

## 経営（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 （4問中2問を選んで解答せよ。）

1. 近時、資産運用面では、市場性資産（債券、株式、特定金銭信託等）や外貨建資産の占率が増加してきている。  
こうした情勢下で、経営の健全性の確保（内部留保の持ち方、リスク管理のあり方等）と契約者還元（内容、方式、時期等）とのバランスをとることが、一層重要になっている。  
かかる課題について所見を述べよ。
2. 高齢化社会を迎えつつある中で、今後、生命保険業界（または共済等）が提供しうる新たな商品・サービスについて所見を述べよ。  
既存の商品・サービスの改善あるいは提携によるものを含めて論じてよい。
3. あなたが消費者あるいは契約者ならば、生命保険会社（または共済等）に何を望むか。  
その主な事項を列举し、そのうち一つの事項（今回の経営Aの試験問題の中から、あなたが、本問以外に選択したテーマに関するものを除く。）について、業界の現状を簡潔に述べ、今後に望まれる方策を詳しく提言せよ。
4. 生命保険経営において、アクチュアリーが果たすべき役割およびその養成について所見を述べよ。

B （4問中2問を選び解答せよ。）

1. わが国の公的年金制度の統合に関し、現状を簡記し、今後の方向について所見を述べよ。
2. 所謂ポイント制退職金の企業年金制度への移行について、問題点を列举し、所見を述べよ。
3. わが国の厚生年金基金制度における剰余金の取扱いにつき、現状を簡記し、そのあるべき姿について所見を述べよ。
4. 年金資産の数理的（actuarial）評価の導入について所見を述べよ。

C （4問中2問を選んで解答せよ。）

1. 損害保険における保険料払込方法の多様化について論ぜよ。
2. 損害保険におけるモラルリスクについて論ぜよ。
3. 損害保険会社の業務提携について所見を述べよ。
4. 損害保険経営において、損保アクチュアリーが果たすべき役割およびその養成について所見を述べよ。

## 経 営 ( 解 答 例 )

A - 1

最近の資産運用面での変化や負債面での変化を把握し、収益構造が変化しつつあることを明確にした上で、経営の健全性の確保や契約者還元のあり方・そのバランスについて見解を示してほしい。

以下に、一つの解答例を示す。

### I 資産運用面の変化

次のような環境変化の下で運用実態は大きく変化しつつある。

#### (1) 環境の変化

- ①金融の自由化・国際化の進展（グローバルゼーション）
- ②企業の資金需要の低下および資金調達手段の多様化（とくにセキユリタイゼーションの方向）
- ③情報メカニズムの高度化
- ④顧客意識の変化
  - ・個人・法人の金融資産増大
  - ・金融サービスニーズの多様化
  - ・金利選好意識・金融機関比較意識の高まり

#### (2) 運用状況

- ①運用資産構成の変化
    - ・一般貸付から有価証券へ資産シフト
    - ・外貨建資産の増加
    - ・特定金銭信託の活用
  - ②総資産利回りの低下
  - ③投資リスクの質的变化、巨額化
  - ④運用手法の高度化・多様化
- ・高収益、高利回りの追求は、同時に投資リスクの増大をもたらす実態になっている。

### II 負債面の変化

負債面では、

- ①保険商品の多様化
- ②一時払商品の高伸展

③個人年金保険・団体年金保険の伸展

④変額保険の販売

⑤他金融機関を含めての価格競争

等の変化があり、これらの結果、収入保険料・増加資産の伸びは堅調に推移し、資金需要低迷下において運用面では市場性資産へのシフトを強めた。また、低金利下における予定利率およびその他諸利率の水準、ソルベンシー確保という点からの責任準備金算出方法についても検討する必要性が生じている。さらには、短期一時払商品の増大により資金の流動性確保について従来と異なる対応が必要である。

### Ⅲ 収益構造の変化

I、IIの変化を受けて収益面では次のような変化をもたらしている。

- ①インカムゲイン主体からキャピタルゲイン・ロスを加味した総合収益志向
- ②為替レートや市場価格の変動による損益のフラクチュエーションの増大
- ③貯蓄性商品、低ローディング商品の進展による保険関係収益拡大の困難さ

### Ⅳ 経営の健全性確保と契約者還元のバランス

#### (1) 資産運用の最適ポートフォリオとリスク管理

生保の資産運用の原点である「安全かつ有利の原則」に立つてポートフォリオおよびリスクをコントロールしていく必要がある。

##### ①ポートフォリオ

生保資金の中・長期性に鑑み、中・長期的に収益を最大化するポートフォリオを志向すべきである。収益自体がインカムゲイン主体から変化していることから収益目標としても直利志向でなくキャピタルゲイン・ロスおよび含み益を総合勘案した新たなターゲットを目指す必要がある。

市場性資産が増大していくことから、経済・金融環境の変化に対応したポートフォリオが必要であるが、徒に短期的視点を強めるだけでなく、むしろ大きな変化を見据えてポートフォリオを誘導していく方向をとるべきである。なお、今後は特別勘定が複数化していこうが、それらの運用ポートフォリオは、各商品特性に応じて決められていくべきである。

##### ②リスク管理

金利変動リスク、為替変動リスク、流動性リスクについては、複数の経済環境予測や金利シナリオの下で定量的に把握し経営体力との相対でリスクコントロール(主としてギャップのコントロール)を行うべきである。

リスクヘッジの方法としては、各資産の中で

- ・投資先の分散(銘柄、業種、国別)

・先物取引、オプション取引でのヘッジ  
等多様な対応が必要である。

また、資産間でのリスクの相殺関係を分析し、アセットミックスによるリスクヘッジのあり様を把握しておくべきである（大きくは、株式含み益と外貨建資産の為替損）。他方、リスクヘッジ手段の多様化によりオフバランスものが増大しておりこれ自体を管理しておくことも必要になる。

## （２）内部留保の充実

生保会社としては、日常的に前述のようにリスク管理を行うことは勿論であるが、それには限界もあり、将来のリスクに備えソルベンシー確保のために内部留保の充実に努めるべきである。

さて、将来のリスクとしては、大地震等偶発的な保障危険と経済変動による投資リスクがあり、ここでは後者について論じる。

投資リスクには、

- ・貸付先の経営不振からくる信用リスク
- ・市場性資産からくる価格リスク
- ・外貨建資産からくる為替リスク

が挙げられ、信用リスクについては生保は永年審査能力の一層の向上と貸倒引当金により対処してきたものであり、近時価格リスク、為替リスクへの対処が必要となってきた。

### ① 価格リスク

生保会社は、経営の健全性保持のため上場有価証券は、低価法で評価することとされており、毎年の評価損は直ちに当年度の損益に反映させている。従って現実には含み益が形成されていくわけで、これが、将来の価格変動リスクのための内部留保となっている。

一方、資産運用面では、低金利下での収益確保のためキャピタルゲインを恒常的に計上して契約者還元をしていく要請があり、また現在行っている特別配当についての潜在負債に対しても財源対応の必要がある。

従って、生保の含み益については、

- （ア）将来の価格変動リスクに備えるもの
- （イ）特別配当の財源として備えるもの
- （ウ）安定的に経常益として実現していくためのもの

としての多面的な意味合いがあると考える。

経営の健全性重視の立場からは、まず（ア）について定量的な認識を行い、それへの、到達を優先しつつ（イ）、（ウ）を図っていくべきであり、この間

のルール作りが必要である。なお、含み益の実現化には売却益についての保険業法 86 条の適用ルールとともに、保険業法で明記されている 84 条の評価益計上という方法を検討するべきと考える。

## ② 為替リスク

外貨建資産として保有している以上、為替リスクは常に考えられるわけで、本来内外金利差の一部または全部を将来の為替変動対応として準備金に積み立てておくべきである。

こうした、為替変動準備金の新設が当面難しいのであれば、危険準備金のなかで考えていくか、上記含み益の（ア）の定量把握の中で外貨建資産の価格リスクをより大きくウエイト付けしていく方向を検討すべきである。

## （3）契約者還元について

配当は、比較的安定した通常配当と最終精算配当としての特別配当の 2 本建の方式が妥当である。

利源別配当方式による剰余と配当の財源対応については、運用環境の変化に伴い新たな意味付けが必要であろう。具体的には、通常配当の財源としてキャピタルゲインの一部を使用できるようにするなど総合財務収益に対応した還元方式を検討していくべきであろう。

特別配当は、現在ベスティング（事前積立方式）と毎年賦課方式により行っているが、賦課方式部分についても潜在負債を常に把握して含み益等の内部留保と財源対応を図っておくべきである。

即ち、財務収益のうち、インカムゲインとキャピタルゲイン（ないしは評価益）の一部による比較的安定した通常配当と、剰余金の未精算部分・キャピタルゲインおよび含み益についての最終精算分としての特別配当という構成が望ましい。

従って、通常配当自体ある程度経過年数と共に利差配当率は高くなる。また特別配当は本来消滅時配当であるが相当の水準であれば事前積立が必要となりその分については長期継続契約配当として早期還元という方向にならざるを得ず、配当が三分化されていこう。なお、通常配当と長期継続契約配当は統合していくことも検討すべきである。

高齢化社会における生活の変化を予測しそこから各種のニーズを想定した上で、生保業界としての対応策について見解を示してほしい。

以下に、一つの解答例を示す。

#### I 高齢化社会への進行と新しいライフサイクル

高齢化社会に向けて次のような変化が進行している。

- ・生活水準の安定、医療技術の進歩等による平均寿命の伸長  
人生 80 年時代の到来  
定年後 20 年時代  
寡婦期間 10 年時代
- ・核家族化の進行、自助努力意識の高まり  
老後の不安増大（老後生活費、住宅、雇用、健康）  
生活設計思想の向上
- ・老後は、人生の総決算期にあたり各種の格差が大きい  
貧富の差  
健康の差  
生活様式の差（子供と同居か、働いているのか）

#### II 高齢化社会におけるニーズと対応策

高齢者のニーズを大別すると次のとおりである。

- ・老後の生活保障としての年金
- ・老後の医療保障および健康維持のためのサービス
- ・退職金等資産の高利回り運用
- ・相続対策等各種コンサルティング

高齢者は、青壮年層より生活様式が多種多様であり自在性のある商品・サービスの提供が必要となる。

生保業界としては、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ると同時に公的保障の補完という社会的責務を果たしつつ多様なニーズに応えるため今後次のような商品・サービスを検討していくべきである。

##### ①多様性・自在性ニーズへの対応

保険料の払込方法、保険金、給付金の受取方法等について多様なニーズに応じていく必要がある。

- ・頭金制度、一時払中途増額制度の拡充
- ・短期保険料払込方式、転換の多方向化
- ・保険金・給付金の年金払・据置払の活用、契約内容変更制度の多様化
- ・配偶者・家族への死亡保障拡充
- ・カード或いは提携商品による保険料払込の自在化
- ・退職者向け団体保険制度の改善・普及

#### ②年金ニーズへの対応

- ・夫婦連生年金
- ・トンチン性の導入（生存保障性の強化）
- ・変額個人年金の開発
- ・実質価値の維持（インフレ対策）
- ・住宅担保年金制度
- ・年金開始年齢の選択制

#### ③医療福祉ニーズへの対応

- ・医療保障の保険期間の終身化、短期払込方式の開発
- ・高度先進医療保険の開発（健保対象外費用の保障）
- ・老人介護保険の開発（いわゆる痴呆、寝たきりを保障）
- ・現物給付とリンクした保険サービスの提供（看護人派遣等）
- ・がん保険に代表される特定疾病を対象とする商品
- ・通院給付医療保険（疾病給付）
- ・歯科医療保険
- ・年金ホーム保険
- ・健康・福祉関連事業によるサービス（人間ドッグ特約、在宅ケア特約等）
- ・老人向けスポーツクラブ

#### ④資産運用ニーズ

- ・ユニバーサル保険、変額ユニバーサル保険
- ・市場金利連動型貯蓄性商品
- ・総合口座（カード）による利便性向上

#### ⑤各種コンサルティング

- ・相続税対策
- ・老後生活設計コンサルタント

これらの新たな分野における商品・サービスの設計にあたっては特に次のような諸点に留意する必要がある。

- ・基礎率の設定

十分な統計・経験率のない分野での基礎率設定にあたっては、安全性を十分見込む（有配当）とともに、一定年齢に到達した際のオプションとしておき、オプションの基礎率は、データの充実に応じて更改していく方式が有効である。

・現物給付

各種サービスには、いわゆる現物給付のニーズが強くなってこよう。この点についても、保険契約に直接組み込むには困難があり、保険金や給付金でサービスを購入する方式とし、このサービスの提供を関連会社あるいは提携会社で実施するべきであろう。その意味で生保会社の関連会社業務の規制緩和が必要になっていこう。

・生存保障分野での将来の管理コスト

生存確認や年金支払コスト等生存保障分野での管理コストのアップが予想されるため、契約名寄せ、家族名寄せ（自社内・業界内）やカード活用等格別の工夫、対策が望まれる。



本間については、消費者あるいは契約者の立場からは多様なニーズがあり、各自の考え方により様々な方策の提言があるものである。

そこで、そのすべてを記することは不可能であり、下記は一つの解答例に過ぎない。

1. 生命保険会社（簡保、共済を含む）に望む主な事項を先ず挙げる。

(1) 多様化する需要に応える保障システムを豊かに保有する。

(2) (1)に基づき契約者個人別に常に1契約でオーダーメイド化し、そのライフサイクルに合わせて、①保障リスクの種類とその保障額（満期金額、死亡保障金額、年金額など）、②保険料の額・払方、配当金の受取方等の変更ができるようにする。また、同時に契約者の要求に応じていつでも個々の契約についての内容・現況（保障内容、払込保険料、解約払戻金、配当金の履歴等）が、報告されるようにする。

(3) 会社の経営全容の公開と、経営効率格差を反映した剰余の契約者還元の徹底をはかる。

(4) 高齢者社会における福祉を増進させる種々の施策を講ずる。

2. ここでは、(4)における重要課題である介護について、業界の現状と生命保険会社（以下「生保会社」という。）に対する施策を提言する。

(1) 要員の確保と育成

介護を担う要員については、医師や看護婦などの医療的側面と、介護を担当する介護人、家事サービスを提供するホームヘルパーなどの福祉的側面の二方向からのアプローチが必要であり、これらが適切に組合わされることによって最適な介護が可能となる。こうした観点から、医療、福祉、家族の有機的な連携をはかるため、個々の介護要員の業務内容を十分に把握するとともに、要介護者やその家族の需要を査定し、必要なサービスを適切に振り分けることを行う要員が必要となる。

特に近年益々比重を増してきた在宅ケア・サービスについては、求人求職情報のネットワーク化等による民営職業紹介事業の活用や、フルタイムのみならずパートタイマー・ボランティアなどが参画しやすい仕組みをつくっていくことが重要である。

ここに、生保外務員はより地域内の事情に精通することにより、このシステムづくりに重要な役割を果たすことができると思う。さらに生保会社は、要員の育成活動への参画（施設の建設提供、実地の経験を活かした育成方法の提供など）に踏出すこともできよう。

## (2) 施設の建設と運営

現在、一部の生保会社では、一定額の一時金を支払うことにより、終身ケア付の住宅入居を可能にしており、また、農協共済では主に交通事故による障害者を対象として2か所のリハビリテーションセンターを運営しているものの、この方面への業界の対応はまだ緒についたばかりである。

このため、在宅ケア・サービスを円滑に行い得る住宅、デイケアとショートステイを含む介護施設、リハビリテーションセンターの建設や出資による提供とその運営が望まれる。

## (3) 機器の開発・介護ノウハウの提供等

介護ロボット等機器の開発、リースへの参画・促進、予防、介護（特に家族による在宅ケア）・リハビリテーション等のノウハウの提供、技術の開発と医学・医療に関する研究助成等を行う。

## (4) 保険による保障の提供

この内容について、以下やや詳しく述べる。

# 3. 介護保険による保障の提供

## (1) 基本的な考え方

生保会社に対しては、上記2.のうち、介護サービスを提供できる保険が先ず求められる。現在既に、介護要員派遣機関と提携し、介護サービス付の給付を行

っている生保会社もあるが、これをさらに広めていく必要があり、さらに介護の給付に当っては、既に痴呆による要介護状態の発生のみを給付の対象としている生保会社や、痴呆も含めた要介護状態の発生に対して給付を行う特約を主契約に付すことができるようにしているところもあるが、より多くの生保会社が、老人に多く発生する痴呆をも給付の対象とすることが切望される。その保障の提供に当っては、在宅ケアを促進し、家族ケアを援助する方式とすることが望ましい。この場合、金銭給付タイプの介護保険だけでは十分ではなく、ケア・サービスによる保障も合わせて提供するものが要望される。ただし、こうした現物給付が確保され難い事情におかれている場合には、金銭給付とケア・サービスの給付とが併用となるのも止むを得ない。

## (2) 給付の対象

次に、現在既に一部の生保会社で実施されているものも含めて、介護保険の給付対象とすることが望まれる内容を挙げることにする。

### A. 在宅ケア、デイサービス、ショートステイの場合

#### ① 訪問看護の費用

公的保険で給付外となる訪問看護の費用を保険の対象とすることが考えられる。

#### ② 介護人の派遣を受けた場合の費用

#### ③ 家族の介護費用

#### ④ 入浴サービスの費用

#### ⑤ デイサービス、ショートステイの費用

#### ⑥ 介護機器の賃貸料、介護用品の購入費

#### ⑦ ケアのための自宅の改造費

### B. 入院の場合

#### ① 付添看護人の費用

#### ② 室料差額の費用

- ③ 家族の付添の費用
- ④ 入院に関わる諸雑費
- ⑤ 退院後の在宅ケア，デイサービス，ショートステイについても，A. に掲げる給付

### (3) 留意点

現在実施されているこの種の保険・共済は、長期の積立方式を前提としたものである。しかしこれだけでは高齢者に対し早期に普及できず、また保険料も高額である。そこでこの欠陥を補い需要に応えるために、給付期間を短期間とし、積立を伴わず、かつ公的サービスの利用者は給付対象外とした型を併設することについても検討が望まれる。

この種の契約は、将来にわたる不安定なリスクを対象とすると同時に物価上昇に伴う給付額の増大に対処しなければならない。従って安全かつ高収益を確保する資産運用と、販売費を初めとする事業費を軽減できる運営方式を採ることにより、付加保険料を縮減することが切望される。さらに税制についても、保険料の所得控除や給付額に対する優遇措置を講ずる施策が必要である。

A-4

本問の解答に際しては、さまざまな視点からの解答が考えられるが、ここでは「基本的な業務内容」「発展的役割」「アクチュアリー養成」と論述を組み立てる場合をとりあげ、各々のポイントを列挙することとする。

(1) アクチュアリーの基本的な業務内容は次のとおりと考えられる。

- ① 事業年度末における負債の評価。具体的には責任準備金・危険準備金・配当準備金等の計算および正当性の確認等
- ② 会社の収支構造の計数的分析。具体的には利源分析による利源別損益の把握、経験死亡率の測定等
- ③ 配当計画の立案。具体的には配当体系、水準、財源の決定等
- ④ 統計関係資料の作成。具体的には事業成績表の作成等
- ⑤ 諸保険価格の決定。具体的には数理計算基礎率の決定、保険料率、解約返戻金率等の保険価格の算出および正当性の確認等
- ⑥ 予測業務。具体的には年始または事業年度中における事業年度末の計算数値の見積等
- ⑦ 外務員給与規程の作成。具体的には付加保険料と支給規程の関連チェック等

(2) 発展的役割として次のとおり考えられる。

- ① 会社の方針、特に長期経営計画、資産運用計画、システム開発計画、商品計画、営業計画の企画、立案に参画すること。
- ② 経営全般についての現状分析を行うこと。特に外部環境として保険市場マーケティング分析、内部環境としてはALM手法による資産と負債のバランスチェック等が挙げられる。
- ③ 経営全般にまつわるリスクを把握し、リスク対策に寄与すること。
- ④ 経営全般に関する管理に参画すること。具体的には、予算管理、投資資産のポートフォリオ管理、EDPシステムの管理。

(3) アクチュアリー養成については、次の段階があると考えられる。いずれも原則論は教科書、アクチュアリー講座等で学べるが、それ以上は自己研さんを積むとともにOJTを中心に習得していく必要がある。

- ① 第一段階・・・アクチュアリーの専門的分野での実力を身につける段階  
特にこの段階では、正確な数理計算力、論理的な思考力を身につける必要がある。

- ② 第二段階・・・アクチュアリーに関係する広範な分野で、実務経験を積むとともに、他部門との関係を深める段階

特にこの段階では、生命保険事業を取り巻く環境についての理解力、業界内外の情報収集能力、他部門との交渉力、総合的な思考力を身につける必要がある。

- ③ 第三段階・・・経営に関する見識を高める段階

特にこの段階では、金融等の経済に関する理解を深めるとともに、専門分野のみならず経営全般について正確な判断力を身につける必要がある。

## 採点にあたっての感想

経営Aの採点をして感じたことをいくつか挙げておきたい。

### 1. 記述の主体を自己の見解に

今回の解答に事業環境や背景などについて多くの記述をしているものがあったが、記述の主体を自己の見解におくようにされたい。

### 2. 文章の段落には見出しを

自己の論旨を順序立てて展開することが大切である。そのためには文章の段落に見出しをつけることが有益である。

これは論旨の整理に役立つと同時に、採点者に余計な負担を強いることなく、理解されやすいという利点を生む。

### 3. 対立する意見も記述し評定を

自己の見解の記述が根幹であることはいうまでもないが、その際、別の見解が存在するときはその要旨を記述し、それを評定した方がよい。その上で自己の見解を客観的な態度で打出したならば、採点者に解答者の理解の深さを印象付けることにもなり有益である。この場合、自己の見解は、必ずしも独創的なものではなく他者の言っていることであっても差し支えないが、その旨をことわった上での自己の判断によるべきであろう。

なお、この結果、解答は1問につき、指定用紙1枚程度では先ず無理で、正味2枚（1行おきに書けば4枚）程度が必要となろう。

### 4. 正しい用語で整然とした文章を

今回の答案で誤字がなかったものは少なかった。この水準では、日々の業務にも支障を来たすばかりでなく、本人の信頼性をも損なうごとなりかねない。

正しい表現により、自己の見解を的確にかつ平易に述べる努力を惜しんではならない。

以 上



B-1

(解答のポイント)

わが国の公的年金制度は国鉄共済の財政破綻から昭和59年に国家公務員共済組合と公共企業体職員等共済組合が統合となり、また昭和59年2月に「公的年金制度の改革について」が閣議決定され、公的年金制度の一元化への方向づけがなされた。

その骨子は

- (1) 基礎年金を創設して、国民年金、厚生年金保険、共済年金に共通の制度を導入し、昭和61年から実施する。
- (2) 船員保険の職務外年金部門を厚生年金保険に統合する。
- (3) 昭和61年以降は給付と負担の両面において制度間調整を進め、昭和70年を目途に公的年金制度全体の一元化を完了させる。

これを受けて昭和61年に公的年金制度が改正されたが、この年金改革の基本的目標は

I. 全国民共通の長期的に健全かつ安定した公的年金制度の確立

II. 世代内・世代間での公平性の確保

であり、基礎年金導入の目的は、つぎのとおり。

- ① 制度間格差の是正
- ② 高齢化社会に伴なう産業構造や就業構造の変化による影響を断ち切る。
- ③ 重複給付・過剰給付を整理する。
- ④ 婦人の年金権を確立する。
- ⑤ 適正な給付と負担のバランスをとる。

また、この改正により公的年金制度はつぎの六つの制度となった。

- ア. 国民年金
- イ. 厚生年金保険
- ウ. 国家公務員等共済組合
- エ. 地方公務員等共済組合
- オ. 私立学校教職員共済組合
- カ. 農林漁業団体職員共済組合

これを給付水準から大別すると、

- ① 国民年金………1階建(老齢基礎年金)
- ② 厚生年金保険…2階建(老齢基礎年金+老齢厚生年金)
- ③ 共済年金………3階建(老齢基礎年金+老齢厚生年金+職域年金)

となり、上記の現状を踏まえて公的年金制度の統合についての今後の方向について論ずる必要がある。

論点としての項目をまとめるとつぎのとおり

1. 上記基本的目標、基礎年金導入の目的は現制度で十分達成したのか。
2. また、その達成のためへの制度改正について
3. 一元化にむけての制度改正について
4. 公的年金は一元化すべきなのか  
自営業者、民間勤労者、公務員と職業の性格の違いを踏まえてどこまで統合すべきか
5. 公的年金と私的年金(企業年金、個人年金)のあり方について

これらについての具体的項目としては

- (1) 給付水準の妥当性  
社会保障部分として基礎年金の水準は十分か

負担と給付の均衡、公平性・公正性からさらに給付水準の引下げを行うかどうか

- (2) 2階部分(老齢厚生年金)の負担の公平性(男女間、制度間)
- (3) 年金支給開始年齢の統一  
⇒労働条件の確立(65歳定年制等)
- (4) 財政調整の問題  
当面としては国鉄共済の救済問題および共済年金にはスライド付職域年金が加算されている問題
- (5) 国庫負担の考え方
- (6) 既得権、期待権への対応
- (7) 業務処理体制の統一
- (8) 公的年金と企業年金(厚生年金基金、適格年金)の関係
- (9) 共済年金の職域年金と企業年金  
公務員……………職域年金+退職金  
民間勤労者……退職金の年金化による企業年金
- (10) 自営業者に対する所得比例年金制度の導入

## B-2.

近年我国でもポイント制退職金制度を採用する企業が増加してきているが、その背景として、

(イ) 企業の人事・給与政策が従来の年功序列主義から能力・業績主義へと転換しつつあること、

(ロ) 企業が退職金増高の緩和策を求めはじめたこと、

の二点を指摘することができる。即ちポイント制退職金制度は、通常

(勤続ポイント+職能資格ポイント)の累積×ポイント単価×退職事由別乗率のごとき形で退職金を規定する制度をいうが、この形にすれば従来給与の中に含まれていた勤続要素、職能資格要素等の評価が分明化すると同時に、ポイント単価を操作することによって給与の所謂ベース・アップ分の退職金へのはね返りを適正な水準におさえることができるからである。勿論、このような効果は給与体系そのものを再構成することによっても得ることはできるわけであるが、給与と退職金とを切断するポイント制の方が、扱いがより簡明であるという点は否定できないであろう。

ところで、ポイント制退職金制度が普及するにともない、新しくポイント制退職金の企業年金化という要請が生じてきたが、ポイント制退職金は従来一般的であった給与比例制退職金とはやや異なる側面をもつため、企業年金制度への移行に際して解明を要する問題点が少なからず派生するという事態となった。今、その問題点の核心部を整理して述べるとすれば、おおよそ次のごとくとなろう。

### (1) 年金制度としての問題

これは一口に言えば、退職年金制度としての合理性に係わる問題であって、年金制度の適格性につらなる問題である。これには更に二つの側面があって、

(イ) 退職年金制度として公平な制度であるか、

(ロ) 退職年金制度として安定した制度であるか、

が、まず問われねばならないということである。

このうち、(イ)は端的に言って不当差別(またはその裏返しである特定者優遇)が行われていないことの確認の問題であって、更に具体的に言えば、勤続系と職能系とのバランスがどのようにとられているかの確認の問題である。一方、(ロ)は恣意性がどのように排除されているか、乃至はポイント基準の明示の問題から最終ポイント比例制の是非にまで及ぶ問題である。

### (2) 年金数理上の問題

現在、税制適格退職年金制度でも厚生年金基金制度でも制度は適正な年金数理に基づいて運営されなければならないとされている。従って、ポイント制退職金の企業年金化に際しても、それが現行の年金数理の枠組に適合するか否かがまず解明されなければならないわけである。この問題についても、

(イ) 形式面での適合性

(ロ) 実体面での適合性

の二つが問われねばならない。このうち(イ)については、例えば給与比例に準じる扱いのできない制度をどう考えて行くかという問題がある。また(ロ)については、例えば給与比例に準じた扱いが形式的に可能な制度でも、計算根拠となる基礎指数の安定性をいかにして確認確保するかという問題がある。一例を挙げるならば、ポイントの推移が給与の推移と著しく異なる動きをするような制度をどう考えるかという問題がそれに該当する。

(3) その他の問題

ここでは、

(イ) 管理運営上の問題

(ロ) 移行時の経過措置の問題

の二つを挙げるにとどめるが、(イ)は要するに個人別のポイントのヒストリー管理とそれの受託機関への連絡をどのように的確に行うべきかという問題であり、(ロ)はポイント制移行前のポイント評価をいかに適正・的確に行うかという問題であって、ともに実務上はかなりの問題点を含んでいる。

さて、以上のごとき問題の解明に時間を要していたため、従来はポイント制退職金の企業年金化は、原則として取り扱うことができなかった。ただ、一部には、給与比例制にごく類似したポイント制があり、この制度については給与比例制の形に置き直して取り扱うということが考えられていた。ただし、この場合でも、例えば税制適格退職年金制度では、適格性の判定は給与比例制としての適格性の判定基準によってこれを行うとの考え方であったのである。

ところで、昭和61年12月にいたり、税制適格退職年金制度については、一つの基準が公示(S.61.12.26付 査調 4-21)され、これによって限定的ながらポイント制退職金の企業年金化が改めて認められることとなった。今、この基準の要点を列挙するならば、

① 累積ポイントによる制度であること。

②-(イ) 職能資格・その昇格基準が就業規則等によって明定され、使用人がそれを

周知しうること。

- (ロ) 昇格基準が不当差別的な基準を含まないこと。
- ③- (イ) 職能資格別ポイントが年金規程等において明定されていること。
- (ロ) 職能資格別ポイントがおおむね規則的であること。
  - (ハ) 職能資格別ポイントの最高と最低の格差が、給与格差と大幅に乖離しないこと。
- ④ 給付額の格差比率が就業規則等の退職金格差比率と同程度であること。
- ⑤ 数理計算における給付額・掛金額は職能資格別ポイント×単価を基準給与として算定すること。

この基準を既述の問題点と対比させるならば、いずれもが問題(1)、(2)をふまえ、それらをクリアーするための基準であることが判るであろう。ただし、この基準は各問題点を解明して答を出したという性格のものでなく、各問題点のうち、ひとまずクリアーし得る部分を取り出してそれを基準として設定したという性格のものであり、実態的にも、従来考えられていた"みなし給与比例制"への置き換え可能な制度の範囲を大きく広げたというようなものではない。この意味では、依然限定的な基準であるほか、特に年金数理的な扱いについては従前同様アクチュアリーにその解明をほぼ全面的にゆだねた基準であるということもできるであろう。

なお、厚生年金基金制度では現在のところ認可基準上明定された基準はまだなく、個別審査の上、適格退職年金類似の基準で個々に認められるというのが実情であり、その全面的な解明はなお今後に残されている。

以上いずれにしても、制度としての適格性基準はかなり明確となりつつあるが年金数理上の問題、特に給与比例制との同異の把握と、それへの対処はまだまだ遅れており、今後引き続き基礎的な解明を積み上げる必要があると考える。

### B-3.

厚生年金基金制度における剰余金とは、一般には、毎年度の年金財政決算結果である財政上の(損)益額を指す。財政決算が、実現値たる資産と評価値たる責任準備金との突き合せという枠組みを通して実行されることから了解されるように、剰余金は年金財政上の各評価(予測)要因の誤差乃至はふれより生じるものである。

厚生年金基金制度においては、剰余金は、毎年度の財政処理上は、別途積立金の積増しに充当され、換言すれば、別途積立金として基金内(年金経理内)に留保される取扱いとなっている。この別途積立金は、現在のところ、その使途(取崩し目的)は限定的であって、

④ 財政決算時に生じる財政上の欠損の補填

⑤ 財政再計算時または制度変更時に生じる後発債務の補填、あるいは、掛金率の引下げ

に限ってその取崩しが認められ、長期間にわたり、かなりな水準の別途積立金が残存する所謂オーバー・ファンディングの状態にあっても、その自由な取崩しは認められていない。

なお、現在のところ、剰余金発生の最大の要因は、資産運用成果が大幅に予定(計算)利率を上回ることによる運用益(利差益)発生に求められるが、この運用益に限っては、前記のほか、特別な処理が認められており、一定の条件付きでその一部分を業務経理に繰入れる扱いが許されている。つまり、運用益に限りその一部を基金運営費に「まわす」ことが認められており、しかもこの場合、財政損益とは一応無関係に運用益処分ができる形となっている。

一方、財政決算と財政再計算との関係をもてみると、財政決算損益は、評価(予測)要因につき、実現値と当初(前回再計算)の評価(予測)値との乖離に基づきそれが発生するに対し、財政再計算時には、評価値そのものを再評価し直すため、新しく新・旧評価値の差に基づく「損益」が発生するのが一般的である。このため、例えば、毎年度の財政決算では剰余金が発生しているにもかかわらず、財政再計算時には別途積立金を全額取崩してもなお「欠損」が埋めきれず、掛金率引上げを要するという事態も稀ではない。つまり、この意味では、財政決算と財政再計算とは、形式的には連続を欠く、との結果ともなっている。

さて、以上のごとき現状に照らして剰余金取扱いのあるべき姿を考えると、次の諸点を指摘し得るのではなかろうか。

① 現在の剰余金の定義そのものがやや形式的にすぎる。即ち、現在の剰余金は、その性質からいうならば、固定率である予定利率要因を除いては、理論上は確率

誤差に類したものと考えることができ、この限りでは、年金財政上の剰余金はむしろ財政再計算時において、要因分析を行ってのち、はじめて確定すると考えた方が妥当ではないか。つまり、剰余金の定義そのものをアクチュアリアルな立場から考えなおす必要がある。

- ② 一方、年金事象を確率事象に擬して考えるならば、年金財政の円滑な運営のためには、一定の準備金保有が望ましいことは論理と経験の教えるところである。また、これとは別に、予定利率を低めに固定するのは、實際上これまた固定率に近い予定死亡率の将来の継続的低下に備えるためとの説が有力であるが、そうであるとすれば、この部分の準備金も必要であろう。
- ③ しかしながら、かかる準備金の要請は、当然に過度の準備金を要請するものではなく、理論上一定の上限を超える部分は、自由に処分されるべきとの前提を含むものと考えられる。しかも、現状では、これについての規定がない反面、例えば、運用益の業務経理への繰入れについては、少なくとも形式上アクチュアリアルな判断によるその歯止め規制がみあたらないという、不斉合な姿となっている。
- ④ このように考えてくると、現在の別途積立金は、少なくとも一種の準備金として将来にわたり保存すべき部分と、しからざる部分（この部分が本来の剰余金であろう）とに分別すべきであり、このうち、後者については、比較的自由的な処分を認めるべきではないか、との結論となろう。ただし、この分別を行う時機は、以上の検討からも判るように、財政決算時ではなく、財政再計算時である必要があろう。
- ⑤ なお、将来にわたり保存すべき部分をどのように算出するかについては、今後十分な説明を要するが、例えば、評価要因毎に一定の幅を認め、その限界値で評価した責任準備金までは、準備金を積上げねばならないという考え方は、事務上の煩雑さを別とすれば、比較的自然的な考え方であろう。勿論、このような評価の仕方が、例えば、他の例にみられるような、責任準備金の一定割合と理論上等価になることが証明されるならば、事務上簡明であるという点で、責任準備金等の一定割合方式も一考に値しよう。
- ⑥ ただし、剰余金、別途積立金、あるいは準備金等については、税制との関係も十分考慮する必要があり、準備金の確定方法、名称等についても慎重に検討する必要があるほか、理論上保存すべき額を超える部分の処分はアクチュアリアルな視点からは自由とはいえ、税制との関係からいうならば、そこには自らの制約が課されるということは十分考えておくべきと思われる。



⑦ また、問題はやや異なるが、現在の厚生年金基金制度での過去勤務債務残高の評価の方法、即ち、一種の将来法的评价の方法が財政（損）益の発生に複雑な影響を及ぼしている面もみうけられる。例えば、掛金が給与比例の場合、しかも、加入者 集団が膨張を続ける時には、しばしば過剰なみかけ上の剰余金が発生する。この点、例えば、過去勤務債務把握を他の部分と切り離し過去法的に評価・管理することの是非も、あわせ検討する必要があるのではなかろうか。

## B-4 年金資産の数理的 (actuarial) 評価の導入について所見を述べよ

次のような論点について意見が整理され、解答者の見識が示されていること。

### 1. 数理的評価の意義

とくに負債側の数値である責任準備金が様々な仮定をおいて推定計算されているのに対し、年金資産の評価がそれとのバランスを考慮して行われる必要性について論じられていること。

上記以外の主な論点としては次のようなものがある。

- ・資産のリスクについての評価
- ・掛金率計算への反映
- ・給付の支払い時期との関連性

### 2. 我が国の現状

我が国における年金資産の評価は、未だ簿価評価を採用しているが、この方式でもかつてのようにその運用先のほとんどが貸付金や確定利付きの債券で占められていた時代では十分に機能したと思われるし、また企業年金創設後の初期段階では「掛金>給付」となっており、あまり資産評価の面で注意を払う必要性がなかったと云えよう。

しかし、最近では資産ポートフォリオの大部分が株式、長期国債、不動産、外貨建資産等評価性の高い（言い換えれば価格変動の激しい）ものに向けられている状況にあり、かつ資産残高もかなりの水準に達しているため、その評価も簿価一辺倒では不十分なものになってきていると云えよう。その辺の事情について論じられていること。また、諸外国の事情等が取り上げられていれば更に良い。

### 3. 数理的評価手法についての留意点

ここでは数理的評価の手法についての紹介（または解説）よりは、むしろそのもとになる（評価の）原則面や考え方に焦点を当てて論じられていることが望ましい。

すなわち、

- ・時価（又は市場の実勢価格）中心の原則  
年金資産が結局は給付の支払いにあてられることを考慮すれば当然であろう。
- ・短期的な価格変動の排除  
年金制度が長期間にわたるものである以上必要な措置であろう。
- ・責任準備金計算とのバランス  
例えば責任準備金計算上の仮定（予定利率など）と資産の数理的評価上の仮定に矛盾がないか等。
- ・給付支払い時期への配慮  
制度が充分成熟して給付額が大きくなってくれば必要となろう。

- ・企業会計との関連性

原則的には会計上の評価と数理的評価は目的を異にするものであるが、両者の関係をまったく無視も出来ないであろう。

- ・説得力があること

関係者が納得できるものであること。

等である。

#### 4. 数理的評価を導入する際の留意点

数理的評価の導入により生ずる様々な問題点について論じられていること。

主な論点としては次のようなものがある。

- ・評価の実施者

責任準備金との関連性からアクチュアリーとなろう。

- ・適切な手法の選択

必ずしも一つの手法ではなく、運用対象ごとに最も適切な手法を選ぶべきであろう。

- ・継続性の原則

頻繁な変更は財政運営に混乱をもたらすだろう。

- ・計算及びその検証の容易性

いかに優れた手法であってもコストや時間がかかっては問題であるし、また他の者による検証が出来るようにしておく必要がある。

- ・決算・再計算ルールの改定

- ・財政への影響と経過期間の必要性

数理的評価の導入により、財政上に大幅な変動が生じるのは問題であろう。

従って、導入に当たっては何らかの経過措置が必要となる。

- ・導入時期

#### 5. その他

今直ちにか将来的にかはともかく、導入することに対しての意見が述べられていること。説得力ある論旨が展開されていれば賛否どちらでもかまわない。

## (1) 保険料払込方法の多様化の経緯

かつて損保においては、一部の例外——大口分割、団体扱い、月掛火災など——を除いて、契約者が払込むべき保険料は全額一括払いが原則であった。その後、モータリーゼーションが進み自動車保険が大衆化されるに及んで、この分野で各種の分割払いが導入されたが、本格的な払込方法の多様化が図られたのは、積立型商品の誕生とともにであった。

損保における積立型商品は先ず火災の分野で登場したが、従来のいわゆる掛け捨て型の火災保険に比べると、その払込保険料は年払いでも3倍から4倍になるため、生保と同様、一時払い、年払いのほかに半年払い、月払いを導入せざるを得なかった。また当時、流通業界においてイージーペイメントが一般化していたこともその背景にあった。

月払い・半年払いの実施に伴い集金網の整備が不可欠となるが、後発の損保が集金人を配置するには既に人件費の高騰のため到底採算に乘らず、また代理店も月払保険料を毎月集金するのでは手間が掛かり過ぎていやがるという事情から、銀行口座振替えによる保険料の払込みという方法が比較的早期から取り入れられた。

その後、傷害の分野にも積立型商品が導入され、その拡大のテンポがあまりにも急激であったため、事務処理能力が追いつかないということもあって、信販会社との提携による保険料ローン制度が実施され、今日に至っている。

昭和62年の保険審議会答申においては、積立型保険における契約者利便を一層高めるために保険料払込方法の多様化が提言され、それを受けて現在、生保に倣って頭金払い、ボーナス併用払いの実施に向けて検討・準備中である。その対象は、さしあたって全社ベースの積立傷害商品に限定されているが、今後逐次、その範囲も拡大されることになろう。

上記の経緯から、損害保険における保険料払込方法の多様化は、専ら積立型保険をめぐる動きであったといっても過言ではない。

## (2) 検討・準備中の新払込方法の概要と効果

#### イ. 頭金払い方式

払込むべき総保険料のうち、その一部を一時払いにより払込み、残余の保険料は年払い、半年払い、月払いのいずれかによって払込む方式である。結果的に、物品販売における頭金払いと同じ形態になる。

契約者にとっては、2回目以降の払込保険料が軽減されるので、手元に余裕金がある場合にはそれを頭金に当てることにより、それ以降、より少ない負担で、より大きな補償と満期返戻金が得られることになる。

保険会社にとっては、特に満期更改時に、満期返戻金の還流と契約の大型化を同時に図れるメリットがある。また将来、契約の転換制度を実施する場合の布石ともなる。

#### ロ. ボーナス併用月払い方式

従来月払いにボーナス時半年払いを併用する方式であるが、契約締結の時期は必ずしもボーナス支給時でなくてもよい。

契約者がサラリーマン等の給与生活者である場合は、ボーナス時に余分に払込めば、その分、平常月の支払い保険料が少なくて済む。つまりその折々の収入に見合った保険料の支出が可能となる。

保険会社にとっては、契約者のボーナス受給月が必ずしも同じ月ではないこと、および契約の締結が何月でも対応できるようにしなければならないため、保険料の計算や内部の事務処理が複雑となる。

現在、損保において検討・準備中のものは上記の2方式であるが、今後考えられるものとしては、保険料の払込期間を前倒しにしたり、既に払込まれた保険料のうち積立部分をファンドにして保険料払済みにする方式、さらには契約の自在性の極致ともいえるべき何時でも幾らでも払込めるユニバーサル保険方式等がある。

### (3) 問題点と課題

#### イ. 保険料ローン制度との調整

前述のとおり、損保においては既に保険料ローン制度が実施されているが、当初、信販会社との提携により始まったものが、その後相手先が提携・非提携の金融機関に広がり、さらには非関連会社としてではあるが、保険会社自体が保険料ローン専門会社を設立するまでに拡大

されて来た。

保険料ローンは一時払保険料をローンにするものであるから、保険会社にとっては一時払いであるが、契約者にとっては、ローンの返済という形式になるにせよ、実質的に保険料の分割払込みと同様な効果が得られる。ローンの返済方法は既に充分多様化されているので、これまでもローンを媒介として、実質的な保険料払込方法の多様化が図られて来たともいえる。今後、保険会社自体が払込方法の多様化を図れば、実質的な側面で保険料ローンとの競合は避けられない。

契約者にしてみれば、同じ負担で効果が異なったり、逆に同じ効果を得るのに負担が異なったのでは、納得し難いものがある。その間の調整を図ること、および保険料の払込みとローンの返済という仕組みの相違を十分に周知徹底させることが今後の課題となろう。

#### ロ. 払込方法多様化の意義

保険料払込方法の多様化は、契約者利便を図る上で、最早、時代の要請となっている。

一方、これを実施するためには、保険会社サイドに立ってみれば、事務処理ロードの増大をはじめとして、営業現場に対する教育、契約者への十分なPR等、多大な負担が掛かることも事実である。また数ある選択肢の中から、個別契約者に最適な方法を提供し得る態勢が伴わなければ、多様化を実施する意味がない。

保険会社にとってのコスト増は、結局、契約者の負担増につながるものであるから、契約者ニーズを見極め、コスト対効果の観点から真に必要なかつ有益なものを、万全な準備のもとに実施することが肝要である。そしてその結果として、払込方法の多様化が新規需要を掘り起こして損害保険の普及・拡大に結びつくものでなければならぬであろう。

「モラルリスク」は「モラルハザード」ともいい人の心理作用に關した危険で主観的又は人為的危険であり、実態的危険又は客観的危険に対していわれる危険である。このモラルリスクは主として保険契約者、被保険者の人格・精神状態によるが経済的環境がそれに影響を及ぼすことも事実である。この危険をいかにとらえるかは技術的には難しいが、「保険契約者または、被保険者が悪意（故意）により保険事故を引き起こし、不当に保険金を取得しようとする危険」と解することができる。損害保険におけるモラルリスク事故は、生命保険のそれと異なり、人命に係わる事故ばかりでなく、物的事故のケースも多くみられ、むしろ生命保険よりも損害保険の方が多岐にわたっているといえるであろう。

損害保険におけるモラルリスクを分類すると次のような場面が考えられる。

#### ① 時系列による分類

- (イ) 保険契約時……重大なる告知義務違反、保険事故発生後の保険加入
- (ロ) 保険事故時……故意による事故発生
- (ハ) 損害査定、保険金請求時……損害の過大申告・請求、保険事故後の保険金請求

#### ② 保険種類による分類

- (イ) 人保険の事故……傷害保険、所得補償保険、医療費用保険、自動車保険の搭乗者傷害保険
- (ロ) 物保険の事故……火災保険、動産総合保険、盗難保険、自動車保険の車両保険
- (ハ) 賠償保険の事故……自動車保険の対人・対物、賠償責任保険

以上のように分類してみたが、この中から「傷害保険」を一つのモデルにしてモラルリスクの形態とその実態、モラルリスクのためのチェックポイント、モラルリスクへの対抗手段を論じてみよう。

### 1 モラルリスクの形態とその実態

一般に傷害保険のモラルリスクといわれるものを分類すると、次の三種類にわけて考えることができる。

#### (1) 被保険者、契約者、保険金受取人の故意

当初から保険金の詐取を目的とし保険契約を締結するとともに、被保険者、契約者自ら傷害事故を惹起させ保険金を請求するもの。この種のモラルリスクの特徴としては、高額付保や、新規・飛び込み契約における事故が多い。事故の状況には、自

ら手指等を切断したり、わざと自動車の衝突を企てて、むちうち症を訴え長期入院を謀るなどの形態がある。

## (2) 事故状況等の偽造

保険てん補の対象とならない場合に事故状況を偽造して保険金の請求をするもの。この種のモラルリスクの特徴としては、階段から転落して被傷したものを、自動車と衝突して被傷したものとして交通事故傷害保険金の請求をするものや、保険期間開始前の事故を事故日を変えて、保険期間内の事故として保険金を請求するもの(いわゆるアフターロス)や、書類(診断書・休業証明書)を偽造・改ざんして不当に多額の保険金の受領を謀るもの。

## (3) てん補対象期間の引き延ばし

事故そのものは保険てん補の対象となるが、傷害の程度を偽って医師に故意に長期間かかったり、医師の治療の指示を無視し故意に治療期間を長びかせ(損害防止義務違反)保険金を多く請求しようと謀るもの。

## 2 モラルリスク発見のためのチェックポイント

モラルリスクの発見については、これといった一般的要件を明確に指摘することは困難であるが、少なくとも過去の経験からモラルリスクケースとして支払を拒絶したクレームには、保険加入の動機、契約方法、事故内容の曖昧さなどにいくつかの共通点が見出される。(1)~(6)について、それぞれの説明は省略してよい。

### (1) 飛び込み契約

代理店等の勧誘を待たずに保険会社に出向いて契約する場合がある。直扱か代理店扱か、代理店扱であっても、契約者から持ち込まれたものか、代理店自ら勧誘したものが、この場合のチェックポイントとなる。

### (2) 新規契約

一年以上継続契約をしてモラルリスクを発生せしめることは比較的少ない。従って新規契約であるということがモラルリスクのチェックポイントとなる。しかし、ノーマルな事故に味をしめて、次いでモラルリスクを発生させるように、場合によっては継続契約にもありうる。

### (3) 高額契約

身分不相応な高額契約を締結しているような場合、特に収入に比して保険料の負



担の多い場合は一応モラルリスクの疑いありとみることができる。高額かどうかは、他社の保険契約も合わせて判定しなければならない。

#### (4) 重複契約

数社の保険会社と重複契約を締結してしかもその多くは1～2ヶ月の間に次々と数社に契約を締結しているケース。重複契約によるモラルリスクについては、告知義務違反、通知義務違反により対応する場合のきめ手になるので、モラルリスクの疑いのある場合は必ず他の保険関係を調達する必要がある。重複関係にたつ保険としては、単に傷害保険だけでなく、所得補償、労災、自動車保険などについても付保状況を把握しておくことが必要である。

#### (5) 被保険者の職業

定職をもたない者、一定の職場に長期間勤務したことのない者はモラルリスクを発生させるものが多い。

#### (6) 死亡保険金受取人が契約者である場合

第三者のための契約の形態をとり契約者が死亡保険金受取人に指定されている場合にモラルリスクの発生することがある。この場合には、被保険者・契約者・保険金受取人の関係、契約締結につき被保険者の同意があったか否か、保険金受取人が事故に関与しているかなどがチェックポイントとなる。

### 3 モラルリスクへの対抗手段

先に述べたモラルリスクに対する対抗手段としては、次のようなものがある。

(1)～(5)について、それぞれの説明は省略してよい。

#### (1) 被傷事故の故意性を挙証すること

この種のモラルリスクは、当初から計画的に行われ請求の仕方も巧妙な場合が多いので保険会社のみでの単独調査では実効を期すことは難しいことが多い。このような場合は調査会社に調査を依頼することがよい。

#### (2) 事故通知遅延のある場合の免責主張

事故通知が、30日を超えて極端に遅い場合で正当な理由のない場合に保険金支払を謝絶することができる。モラルリスクの疑いが濃い悪質被保険者に対してはこれを適用することは妨げない。

#### (3) 提出書類中の不実記載を挙証すること。

提出書類に事実と異なる記載があれば支払いを謝絶することができる。

#### (4) 過剰受療の指摘

モラルリスクは事故の状況に比して治療期間が長すぎるという場合が多い。この場合医師の診断書、医師からの事情聴取などから判断することになる。

#### (5) 告知義務違反・通知義務違反がある場合の契約解除ないし支払謝絶

悪質で計画されたモラルリスク事故であればあるほど、確証をにぎることは困難となる。このような場合は、契約者、被保険者の告知義務・通知義務違反の事実を挙証してこれをもって契約の解除を行い、あわせて支払いを拒絶する方法を活用すべきである。

### 4 モラルリスクによる弊害

善良な一般契約者に不利益を与えるモラルリスクのある契約を多く引受けると収支が悪化し、保険料率にまで影響を及ぼすことになり、適正な料率算定のための正確な統計データが収集できなくなる。損害保険事業の公共性・社会性から決して許されることなく、一般消費者に対して損害保険事業がイメージを悪くする何物でもない。

### 5 モラルリスク排除のための方策

#### (1) 危険の選択・引受けにあたってのアンダーライティングの強化

損害保険は、同種の危険にさらされている人々をもって被保険者集団を構成して大数の法則にのせて危険の分散を図り、収支相当の原則を基本に損害保険の経営がなされなければならない。従って極めて不良なリスクがモラルリスクのある契約については、可能な限り危険の選択をしていく必要がある。

#### (2) 損害査定の厳正化

引受面ばかりでなく、事故報告を受け損害査定をする場面でも、事実関係の調査の強化をしてモラルリスクによる不当な保険金請求を排除していかなければならない。またそのための厳正な査定担当者の査定技術の向上、査定部門と引受部門との連携、情報交換などが十分出来る体制づくりが必要である。

本来不特定多数の被保険者、契約者を対象とする保険からモラルリスクを根絶することは、極めて難しいと云わざるを得ない。保険者としては、善良な被保険者・契約者の信頼に応えて損害保険の一層の発展を期すためにも、モラルリスクにたいしては、毅然たる態

度で臨むことが必要である。このためには、引受時の慎重なアンダーライティング、事故が起こった場合の厳正な、慎重な調査が必要である。また、保険会社各社の連けいなど損保業界全体の問題として一致協力して、モラルリスク排除に向けて取り組んでいかなければならない。

(業務提携については、様々な考え方やアプローチの方法があり、その是非についても各人様々な意見があろう。以下、その一例として、業務提携の目的、あり方およびそのタイプを示す。)

#### (1)業務提携の目的

情報化、高齢化、サービス化といった様々な社会環境の変化のもとで、損害保険会社の経営環境は、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ような様々な問題を抱えた状況下にあるといえる。損害保険会社としては、このような環境変化に対応し、安定した発展を図るため、生産性の向上を図り、合理性を追求していく必要がある。損害保険会社の業務提携は、これらの要請に応えるための一手段として位置づけられるものと考えられる。

近年の国民の消費は、個性化・多様化が進んでおり、商品に占めるサービスの・ソフト的要素が大きくなってきているが、損害保険会社がこれらの消費者の期待にどのように対応していくかが重要な課題となっている。損害保険事業は、法制上の規制や経営効率上の観点から各種の制約があることを認識しなければならない。そして、これらの要請に対して、損害保険会社自らもしくは関連会社で対応することができないものもあり、それに対しては業務提携によるサービスの提供や商品の付加価値の高度化を図っていく必要がある。また、損害保険経営においては、常に効率化を図る必要がある、そのための業務提携を行ない収益性を向上させていく必要がある。

#### (2)業務提携のあり方

以上のことを目的として、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る必要がある。

①収益性の確保・向上につながること

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。このことは、損害保険会社間での業務提携において、注意すべきことである。

③契約者サービスにつながること

いかなる形のものであっても、契約者を犠牲にするようなものであってはならず、直接あるいは、将来的に契約者の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、存立意義があり、業務提携がその特性を失わせるようなものであってはならない。

(3)業務提携のタイプ

業務提携には、大別して①損害保険会社間のものと②異業種企業間のものの二つのタイプがある。

①損害保険会社間の業務提携

このタイプの代表的な例としては、「システムの共同開発」が挙げられる。新規にシステムの開発を行うことは、開発経費および開発に要する時間をかなり必要とする。特に、業界統一商品については、システム開発を共同で行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が図られ、極めて有効な業務提携であると考えられる。

## ②異業種企業との業務提携

異業種企業との業務提携については、次のようなメリットがある。

(a)商品提携については、損害保険会社では提供できない商品・サービス内容を顧客に提供でき、生産性の向上を図ることができる。

この例としては、たとえば、生損保商品のセット販売など様々な提携が行われている。

(b)販売提携については、提携先の顧客への販売などによる生産性の向上が期待できる。

(c)事務提携については、事務コストの削減による合理化が図られるといったメリットがある。たとえば、保険料の銀行口座振替のように集金事務を専門機関で行うことは、高コストを要する集金人制度に比して大いにコスト軽減効果がある。

#### 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の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情である。

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ろう。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。

・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。

また最近の損保業界における個別事情としては、積立型商品の急増が挙げられる。現在、元受取保面では全体の40%を超え、その結果、積立性資産は総資産の50%近くに達している。積立性資産の特性として、長期にわたって安定的に運用しなければならないと同時に、消費者の金利選好意識の高まりとともに金融情勢の変化に即応した運用が要請される。資産・負債の管理手法の開発も損保アクチュアリーにとって、今後果すべき重要な役割となろう。

次にこのような情勢を踏まえ、損保アクチュアリーをいかにして養成するかの問題であるが、損保の取扱い種目が多岐にわたっている上、各損保企業の抱える個別事情も千差万別であるため、普遍的な養成方法は見出し難いのが現状である。欧米先進国の例も参考にはなるが、特殊事情を孕むわが損保業界にそのまま適用するには難がある。

本問においては、今後必要とされる幅広い知識と応用能力を備えた損保アクチュアリーをいかにして養成するかにつき、各自の経験や創意をまじえて自由闊達な意見の開陳を期待する。