

昭和59年度（問 題）

次のA，B，Cのうちいずれか一つを選んで回答せよ。

A （4問中2問選択）

1. 「営業拠点別採算制度」ないし「営業拠点別収支」につき、所見を述べよ。
2. 生命保険経営において、資産運用は、ますます重要性を増しつつあるが、このような中において、アクチュアリーが果たすべき役割につき、所見を述べよ。
3. 今後わが国で消費者信用制度がますます進むことが予測されるが、これとの関連において、団体信用生命保険のあり方につき、所見を述べよ。
4. 自己の所属する分野でのアクチュアリーの職能を述べ、かつ、それにふさわしい人材の養成計画を述べよ。
(自己の所属する分野とは、個人保険部門、団体保険部門、企業年金部門、財務部門等を指す。)

B （4問中2問選択）

1. 我国における企業年金制度（税制適格年金制度および厚生年金基金制度）の引受形態の特徴を簡記し、そのあり方につき、所見を述べよ。
2. 企業年金制度（税制適格年金制度および厚生年金基金制度）における予定利率の扱いにつき、所見を述べよ。
なお、予定利率とは財政計算上の利率を言う。
3. 厚生年金基金制度における業務委託報酬の現状を簡記し、そのあり方につき、所見を述べよ。
4. 産業界における高齢者雇用の状況が、税制適格年金制度（または厚生年金基金制度）におよぼす影響につき、所見を述べよ。

C （4問中2問選択）

1. 損害保険における競争原理の導入と協調の必要性について所見を述べよ。
2. 損害保険の付加保険料率に各社個別の経営効率を反映させる場合の問題点につき論ぜよ。
3. 損害保険経営における長期積立型保険のもつ意義につき論ぜよ。
4. 今後の損保事業経営において、損保アクチュアリーが果たすべき役割について所見を述べよ。

昭和59年度（解答例）

A-1

1. 経済成長の低速化に加え、業界・業際競争の激化、いわゆる金融革命の進行等の経営環境の諸変化が見受けられる現在、経営の効率化を目指し、高生産性を追求してゆくことは、経営にとって、急務の課題となっている。

経営の効率化・高生産性の追求、という視点に立って、支社を眺めてみれば、まず支社は営業活動の中心であり、収益の源泉である。そこで、支社別収支を把握し、支社損益の明確化をはかり、ひいては支社経営責任を明確にすることは、支社の採算性を向上させるうえで重要である。収益の源泉たる支社の採算性が向上することは、とりもなおさず、経営全般から見た採算性を向上させることに他ならない。

また、業際、とくに都銀に目を転ずれば、既に支店別採算管理制度が実施されており、支店別の損益をとらえるとともに、その損益を支店業績評価基準の一要素として採用して、効率化・高生産性を目指している。

こうした現状に鑑み、本稿では、支社別収支の把握を是としながらも、現状での即時の実施は見送る立場で議論を進めることにする。

まず、最初に、支社別収支を把握する場合、つぎの収支に分けるのが妥当であろうと思われる。

1. 保険収支
2. 財務収支
3. 事業費収支

理由としては、支社別収支が、死差・利差・費差の3要素を含み、全体でとらえると理解しにくいことが挙げられる。

そこで、各項目別に考えるべき問題点を挙げていこう。

1) 保険収支について

収支項目：保険料、責任準備金、支払金、予定利息

- ・支社別に、収入した保険料を純保険料（貯蓄保険料、危険保険料）、付加保険料に分解しなくてはならない。
- ・決定・支払査定が、重点的に本店で行なわれている現在、保険収支、とくに、

死差益を、支社で管理することは可能であろうか。

- ・当収支をとらえた後、支社の管理・指導の材料として、指標を策定することは、かなり困難であると思われる。

以上の理由により、即時の実施は見送りたい。

2) 財務収支について

収支項目：資産運用収入（貸付利息，配当金収入，利息収入），資金預入れ収入（本店への預入れ収入），運用資産の借入利息支払（本店からの借入利息）

- ・資産運用が本店集中で行なわれる体系下では、支社の財務機能は極めて限定されている面がある。
- ・さらに、例えば、ある株式の売買が、支社依頼による案件かどうか判断の付きがたい場合が多く認められる。
- ・評価指標として使用する場合
 - i) 将来の期待収益を見越して運用するとき、単年度収支になじみにくい。
 - ii) 各支社毎の市場性をどのように反映させるか。
 - iii) 極端な話をすれば、資産を自支店でまったく運用せず、本店に預入れておけば、預入れ収入で黒字になる。

の問題点が見受けられる。

こうした点から、即時実施は困難であろう。

3) 事業費収支について

細分して、販売収支と事務収支に分けて考えることができる。これらの収支項目については、事業費率等を算出することにより、本店においては、かなりの効率化が目指されている。

また、外務員の給与構造が詳細に組み立てられているのに伴い、事業費費目も細分されており、従って、現時点において、即時に実施することも不可能ではないと考えられるが、

- ・管理・指標項目として耐えうるためには、費目毎の収支把握が必要であるが、支社において、予定事業費を費目毎に把握することができるか。といった、事務面からの制約により、これに関しても即時実施は困難であろう。

以上、支社別収支を3要素に分解して、個々の問題点を列挙してきたが、現時点では、実施するには、あまりにも多くの課題があり、将来の検討項目としなくてはならない。

しかし、効率化・高生産性を目指すうえで、必要不可欠な視点であるため、着実に解決してゆかなくてはならない問題であろう。その場合、全社ベースで基本的な問題について認識を深めた後、各会社が自社の特性に適合させながら発展させていく、といった対応策をとるのが、最善策と思われる。

A-2

解答の要点

1. 資産運用に関する現状および将来の環境変化について述べる。(主な項目を記載すると以下のとおりである。)
 - (1) 外部環境の変化
 - ① 金融の自由化・国際化の進展
 - ・金融の規制緩和による影響
 - ・国際金融取引の増大
 - ・金融機関業務の同質化や他業種への進出の活発化(業際競争)
 - ・収益の増大と経営リスクの増大
 - ② 高齢化社会への移行
 - ・個人金融資産の増大
 - ・顧客ニーズの多様化
 - ・金利選択意識の増大
 - ③ 機械化の進展
 - ・情報、通信技術の進歩
 - (2) 内部環境の変化
 - ① 資産運用の多様化、効率化
 - ・諸運用規制の緩和
 - ・営業活動の国際化

- ・業務提携，投資関連会社設立の活発化
- ② 保険商品の多様化
 - ・一時払養老保険の急増
 - ・個人年金，企業年金の高伸展
 - ・変額保険への進出
 - ③ 保険料，配当の弾力化，個別化
 - ④ 情報化，システム化
 - ・情報提供サービスへの対応
 - ・収益管理システム技術の向上
2. 資産運用の環境変化に伴って，負債および資産の両面についてアクチュアリーとしての職務・技能をどのようにとらえて，かつ発揮していくかについて述べる。（主な役割について記載すると以下のとおりである。）
- (1) 負債面
 - ① 商品構成の変化

高利回り商品および年金保険の負債占率の増加が保険計理上を与える影響についての中・長期間予測
 - ② 予定利息の確保

高収益化施策に伴うハイリスク対応の観点から，長期間に安定した収益を確保するための計画・立案への参画
 - ③ 配当財源の確保
 - ・長期に安定的な利差配当財源を確保するための配当計画の立案および資産運用計画への参画
 - ・高利回り商品については，他の商品との公平性を保持しつつ，競争力強化のための諸施策の調査研究
 - (2) 資産面
 - ① 投資基本原則の保持

収益性，安全性，流動性，多様性および公共性の観点から資金配分施策への参画
 - ② 商品特性に適合した運用

短満期・長満期、生存保障・死亡保障等の商品特性に適合した効率的な資産運用コントロールの企画、立案

③ 資金流入の予測

- ・ 保険契約の収支動向に対応した資金流入の予測
- ・ 資金需要の増減、金利変動等の影響による資金流入の予測
- ・ 自振、契貸利率等の保険契約上の諸利率と市場金利との差の影響による資金流入の予測

④ コンピューター技術の活用による効率化施策の企画、立案

(3) 資産と負債の総合管理（ALM）

- ① 一時払・短満期商品、終身年金商品の占率増加に伴う、中・長期間の収支予測および金利変動の影響による収支動向の予測
- ② 運用環境の変化に即応した高収益化、効率化の面から資産と負債の調和を計るための総合管理システム企画、立案、運営への参画

(4) その他

- ① 「86条関係益」の契約者還元について、公平性、安定性の面および財源の面からの長期的な調査、分析
- ② 諸外国の資産運用に関するアクチュアリー役割についての継続的な調査、分析
- ③ 資産運用の多様化・効率化（例、投資顧問会社の設立等）についての調査、研究

A-3

本問は、それぞれの立場からさまざまな回答が考えられるが、以下に現行の団体信用保険についてその問題点を指摘し、合わせてその改正の方向づけを与えるという立場からの解答例を示す。

1. 団体信用保険をめぐる環境

S.50年代に入り、個人向け信用供与市場に銀行をはじめとする金融機関、信販会社等が本格的に参入したことにより、資金供給体制は格段の進歩を見せた。一方需要面では、住宅、耐久消費財、教育サービス等の価格が高級、高額化しているが、給

与労働者層が増加しているためローン利用が必然化しつつある上に、ローン利用に対する抵抗感も少なくなっている。

こうした点から個人向け信用供与市場は、将来においてもかなりの発展が期待される市場であるといえる。こうした個人向け信用供与市場の発展を考えると、これに対応すべき商品としての団体信用保険の意義は大きい。

団体信用保険は、住宅ローン等の個人向け信用供与の周縁的制度として創設されたものであり、信用供与を受けた債務者を被保険者とし、予期しうる信用危険のうち死亡と高度障害を保険金支払事由として、債権者がその保険金を受領することを停止条件として債務を免除する旨を約して締結する保険である。即ち、団体信用保険は信用供与を前提とした保険であり、他の保険にくらべ金融市場、金融環境からの影響を強く受けるという商品特性を有する。ところが金融は本来不断に変化するものであり、団体信用保険はそうした不断の変化に対応できる柔軟性、融通性を有すべき商品といえる。

こうした団体信用保険の商品の性格をふまえて、今後の団体信用保険をめぐる環境に以下のような変化がみられる。

① 信用供与形態の多様化

つなぎ融資ローン、親子承継ローン、カードローン、社内ローン等のような信用供与形態の多様化が今後進むと考えられる。

② 所得保障ニーズの増大

現行団体信用保険は、死亡及び高度障害における所得途絶だけを保障しており、所得保障機能の発揮が不十分である。

2. 現行団体信用保険の問題点の検討と今後のあるべき方向づけ

以上述べたような団体信用保険をめぐる環境の変化の中で現行団体信用保険の問題点を掘り下げて考えてみると以下の3つのことに起因している。

① 対象債務の限定

② 契約当事者の硬直性

③ 対象危険の限定

これらの原因について分析を行ない、より柔軟性、融通性を付与した団体信用保険を考えていくにあたり、以下のような具体的改正方向が考えられる。

(1) 対象債務の拡大

① 賦払償還による通減債務のみに限定しない。

現行団体信用保険が作られた当時の個人向け信用供与の返済形態は賦払償還に限られていたが、現在ではつなぎ融資、カードローン等のような信用供与形態の多様化に対応しうる団体信用保険の開発が急務である。

② 連生団体信用保険の創設

現在のように高額化した信用供与市场においては、今後親子承継ローンの比重は必然的に高まると考えられ、それに対応する一つの方法として連生団体信用保険の開発が必要となる。

(2) 契約者資格の拡大

現在契約者を信用供与機関と信用保証機関に限っているが、各種のローンには事務代行機関が関与している事実があり、こうした事務代行機関にも契約者資格を与えることにより、合理的かつ一元的な団体信用保険事務管理が可能となる。

(3) 対象となる危険の拡大

① 障害特約の創設

債務者が一定の身体障害の状態に該当した場合、職種変更や転職等により、収入が大きく減少し、将来の返済が困難になることは充分予想される。

このため個人保険の障害特約のような制度を創設することにより、障害に該当した場合の債務者の負担の軽減をはかることが有効と考えられる。

② 入院等による労働不能特約の創設

債務者が一定期間の傷害または疾病を原因とした入院などにより就労不能となった場合に、賃金カットにより返済能力が一定期間減じることが考えられる。こうした場合にその就労不能となった日数に対応して給付金を支払うことにより、その期間の債務者の負担の軽減をはかる労働不能特約を創設する。

ただし、こうした労働不能特約が生命保険として認められるかについては問題があるが、就労不能の原因を傷害または疾病という人の身体上の事故に限定すれば、人保険の一種としてさしつかえないと思われる。また返済額によって定まる定額給付を行なう特約であるので、この点からも生命保険の一種であると考えられる。

またこの労働不能特約についてはモラルリスクを誘発しないよう特約付加対象債務を一回あたりの返済額の小さい比較的長期の賦払償還債務に限定するなど運用上の留意が必要となろう。

(4) その他

既借受者を中心として団体信用保険による保障が受けられない者も多数存在する。今後は団体信用保険の中途加入等の柔軟性を拡大することも大きい課題となろう。

3. 結語

団体信用保険は信用危険が発生した場合、物件への抵当権の実行や期限の利益の喪失による全額弁済を免れた債務者側に、物件の保有、活用や弁済不要といった直接的な形で保険の便益を享受させる。これは消費者に対し、保険の有効性を具体的に感じさせる機能を有し、側面的にはあるものの、強力な保険思想普及の効果を有するものである。従ってこうした意義を踏まえつつ、真に顧客のニーズに肌理細かく対応しうる、そして今日的団体信用保険としての機能を最大限に発揮しうる団体信用保険の開発は、我々アクチュアリーにとっての使命であるといえる。

対象範囲の拡大と高齢化に備え、危険選択、最高限度、料率設定、危険準備金、配当方式のあり方につき、制度の健全なる発展と分り易い新方式の検討が望まれる。

A-4

①（個人保険部門でのアクチュアリーの職能と、それにふさわしい人材の養成計画）

私の所属する個人保険部門では、アクチュアリーはおよそ次のような業務に従事している。

(1) 決算関係事務

決算諸表の数値の計算およびその正当性の確認ないし根拠の整理

(2) 統計関係事務

統計資料の作成・整理・検討および収支等の予測

(3) 諸保険価格の計算事務

保険料・配当金・返戻金・積立金等の個別計算・確認

(4) 基礎書類関係事務

事業方法書・普通保険約款・保険料及び責任準備金算出方法書の作成・維持およびそれらに基づく判断

(5) システム関係事務

(1)・(2)・(3)を正確かつ迅速に消化するためのシステムの作成・活用

(6) 契約・選択関係事務

選択に関する諸統計の作成・活用および標準下体契約に関する諸計算・確認

(7) 支払査定関係事務

保険法等の法規および基礎書類にもとづく査定基準の作成・運用

(8) 商品開発事務

新種商品の研究・開発・検討および販売計画・指導

これらの業務を通じて重要な職能を考えてみると、まず第一に挙げられるのは正確性である。基本的計算に誤りがあれば、それだけでアクチュアリーとしては失格である。

第二には、なした仕事に対する根拠が的確であること、すなわち理論性が求められる。

それらの点を考慮した上で、業界内外からの信頼性を獲得することが重要である。保険事業の根幹は数字への信頼にもとづいており、その計算の総元であるアクチュアリーが信頼性を欠いては保険事業の質の向上は望めない。

以上の職能のポイントを踏まえ、アクチュアリーの人材の養成計画を述べる。

1. まず自分の専門分野での責任感の確立・知識の吸収

アクチュアリー業務の最も基本である計算事務を中心に、最初の数年間従事させる。即ち、(3)の諸保険価格の計算より初めて、漸次、(2)の統計関係、(1)の決算関係の実務・理論を覚えさせる。

その中で、常に計算の重要性を身につかせ、最も誤りの少ない計算方法・考え方を訓練する。そうすれば自分の計算方法に対する責任ということも、さまざまなケースを体験していくうちに、自然に自覚できるのではないかと考える。

また、この時期の後半において、(4)基礎書類や(5)システムに関係する特殊な事務に従事すれば、より深い知識の吸収に役立つはずである。

2. 次に、個人保険の広範な分野に関係する実務経験

基本的なアクチュアリー業務が消化できるようになれば、次の数年間はアクチュア

リーとしてより広範な分野と接触しながら、自分の立場を把握させるように努める。

その意味で、1.で得た専門分野の知識をもとに、他の個人保険部門と深く関わりを持つことは重要である。この過程で、アクチュアリーとして自分への信頼が得られるように、慎重さを重視する指導を行なう。

3. 上をもとにして、専門家としての見解を整理できるようになること、

アクチュアリーとしての実務経験が長くなり、ある程度の信頼性もついてくると、専門家として意識されることとなる。専門家への信頼は、専門分野における判断の正確さへの期待であるから、他の分野から疎遠になることなくこれからの期待に応える裁量が必要である。

そのためには、会社の経営全体、社会全体の認識・理解も必要となろう。グローバルな視座へ視野を広げることがポイントであると考ええる。

アクチュアリーは、専門知識を持ちながら、常に他からの期待に応じられる人材として、大切に、厳格に育成されるべきものと思える。私自身も信頼性の理念を重視して、今後研究を進めたいと考えている。

②（企業年金部門におけるアクチュアリーの職能とそれにふさわしい人材の養成計画）

1. アクチュアリーの職能

本格的な高齢化社会の到来を迎え、企業年金はますます重要となってきた。このような状況の中で、企業年金制度の根幹をささえる我々、アクチュアリーの責務もまた重い。

次に、企業年金部門におけるアクチュアリーの職能について述べる。

i) 予定基礎率の決定

企業年金部門におけるアクチュアリーの最も重要な職能は、基礎率の決定である。予定利率、予定死亡率については基礎書類等に規定されており、実際にアクチュアリーが決定すべきは、予定脱退率および予定昇給率である。予定基礎率の決定に関して、適格年金においては、法人税法施行令第159条の適格年金の12の適格要件のうちの「(4)適正な年金数理」に「掛金および給付の額は適正な年金数理に基づいて算定されていること」とされている。また厚生年金基金においては「数理取扱細目」において若干のガイドラインが示されているのみである。

従って、予定基礎率の決定に際して、アクチュアリーへの判断は極めて重要なものとなっている。アクチュアリーは設定した予定基礎率が実態とうまく整合しているかどうかを検証するのはもちろん、年金制度が永続的に、かつ財政的に健全に運用されるかについても注意する必要がある。

ii) 年金財政の検証

年金制度が発足し、掛金の積立が開始されると、通常、1年毎に年金財政の決算が行われる。実際の収支が予定した計算基礎率通りに推移することはないので、実際に積み立てられた年金資産が、将来、給付を行うのに足るものかを検証する必要がある。

iii) 再計算

予定基礎率は時の経過とともに、実態と適合しなくなっていくので、将来にわたる年金財政の均衡と健全性を保つための検証を行うのが再計算である。アクチュアリーはどの計算基礎率実態と適合しないのかを分析・検証し、更にi)で述べた点にも考慮して、予定基礎率を改めて決定することになる。この際、旧基礎率と新基礎率の差異の与える影響についても分析しておく必要がある。

iv) その他

アクチュアリー本来の職能からは、若干はずれるかもしれないが、制度設計場面において、企業ニーズに対応した制度をアドヴァイスしたり、年金制度の実施が企業会計に与える影響を分析して、年金制度実施の一助とすることも必要である。

2. 人材の養成計画

i) 導入段階

導入段階においては、アクチュアリーとしての基礎知識および年金部門におけるアクチュアリーとしての基礎知識の習得を主眼とすべきである。最低限、要求されるのは、保険数学、税務および会計に関する初歩的な知識である。また、職能の第一義は基礎率の決定にあるから、基礎率の変動が掛金や財政に与える影響について、関係諸論文をもとに研究したり、OJTにより習得していく必要がある。原則論は教科書で学べるが、実際の状況は個々企業で千差万別であり、多くの事例を経験することによって、アクチュアリーとしての資質は磨かれる。この

際、育成するものにあっては、様々な事例の中から、典型的なものを示し、基礎率決定のポイントを示すことも、よい助けとなろう。この段階においては、多くの経験を積むことが重要であると考ええる。

ii) 育成段階

i) において、数理的な面における素養を習得したものについては、適格年金における自主審査要領に習熟することも必要である。また、企業のニーズに合致し、かつ年金制度としても優れたものを設計していく力を事例を通じて養うべきである。

iii) 発展段階

上記において養成されたアクチュアリーとしての能力を更に発揮し、発展させるために、直接、営業拠点に投入することもひとつの方法である。

また、そうでなくても、営業拠点に対する指導、育成を通じて、自己の発展の糧とすることもできよう。

3. 最後に

ここでは、企業年金部門のみに話を限ってきたが、アクチュアリーとしては、生命保険会社におけるアクチュアリー固有の問題については常に目を向けておく必要があるのは言うまでもない。

企業年金部門というのは、アクチュアリーの裁量の広い部門であると同時に、営業ともごく近い部門である。アクチュアリーとしての能力の向上を図ると同時に、広く企業と対応できる能力、金融・経済への関心等、幅広い知識、能力を身につける様、常日頃、研鑽を積んでいく必要があるだろう。

B-1

(1) 引受形態の特徴としては次の諸点が挙げられる。

- ① 一制度一契約が原則となっており受託機関（信託・生保）が複数の場合は、共同受託又は共同引受の形態を採っている。
 - ② 共同引受又は共同受託の場合、資産を「シェア」という概念で分割し、掛金、給付共この「シェア」で配分するため資産も概ね「シェア」通りとなっている。資産の運用は、共同して行うのではなく、個別に独立して行っている。
 - ③ 契約は、資産運用のみならず、管理事務・数理事務も含めてパッケージとなっている。
 - ④ 共同受託（共同引受）の場合、管理事務・数理事務をすべての受託機関が行う必要がないことから、一受託機関を総幹事を定め代表してこれらの事務を行い、同時に資金授受の取りまとめも行っている。
 - ⑤ 信託報酬、保険事務費は資産又は掛金に応じ通減的料率を乗じて算出しているが、共同受託（共同引受）制を採っているためあって信託・生保それぞれ統一的料率を適用し、又それぞれの全体資産、又は掛金に応じて料率を適用している。
 - ⑥ しかし資産の安全制を確保するための運用規制は、各受託機関毎に適用されている。
 - ⑦ 又生保の場合、いわゆる分離勘定がないこと、又信託の場合、単独運用指定金銭信託（即ち個別運用指図のない形）を採っていることも特徴であろう。
- (2) これらの特徴に対し、最近企業年金制度の発展（特に年金資産の増大）に伴い、又欧米諸国との比較から、種々の批判或は見直し論が出てきている。それらは次の様なものであろう。
- ① パッケージ契約であるため、報酬又は事務費が包括的であり、業務量（サービス量）との関係が不明確であり適正水準も判断しづらい。
 - ② 共同受託（共同引受）で総幹事制を採っているため、運用競争までも制限的或は共同的と見られる面があり、又運用のディスクロージャーも制限的と見られること。
 - ③ 共同受託契約の場合、共同受託者の一部を解約するとき、受託者側からの、「辞

任」の手段はあるが、委託者側からの「解任」の手段がないことについて、片務的契約と見られること。

- ④ 運用規制が受託機関毎に行われており、運用に特徴が余り見られない。運用規制を基金単位で行うならば、運用資産種類別に、得意とする受託機関に配分出来る。
- ⑤ 又そのため「シェア」という概念も変えて行く必要がある。

(3) 現在の引受形態への批判論に基く、現行形態に対峙する変革案として

- ① 資産運用，業務委託の分離
- ② 共同受託（共同引受）方式から基金（実施企業）と各受託機関間の個別契約方式への変更とする。
- ③ 基金単位の運用制限，更には制限自体の撤廃
- ④ 特定金銭信託方式（運用指図を行うこと）の採用も可能にすること。
- ⑤ 「シェア」の概念の撤廃
- ⑥ 信託報酬，保険事務費の自由化。
- ⑦ 生命運用に分離勘定型を導入すること。

と云った形態が考えられる。又このような意見は一部の基金からも出ている。

(4) しかし、このような変革案は、現行制度の利点を見逃している面がある。即ち、現行制度は年金制度という超長期の制度を、安全に、安定的に運営して行く方法として、更に又、事務合理面を考慮し、且つ競争原理も十分に組み込まれたものとして、巧妙、精緻に出来上っているのである。制度に組み込まれた日本的良さ（改革論からは日本的悪さ）を評価する企業年金制度は、公的年金を補完する意味を持っており、単に効率のみを追求した、ハイリスク性のものではない筈である。又変革案は、ほとんどの項目につき、実施に移すためには、受託機関側の責任体制を肩代り出来る委託側の責任体制を、法的にも実務的にも確立することが前提となる。

(5) 現行引受形態も変革案にも、長所短所がある。議論を尽して、環境整備しつつ、現行引受形態の短所を取り除いて、漸進的に変革していくのが望ましいと考える。年金制度は、大変革、後戻りには馴まない。

B-2

企業年金制度の財政計算における予定利率の扱いは、我国の場合、諸外国に比し、実質的には固定利率である点が高い特徴となっている。即ち、厚生年金基金制度では年5.5%に一律規制され、税制適格年金制度では規制上は年5.0%以上だが、実態的には大多数の制度で年5.5%を一律採用しているのが現状である。

この理由としては様々なことが考えられるが、そのうちの主なものとしては、次の諸点を挙げることができよう。

1. 企業年金制度の超長期的性格からして、短期的な経済変動の影響は極力排除されるべきであり、この意味では固定率の方が望ましい。また、固定率自体も、年金財政の安全性重視の考え方からして、保守的な設定であることが望ましい。
2. また、我国での場合、予定昇給率は静態統計（ベース・アップを含めない）に基づいて設定され、更に死亡率は長期的に遞減傾向にあるため、これらに対する年金財政上の一種のバッファとしての役割りを予定利率におわせるという考え方も強い。
3. 特に、厚生年金基金制度の場合は、公的年金制度たる厚生年金保険の部分代行という性格を有している関係上、厚生年金基金と厚生年金保険との間に擬制としての資金授受が生じる（免除保険料と最低責任準備金）が、この授受は予定利率年5.5%に基づいて計算される仕組みになっている、等。

一方、かかる現状に対しては、次のごとき問題を指摘することができるであろう。

1. 年金財政計算の保守主義ということは理解しえるとしても、現行の年5.5%の利率水準は保守主義の視点よりしても必ずしも適正水準とはいえないではないか。例えば、厚生年金基金制度の場合、過去長期間にわたって実際利回り（純利回りベース）との間に1%以上の乖離がある。したがって、例えば直近5年乃至10年に限って予定利率を0.5%程度引上げても、保守主義には反しないのではないか。
2. 年金財政計算上の基礎諸率は、本来、総合的な観点のもとに整合的に設定されるべきものである。ところが、例えば、退職率や昇給率は過去実績を直ちに織りこむことによりその変化を先取りすることができるに反し、利率は固定率であるためその変動は後取りの形でしか取り扱えない等、現行の扱いは特に利率と他の基礎諸率との間に整合性を欠く面がある。

3. 特に厚生年金基金制度では、上記2の結果、利差益発生額の通増と掛金率（保険料率）の通増とが併存する事例が多く、この点に関する顧客筋よりの問題指摘も少なくない。なお、厚生年金基金制度の場合、厚生年金保険とリンクするのは所謂基本部分のみであって、加算部分は対象外であり、この意味では、加算部分についてまで予定利率を年5.5%に固定する積極的理由を見出し難い、等。

以上を踏まえ、当問題に対する私見を述べれば、次の通りである。

- ① 企業年金制度の超長期的性格からみて、アクチュアリアルには、事前積立方式下の掛金率（保険料率）は安定的でありかつ相当程度の環境変化に対して抵抗力を備えていることが望ましい。
- ② したがって、現行の予定昇給率、予定死亡率の設定方式を前提とし、現行の簿価主義の資産評価を前提とする限り、予定利率をやや低い水準に固定するという現行の扱いは、それなりの合理性がある、と考えられる。
- ③ しかしながら、本来、年金財政計算の基礎諸率は長期的視点より総合的かつ総合的に設定さるべきものであり、また、予定利率を含めての基礎諸率の適正な設定は、諸外国に多くの例をみるごとく、元来、年金アクチュアリー業務の重要な分野であるはずのものである。
- ④ この意味からいえば、現行の固定利率、利差益の後取り処理という方式は、（厚生年金基金での利差益の福祉会計等への部分流用という扱いを考慮に入れても、）やや機械的処理にすぎる、ということができるとはなからうか。
- ⑤ ただし、実際の予定利率の弾力的扱いを行うためには、現状に照し、その前提として、例えば次の各環境整備が最少限我国では必要である、と考える。
 - ① 年金アクチュアリー・プロフェッションの主体性・独立性の確立
 - ② （非固定）予定利率設定方法の研究開発
 - ③ 年金アクチュアリーによる年金資産評価への介入なお、③は、予定利率弾力的設定の問題が、それによる負債評価とのみあいにおいて、早晚、資産評価の問題にまで行きつくはずのもの、と考えられるからである。

B-3

(1) 現状

ア 基金は、厚生大臣の認可を受けて、その業務の一部を信託会社又は生命保険会社に委託することができる。（厚生年金保険法）

イ 業務委託の形態には、ⅠA型、ⅠB型、Ⅱ型の3通りがある。それぞれの委託業務の範囲はつぎのとおりである。

ⅠA型……年金数理に関する事務（掛金率の計算および検証，責任準備金の計算および検証，年金財政の決算），中途脱退者に係る年金給付の現価相当額の移換事務

ⅠB型……ⅠA型の事務，給付金の支払に関する事務，国庫負担金に関する事務

Ⅱ型……ⅠB型の事務，年金数理に係る基礎資料の管理，統計

ウ 業務委託報酬は，年間掛金額につきの率を乗じさらに割引率（ⅠA型0.857092

ⅠB型0.812912 Ⅱ型0.70688）を乗じた額となっている。（昭和60年度改正前）

報酬率（1000分率）

（年間拠出額）	ⅠA型	ⅠB型	Ⅱ型
1億円以下	5	17	30
1億円超 5 " "	4	12	23
5 " 10 " "	2	7	14
10 " 30 " "	1	4	5
30 "	1	4	4.75

(2) あり方について（以下は一つの解答例である。）

業務委託報酬の性格としては，委託業務に応じた手数料的なものとするのが自然であろう。したがって基金連合会から指摘された現行体系の問題点のうち①業務量に応じた体系になっていない，②代行型で掛金の高低により報酬水準に格差が生じる等については，この性格づけから考えればもっともといえよう。

つぎに報酬の体系であるが，委託業務量に比例する体系が望ましいということになる。

業務種類ごとに処理件数1件当りの単価を決める体系がこの考え方にマッチしたもの

といえるが、委託業務そのものが多岐にわたっているため報酬額計算が非常に複雑になりすぎ、極論すればそのために事務が増加し単価も高くなることも考えられる。したがって現実的にはなるべく単純化した体系ということになるが、あまり単純化しすぎると基金間の公平性を損うことになる。

そこで、コストの発生要因別に分類してみるとつぎのとおりとなる。

- 定額的なもの……年金数理（代行型，加算型，共済型による違い）
- 加入員数に比例するもの……年金数理に係る基礎資料の管理，統計
中途脱退者に係る年金給付の現価相当額の移管事
務
給付金の支払いに関する事務（一時金）
- 受給者数に比例するもの……国庫負担金に関する事務
給付金の支払いに関する事務（年金）

以上の分類には、中途脱退者数および一時金受給者数を加入員数に比例するもの（すなわち発生率を同一とみなしている）としている点等かなり割切っているが、わかりやすい体系を旨とするものである。

以上から浮び上がってくる体系というのは、代行型，加算型別に、加入員数比例部分，年金受給者数比例部分および定額部分とで構成されるものとなろう。

従来の業務委託の範囲を基準とすれば、上記のとおりであるが、例えば制度設計のコンサルティング等のサービス業務についても将来的には有料化すべく体系に組入れてゆくべきであろう。

また報酬の水準については、基金側の高値感を払拭しかつ受託側も採算のとれるものでなければならぬのは当然であろう。

B-4

ここでは高齢者雇用の状況が税制適格年金制度におよぼす影響について述べる。

まず、我国産業界の現況を概観すると、かつての多産多死型人口構成より現在の少産少死型人口構成への移行にともない、若年労働力は減小の趨勢にあり、一方平均寿命の伸長と核家族化とを背景に、高齢者の就労意欲はかつてない高まりをみせている。このため、好むと好まざるとにかかわらず産業界における高齢者雇用は次第に増大の途を辿

るものと考えられ、すでに各企業内での就労年齢の延長は一般化し、子会社等を中心とする高齢者採用の動きもまた顕著になりつつある。また、この間、我国経済は高成長期より低成長期への転回を余儀なくされており、これとさきほどの高齢者雇用の高まりとが重なったため、企業としての経済合理性追求の立場から、各企業とも高齢者受入れの条件整備——例えば、賃金体系の見直しを含む就労条件の改訂や再就職先の開発が、緊急の課題となって今日に及んでいる。なお、この場合、企業年金制度の普及にともない、これら課題の検討に際しては、企業年金制度をもあわせ検討の視野内にいれるのが一般であり、これが現在の高齢者受入れのための条件整備の一つのポイント、一つの特徴ともなっている。

さて、以上のごとき現況からして、高齢者雇用が税制適格年金制度におよぼす影響は、次のように整理することができるであろう。

1. 直接的影響として：

- ① 定年延長ならびに再雇用に対する年金制度内での対応
- ② 高齢者給与ダウンあるいは高齢者資格多様化に対する年金制度内での対応

2. 間接的内在的影響として：

- ① 被雇用者（制度加入者）の平均年齢の増高——これは一般的には企業年金制度の掛金率（額）の増高につながる。
- ② 特異な年金財政集団の発生——この場合、特異集団が子会社等として外在する場合と、加入者構成の二極分化等の形で内在する場合とがある。

また、これを問題別に整理し直すと、例えば次のようになると思われる。

① 制度技術的問題、例えば

- ① 加入条件、受給条件の再整理乃至は組みかえ
- ② 給付体系（給付水準、給付型式—最終給与比例等—等を含む）の再整理乃至は組みかえ
- ③ 要すれば、不当差別基準等規制面の見直し

② 数理技術的問題、例えば

- ① 年金受給者死亡率の見直し
- ② 特異集団に対する財政方式の再検討—例えば、分離計算の是非、事前積立方式の適用の是非、等

③ 企業負担増高の問題

このうち、最も深刻な問題は③の企業負担増高の問題であるが、①、②の技術的問題も、例えば定年延長の取扱い如何によっては企業年金としての負担軽減につながる等、終局的には③の問題に絡むものが少くない。そこで、③の問題に焦点をあてて考えてみると、結局、これらの問題は、基本的には、従業員（被雇用者）総所得における企業年金制度の位置づけの問題に帰着することがわかる。つまり、言い直せば、高齢化かつ安定成長経済下において、従業員の生涯所得の構造をどのように決め、企業年金をその中にどのように組み込むかを明確化すること、それが問題の核芯部であることがわかるのである。

とすれば、高齢者雇用の税制適格年金制度におよぼす影響も、また、つまるところ、企業負担と給与政策との兼ねあいから、企業年金を従業員総所得の中でいかに位置づけ、これに向かって企業年金をいかに適切に組みかえていくか、また要すればこれが妨げとなる諸規制をいかに改めていくかの問題——より具体的には、給与体系、退給、公的年金をも包括する視野の中で、税制適格年金の意味を次のいずれに求め直し、かつそれによって制度上の諸条件をいかに改訂していくかの問題を、企業ならびに年金アクチュアリーに迫るという点に求められるのではあるまいか。

- ① 退給後の所得保証（その水準。なお、退給年齢の上限が伸長すれば、一般的には、給付水準も負担も低減させ得る。）
- ② 退給後所得急落の緩衝効果（つなぎ効果、あるいは公的年金等へのソフト・ランディング効果）
- ③ 定年延長、再雇用期間での所得急落の緩衝効果（給与所得と年金所得との併存）
- ④ 退給給与の繰り延べ、もしくは年賦払 等々

なお、さきにも少し触れたように、この問題は税制、特に所得税制の動向によって大きく左右される面があり、長期的には税制整備も重要な問題となるが、ここではこれ以上税制問題については触れないこととする。

（註）当問題4は、立論の仕方に応じて、様々な議論展開が可能である。この意味で、この回答例は、ごく一例にすぎないと心得られたい。

1. 昭和56年の保険審議会答申は、損保事業の現状として、商品面、料率面、販売面、事務面における業界の対応が、画一的過ぎるという厳しい指摘を行って、その画一性を打破するために、「競争原理」を働かせる、その中で全体としての効率を高めていき、消費者への利益還元を図るべきだという基調の上に立って、まとめられている。保険事業においては、戦後長く画一体制がとられてきたが、それが事業の安定的成長、ひいては、契約者の保護に貢献したことは否定できない。保険事業においては、もとより契約者の保護を重要視しなければならないが、契約者の保護と事業の保護が、従来ややもすると、混同されがちであった。この点についても、あらためて反省する必要があった。経営の効率化を促進する最も有力な手段は競争であり、保険事業にも、今後は競争原理の導入が一属必要となってくる。即ち、保険事業の今後のあり方としては、競争を通じて、業界各社の自己責任に基づいた主体的努力が発揮され、それが経営の効率化と、ひいては、契約者の利益の増進に反映されるよう、業界は十分配慮しなければならないのである。

このような競争の原理の導入は、長年協調体制に慣れてきたわが国保険業界にとっては、きわめて厳しいものであることは言うまでもないが、業界としては、それが事業の発展と飛躍を期するゆえんのものであることを自覚すべきであり、また、政府においても、画一的体制を是正し競争のための環境を整備していくことが必要なのである。

損保業界は、独禁法適用除外、各社同一商品を同一料率の下で販売してきたが、最近の消費者保護の観点から、競争原理を導入すべきであるとするならば、では一体その理由は何であろうか。

先ず各社同一商品を、同一料率で販売するカルテル料率下では、次のような問題が料率面、商品面であられる。

- ① 消費者の利益ということに対して鈍感になる。即ち会社の利益が最優先となり、損害保険の公共性の使命が十分果たされない場面がでてくる。
- ② リスクの選択、損害査定が甘くなりがちになる。
- ③ 料率面での競争ができないため、逆に過当な販売競争に陥りやすく、また、過剰な付加サービスが行われて、経営効率の低下を招くようになる。

- ④ 商品を創る過程において、各社の利益が一致する最大公約数的な商品が作られやすく、これまた真に消費者の利益を第一義とするようなものではなくなるおそれがある。
- ⑤ 企業の独創性の発揮がなされず、新商品開発意欲、既存商品の改善が不活発になっていく。
- ⑥ 付加率の節減、効率化といった料率引下げの努力が、商品設計にあらわれず料率の適正化の試みがなされなくなってしまふ。

以上のような問題点があることも事実であるが、これらを排除するために、無定見な料率競争、商品競争をしたらどうなるであろうか。

(1) 料率面での競争について

- ① わが国で、料率競争が行われた場合は、現行の協定料率制度に比して、次のような場面が想定される。

(イ) 極めて多数の保険商品および料率をもたらす。

料率競争が行われると、同一の商品について料率が異なるだけでなく、担保内容の少しづつ異った保険商品が販売されることになる。一面では、契約者にとって商品の選択の自由が得られるものの、特に大衆分野の商品については、消費者が利点、欠点を比較しニーズと保険料負担能力に合致したものを選択することが実質的に不可能と考えられる。

(ロ) 保険商品の質的低下をもたらす。

料率競争が行われると、引下げ会社の料率にあわせるため、支払備金を低くおさえ、低料率にすることや、担保範囲、保険金の支払いを制限することにより、料率を割引くことが考えられる。また、これらの結果、保険金の支払いが遅れる可能性もでてくる。

(ハ) 保険商品の供給が十分行われない。

料率競争下では、保険収支の良否にサイクルが見られるのが一般的である。料率低下により、収支が悪化した時期においては、危険の選択が過度に行われ、商品の供給が不十分となることが考えられる。同様なことは、競争上低料率を維持するため、良質の契約のみに目がむいて、制限的な引受けを進める場合が考えられる。

②以上のような場面を排除する意味で、料率の競争・自由化について大衆分野と企業分野の視点にたって考えてみると、

(イ) 大衆分野

料率の競争となった場合、多くの商品と多くの料率が存在することになる。わが国では等質性の高いマーケットで、募集網の関係から情報の伝達が早いので料率競争が進むと、大衆分野のユーザーは、商品の中味、相違を十分には熟知していないので、比較検討による選択が困難となり、多商品、複数価格存在の情報伝達が早くゆきわたっていることが、かえって混乱をまねくことになる。混乱の影響は、火災、自動車、傷害などの基本商品が日常生活に根づきつつあるだけに大きなものとなることが予想される。大衆分野における料率の競争には、多くの問題があるので大衆分野の保険は、基本的には、統一料率であることが社会性、公共性からみても妥当であると考えられる。

(ロ) 企業分野

大衆分野のみならず、企業分野も含め、料率の競争が進展した場合には、各国の例から競争により淘汰される保険会社の出現も予想される。従って競争を行う場合は、倒産会社がユーザーに迷惑をかけない制度がより強く要請され、これに係る社会的コストが増大することになる。こうしたことから企業の分野においても量的に大きく社会的影響の大きい商品は、統一料率とすべきであろう。

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、自由化を行なってもよい、という考え方もある。企業分野においては、危険管理の専門家を置く企業もあり、固有のニーズに合った商品の提供、個別のリスクの実態に見合った料率算出についての要望が大衆分野以上に強いと考えられる。保険会社としても、これに対応するため個別的で量的に小さい商品については、各保険会社ごとにユーザーの要望に沿った多様な商品設計を行い、料率を決めることも検討すべきであろう。しかし、注意しなければならないのは、料率競争が大衆物件よりも、企業物件において、過当になりやすいことも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た場合、採算を度外視した政策レートの提示、いわゆる戦略的ダンピングレートによる引受競争が激化することになる。そして大衆物件の高料率によって、これを補うことに

なり、これでは本抹転倒であると考えられるのである。

(2) 商品面について

「国民の多様化しているニーズに応えるように商品開発をすべきである」という保険審議会答申を受けて、とくに、56年以降、業界もかなり商品開発競争が行われるようになった。既存認可商品も、既に、多様化しており、出つくした感があるが、既存商品でのパッケージ商品、セット商品も、いろいろ各社独自に工夫して、多種類の商品が出現した。とくに、積立型商品については、多数の会社が、個別商品の開発により創意工夫を凝らした商品が出現し多様化した。むしろ、競争が販売促進のためのP, R, 販売手段方法に現われ、過熱ぎみの現象が出つつある場面もでてきている。今後の傾向として、多様化する商品のニーズに対して全社が統一的にすべて満足できるような商品を提供することは、業務面、事務面を考えると、段々困難になり、効率的とはいえないのではないかと。そこで、各社が、独自に対象をしばり込んで多様なニーズをそれぞれ満たしていけば全体として多様なニーズに対する多様な商品が提供できる可能性がでてくる。また、料率水準を考ながら商品内容を広くしたり、狭くしたり各社それぞれ工夫すれば、契約者にとっては必要な保障と負担可能な保険料という両面からの選択を行うことも可能となる。このように考えれば、商品面で競争原理を導入することも必要であろう。しかし、種々工夫して市場に商品が出廻ると、最も代表的な大衆商品は、誕生した時点では、独自商品として出るが、結果的には、全社が認可を得るようなことになり、かなりの販売力をもって、量的にも全体としてかなり増大し、普及に役立つ場面があることも確かである。

以上、競争の必要性についての所見を述べたが、このことと同時に損保業界において協調が必要であるということについて所見を述べてみたい。

基本的なことは、契約者保護という面で業界がきちりとした対応ができていくということであれば、業界としての評判もよく、消費者の信頼が厚くなるわけで、それが最終的には、業界の発展につながるわけである。業界が発展することによって、或いは、各社の経営の健全性が発揮することによって、それは、間接的に契約者の保護にもつながるということになる。損害保険という商品の性格から、どうしてもある程度カルテル的とならざるを得ない面があることは前述したが、行政の立場からみて

も、一番大切なことは、経営の健全性であろうと思う。せっかく保険契約をしても、それが実際に事故が起きた時に払ってもらえないようなことがあっては、保険契約者に対する最も基本的なサービスに欠けることになる。カルテル体質即「悪」、自由競争即「善」という割り切り方でなく、契約者保護の観点からどうかをみるべきであろう。自由化の方向に誘導されていくと思うが、何んでも一挙に自由化すれば、いいというものではない。損保商品が最初にどれだけロスが出るか分からない性格のものであるだけに、これを野放しにした場合は、ダンピング競争に走りがちになり、基本的に「契約者の保護」ということに欠けるようなことがあっては何のための自由化だ、ということになる。

損害保険の事業特性、予測の不確定性、契約者間の公平確保、契約者保護の必要性、事業者の担保力維持の重要性、巨大リスク消化の必要などの面からみて、業界における協調の必要性は十分論じられてしかるべきであろう。

① 事業特性からくる協調の必要性

損保商品の原価は、一群の保険契約集団の保険期間がすべて満了し、保険金の支払いを終えて、はじめて計算しようという特性をもっている。したがって、契約にあたっては、「大数の法則」を利用して、過去の損害率と将来の損害発生予測に基づいて算定された保険料率を利用する必要性が生ずる。これを満たすためには、できるだけ多数、かつ詳細な統計資料を収集することが、要件とされ、これのため業界各社間の協力による業界統計が不可欠なのである。かりに各社が自社のみに限られた統計資料に基づいて独自の料率を算出することとした場合には、「大数の法則」が十分に働かないばかりでなく、自社の主観的、希望的判断が加えられやすく、料率の安全度、信頼度は低いものとなってしまう、結果的に消費者に不利益をもたらすおそれが大きくなる。全社が協調して算定会に料率の算定をゆだね、統一的な料率を用いる必要がある。

② 商品面からくる協調の必要性

損害保険は、商品の内容が複雑であるため、とくに一般消費者を対象とする商品では、その担保内容が十分理解されているとは、いい難い面がある。もし損害保険会社によって、商品の内容が大きく異っていた場合は、契約者に混乱を招くことになる。したがって、損害保険会社は、商品内容について協調して統一的な

ものとし、契約者が理解しやすいものとしておく必要がある。

その他、巨大リスク引受けにあたって、共同保険、再保険によって、危険の分散をはかる必要性から、各社協調することが必要であり、また、不良契約者についての情報交換は、一般契約者の利益を守る見地からも協調が必要である。

最近、銀行とか、証券会社、生命保険会社とか、みな業界内、業際間での商品開発、改善が行われている。わが損保も、やはり業際間競争の中で、あるいは外国保険会社との競争の中で、損保事業の一段の健全性、発展性がでてくるのであって、これは経済的必然性の中で、でてくる問題である。われわれは、そういうものに十分対応できるような諸方策、合理化、効率化の問題と今後取り組んでいかなければならないことも事実である。

損保事業においては、その事業の特性から、価格面での競争は制限されるべきであるとされているが、非価格面での競争は、活発に行われており、この結果、広報宣伝の活発化、消費者ニーズに応えた新商品の開発、保険料支払方法の多様化、損害査定網の拡充サービス、代理店のサービス面など消費者の利益向上に大きく役立ててきている。また、外国会社の市場エントリーは、自由とされており、こうした面からも、各社間の非価格面での競争は、活発化される環境下におかれているものと判断される。

損害保険経営においては、競争原理と協調が必要不可欠なことであるが、われわれは、競争原理の導入からくる弊害と協調から生じる弊害の比較考量によって、個々の問題を解決していく必要があると考えたい。協調すべき点は大いに協調し、競争すべき点では競争していくということ、この整合性を図る中で現在の損保の体制を維持していくことが大事なことであるとする。

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、われわれのとるべき方策について、将来を予測し、周囲の環境の変化にも注目し、各自の意見を自由に述べることを望ましい。

C-2

付加保険料率に各社個別の経営効率を反映させるということは、保険料率の自由化・弾力化の一策として論じられている。従って、かかる命題を論ずるには、まず保険料率の自由化・弾力化に言及することが望ましい。

1. 損害保険においても、消費者の需要の充足、公正な価格形成および事業の効率的運営のために各企業の自由な創意の発揮が望ましいことは、他の事業におけるのと変わらない。一方、損害保険においては、無制限の自由競争から生ずる各種の不合理や弊害を避けるために、共同行為や行政介入による若干の制約を設けざるを得ない。この両者の調和点をどこに求めるかは、多年、損害保険における大きな問題の一つであった。そして、その主要な問題は、料率の数値に関する画一体制の是非である。かつて、統計が不備であり、科学的な料率算定方法がまだ編み出されておらず、料率が粗雑であった時代には、各保険企業は守るべき料率の数値を自ら確実に把握していなかった。そのため、料率競争が破滅的な過当競争に向うことは殆んど必然であった。しかしながら、今日では事情はかなり異なっており、損害統計は相当によく整備され、クレームコストを綿密に算定している。すでに、競争市場となっている欧米保険市場において、近年、料率競争のために支払不能、倒産等を生じた例は——皆無ではないが——必ずしも多とは言えない。従って、このような現状況下で、料率の画一体制の社会的な利害得失を検討することが必要である。

(1) 料率の画一体制の短所

一般に価格カルテルの最大の弊害は、独占利潤の獲得のための不当な価格吊り上げであるが、政府による厳格な監督の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となる恐れは小さい。しかしながら、価格カルテルの下においては、そのほかに、事業の効率的な運営を阻害する要因——政府の監督をもってしても必ずしも効果的な制御ができないような——が作用しがちであることは、広く認められているところである。その第1は、コストの低減に対する阻害要因である。価格競争の存しない場合は、それが存する場合に比し、コスト引下げの誘因が弱くなるからである。また、競争における重点が、価格の引下げの代わりに販売力の強化などに置かれ、これがコストを押し上げることもあり得る。第2は、消費者の利益に対する感受性が不足する恐れであろう。往々、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。その結果は、消費者の必要とするものが充足されず、進捗が阻害される恐れがある。第3は、統制の際限ない拡大であろう。一つのものを制御すれば、他のものも制御しなければならなくなり、統

制すべきものの範囲が際限なく拡大する。統制しないものを残すと、その分野で不合理な過当競争が生じやすい。このため、カルテル・ルールは著しく多岐にわたり、かつ詳細・煩雑となる傾向があって、それが事業の弾力的・効率的な運営を阻害することもある。また、この状態の下においては、カルテル・ルールの抜け穴探しなども行なわれやすく、これが競争の公明正大さを害することにもなる。

(2) 料率競争の短所

他方、料率競争が種々の摩擦を伴いやすいことも、もちろんであり、先進諸国においても、料率競争のための経営破綻や、ある分野での恒常的な欠損が絶無ではない。一般社会に過当競争体質が存するときは、料率競争が不健全なものとなる懸念は一層大きいとも言える。また、一般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、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、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、再び供給が過剰となる。供給過剰の時期には、保険数理を無視した不健全な引受を行う保険者が現われ、他の保険者がこれに追随せざるを得なくなることも多い。また、供給の不足の時期には、危険の選択が過度に行なわれ、保険の利用可能性(Availability)の問題を生じやすい。このような現象は、明らかに料率競争の短所であるといえる。

2. 上記のとおり、料率の画一化と料率競争は、いずれも長所・短所を有しており、いずれが適当であるかの判断は、その市場におけるその時の状態を前提として、いずれの制度が弊害がより少なく利益がより多いかにかかるといえよう。付加保険料率における本問の命題もこのようなことを検討せねばならないが、かかる命題が現われる根拠としては、次の点にあるであろう。

すなわち、大量観察による共同計算を必要とするのは、クレーム・コストのみであり、事業費は各保険企業が単独にこれを見積ることができる。また、事業費率は、同一保険種目および同種のリスク・グループについても、各企業の経営環境、経営方針等によって異なるものであり、これについて各企業に共通の一定値を採用させることには若干の不合理があるともいえる。

しかし、実際には、付加保険料率を各企業の自由とすれば、料率競争の結果、多く

の場合、純保険料率をも自由にしたのと同様の状態を生ずるであろう。何となれば、競争市場においては、各企業は、実際の事業費率の高低にかかわらず、営業保険料率そのものを競争に堪え得る水準に定めなければならないのであって、その一部である純保険料率が共通化されていなくても、結果は殆んど同じになるからである。

3. 付加保険料率に反映させる各社個別の経営効率については、次の点に注意を要する。

損害保険会社の「経営効率」を客観的に評価し、比較することは必ずしも容易ではなく、収入保険料に対する事業費の比率が必ずしもそのまま経営の効率を示すものではないし、次のような諸要素を含むものであることに充分注意を要する。

(1) 損害保険会社の事業費は、代理店手数料等の募集費と社費（人件費、物件費）からなり、これらも収入保険料との関係から見て比例費と固定費ないし準固定費にわけると、前記の募集費は殆んどが収入保険料に対し一定率の比例費であり、その高低は保険種目・物件的構成と募集機関種別構成の差異を反映するにすぎず、経営の効率を反映するものは、事業費率の中でも社費率の部分に限定されよう。

(2) 社費率は、効率の要素を反映するものではあるが、それは、

- ① 保険種目・物件別1件あたり平均保険料差異と構成ウエイト
- ② 種目別の営業活動・引受業務・事務処理・損害調査等各面における経費率差異と保険料構成ウエイト
- ③ 種目別営業量と経営規模の大小など構造的な諸要因と各社経営の特色ないし企業努力の要因が複合した結果である。

社費率のうち、人件費に関しては、社員1人あたり稼働保険料など生産性を示す諸効率があるが、これらについても、個別企業の経営の効率以外の構造的な要因が含まれていることは言うまでもない。

(3) 事業費率の水準は種々の要因によって変動し、必ずしも効率の変化を示すものではない。たとえば、募集費率が代理店手数料率の改定、募集機関種別構成の変化、種目・物件別保険料構成の変化、分割払契約の増加に伴う集金費の増大等によって上昇し、事業費率の全体が上がったとしても、それは、効率とは全く関係がない。

社費率についても、前述の保険料構成変化、保険料払込方法別契約構成変化のほか、料率改定、商品内容変革の要素を含む1件あたり保険料の動向とこれに対応す

る業務内容・業務体制の変化あるいは物価・賃金動向の結果として生じた保険料増収率と社費増加率の比較高低により変動する。したがって、社費率の低減がそのまま効率の改善を意味するものではなく、その上昇が必ずしも効率の悪化を示すものでもない。

4. また、保険事業の本質と社会公共性から見て必要なサービスの内容充実の面を離れて、単に表面的な計数としての効率のみを重視すべきでないことは明白と言えよう。

契約募集にあたっての懇切な説明、代理店に対する適切な指導教育、災害予防に関する契約者への助言、事故発生の場合の被保険者および被害者への行き届いた配慮などのサービス面の充実ならびにそのための体制整備は、計数面では経費率を高める要素もっている。しかし、一方では、社会的要請に応えつつ、他方で経営の効率化を実現し、付加率の縮減により料率を低廉化して保険契約者の利益を推進すると同時に、経済・社会全体の効率的運営に寄与していくことが必要であろう。

C-3

わが国の損保業界に初めて長期積立型保険が導入される直接の契機となった昭和38年の保険審議会答申は、この種の保険が損害事業経営にもたらす意義について、次のように述べている。

「事故のなかった場合には何らかの還付金の支払があるという方式が、日本におけるある層の保険契約者の気持ちに合うという面もあるので、通常の短期掛け捨て方式の保険のほかに、新たにこの種の保険を実施する意義があると考えます。このように――新しい構想の保険に対する保険契約者の要望があることを考えると、これが適正な形で行なわれるならば、わが国における保険の普及を促がし、従ってまた、損害保険事業の体質改善に役立つものと思われる。」

上記のように、この保険審議会答申はこの種の長期積立型保険を損保業界へ導入することについて、保険の普及および損害事業の体質改善という二つの面で積極的な意義を認めている。同時にまたこの答申は次のように、この種の保険を経営する場合に配慮すべき点についても言及している。

「――この種の保険においては、長期の契約であって満期時には還付金の支払が行なわれるので、特に資産の運用に万全を期するなど、いやしくも契約者、被保険者の

利益を害することのない配慮が必要である。」

現在においてもこの答申の内容は、そのまま積立型保険を経営する場合の意義および配慮すべき点としてあてはまるのであるが、なおこれを敷衍するならば次のようになる。

(1) 損害保険の普及を促したこと——契約募集面における意義

わが国の一般大衆は貯蓄性向が高い半面、保険の必要性は感じながらもいわゆる掛け捨てを嫌う性癖もまたかなり根強いものがある。この潜在需要を長期積立型保険が顕在化した意義は大きい。現在、この種の積立型保険の総契約件数は、火災分野のものおよび傷害分野のものを合わせて約1,400万件程度と見込まれるが、このことからこの保険がいかに損保の普及にあずかって力があつたかは自明である。

また、この種の保険の発売を契機に、損保業界にマーケティングや保険セールスの技法が本格的に導入されるようになった意義も見逃せない。

(2) 損保事業の体質が改善されたこと——保険経営面における意義

家計保険分野においては、従来の短期掛け捨ての保険では一たんは契約されても継続落ちが多く、保険会社や代理店の経営にとって不安定な要素が内蔵されていたが、長期積立型の保険の場合には、少なくとも満期が到来するまではその存続率は高いので、良質な契約量の保持といった面で秀れた効果があり、その分体質改善が図られたし、また一般の代理店が新規開拓の面で活性化した効果も大きい。

一方、保険審議会答申が“この保険が適正な形で行なわれるならば”と前提条件をつけているように、保険会社にとっては契約の引受け面や維持管理面で、従来にも増して慎重な対応が要請されるようになった。すなわち、長期の保険であるだけにアンダーライティングには充分注意すべきであるし、また積立型であるだけに貴準の積立てを始めとして経営管理の全般にわたって保険数理に基づく万全な措置が欠かせないものとなっている。

(3) 長期資産が大量に蓄積されたこと——資産運用面における意義

この種の長期積立型の保険にあっては、当然のことながら満期時には満期返れい金と契約者配当金を支払わなければならないが、そのための準備資産は、現在、業界全体で約4兆4000億円にもなっている。損保の総資産12兆円のうち、約37%を占めるに至っているが、他の一般の資産がいわば損保100年の歴史の堆積で

あるのに対し、この長期積立資産は、近々わずか20年そこそこの営業実績によりもたらされたものである。短時日のうちにこれだけの資産が蓄積された意義は損保経営にとって決して小さいものではない。

損保における一般の資産が不時の巨額な保険金支払いに備えて、ある程度流動性を保持しなければならないのに対し、支払いの時期および金額があらかじめほぼ確定しているこの長期積立資産の場合には、流動性をほとんど要しないという特性もまた特筆に値する。

半面、損保経営にとっては、この積立資産を長期、安定的にしかも高利回りに運用しなければならないという重荷も負わされることになった。満期返れい金と契約者配当金を支払うためには、それが不可欠の条件であり、これを達成するためには、財務部門におけるスタッフの強化を始め、高利回り運用を果すためのノウハウの蓄積が今後における大きな課題となっている。

以上、長期積立型保険の導入が損害保険経営にもたらしたインパクトとその意義について概観したが、近時、この分野においても従来の物保険から人保険に重点が移行してきており、契約者に対する貸付け機能の強化と相まって、この種の保険が持つ金融商品的側面がますますクローズアップされている。このように積立型保険が持つ可能性がますますふくらむと同時に、その結果として、今後は業際競争という新たな局面も展開されようとしている。

C-4

損保業界各社が日本アクチュアリー会に加入し、損保アクチュアリー養成に本格的に取り組み出したのは昭和45年以降であり、それほど古いことではない。その直接の契機は、損保業界において生保商品とその仕組みにおいて共通する長期積立型の保険商品を売り出したことにある。

しかし欧米においては、損保でこのような積立型保険が存在しないにも拘らず、日本より古くから損保アクチュアリーが活躍しており、損保アクチュアリーの活躍すべき分野が、積立型商品の分野に限られるものでないことは勿論である。欧米においても、損保アクチュアリーが、保険経営上、重要な役割を担うようになったのは近々30~40年のことであり、しかも地域や国の個別保険事情によって、活躍の態様にもかなり相違があ

るのが実状である。

日本においては、損保アクチュアリーの仕事が職能として確立するのに、なお若干の時日を要するであろう。しかし損保事業に対する社会的要請や行政の動き、就中、国際化や自由化への動向は最近とみに顕著になってきており、損保事業にとって合理的、科学的な経営管理手法を導入することの重要性は、ますます大きなものとなっている。

このような情勢のもとで、今後損保アクチュアリーの果すべき役割は、損保事業のあらゆる分野にわたり、多種多様なものとなる。その主要なものとしては――

- ・ 損害統計の作成とその分析
- ・ 未払保険金の統計的見積り
- ・ 事業費の配賦を含む保険料率の算出
- ・ 責任準備金算定方式の開発と実際の積立て
- ・ 再保険スキームに関する企画・立案
- ・ 資産運用計画の方針決定
- ・ 積立型保険を含む各種商品の収支分析・管理
- ・ 商品政策・商品計画を含む経営計画の策定

等々が考えられる。

また今後の市場環境としては、①経済の安定成長の定着、②コンシューマリズムの高まり、③業際を含む競争の激化等が予想され、緻密な計数管理の必要性はさらに増大するであろう。

本問においては、以上の背景を踏まえ、広い視野に立って損保アクチュアリーの果すべき役割について論じてもらえばよい。

経営 Management

1. 地域別もしくは保険種類別または両者の組合せによる利益管理につき、所見を述べよ。

Express your opinion on the profit management system by either regional division or type of insurance, or by combination of the two.

2. 自己の所属する部門（例えば、個人保険部門、団体保険部門、財務部門）でのアクチュアリー職を説明し、かつ、その部門のアクチュアリー志望者に対する養成計画案を述べよ。

Explain the function of an actuary in the division (e.g. individual insurance division, group insurance division, financial division) to which you are attached, and refer to your idea of the training plan for a would-be actuary in the division.