

損保 1 (問題)

【 第 I 部 】

問題 1. 次の (1) ~ (5) の各問に解答しなさい。〔解答は解答用紙の所定の欄に記入すること〕
(25点)

(1) 料率算定方法の 1 つである判断法の欠点につき、3 つ挙げて説明しなさい。

(2) 「保険会社向けの総合的な監督指針」において、保険商品審査上の留意点等として規定されている特約自由方式等の取扱いに関する記述について、以下の①~⑤の空欄に当てはまる最も適切な語句を記入しなさい。なお、①~⑤の空欄には、それぞれ異なる語句を記入すること。

【IV-3-3 特約自由方式等の取扱い】

保険会社が、企業分野の保険について、届出をしないで特約を新設し又は変更することができる旨を事業方法書に定めようとする場合には、以下の点に留意して審査することとする。

(a) (b) 及び(c) 以外の保険契約

ア. 新設又は変更される特約に係る保険契約が であるか。

イ. が事業者であるか。

<略>

ウ. 事業方法書に、事業方法書等の審査基準及び当該保険契約の の範囲内で、特約の新設又は変更を行う旨が記載されているか。

エ. 事業方法書に、違約金、 のための費用その他これに準ずる費用に関する特約の新設又は変更を行う旨が記載されていないか。

オ. 保険の持つ特性及び社会的観点から特に審査の必要が認められる に係るものでないか。

(b) 規則第83条第3号ルに規定する総付保台数10台以上の自動車保険契約

<略>

(c) 規則第83条第3号ヲに規定する販売用等自動車保険契約

<略>

(3) 保険期間が長期の疾病保険を開発するにあたり、予定利率、予定死亡率および予定解約率を設定する場合に留意すべき事項を説明しなさい。

(4) 「保険会社向けの総合的な監督指針」において、届出又は認可申請に際し迅速かつ効率的な審査の実現を目的として「商品の概要書 (損害保険会社用)」が規定されているが、この概要書に記載すべき事項のうち「保険料率に関する事項」として具体的に求められている記載事項を 5 つ挙げなさい。

(5) 工学的リスクモデルの実績データへの適合性を分析するにあたり用いられる感度分析と不確実性分析について、各々説明しなさい。

問題 2. 次の (1) ~ (5) の各問に解答しなさい。〔解答は解答用紙の所定の欄に記入すること〕
(35点)

(1) 保険業法の規定により認められている「私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律」の適用除外について、①適用除外が認められる理由と②適用除外が認められる行為を説明しなさい。なお、適用除外を受ける場合の手続きについては説明する必要はない。

(2) 保険契約が持つ解約や更新等のオプションに起因するリスクとは、どのようなリスクが考えられるか、損害保険商品における事例を2つ挙げて説明しなさい。

(3) 任意再保険と特約再保険について、「①手続き」「②出・受再の選択」「③出再限度」「④事務コスト」のそれぞれの項目につき相違点を説明しなさい。

(4) 保険監督者国際機構 (IAIS) の「保険会社 (保険者) によるストレス・テストに関する指針 (Stress testing by insurers guidance paper)」において「保険リスク」とはどのように定義されているか説明しなさい。また「保険リスク」のうち「巨大災害リスク」について、どのようなリスク要因が例示されているか説明しなさい。

(5) 「保険検査マニュアル」において、管理者による保険引受審査態勢の整備が求められているが、具体的にどのような態勢の整備が求められているか説明しなさい。

【 第 II 部 】

問題 3. 次の (1)、(2) の各問に解答しなさい。〔解答は汎用の解答用紙に記入すること〕
(40点)

- (1) 保険引受リスク管理部門が保険引受リスクを特定・評価するために収支状況の把握・分析および将来の収支予測を行うことがあるが、その意義について述べなさい。また、「保険検査マニュアル」の規定も踏まえ、アクチュアリーとして具体的にどのような点に留意して対応すべきかについて所見を述べなさい。

- (2) 貴社では、個人向けの損害保険である商品Aを販売している。この商品Aでは一定の適用条件を満たす契約に対して保険料を割り引く制度が導入されているが、契約を引き受ける際に、当該割引の適用条件が満たされているかどうかを判別することが難しいことから、割引制度の廃止の要否について検討することになった。この場合、アクチュアリーとしてどのような観点から検討を行うべきかについて所見を述べなさい。

以 上

損保 1 (解答例)

【 第 I 部 】

問題 1.

(1)

①料率を算定する者の判断と経験に相当程度依存している点。単にクラス料率だけを適用するよりも高度な技能が必要とされ、また料率適用に時間がかかるため経費がかさむことになる。

②ある料率算定者と別の料率算定者との間で、あるいは同一料率算定者であっても時間の経過とともに、判断材料を常に首尾一貫したものに維持することは、不可能でなくとも非常に難しい点。一貫性が崩れてしまうことが、契約者や代理店の不信感を引き起こすことにもなる。

③料率適用がどのような方法で決定されたのか、契約者に十分満足いくように説明することがきわめて難しい点。

(2)

①	届出の対象
②	保険契約者及び被保険者
③	趣旨・目的
④	約定の履行
⑤	医師賠償責任保険

(3)

予定発生率や予定解約率は基礎データに基づき、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、合理的かつ長期的な観点から適切な設定が行われていなければならない。長期の疾病保険においてはこれらに加え、法令に基づき毎決算期に標準利率及び標準生命表に基づき計算した標準責任準備金を積み立てなければならないことから、保険料の計算において標準利率より高い予定利率を設定した場合や標準生命表と異なる予定死亡率を使用した場合には決算負担（責任準備金積増負担）が発生する場合があるので、決算負担の有無及び程度に留意が必要である。予定解約率については、保険料の計算において解約率を勘案して割引くことで保険料を低く抑えることができるが、実際の解約率が予定解約率を下回った場合、損失が発生するため、率の水準の決定には留意が必要である。

(4)

- | |
|----------------------------|
| ①危険選択標識（料率区分） |
| ②使用した基礎データの内容と出典 |
| ③補償事項ごとの純保険料率とその作成方法 |
| ④商品の純保険料率の算出式（割増引等の係数）と具体例 |
| ⑤責任準備金、予定利率、契約者配当などその他の事項 |

(5)

感度分析とは、入力項目の変化に対する出力項目の変化の分析である。影響が大きい入力項目とその影響度合いなどを掌握することが重要である。その際、入力項目間の相関に留意する必要がある、それぞれの入力項目を適当に変化させた一定量のサンプルを用いた重回帰分析手法などが一般的である。
不確実性分析とは、入力項目の誤差と出力項目の誤差との関係を分析するものであり、指標として分散や標準偏差を用いるのが一般的である。分析事項としては、出力項目の分散における入力項目ごとの寄与率や入力項目ごとに一定区間ランダムに変化させたときの出力項目の分散の増加率などがあげられる。感度分析同様、入力項目間の相関に留意する必要がある。

問題 2.

(1)

<p>①適用除外が認められる理由</p>	<p>巨大リスクのため一保険会社単独では引き受けが困難であり保険会社間のリスクの分散・平準化が必要な場合があることや、保険契約者間の公平性や被害者救済などの社会政策的要請がある保険種類が存在すること等の理由により適用除外が認められる。</p>
<p>②適用除外が認められる行為</p>	<p>a. 包括的適用除外</p> <p>航空保険、原子力保険、自動車損害賠償責任保険および地震保険の保険の引受け、保険金の支払等の保険取引業務</p> <p>b. 部分的適用除外</p> <p>包括的適用除外で列挙したもの以外の保険種目について、共同再保険（再保険プール）に関する次の共同行為。ただし、危険の分散または平準化を図るために再保険プールを結成しておかなければ、契約者または被保険者に著しく不利益を及ぼす場合に限る。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 保険約款の内容（保険料率に係るものを除く）の決定（元受を含む） ・ 損害査定の方法の決定（元受を含む） ・ 再保険の取引に関する相手方または数量の決定 ・ 再保険料率および再保険に関する手数料の決定

(2)

<p>予定利率が契約時に固定されている積立保険において、契約者は保険期間中いつでも契約を解約しあらかじめ約定された金額を解約返戻金として受け取る権利を有している。予定利率よりも市場金利が上昇した場合は保険契約を解約して得た資金を市場で他の金融商品で運用したほうが有利になるため解約が増加するおそれがある。この場合、保険会社は返戻金の支払いのため不利な条件で資産を売却することにより損失が発生するリスクがある。</p> <p>予定利率が契約時に固定されている積立保険において、契約者は保険期間中いつでもあらかじめ約定された利率で割り引いた残存期間の未払保険料を一括して払い込むこと(前納)ができる権利を有している場合がある。予定利率よりも市場金利が低下した場合は市場で他の金融商品で運用するよりも前納した方が有利になるため前納が増加するおそれがある。この場合、予定利率が市場の金利水準よりも高い契約(保険料)が多く流入することにより損失が発生するリスクがある。</p>

(3)

	任意再保険	特約再保険
① 手続き	個々のリスクごとに出再条件 を取り決める。	あらかじめ、出再条件を包括的 に約定する。
② 出・受再 の選択	再保険者はリスクを選択して 引き受けることができるため、 出再会社は安定したカバーを 確保することができない。	出再会社は、約定の範囲内で、 すべての契約につき出再義務が 課せられ、同時に再保険者は引 受けの義務を負う。
③ 出再限度	再保険者が見つければ、とくに 出再限度はなく、巨大リスクに ついては再保険消化が可能。	ある程度の安定的な成績が求め られるため、出再限度額は制限 される。
④ 事務コスト	事務手続きが煩雑であり、定型的な 処理になじみ難く、事務コストが 割高。	包括処理ができるため、事務コ ストが低い。

(4)

保険リスク	保険リスクは、不適切な引受方針が採用されるリスク、選択された引受方針が不適切に実施されるリスク、適切な引受方針が適切に実施されたにもかかわらず、予測外の損失が発生するリスクに関するものである。
巨大災害 リスクの リスク要 因	・巨大災害、予期しないエクスポージャーの増加、潜在的なクレームまたはクレームの集積に対する保険者の許容能力
	・手配した再保険が消尽する可能性
	・巨大災害モデルおよびモデルに使用される予想最大損害額（PML）などの基礎的前提の適切性

(5)

・管理者は、保険引受リスク管理の観点から、引受に関する適切な審査態勢を整備しているか。
・管理者は、リスク細分型商品（保険契約者あるいは被保険者のリスクをより細分化して保険料に反映する商品）等の保険料率体系について、その妥当性を自主点検・管理する態勢を整備しているか。
・管理者は、引受基準に比し保険金額（会社が知り得た他の保険契約に係る保険金額を含む。）が過大である場合には、より慎重な引受判断を行うなどモラルリスク排除のための態勢を整備しているか。
・管理者は、被保険者の健康状態等に係る身体的危険及び被保険者の職業等に係る環境的危険を適切に選択し、かつモラルリスクを排除する方策を適切に講じるための態勢を整備しているか。

問題3.

(1)

1. 収益検証(収支状況の把握・分析および将来の収支予測)の意義

(a) 収益検証の重要性

損害保険契約において、保険会社が提供する保険商品の実際のコストは、契約締結時には未確定である。当初定めた料率水準が実際を大きく下回るものである場合には、保険会社の資産内容を悪化させ、ひいては事故発生時に保険金の支払不能の事態を招くことも考えられ、保険契約者に不測の損失を与える結果になる。また、逆に当初定めた料率水準が実際を大きく上回るものであった場合には、保険契約者に対して保険会社は必要以上の利益を享受していることになる。

したがって、その商品の将来の収益性を正確に予測し、またその収益性を確実に検証し、これを繰り返していくことは保険会社においては事業の安定性および契約者保護の観点から欠かせない対応である。

(b) 保険引受リスクの認識

保険引受リスクとは「経済情勢や保険事故の発生率等が保険料設定時の予測に反して変動することにより、保険会社が損失を被るリスク」である。

保険料設定は、将来のクレームや経費を予測する行為であり、そのために必要に応じて過去の統計データを用いるが、十分なデータに基づき適切な料率算定技法を用いたとしても、主に次の二つの理由から予定と実績との間に差異が生じる。

- a. 時間とともに事情が変化し、それが事故頻度および1件あたり平均損害額に影響をもたらすため。
- b. 大数の法則に基づいているという前提で、将来予測を行うために過去の統計データを用いるが、実際にはロス発生 of 偶発的要因がつきまとい、実際ロスが予定ロスに等しくなるほど大規模な危険集団が存在することは難しく、また料率算定者が完全な信頼に足る十分な統計量を確保することは難しいため。

そのため、どのような保険商品においても保険引受リスクが内在していると認識し、ストレステスト等不測の事態も想定した場合にも対処可能な計画が必要であり、またそのためにも常に収支実態を把握しその予見可能性を高めていくことが重要になる。

(c) 将来の収支予測

新商品の販売または商品改定にあたり、その対応の是非および今後の販売計画を策定する上で収支予測が必要になる。

実際に販売して得られる契約ポートフォリオは保険料算定時の前提となる契約ポートフォリオと等しくなるとは限らない。また、販売・改定当初は契約量が少ないことやイニシャルコストを踏まえると、新商品の販売や改定直後の段階では収益の確保・改善は期待できないかもしれない。

販売当初は損失でも将来的に収益が確保できるとして、どの程度の期間を見込むのか、販売計画において、推進すべき望ましいポートフォリオはどのようなものなのか等を把握しなければ、新商品の販売、改定およびその販売計画の是非が判断できない。

さらに、保険引受リスクの存在も認識した上で、想定どおりに推移しない場合に被る可能性のある損失の程度は保険会社として許容できるものなのかも評価することになる。

保険料は料率三原則に基づき算定したとしても、新商品の販売後や改定後における収支は必ずしも予定どおりに推移しないことを認識し、その上で妥当な将来的な販売方針を決定づけるために収支予測は欠かせない取組みの一つである。

(d) 収支状況の把握・分析

新商品の販売後や改定後、収益実績を把握し、リスクを特定・評価することは、保険料設定に

用いた基礎数値の見直しという料率検証の側面も然ることながら、上記(c)で予測した収支予測結果を評価し、より実現可能な内容に見直す、または早期に今後の販売方針の変更要否を決定する等、収支予測と同様に保険会社の商品の販売方針を決定するために欠かせない。

収支予測も収支状況の把握・分析がなければその根拠は乏しいものとなる。自社において想定したポートフォリオどおりに販売が進んでいるのか、予定損害率や予定事業費率は想定した状態となっているのか、支払保険金が高額となっていた場合に、それはトレンドによるものなのか一時的なものなのか等、収支状況を分析・確認しリスクを特定・評価することで初めて収支予測を根拠をもった精度の高いものに繋げることができる。

2. 収益検証における留意点

上記1における収益検証の意義を認識して対応することは当然のこと、検証にあたっては以下の点に留意して対応する必要がある。

(a) 検証単位

例えば、会計上の区分では、自動車保険や火災保険という保険種目の括りであるが、同じ自動車保険においても対人賠償責任や対物賠償責任、車両保険等担保する補償の幅は広く、それぞれのリスクに差があるため自動車保険全体での収益検証ではリスクを特定・評価するのに限界がある。また、火災保険においても住宅を対象としている商品や事業用建物、工場を対象としている商品等もあり、保険種類ごとに、さらには同じ保険種類の中でもその補償ごとにそのリスクの特性が異なることを認識する必要がある。また、大括りで検証した結果、全体としては予測通りでも実際にはプラスマイナスの関係にあり、リスクの存在を見落とす懸念もある。

そのため、検証単位の適切な区分が問題になるが、保険種別、保険期間・払込方法別、自然災害・自然災害以外別、特約自由方式が可能な契約を主たる対象とする集団とそれ以外の別等、様々な検証単位が考えられ、想定される区分は商品によって異なる。区分を細分化するにあたっては画一的に行うのではなく、商品内容を深く理解し、商品の特性に合わせた検証単位を決定することになる。

なお、細分化にあたり、細分化すればするほど、その統計量が十分でなくなり、適切な検証結果が算出されない可能性があることにも留意する。

(b) 実施時期

収益検証は、早期にリスクを特定し、適時適切な対策を取るために定期的かつ継続的に実施していくことに意味がある。

仮に損失が発生していた場合、収益検証を実施していなければ、その損失を放置することになり、また収益検証を実施していた場合でも、保険料を含め販売方針の見直しの検討と対策後の収益確保に要する時間を考慮すると一定期間の損失を覚悟しなければならない。

検証間隔が短いと利用可能な統計量が少ないというデメリットもあるが、販売状況や外部環境の変化の確認も含めて少なくとも半年に一度は確認していればより適切な対応が取りやすくなると考えられる。

また、外部環境や他社の商品改定等の影響が確認された場合には、定期的な検証を待たず、即座に対応するという必要になる。その判断は、過去の収益検証の実施状況にも左右されるところであり、そのためにも定期的かつ継続的な実施によりリスクの所在を常に確かめうる態勢構築が求められる。

(c) 収支予測におけるシナリオと予測手法の適切性

将来の収支予測を行うにあたっては、一定のシナリオに基づきその商品の収入保険料や支払保険金および事業費の予測を行うことになる。

収入保険料については、商品を投入する市場のニーズや他社との競争状況等販売状況を見

極め、さらに自動車や住宅の販売状況、物価・金利の状況等外部の経済環境も踏まえながら予測を行う。

支払保険金および事業費についても、保険料算定時に利用した損害率や事業費率を参考に直近状況および将来のロストレンド等を考慮した予測を行い、さらに事業費は会社の経営実態や事業費計画およびその進捗なども考慮して予測を行う。

また、自然災害のように単年度では収支相当とならないため短期の実績のみでは判断できないものや、長期の火災保険や第三分野保険のように超長期的な観点で収支を確認する必要があるものがあり、それぞれの商品のリスク特性に応じたシナリオの策定が必要になる。上記(a)検証単位の決定もこのシナリオの策定に深く関わってくることに留意する。

重要なことは、どこまで実現可能性を追求した予測が行えるか否かである。

統計量が確保できるまでは保険料設定時に利用した基礎数値を利用することもありえるが、同じ基礎数値を利用し続けるのではなく、常に直近状況と比較し、さらには販売部門や損害査定部門とも連携しながらより予測の精度を高めていくことが必要である。

策定したシナリオは楽観的なものなのか、妥当性の高いものなのか、収支予測を担当する部門だけでは判断できないことも多い。関係各部の意見も取り入れながら、また検証手法も含めて予測結果の妥当性を牽制部門が確認・評価する等、偏りの無いシナリオの策定および検証方法の確立が重要である。

その他にも検証手法についていえば、例えば収益検証をW/PベースよりもE/IもしくはP/Yベースで実施する、詳細な分析は損害率法ではなく純保険料法で実施する等が考えられるが、保険会社においてその商品について取得できるデータや検証に係る時間等も考慮しながら対応することになる。特に、収益検証は継続的な実施という点に意味があり、検証のためのデータ取得や手法の構築に都度時間をかけるようであれば連続性が維持できない可能性もある。普段からデータベースや検証・予測手法を整備し、検証の連続性を確保しておくことが重要になる。

以上のような点に留意して収益検証を行っていくことになるが、一連の作業において重要なのは、収支状況を見てそのリスクを特定・評価する能力である。

リスクの特定・評価にあたって必要な能力は、保険会社の実績における僅かな変化に気づくことができる能力であり、さらには、保険のリスクの特性やマーケット状況を含めた総合的に判断できる能力である。

また、収支が悪化していた場合には、その原因を究明するとともに、その改善策を考案・提案する能力や、詳細な分析結果をいかにして分かり易く伝えていくかという説明能力も求められる。

収益検証や将来収支分析においては、単なるデータの収集・集計に留まらず、総合的な分析能力、問題解決能力を発揮することがアクチュアリーに今後益々期待される。

(2)

1. 当該割引制度の現状認識

(a) 割引制度の内容把握

料率区分の線引きによる事務負荷の発生により、当該割引制度の廃止の可否を検討するということだが、まずは、当該割引制度の内容を詳細に把握する必要がある。

当該割引を適用できる条件はどのようなもので、どのような事務負荷が発生しているのか、さらに、この事務負荷に伴ってどの程度のコストが発生しているのかを把握しなければならない。結果として、収支への影響も懸念されるところである。

また、当該割引制度が、純保険料部分の割引なのか付加保険料部分の割引なのかを把握して、純保険料部分の割引ならば、どのような危険減少を捉えているのか、また、付加保険料部分であるならば、どのような事務負荷軽減を前提に当該割引制度を構築したのかを把握しておかなければならない。

(b) 割引制度の導入経緯の把握

当該割引制度の導入経緯についても把握を行う必要がある。単なる保険料競争から派生した割引制度ではなく、社会的要請やロスコントロールを促進させるものであることも考えられる。導入経緯を把握する上で、導入当時と現時点での社会情勢や保険募集環境等との相違点があれば、これらを把握することも重要となろう。

(c) 割引制度の適正性の確認

— 次に、この割引制度を導入する際に、どのような検討を踏まえて導入に至り、適用料率をどのようにして求めたのかを把握することが必要となる。当該割引制度における割引の適用可否によって、適用料率が異なるものと考えると、単に料率区分(料率分類基準)が細分化されている状況にあると考えられる。したがって、本問題のような状況がなぜ発生したかを考える上で、当該割引制度の導入時における料率区分の適正性について確認を行う。

一般的に新たな料率分類基準を導入する際には、以下のことに留意する必要がある。

- a. 社会的に受け入れられる客観性があること
- b. 料率の公平性を確保すること
- c. 法的に認められる差別であること
- d. 料率分類と危険度の間に合理的相関関係があること
- e. 分類の線引きが明確にできること
- f. 自己コントロール努力で改善できるものであること
- g. 個別のリスクを反映したものであること
- h. プライバシーを侵害しないものであること

また、導入可能性からみた料率分類基準の条件として、

- i. 料率細分化に伴うコストが不当に割高にならないこと
- j. 測定が可能であること
- k. 新料率分類への移行が円滑に行えること

が挙げられる。

2. 当該割引制度の問題点の把握

本問題は、割引制度の導入時において料率分類基準を満たしており適正性が確認できていたものの、料率分類のための測定方法に対して、事務負荷を過少に考えていた、または、社会情勢の変化により事務負荷が増加したことにより、問題が顕在化したものと考えられる。いずれにしろ、当該割引制度の存続の可否について、上記1(c)のa. からk. の条件に合致しない、もしくは合致しなくなったのであれば、何らかの改善が必要であると考えられる。

一方、単に保険会社の事務負担だけの理由で契約者に保険料負担を強いることは納得されないであろうし、当該割引制度が合理的でロスコントロール促進に有効であるならば、存続させるべく検討を行う必要もあろう。

また、募集事務の改善や効率化により事務負担の改善が見込まれたり、契約引受方針の見直しにより割引適用の事務負担が軽減されたりするのであれば、安易に割引制度を廃止するのではなく、現行割引制度を維持させることも考慮しておかなければならない。

3. 割引制度の廃止の要否の検討にあたっての留意事項

割引制度の廃止は、料率区分を統合することになり、合理的料率細分化とは逆方向の検討が必要となるが、検討の観点も同様である。こういった観点も含め、割引制度の廃止の要否の検討にあたっての留意事項を以下に述べる。

(a) 契約者への配慮

当該割引制度の廃止により単に保険料の引き上げを行うのであれば、契約者にとっては商品改善とは言えないことになる。割引を廃止することで効率化が進み全体の保険料の引下げが見込める、また、加入において想定を上回るほどの煩雑な事務を契約者に課していた等の事実が確認できるのであれば、契約者にとっての「改善」になるかもしれない。

いずれにしても、当該割引制度の廃止の要否の検討にあたっては、当該割引制度をメリットとして感じて加入した契約者がいることを大前提に検討する必要がある、既存契約者にとっても保険会社にとっても「改善」となることが望まれる。

(b) 代替的な危険指標の検討

当該割引制度の単純な廃止の検討よりも、代替的な危険指標を用いて事務負担を軽減するための運用を検討することが優先される。社会情勢の変化に起因して事務負担が増加したのであれば、その変化に対応した指標を採用することで事務負担の軽減につながるかもしれない。さらには、より簡単な指標の導入も検討に値する。こういった代替的な割引制度を構築することが一義的な対応である。ただし、当然、同じ問題を引き起こさないことも視野に入れた指標の検討が求められる。

代替的な危険指標を模索した上で、どの検討結果においても当該割引制度の運用継続に懸念があるのであれば、その時初めて廃止も視野に入れて検討することになる。

(c) 料率の公平性の確保

料率三原則には、不当に差別的ではないことが掲げられており、当該料率統合が、不当に差別的にならないかどうかを検証する必要がある。当該割引制度導入当時は実態的な危険の格差または事務負担の格差があったはずであり、当該料率区分の統合がこれらの格差を容認できる内容かどうかを十分に考慮する必要がある。このように、料率統合においては、同一の料率区分であることに、それぞれの区分にある契約者がそれぞれ納得できるか、料率の公平性が確保されている状況を維持する必要がある。

(d) 保険引受面での影響

当該割引制度が単なる危険度の格差によるものである場合、当該割引制度の適用条件に合致した契約集団は、保険会社にとって優良となり、適用条件に合致しない契約集団に対して、保険引受が消極的となり、保険の入手可能性の阻害要因にもなりかねない。当該割引制度の廃止による保険引受面での影響に留意が必要となろう。

(e) 他社との競争関係

競争関係にある他社にも同様の割引制度がある場合において、当社だけが割引制度を廃止することを想定した場合、割引制度の適用条件に合致した契約集団は、保険料が他社と比較して割高となり、他社との保険料競争において劣勢になる可能性がある。営業部門などにヒ

アリングを行うなど、当該割引制度を廃止した場合の営業面への影響に留意が必要となろう。

(f) 料率水準の適正性の確保

当該割引制度を廃止する場合、料率統合を行った料率区分の料率水準に関しても留意が必要となる。当然に、当該割引制度の適用条件を満たす契約集団に関しては、保険料の割引がされないため保険料の値上げになってしまう。この場合、契約更改時等には、契約者に対して十分納得できる説明が必要となり、保険料値上げ幅が許容範囲に収まるかどうかを把握しておく必要がある。

また、当該割引制度の適用条件を満たす契約集団は、保険料の値上げにより他社へ契約が移行してしまうことが予測できるため、収支への影響等も考慮しておかなければならない。

仮に、当該料率区分の適用料率を見直す場合においても、単に、現行の契約ポートフォリオに基づく加重平均値での設定を行うのではなく、保険料の値上げもしくは他社と比較して割高と考えられる契約集団に関しては、契約数が減少傾向となることや、反対に、適用条件を満たさなかった契約集団に関しては、保険料の値下げにより他社と比較して割安となり、契約数の増加も予測できることから、契約ポートフォリオの変化も考慮した料率水準の設定が必要になると考えられる。

また、事務負荷軽減による事業費の削減も期待できることから、契約者の納得感も考慮しつつ、付加率全体の見直しも踏まえて検討を行うことが必要となる。

(g) 実務面の考慮

本問題では、料率細分化に伴うコストが不当に割高になっていたことが原因に商品改善を検討しているが、当該割引制度を廃止するためのコスト(システム開発や事務処理変更に対するコスト)に関しても同様に留意する必要がある。

また、更改契約への対応等、円滑に割引制度を廃止できるかどうかに関しても留意が必要となる。契約者への納得できる説明が可能か、また、可能となるような改定かを予め留意しておかなければならない。

4. まとめ

昨今においては、多様化・複雑化した保険商品に対して、消費者にとってわかりやすい保険商品として、保険商品の合理化・簡素化が求められている。一方で、適正な保険募集の確保も必要となることから、保険募集を行う実務的な観点において保険商品の簡素化も求められている。

このような中、商品簡素化を目指した、割引制度や料率区分の統廃合の検討を行うこともあろうが、保険募集実務面からみた、保険会社サイドの都合だけの単なる効率化や商品簡素化は、上記で述べたような様々な検討事項や留意点が発生する。適正な事務処理を前提とした公平な割引制度として成り立たないのであれば、それなりの対処が必要となるが、安易な廃止で解決させるのではなく、当該割引適用者に対して最大限の配慮ができるかがポイントとなる。

料率分類の適正性や料率水準の適正な設定、ひいては保険収支全般に関して幅広く留意した検討が必要となることから、アクチュアリーとして期待されるところが大きい。

以上