) 自殺 (D) がん (E) 脳卒中 (F) 結核
- (G) 肺炎 (H) 心臓病 (I) 腎不全

(イ) 男性 30 歳加入、保険料月払 10 年払込、保険金年度末支払、保険金額 100 万円、保険期間 10 年の定期保険において、月払営業保険料の額に、最も近いものを次の選択肢の中から 1 つ選び、記号で答えなさい。ただし、計算基礎率は以下のとおりとする。

予定死亡率は生保標準生命表 2018（死亡保険用）、予定利率は 2022 年 12 月現在における標準利率とし、予定解約率は用いず、予定事業費率は以下のとおりとする。なお、特に指定のない設定が必要な場合は二見隆「生命保険数学」等の一般的な保険数理に従うものとする。

(1 点)

予定新契約費率	新契約時にのみ保険金額 1 に対し 0.008、 保険料払込のつど月払営業保険料 1 に対し 0.02
予定維持費率	月払営業保険料収入のつど賦課するものとして、 保険金額 1 に対し年額 0.001
予定集金費率	保険料払込のつど月払営業保険料 1 に対し 0.045

【選択肢】

(A) 200 円 (B) 500 円 (C) 1600 円 (D) 2800 円 (E) 6000 円

問題2. 次の(1)～(3)の各問に答えなさい。(25点)

(1) 次の(ア)、(イ)の各問に答えなさい。(9点)

(ア) 解約リスクの2つの側面である「解約益リスク」と「継続リスク」について簡潔に説明しなさい。また、「平準払の定期保険」の場合について、解約の増加がどのように収益に影響するか、これらの2つの側面からそれぞれ説明しなさい。(400字程度)(4点)

(イ) 商品設計や計算基礎率の設定によっては、保険料全期払の定期保険(第三分野を含む)における平準純保険料式責任準備金が期中でマイナスになることがある。このようないわゆる負値責任準備金が発生する具体例を2つ挙げ、それが発生する理由をそれぞれ説明しなさい。また、負値責任準備金が発生した場合の課題や留意すべき点(会計の観点を除く)について簡潔に説明しなさい。(500字程度)(5点)

(2) 商品毎収益検証について、次の(ア)、(イ)の各問に答えなさい。(8点)

(ア) 「モデル・ポイント」について説明しなさい。(200字程度)(2点)

(イ) 「ヴァリデーション」について説明しなさい。また、モデル・ポイントの設定にあたり、「ヴァリデーションの必要性」と「ヴァリデーションを行う際の留意点」について説明しなさい。(600字程度)(6点)

(3) 再保険の目的について、次の(ア)、(イ)の各問に答えなさい。(8点)

(ア) 再保険会社が元受会社よりも低い死亡率・発生率を用いることで低廉な再保険料率を元受会社に提供し、これによって元受会社は競争的な保険料率を顧客に提供できることがある。再保険会社が低廉な再保険料率を提供できる理由・工夫を挙げて説明しなさい。(200字程度)(2点)

(イ) (ア)以外で、再保険を活用することで元受会社が競争的な保険料率を顧客に提供できる理由・工夫を挙げて説明しなさい。また、(ア)を含めた、再保険を活用する際の留意点を挙げて説明しなさい。(600字程度)(6点)

【 第 II 部 】

問題3. 次の(1)、(2)の各問に答えなさい。(50点)

(1) 次の(ア)、(イ)の各問に答えなさい。(25点)

(ア) 生命保険商品の開発・改定における「事後モニタリングと改善アクション」の目的、ならびに医療保険における「商品販売開始後のフォローアップ」の必要性について、簡潔に説明しなさい。(500字程度)(5点)

(イ) あなたの会社では、会社専属の営業職員が訪問販売を行う営業職員チャンネルにおいて、自社における良好な支払実績を背景に戦略的に低価格に設定した、入院を支払事由とする無配当医療保険を販売してきた。販売当初は想定通りの収益性を確保できていたものの、販売数年後の事後モニタリングにおいて、商品開発時に想定した収益性を大きく下回る見通しであることが判明した。

このとき、収益性の低下を引き起こしたと考えられる要因を挙げたうえで、収益性向上に向けた改善アクションと改善アクションを実行するにあたっての留意すべき点について、アクチュアリーとしての所見を述べなさい。なお、解答にあたっては、次のA、Bに沿って整理するものとし、下記の<前提>を踏まえること。(3500字程度)(20点)

- A. 1件あたり収益性の観点
- B. 販売件数の観点

<前提>

- ・現在、新種の感染症(※)が世界的に流行しており、この感染症による入院者数が増えている(全ての感染者は医療機関に入院し、宿泊療養や自宅療養は発生しないものとする)。この感染症は、我が国の死亡率に影響を及ぼすほどの強毒性はないものの、人から人への感染力が強く、感染した場合には重症化する可能性もあることから、人々の行動様式に変化をもたらしている。
- ・同業他社が本商品と類似した商品を提供したことにより、競争環境は激化している。
- ・再保険の活用は行わない。

※本問における感染症とは、特定の感染症(例えば新型コロナウイルス感染症(COVID-19)等)を前提とするものではない(過度に特定の感染症を想定した記述は採点の対象外とする)。

(2) 次の (ア)、(イ) の各問に答えなさい。(25 点)

(ア) 2022 年 4 月 1 日以降に締結する米ドル建ての一時払終身保険 (※) に適用される標準利率の算出方法について、円貨建ての一時払終身保険との相違点に触れながら簡潔に説明しなさい。なお、予定利率変動型保険契約に関する観点については触れなくてよい。(600 字程度) (6 点)

(イ) あなたの会社では、国内金利と比べて相対的に高い利回りが期待できる米ドル建ての一時払終身保険を販売しており、国内での長引く低金利環境を背景に、好調な販売を継続していたが、近年、本商品と同様の外貨建保険を販売する会社が増加し、また、本商品が標準責任準備金制度の対象となったことから、商品改定を検討している。本商品を改定するにあたり、収益性の観点から、商品設計、基礎率設定および本商品の改定に伴うリスクとそのリスク管理手法に関して、アクチュアリーとして留意すべき点を説明し、所見を述べなさい。なお、解答にあたっては、次の<前提>を踏まえるものとし、下記の<論点>についても触れること。(3500 字程度) (19 点)

<前提>

- ・米金利は円金利と異なり急激に上昇・下降する傾向にあり、当面この傾向が続くと見通している。
- ・主な販売チャネルとしている金融機関代理店からは、高い利回りの実現が求められており、BBB 格事業債での資産運用によってこれに対応することを検討している。また、商品の利回り以外にも、商品設計などの商品魅力が求められている。
- ・再保険の活用は行わない。

<論点>

- ・標準利率を踏まえた予定利率設定
- ・競合他社の後発商品への対応
- ・信用リスクへの対応

※本問における「米ドル建ての一時払終身保険」とは、「米国通貨 (米ドル) をもって保険金、返戻金その他給付金等の額を表示する、保険期間が終身である一時払の (生存に関して保険金を支払わない) 定額死亡保険」を指す。(イ) においても同じ。

以 上

生保1（解答例）

【第I部】

※問題文中、文字数制限を設定している問いについてはその範囲内で解答する必要があるが、ここでは、解答例が受験者の学習教材となっている側面を考慮し、参考となるように、文字数制限を超過して記載している。

問題1.

- (1) ① 保険料及び責任準備金の算出方法書 ② 116 ③契約者価額 ④ 未収保険料
⑤ 保険期間
- (2) ① キャッシュフロー ② 解約失効率 ③ 正味資産 ④ 貢献度
- (3) ① 認可申請 ② 99% ③ 負債十分性テスト ④ (いわゆる)入院責任準備金
- (4) ① 特別勘定 ② ヘッジ対象 ③ テイル ④ アウトオブ
- (5) (ア) 12.0% (イ) 0.02
- (6) (ア) ① D ② A ③ F
(イ) A

問題2.

- (1)
(ア)

○解約益リスク

- ・過去に起因するリスクである。解約の増加によって、「過去に支出した新契約費が回収できなくなる」または「解約の減少によって保険料率で想定していた解約収入が得られなくなる」リスクである。なお、後者は低・無解約返戻金型商品に係るリスクとなっている。
- ・解約収入が得られなくなるリスクは実際の解約率が予定解約率を下回ると顕在化し、実際の解約率が低くなるほど収益の減少額は大きくなる。

(平準払いの定期保険)

- ・責任準備金が小さく、解約控除で新契約費の未回収分を償却しきれない場合、解約の増加により収益は減少する。
- ・新契約費が償却できている場合、解約の増加により解約控除分が収益となることから、単年度の収益は増加する。
- ・予定解約率を設定している低・無解約返戻金型商品の場合、解約の増加により解約契約に係る保険料積立金の取り崩しが発生し解約収入が増加するため、単年度の収益は増加する。

○継続リスク

- ・将来に向けてのリスクである。解約の増加によって将来の収益が減少するものである。収益の変動をリスクと認識すると、非常に大きい。
- ・保険期間が長い商品は解約により長期の将来利益を逸失することになるため継続リスクは大きくなる。

(平準払いの定期保険)

- ・予定死亡率等と比べて実績が良好な場合、解約の増加により将来の死差益等が減少するため収益は減少する。
- ・解約の増加によりリスク濃縮が起こった場合、将来の死差益等が減少するため収益は減少する。

(イ)

<具体例>※2つ挙げて解答すること

○保険期間の途中で、予定死亡率や予定発生率が年齢の上昇とともに逡減する場合

- ・一般に、予定死亡率等が年齢とともに上昇すると、危険保険料も年齢とともに上昇する。将来の高くなる危険保険料に備えて、平準払純保険料の一部である貯蓄保険料を経過が浅い期間に保険料積立金として積み立てるので、責任準備金は正值となる。
- ・ところが予定発生率等が年齢の上昇につれて逡減する場合は、純保険料は平準化されて収入することから、契約初期の危険保険料が純保険料を超過した状態が発生しうる。つまり、将来の平準払純保険料から契約初期の危険保険料を賄っている状況（貯蓄保険料がマイナス）となり、責任準備金は負値となることがある。

○保険金額逡減型や収入保障特約のような、保障額が一定ではなく時間の経過とともに減少するような商品設計の場合

- ・一般に、保障額が一定ならば、危険保険料は年齢とともに上昇し、将来の高くなる危険保険料に備えて、平準払純保険料の一部である貯蓄保険料を経過が浅い期間に保険料積立金として積み立てるので、責任準備金は正值となる。
- ・ところが保障額が逡減する場合は、予定発生率等が年齢とともに上昇しても、危険保険金が減少しているために危険保険料が年齢とともに上昇しないことがあり、純保険料は平準化されて収入することから、契約初期の危険保険料が純保険料を超過した状態が発生しうる。つまり、将来の平準払純保険料から契約初期の危険保険料を賄っている状況（貯蓄保険料がマイナス）となり、責任準備金は負値となることがある。

○一定時期以降の保険料が上昇するような商品設計の場合

- ・一定時期以降の保険料が高い分、その時期を経過した後の方が、経過する前に比べて、純保険料の一部をより多く保険料積立金として積み立てられるので、保険期間の満期で責任準備金が0となる定期保険においては、満期の前の時点で責任準備金が負値となることがある。

<留意点>※1つ挙げて解答すること

- ・責任準備金が負値の状態での解約された場合、解約返戻金は0で処理され、不足分を契約者から回収

することが出来ず、収入保険料が不足した状態で契約が消滅するため、保険契約全体での収益（収支バランス）の悪化や、解約者と継続者での公平性の問題が生じる可能性がある。

- ・負値の責任準備金が生じている状況は、契約時年齢が高まるにつれて平準払営業保険料が逡減する可能性があり、責任準備金が負値となる間に解約、加入しなおした方が保険料を安くできるケースや必要以上に長い保障期間で契約しつつ必要な保障期間で解約することで解約返戻金を受け取れるケースが想定される。このとき、解約の増加や、解約者と継続者での公平性の問題が生じる可能性がある。

(2)

(ア)

- ・商品毎収益検証に用いたモデルを利用して、会社全体の収益検証、将来収支分析等を行う際、保有契約群団全体について計算した結果を合算するのではなく、計算効率を上昇させることを目的として、各契約をある一定の要件のもとで群団化し、群団を代表すると思われる契約を選定し、当該代表契約のみの計算結果を保有契約全体の計算結果の代替とする計算手法をモデル・ポイント法といい、この代表契約のことをモデル・ポイントという。
- ・モデル・ポイントの設定方法としては、モデル・ポイントを選定する単位（性別、年齢、保険期間、保険料払込期間、基礎率等）で区分し、その「選定単位」の収支状況を代表していると考えられる代表契約を選ぶ手法のほか、証券番号の下1桁が1のものだけを抽出するなどランダムかつ機械的に設定する手法も考えられる。
- ・モデル・ポイントは「生命保険会社の保険計理人の実務基準」におけるアセット・シェアの算定に活用されているほか、MCEVなどにおける保証とオプションの時間価値算定の際には、確率論的手法による計算を行うなど多数のシナリオでの計算を必要とすることから、その計算負荷を軽減するために活用される。

(イ)

- ・モデル・ポイントが群団をいかに良く代表しているか評価することをヴァリデーションという。具体的には、会社全体の各種統計数値とモデル・ポイントを利用して算出された数値の差または比を評価することをいう。
- ・ヴァリデーションの結果、会社全体の各種統計数値とモデル・ポイントを利用して算出されたこれらの数値の差が小さければ良いモデル・ポイントといえるが、差を小さくするためにモデル・ポイントの設定が過剰になって計算負荷を高めてしまうことがないように、モデル・ポイントの設定を分析の目的や影響度に応じて行い、ヴァリデーションにおいてもその状況を踏まえる必要がある。
- ・モデル・ポイントで計算した結果が適切な水準となるようにヴァリデーションによる検証が必要不可欠である。ヴァリデーションを行う項目は、保有件数、保険金額、事業年度末保険料積立金などである。保険料収入、事業費、保険金等支払額、運用収益、年換算保険料および事業年度末保有契約に対する解約返戻金などを追加すればより高い精度のヴァリデーションを行うことができる。
- ・ある一時点における統計値に対してよい近似を与えるモデル・ポイントであっても、将来収支のよい近似を与えるとは限らないので、より精度の高いヴァリデーションを行うには、過去の何年間かのバックテストを行い、統計数値を比較評価するなど工夫をすることが重要である。
- ・確率論的手法による計算を行うなど、多数のシナリオでの計算を行う際は、ベストエスティメイト

のシナリオでのヴァリデーシンのほか、ストレスシナリオでも統計数値が反映できるかも確かめておく必要がある。

- ・ヴァリデーシンの結果、乖離があった場合には、「選定単位」の再検討などを行う必要がある。場合によっては精度の低い契約群団のみをさらに細分化することも考えられる。
- ・将来収支分析は死亡の選択効果、解約、金利等の多くの前提に基づくものであるが、将来のこれらの前提を確実に予想する理論は現在のところ存在しないため、シナリオを用いた将来収支分析を併用することで最善を求めている。最善の分析を行うためには、将来収支分析の前提となるモデル・ポイントの正確性をヴァリデーシにより確認することが必須である。

(3)

(ア)

再保険会社は、以下の理由・工夫により再保険料率を抑えることができる。

- ・複数の元受会社から再保険契約を受再し、多くの契約を保有することでリスクを安定化させる。
- ・様々な再保険契約を受再し、リスク間の分散効果を働かせる。
- ・リスク管理の側面から、再々保険を活用して、リスクを減らす。
- ・リスクの種類によっては、元受会社に比べ、過去から多くの引受実績を有しており、引受査定力に差がある。
- ・条件体の評点について元受会社より競争力のある査定を行う。

(イ)

<元受会社が競争的な保険料率を顧客に提供できる理由>

- ・再保険会社が保有する十分な実績データの活用により、予定発生率設定における安全割増を抑えることで、保険料率の競争力を上げられる。
- ・非伝統的な目的で再保険を活用し資本効率を向上させることによる資本コストの軽減を保険料水準に反映させることで、保険料率の競争力を上げられる。例えば、いわゆるサープラスリリーフなど、出再により契約初年度に収益を一時計上することで、一般に大きくなる契約初年度の事業費支出による収益への影響を軽減させることができる。
- ・新設の元受会社など資本が十分でない場合、再保険会社の資本の活用により再保険料の水準を下げることが考えられる。例えば、資本水準の違いから、よりリスクを取った資産運用を再保険会社がを行い、元受会社の資産運用利回りを上回ることが期待できる場合には、それをプライシングに反映することで、保険料率の競争力を上げられる。
- ・総合収益の観点から保険料の水準を定める場合、保険引受リスク以外の様々なリスクシナリオ顕在時の損失も出再によって抑えられるならば、その分、安全割増を小さく抑えることができ保険料の競争力を上げられる。
- ・再保険の出再を条件として、競争的な査定基準を再保険会社から提供してもらうことで、販売量を増やせると、固定費コストに対する 1 件当たり負担を減らせるので、保険料率の競争力を上げられる。

<再保険を活用する際の留意点>

- ・リスク管理の側面から、出再によって出再先の再保険会社の信用リスクを保有することに留意する。そのため、出再先の財務状況や格付けの定期的なモニタリングの実施、担保設定や、出再先を複数

の再保険会社に分散することも考えられる。

- 実質的にリスクを軽減していないケース（キャプティブなど）があることに留意する。
- 再保険会社の引き受け制限に留意する。特に任意再保険ではそれまで出再していたリスクの受再を断られる可能性がある。
- 再保険契約の更新時などにおける再保険料率の値上げに留意する。
- 再保険会社の破綻時や契約解除などの場合の代替案・計画（別の会社を探す等）を用意する必要性に留意する。
- 出再しない場合と比べて、収益性は再保険会社の収益等の分だけ減少することに留意する。そのため、再保険への依存度を将来にわたり下げていくことも考えられる。例えば、再保険への依存度を下げた次期商品の開発や、非伝統的な目的の再保険活用を経営の安定化により解消していくなどが考えられる。
- 再保険に関する国内規制の変化にも留意する必要がある。規制変化によって出再の制限や、出再による財務諸表の改善効果の低下を招く可能性がある。
- 比例方式でない場合、出再割合が想定を超え、契約群団としての収益性が予想を下回る可能性に留意する。逆に、出再割合が想定を下回り、リスク移転が十分できない可能性にも留意する。
- 再保険の方式によっては、事務が煩雑になり、事務体制の整備やそのためのコストに留意する。

【 第 II 部 】

問題3.

(1)

(ア)

＜「事後モニタリングと改善アクション」の目的＞

- ・商品開発時だけでなく、販売後のモニタリング結果に応じて機動的に販売施策や価格を調整していくPDCAサイクルによって、長期間にわたる商品事業の健全性をより強固にする。
- ・悪いことが起きた場合への対処という側面だけではなく、将来の商品の改善や新商品開発の素材として、持続的成長といった意味でのPDCAにも活用され得るものである。

＜「商品販売開始後のフォローアップ」の必要性＞

- ・近年、保険商品には、社会の構造的変化・経済活動の多様化等に伴い、国民の生活保障ニーズの高まり、新たなリスクの発生など、保険契約者ニーズに対応すべく多様化が求められている。
- ・保険会社が商品開発を行うにあたっては、保険業法等の法令等を踏まえ、自己責任原則に基づき、リスク面、財務面、募集面、法制面等あらゆる観点から検討する内部管理態勢の整備が求められる。
- ・保険会社向けの総合的な監督指針上においても、商品開発プロセスの中に商品販売開始後のフォローアップを組み込むことが明記されており、適切にフォローアップを行う体制を整備する必要がある。
- ・特に医療系商品についてはモラルリスクが混入しやすいことや経済・社会動向の影響を受けやすいことなど、死亡保障とは異なる特性を有している。また保障内容も多様化していることからこれまで引き受けた経験のないリスクを引き受ける必要が生じており、第三分野ストレステスト・負債十分性テスト等の実施も踏まえると、適切な予定発生率の検証等を行う必要性は高いと考えられる。

(イ)

A. 1件あたり収益性の観点

○発生指数（予定発生率に対する実績発生率の割合）の悪化

＜要因＞

- ・感染症の流行による入院患者の増加に伴う発生指数の悪化が考えられるが、本感染症が流行した一方で、一般的な感染対策をはじめとした行動様式の変化によって、肺炎等の他の疾病における発生率が減少し、会社全体としての発生指数は大きな悪化を示さない可能性も考えられる。従って、保険金・給付金支払についての疾病別の分析をすることにより、その程度を把握することが重要である。
- ・感染が疑われる状況になってから保険に加入するといったモラルリスクの混入や、感染しても軽症で保険給付が受けられることにより予防行動が疎かになるモラルハザードが発生し、発生指数に悪影響を及ぼしている可能性がある。発生指数を契約経過期間別に分析した場合に、契約当初の給付が急増している場合には、当該事象が疑われる。
- ・無配当保険であったことから、上述のような通常の予測を超えるリスクの顕在化やモラルリスクの混入に対して、十分な安全割増が設定されていなかった可能性がある。

<改善アクション>

- ・料率改定にあたっては、感染症の不確実性が高い状況では、実績の発生指数だけでなく、類似の感染症流行時の発生指数や、国内外の医療機関の研究結果などを基に判断する必要がある。粗発生率の見直しはもちろんのこと、安全割増の水準や将来見通しも踏まえた悪化トレンドを見込んだ料率設定が考えられる
- ・他社競争の観点からは、保険料水準も重要であり、予定発生率引き上げの一方、予定事業費率を引き下げるなどの組み換えを実施することも考えられる。ただし、保険料の設定にあたっては公平性を踏まえた対応が必要であり、予定事業費率引き下げの検討にあたってはコスト削減効果を反映した等の合理的な理由が必要である。
- ・今後の新契約（更新を含む）における料率改定のみで対応できない場合には、基礎率変更権の行使や、給付事由の変更が考えられる。基礎率変更権の行使にあたっては、保険会社向けの総合的な監督指針に規定する基礎率変更権行使のルールを満たしていることが必要である。給付事由の変更については、風評リスクや、顧客に必要な保障を提供する趣旨に反しないかといった点をあわせて考慮する。
- ・安定的な給付や、反対給付と組み合わせることは、保険収支の不確実性の制御につながるとともに、モラルリスクのある消費者にとっての魅力の低下、契約者のモラルリスクの上昇の抑制ならびに収益改善が期待される。ただし、入院保障を期待する顧客にとっては不要と捉えられる可能性があり、保険料率も高くなることから、過度な給付とならないよう留意する必要がある。
- ・保険収支の不確実性を制御する観点からは、例えば更新型にするなど保険期間を短期化し、発生指数の状況を適宜反映できるような仕組みを導入することも考えられる。
- ・モラルリスク対策としては、契約初期に想定を超える請求が起こらないよう、待期間の設定や、早期支払金額の抑制を図ることが考えられる。無症状者で感染が疑われる被保険者を引受基準で除外することは困難と想定されるが、待期間の設定は有効であると考えられる。
- ・一方で、これらの制度を導入すると善意の大多数の契約者に対しても、契約直後に給付が抑制されることとなり、顧客から受容されない可能性もあるため、統計データ等に基づき、顧客からの理解が得られる適度な期間や削減割合を設定する。
- ・有配当とすることで、一定程度保守的なプライシングとした上で、事後精算ができる方式を採用することが考えられる。また、単なる有配当保険ではなく、複数年度を通算して払うなどの設計にすることでより安定的な商品維持ならびに収益貢献が可能になる。ただし、有配当にする場合、表定上の保険料が高くなることから、他社競争力の観点に留意する必要がある。
- ・また、1被保険者あたりの保険金額に上限を設定することで、顧客にとって必要な金額を超える保障を提供することにより生じるモラルリスク混入を防止することができる。

○継続率の悪化

<要因>

- ・感染症流行により、収入が減少した層の解約や、法人契約（個人事業主、中小企業等）の資金繰り悪化により継続率が悪化している可能性がある。一般的には、更新時等の保険料が上昇するタイミングで解約する可能性が高いと考えられるが、収入減・資金繰り悪化などによって、その傾向が強まる可能性も考えられる。また、それにより健常者が解約した場合には、リスク濃縮が生じる懸念がある。
- ・行動様式の変化により、営業職員チャネルにおける対面での活動に制約が生じ、顧客との接点が少

なくなることにより解約が増加する可能性も考えられる。

- ・他社競争が激化していることから、商品スペックに起因する他社商品への乗り換え等により、継続率の悪化・リスク濃縮が生じている可能性もある。

<改善アクション>

- ・継続率向上のため、アフターフォローを充実させることや、付帯サービスの提供による顧客体験の充実などによる総合的な顧客満足度の向上を図ることが考えられる。ただし、付帯サービスの提供にあたっては、そのコストが付加保険料の範囲内でセルフサポートができていないか、特別利益の提供に該当しないか、などについても留意する必要がある。
- ・手数料体系に保険契約の継続に応じて支払われる要素を導入することによって、営業職員に契約継続のインセンティブを与えることも有効。
- ・低・無解約返戻金型とすることによる保険料負担の軽減、終身タイプの提供による更新時の保険料上昇負担の軽減、または最低保険金額等の取扱基準を緩和した小口契約を認める、といった商品魅力の向上により、継続率向上を図ることが考えられる。ただし、低・無解約返戻金型とした場合には、解約率という新たな不確実性が生じることなども踏まえ、商品魅力の向上によって得られるリターンとリスクのバランスを踏まえ、総合的に判断する必要がある。

○その他

<要因>

- ・感染症流行による景気悪化により市場環境が悪化し、金利低下などによってプライシング時の想定よりも資産運用利回りが低下した場合には、収益性が低下している可能性も考えられる。
- ・プライシング時点での良好な支払い実績を前提に付加保険料を算定している場合には、感染症の影響による入院保険金請求の増加にともない、支払査定や保険金支払いにかかるコストが増加したことにより実績コストが付加保険料を上回っている可能性がある。

<改善アクション>

- ・利源別の損益を踏まえ、足元の市場環境や運用方針、事業費コストを踏まえて保険料の見直しを検討する。また、費差については、収入（付加保険料）の観点だけでなく、募集体制の効率化、査定事務の簡略化・自動化などによって各種コストを見直し、支出（事業費）を抑制することも検討すべきである

B. 販売件数の観点

○販売件数の減少

<要因>

- ・営業職員チャネルについては、感染症流行下で対面での募集が敬遠されることにより、インターネットチャネルなどの非対面チャネルに顧客がシフトし、販売件数が低下している可能性がある。
- ・また、顧客の保険リテラシーの向上により、自分で比較検討したいという顧客層が増えたことにより、インターネットチャネルや乗合代理店チャネルにシフトしていることも考えられる。
- ・競合他社の追随により、他社の類似商品との比較で、給付内容や価格などが劣後し、相対的に商品魅力が低下している可能性がある。特に、感染症が流行している環境下では、感染に対する不安か

ら、当該感染症に対する給付内容が重視される可能性が高い。

- ・販売件数の減少が全体的な下振れか、もしくは特定の層だけか、開発時の想定と販売実績を比較することで、他社に劣後している販売領域を特定することができる。
- ・販売件数の減少や小口化の傾向がみられる場合には、規模の経済が働かなくなり、1件あたりコストが上昇している可能性も考えられる。

<改善アクション>

- ・オンラインを用いた対面募集などの非対面ツールの導入や、新規チャネル（ダイレクトチャネルなど）へ新規参入することが考えられるが、インフラ整備のための初期投資コストの回収可能性を慎重に判断する必要がある。ただし、感染症が早期に収束し、通常の営業に戻った場合には、投資コストを回収できないおそれがあるため、今後の見通しも踏まえて判断する。また、ダイレクトチャネルの場合、営業職員チャネルと比較して厳格な危険選択を行うことが難しい可能性があり、モラルリスクの混入対策を実施する必要があると考えられる。
- ・収益性がプラスの範囲でアグレッシブなプライシングを行い、薄利多売による収益向上策も考えられるが、感染症の変異等による将来収支悪化懸念もあるため、安全割増は自社のリスクアペタイトも考慮しながら、相応の水準を確保しておくことが望ましい。
- ・危険選択の簡素化（簡易告知）により体況の悪い人への入り口を増やし、販売件数を獲得する戦略が考えられる。ただし、体況の悪い人の加入による発生率の増加分はプライシングへ反映する必要があり、それに伴う保険料率の上昇は価格競争力の低下につながるため、簡易告知の導入により新規にアプローチできる顧客層から得られるリターンと価格競争力のバランスを踏まえながら危険選択基準（告知項目）を検討する必要がある。
- ・また、契約年齢範囲を拡大して加入対象を拡大することや、1契約あたりの最高保険金額を引き上げ、全体の契約量を確保することも考えられるが、経験のない年齢層や保険金額での引受は不確実性が高いため、発生指数などが想定と乖離した場合の影響を検証したうえで、会社のリスク許容量を踏まえた判断が必要である。
- ・営業職員の活動量、インセンティブ向上を企図した手数料改定が考えられる。ただし、付加保険料を変更しない場合には1件あたりの収益性の低下を招き、付加保険料をその分引き上げる場合には、顧客本位かどうかの論点があるため、それぞれ慎重な検討が必要である。

○1件あたりの収益性がマイナスになった場合における販売件数の増加

<要因>

- ・当該商品の収支動向が悪化し、収支見込みがマイナスとなっている場合、販売件数が当初の想定よりも過大となるほど、会社全体の収支が悪化することになる。
- ・感染症を原因とする入院に対する給付への顧客ニーズが急速に増加した場合には、販売量が急増する可能性がある。感染症に強毒性がないことから、入院日数はそこまで長期化しないことが想定されるが、短期入院に対しても一時金などで相対的に手厚い給付を行う設計の場合、より加入が集中することも考えられる。
- ・収支見込みがプラスであった場合であっても、1件あたりの収益性が低下している状況では、当該商品に販売が集中した結果、営業職員のリソースが当該商品の対応に割かれることにより、他の収益性の高い商品の販売量が低下している恐れもある。
- ・他社が類似商品に販売制限や保障金額に上限を設けた場合には、他社に加入できなかった層の自社

商品への加入が集中する可能性がある。

<改善アクション>

- ・収益性は販売件数と収益単価の掛け算であるため、収益悪化の原因（発生指数の悪化など）とも合わせた対策が必須である。
- ・販売件数が過大な場合には、リスク顕在化時の収支悪化の影響が大きくなるため、会社全体のリスク許容度を踏まえ、件数の上限を設定することは有効である。
- ・手数料体系の改定により、募集人の当該商品を販売するインセンティブを下げることにより、販売制限をかけることが考えられる。手数料のみでの制限が困難な場合には、販売停止も考慮に入れる必要がある。
- ・1契約あたりの保障金額に上限を設定することにより、リスクエクスポージャーを下げることも有効である。ただし、上限の設定にあたっては、過度に厳しい制約を課すことにより、顧客ニーズに応えられなくなる可能性もあるため、他社の動向等も踏まえ、慎重に判断する必要がある。

(2)

(ア)

「米ドル建ての一時払終身保険」(以下、「米ドル建て」)は標準利率の算出対象である。円貨建て保険の標準利率の算出方法の主な特徴を踏襲しており、基準日ごとに、基準利率(対象利率を区分して、それぞれに対応する安全率係数を乗じて合計して算出)が、適用中の標準利率と比べて許容幅以上乖離した場合に変更し、基準利率に最も近い許容幅の整数倍の利率を標準利率とする。

「円貨建ての一時払終身保険」(以下、「円貨建て」)とは以下のような相違点がある。

- ・基準日は、円貨建てが年4回(1・4・7・10月)に対し、米ドル建ては年12回(毎月)である。
- ・適用する契約は、円貨建てが基準日から3カ月経過した日以降締結する保険契約に対し、米ドル建ては基準日から1カ月経過した日以降締結する保険契約である。
- ・対象利率は、円貨建ては国債利回りを参照しているが、米ドル建てはA格相当の社債利回りを参照している。これは円貨建ては国債での運用が中心であるが、外貨建ては社債のマーケットが日本と比較して大きく、一定の信用格付を有する社債での運用が中心のためである。保険会社向けの総合的な監督指針において、当分の間、ブルームバーグが提供するインデックス指標(米国社債A格BVALイールドカーブ)を使用する場合は合理的な指標を参照しているものとして審査することとされている。円貨建ては利回りの過去3カ月平均(10年物の平均と20年物の平均の合計を2で割ったもの。以下、同じ)と過去1年平均の低い方であるのに対し、米ドル建ては、利回りの過去1カ月平均と過去3カ月平均の低い方である。
- ・安全率係数は、米ドル建ては、円貨建てと異なる係数が設定されている。米ドル建ては平準払商品と区分して設定することとしたため、整合性を確保する観点から、円貨建ても同様の区分を設定するとともに、水準についても見直された。
- ・許容幅は、円貨建ての0.25%に対し、米ドル建ては0.05%である。

(イ)

<商品設計>

- ・競合他社の後発商品への対応として、高い利回りや商品設計を工夫するなど商品魅力が求められている一方で、商品の収益性・健全性の確保とのバランスをとることが重要である。また、先行会社メリットを生かした商品開発、例えば、大数の法則の裏付けに基づき既契約の実績データを活用することが考えられる。
- ・商品魅力を高めるためには保障性と貯蓄性のどちらのニーズを重視した商品設計を行うかが重要となる。このほか、現在の保有契約においても、解約・再投資といった行動が考えられ、こういった契約者の後継ニーズを汲み取ることも重要である。
- ・具体的な商品設計上の工夫を以下に掲げる。
 - ✓ 解約返戻金の円換算額が為替等により変動する特徴を利用して、解約返戻金の円換算額が一定額に到達した場合に契約者に通知を行う、自動的に円貨建て保険へ移行するなどの仕組みを実装する。
 - ✓ 契約後数年間の死亡給付を一時払保険料相当額程度に削減すれば、削減期間終了後の死亡保険金をさらに高く設定できて保障ニーズに応えられるとともに、モラルリスクを排除することができる

ため、契約時の危険選択を簡素化できる。

- ✓ 外国金利の変動は円金利に比べて大きく、その変動を適時に捉えるために頻繁に予定利率を改定する仕組みや、予定利率変動型とすることが考えられる。これにより、長期の予定利率保証のリスクを回避したり、競合他社の後発商品が金利上昇時に高い利回りで導入されたとしても対抗することができる。
- ✓ 死亡保険金を円貨建てで一定期間最低保証することが考えられる。この場合、最低保証コストが追加で生じるため、貯蓄性は低下することとなる。
- ✓ MVAによって資産売却時に発生し得る売却損リスクを契約者に移転することにより、高い予定利率の設定が可能となる。ただし、商品特性が複雑となることに留意が必要である。
- ✓ 選択できる通貨の種類を追加することで、後発会社との差別化を図ることも考えられる。顧客ニーズを踏まえたうえで、運用資産の流動性と投資対象としての適格性、通貨としての安定性、事務負荷などを考慮して設定する。

<基礎率設定>

予定利率

- ・ 予定利率の水準は、負債のキャッシュフローに対応する資産の利回りをもとに、競合状況や収益性・健全性の基準等を勘案して定めることが基本となる。
- ・ 標準責任準備金制度の導入により、競合他社の予定利率の改定頻度も高くなることが想定される。競合他社の予定利率より低い場合は、資金流出の増加も想定されるため、競合他社の予定利率との乖離状況について、きめ細かくモニタリングし、予定利率の水準が劣後しないように改定することが考えられる。
- ・ 競合他社よりも予定利率を高く設定するためBBB格事業債等を用いる場合、信用リスクに留意が必要であり、デフォルト時の回収コストを踏まえた予定利率設定とすることが考えられる。
- ・ 一時払保険であることにより、契約時に負債のキャッシュフローに対応する資産を購入することが比較的容易である。しかし、運用対象とする資産が事業債の場合は、その流通規模にも留意する必要がある。特に、スプレッドが高い事業債での運用を想定し、高い予定利率を設定した結果、競合他社の予定利率よりも著しく高くなり、新契約が集中することで、運用対象とする事業債のボリュームが不足し、逆ざやを抱えることがある。販売上限を設定できない場合は、競合他社の予定利率との乖離状況と販売量の関係についてモニタリングすることが重要となる。
- ・ これらを踏まえて、月ごとなど予定利率の改定頻度を高くしつつ、改定時点の運用利回りを基準に予定利率を設定する仕組みとすることにより、保守性を一定程度圧縮した予定利率設定による高い利回りを提供することが可能となる。
- ・ 予定利率の改定頻度については、契約通貨の金利の変動性の大きさや、競合他社の商品の改定頻度によっては一時的な予定利率の水準差による販売量の変動幅が大きくなる点に考慮が必要である。また、標準利率の改定頻度との関係にも考慮する必要があり、改定頻度を増やすことは標準責任準備金積立負担の観点からも合理的である。

標準利率を踏まえた予定利率設定

- ・ 標準利率改定により、保険会社の責任準備金の積立負担が増減し、その増減を吸収するために経営判断で営業保険料の料率改定を行う必要がある。具体的には、標準利率に営業保険料算出用の予定利率を近づけることで増減を吸収することとなる。

- ・一時払終身保険は、平準払と異なり、販売時点で標準責任準備金の積立負担が一時に生じる。また、保険期間が長期であるため、標準利率と予定利率の乖離により積立負担が大きく増加する商品性であることから、他の商品と比べても標準責任準備金積立負担の影響を踏まえた商品設計・予定利率設計を検討する必要性が高いと言える。
- ・ B B B 格事業債での資産運用を検討する場合は、運用ポートフォリオに、標準利率の対象利率で参照する A 格社債も組み入れて、市場環境に即して機動的に予定利率を設定することが考えられる。ただし、標準利率は A 格相当の社債を参照しているので、当該社債のスプレッドと B B B 格スプレッドの差の拡大により、標準責任準備金の積立負担が拡大することに留意が必要である。
- ・ 社債利回りデータについて、円貨建てよりも、より直近のデータを参照することとなるため、直近の経済環境を反映した標準利率が設定される反面、改定頻度が 1 カ月であり、データの対象期間が従前よりも短くなるためその変動幅が大きくなることに留意が必要である。
- ・ 標準利率は、基準日から 1 カ月経過後の保険契約に適用することや、対象利率が基準日の属する月の前月から過去 1 カ月平均と過去 3 カ月平均の低い方を踏まえ、標準利率算出から実際の適用までのタイムラグを考慮して予定利率を設定する必要がある。
- ・ 競合他社の後発商品への対応の観点から、米金利の上昇局面では、予定利率の改定頻度を月 2 回以上とし、許容幅を標準利率よりも狭める等、標準利率の改定頻度よりも多くすることが考えられる。逆に、米金利の下落局面では、標準利率の減少<予定利率の減少となる可能性を踏まえ、予定利率の改定頻度を少なくすることが考えられる。
- ・ 予定利率変動型とした場合は、利率保証期間に応じて第 1 号保険契約・第 2 号保険契約の適用区分が変わることがあり得るため、効率のよい契約データ管理方法についても検討が必要である。
- ・ 複数の通貨を選択できるようにする場合、米ドル・豪ドル以外の通貨は、標準責任準備金の対象外であり、責任準備金の積立は各社の判断に委ねられることとなるが、この場合も標準利率の考え方を踏まえ、予定利率の保守性に留意する必要がある。

予定利率以外の計算基礎

- ・ 予定死亡率の設定において、契約通貨の違いによる影響は大きくないと思われるが、円貨建ての保険と比べて危険保険金額が大きくなるため、死亡率が収益性に与える影響は相対的に大きくなることに留意する。
- ・ 予定事業費率の設定にあたっては、費用主義の観点から、実際の事業費支出に対応した予定事業費の設定が基本となる。予定新契約費率の設定にあたっては、販売手数料体系を考慮して設定することが基本となるが、予定新契約費の体系と手数料体系が必ずしも一致していない場合は、解約等による新契約費の未回収が発生しないよう、解約控除を設定することも考えられる。また、予定維持費率の設定にあたっては、保険料比例、保険金比例の設定の他に、費用主義・効用主義の観点から、責任準備金比例の予定維持費率の設定も考えられる。
- ・ また、費差益が他の商品と比べて小さくなることが想定される場合には、特に慎重に予定事業費率を設定し、商品開発時の収益検証においてその商品が費差収支の観点で充分セルフサポートできることを確認しておく必要がある。
- ・ 標準責任準備金制度導入に伴い、追加のシステム開発が必要となることが想定される。料率改定を頻繁に行う場合は、商品の価格を適時に案内できるような販売システムや販売資料上の対応も必要となる。本商品の開発時に、外貨建て保険に特有のシステム開発などで通常よりも開発コストが大きくかかっている場合、このコストのうちどの程度を今回改定する商品からの予定事業費収入でま

かなうべきか、「規模の経済」を考慮して検討する必要がある。

- ・ 予定事業費も外貨建てであるため、円換算した予定事業費収入が為替変動により変動することに留意が必要である。

<本商品の改定に伴うリスクとそのリスク管理手法>

市場リスク

- ・ 一時払保険であることにより、貯蓄性が高く市場リスクが大きくなる傾向がある。このため、資産の特性と負債の特性を合わせること（ALM）により、リスクを軽減することが重要である。金融機関代理店が取り扱う場合は特に高利回りが求められるため、マージンを縮小する必要があり、ALMがより重要になる。米ドル建ての商品であるため、同一通貨の米ドルで運用する、また、上述のように契約時に負債のキャッシュフローに対応する資産を購入することが考えられる。
- ・ また、標準責任準備金対象となることから、上述のように予定利率の改定頻度を高める、あるいは予定利率変動型とすることが考えられる。標準利率に対応して頻繁に予定利率を改定するにあたっては、営業部門・資産運用部門との情報連携を密にする必要がある。営業部門から商品の販売状況および販売見込の情報を、運用部門からは運用資産の利回り・供給量の情報を入手し、それらを踏まえたうえで、経験データを活用することにより、適切な予定利率を機動的に設定し続けることが可能となる。この場合、予め、予定利率を設定するルールを定め、毎回の予定利率をその決められたルールに基づき設定することで、事務を効率化するのみならず、利率設定における恣意性を排除し、保険引受リスクの均質化を図ることができる。ただし、最初に設定するルールが極めて重要であり、これを慎重に定めるとともに、状況の変化に応じてルールを改善するためのフォローアップを継続的に行うことも必要となる。
- ・ 競合他社の後発商品に対抗して商品改定を行う場合や、予定利率を頻繁に改定することで、異なる保険料水準の類似商品を販売する場合は、契約者間の公平性の問題が発生し得る。区分経理を実施し、保障内容・配当方式・取扱範囲に差異を設ける等の対応を検討する必要がある。
- ・ 保険期間が終身であるため、金利低下時に再投資リスクが顕在化することとなる。予定利率に再投資リスクを織り込む、予定利率変動型とする、契約年齢の範囲を制限することにより負債のデュレーションを短くして再投資リスクを抑えるなどの対応を検討する必要がある。
- ・ 保険料や保険金を外貨ではなく円貨で授受できる仕組みを導入する場合、為替レートを設定するタイミングと実際に通貨を両替するタイミングの違いに起因する実務的な為替リスクが生じる。このリスクに対応した一定のマージンを両替時に課すことが考えられる。

流動性リスク

- ・ 外貨建ての保険ではあるが、契約者は保険金・解約返戻金等の受取額を各時点の為替で円に換算した額を考えて解約等の行動の意思決定を行うことが多いと考えられる。為替が円安に推移した場合には、円安により増加した解約返戻金の円貨での受取額を確定させるために解約行動が多くなる可能性がある。特に解約返戻金額の円換算額が一定値に達すると円貨建て保険に移行するなど解約を誘発する商品設計となっている場合は、契約者ニーズを踏まえた受け皿商品に誘導することが考えられるが、契約の流出が止まらない場合は、当該取扱いを停止することが考えられる。
- ・ 金融機関代理店によって契約者行動が大きく異なる可能性がある（銀行に比べて証券チャネルの方が金利選好度が高い等）。代理店ごとの販売話法や契約後の解約動向について留意が必要である。
- ・ 商品毎収益検証やストレステスト等で用いる解約シナリオに「解約が急増するシナリオを含める」、

「為替水準に応じた解約率を導入する」などにより、為替水準の急激な変化やそれに伴う解約の急激な増加が商品の収益性・健全性に与える影響を把握しておくことが重要となる。

- ・解約シナリオの設定に自社経験を利用することが考えられる。市場環境の変化が契約者行動に影響を与える商品の解約経験等が参考となる。
- ・設定した解約シナリオについて、販売後の解約率モニタリングにより妥当性を検証していくこと、実績が当初の解約シナリオと相違していた場合には、実績を反映させた解約シナリオを用いて商品の収益性等をチェックすることにより、前提が実績と乖離することにより生じる様々なリスクに迅速に対応できる体制を整えることが重要である。
- ・一時払保険であること、金利変動が相対的に大きい外貨建て保険であることより、金利上昇による資金流出リスク（売却損が発生するリスク）が大きいのが、MVAを設定することでこのリスクを緩和することが考えられる。MVAの導入にあたり、タイムラグマージンを設定する場合には、その水準を適切に定めること、残存月数の計算方法を適切に定めることなどに配慮する必要がある。
- ・外貨の金利は円に対して相対的に高い水準であるため、金利の振れ幅は大きく、急激な資金の流入・流出が生じる可能性があり、流動性リスクや逆ざやリスクにつながる。急激な金利変動に備えて、臨時的に販売中止とできる仕組みを整備しておく、事前にデリバティブ等でヘッジを行うなど、対応を検討する必要がある。

信用リスク

- ・商品魅力を高めるためにBBB格事業債等を用いて運用利回りを高める場合、信用リスクに留意して、投資銘柄・業種の分散や投資先に対する十分な運用審査能力が重要である。
- ・リパッケージ債など仕組債を用いる場合には、流動性が低い場合活用する割合を抑制することやアンワインドコストを考慮する必要がある。
- ・BBB格事業債等の流通量が少ない場合は、資産と負債のデュレーションマッチングが持続的に可能であるかといった視点をよく踏まえる必要があり、また売却時にも流動性の問題から適正な価格で精算できない可能性についても留意が必要である。
- ・十分な流動性が確保できない場合や、流動性を確保するために運用効率が低下するような場合には、資金調達手段としてレポ取引を活用するなども考えられる。
- ・米ドル以外の通貨を選択できるようにする場合は、通貨によっては流動性についての留意が必要である。また、商品組成が可能な販売量が見込めるか、魅力ある利回りの設定が可能か、顧客が負う為替リスクがニーズに見合ったものであるか等を吟味する必要がある。
- ・標準利率算出にあたり、対象利率の算定にあたっては、社債流通利回りの過去一定期間の平均値を使用する。インデックス指標について一定期間データが欠損している場合は、欠損している期間を除いて平均値を計算することが考えられるが、欠損している期間が対象利率に与える影響を踏まえる必要がある。

販売チャネルに依存するリスク

- ・金融機関代理店チャネルは販売量のコントロールが難しいうえに、競合他社の後発商品との優劣にも依存するため、自らコントロールできない要素もあり、商品改定当初の販売量想定を大きく上回った販売実績となる可能性がある。この場合、上述の各リスクが過度に増加することが懸念される。これらを回避するため、予め販売量制限などの枠組みで上限を設けておくことなどが考えられる。
- ・想定より販売量が少なかった場合には、本商品の改定にかかったコストの回収が遅れてしまう懸念

もあることに留意が必要である。

以 上