

生保 2 (問題)

【 第 I 部 】

問題 1. 次の (1) ~ (6) の各問に答えなさい。

(1) ~ (4) 各 5 点、(5) 4 点、(6) 6 点 (計 30 点)

- (1) 有価証券評価損の計上に関し、「金融商品に関する会計基準」および「金融商品会計に関する実務指針」等の内容を説明した以下の文章について、(a) ~ (e) の空欄に当てはまる適切な語句または数値を記入しなさい。(5 点)

以外の有価証券は原則として、時価（市場価格または合理的に算定された価額を指す。以下本問において同じ。）で評価されないか、時価で評価されても評価差額は損益計算書には計上されない。しかし、時価のある有価証券について時価が著しく下落したときは、回復する見込みがあると認められる場合を除いて、当該時価をもって貸借対照表価額とし、評価差額を当期の損失として損益計算書上で処理（「減損処理」）する。

帳簿価額に対する時価の下落率が % 程度以上の場合は、回復可能性についての合理的な反証がなければ、「著しい下落」に該当するものとされる。なお、外貨建有価証券の場合は、「著しい下落」は 通貨ベースでの価格変動により判定する。

ここで、「回復する見込みがある」と認められるのは、株式の場合は、時価の下落が一時的なものであり、期末評価時点以降おおむね 年以内に時価が取得原価にほぼ近い水準に回復する見込みがあることを合理的な根拠をもって予測できる場合をいう。債券の場合は、単に市場金利の大幅な上昇により時価が著しく下落した場合であっても、いずれ時価の下落が解消すると見込まれるときは、回復の可能性があると認められるが、 リスクの増大を起因とする場合は、回復する見込みがあるとは認められない。

※ (a) は、有価証券の保有目的区分のうち適切なものを記入すること。

(2) リスク戦略の構成要素に関し、IAA の「保険会社の ERM の数理的側面」に基づき説明した以下の文章について、(a) ~ (e) の空欄に当てはまる適切な語句を記入しなさい。(5 点)

○リスク

リスク の 1 つの適切な定義例として、次が挙げられる。

企業が、事業目的達成のために進んで受け入れるリスクの統合的な水準と種類を明文化したもので、利益、資本、リスク尺度、流動性およびその他の関連する尺度について表現された定量的尺度に加え、定性的な記述が含まれる。

○リスク

リスク とは、決められたリスク に照らして、エクスポージャーをモニタリングするのに用いられる典型的なリスクの尺度である。実際には、リスク は、ハイレベル（俯瞰的）なリスク ・ステートメントを行動に結び付け、計測、モニタリングすることができる尺度に細分化していくことを可能にする。リスク の設定は、リスクを実効的に管理するための適切な報告とモニタリングのプロセス構築を確実なものとする助けとなる。したがって、リスク は明確に規定され、かつ計測しやすいことが望ましい。

○リスク

リスク は、各リスク種類に対する企業レベルのリスク やリスク を、 におけるモニタリングの尺度に転換するものである。整合性の取れたリスク と企業レベルのリスク は、リスク目標を実現し、 リターンを最大化するのに役立つ。

は、リスク指標がグループのリスク の枠組みの中で設定された限度の枠内で運営されるよう期待されることがある。よって、 がこれらを遵守するための測定基準が容易に利用できなくてはならない。このため、正確な計測の代用物を開発しなければならないことがある（そして、それらの代用物の妥当性を検証し、その信頼性が失われるような状況についてコミュニケーションを行わなければならない）。

- (3) 予定事業費枠について、以下の (a) ~ (e) の空欄に当てはまる適切な語句または数値を記入しなさい。ただし、(b) ~ (e) の計算過程においては端数処理を行わず、解答においては円未満を四捨五入して円単位とすること。(5点)

【予定事業費枠の考え方】

蔵銀枠	予定新契約費の全てを契約初年度に費消し、これを全保険期間にわたって償却すると考えて計算した予定事業費枠である。
純保枠	予定事業費枠を完全に平準化した計算方式である。
利源枠	予定新契約費のうち一定割合を契約初年度に費消し、それを一定期間で償却すると考えて計算した予定事業費枠である。なお、金融庁に報告する利源分析では <input type="text" value="(a)"/> 式の予定事業費枠が採用されている。

【対象保険契約に関するデータ】

- ・ 終身保険、加入年齢 x 歳、保険料払込期間 m 年
- ・ 保険金額 1,000 万円
- ・ 年払営業保険料 40 万円
- ・ 予定新契約費 α (新契約時のみ) : 保険金額 1 に対して 0.03
- ・ 予定新契約費 δ (保険料払込期間中) : 営業保険料 1 に対して 0.02
- ・ 予定維持費 γ (毎年) : 保険金額 1 に対して 0.003
- ・ 予定集金費 β (保険料払込期間中) : 営業保険料 1 に対して 0.04
- ・ チルメル歩合は予定新契約費 α に等しいものとする
- ・ $\alpha/\ddot{a}_{x:\overline{m}|}$: 保険金額 1 に対して 0.0018
- ・ $\alpha/\ddot{a}_{x:\overline{5}|}$: 保険金額 1 に対して 0.0067
- ・ 貯蓄保険料 (平準純保険料式) は第 1 保険年度・第 2 保険年度とも 22 万円

○上記に基づき計算した予定事業費枠の額は次のとおり。

- 蔵銀枠 (第 1 保険年度) : 円
 純保枠 : 円
 利源枠 (第 1 保険年度) : 円
 利源枠 (第 2 保険年度) : 円

- (4) 生命保険会社の保険計理人の実務基準（以下、「実務基準」）に関する以下の文章について、(a)～(e) の空欄に当てはまる適切な語句を記入しなさい。(5点)

1号収支分析(※1)の結果、責任準備金不足相当額(※2)が発生した場合において、保険計理人は、以下の経営政策の変更により、責任準備金不足相当額の一部または全部を積み立てなくてもよいことを、意見書に示すことができる。ただし、これらの経営政策の変更は、ただちに行われるものでなくてはならない。

- (ア) 一部または全部の保険種類の の引き下げ
- (イ) 実現可能と判断できる の抑制
- (ウ) の見直し
- (エ) 一部または全部の保険種類の の抑制
- (オ) 今後締結する保険契約の の引き上げ

- ※1 実務基準第9条第2項第2号に規定する、責任準備金積立の確認に係る将来収支分析
- ※2 1号収支分析の結果、保険計理人が現状の責任準備金では不足していると判断した額

[解答の制限字数について]

- ・ 解答にあたっては、問題文（解答欄）に記載されている制限字数に留意すること。
- ・ 制限字数は解答字数の上限であって目安ではない。

(5) 2025 年 4 月 1 日に締結した生命保険契約で、保険料積立金を積み立てる契約のうち、標準責任準備金の対象外となる契約を 4 つ列挙しなさい（解答欄（a）～（d））。（解答の制限字数はそれぞれ 150 字）（4 点）

[解答の制限字数について]

- ・ 解答にあたっては、問題文（解答欄）に記載されている制限字数に留意すること。
- ・ 制限字数は解答字数の上限であって目安ではない。

(6) 経済価値ベースのソルベンシー規制における「三つの柱」について、第一の柱～第三の柱のそれぞれの内容を簡潔に説明しなさい(解答欄(a)～(c))。(解答の制限字数はそれぞれ300字)
(6点)

問題 2. 次の (1)、(2) の各問に答えなさい。

各 10 点 (計 20 点)

[解答の制限字数について]

- ・ 解答にあたっては、問題文 (解答欄) に記載されている制限字数に留意すること。
- ・ 制限字数は解答字数の上限であって目安ではない。

(1) 生命保険会計の意義および特徴について簡潔に説明しなさい。(解答の制限字数は 1000 字)
(10 点)

[解答の制限字数について]

- ・ 解答にあたっては、問題文（解答欄）に記載されている制限字数に留意すること。
- ・ 制限字数は解答字数の上限であって目安ではない。

(2) 契約者配当財源（ここでは決算に基づく配当可能利益のうち、実際に配当として分配する額のことを指すこととする）の決定要因について、次の観点に沿って簡潔に説明しなさい。（解答の制限字数は1000字）（10点）

- ・ 責任準備金の評価方法
- ・ ソルベンシー確保
- ・ 契約者配当の安定性維持・向上
- ・ 通常配当と特別配当

【 第 II 部 】

問題 3. 次の (1)、(2) の各問に答えなさい。

各 25 点 (計 50 点)

[解答の制限字数について]

- ・ 解答にあたっては、問題文 (解答欄) に記載されている制限字数に留意すること。
- ・ 制限字数は解答字数の上限であって目安ではない。

(1) 次の (ア) ~ (ウ) の各問に答えなさい。(計 25 点)

あなたは次のような状況にある生命保険会社のアクチュアリーである。

<所属会社の状況>

- ・ 会社設立からの経過年数が長く、これまで営業職員チャネルを通じて有配当の平準払円建保険 (定期保険や終身保険等。以下、「既存商品」) を販売してきた。
- ・ 近年、新たにインターネットチャネルを設け、無配当の平準払円建積立保険 (以下、「新商品」) を発売した。新商品の予定利率は、他社との競合を考慮し競争的な水準に設定しているが、保険期間を通じて一定である。
- ・ 新商品の発売当初に大規模な Web CM を行った結果、多くの新契約を獲得した。
- ・ この新商品の契約者に対し、既存の営業職員チャネルからもアプローチを行い、既存商品の販売拡大にもつなげる計画である。
- ・ この新商品の発売にあたり、区分経理における資産区分・商品区分を新たに設定し、当該商品区分に全社区分から出資を行った。

- (ア) 一般論としての内部管理会計の意義および必要性について、現行法定会計の特徴と限界に触れつつ、簡潔に説明しなさい。(解答の制限字数は 500 字) (5 点)
- (イ) 上記新商品が属する商品区分に関し、当該商品発売当初の費差損益および責任準備金関係損益 (金融庁提出用の利源分析手法における利源) の状況についてそれぞれ簡潔に説明しなさい。なお、問題文に記載していない事象 (金融環境や顧客行動の急激な変化等) を考慮する必要はない。(解答の制限字数はそれぞれ 250 字) (4 点)
- (ウ) 上記新商品の収益管理に際して留意すべき事項を挙げ、アクチュアリーとして所見を述べなさい。なお、解答にあたっては次の観点を含めること。(解答の制限字数は 3000 字) (16 点)

- A. 上記新商品を区分経理する意義
- B. 損益把握上の留意点
- C. チャネル・商品間の相乗効果の評価

[解答の制限字数について]

- ・ 解答にあたっては、問題文（解答欄）に記載されている制限字数に留意すること。
- ・ 制限字数は解答字数の上限であって目安ではない。

(2) ストレストテストに関して、次の (ア)、(イ) の各問に答えなさい。(計 25 点)

(ア) 生命保険会社が統合的リスク管理の一環として行うストレストテストの意義・目的について簡潔に説明しなさい。(解答の制限字数は 500 字) (4 点)

(イ) あなたの所属する生命保険会社は、長らく次の 3 つの生命保険商品を販売している。いずれの商品も毎年一定水準の新契約を獲得しており、保有契約量は概ね定常状態になっている。

- ・ 平準払終身医療保険 (円貨建)
- ・ 一時払終身保険 (円貨建・外貨建)
- ・ 10 年更新型平準払定期保険 (円貨建)

このような会社における ストレストテストの実施に際して留意すべき事項 を挙げ、アクチュアリーとして所見を述べなさい。なお、解答にあたっては次の観点を含めること。(解答の制限字数は 3500 字) (21 点)

- A. 想定される主要リスク (全社的な観点も含めること)
- B. ストレスシナリオの設定
- C. テスト結果の活用方法

以 上

生保 2 (解答例)

【 第 I 部 】

問題 1.

(1)

(a) (一般勘定における) 売買目的有価証券	(b) 50
(c) 外国	(d) 1
(e) 信用	

(2)

(a) アペタイト	(b) 許容度 (「トレランス」も可)
(c) リミット	(d) ビジネスユニット (「事業部」も可)
(e) リスク調整後	

(3)

(a) 5年チルメル		
(b) 354,000	円	$= 1,000 \text{ 万円} \times 0.03 + 40 \text{ 万円} \times 0.02 + 1,000 \text{ 万円} \times 0.003 + 40 \text{ 万円} \times 0.04$
(c) 72,000	円	$= 1,000 \text{ 万円} \times 0.0018 + 54,000 \text{ 円} (\ast)$
(d) 292,000	円	$1,000 \text{ 万円} \times 0.03 - 1,000 \text{ 万円} \times 0.0067 + 1,000 \text{ 万円} \times 0.0018 + 54,000 \text{ 円} (\ast) = 305,000 \text{ 円}$ ⇒純保枠の超過分は貯蓄保険料分が限度 $72,000 \text{ 円} + 220,000 \text{ 円} = \underline{292,000 \text{ 円}}$ (なお、限度超過修正は $305,000 \text{ 円} - 292,000 \text{ 円} = 13,000 \text{ 円}$)
(e) 18,000	円	$= -1,000 \text{ 万円} \times 0.0067 + 1,000 \text{ 万円} \times 0.0018 + 54,000 \text{ 円} + 13,000 \text{ 円}$ (計算結果が第2保険年度の貯蓄保険料+純保枠を下回っているので限度超過修正なし)

※保険料払込期間中の保険料比例予定新契約費 (δ 枠)、予定維持費 (γ 枠)、予定集金費 (β 枠) の合計は、毎年、

$$40 \text{ 万円} \times 0.02 + 1,000 \text{ 万円} \times 0.003 + 40 \text{ 万円} \times 0.04 = 54,000 \text{ 円}$$

(4)

(a) 配当率	(b) 事業費
(c) 資産運用方針 (ポートフォリオ)	(d) 新契約募集
(e) 営業保険料	

(5)

(a) 責任準備金が特別勘定に属する財産の価額により変動する保険契約であって、保険金等の額を最低保証していない保険契約
(b) 保険約款において、保険会社が責任準備金及び保険料の計算の基礎となる予定利率を変更できる旨を約してある保険契約(標準利率を超える利率を最低保証している保険契約を除く。)
(c) 外国通貨(米国通貨及びオーストラリア通貨を除く)をもって保険金、返戻金その他給付金の額を表示する保険契約
(d) 保険期間が1年以下の保険契約

※ (a) ~ (d) は順不同

※ 「本邦通貨をもって保険金等の額を表示する保険契約のうち、保険約款に基づき、区分した保険期間ごとに保険料の基礎となる予定利率を保証する保険契約であって、事業方法書等において標準責任準備金の対象外である旨を記載した保険契約(標準利率を超える利率を最低保証している保険契約を除く)」を記述した場合も正答。

(6)

(a) 第一の柱：定量的資本要件
第一の柱では、保険会社が直面するリスクに対する必要資本を定量的に評価する。介入のタイミングを示す PCR (Prescribed Capital Requirement) や、業務停止を含む強制的措置の基準である MCR (Minimum Capital Requirement) が設定される。なお、ソルベンシー II では PCR は SCR (Solvency Capital Requirement) と呼ばれる。評価手法としては、標準モデルに加え、監督当局の承認を得た内部モデルの使用も可能である。
(b) 第二の柱：監督機関による定性的審査
第二の柱は、第一の柱で捕捉しきれないリスクや内部管理面を含めた定性的評価を行う。標準モデルへの依存が過度になることで、保険会社の主体的なリスク管理が阻害される懸念もあり、第二の柱では内部管理体制の高度化やリスク認識の強化が重視される。特に、政策的な調整が含まれる標準モデルと内部管理との関係性の検証が重要である。
(c) 第三の柱：市場規律
第三の柱は、情報開示を通じて市場規律を働かせることを目的とする。保険会社は、リスク管理や契約者保護に関する情報を適切に開示することで、外部の監視や契約者の信頼を確保することが求められる。監督制度としては、公表すべき情報の範囲と内容を明確化し、保険会社に対してインセンティブを与える構造が重要である。

※国内の経済価値ベースソルベンシー規制における「3つの柱」の考え方として示された表現も正答としている。

(解答例)

- (a) 第1の柱 (ソルベンシー規制) : ソルベンシー比率に関する一定の共通基準を設け、契約者保護のためのバックストップとして監督介入の枠組みを定める
- (b) 第2の柱 (内部管理と監督上の検証) : 第1の柱で捉えきれないリスクも捕捉し、保険会社の内部管理を検証しその高度化を促進する
- (c) 第3の柱 (情報開示) : 保険会社と外部のステークホルダーとの間の適切な対話を促し、ひいては保険会社に対する適正な規律を働かせる

(以降の解答例は制限字数に拘らず幅広く論点を記載しており、答案に全量を記載することを期待しているものではなく、また、項立ても一例にすぎない。下記の論点等を参考に、各自の所見を分かりやすく制限字数内で記載してほしい。)

問題 2. (1)

<意義>

- 生命保険会計とは、生命保険会社の支払能力の状況、業績あるいは活動の実態等を金銭で評価し、会計の言葉で表現することである。
- 生命保険会社においても会社法および企業会計原則等に則った会計処理を行うという点では一般の会社と変わりはないが、契約者保護の観点から生命保険会社の健全化を図るための特別の規定が保険業法にある。
- 一般の企業会計においては、債権者および投資家の保護に力点が置かれたものになっているが、生命保険会計においては、契約の全期間にわたり契約者保護が確実に遂行されるよう生命保険会社の支払能力確保を重視した会計が指向されている。
- また、世界的傾向として、特に生命保険株式会社の場合、財務会計として一般企業と同じ尺度での比較が求められているが、わが国では保険業法による会計が唯一の法定のものである。
- 保険業法による会計だけで生命保険会社の実態を十分に表現できるものではなく、独自の原則・尺度による表現も要請される。

<特徴>

○保険期間の超長期性から生じる特徴

- ・生命保険契約は契約の全期間を通じて生じる一定の偶発事故に対して保険給付の支払いを約しており、その契約期間は超長期にわたる。そのため、生命保険会社は超長期にわたって適正な支払能力を確保する必要があり、この点から資産評価の保守性と支払準備のための準備金の充実という特性が生じる。
- ・資産評価の方法は、支払能力確保の観点からは、不測の事態においても保険給付を行いうるという点で、清算価値が望ましい。
- ・支払準備のための準備金の充実を図るという点から、期間損益を明確にさせることが必ずしも可能ということにならない。支払準備のための準備金は、将来の状況を慎重に予測して評価する必要があり、この結果当期の費用（準備金への繰入額）は通常的方式による費用の評価とは大きく異なることもありうる。
- ・支払準備のための準備金のうち、大宗を占めるものが責任準備金であり、これら準備金が負債の部の大部分を占めていることや、これらの計算の評価性も生命保険会計の特徴と言える。
- ・支払能力の確保と期間損益の把握は表裏の関係にあり、支払能力の評価により期間損益の評価（剰余）も異なる。真の剰余は群団の消滅まで確定しない。

○群団性から生じる特徴

- ・保険制度は大数の法則を前提としており、目的毎に一定の群団を設定し、群団間の公平性を図りつつ支払能力の確保を図っている。
- ・期間損益の適正化および税務等の要請から個々の契約に注目した経理処理が求められることもあるが、特に責任準備金の評価においては、この群団性を前提とした解釈をすることが必要である。
- ・例えば、契約件数が極端に少ない場合、群団として成立させることには無理があり、他の保険に統合する等の工夫が必要である。
- ・事業費は契約初年度と次年度以降で水準が大きく異なるため、収益・費用の対応を目的とした会計では、新契約の世代毎に群団を分け、チルメル式等の考慮を行うこともありうるが、世代をまたいだ一

つの群団として維持・管理し、世代間で相互扶助を行いながら支払能力の確保を図るという解釈もありうる。

○保険料の構成要素の多様性等から生じる特徴

- ・一般的に、保険料計算基礎には複数の要素（予定利率、予定死亡率、予定事業費率等）があり、平準保険料方式を採用している。
- ・保険料は責任準備金繰入を通じて当期費用と対応するように期間調整されるが、収益である保険料を費用に対応させる方法はその目的に応じ様々考えられ、普遍的に正しい方法があるわけではない。
- ・生命保険会社の剰余は損益計算書において知ることができるが、経営目的からも保険会社を監督する立場からも単に会社全体の剰余を知るだけでは不十分である。多様な計算基礎率の妥当性や契約者配当の公平性等を確認するためにも、剰余を利源別に分析することが必要となる。

問題 2. (2)

各年度の決算において生じた利益の充当先には、契約者配当財源、ソルベンシー確保（、株式会社の場合は株主還元）等が考えられる。このバランスの在り方について画一的なものはないが、以下を踏まえて決定する必要がある。

○責任準備金の評価方法

生命保険会社の決算利益は評価性の要素が大きい。特に責任準備金の評価方法は、各年度の配当財源のもととなる単年度利益水準に大きな影響を与える。わが国では概ね標準責任準備金を積み立てることとされており、配当可能利益もこれに準じるが、配当財源決定にあたっては留意が必要である。

- ・ 計算基礎率に応じて積立水準が変わり、内部留保の水準にも影響を与える。責任準備金の基礎率を保守的に設定した場合には、保険料計算基礎を用いた利益評価に比べると経過年数の浅い契約の利益は低く評価され、当該群団の利益から契約者配当財源が捻出できないことが多い。一方、配当開始期を極端に遅らせることは配当政策上の不整合につながる。
- ・ 健全性確保の観点から平準純保険料式の責任準備金積立が必要とされている一方、契約初年度に多額の経費を要する点を踏まえれば、新契約が伸展すればするほど利益は減少し過年度の契約群団の利益からの流用が生じる。

○ソルベンシー確保

ソルベンシー確保の観点から、危険準備金等の諸準備金（純資産の部の準備金等を含む）をどれだけ確保するかを考慮する必要がある。

○契約者配当の安定性維持・向上

契約者配当の安定性も重要な要素であるが、生命保険会社の利益が安定的でない要素を抱えていることを踏まえると、単年度の利益を全額還元してしまうことは好ましくなく、一部を配当平衡財源として会社に留保しておくべきと考えられる。また、契約者配当支払のために資産を流動化すれば運用利回りが低下する可能性もあり、この点も踏まえた検討が必要。

○通常配当と特別配当

配当平衡財源を留保した結果、毎年の利益のうち契約者配当には反映されない部分が発生することになる。また、株式含み益のように、毎年の利益には反映されないが、内部留保的性格を持つものもある。これら利益の未精算部分・通常配当の対象外となるキャピタルゲイン等を還元するため特別配当が設けられるが、資産形成の貢献度・残存群団の健全性確保のための内部留保とのバランスにも留意する必要がある。

問題 3. (1)

(ア) 内部管理会計の意義および必要性

- ・ 法定会計はソルベンシー確保を目的とするものであり、以下のような特徴から、法定会計が提供する情報は必ずしも経営判断に役立つものとはかぎらない。
 - 契約業績と収支が逆の動きとなる場合がある。具体的には新契約の増加は新契約費の増大により、当該決算期の利益を押し下げ、解約時には解約控除により、利益が押し上げられる。
 - 標準責任準備金制度に基づく保守的な責任準備金評価により、支払能力の確保を図っている。これにより、当期の費用（責任準備金への繰入額）の評価は、経営成績や期間損益の把握を目的とした費用の評価とは観点が異なる。
 - 責任準備金の評価基礎率が契約時点で固定されるため、金利変動等による影響を迅速に把握することが難しい。
- ・ そこで、経営者の経営判断に役立つ情報の提供を目的とした内部管理会計が必要であり、経営成績や期間損益を的確に把握するための管理会計（EV や IFRS）や収支構造の詳細を把握するための管理会計（区分経理や利源分析）などにより、法定会計を補足するような情報を提供することが内部管理会計の存在意義といえよう。

(イ) 販売初年度の剰余への影響が大きい利源の状況

① 費差損益

- ・ 発売初年度においては当商品に係る広告宣伝費が生じるため、当該商品区分の事業費水準は高いと考えられる。
- ・ 一方で、当商品はドアノック商品の性格があり、他社類似商品と競合できる返戻率としていることから、予定事業費の水準は高くないと考えられる。
- ・ また、広告宣伝費が初年度に大きくかかる一方、予定事業費の回収には時間がかかる。
- ・ したがって、発売初年度においては費差損が生じていると考えられる。

② 責任準備金関係損益

- ・ 当商品は予定利率として競争的な水準を設定していることから、標準利率よりも高い予定利率を設定していると考えられる。
- ・ そのため、標準責任準備金と保険料計算基礎率による 5 年チルメル式の責任準備金との差額が発生し、これが費用として認識される。
- ・ したがって、発売初年度においては責任準備金関係損になっていると考えられる。

(ウ) 収益管理に際して留意すべき事項

A. 当商品を区分経理する意義

<区分経理の意義>

- ・生命保険会社においては、利益還元の公平性・透明性の確保、保険種類相互間の内部補助の遮断、事業運営の効率化、商品設計や価格設定面での創意工夫などを図る観点から、一般勘定について保険商品の特性に応じた区分経理を行うことが重要である。
- ・各生命保険会社において自己責任原則のもと、保険経理の透明性、保険契約者間の公平性確保等の観点から、適切な区分経理が行われる必要がある。
- ・また、区分経理を導入するにあたっては、資産の配分方法、含み損益の配賦方法等について、アセットシェア等に基づき適切に配分方法が定められていることが重要である。

<非対面チャネルの特性>

- ・インターネット等の非対面チャネルにおける保険商品においては、その収支構造やリスク特性等が伝統的な保険商品と大きく異なることから、収益管理においても、よりきめ細やかな対応が必要となり、営業職員チャネルとは違った管理が求められる。
- ・非対面チャネルでは、デジタル慣れして自身で保険加入の判断ができる、比較的 IT リテラシーの高い層が加入する傾向にある。また、一件あたりの保険料・保障額の水準は低くなる傾向にある。非対面という特性から第 1 次選択ができないため、複雑な医的診査が必要な商品ではなく比較的シンプルな商品が望ましい。
- ・非対面チャネルでは、営業職員チャネルにおける営業職員への人件費・教育費、店舗経費などの費用がかからない一方で、顧客接点拡大のための Web CM などの広告宣伝費や保全にかかる経費（ホームページ運営、システム基盤構築のためのコスト等）が必要となり、営業職員チャネルとは事業費支出の内容、支出形態が大きく異なる。
- ・広告宣伝費に多額の資金を投下したとしても比例して販売量が増加するわけではなく、販売のコントロールが困難である。

<既存の有配当商品との関係>

- ・現在販売している商品は有配当保険であるため、公正かつ衡平な配当を実施するために、無配当保険である新商品とは損益を分離し、内部補助を遮断する必要がある。
- ・保険会社向けの総合的な監督指針においても「保険経理の透明性、保険契約者間の公平性確保等の観点から、適切な区分経理が行われる必要がある。」との記載があり、有配当保険と無配当保険を区分して管理することが望ましい。

<商品性の比較>

- ・平準払の伝統的な死亡保障性商品（定期保険や終身保険など）では、費差益および死差益（危険差益）が主な収益の源泉となるが、当商品はドアノック商品としての役割を持つ積立保険であり、返戻率を高めた設計としていることから、三利源（費差・死差・利差）いずれも収益の水準は低くなっていると考えられる。

- ・非対面チャネルでは、他社・他業態の類似商品との比較が容易であり、市中金利や返戻率の優劣の状況しだいで、販売量や契約後の解約動向が大きく変動する。費差益や死差益によるバッファが少ないことも踏まえ、ALMによる金利リスクのコントロールや流動性リスクの管理が極めて重要となる。
- ・当商品は予定利率として競争的な水準を設定していることから、標準利率よりも高い予定利率を設定していると考えられる。利差損（逆ざや）とならないためには、国債等の安全資産だけでなく社債等のリスク性資産にも一定投資することが必要であり、既存商品の資産運用手法とは異なると考えられる。また、社債を含めた新規運用手段を導入する際には当該商品区分における信用リスク量の増加にも留意する必要がある。
- ・これらを踏まえた場合、当商品について、収支の把握、資産運用、リスク管理等を既存商品と分離して実施するのが望ましく、一定程度の新契約ボリュームが確保できるという前提のもと、区分経理（資産区分・商品区分）を行うことが適当であると考えられる。また、新契約の募集停止や販売量の低迷などにより保有契約が減少し、区分の存在意義がなくなった場合には、商品区分・資産区分の統合も考えられるため、区分新設後も適切にモニタリングしていくことが求められる。

B. 損益把握上の留意点

<事業費の配賦>

- ・事業費支出は会社全体で行われることから、各商品区分への事業費の配賦が必要である。商品区分ごとの損益を正しく把握するためには、事業費を適切に配賦する必要がある。
- ・本商品のWebCMによる広告宣伝費や非対面募集システムの保全にかかる経費といった、直接、販売チャネル・商品に賦課できる費目は問題ないが、両区分で共通する経費（例えば、本社一般管理部門の人件費等）について、費目毎に適切なドライバーを設定して、両区分に賦課する基準を策定する必要がある。
- ・策定した配賦基準については区分経理に関する管理方針に適切に反映する必要がある。

<資産運用関係損益の取り扱い>

- ・当商品が属する商品区分に対応した資産区分を新設することから、商品区分と資産区分が1対1で対応しているために、資産区分の運用収益をいくつかの商品区分に配賦する必要はなく、資産区分から生じた運用収益を直接賦課すればよい。

<保険関係損益の取り扱い>

- ・保険料等収入、保険金等支払金、責任準備金繰入額等の保険関係損益、保険契約準備金（危険準備金を除く。）、再保険借等の負債については各商品区分に直課することが望ましい。一方で、価格変動準備金、危険準備金、その他商品区分に配賦されない負債は全社区分に配賦することが望ましい。

<システム構築>

- ・損益科目の商品区分別の管理や資産運用損益、含み損益の資産区分別の管理にはシステムの構築も必要となる。また、これまでになかったリスクを管理するためにシステム開発の必要性を検討する必要がある。システム開発には多大なコストを伴う場合もあることから、構築内容の重要性を十分検討したうえで実施する必要がある。

<その他>

- ・当該商品は危険差、費差、利差ともに僅少であることが考えられるが、競争的な利率を付けた場合でも自社運用の高度化や再保険の活用により一定の利ザヤを確保できることもある。ドアノック商品の性格があるものの、会社として重要視する切り分けで利源分析を実施し、損益を適切に把握することも重要である。

C. チャネル・商品間の相乗効果の評価

<保有契約や収益の拡大への寄与>

- ・当商品の契約者に対して営業職員が販売アプローチを行い、既存商品の販売拡大を企図しており、会社全体の保有契約や収益の拡大に対する非対面チャネルおよび当商品の貢献度を適切に評価する必要がある。
- ・具体的には、当商品の契約件数や収益性に、当商品の契約者が追加で加入する既存商品の契約件数や収益性を加味することが考えられる。ここでの「収益性」としては現行会計における単年度収支ではなく、新契約価値のような将来利益現価ベースで評価することにより企業価値への貢献度が把握できるだろう。なお、将来利益を計算する際の前提（支払率、解約率など）には不確実性があり、結果が変動しやすい点には留意が必要である。

<契約継続率の改善効果>

- ・一般的に、非対面チャネルにおける保全活動・アフターフォローはコールセンターやWebでの一律的な対応に留まることが多く、営業職員チャネルのように営業職員によるきめ細かなサポートができないため、相対的に契約継続率が低くなることが考えられる。
- ・一方で、営業職員チャネルと非対面チャネルが併存している場合、非対面チャネルの契約者に対して営業職員によるアフターフォローが可能であり、その結果、契約継続率の改善が期待できる。
- ・評価する方法として、営業職員によるアフターフォローが実現した群団とそうでない群団とで契約継続率を比較し、収益性がどの程度増加したかを確認することが考えられる。ここでの「収益性」としては上記と同じく将来利益現価ベースで評価することが望ましいだろう。

<経営への活用>

- ・相乗効果を適切に評価するうえでは、経営としてもその効果を意識できるよう、KPIとして設定することも考えられる。（当該商品の導入により販売量●億増加、新契約価値●億増加等）

- ・当該商品の保有ボリュームが大きくなった後、既存商品の獲得へとつながった事例、つながらなかった事例を分析し、どのような群団（年齢層、投資経験有無、保有資産の規模）に相乗効果があるかを把握し、今後の非対面チャネルの商品戦略や経営政策に活用していくことが望ましい。

○その他：全社区分との関係

＜全社区分からの出資＞

- ・区分を設けた当初は、保有が僅少であるため、当該区分からの利益を財源とした内部留保の積み上げだけでは、リスク量に見合ったリスクバッファ水準への積み立てには相応の時間がかかることとなるため、全社区分からの出資を行うことが考えられる。
- ・また、当該商品の発売当初は、資産区分の規模が小さく、効率的な資産運用ができない可能性があるという観点からも、全社区分から一定の資産を出資し、運用資産に当てることが考えられる。
- ・ただし、出資に対しては当該商品区分で生じた剰余から一定の配当を全社区分に支払う必要があるため、当該区分の内部留保の積み上げスピードが遅くなるという論点もある。
- ・想定する販売量、それを踏まえたリスク量、出資に対する適切な配当率等を総合的に勘案した上で、出資の必要性、実施する場合の金額、返済計画等に関して慎重に検討を行う必要がある。

問題3.(2)

(ア) ストレステストの意義・目的

- 保険会社は、将来の不利益が財務の健全性に与える影響をチェックし、必要に応じて追加的に経営上又は財務上の対応をとっていく必要がある。そのためのツールとして、感応度テスト等を含むストレステストは重要である。
- リスク計測にあたってはVaRがしばしば活用されるが、特に、市場が大きく変動しているような状況下では、VaRによるリスク計測には限界がある。
- VaRによるリスク計測の限界を補完するため、ストレステストを実施することが有効である。ストレステストの実施により、以下の有用性がある。
 - シナリオ設定が自由であるため、自社の経営に重大な影響を与える事象を包括的に捉えることができる。
 - ストレス事象が生じた際に、どのようなリスクが顕在化するか把握しやすい。
 - ストレス事象の発生確率を具体的に設定することなく実施できる。
- また、計測結果を用いて、有事の際のトリガーの設定、その際の経営上の対応策等、具体的な検討に活用することができる点も有用である。
- 保険会社においては、市場の動向等も勘案しつつ、財務内容及び保有するリスクの状況に応じたストレステストを自主的に実施することが求められる。
- 「会社が存続できない状態」等のリスク水準を先に定めた上で、そのような状況に陥ることになるストレスシナリオを逆算することで、会社のリスク許容度をリスクファクターの変化幅として把握することもできる（リバース・ストレステスト）。

(イ) ストレストテストの実施に際して留意すべき事項

A. 想定される主要リスク

商品特性が大きく異なるため、以下、商品ごとに主要リスクを洗い出す。

1. 平準払終身医療保険（円貨建）に関するリスク

- 保険リスク（発生率の上昇）が大きいと考えられる。パンデミック等の突発的な要素に加え、終身保障であるため、長寿化の進展・医療技術の発展・診療報酬改定等の影響にも留意が必要である。
- 保守的な基礎率が設定され、収益性が高い場合、解約増加がリスクになりうる。
- 保険期間の長さから、市場リスクも生じる可能性がある。

2. 一時払終身保険（円貨建・外貨建）に関するリスク

- 保険リスクは限定的な一方、市場リスクが大きいと考えられる。
- 資産運用も兼ねて加入されることが多く、市場金利や株価動向、競合商品等により動的解約が誘発されることがある。特に市場価格調整（MVA）が設けられていない場合には、金利上昇局面での大量解約が生じうることに留意する。
- 解約率が安定的かつ予測可能であれば、一時払のため金利変動リスクはALMを通じて低減可能である。
- 外貨建については、保険給付が円建で保証されている場合、為替変動に係るリスクにも留意が必要である。
- 想定外の解約に伴う資産売却時には、保有資産の銘柄によっては流動性不足の問題や、市場価格より不利な価格での売却による損失が生じることも想定される。

3. 10年更新型平準払定期保険（円貨建）に関するリスク

- 保険リスク（死亡率の上昇）が大きいと考えられる。死亡率が急上昇するような大規模災害が発生すれば、保険金支払額が急増するリスクがある。
- 更新時に保険料引上げが可能な一方、逆選択によるリスク濃縮を招く可能性がある。

4. その他に考慮すべき主要リスク（全社的な観点含む）

- 再保険やデリバティブを活用したリスクヘッジを行っている場合、カウンターパーティリスクやストレス実現後に同様の取引が継続できるかにも留意が必要である。
- 株式・不動産等を多く保有している場合は、それに対する市場リスクが想定される。
- 昨今のインフレに伴う事業費リスク拡大や、管理の複雑さに起因するオペレーショナルリスクも生じうる。
- 現時点ではリスク特性の異なる商品をバランスよく保有していることから、商品間のリスク分散が図られていると考えられる一方、新契約の偏り等によりリスク分散効果が低下する可能性にも留意が必要である。

B. ストレスシナリオの設定

Aで認識したリスクの実態を踏まえ、真に影響度・重要性の大きいシナリオ設定を行い、ストレス事象の影響メカニズムを把握し、対策を検討することが必要である。これには各商品に対応したシナリオに加え、全社的なリスクを把握する複合的・横断的なシナリオ設定も求められる。

1. 平準払終身医療保険（円貨建）の主要リスクに関するストレスシナリオの設定

- ・ヒストリカルシナリオとして、罹患率・平均入院日数について、過去に実際に起こったパンデミックにおける実績を踏まえて設定することが考えられる。特に各国政府や国際機関が公表する罹患想定は、各国における医療体制や治療効果などの科学的知見など、個社の生命保険会社では得ることが難しい情報も踏まえたものになっており、シナリオ設定において有益な情報であると考えられる。
- ・仮想のストレスシナリオとしては、例えば、治療方法が存在しない未知の感染症について、新型インフルエンザ等の過去のパンデミックを超える規模での感染拡大の発生などが考えられる。
- ・解約率については、パンデミックのような事象を想定する場合、金融市場への影響や外出禁止による営業活動の制約、景気悪化等に伴い、解約失効契約の増加等をシナリオに反映することが考えられる。一方で、罹患率の上昇により、健康に不安のある顧客にとっては医療保障に関するニーズは高まっており、解約失効率の上昇と同時に、リスク濃縮が進むシナリオも想定される。

2. 一時払終身保険（円貨建・外貨建）の主要リスクに関するストレスシナリオの設定

- ・市場リスクにおいては、金利、株価、為替、信用スプレッドなど、市場変数の急激な変動を前提としたシナリオを設定する必要がある。
- ・例えば、ヒストリカルシナリオとしては、リーマンショック並みの株価下落、スプレッド拡大、低金利環境の継続等をシナリオに反映することが考えられる。低金利環境の継続によって、再投資リスクを評価するシナリオとする。
- ・仮想のストレスシナリオとしては、蓋然性を考慮しつつ、リーマンショック以上の株価下落・スプレッド拡大を想定することも考えられるだろう。
- ・金利上昇時の動的解約のように、金融シナリオに応じた契約者の動的行動もシナリオに織り込むことが考えられる。この際、MVAの有無に応じて、実態的なリスクをとらえるシナリオとすることが望ましい。
- ・為替に関しては、自社商品特性に鑑みて円安・円高のいずれがリスクになるか検討し、シナリオを設定する（影響度が大きい場合は両方が必要なこともありうる）。

3. 10年更新型平準払定期保険（円貨建）の主要リスクに関するストレスシナリオの設定

- ・保険リスクにおいては、死亡率の急激な上昇を考慮したシナリオが考えられる。
- ・ヒストリカルシナリオとして、過去のパンデミックや大震災における実績を踏まえて設定することが考えられる。
- ・仮想のストレスシナリオとしては、内閣府が公表する地震被害想定を踏まえて設定するほか、震災と疫病が同時に発生するような複合シナリオも考えられる。
- ・経済環境が悪化した場合、健康に不安のある顧客が残ることで、リスク濃縮が進むシナリオも考えられる。

4. 会社全体に係るストレスシナリオ

- 再保険・デリバティブを活用している場合は、カウンターパーティリスクの顕在化（再保険会社の破綻による再保険金の回収不能等）をシナリオに反映することが考えられる。特に近年、資産集約型再保険（AIR）を活用した商品開発が行われているが、その規模が大きくなる場合は留意が必要である。
- パンデミックやそれに伴う景気悪化等、ストレス事象が長期間に亘る場合は、将来の新契約減少も踏まえた影響を確認することも考えられる（オープンベースのシナリオ設定）。

5. その他

- シナリオの設定趣旨・内容を取締役会等へ報告し、経営陣の会社の主要リスクにかかる理解促進を図るとともに、リスクコントロールや、リスク実現時の対応の方向性を決定することが求められる。
- 業務部門がストレステストを実施する場合は、対策が容易な甘いシナリオとなっていないか、独立部門が検証することが望ましい。

C. テスト結果の活用方法

ストレステストの結果は、商品ごとの戦略的対応に加え、会社全体の資本政策・ERM・経営管理に反映させることが重要である。また、シナリオの「蓋然性」を踏まえ、短期的に対応するもの、中長期的に対応するものに分けて検討を行っていく必要がある。

当会社についてはリスク分散効果が働いた商品ポートフォリオを保有していると評価でき、商品ごとのリスクに留意しつつも、この状態を継続するとともに、横断的に発生しうるリスクに備えることが基本的な方針となろう。その前提で活用方法を検討していく。

○商品戦略の見直し

個別商品のリスク対応の観点からは次が考えられるが、商品の魅力低下やコスト増の可能性も踏まえて検討する必要がある。

1. 平準払終身医療保険（円貨建）

- 発生率のトレンドやストレス下での損益状況を踏まえ、十分な収益性を維持できるよう適宜引受基準の見直しや保険料改定を行う。特に損益状況が好ましくない給付については給付に制約を設ける改定も考えられる。

2. 一時払終身保険（円貨建・外貨建）

- ストレステストの結果を踏まえ、必要に応じてMVAの導入や、新契約量の制限等を行いリスク顕在化時の影響を低減する。

3. 10年更新型平準払定期保険（円貨建）

- リスク濃縮の状況を踏まえ、適宜（更新前も含め）保険料を見直す。ただし、当該商品は競争にさらされやすく、収益性の低下につながりうる。

加えて、既存商品と異なるリスク特性を持つ商品、例えば平準払年金の発売を通じて、会社全体のリスク間の分散効果を高めることも考えられる。

○資本政策への反映

危機時に資本不足とならないよう、またリスクに見合ったリターンの確保のため、ストレステスト結果が活用できる。

- ストレステストの結果は、資本充足性の確認に直結する。財務会計上および監督上の自己資本、経済資本の十分性を評価し、ストレス顕在化時に不足が発生すると判断される場合は、必要に応じて自己資本充実策、例えば増資や劣後債発行などの資本調達策を検討することが考えられる。
- ただし、資本調達においては利息や配当支払いが必要となるため、それによる保険業本業の収益圧迫とならないように無制限ではなく、適切な水準とすることが望ましい。
- 特定の商品やセグメントのリスクが大きく、特別のコストを要している場合には、リスク・リターン評価上考慮し、経営資源の効率的活用や契約者間の公平性確保につなげる。

○資産運用方針・ALMへの活用

平時を前提としたALMは平時のリスク・リターンを最適化するが、極端な金融変動や負債の急変時には機能しないことも考えられるため、ポートフォリオの制約条件としてストレステストの結果を活用できる。

- 資産・負債のミスマッチが許容できないリスクを生んでいる場合は、資産構成の見直しやデリバティブの活用を通じて金利リスクを減少させる。
- 契約者行動が想定しづらい場合、予定外の解約に備え、流動性資産の保有割合を引き上げる。
- カウンターパーティリスクに留意しつつ、再保険の活用によるリスク移転も併せて検討することも考えられる。

○リスク管理体制の強化、高度化

- 影響の大きいストレス（例えば金利・為替・株価）に対しては、早期警戒指標（トリガー）を設定し、一定水準を超えた場合に経営層を含めた状況共有・対応策の決定を行いうる態勢を整えることが有効である。
- 主要シナリオに基づき、最低限確保すべきリスクバッファ水準を設定することで、将来の予期せぬショックに備えることができる。
- 実際にストレス事象が起きた際に、具体的に経営上どういった行動をするか、ストレス下での再建計画（業務フロー）について、文書化し、具体的な訓練をしておくことも重要であろう。

○その他の活用方法

- リスク移転やリスク削減策についてもストレステストに織り込んでシミュレートすることでそれらの有効性を包括的に評価することが可能となる。
- 社内向けのリスクコミュニケーションに活用することで、リスク対応意識の高まりや現場の知見を活かしたエマージングリスクの検出等に役立てることができる。