

昭和55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. 消滅時特別配当はいかにあるべきか、次の諸点を中心に所見を述べよ。
 - (1) 消滅時特別配当の意義もしくは性格
 - (2) 消滅時特別配当の対象
 - (3) 財源およびいわゆるベスティングについて
2. 高齢化社会に対応する商品政策について所見を述べよ。
3. 昭和54年6月の保険審議会の答申にみる「外務員専門化体制を指向」する中で、その支給規定体系をいかに構成して行くべきか、所見を述べよ。

B （3問中2問選択）

1. 厚生年金保険における支給開始年齢の引上げは、今回（昭和55年10月31日）の法改正では見送られたが、いずれ実現すると考えた場合、厚生年金基金としてはどのようにこれに対処すればよいか意見を述べよ。
2. 企業年金制度における年金受給権の一時金選択に関し、その現状と問題点について述べよ。
3. 信託報酬の通減料率制導入について所見を述べよ。

C （3問中2問選択）

1. 損害保険において危険の選択が必要とされるのはいかなる理由によるか、また保険業者は危険の選択についていかなる方針をもつべきであるかについて、所見を述べよ。その際、保険事業の公共性との関係に留意し、特に、公共性の強い保険種目において必要とされる配慮ないし措置に言及せよ。
2. 損害保険における料率の弾力化ないし自由化の問題につき、消費者の利益および保険経営の健全性をあわせ考慮したうえ、自由に意見を述べよ。
3. 現在ならびに今後の事業環境の中で、損害保険会社のアクチュアリーが会社経営の各面において担当すべき業務および果たすべき役割につき、所見を述べよ。

昭和55年度（解答例）

A-1

本問は、きわめて、広範な内容を含み、種々の議論のあるところで、配当方式、分配基準、財源等、細部について、色々な立場があり、その是非から方法論に至るまで広い範囲の解答があり得るが、一つの立場からの模範的解答を示しておく。

生命保険における現行特別配当制度は、昭和47年度から実施されたものに、その端を発する。本制度の背景には主として次の認識があった。

その第一は、長期継続契約に対する貨幣価値低下対策の要請であり、第二に、純保式達成に伴う課税所得増加による配当面での過当競争の回避、第三に、死亡率の低下、運用利率の向上、事業費率の改善等を主因とする個々契約のアセットシェアの責任準備金超過額の契約者への還元が挙げられる。その後、対象契約範囲の拡大、配当方式の修正、配当率の引上げ、財源措置等に変更が加えられ現在に至っている。

意義・性格

生命保険の配当を考える際、重要なことは、生命保険契約は一般に長期のものであるため、安定した配当水準を継続するよう求められるということである。また、生命保険の大衆性という点から簡明な配当方式、実務面からは実用的な配当方式が要請される。

このため、各年度の配当は保守的配慮の働いたものとなり、通常配当として割当てられない未精算部分が生じ、これが会社の支払能力を高めるべく積立てる諸準備金と相まって、責任準備金を上回る内部留保を産み出すこととなる。

また、現行簿価方式では、潜在的な含み益を形成することもあろう。主として、これらの源泉について、貢献度に応じて分配がなされるためには、消滅時までの経過期間を通じての剰余の把握が必要であり、それが消滅時に評価されて、これまでに分配された配当および所要の準備金を控除した精算額を剰余に対する貢献度に応じて契約者に還元することとなる。ここに消滅時特別配当の存在意義がある。

配当の対象契約と方法

配当の対象となる契約や配当方法、水準を考えるとき、剰余を生む対象財源と剰余の評価が前提となる。

通常配当は、経過期間の浅い契約をも含めた、ほぼ全契約を対象として、配当のベースを形成しているが、このほか、契約後一定の経過期間後、アセットシェアが配当基準責任準備金を上回る事となったとき、この超過分から生ずる剰余が、特別配当の対象となり得る。

この特別配当の割当方法については、保険種類別に、アセットシェア法によるキャピタルゲインを含めた各契約への公平分配を第一義とし、経験基礎率による将来の収支チェックを行い、適正な基準を確立する必要がある。

また、前述の通り、この特別配当が未精算部分の精算と含み益の還元であることから、その支払に際しては、契約の消滅時に力点をおくべきである。

財源・ベスティング

消滅時配当に際しては、保険期間を通しての契約持分額を適正に評価することが前提となる。

このため先ず、86条準備金、危険準備金等、将来の支払能力確保への寄与額の算出が必要である。そうすることで、既寄与額を見直し、評価することになるし、保守的な配当率による剰余金の未精算額を消滅時に還元することともなる。こういったことから、最終精算配当の対象となる財源は、経常益、86益、危険準備金取崩額、不要積立額等とすることが妥当であるが、契約間の公平性、安定性を維持するために財源措置が必要である。その財源準備として、配当準備金の中での群団管理が考えられるが、損金性の点で問題が残る。

現在行なわれているベスティングは、簡明な方法であり、中途引出しができない、税制上疑義が残らない等、評価すべき点をもつ反面、一定率の無配当養老保険買増、個別割当、毎年の契約者への通知等、検討を要する諸点を含んでいる。またかりそめにも、毎年コンスタントな割当ができるならば、それは通常配当率の見直しを行なうべきであろう。現行ベスティング方式については、より突込んだ検討が望まれる。

1. 高齢化社会への急速な進行に伴う生保環境の変化

生命保険事業は、従来家計経済の広がり、核家族化の進行に伴ない、死亡保障ニーズの充足を主として、拡大発展してきた。また、継続的インフレ傾向・死亡保障の更なる需要の増大等により、生存保障ニーズはあまり顕在化しなかった。

しかし、昨今の平均寿命の伸長による高齢化社会の急速な進行、公的年金への上乗せの自助努力意識の喚起等により、生存保障分野（特に年金）への国民的関心が向けられるようになった。

そこで、生命保険事業は、「ナショナル・ミニマムを超える生活水準確保ニーズ」に応え、「経済的に安定した高齢化社会の実現」に寄与しなければならず生保業界の社会的責務は重大である。

2. 高齢化社会に対応する商品政策のポイント

高齢化社会に対応して生保業界は

- ① 預貯金や信託など生保以外の金融機関では、できない特色の発揮
 - ② 契約者の実質負担の軽減と実質価値の維持及び政策面での支援の要請
- という2点を配慮しながら商品政策を進めなくてはならない。

具体的な政策としては、下記のようなものが考えられる。

(1) 年金保険について

- ① 終身年金は、生保のみの特徴であり、商品としての魅力も非常に大きい、従って、終身年金をベースに商品企画を行なう必要がある。
- ② 物価の上昇に対応し、受取り年金額の実質価値を維持する観点から次のような点が望まれる。
 - (a) 通増型の年金給付を行なう。
 - (b) 配当分配方法については、年金買増型を導入する。
 - (c) 生存者の年金受取額を大きくするためにトンチン性年金保険を開発することも考えられる。しかしこの場合においては、契約者・受取人とのトラブルを回避するために、一定水準の死亡給付や解約返戻金を確保する必要があるなど検討すべき点が多い。従って、当面は配当に限りトンチン性をもたせることが現実的であろう。

(2) 年金保険以外について

- ① 一般の死亡保険においても保険金支払方法の選択条項（分割払・据置払）を積極的に活用することにより、高齢化社会に対応することが可能である。

この時、選択条項の活用を積極的にPRする必要がある。例えば、この条項を活用した場合の老後の年金受取額の水準について公的年金等も含めてコンサルティングを行うなどである。

- ② 財形制度は、その発足以来急速に普及しているがその制度の適用を受ける保険商品を拡充していく必要がある。

3. 商品政策を支える資産運用面のポイント

資産運用においては、効率的かつ積極的な運用に努めることにより、他業界に負けない高利回りを確保し、これにより、高水準の利差配当を維持する必要がある。更には、一層の高利回りの追求、契約者への利益の直接還元をめざして、分離勘定を導入することも検討することが望まれる。

4. 商品政策を支える販売・維持管理面のポイント

事業費の支出をおさえ、契約者の実質負担を軽減するために、次のような点が考えられる。

- ① 販売面においては、低コストの販売チャネルを開発し、新契約費支出の改善を図る。
- ② 維持管理面においては、効率的な維持管理システムを構築するなどにより、維持費支出の改善を図る。

5. 政策面でのポイント

他の高齢化の進んだ先進諸国と同様に、わが国においても、自助努力による老後保障の意識が高まっており、これに対応した税制優遇措置が望まれる。

生保業界においても税制優遇措置の要請と同時に、税制面での一層の研究が必要である。

以上のような点に留意しながら、生保業界は、国民が安心して老後をまかせることのできるような商品を開発する必要がある。また常に顧客のニーズ・要望を正確に把握し、顧客志向に立脚したきめ細かな契約者サービスに努め、国民の理解と信頼が得られるようにしなくてはならない。

解答にあたって一つの考えとして、組み立て方を例示する。

1. 現在のように高度化、多様化した市場にあっては、外務員も従来のように販売技術等が未熟で部分的な者では、こうした市場への対応は不可能となってきている。そのため、質的レベルの高い即ち、ライフコンサルタントとして顧客に十分信頼されるだけの識見、技能を備え、それをフルに発揮しうる勤務態勢にあり、かつ生産性も高い外務員を養成すること、これが專業化体制確立のための最大の課題であろう。

このような外務員專業化体制を指向する上で、外務員支給規定はいかにかかわるべきか、その基本的な考え方についていくつか挙げておく。

- ① 生産性の高い外務員を多数育成確保し、高能率→高収入→低コストによる経営の合理化、効率化が図られること。
 - ② 多様化するニーズを的確に把握し、きめ細かいサービスや良質の情報を提供するためには、高度な保険知識、販売技術をもった外務員を育成することが必要。そのためには外務員が安定した身分や給与保障のもとに、顧客サービスに徹した、無理のない募集活動が行ない得ること。
 - ③ 継続率向上及び一件当たり平均保険金額の引き上げと良質契約を確保できる体制が一層促進できる支給規定を作り上げ経営合理化の一助とすべきこと。
2. 経営効率改善の根幹はコスト管理であろう。外務員支給規定は効率化、合理化の一つのポイントでもあり、策定等にあたってはコストの合理性が追求されるべきである。

その外務員支給規定を考える際、基本となるいくつかの考慮すべき点を列挙すると次の様なことが考えられる。

- ① 安定性があること
 - ② 刺激性があること
 - ③ 公平性であること
 - ④ 簡易性であること
 - ⑤ 枠内で費用が賄えること
3. 外務員專業体制の中での支給規定のあり方
従来給与規定の経費管理方式は低生産の外務員でも、人数を集めることによって

大きな販売高に結びつけることを可能にしており、大量導入、大量脱落の悪循環（タンオーバー）は、このような経費管理方式が前提となっていたといえよう。しかしながら、最近では最低賃金法をベースとした、保障給制度の導入や、固定給部分の引き上げ等による外務員給与支給体系の組み直しと、その結果として人件費の大巾アップによるコスト面での圧迫という重大な問題を生じてきている。今後コストアップ吸収という要請に応えるためには外務員一人当りの販売能率、販売効率を高める外務員支給規定を考慮していかなければならない。

①・安定性の面から

外務員が専業でやっていく上で、収入の安定、生活の安定ということを考える意味では固定や保障といった給与のウエイトは大きいものであろう。現行のように初年度給与に重点がおかれる結果、収入は新契約の成績に左右され安定性を欠くことが問題となることから、今後は新契約高比例報酬方式から保有契約高比例報酬方式（顧客管理のウエイトが高まっている面からも）のような継続給的色彩の強い支給体系にウエイトを高めたものにしていくべきであるとする。

② 刺激性の面から

安定性という面とは相反する性質をもっているがニーズを喚起してセールスするという特殊性から外務員の販売意欲、勤労意欲の高揚が図れるものでなくてはならないし、安定的な給与であればあるほど意欲を高め、能率向上を図ることも必要である。またコストの逡減をはかるためには成績を引き上げることが必要でありこの面からも刺激性を有する給与は大きな役割を果たすといえる。

能率向上が図れ同時にコストダウンにつながるものでなくてはならない。あまりにも直接的な支給であれば安定性という面で反することになるので、一定カ月平準化した成績に応じて支給される準固定的な支給へのウエイトを置いたもの考えるべきであろう。

③ 公平性の面から

経営の合理化のためにも一件当りの平均Sや継続率の高い契約等良質契約に対する支給ウエイトを高めていくことが必要である。この際保険種類間等でのバランスを取ることは当然であり、会社への貢献度に応じて公平でなければならない。

また現行では新人の保障給上昇アップが成績に見合わないことから上位職階の

支給内容を押え財源をそこから賄う状況である。この点での新人と旧人との支給バランス、合理性を考慮していくべきである。

④ 簡易性の面から

従来から支給規定の刺激性の強さが、支給規定内容をして、外務員の管理面や業績の伸展を左右する重要な地位を占めさせてきた。このため支給規定に種々の経営政策、意志を織り込ませ、その結果、内容は非常に複雑多岐にわたるものとなった。支給規定は外務員の理解が得られるものでなくてはならないし、理解が得られてこそ、能率向上への刺激となるものであろう。また事務の簡素化、合理化のためにも支給規定の簡易性は必要である。

⑤ 枠の面から

新契約約費が予定新契約費の枠と無関係に支出されては保険料等を定めた意味がなくなるし、健全な経営とはいえない。会社の永続的發展をはかるためには高能率の外務員を多数確保することが必要であり、そのためには高給与の水準を維持することが望まれる。しかしながら枠を超えて新契約費を支出することは経営の健全化を阻害することになりかねない。従って給与体系を決定するにあたっては高能率→高収入→低コストになるような体系とし、新契約費が予定内で賄えるよう考慮すべきである。現在ほとんどの会社で枠を超過しておりこの点での合理化が必要であろう。

また最近のように保険種類が多様化してくると、従来のような保障性の強い商品だけでなく、貯蓄性の強い商品も多種販売されてきていることから従来の様なS比例方式の支給規定では対応できなくなっているのが現状である。ことに年金保険や財形保険のようなP要素が強く、新契約費枠の少ない生存保険ではP比例による継続的分割支給方式に移行していかざるを得ない。

主要考察ポイントと答案採点時の概評を以下に述べる。

B-1

(1) 厚生年金保険の年金支給開始年令上げが不可避と思われる理由

- ① 引上げの内容 60才から65才への漸次的引上げ
- ② 厚生年金保険の財政収支見通し……我国人口の高令化の急速な進行（現状8人の就労者で1人の高令者を養う状態から、昭和85年～昭和95年には、4～3.5人で1人の高令者を養う様になる）に伴ない、年金給付費は急激に増加する。……制度の急速な成熟化
- ③ 厚生年金保険の財政方式は修正積立方式……完全積立でなく、負担の一部を後代に繰延べして来た。急速な制度の成熟に対応し、賦課方式への移行は殆んど不可避であるが多額の給付費負担を一気に後世代に押付ける訳にはいかず、段階的移行が必要であり、保険料負担は給与の30%をこえる事態が予想されている。

④ 年金制度の財政悪化を緩和する方策として考えられるもの

ア. 給付水準の低下

イ. 支給要件の厳格化

前者は国民的合意を得難い。後者のうち、年金支給開始年令については、企業の定年延長の動きと、これに関する環境条件整備とにより、現行60才を引上げることが可能と考えられ、またこれ以外の良い対処方策も簡単には考えられない。

(2) 厚生年金保険の年金支給開始年令上げに対する厚生年金基金の対応

① 基金の支給開始年令は従来通り60才を維持する場合

(ア) 基金も一般論としては我国全体の老令化の例外たり得ず、その加入員も老令化する。掛金率上昇を招来、これに対し厚生年金本体の保険料率（＝免除料率）は、65才支給開始とすることにより、据置き乃至低下すると思われ、免除料率に対する基金掛金率の乖離（所謂P高）が生じ又は拡大する。

(イ) これを支給要件緩和とメリット維持乃至拡大のための必要な負担として割り切れるかどうか、負担増の重さに耐え切れないということになれば、基金も65才支給に移行せざるを得ない。この場合は次の②の場合と同じことになる。

② 基金の支給開始年令も国に合わせて65才に引上げる場合

- (㉞) 免除料率に対する P 高問題について①㉞の困難は回避できる。
- (イ) 基金加入企業の実質定年の年齢との関係により、次の対応が必要となる。
 - (a) 企業実質定年が65才未満の場合……厚生年金支給開始の65才までのつなぎ年金の支給を基金の加算給付等で行なうこと。
 - (b) 企業実質定年が65才になっている場合……上記つなぎ年金の支給は不要。

- 評 1. 免除料率と基金掛金率との関連が一番の関心事として、出て来るものと期待していたが、案に相違して極く少なかったのは意外であり、かつ残念であった。
2. 基金の対応として、給付開始年齢引上げの方向に動くものと、一方的に極めつけた答案が多かったことも意外であり、かつ物足りなさを感じたことであった。

B-2

- (1) 企業年金受給権の一時金選択についての現状
- ① 一時金選択が圧倒的に多い現状の説明
 - ② 一時金選択の多い理由
 - (㉞) 一時金需要が多い。
 - (a) 住宅資金
 - (b) 子女の教育・結婚資金
 - (c) 退職後の再就労……脱サラ資金等
 - (イ) 年金制度が企業退職金の移行の形で導入されていることが多い。
 - (a) 確定年金（終身給付部分なし）が多いので、年金を選択するメリットが少なく、一時金選択され易い。
 - (b) 物価スライド等、年金の実質価値維持方策が構じられていないことが多く、インフレ対策の意味で一時金選択され易い。
 - (ウ) 企業倒産等による年金資産分配の際、過去勤務債務未償却による年金受給権の保全不十分のケースが多く、年金受給権に対する信頼感がない。
 - (エ) 所得税法上、他に所得がある場合、年金（給与所得）よりも、一時金（退職所得）の方が有利になっている。
- (2) 一時金選択の問題点
- ① 老後生活準備の不十分……公的年金は最低生活費に若干のプラスアルファ程度

であり、企業年金による補完は必要である。

- ② 一時金取得による資金運用失敗の危険性……受給者が考える程の、安全・有利でインフレヘッジの利く運用が実際に可能か……むしろ失敗の危険の方が大きい。
- ③ 企業年金制度の本来あるべき形への発展を阻害する……望ましい企業年金の姿は
(ア)終身年金、(イ)完全な遺族終身保障、(ウ)企業間移動の期間通算（ポータブルペンション）……一時金選択の慣行は年金意識の低迷につながる。

(3) 一時金選択防止対策

- ① 一時金需要の根源となっている事情の緩和……住宅・教育事情等
 - ② 年金の実質価値維持方策の採用……受給段階の定率スライド等
 - ③ 年金受給権の保全策の検討・採用……再保険、未償却債務の早期償却、財源プール等
 - ④ 税制の改正……年金所得創設、過去勤務債務の流動的償却の損金算入等
- 評、本問に関しては、何故か問題点と対策の混同が、かなり多く見られていた。

B-3

(1) 資金運用報酬

- ① インカムゲイン狙いとキャピタルゲイン狙い。
- ② 成功報酬的な観点のウェイト。
- ③ 「規模の利益」は必ず出る問題。
- ④ 残高による逓減料率の考え方には合理的根拠あり。
- ⑤ 利鞘的な考え方からは逓減料率は出てこない。
- ⑥ 信託報酬の方向は低減の方向→逓減方式は有力な考え方。

(2) 業務委託報酬

- ① 委託業務内容の拡大は今後共考えられる。機械化によるコスト低減が課題。
 - ② 事務処理量の増大……従量的な報酬の考え方……加入員数比例、受給者数比例等
(掛金額比例の場合、逓減方式は果たして妥当か)
 - ③ 必要経費部分……企画・設計費、専門的ノウハウ、開発費設備費の償却、材料費・ランニングコスト等……固定費部分は「経過年数による逓減方式」も一考すべきか。
- 評、本問を選んだ答案は少なかった。出題では特に限定しなかったが、回答は年金信託

の信託報酬に限定したもののみであった。信託報酬については、本来あまり受託者利潤を期待すべきものではないという考え方が伝統的にある様に思うが、この様な「信託報酬の在り方」の面に触れた回答は無かった。

総じて論旨に一貫性を欠く答案が多い様と感じられた。関連事項をなるべく網羅的に挙げようとするため、却って論旨明快を欠く結果に陥っていると思われるものもあった。自信を持った論旨の展開を今後期待したい。

(1) 危険の選択の必要性

保険経営において損害率を低く保ち収支の均衡をはかるためには、優良リスクをなるべく多く集め不良リスクの引受を抑制することが必要である。保険契約者側の性向としては、リスクの劣るものほど付保されやすいのであるから、保険者による危険の選択がなされなければ、保険契約者側の逆選択のため、ポートフォリオにおいて不良リスクの比重が高まり、保険収支が悪化する。また、その結果、保険料率を高く定めることが必要となり、一般の保険契約者の利益を害する。

そもそも、損害保険は、同種の危険にさらされている多数の者が一つの集団を組成し、その相互間で危険を分散するものであって、その危険分散のために各自が負担するコストはなるべく低いことが望ましい。そのためには、集団がなるべく優良なリスクによって組成され、著しい不良リスクは排除されていなければならない。この面では、危険の選択は公共の利益の観点から必要とされる事項であるといえる。

危険の選択を必要とする理由としては、そのほか次のことも挙げられる。すなわち、もし不良リスクが低廉な料率および寛大な条件で安易に引受けられるならば、リスクの状態を良好に維持することに対する被保険者の incentive を弱め、事故予防の怠慢を助長し、ひいては社会的安全を害するおそれがある。特に、道徳的危険の懸念のある契約が不用意に引受けられるときは、保険コストを著しく高め、かつ重大な社会的弊害をもたらす。

危険の選択の必要とされる程度は、料率の適否および料率体系の整備の状況と関係が深い。もし、いかなるリスクについてもその危険度に正確に対応する保険料を定め得るように、料率体系が合理的かつ詳細に整備され、また料率の数値が正しく算出されているならば、不良リスクにもそれにふさわしい保険料負担が課されるから、これを引受けても保険収支は悪化せず、他の保険契約者の保険料負担にも影響を生じない。従って、そのような場合は、危険の選択は——道徳的危険はともかくとして、実体的危険については——不要ともいえる。しかし、現実には、タリフにおいてはリスクを完全に同質 (homogeneous) のグループに分割することは不可能であり、このため、同一分類に属する——すなわち、同一の料率を適用される——リスクの中でも、各個別リスクの危険度にはかなりの差異を生ずることが多い。従って、危険の選択の必要性

を消滅させることは現実には不可能である。

危険の選択に対する保険者の incentive の強弱は、保険市場の状態や当該保険事業者の性格に依存する。料率競争の行なわれている保険市場では、一般にこの incentive は強いといえる。競争市場においては、保険企業は、優良リスクを選択することによって料率水準を低く維持し、その低料率を武器として営業する必要があるからである。また、地域的または職域的な小規模の保険組合などにおいて、組合員の保険料負担を抑制するためにリスクを厳選することは、欧米でしばしば見られる。これに対し、カルテル市場においては、同様の incentive はない。しかし、そのために危険の選択の努力がなされず料率水準が高まるのは、一般契約者の利益にそわない。カルテル市場においても、保険企業は、優良リスクの募集に努めポートフォリオの質を良好に維持するように配慮すべきであるといえよう。

(2) 保険の利用可能性との関係

他方、一般社会にあまねく保険保護を提供することは保険業者の社会的責務であり、優良リスク以外のものには保険の利用可能性（あるいは、入手可能性。availability）が閉ざされるというような事態は避けなければならない。このことは、いわゆる大衆物件の保険において特に著しい。従って、危険の選択のなされる程度については、ある種の社会的許容限度があるといえる。特に、自動車の賠償責任保険のように、第三者である被害者の保護に重要な役割をもつ種目にあっては、不良リスクといえどもこれを引受け得る体制が必要である。

各保険企業が自由に料率を定め得る競争市場においては、上記のことは——最後に述べた事項のほかは——個別企業にとっての問題ではないといえるかも知れない。何となれば、ある企業が低料率でもっぱら優良リスクを集めるとしても、他の企業がより高い料率で残りのリスクを引受けることが期待されるからである。自由市場では、市場原理に基くこのような自律調整作用が円滑に機能している限りにおいては、その作用によって保険保護がほぼ行きわたることが期待される。これに対し、カルテル料率の行なわれている場合やその他非市場的要因によって料率の決定に大きな制約のある場合は、そのような自律的調整が働かないから、各保険者による危険の選択はかなり限定的なもの——優良リスクでないものにも広く保険の利用可能性を保証するもの——でなければならない。

ところで、保険の利用可能性が広く保証されるための決定的な要件は、料率問題にかかわっている。さきにも述べたように、かりに、いかなるリスクについてもその危険度を正確に反映する料率表が用意されていれば、危険の選択は不要となり、保険の利用可能性は完全に保証される。従って、もしリスクができるだけ同質のグループに分割され、各リスク・グループについてできるだけ正確に料率が算出されていれば、総体としての料率水準を最低に維持しながら保険の利用可能性を最大とすることができる。これに反し、タリフにおける分類が粗雑であったり料率計算が不正確である場合は、総体としての料率水準を過当 (excessive) に設定するのでない限り、部分的に料率の低過ぎる (inadequate) ものが生じ、その部分について過度の危険の選択が行なわれざるを得なくなり、保険の利用可能性が阻害される。また、もし総体としての料率水準が低過ぎる場合は、保険者は一般的に優良リスクのみの引受に努めるほかに、多数のリスクが無保険状態に置かれる。この現象が近年米国の自動車保険においてしばしば大きな社会問題を生じたことは、よく知られているところである。

このように、各保険企業による危険の選択は、——自由競争市場で、かつ、料率の決定に大きな非市場的制約のない場合を除き——保険の広範な利用可能性を保証する範囲内で行なわれなければならない。そのためには料率の合理的な整備が特に要請される。しかし、保険者は、この枠内において優良リスクの募集に努め、平均的な保険コストを低く維持すべきであって、上記のことは危険の選択の重要性を減少させるものではない。

保険の利用可能性の特に重要な種目——自動車の賠償責任保険など——においては、不良リスクの引受をも可能とするための特別の機構が必要である。そのような機構の実例としては、米国の assigned risk plan , フランスの中央料率審査会 (Bureau Centrale de Tarification), わが国の対人賠償保険プールなどがある。

なお、強制保険においては、保険者側にも契約引受が強制されることが多く、その場合は、保険者は、勧誘の相手方を選択することはできても、いったん申込みされた契約に対しては選択を許されない。このように選択を許さないことによる保険者の不利益を最少限にとどめるため、強制保険にはプール機構が用いられることがある。^註

註 わが国の自賠責など。なお、強制保険ではないが、地震保険における特別の再保険機構も、同様の性格のものといえよう。

(3) 危険の選択についてとるべき方針

以上を要約すれば、料率カルテルの行なわれているわが国保険市場においてとるべき方針は、次のようなものであろう。

- (イ) 料率をできるだけ合理的に整備し、例外的なもの以外はすべてのリスクをその危険度に応じた料率で引受け得る態勢をととのえること。
- (ロ) 道徳的危険の疑いの強い契約の引受は厳に慎しむこと。また著しい不良リスクの引受も差控えること。
- (ハ) 第三者である被害者の保護を主眼とする保険その他社会的見地から普遍的な保険保護が特に要請される保険にあっては、不良リスクの引受も可能とし、保険の利用可能性を保証し得るような機構を設けること。
- (ニ) 以上の枠内において、逆選択を防止し、優良リスクをより多く集めることに努め、低い料率水準の維持をはかること。

C-2

料率の弾力化ないし自由化の問題とは、要するに、料率カルテルの拘束力を緩和し、料率につき市場原理をより強く機能させることを目的として、そのためにいかなる手段が合理的であるかを探求することであるといえよう。この問題を考察するには、まず、現状において料率カルテルにいかなるディメリットが現れているかを検討すべきであらう。

一般に、価格カルテルの弊害の最大のものは、企業が独占利潤を取得するために不当に価格を吊上げることであるが、政府による厳重な監督が行なわれている保険事業においては、そのような独占利潤が顕著になる可能性は小さい。しかし、価格カルテルの存する場合は、監督下においても、一般に次のような現象は抑制しがたいことが多い。その第1は、コスト引下に対する誘因の不足である。価格競争のない場合は、それがあつた場合に比し、コスト引下の誘因が小さくなることは避けられない。一方、価格競争が不可能であるため別の手段——たとえば販売力の強化——による競争が激化しやすく、そのためにコストが上昇することもある。(保険においては、事業費の問題のほか、料率カルテルの下で危険の選択や厳格な損害査定に対する誘因が小さくなり、これがクレームコストの抑制を妨げる可能性があることも、考慮すべきであらう。)第2は、消費者の

利益に対する感受性の不足の可能性である。カルテルの下では、消費者の利益は企業にとって営利上最も重要なことではなくなり、企業は各種の施策において自己の利益を消費者の利益に優先させても生存をおびやかされない。このため、消費者の需要が十分に満たされず、進歩が阻害されるおそれがある。第3は、統制の際限ない拡大である。一つのを統制すれば他のものも統制しなければならなくなり、カルテル・ルールは著しく多岐に分れ、かつ煩瑣となって、実務の硬直化・非効率化をもたらす。統制しないものを残すと、その分野でダンピングや過当なサービス競争が行なわれやすい。また、この過程においてカルテル・ルールの抜け穴探しの競争がなされ、競争が公明正大でなくなるおそれもある。

そもそも、損害保険において料率カルテルが容認される基本的な理由は、コストが事前に判明しないため、料率競争の下においては料率が過度に引下げられて保険者の支払能力を害するおそれがあるからである。わが国を含め、各国において、かつては過当な料率競争の弊害が顕著であった。しかし、その当時は、保険統計は不備であり、効率的な料率算定機構はなく、タリフもおおむね粗雑であって、各保険会社は守るべき料率値を自ら確実に把握していないことが多かった。現在では、統計は格段に改善され、また料率算定会が設けられており、さらに、発達したアクチュアリー手法の利用も可能であって、当時とは事情が同じではない。また、今日では他の先進諸国においてはおおむね料率競争が行なわれており、わが国におけるような強固な料率カルテルの例は少ない。さらに、OECDは、従来政府による規制の下に競争制限のなされていた業種——金融、電力、海運、航空、鉄道など——について競争の促進の可能性をさぐることを加盟各国に勧告しており（1979年9月25日理事会勧告）、保険もその例外ではないと考えられる。

他方、欧米諸国においても、料率競争がなんらの弊害なく行なわれているわけではない。ある保険種目につき過当競争のため恒常的な欠損を生じている国もあり、また、競争の結果の倒産も絶無ではない。さらに、競争市場においては、保険収支の良否に5年ないし10年のサイクルが見られることが多い。収支の良好な年が続けば、保険の供給が増加し（capacityの過剰）、料率が低下する。このため収支が悪化し、保険の供給が減少し（capacityの不足）、やがて料率が上昇し始める。料率が高くなれば、収支が好転し、再びcapacityが過剰となる。capacityの過剰の時期には、保険数理を無視した不健全な

引受を行なう保険者が現れ、他の保険者が競争上これに追随せざるを得ないこともある。このような現象は料率競争のディメリットといえよう。

料率カルテルの当否は、それぞれの市場の実情に応じ、カルテルによって起り得べき弊害と料率競争によって起り得べき弊害との比較考量によって判定すべきものと考えられる。わが国では、料率競争に伴なう弊害の可能性について、欧米諸国とはやや異なる事情があるかも知れない。また、料率競争に堪える体質を備えていない場合における過渡期の困難も予想しなければならない。これらのことと、カルテルのディメリットとを比較し、また世界の大勢も考え合わせて、弾力化・自由化の可否を判定すべきであろう。

弾力化・自由化の方法としては、一挙に自由化することのほか、基準料率の上下一定割合の範囲内での自由化というような中間的方法も考えられている。そのような方法が実際によく機能し得るものであるかどうかについては検討を要しよう。単に全部の会社の料率その割合だけ低下し、そこに固着したのでは、それは事実上カルテル料率をそれだけ低く設定したのと同じであり、弾力化したものとはいえない。また、大衆物件については被保険者保護の見地から統一料率制度を維持し、企業物件については自由化を行なうとのアイデアもある。しかし、料率競争が大衆物件よりも企業物件において——特に大口物件において——過当になりやすいことは自明の理であるから、もし、企業物件について過当な料率競争をし、大衆物件の高料率によってこれを補なうこととなったのでは、目的に反する。そのほか、純保険料については算定会料率を用い、付加保険料は各社の自由とするとのアイデアもある。付加保険料は各社の経営方針に依存するものであり、また算定会は保険経営上真に必要な経費の額を正確に算出し得る立場にないから、この方法は算定会料率の信頼性を現在以上に高めることになるかも知れない。しかし、この場合は、営業保険料そのものが自由化されるのにほぼ等しく、純保険料に関する拘束は事実上無意味に近くなり、その結果、算定会料率は advisory rate に過ぎないものになると思われる。

料率の弾力化・自由化を行なう場合には、損害統計の整備とクレームコストの科学的な算定が一層重要となる。そのクレームコストは、ポートフォリオの総体についてだけでなく、個々のリスクの危険度をできるだけ正確に反映するように見積られなければならない。そのためには、リスクの分類方法その他料率体系全般の一層合理的な構築も必要となる。もし、これらの用意が十分になされないまま料率競争に突入する場合は、必

然的に無秩序な料率引下や過度の料率競争が発生し、保険契約者間の不当差別や保険収支の悪化を招くおそれがあると思われる。

料率の自由化の場合には、これと共に、監督官庁による料率規制の態勢の一層の充実も必要であろう。自由料率の場合は、各社ごとに、その用いる料率について、保険者の支払能力を損なうおそれの有無、不当差別の有無、ダンピングの有無等が、個別に調査されなければならないからである。

本問に対する解答としては、以上の観点から、わが国の損保事業の現実の状況を勘案のうえ、我々のとるべき方策について各自の意見を自由に述べる事が望まれる。

C-3

損害保険アクチュアリー役割は多岐にわたるが、その中心となるものは、損害統計の作成と、数理統計学的手法によるその分析およびこれに基く保険料率算定であり、またこれと共に、未払保険金の統計的見積りや、責任準備金の算定（ないし、その算定方法の立案）等である。そのほか、再保険に関する企画、保険収支の予測、融投資計画なども、アクチュアリーが効果的に用いられるべき分野である。また、これらを通じて、アクチュアリーは商品計画への重要な参加者となるべき地位にある。

欧米諸国においては、これらの業務における損保アクチュアリーの活動が顕著であるのに、従来わが国の損保業界ではアクチュアリーが実務に用いられることが少なかった。その理由は、これまでの市場環境の下では、料率や準備金の計算が精密であることが、経営上さして強く要求されないと思われていたからであるといえよう。しかし、今後はこの事情は変化すると思われる。その要因の第1は、市場における競争要素の増大の傾向である。それには、各種の共済事業体による競争のほか、外国保険会社が算定会料率に対するアウトサイダーまたはディヴィエーターとして参入する可能性や、損保業界における現行の統一料率制度自体の変化の可能性が考えられる。第2は、コンシューマリズムその他による社会的・政治的圧力の増大の傾向である。第3は、経済成長の鈍化である。各種の急激な変化を伴った高度成長の過程においては、緻密な計数管理の必要が強く感じられないことが多かったが、その段階はすでに終わったと見るべきであろう。そして、これらの要因のいずれもが、クレームコストや準備金の必要額より正確な算定を要求し、その他、経営全般について確実な計数的根拠に基く合理的な企画の必要性を

高めることとなると考えられる。

本問については、上記の展望の下に、アクチュアリーが実際に果すべき役割について各自の自由な意見を述べることが望まれる。

Management

1. 経験死亡表を作成していく上で、アクチュアリーとして特に留意すべき事項について論ぜよ。

Describe the points which should be taken into consideration actuarially when constructing an experience mortality table.

2. 保険事業の発展に関し、アクチュアリーおよびアクチュアリー会の果すべき役割について所見を述べよ。

State your views on the roles of an actuary and an actuarial body with regard to the future development of the insurance business.