

昭和53年度（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 （3問中2問選択）

1. 現行の付加保険料体系（新契約費，維持費，集金費）において、

- ① 高額割引の導入
- ② P建要素を強めること
- ③ 月払料率のあり方

の各々について所見を述べよ。

2. 保険会社，簡易保険あるいは各種共済団体等が，業務提携による効率化を目指す場合，どのようなことが考えられるか，2または3項目に絞って私見を述べよ。

3. 次の(1)または(2)の何れか1つに答えよ。

- (1) 外務員支給規定策定上，留意すべき事項について所見を述べよ。
- (2) 普及体制の改善について，特に普及推進経費との関連において所見を述べよ。

B （3問中2問選択）

1. 企業年金における年金受給権のいわゆるポータビリティについて，企業年金の果たすべき役割の見地から所見を述べよ。

2. 増大する今後の年金資産の運用のあり方について所見を述べ，あわせて，予定利率はいかにあるべきか，その考え方，水準等について論ぜよ。

3. 年金信託報酬のあり方について所見を述べよ。

C （3問中2問選択）

1. 損害保険における料率算定の原則として，料率は高すぎ（excessive）ではならず，低すぎ（inadequate）ではならず，また不当に差別的（unfairly discriminatory）であってはならないといわれている。この原則の意味するところ，そのよって来るところ，またはこの原則から派生する問題等について，所見を述べよ。

2. 保険料の分割払制度につき，損害保険の普及の観点および保険経営における収支採算の観点から，所見を述べよ。

3. 民営保険会社による自然災害の担保について所見を述べよ。

昭和53年度（解答例）

A-1 現行の付加保険料体系（新契約費、維持費、集金費）において

- ①高額割引の導入
- ②P建要素を強めること
- ③月払料率のあり方

の各々について所見を述べよ。

解答のポイント

- ① 現行体系下における付加保険料が、主として保険金額（S）に比例して収入されるのに対し、維持、集金経費は件数比例要素が大きい形で支出される（団体扱では団体手数料支払いによるP比例要素も大きい）ために、全体として少額契約の費差損を高額契約の費差益で補填せざるを得ない状態であることは周知の通りである。それは、事業費の支出形態が非常に複雑であるにも拘らず、現実には平均的契約に対する長期的な収支予測に基づいて付加保険料水準を定め、新契約費、維持費、集金費等の内訳を定めているために、平均よりも極端に少額である契約については、件数比例コストを賄い切れなかったり、逆に高額契約ではS比例付加保険料が過大であったりするからである。それ故に、少額契約に対しては、最低保険金額を設けて販売規制をし、また高額契約に対しては、一部の会社では商品によっては、高額割引を行っている。

さて、各自の所見を述べるにあたっては、以下の諸点についての立場を明らかにすることを期待する。

- (1) 事業費の支出形態に則した高額割引の導入をもって契約者間の公平性が確保されるとする立場に対して、高額契約者（一般に高所得者層）の料率の方が少額契約者（一般に低所得者層）の料率よりも低くなることは、生保の社会性・公共性に反するしまた高額割引は事務を複雑化しコストアップにつながるという意見がある。
- (2) 保険料率の高額割引を実施する場合、一般的にはSランク別の料率を設定する

が、低額契約に対して禁止的な高率とならないよう留意するとともに将来の物価並びに生活水準の上昇を見越して、Sランクおよび割引率は保守的に設定すべきである、なおこの場合割引率の変更権を確保しておくことも考えられるが、契約者の理解を得ることは極めて困難であろう。

- (3) 従って高額割引に代えてSランク別配当を実施することも考えられる。この場合新契約1件S引上げの効果は保険料の高額割引に比べて乏しいことは否めない。

- ② 最近の主力商品の付加P体系は、いわゆる α 、 β 、 r 、 δ 方式をとっている。これとても究極のところP比例部分とS比例部分の二要素方式に帰着する。これにN比例要素を加えれば付加P体系はほぼ完成すると考えられる。

それはともかく、現行付加P体系の問題点は α を契約の当初に一時に支出することであろう。元来 α の一時的支出が妥当であるためには、対千Pが比較的高く α の一時的支出に耐え得る財源的裏付けが必要である。さもなければ、契約の継続状況によっては多額の新たな契約費未回収を生じ経営の安全性を損うこととなる。従って、対千Pの低い定期保険等には、 α 要素より δ 要素にウェイトを置く方が適しており、現にそうなっている。養老保険のような比較的对千Pの高い保険種類についても、戦後の数次にわたる低料の結果、対千Pはかなり低下しており、 δ 要素の導入が図られたとはいうものの充分とは言えないと思われる。

また、契約当初における α の一時的な高額支給方式は、外務員のS指向を促し、低率保険料長期保障を望む契約者ニードを加速したというそれなりの効果があったといえる。他方、このような支給方式は、Sの過当競争を惹起するとともに、契約後のアフター・ケアをおろそかにしがちになるという欠点を持っている。アフター・ケアの悪さは、継続率の低さに結びつくであろうし、これは、会社にとっては新契約費の未回収、契約者にとっては解約返戻金の低さになって現われ、ともに不満足な結果となる。

新契約費のP建要素への指向は以上のような問題点の解消を目指すものであり、それなりに理解できる考え方であるが、一方次のような問題点を内包しており、実施に当っては相当慎重な検討が必要である。

- (1) α 要素から δ 要素に比重を移したままで、現行支給方式を継続することは困難

と思われる。すなわち、一時的高額支出をコントロールする視覚的な基準がないため、継続的分割支給方式に移行せざるを得ないと思われる。また、それがねらいの一つでもあろう。この場合、外務員の活動態様はS指向型からP指向型に移行すると考えられるが、S指向経営に慣れた会社の体質に直ちになじむかどうか疑問がある。

(2) 新契約費の一時的高額支給方式から継続的分割支給方式への移行は、就職間もない外務員にとっては、低収入に悩まされ、ヴェテランの外務員にとっては新契約獲得の熱意をそがれる恐れを生ずる。

③ 一般に、月払料率は年払料率を基準に定められており、通常、個別月払は年払の1/11、団体月払は1/12であるが、こども保険、年金保険には個別月払1/11、団体月払1.03/12としたものがあり、さらに、銀行振替契約に対して、バンクサービステ約として保険料の割引（例えば月払では3%）を行なっている会社もある。このように多種の月払料率が存在しており、設定された時点においては、各々が合理的な根拠に基づいていたが、改めて年払料率とのバランス、月払料率全体の整合性について検討してみるならば、次のような点が指摘されるであろう。

(1) 1/11料率は年払に換算すると約9%増であり、その内訳は利息損失と死亡損失、それに分割払いによる事務コスト増分と考えられる。前二者は、予定利率、予定死亡率および商品特性に応じて変化するが、概ね3%程度と考えられ、分割払による事務コスト増分については、コスト分析の結果に基づき検討すべきである。

(2) 1/12料率の場合、死亡保険においては、保険金支払時に死亡年度の保険料損失分を徴収するという規定によって死亡損失を回収し得ているが、一方、利息損失は全ての1/12料率適用商品において、補填不可能であり、またコスト面から見ても年払料率とアンバランスといえよう。元来、団体扱は個別扱とは単に集金方法を異にするに過ぎず、従って料率は個別扱と同一とし、手数料の面で考慮するのが理論的に正当と考えられ、そうすることによって死亡保険においては、保険金支払時に死亡損失分を徴収するというトラブルの生じやすい規定を廃止することができる。しかし、1/12料率は既に定着し、その廃止は困難となっているた

め、利息損失および死亡損失のみを料率に加味することもやむを得ない。この意味で、こども保険、年金保険の中で、1.03 / 12料率を用いている商品は、利息損失をカバーし得ており（死亡損失はほとんど生じない）適正な水準であると言えるが、その率の妥当性についてはさらに分析する必要がある。

- (3) バンクサービス特約においては、保険料を割引いた上で（月払では一般に保険料の3%）、銀行へも手数料を支払っている。これに対し1/11料率適用団体に対しては、保険料の3%を手数料として支払っているのみで、契約者に対しては割引を行っていない。従って、個々の契約者にとっては、バンクサービス特約の方が有利になるという矛盾が生じている。さらに、生保会社の維持・集金経費支出面からも、バンクサービス特約の割引率および銀行手数料の水準は、果たして他の種々の月払料率と、バランスがとれているのかという問題もある。

なお現在の如く月払が新契約の大部分を占める状況の下では、月払保険料を基準とし、年払等はこれに割引を行なって定める方が妥当ともいえよう。

A — 2（以下に解答の一例として効率化のための業務提携のあり方および具体例を述べる。

なお具体例については、比較的解答の多かった例をいくつかあげることにした。）

(1) 効率化とは

低経済成長および高齢化といった社会環境のもとで生命保険会社の経営環境も、競争の激化、コストの上昇、社会からの各種の期待拡大といった具合に、ますます事業規模が大きくなる要因、かなり経費を要する要因等が増えてきている。かかる環境変化に対応し、安定した会社発展を図ることが効率化の目的である。そしてこの効率化の要因は「収益性の確保および向上」であり、さらに収益性の要因には

- ① 「生産性」……業績の拡大、および資産収益の増大等いわゆる「入り」を大きくする面からの要因と
- ② 「合理性」……各種コストの圧縮等いわゆる「出」を小さくする面からの要因との二面があると考える。

(2) 効率化のための業務提携とは

まず、生命保険経営においては、いわゆるスケール・メリットがかなり影響する業界

であることを認識する必要がある。このことは、過去および現在の事業費効率、資産運用効率等をもみても明らかである。この基本認識に立って「スケール・メリット追求としての効率化手段が「業務提携」である」と考える。そして、業務提携には大別して次の2つのタイプが考えられる。

- ① 生保企業間での業務提携……上に述べた「合理性」を主体とした効率化をねらいとする。
- ② 異業種企業間との業務提携……上に述べた「生産性」を主体とした効率化をねらいとする。

(3) 業務提携のあり方

以上のことを基本として具体的な業務提携を考えるにあたっては次の点に留意すべきである。

- ① 収益性の確保・向上につながる……生産性をめざす結果、合理性を大きく損ったり、また逆に合理性をめざす結果、生産性を大きく損うことがあってはならない。
- ② 競争原理を損わないこと……有効な競争原理の展開は企業発展の大きな要素であり、いかなる場合にも、この経営意識は必要である。業務提携に依存し、かかる競争原理意識を決して損う様なことがあってはならない。
- ③ 契約者サービスにつながる……いかなる形のものであっても、契約者を犠牲にする様なものであってはならず、直接あるいは、将来的に契約者メリットとして結びつくものでなければならない。
- ④ 経営の特性を損わないこと……企業には、特性がそれぞれあってこそ、存立意義がある。業務提携がその特性を失わせる様なものであってはならない。
- ⑤ 各社個別の効率化努力ではスケール・メリット（収益）が挙げにくい分野のものを対象とする。

(4) 業務提携の具体例

各社それぞれにカラーもあるために、ある部分的なものから進めてゆく形となろうが、これ迄に述べた背景を考慮して、業務提携の具体例を挙げると次の事柄が考えられる。

① 初期教育の共同化

特に外務員の初期教育においては効果が大いに考えられる。まず、教育担当の要

員も縮少することが出来、また教育施設も縮少が可能である。また教材の一括購入等、いろいろな形でのコスト軽減に役立つと考えられる。また、外務員教育の共同化によって、教育内容の均質化も図られ、レベルアップされた外務員養成に役立ち、ひいては、契約者サービスの向上につながってゆくものとする。

② 診査機関の共同化

無診査限度の引き上げに伴って、有診査件数が減少し、社医の診査コストが上昇傾向にある。共同化によって、1社医当りの扱い件数の適正化が図られ、コストの軽減に大いに効果があると思われる。また、社医の配置および、手配面においてもきわめて効果的となり保険加入時におけるサービスの強化につながってくると思われる。

③ 集金機関の共同化

集金件数の濃密化が増進され集金コストの軽減と集金サービスの弾力的措置が可能となる。具体的方法としては集金会社の設立と、現行の銀行振込、集金人の相互乗り入れの形が考えられる。前者の場合は中高年対象として、出向先確保に有効である。後者の場合は銀行振込の推進や営業店舗の設置、改廃がしやすくなり、コスト軽減に効果的と思われる。反面、各社が進めている地区割制度との関連もあり、慎重な個々の検討も必要である。

④ 保全機関の共同化（機械処理システムの共同開発、コンピューターの共有化）

新規に機械処理の開発を行なうことは、開発経費および開発に要する時間をかなり必要とする。そこで業界統一商品については、システム開発を共同で行なうことが可能であり、これによって開発経費の分担によるコストの軽減に効果的と思われる。またコンピューターの保有には固定的にかかる費用があるが、これを分担する意味からコンピューターセンターの共有による効率化も考えられる。反面、各社の商品上の制限、組織上の制約等で共同利用の限度もある。銀行業界での全行オンライン化とは違ったとらえ方が必要であろう。

⑤ 協調融資

融資先の調査および審査業務の共同化によって多くの確実な情報を収集することが可能と思われる。また、協調融資を行なうことにより資金量の面で優位になり効率のよい安全、有利な資金運用が可能と思われる。

⑥ 損害保険会社との業務提携

いずれも“保険”を扱うということで、以前から、生損保商品のセット販売など様々な提携が行なわれてきた。今後、保障ニーズを見きわめながら、また、法的検討をふまえて、生損保の総合保障的な商品設計等も考えられよう。また、最近、保険金、給付金に対するモラルリスクの問題が社会問題化してきているが、経営の健全性の上からも放置出来得ない問題である。その対応の一環として、生損保共同での情報交換機関を設置し、活用してゆくのも業務提携の一つとして考えられる。

⑦ 地銀、相銀等との業務提携

これまでの生保各社は、営業面においても財務面においても、ほぼ一様に全国規模展開の形をとってきている。それはそれなりに意味のあることであるが、同時にこれからは、これ迄以上の地域密着によって、市場の深耕を図ってゆく必要がある。そのための一つとして、地域への資金協力、文化施設協力などについて生保各社が単独に行なうよりも、地方銀行または相互銀行との共同で行なう方が量的な点、質的な点でも有効と思われる。また、生保思想の普及および市場の拡大の上からも効果的であろうと考える。

A-3. (1) 外務員支給規定策定上留意すべき事項につき所見を述べよ。

外務員給与規定の作成は、業法施行規則に定められているとおり、保険計理人の重要な職務として位置付けられており、一般アクチュアリーとしても常にその動向に強い関心を持ち見識を高めるべきである。

外務員支給規定の対象としては、商品の成績計上規定、外務員の資格規定・給与規定、賞与規定並びに退職金規定等が、その範疇に入るものと判断されるが、それらの策定上留意すべき重要な事項につき記述する。

1. コストの合理性とその規定の位置付けの確認

現在、生命保険事業は、その社会的責任を正しく遂行することが求められており、契約者の理解と信頼の確保並びに経営効率改善による契約者負担の軽減が重要な課題となっている。経営効率改善の根幹は、コスト管理であり、生命保険事業の場合、まず、第一段階は予定の諸率に対し、いかに良好な結果をあげるかである。外務員支給規定は経営効率改善の1つの焦点である事業費効率に直結する重要な問題であ

り、その策定にあたっては、コストの合理性が追求されねばならない。会社は事業経営を効率的に運営するため諸制度、諸規定の制定、改廃を行っており、それに伴い、種々の名目で事業費が支出されている。全体の事業費が予定の事業費枠の中に収束するなかで、それぞれの規定の役割、位置付け、並びに経費の配分が検討され、明確にされなければならない。それと同時に、コスト目標を明確にしその後の、フォロー管理が出来るよう配慮されなければならない。現在、支給規定関係の改廃の動きをみると、新契約費実績が予定の新契約費枠を一般に可成り、超過していること並びに、それらの規定が既に確固とした実績を持っていること等から、全体の流れの中で検討するというよりも、むしろ部分論で論じ、決定されがちであるが、アクチュアリーとしては、安易な妥協をすることなく、現状の問題点を充分認識し、広い視野に立ち対応すべきである。予定事業費枠の3要素（新契約費、維持費、集金費）と、それに対応する事業費実績の間に歪みがあることが問題視されている。これについては、事業費実態に合わせ、付加保険料体系の見直しを行うべきであるとの意見もあるが、実質的には事業費配分の問題であり、成熟化社会（市場）での外務員の役割（生活コンサルタント）を考えると、現行の新契約高比例報酬方式から、保有契約管理比例（維持費枠から外務員経費の一部を支払う）を導入し、合理化すべきと考える。

2. 安定性と刺激性

外務員の支給規定は、生命保険販売の特異性並びに労働評価の困難性から、新契約募集金額に比例する能率給体系で誕生した。その後、時代の変遷とともに種々の改訂が行われたが、基本的には新契約第一主義による比例給主体が継承された。この事は、今日迄の日本の生命保険成長の1要因としてあげられるが、一方では、この比例給主体が持つ刺激性の強さ、並びに身分、給与の不安定さがターンオーバーの激しさと募集秩序の混乱を招いた。これが生命保険に対する、不信感を醸成した一つの要因であるが、この事態を解決するため、外務員給与安定化の必要性が叫ばれた。高度成長による給与水準のアップ、特に初任給の高騰、最低賃金法の適用並びに専業外務員体制の推進と共に、格付、査定期間の長期化、固定給の引上げ（その占率の向上）が行われた。一般的に固定給の引上げ巾に比し、生産性の伸びが伴わない状況にある。固定給化、安定化の進行が現時点では逆に外務員の販売意欲、勤労意欲

の高揚をはかれなくしている面もある。この意味においては、従来とは逆に刺激性をいかに取り入れるかが重要な問題となるとともに、現場の労務管理を一層充実させ、生産性の向上をはからねばならない。

3. 公平性

公平性の問題は、労働者の勤労意欲の源泉にかかわる重要な問題である。給与は労働の対価として支払われるが、現在では、それに労働再生産費用が含まれているものとみられている。外務員給与が比例給主体の能率給として誕生した時点においては、時代的背景もあり、比較的短絡的に処理する事ができたが割賦払の導入、デビット・システムの創設、販売商品の多様化とともに、重要度を増してきた。更に近年は、専業外務員体制確立にともなう外務員の労働力判定基準の変化（S志向からN志向）給与全体に占める固定給の占率アップ、並びに新人給与高騰にともなう旧人給与との関係と一層複雑になっている。活力ある販売組織を構築するためにも、諸規定の制定、改廃に際しては、その内容、主旨等を充分理解、納得させることが大切であろう。

4. 簡易性

支給規定の刺激性の強さが、支給規定をして、外務員の労務管理あるいは、業績の伸展を左右する重要地位を占めさせた。このため、支給規定に種々の経営意志、並びに政策を織り込ませる結果となり、その内容は非常に複雑なものになった。現在はコンピューターの発達により、それに対応する事は比較的楽であるが、木を見て森を見ざるがごとき改廃は、その主旨が生きているかどうか疑問視される。規定管理から脱皮し、規定を簡素化し、現場での状況に応じた適切な指導、援助を行うべく管理能力を充実すべきである。

A-3. (2) 普及体制の改善について、特に普及推進経費との関連において所見を述べよ。

農協共済を例に挙げる。

1. 普及体制

農協共済の普及活動は次の事態に直面している。

- ① 保障需要の多様化が進んでいる中で組合員の必要保障水準はまだ低いこと。

- ② 加入者が若年層に偏重し、生活中心者の保障水準が低いこと。
- ③ 組合員間の保障額の格差が大きいこと。
- ④ 組合員の兼業化、生活様式の多様化に伴い組織基盤が変容し、各種競争事業の農村市場への進出が著しいこと。

こうしたことから、従来のような役職員による一斉推進だけではもはや対応できない状況である。

普及推進の基本は組合員の保障状況がどのようになっているかを点検（生活保障総点検）し、各保障需要に対し不足額をどの共済種類でどう充足するかを計画（生活保障設計）したうえで、組合員に最も適した共済を提供することである。農協職員の働きかけによってはじめて共済に加入するという状況から脱皮して、組合員自らが保障設計し、普及活動に参画し、農協運営にその意見を反映させるという「組合員参加」を、あるべき姿としてめざすべきであると考え。このためには、次の面で改善を進めて行くことが必要となる。

- ① 組合員が主体性を強めて相互の組織づくりを促進すること。
- ② 生活保障設計を定着させること。
- ③ 組合員に対する情報連絡を強化すること。
- ④ これらを促進するため、組合における共済担当部門を充実させること。

①については、組合員の中に相談員を設置し、契約者の相談相手となり、組合員に情報を提供する組合員と組合とをつなぐ役割を果たすようにする。都市近郊では契約者組織として共済友の会を育成する。さらに組合員懇談会によって組合員の、農協活動、共済事業に対する理解を深めるようにする。

②については、推進者が組合員とともに生活保障の現状を点検し、生活保障設計に基づく普及活動を促進する。その前提として生活保障設計に適合しやすい保障方式の開発・整備に努める。

③については、組合員が共済を十分理解できるよう組合員教育・広報活動を積極的に行なう。

④については、普及推進の企画力の向上、事務処理能力の向上、事故処理サービス等の充実、税務・交通事故相談等の相談活動の拡充等を中心に体制の整備・拡充をはかる。また支所のある組合にあっては支所における共済機能の強

化をはかる。このため、情報管理システムの整備、職員の教育・研修を積極的に実施することにより質量ともに共済部門の充実をはかる。

普及活動については、今後、組合員の参加を求める組織推進と組織ぐるみ役員職員推進を基礎として、相談活動など組合員に対するきめ細かなサービスを提供する共済担当職員恒常活動を有機的に組み合わせることによって行なうこととする。さらに組合員を対象とした健康管理活動や事故防止活動など生活・福祉活動および資金の農村に対する還元活動など共済事業の有する諸機能と結びついた普及活動を実施する。

2. 推進経費

前述の普及活動を進めるにあたっては、従前に増して、事前の準備や組合員との接触を密接に行なう必要がある。このため次のような視点から経費の見直しをしていきたい。

- ① 組合員組織づくり、即ち推進事前準備、組合員の理解を深めるための教育・広報を行なう経費を増やす。このため組合の指導部門、共通管理部門に対する経費の負担を増額させる。
- ② 挙績奨励支出基準も組織づくりと新たな推進方法に合わせて改善する。
- ③ 共済部門の職員と教育研修の充実のための増加経費を確保する。
- ④ 健康管理等危険の予防を中心とした契約者の生活福祉の向上に役立つ経費支出および奨励措置を講ずる。

一方連合会にあっては、組合における組織づくりや、生活保障設計の定着化のため経費支出に重点を移すとともに、組合における普及企画、事前準備にかかる資料、資材の提供や、広域的な広報活動等、組合の活動の支援に重点をおいた経費支出を行なう。

これらは経費支出の一般的方向であり、各組合や連合会の現状と将来の施策に応じて対処することとなるが、大切なことは短期的な経費の効率化に努めるあまり長期的な展望に立った施策のための支出を惜しんではならないことである。

B-1

年金受給権のポータビリティは狭義には携行性の技術的問題であり、一般には受給権の賦与、通算の問題として、保全及び実質価値維持の問題と共に受給権の価値を如何に高めるかという施策にかかる基本的問題である。（以下ポイントのみ）

(1) 賦与、通算の意義、内容

年金受給権を出来るだけ多くの加入者に賦与することであり、更にこのようにして賦与された受給権を転職者に対し少額バラバラの形ではなく、受給者の便宜のため年金として有効に出来ればひとまとまりの金として支給すること、である。

(2) 賦与通算の現状

A 公的年金

一般制度内：転職はそれ自体何ら不都合を生じない。

特別制度内：最終職域において保全される。

各制度間：通算年金によってじゅずつなぎされる。

B 企業年金

特殊の場合を除いて、殆ど通算はなされない。

受給権の賦与を一時金にまで広げて考えれば、いわゆる退職一時金の年金化による制度が多い関係上かなり広凡に賦与されているが、年金受給権についてはかえって実質的には一時金選択を許容するなど殆ど形骸化している。

適格年金：人事的資本的つながりのある関係会社間において、共同委託またはV移管によって通算可能。

調整年金：連合設立または総合設立によって同一基金内においては通算可能。

基金連合会の機能は基本部分に限られ、加算部分については機能しない。

C ERISAの例（省略）

(3) 賦与通算の方法、問題点

A 据置年金

各制度からバラバラに据置年金を支給する。各制度の個性はある程度残すことができるが、少額年金の管理、インフレによる零細化、長期間にわたる据置など管理上の問題が多く、受給者にとっても受け取りに手間がかかる。

B 個人退職勘定への移換

個人年金信託のようなものの法制化が先決問題であるが、コマ切れ年金を一定年齢、たとえば60歳までの払い戻し不能の個人勘定にまとめる。勿論、自営業者にも同じ制度が適用されることになるが、インフレが進行する中で、長期据置の個人勘定がうまく機能するだろうかという懸念が強い。

C 移管

次の制度へ受給権と源資を移管する。年金制度が一般的に普及していることが前提となる。移管前後の制度が同一の給付形態でなければスムーズに連結しにくいので、制度の個別性が維持しにくい。つまり企業年金の一般性普遍性が要請される。また移管を受ける側の制度にとって管理負担が重い。

D 通算機構

各制度の据置年金を単一の通算機構へ集中する。記録維持の機能は優れているが、ともすれば統制機関になるおそれがある。

E 年金保険機構

中退共のように、主として中小企業のためにモデル的年金を受託する専門機構を設け、あわせて通算機能をもたせることにする。ますます官庁的な色彩が強まるおそれが生じよう。

(4) 企業年金の役割

A 社会保障（公的年金）補完の役割

ナショナルミニマムとしての公的年金とその財政的限界を補完。
企業に対する福祉的施策への要請。

B 労働条件としての役割

賃金、ボーナス、財形、退職一時金、その他の諸制度との関連において企業内制度における位置づけ。

企業の立場からは、人事労務管理的、財務経理的観点から経営効率の最適化を追求。

C 社会的制度としてのあり方

企業ならびに企業年金の社会的責任論
高齢化社会における社会的活力の保全

労働経済全般特に雇用問題に対して企業の負うべき役割

自助努力の促進、多様性の確保及び企業間格差解消への多面的要請のバランス

(5) 留意点

- A 企業年金の普及の程度
- B 制度設計の任意性への影響（画一化の懸念）
- C 実施強制のもたらすマイナス面
- D 退職一時金の年金化への影響
- E 事務負担増によるコスト倒れの懸念
- F 実質価値維持策との組み合わせと負担区分
- G 若年婦人の退職への特例の要否

B-2

(1) 年金資産増加の現状と展望

- A 増加率顕著に高く、残高増に伴い増加額も相当に多くなり、残高も将来金融資産中における占率が着実に上昇する。
- B 資産増加のペースが好、不況に影響されることなく継続的である。
- C 年金制度の普及拡大が続くかぎり、残高に限界がない。（成熟化に伴い資産回転は速くなるが、）
- D 残高の著増と資金需要の減退から、従来のごとき運用対象によって従来のごとき収益率を目標とするかぎり運用難は拡大化傾向を辿ることにならないか。
 - (a) 与信的運用対象から市場的運用対象への変換
 - (b) インカム利益期待からキャピタル利益狙いへの変換
- E これらが維持されるための条件は、
 - (a) 企業年金の存在基盤の維持拡大
 - (b) 年金財政における積立方式の堅持

(2) 企業年金資産の国民経済的地位

- A 金融資産に占める年金資産の重みの上昇。
- B 高齢化社会においても生産資本の蓄積の必要性は減退しないこと。
- C 公的年金の賦課方式への移行による資本蓄積機能の縮少。

- D 公的(老後)保障の充実, ひいては公的負担の増加は貯蓄マインドと能力を低下させるおそれがあること。
- E 世代間の負担の公平感の認識の必要性
- F 上記B～Dに適合するメカニズムが企業年金であること。

(3) 年金資産運用における留意点

- A 安全性
- B 収益性
- C 長期性
- D 公共性
- E 流動性
- F 実質価値維持

(以上必ずしも同等に重要というわけではないから念の為)

(4) 運用対象の現状と方向

A 貸付金

企業の資金需要停滞を反映して運用量の縮少と金利低下を招く。今後は経済の国際化に対応し, また担保条件の見直しが必要。

B 動, 不動産信託

貸付金以上に影響を受ける。特に海運, 不動産両業界の不振を反映し大型物件が縮少。今後は対象設備と対象企業のほり起こし, 商品改善が必要。

C 金銭債権信託

貸付金に従属した性格を払拭できない。個人の住宅需要に支えられてある程度の運用量は確保できるが, 今後は住宅ローン債権以外の金銭債権への拡大が必要。

D 公社債

発行残高から運用量確保の観点からは問題なく, 貸付金に替って主流となりつつある。キャピタルゲイン狙いの運用技法も必要。

E 株式

配当利廻りの点では不十分で, キャピタルゲイン狙いで運用された。対象の拡大

も必要であるが、期間収益にとらわれない株式投資の本来の機能を果たすことのできる仕組と仕振の改善が必要。

F 不動産

現状では適当な投資物件の選定は容易でない。単なる値上り期待ではなく、不動産の有用性を高めるための開発が必要。

(5) 運用方式の変革

A いわゆる米国型運用一般化の可能性とその問題点

- (a) 企業金融の間接金融から直接金融へのシフト
- (b) キャピタルゲイン評価体系の導入
- (c) 株式利廻りの向上の可能性
- (d) 株式の運用制限と独禁法上保有制限の緩和
- (e) 株式等の売買手数料の機関投資家向け軽減

B いわゆる年金合同の可能性

- (a) 各基金への公平な収益分配
- (b) 運用ロットの極大化による利廻り向上
- (c) 安定収益配当方式の可能性

ただし、これらについては利点のみでなく問題点も多い。

(6) その他の諸問題

A ディスクロージャー

単年度利廻りの過度の追求から長期運用重視への切り換え

受託者の運用の基本方針とその具体的展開の開示

B 運用報酬のあり方

C 運用規制の可否、あり方

D 海外投融資のノウハウの蓄積

E 財政協力の可否、あり方

F 特別法人税

G 運用競争と自主運用論

(7) 予定利率のあり方

A 現状認識

適格年金において、特別法人税負担もあって、予定利率割れの可能性が予想されるに至ったこと。しかも、このことは企業年金制度発足以来初めての現象であり、且、急激な反転が必ずしも期しがたいこと。

B 問題意識

予定利率は引き下げるべきかあるいは引き下げることが出来るか。

予定利率は自由化されるべきではないか。

予定利率は変更するとすれば何を基準にしてなさるべきか。

C 数理的基礎率としての性格

(a) 数理的基礎率は本来バラバラのものではなく、齊合的に決定すべき基礎率の系である。

(b) 予定利率は特に予定昇給率と相互補完関係にある。

(c) 予定利率の引下げは当然ながら、掛金率の引上げ、責任準備金の引上げ、年金資産の増加をもたらす。これが企業負担の増大と運用難を加速することをどう考えるか。

(d) 年金財政の真のコストは基礎率の実績にのみ依存する。

(e) 予定利率の引下げはまた将来の引上げも想定しなければならない。

(f) 基礎率は保証されているものではなく、予定利率も例外ではない。

D 運用利廻りの将来

(a) 低成長下において、一時的な上昇はあっても長期的には低下傾向か。

(b) 債券株式中心の運用となれば、キャピタルの変動により収益は波動を描いて上下するか。

(c) キャピタル収益のウェイトが大きくなれば基金間格差が拡大するか。

E その他の留意点

公的年金の運用利率、予定利率

調整年金の代行機能の問題

信託、生保の競合問題

厚年基金における利差益流用

特別法人税、信託報酬等のあり方

B-3

問題へのアプローチにおいて留意すべき諸点を列挙するとともに、問題の性格上出題者の見解については述べない。勿論、出題者と異なる見解がその理由だけで否定されるものではないから念の為。

(1) 現状認識

A 適格年金

信託財産残高に対してその金額区分に応じ、1人当り掛金額によって定められた
逓減率を適用

二重信託分の取扱い

幹事報酬

総幹事に関する生保契約との調整

B 調整年金

固有報酬（運用報酬）：信託財産残高に対して財政協力割合ごとの報酬率
二重信託分の取扱い

業務委託報酬（幹事報酬）：掛金額に対してその金額区分に応じ、業務委託形態別
に定められた逓減率を適用

(2) 問題意識

A 性格

手数料的

利鞘的

成功報酬的

B コスト関連

(a) 基盤コストの性格（間接コスト）

┌ 研究開発コスト

└ 営業推進コスト（募集、試算サービス）

(b) 運用コストの性格（直接的，間接的コスト）

- ┌ 最適ポートフォリオ構成のコスト
- ├ 運用開発コスト
- └ 運用管理コスト

(c) 管理コストの性格（直接コスト）

- ┌ 制度管理コスト（数理，設計）
- ├ 加入者，拠出管理コスト
- └ 受給者，給付管理コスト

C 負担

応益的

応能的

償却コスト

D 体系

(a) 単純残高比例方式の問題点

- ┌ 逓減料率
- └ ミニマムチャージ

(b) 単一報酬率の問題点

- ┌ 運用対象の性格区分：与信的商品と市場的商品
- ├ 二重信託問題
- └ 財政協力問題

(c) 掛金比例方式の問題点

- ┌ 逓減区分
- └ ミニマムチャージ

(d) 給付コストの賦課方式

E 水準

F バランス

適格年金と調整年金

その他の信託契約

生保契約

- 自主運用論
- G 業務委託
 - 制度内容の多様化
 - 委託需要の多様化
 - 制度の成熟化
 - 共同処理機構
 - I 型指向
 - 計算センター
- H 連合会
 - 財投分離問題
 - 二重信託問題
 - 水準引下問題
- I 利廻り水準
 - 金利低下と割高感
 - 予定利率
 - 利差益の圧縮
 - 特別法人税
 - 一般消費税
- J ディスクロージャー
 - 委託者の意識
 - 経営環境
- K 年金資産
 - 年金資産の増大と企業年金市場
 - 金融資産の多様化
 - 運用資産の変化、多様化

(1) この原則の趣旨および意義

損害保険は、同種の危険にさらされている多数の人々をもって被保険者集団を構成し、その相互間で危険の分散をはかる事業である。保険者は、危険の分散の仲介者として、多数の保険契約者から保険料を徴収し、これを源資として不時の場合の給付を約する。このことから、損害保険事業には次のような特性が生れる。

(イ) 損害保険事業は高い公共性をもつ。

(ロ) この事業においては、保険者の支払能力(solvency)の確保が極めて重要である。

しかも、保険者の支払うべき金額はあらかじめ判明せず、事前には統計的に予測されるに過ぎない。このため、保険事業においては収支を均衡させるために特別の配慮を必要とする。

(ハ) 前述のような「保険の団体性」にかんがみ、保険契約者間の公平をはかることが強く要請される。この「公平」とは、保険団体を構成する各メンバーの負担が、各人が給付を受ける可能性の大きさに応じたものでなければならないことを意味する。

以上のような損害保険の基本的な特性は、料率算定に関して掲記の3原則を強調せしめることとなる。すなわち、

(イ) 料率は、必要なコストをつぐなえないようなものであってはならない。すなわち、低すぎてはならない。料率がコストをつぐなえないため、保険者が支払不能に陥り、事業の社会的役割を遂行できなくなるという事態を避けることは、保険経営上最も留意すべき事項の一つである。

(ロ) 料率は、必要なコストを大きく上回るものであってはならない。すなわち、高すぎてもならない。これは、保険の公共性からの強い要請である。また、損害保険においては競争制限(独禁法の適用除外)が認められることが多いが、その場合はこの原則が特に重要となる。

(ハ) 同種のリスクに対しては同等の料率が課されなければならない。また、異種のリスクにおける料率の差異はそれぞれの危険度の差異に応じたものでなければならない。すなわち、料率は不当に差別的であってはならない。

そのほか、次のような技術的な理由からも、この3原則は意味をもつ。すなわち、もし個々の料率が、これらの原則に従ってそれぞれのリスクの実態に正しく見合った

ものとなっていない場合は、下記のような弊害を生ずるおそれがある。

- (イ) 逆選択の発生……クレーム・コストに比して料率の高すぎるリスクは付保されることが少なく、料率の低すぎるリスクがより多く付保され、保険収支を悪化させる結果となる。
- (ロ) 社会的安全の阻害……災害の危険度を減少させるための措置が講じられているのにそれが料率に効果的に反映されていない場合は、そのような措置を講じるためのインセンティブが不足することとなり、社会的安全の面で望ましくない結果を生ずることがある。
- (ハ) 保険の利用可能性 (availability) の減退……ある種のリスクについて料率が低すぎ、コストをつぐなえない場合は、保険者がその引受を忌避し、その結果消費者が保険保護を得にくくなる可能性がある。
- (ニ) 資源の最適配分の阻害……社会の資源を各種の財に配分するについては、それぞれの財のコストと効用を勘案して最適の配分が行なわれることが望ましいが、その場合のコストには危険コストも含まれなければならない。しかるに、もし保険料率が真の危険コストに見合わないものである場合は、その料率によってコストが見積られる結果、不適切な資源の配分が行なわれる可能性がある。

次に、前述の「高すぎず、かつ、低すぎない」ということの意味について若干付言したい。抽象的には、この言葉は、クレーム・コストおよび経費をつぐなえて大きい過不足のないことと解されよう。その場合のクレーム・コストは、いわゆる“burning cost”のほか、損害率の変動や異常危険の発生にそなえて適当な安全割増を考慮したものでなければならない。また、経費については、保険事業を健全かつ合理的に運営するための「必要にして十分な」額を見積るべきであろう。従って、契約者への説明、公正な損害査定、代理店の指導教育、適正なアンダーライティング、確実な統計処理等のために必要な額はこれを算入する一方、過剰サービス、過当競争等のための余分の費用は除外すべきであろう。なお、このコストに適正利潤を加算すべきことも、もちろんである。

(2) この原則から派生する問題

この原則から派生する問題は数多いが、ここでは、保険料率がこの3原則に従って

正しく算定されるための条件整備について考えることとする。

この点については、特に次の二つのことを考慮しなければならない。一つは、保険監督制度および保険業者の共同行為に関する体制である。現在わが国では、料率の事前認可制度と詳細にわたる行政指導および料率団体による統一料率が行なわれている。従来、この制度はかなりよく機能して来たと考えられるが、いかなる制度が最適であるかは、社会環境の変化、業界内外の事情の変遷、技術の進歩等によって変り得るものであり、この問題については、今後、とらわれない立場で根本的に考えてみる必要もあろう。第二には、科学的な料率算定を行なうためのスタッフの充実、機構の整備ならびに各社内および業界内の協力である。この面については、近年かなりの前進が見られたものの、欧米諸国にくらべてなお差異があるといわざるをえない。

C-2

(1) 保険料分割払制度の必要性

損害保険契約については、1年契約を基本とし、保険期間開始以前に保険料の全額を保険契約者が支払うことを原則としているが、保険普及の観点から見ると、保険料の支出を容易にするための配慮が必要である。このため、特約により保険料を一定の回数に分割し支払額を平準化するものが分割払制度である。保険料分割払制度は、保険料負担額自体を軽減するものではなく、分割払に伴う割増保険料の賦課を考慮すれば逆に増加することとなるのであるが、一般商品の割賦販売におけると同様、支払の容易化による購買力増大の効果がきわめて大きい。特に損害保険の場合、保険料分割払制度は次の点で保険普及のため必要性が高いと考えられる。

(イ) 保険の平面的普及拡大の促進

分割払制度により保険料の支払を容易にすることは、比較的低所得層への保険の普及拡大をはかる上において必要であるのみでなく、1件あたり保険料単価の比較的大きい高額保険商品・保険種目を販売してこれを一般大衆に広めようとする場合、その前提条件になると言えよう。

(ロ) 付保金額の引上げによる保険契約の完全化

一般に1回の保険料支払負担額の大きさにより付保金額が制約される傾向があるが、分割払制度を利用することにより、フル・インシュアランスが容易となる。

イ) 担保危険の総合化、パッケージ・ポリシーの推進

担保危険の総合化、パッケージ化は、保険契約者にとって便利であり、被保険者に対する保険保護を多様化する利点があるが、その反面、1証券の保険料単価を増大させるため、これを推進するためには分割払制度の導入が必要となる。

(2) 保険経営上の収支採算から見た問題点と対応策

イ) 事業費の増加と金利差損に対する割増の賦課

保険料の分割払に伴い、年払の場合と比較して、次のように事業費の増加と金利差損の形で付加コストが発生する。

- ① 集金手数料（2回以降分割保険料に対し一定率）
- ② 集金事務費（コンピューター経費を含む1件あたり内部事務費）
- ③ 金利差損（年払契約と比較した保険料収受の遅れによる金利の損失）

これらの要素については、分割払の回数種別に適正な割増保険料を賦課することが必要である。

ロ) 団体扱の場合は分割払に対する割増保険料を賦課していない。その理由は、1事務所で集中的に契約できること、団体がまとめて集金してくれることによりコストの低減が見込まれるためである。したがって、団体扱契約については、この趣旨に反しないような運用がなされていることが前提となる。

ロ) 1件あたり保険料から見た収支採算の確保

保険料分割払に対する割増は年払保険料の一定率として賦課するのが通例であり、また、その割増を必要付加コストの実態に合わせて適正に賦課するといっても、割賦販売に対する割増として社会的に容認されうる一定の限度がある。したがって、特に事務処理面を中心に合理化をはかると同時に、分割払契約の1件あたりで見ても、付加コストを含む事業費をつぐなうに十分な付加保険料収入を確保することが必要である。このため、収支採算の観点から分割払契約の最低保険料を設定するとともに、賃金・物価水準の上昇に伴う諸経費の増加に照らしてこれを見直し引き上げて行く必要があると思われる。

イ) 保全と中途解約の問題

分割払契約について分割払保険料の収納を確実・完全に行なうことが保険経営の前提となることは言うまでもない。分割払保険料の集金方式としては、銀行口座振

替、集金代理店・集金人集金、扱者集金等の各種方法があるが、コスト、効率、確実性等の諸要素を勘案してその対策と入金管理の徹底をはかることが必要であり、分割回数の多い契約ほど保全上の問題を生じやすい。

さらに、分割払契約が分割保険料不払等の事由により解除された場合、既収保険料が一般の年払契約解除の場合徴収する短期率による保険料を下回るときは、年払契約との均衡を失し、そのことが悪用されるおそれを生ずる。分割払契約については、入金の遅れもあり、特に分割回数の多い契約については、保険料の取りはぐれが純保険料の面を含めて収支採算上大きな影響を及ぼすことに注意しなければならない。

㊦ 問題点の総括と分割払契約拡大の考え方

以上述べたように、保険料分割払制度には保険経営上多くのむずかしい問題点が内在しているため、これらの点について対応を誤まれば、収支採算の悪化、経営効率の低下を招き、また保険契約者間の公平を欠く結果となる。損害保険契約について、保険料分割払への需要は今後ますます増大すると思われるが、保険経営としては安易にこれを拡大することなく、契約引受、集金体制、事務管理、入金管理等の各面に対処策を確立し、合理的運営に徹することが、経営の健全性と高い効率を確保して行くうえできわめて重要と考えられる。

C—3

(1) 自然災害の担保の困難性

地震、風水災等の自然災害は、保険の仕組みに乗りにくく、担保することの困難なリスクであると考えられている。その一般的理由としては、次の諸点を挙げることができる。

- (イ) 自然災害は、頻度が比較的小さいのに対し、いったん発生したときの損害は往々あまりにも巨大である。従って、大数の法則が適合しにくい。その結果
- ① 合理的な料率算定が容易でない。
 - ② 1年、2年等の短期間を単位として、危険の分散をはかり、収支の均衡を得ることがむずかしい。大災害の際の損害額は、そのような短期間内の収入保険料総額をはかるに超える。このため、保険者が支払不能に陥る危険が大きい。

(ロ) 自然災害によって大きな損害を受けやすい地域や物件は、あらかじめほぼ判明していることが多い。従って

- ① もし、それらの地域や物件に対して、厳格に危険度に応じた料率を課すれば、禁止的な高料率となる。
- ② 実際問題としては、リスクを詳細に分類することの困難や政策上の理由のため、そのような料率体系は作りにくい。その結果として、リスクの逆選択を生じやすい。

特に、地震については、数十年、数百年を単位としなければ、収支の均衡をはかることができない。そのような長い期間内における付保物件の増減、保険価額の増大、貨幣価値の変動等を考慮すれば、地震危険を合理的な計算に基いて保険することはほとんど不可態ともいえる。

なお、副次的な問題として、自然災害の場合は、膨大な件数の損害が一時に、かつ一地域に、集中して生ずるので、損害査定が著しいという事情もある。

(2) 自然災害の担保の方法

上記のような困難にもかかわらず、自然災害の担保に対する需要は、大きくかつ切実である。社会保障が次第に充実され、また民営保険の担保範囲も大いに多様化されて来た現在、自然災害の担保が貧しい状態のまま放置されるのは、社会的に容認され難いことであろう。政府もこの問題には無関心であり得ない。従って、種々の工夫をこらして、技術的に可能な範囲内で自然災害の担保が試みられることになる。

自然災害については、その前述のような性質にかんがみ、原則としてこれを国営保険ないし社会保障にゆだね、民営保険から分離することを可とするとの見解もあり得る。しかし、この考え方は大方の肯定するところとはなっていない。それは次の理由による。

- (イ) 自然災害についても、民営保険会社の募集機構、事務機構、再保険機構、損害査定機構等を利用する方が効率的である。
- (ロ) 同一の物件については、自然災害も他の危険と同時に担保するのが、保険契約者にとって便利である。
- (ハ) 民営保険会社が自然災害の担保から離脱することは、民営保険事業の存在意義に関する一般社会の認識にマイナスの影響を与えるおそれがある。今後この種の、保

険の仕組みに乗りにくい危険の担保に対する需要が益々増大するであろうことを考慮すれば、このおそれは一層大きい。また、現実に共済事業が自然災害をかなり大幅に担保しているという状態の下では — 保険会社の場合と共済の場合とで事情の違いはあるとしても — 保険会社がこの問題に背を向けることは社会的に許容されにくいであろう。

このため、自然災害については、政府と民間保険会社との協力によって担保の道を講じるべきであるとするのが、現在の支配的な見解である。この場合、政府の協力は主として再保険（超過損害再保険）の面でなされるが、そのほか、巨大損害の場合に保険者に対して金融上の有効な援助の手段が講じられることも必要であろう。また、国家財政に依存しうる範囲には限りがあるので、政府の協力の対象としては、国民生活の安定に最も関係の深い物件が、また保険することの困難の度合の最も大きい危険が、優先することとなる。すなわち、まず住宅および家財が、また、まず地震危険が、取上げられることとなる。

自然災害を担保する場合は、保険収支の均衡をはかるために、また損害査定その他の業務の運行を可能とするために、担保の範囲ないし契約条件に種々の制限を設けざるをえない。そのような制限の例としては、通常、被保険者自己負担額（deductible）、保険金額の限度、損害填補額の限度等がある。また、現行の地震保険におけるように、填補すべき損害を全損（あるいは全損および半損）等に限ることが必要となる場合もある。これらの制限を巧みに配合することにより、実質的な担保内容をできるだけ効果的なものにするのが望まれる。

自然災害については、なるべく広い範囲に危険を分散するため、国際的な再保険の交換が拡充されることが望ましい。この面での困難の一つは、世界的に見て、激甚な自然災害の脅威は比較的わずかの地域に集中しているうえ、それらの地域には開発途上国が多いことである。それらの国では、保険価額の総量が小さく、従って、これらの国との間で危険の分散を効果的に行なうことがむずかしい。また、地震については、国際再保険の運営を妨げるべき事情として、次項に述べる問題も伏在する。

(3) 地震担保に関する問題

近年の地震学の進歩により、地震発生の周期に関する事項がかなり解明され、また地震予知の技術も相当に改善されて来た。その結果、保険契約者の側においては、時間的な逆選択の可能性——大地震の時期が遠いと考えられる間は付保することが少なく、その時期の近いことが警告されれば付保が急増する可能性——が高まり、他方、保険者および再保険者の側においては、引受に関してそれと反対方向の選択の可能性が生じるに至った。しかし、もし保険者が、地震の時期が遠いと思われる間のみ担保を続け、地震の時期が近づいたと思われる時に引受を中止すれば、保険契約者はそれまでの保険料を「ただ取り」されたと考えるであろう。また、再保険者がそのように行動したため元受保険者が引受を中止せざるをえなくなった場合も、同様である。

このことは、地震担保の運営を著しく困難にするかも知れない。この困難を克服しようとするれば、地震危険の引受につき、または付保と引受の両方につき、なんらかの強制が必要になるかと思われる。そうすれば、地震保険はもはや純粹の民営保険としては成立しがたいものとなる。一方、国際的な再保険については、そのような強制はおおむね不可能であろう。これらのことは、現在純民間ベースで行なわれている企業物件の地震危険拡張担保にも関係が深いと考えられる。

(4) むすび

自然災害の担保については上述のような種々の困難があるけれども、損保業界としては、社会の要請を考慮して、また保険会社の置かれている立場にかんがみて、その担保の拡充に努めざるをえないであろう。これを能う限り合理的に行なうことに、業界の英知が結集されなければならないであろうと思われる。

終りに、極めて現実的な問題を2点述べる。第1は、自然災害の担保を保険会社間の競争の具に供してはならないことである。自然災害は、事故頻度が小さいので、賭博的な引受の対象になりやすいが、これを他の保険契約獲得の手段とすることは、公正な競争の基盤を崩し、後日に禍根を残すおそれがある。第2は、自然災害については単年度で収支を判定してはならないことである。これは、長期間を単位としなければ収支の均衡をはかれない自然災害については当然のことである。これに関連して、責任準備金の算出方法につき、問題が指摘されることが多い。

経 営 Management

1. 現行の付加保険料体系（新契約費，維持費，集金費）において

- ① 高額割引の導入
- ② P建要素を強めること
- ③ 月払料率のあり方

の各々について所見を述べよ。

With respect to the current premium loadings (assumed acquisition expenses, assumed maintenance expenses, assumed premium collection expenses):

Please state your views on the following:

- (1) Introduction of the premium discounts for large-sized policies.
- (2) To increase the proportion of the per-premium type of expenses compared to the per-sum-assured type of expenses.
- (3) Preferable premium loadings for the monthly installment policies.

2. 外務員支給規定策定上，留意すべき事項について所見を述べよ。

Please give your views on the matters requiring particular attention when making the sales commission and compensation schedules (including incentives for agencies).