

アクチュアリー試験対策 生保1 想定問題と解答 (平成20年用)

この文書は、アクチュアリー試験の生保1の対策として想定される問題と解答をまとめたものです。誤りや不足、反対意見がございましたらお知らせ頂けると助かります。

設問

金利が上昇している局面で、標準利率が1.5%で変更されない状況下を前提とする。こうしたなか、個人向け生命保険の価格設定・商品設計について、商品別に幅広く留意すべき事項を挙げ、所見を述べよ。

解答

標準利率の設定方法

標準利率は、大蔵省告示48号等により以下のように設定されている。

- ・平成8年4月1日から平成11年3月31日までに締結する保険契約...2.75%
- ・平成11年4月1日から締結する保険契約...毎年10月1日を基準日として次の計算により定める。
 - ① 利付国債(10年)の応募者利回りの過去3年間の平均値または過去10年間の平均値のうち、小さい方を対象利率とする。
 - ② 対象利率を利率ごとに区分し、各区分について安全係数を乗じた値を合算して基準利率とする。
 - ③ 基準利率を基準日時点での標準利率と比較して0.5%以上乖離している場合には、基準利率に最も近い0.25%の整数倍の利率を標準利率とし、基準日の翌年の4月1日以降締結する保険契約に適用する。
- ① ③の結果、平成11年4月1日から平成13年3月31日までに締結する保険契約の標準利率には2.00%、平成13年4月1日から締結する保険契約の標準利率には1.50%が適用されている。

法令で標準責任準備金が設定されることとなったのは、価格設定の自由化が進む中、保険金支払債務を確実に履行するための負債の十分性については法令を通じて各社に義務づけ、契約者の保護を図るためである。標準利率については特に、長期的かつ保守的な観点で上記の設定方法が定められている。

予定利率設定における一般的な留意点

金利の上昇局面においては、予定利率の設定に伴う価格の十分性、公平性、収益性などに特に留意する必要がある。予定利率は一般的には、現時点での自社の保有資産の運用利回りや新規投資の運用利回り、過去の運用利回りの推移、今後の運用方針を加味した将来の運用利回りの予測をもとに決定されるのが基本である。金利が上昇している局面で、自社の運用利回りも上昇が見込まれる状況であれば、顧客ニーズや商品性、競合他社・競合他業態の商品も念頭におきつつ予定利率を高めに設定することが考えられる。しかしながら、運用利回りは死亡率や事業費支出などと異なり、リスク分散やコントロールが難しく、将来の予測も決して容易ではない。また、保険契約の超長期性や、解約などの資金流出に伴う損益の不確実性まで勘案すると、将来の保険金支払債務を確実に履行するためには予定利率はある程度、保守的に設定しておく必要がある。一部の生命保険会社においては、1990年前後に予定利率を高めに設定してきた結果、現在でも逆ざやを抱える状況である。今後の金利環境については楽観的に予測をすることなく、慎重な予定利率の設定が望まれる。なお、現時点で逆ざやを抱えている会社においては、商品毎のセルフサポートの観点だけではなく、会社全体での利差収支も勘案して予定利率を設定するという観点も必要であろう。

また、標準利率を超える水準で予定利率を設定する場合、標準責任準備金の積み増し負担が生じ、その保険群団の収支が一時的に悪化することも考えられる。そのため、予定利率を標準利率に近い水準で設定して積み増し負担を回避すべきなのか、あるいは予定利率を高めに設定してもその保険群団の内部で積み増し負担を賄えるの

か、賄えない場合には他の保険群団の剰余または会社勘定で立て替えるのかといった検討が必要となる。特に一時払契約では、契約初期の積み増し負担が大きいため、注意が必要である。

その他、予定利率を設定する際に考慮すべき点としては、保険期間の長さ、保険料の払方、給付事由や事業費支出などの個別のキャッシュフロー特性、その他の保険料計算基礎率、リスクバッファ合計などが挙げられる。

また、有配当か無配当かによっても予定利率の設定をどの程度保守的に設定するかが変わってくる。有配当保険の場合、利率を保守的に見込んだことによる調整を配当により実施することができるが、無配当保険の場合そうした事後調整ができない。そのため、無配当保険の予定利率は、公平性の観点や競合上の観点から、有配当保険の予定利率よりも実勢に近い設定が必要である。ただし、保険期間が長期に渡る場合、将来の利率の水準には特に不確実性が高いため、無配当保険について実勢に近い予定利率を設定することは慎重になる必要がある。

商品設計のために留意すべき点として、金利の上昇局面における解約の増加への対応も重要である。金利の上昇局面においては、契約者がさらに利率の高い金融商品を求めて、当該契約の解約が増加すると考えられる。その際に債券等の投資対象資産を売却して解約返戻金を支払う場合、保険会社が売却損を被るリスクがあるため、解約控除の設定や、オプションを用いた金利リスクのヘッジなどの対応が必要である。有配当保険であれば、利差配当の増配などを通じて解約自体を抑制する方法も考えられる。また、低解約返戻金型あるいは無解約返戻金型の商品であれば、将来の解約による資金流出が相対的に少ないことが見込まれるため、資金流出に伴う損失や流動性確保のための利回り低下が緩和され、商品設計や運用方針によっては、相対的に高めの予定利率設定も可能であろう。

また、区分経理の目的として「商品設計や価格設定面での創意工夫」が挙げられている。特定の商品区分について、商品設計や資産運用方針を明確化した上で、独自の予定利率水準、予定利率設定ルールを柔軟に設けていくなど、区分経理を通じた創意工夫も可能であろう。

最終的な価格設定に到るには、保守性のみならず、商品全体としての競争力や顧客ニーズ、自社のリスク許容度も勘案したバランスを考えることが重要である。また、それぞれの計算基礎率を個別に設定するだけでなく、商品毎収益性検証やストレステストや感応度分析などを通じて総合的に価格の妥当性を判断していくことも重要である。

以下では、金利上昇局面における予定利率の設定方法と商品設計を中心に留意点を述べる。昨今の保険商品は、多様な給付や多様な商品特性が組み合わさって設計されることが多いが、それらの基本となる商品ごとに大きく分類を行った。

一時払の貯蓄性商品

予定利率設定上の留意点

一時払の養老保険・終身保険などの貯蓄性商品については特に、予定利率が価格に与える影響が大きい。また、危険保険金額が小さいため、予定死亡率を保守的に設定することによって得られる死差益が小さい。また、契約者は貯蓄性商品に対して利回りの高さを期待することが多く、予定事業費率を保守的に設定して費差益を十分に確保することも難しい。そのため、死差益や費差益にリスクバッファ機能を期待することは難しく、特に慎重な予定利率の設定が求められる。しかし一方で、銀行窓販の解禁などに伴って貯蓄性商品の価格競争は激化しており、また、高齢化社会の進展の中で貯蓄性商品に対する顧客ニーズも高まってきているため、過度に保守的な価格設定は商品としての魅力を損なうこととなる。

一時払養老保険は、将来のキャッシュフローがある程度、予測可能な商品である。そのため、一時払保険料により債券等を購入することで、契約時点における金利水準に近い予定利率を設定することができる。ただし、標準利率よりも高い予定利率を設定する場合、一時払の契約については特に責任準備金の積み増し負担が大きくなる可能性があるため、許容される積み増し負担の範囲内で予定利率を設定する必要も生じる。また、金利の上昇局面においては、より高い利回りの金融商品を求めて顧客が解約などの行動を取りやすく、その際の資金流出に伴って資産の売却損が発生することも考えられる。残存期間が保険期間とほぼ等しい債券を購入するなどのマッチング運用を行っていた場合、その契約が満期まで継続すれば、金利上昇により保険期間中に債券の価格が変動しても会社の最終的な損益にはほとんど影響しないが、金利上昇時に解約された場合、債券価格の下落による損失が顕在化するリスクがある。予定利率設定においてはこのリスクを考慮し、例えば債券にプットオプションを付けるなどのリスクヘッジを行い、ヘッジコスト控除後の運用利回りをもとに予定利率を設定する方法が考えられる。

なお、その際には、満期のみならず、解約や死亡も含めた将来のキャッシュフローを予測して運用を行うことも必要であろう。

一時払終身保険についても一時払養老保険と同様の注意が必要であるが、契約が超長期に渡るため、より保守的な予定利率の設定が望まれる。例えば、一時払終身は超長期性や、満期がないことにより、将来のキャッシュフローの予測が難しい。また、平均残存期間も長いこと、残存期間の対応する債券を購入できない可能性もある。そのため、将来的には資産の洗替や再投資が必要となり、その時点での市中金利と予定利率との間の乖離が大きくなっている可能性があることにも留意する。

商品設計上の留意点

金利の上昇局面での一時払商品の商品設計で特に検討すべきなのは、解約控除についてである。解約に伴う資産の売却損に対しては、解約控除を設定して、解約を抑制する、あるいは解約時の売却損を契約者に負担させることが有効である。

また金利の上昇局面においては、契約時に予定利率を保守的に設定することによって、契約後のその商品の利回りが市中金利よりも大幅に低くなり、顧客ニーズと合わないものになってしまう可能性がある。予定利率を保守的に設定することは重要であるものの、定期的に予定利率を見直すための仕組みとして、更新型の商品や、利率変動型の商品などの設計も考えられる。また、保険会社のリスクを軽減する上でも、予定利率を定期的に見直す仕組みは有効である。ただし、利率変動型の商品であっても、利率に最低保証を設定する場合には、利率の変動に関するリスクや標準責任準備金の積み増し負担なども考慮する必要があるだろう。

また、顧客ニーズに迅速に 대응する上で、新契約については機動的に予定利率を変更できる体制を整えることが望ましい。その他、予定利率リスクを保険会社が負わずに済む変額保険や、相対的に高めめの予定利率を設定しやすい外貨建ての保険商品なども検討のうえ、顧客ニーズに 대응していく必要があるだろう。

運用利回りは死亡率や事業費支出などと以上に不確実性が高い。そのため、貯蓄性商品であっても、顧客ニーズに反しない範囲で死亡保障や医療保障などの給付を組み合わせ、それらの安全割増を通じて商品全体のリスクを軽減させることも検討すべきであろう。

平準払の貯蓄性商品

予定利率設定上の留意点

養老保険や終身保険などの平準払の貯蓄性商品については、一時払の商品と同様に価格競争は激化しているものの、契約者のニーズは貯蓄と保障の両方であると考えられ、一時払の商品ほどは利回りについて他の金融商品と比較されづらい。また運用上の留意点として、平準払の商品においては、将来の保険料収入を、収入した時点でそれぞれ新規投資していくこととなるため、その時点での金利水準が予定利率を下回ってしまうリスクがあるという点で一時払の商品とは異なっている。そのため、金利の上昇局面では、今後の新規投資の利回りについて過度に楽観的なシナリオを想定して予定利率を設定すべきではない。

一方で、平準払の商品は危険保険金額が比較的大きいため、予定死亡率を保守的に設定することによって死差益を確実に見込むことができる。また、保険料比例の予定事業費率を設定することで、一時払商品よりも費差益を確保できることが多い。つまり、死差益や費差益がリスクバッファ機能を果たしており、予定利率として、過度に保守的な設定を行う必要も少ないと考えられる。また、死差益や費差益を確保しやすいということは、保険料がすでに高めに設定されていると考えることもでき、顧客ニーズの視点からは、予定利率はある程度、高めに設定することが望まれる。

商品設計上の留意点

一時払商品と同様の留意点が考えられる。ただし、キャッシュフローの特性から、資産の売却損に対応した解約控除は一時払の商品ほどは必要ないと考えられる。また、標準責任準備金の積み増し負担については、平準払の商品でも発生しうるが、一時払の商品のように契約時に一時点で発生するものではないため、会社として許容しやすい水準に留まる可能性も高い。

死亡保障性商品

予定利率設定上の留意点

保険期間が長期に渡る場合などを除いて、予定利率が価格設定に与える影響が小さく、予定利率の設定にさほど注意は要さない。また、解約に伴う資金流出や、責任準備金の積み増し負担もさほど大きくはない。しかしながら、顧客への説明や契約の管理上、他の貯蓄性商品などと、ある程度、整合的に予定利率を設定することが望ましい。

商品設計上の留意点

予定利率が価格設定等におよぼす影響が小さいため、金利の上昇局面において留意すべき点は少ない。ただし、保険期間が長期に渡る場合などについては、貯蓄性商品と同様の留意が必要となる。

個人年金・医療保険などの生存保障商品

予定利率設定上の留意点

養老保険・終身保険などの貯蓄性商品と同様の留意が必要である。ただし、個人年金保険は年金開始前・開始後ともに、得られる死差益が死亡保障性商品と比較して小さいことが多く、死差益にリスクバッファ機能を求めることは難しい。そのため、予定利率の設定にあたっては、死亡保障性商品以上の保守的な設定が必要となる。また、医療保険については、第三分野発生率の不確実性を考えると、予定利率、予定発生率ともに保守的な設定が望まれる。ただし、死亡保障市場の縮小と少子高齢化をうけて、個人年金、医療保険はともに、顧客ニーズが高まりつつある。顧客ニーズも勘案しつつ、保守的な価格設定を心がける必要がある。

商品設計上の留意点

養老保険・終身保険などの貯蓄性商品と同様であるが、加えて、市場価格調整型商品(MVA)を導入することで、解約に伴うリスクを軽減し、実勢に見合った予定利率の設定を行うことも可能である。その際には、区分経理等と併せて、MVA商品に対応する資産を個別に残存期間別・利率別に管理し、負債のキャッシュフローとの対応を図るなど、特段の注意を要する。

また、年金開始後の予定利率を年金開始前の予定利率より低めに設定したり、年金開始後の予定利率を契約時ではなく年金開始時に設定するなど、リスクを軽減することが可能である。また、解約返戻金に対する期待が相対的に小さい保障性的商品については、解約返戻金の水準を抑える一方で予定利率は保守的に設定するなど、保険料を引き上げることなく保守的な予定利率設定を行うことも可能であろう。

所見

以上の通り、予定利率の設定では一般的な留意点の他、商品毎の特徴をも考慮した観点が必要となる。例えば、貯蓄性の高い商品においては、保守性の観点は重要ではあるものの、利回りでの競争の激化や顧客ニーズ等を勘案して、できるだけ市中金利に近い予定利率の設定を迅速に行っていく必要がある。そのための手段として、一時払養老保険などであれば、残存期間の近い債券等を通じてマッチング運用を行うとともに、解約控除によって解約時の売却損を軽減することなどが考えられる。また、リスク管理上、予定利率を高め設定することが難しく、他の金融商品との競争が難しい場合には、代理店手数料や募集費用などの事業費支出を削減するとともに予定事業費率を引き下げるといった判断もありうる。利率と比較して、事業費は保険会社のコントロールをしやすい側面があるため、それらを総合して実質的な利回りを引き上げるという検討も場合によっては有効であろう。一方、個人年金保険・医療保険などについては、年金開始後死亡率や疾病の発生率などの他の計算基礎率について不確実性が高いため、予定利率も可能な限り保守的に設定する観点も必要であろう。また、MVAのような商品を導入したり、低解約返戻金型の商品を導入することで、顧客ニーズに応えていく方法も考えられる。

しかし、顧客ニーズに応えることで会社の抱えるリスクが増加することとなる場合、商品発売前および発売後には、適切なリスク管理の体制が必要となる。商品毎収益性検証やストレステストや感応度分析を十分に行い、価

格設定の妥当性を事後的にも確認したり、区分経理を活用して当該保険区分の収支の確認や利源分析、解約の動向まで含めた ALM によるリスク管理などを強化していくことも有効であろう。また、保険料水準の決定と併せて、様々な不確実性をカバーするための内部留保の確保や、機動的な料率改定の体制を整備しておくことも重要であろう。その他、標準責任準備金の積み増し負担は設定した予定利率ごとに把握した上で、剰余の状況やリスク許容度に応じては予定利率に上限を設けるなどの対応も検討していく必要もあろう。

今後の保険市場、特に貯蓄性商品の市場はさらに競争が激化することが見込まれるため、十分なリスク管理を行うことを前提に、競争力のある価格設定をしていくことが望まれると私は考える。

設問

貴君は、銀行窓販全面解禁を見据え、無診査または簡易な告知のみで加入できる平準払の医療保険の開発を行うこととなった。どのような商品を開発すべきか、商品スキーム、保険料率の設定方法等について幅広く所見を述べよ。

解答

第三分野保険の発生率の特徴

第三分野保険の保険事故発生率(平均給付日数なども含む)は、様々な内的・外的要因により、過去のトレンドからは予測困難な不確実性を有している。その要因や留意すべき特徴としては、以下のものが挙げられる。

商品種類・給付事由の多様化

規制緩和、競争促進、少子高齢化に伴う死亡保障市場の縮小が進み、医療保険等の生存保障市場が成長する中で、商品種類や給付事由の多様化、複雑化が進んでいる。商品種類によって内在するリスクが異なり、また、新たなリスクを抱える危険性が增大している。

保険期間の長期化

高齢化を背景に、医療保険については特に消費者の終身保障ニーズが強く、実際、各社においても終身保障タイプの商品を扱っていることが多い。保険期間終身の医療保険では、保険期間の長期性により発生率に関する不確実性が拡大する。

募集形態の多様化

従来の営業職員チャネルに加えて、インターネット、通信販売、ダイレクトメール、銀行窓販といった販売チャネルが多様化することにより、被保険群団の変化などを通じて発生率が変動していくことも考えられる。

統計データ不足

特に医療保険においては、保障内容が多岐にわたること、開発されて間もない商品が多いこと、基礎データの母集団と被保険群団が異なりうること、保険期間が終身などの超長期に渡ることが多いことなどから、商品設計時に基礎率作成のための経験データが十分でない場合も多い。また、さらなる消費者ニーズに応えるため、データが不十分な中での商品開発を迫られる可能性もある。

経済・社会動向の影響

医療保険、がん保険などの発生率は、医療施設の利便性、医療技術の進歩、検診技術の進歩、公的医療保険制度の変更など、経験から予測できない外的要因の影響を受け増減する可能性がある。

生存保障性

死亡給付が小さい場合、医療保険は極めて生存保障性が強くなる。このような場合、将来の死亡率改善が会社の収支に対して悪影響となりやすい。また、医療保険は死亡保険と異なり、給付事由が発生しても契約が消滅しないため、リスクを長期に渡って引き受けることとなる。

契約者行動

被保険者が故意に入院期間を延ばすなど、契約者行動に依存した発生率の不確実性がある。これは、経済環境からの影響もあると考えられる。

リスク濃縮現象

健康に自信がない人ほど契約を更新しやすい、解約しないというように、より契約を継続しやすく、リスク濃縮の問題がある。これも契約者行動が伴うため、リスク濃縮に伴う保険事故発生率の変動の予測が難しい。

主観性

医療保険の有する危険性はより主観的であり、例えば、障害状態の存在や医的治療の必要性は、死亡の事実ほど早期には確定しない。

医療保険の商品スキームにおける留意点

医療保険の保険引受リスクを適切にコントロールし、また同時にモラルリスク等を排除するためには、商品スキームの決定にあたっては一般的には以下の事項を検討することが考えられる。

①不担保期間

入院給付における支払事由では、被保険者が一定日数以上入院した場合に給付を行うといった不担保期間が設定される。不担保期間が短ければ、それだけ予定発生率や純保険料を多めに見積もることとなる。また同時に、昨今の医療技術の進歩による入院日数の短期化の傾向や、短期の入院になるほどモラルリスクが混入しやすくなる可能性なども踏まえると、不担保期間が短いほど、発生率にかかる不確実性が高いと言える。また、不担保期間が短くなるほど、支払いにかかる事務コストも増加することにも注意が必要である。昨今では、契約者が病院等から診断書を取得するための費用を保険会社が負担する動きもあり、今後の契約者ニーズに合わせた支払コストの動向にも注意していく必要がある。

②待期間

責任開始期を契約日から一定期間遅らせる場合、その一定期間を待期間という。危険選択によって契約締結時にリスクの高い契約を排除したり、約款条項によって責任開始前の発病を免責とするなども可能であろうが、実務上、効果的にリスクを排除する方法として待期間の設定も有効である。ただし、待期間の設定は、善意の契約者に対しても被保険利益を奪うこととなり、また、消費者の保障ニーズにも応えられていないこととなる。また、待期間の設定については、契約締結時に消費者に説明しておくことが特に重要であり、説明が不十分であった場合に契約後にトラブルとなる可能性もあろう。そのため、待期間はリスクの高い一部の給付についてだけ設けたり、一定期間のみ給付金額を削減して支払を行うなどの対応も必要となろう。

③保険期間

医療保険については、上述の発生率の特徴で述べたとおり、将来の発生率の動向について不確実性が高い。また、医療技術の進歩や公的医療保険制度の動向によっては一部の給付の発生率の増加の可能性も考えられるが、その傾向を事前に明示的に予定発生率に組み込むことも難しい。そのため、保険期間を短期間に制限することで、保険引受にかかる長期的なリスクを軽減することが可能である。あるいは、経験データの少ない商品発売当初は保険期間を短期間に制限するが、経験データを蓄積していく中で段階的に保険期間を延長していくという対応も考えられる。ただし、更新型とした場合にもリスクの濃縮化の問題が残ることには注意が必要である。また近年では終身保障ニーズが高まっており、予定発生率を保守的に設定した上で終身保障を引き受けるなどの対応も必要となろう。

④給付限度

入院給付においては、モラルリスクの混入や発生率のブレを抑えるため、一入院あたりの給付日数や保険期間通算での給付日数について上限を設けることが有効である。また、手術給付や特定疾病給付などについても、支払回数や通算給付金額の上限を設けることでリスクを抑えることができる。医療保険は被保険者が給付事由に該当しても契約が消滅しないという点で死亡保険と異なるリスクを有している。また、給付限度に上限を設定することは、保険料を低く抑える効果もあり、営業政策上も検討の意義がある。ただし、消費者のニーズが長期の入院に対する十分な保障である可能性もあり、商品性を損なわない範囲での上限の設定が望まれる。

⑤保険金額・入院給付日額の制限

保険金額や入院給付日額などの契約内容に加入上の上限を設けることで、モラルリスクの混入や発生率のブレを軽減することができる。また、複数の給付を一つの商品に組み込む場合、それぞれの給付金額を契約者に自由に設定させるのではなく、それぞれの給付金額の比を制限したり、上限と下限を設けるなどで、モラルリスクの混入を軽減できよう。なお、1件あたりの事業費支出を考えると、最低限の予定事業費収入を確保するため、保険金額や入院給付日額には、上限だけではなく下限を設けることも必要であろう。

⑥反対給付・複数給付の組み込み

給付事由の発生の不確実性により、医療保険の収支は大きく変動する可能性を有しているが、生存保障性の高い医療給付に対して、無事故給付や死亡給付といった反対給付を組み込むことで、不確実性に伴う収支のブレを緩和することができる。特に死亡給付は、死亡率についての経験データが比較的豊富で、不確実性も少なく死差益を確保しやすいため、医療給付の収支のブレを吸収しやすいと考えられる。また、個々の給付事由のみでは将来の収支のブレが大きいが、複数の給付を組み合わせることで、商品全体での収支のブレを安定させることができる可能性もあろう。また、給付事由を狭めると、その給付事由に該当している者、しやすい者の逆選択・モラルリスクを誘発しやすくなるため、この意味でも給付事由は複数を組み込むことが望ましいと考えられる。

⑦配当方式

医療保険については特に発生率の不確実性が高いため、保険料の十分性の確保のため、保険料、そして予定発生率は保守的に設定しておき、配当を通じて剰余(利益)を事後的に契約者に還元する仕組みが望ましい。

⑧解約返戻金水準

契約締結時におけるモラルリスクの混入だけではなく、医療保険においては特に、健康に自信のある人が契約を解約しやすい傾向や、また、競争激化による他社商品への乗り換えなどの増加のリスクもあり、自社の被保険群団のリスクが外的要因によって左右される可能性がある。その影響を軽減するため、保険料計算に解約率を織り込んで解約返戻金をなし、あるいは低めに設定しておくことで解約を抑制することが考えられる。また、解約返戻金水準を低く設定することは、保険料を引き下げる効果や、トンチン状態を防ぐ効果からも有効である。ただし、解約率を導入する場合、予定と実績の乖離による新たなリスクが増えることは留意する必要がある。

⑨基礎率変更権の設定

医療保険の予定発生率における安全割増は、発生率の不確実性をカバーできる水準で設定されることが基本であるが、その想定をも超えてしまうリスクに対しては、基礎率変更権を行使して既契約の保険料を上げる、あるいは、給付金額などを引き下げて対応することが考えられる。基礎率変更権の設定にあたっては、行使基準の明確化や契約者への情報開示、保険加入時の契約者への説明などが前提となり、実務的な困難は伴うが、リスクの高い給付を提供する場合には検討すべき商品スキームであろう。なお、実際に基礎率変更権を行使して保険料を上げる場合、健康に自信のある人ほど解約しやすく、健康に自信のない人のリスクが濃縮してしまう可能性も念頭に置く必要がある。また、銀行窓販においては説明の簡便性が求められるため、基礎率変更権のような慎重に説明すべき事項を増やさないことも求められよう。

⑩給付事由の制限・免責事由の設定

医療保険の発生率は不確実性を伴うため、特に、統計データの十分でない給付事由や、外的要因に影響を受けやすい給付事由を設定しないことも重要である。例えば、公的医療保険と自社商品の給付事由を連動させることにより、契約者ニーズに応えることが想定される。しかしながら、公的医療保険の制度変更という外的要因によって、実質的に給付範囲が契約締結後に変更される場合、保険会社ガリスクをコントロールできなくなる可能性も含んでいるため、導入にあたっては慎重な姿勢が望まれる。

保険給付のための財源はその被保険群団の保険料収入で賄うことが原則であり、そのためにはこれらの留意点を商品設計に反映していくことが有効であろう。しかし、これらの事項は保険引受リスクをコントロールする上では有効な商品スキームではあるが、消費者のニーズや競争力の確保には反するものが多い。消費者は、保険会社の確実な給付金支払の履行は大前提と考え、また、配当による事後調整ではなく、契約時の低廉な保険料を期待する可能性が高い。また、消費者は高額な保障や給付範囲の広さを期待したり、終身保障を期待したりといった上記の留意点とは反するニーズを有している可能性が高い。消費者ニーズに応えることができず十分な被保険群団を確保できなければ、保険引受にあたって大数の法則を前提とすることができず、また、規模の効果による事業費効率の改善も望めない。そのため、昨今の商品開発では、上述の留意事項をすべて商品スキームに織り込んだり、安全割増を過度に保守的に設定するのではなく、自社のリスク許容度に応じて上記の不確実性をも引き受け、一方で事後的なモニタリングや内部留保の充実が必要となる。

無診査または簡易な告知のみの商品を開発する場合、商品スキームでは上述の事項のすべてに慎重に留意する必要がある。しかし、低廉な保険料を期待する消費者ニーズにも応えつつ、検討が比較的容易であると思われるのは、②や④や⑤であろう。これらは給付の制限という形で消費者の保障ニーズに反するものではあるが、無診査または簡易な告知のみの商品では特にリスクの軽減効果を発揮すると考えられる。一方、価格面では⑥や⑦の積極的な導入は難しいと思われる。その他の項目については、消費者のニーズに対する営業上の戦略を一定程度、取り入れつつも、アクチュアリー部門として事後的なリスク管理などに努力を惜しまないことが必要である。

危険選択の目的および留意点

危険選択の目的には、次のようなことが挙げられる。

- ・被保険者の危険度を的確に把握し、その危険に応じた保険料を課すことにより、公正性を確保すること
- ・逆選択・モラルリスクを排除した被保険群団を形成することにより、健全な契約の加入促進、公平性の維持、支払率の安定性の確保等を達成すること

また留意点として、対数の法則が働く程度に、十分な数の被保険者集団を形成することが挙げられる。

危険選択を緩和した商品では、従来の商品と比較して、上記の効果が少ないと考えられるため、保険事故発生率の設定、商品スキームの決定においては特に考慮が必要となる。また、健康な被保険者は有診査の低廉な保険料の商品に加入する傾向があり、危険選択を緩和した商品には結果的にリスクの高い集団が集中しやすい点も注意が必要であろう。

銀行窓販用の商品に対する要請

銀行窓販に向けた商品については、数理的事項以外にも様々な要請が考えられる。

消費者の自発性を促しやすい商品内容

銀行窓販チャネルにおいては、消費者に保障ニーズを訴えることが営業職員チャネルよりも難しいため、消費者が自発的に必要性を感じやすい商品が求められる。死亡保障の主契約に充実した特約が付加された商品よりは、給付事由の単純な医療保険や貯蓄性商品が相対的に受け入れられやすいと考えられる。

商品内容の説明の簡便性

昨今では、消費者契約法の成立などに象徴されるように、保険商品の募集時における説明責任が強く求められており、銀行窓販チャネルにおいても消費者に十分な商品説明を行なう必要性が増している。そのため、十分な説明を行なえるような代理店教育・支援体制が必要となると同時に、給付内容のわかりやすい商品設計が求められるだろう。医療保険の中でも、限定的で簡易な告知のみで加入できる商品や、支払事由を一般的な入院・手術給付のみとした商品は消費者や銀行員にとって相対的にわかりやすい商品であろう。また、基礎率変更権については保険会社の支払能力確保のために有効でありうるが、その説明の煩雑さを考えると、銀行窓販には馴染まない可能性がある。

診査の簡便性

契約手続きの簡便性という観点では、医師による診査を必要とせず告知のみで加入できる商品の方が、消費者や銀行員にも好まれるであろう。さらに、その告知内容もより限定的なものである方が好まれると考えられる。従来は健康上の理由などから保険に入ることができなかった被保険者群団にこのような商品を提供することは、保険引受リスクを適切に管理する必要があるものの、市場拡大や社会的意義という点ではメリットがあろう。告知の簡素化にあたっては、簡易な告知でありながらも効果的に危険選択を行なえるような告知項目を設定する努力も必要である。そのため、医的情報の十分な収集や整備、告知項目と当該商品の持つリスクの相関などについて十分な研究が必要であろう。

銀行窓販における留意点

銀行窓販においては、以下の留意点が挙げられる。

他社商品との比較の激化

銀行窓販や代理店チャネルにおいては複数の保険会社の商品が一つの窓口に並べられ、顧客が比較検討の上、保険に加入することになる。営業職員チャネルにおいては、このような比較はほとんどなされずに保険加入がなされることが多かったが、銀行窓販や代理店チャネルにおいては、このような比較にさらされる傾向が強い。特に銀行チャネルは代理店チャネルよりも広範囲の店舗網が活用されるため、自社商品が比較競争にさらされる機会も増えることとなる。保険料の比較は保険会社に対して、保険料の低廉化に対する要請を強め、保険料設定に必要な十分性・収益性を脅かす可能性がある。また、給付事由等の比較は、保険会社の引き受けるリスク範囲の拡大や、支払率の不確実性の増大させる可能性がある。

募集にかかる報酬・手数料

銀行窓販や代理店チャネルにおいては、価格競争のみならず銀行等への手数料支払についても他社との競争を意識する必要がある。自社商品を銀行等に積極的に募集してもらうためには手数料を高めに設定する必要があるが、高めの手数料はその商品のセルフサポートを脅かすとともに、費差益を圧迫する要因となる。また、手数料は契約初年度は厚く、次年度以降は薄く支払う体系となっていることが多いが、それらのバランスについても、銀行側の要請を考慮する必要がある。また逆に、代理店に解約抑制の働きかけをしてもらうための手段として、次年度以降の手数料を調整していくことも考えられる。

手数料は、保険金額比例、保険料比例のいずれにしても、予定新契約費の範囲内で支払うことが基本となる。現在までの銀行窓販の中心であった個人年金保険は一時払の商品が主流であり、予定新契約費または解約控除を財源に、販売時にある程度の水準の手数料を銀行に支払うことが可能であった。そのため銀行も積極的に保険商品の販売に力を入れ市場が拡大したという側面もあるだろう。しかし今後、平準払商品を扱う場合には、解約率の予測が難しい状況下でもあるため、毎回の保険料を財源に、手数料も継続的に分割して支払う形態が好ましいであろう。また逆に、予定事業費収入と事業費支出のバランスを見て、手数料の水準を事後調整していくことも必要であろう。

消費者の自発的な保険加入

インターネットチャネル等でも同様であるが、銀行窓販が解禁されることにより、自発的に保険に加入する消費者が今まで以上に増えることが想定される。自発的な契約者の支払率は、自発的でない契約者の支払率よりも高い可能性があり、今後、販売チャネル別のデータなどで定量的に分析していく必要がある。また、定性的な観点からも不確実性に対する保守的な価格設定等が必要となろう。

販売量の変動割合の増加

銀行窓販という新規チャネルについては経験が少なく、今後の販売量の予測には不確実性を伴うだろう。また銀行窓販においては、募集の担い手が銀行であり、競合他社の価格設定や手数料設定の動向、他の金融商品の動向、銀行の募集方針の動向によっては、自社商品の銀行での販売量が大きく変動する可能性もある。新商品の予定事業費率は、一定程度の販売量を想定し、1件あたりのコストも考慮して設定されるであろう。しかし、その想定や予測を誤り、結果的に事業費支出を予定事業費収入で賄えなくなるというリスクがありうる。銀行という広範囲に及ぶチャネルにおいては、代理店チャネル以上にこの変動が大きいことが想定される。また、これまでの銀行窓販チャネルにおいては、個人年金保険等の貯蓄性商品を中心に扱われており、銀行員にとって馴染みやすかった可能性もあろう。そのため、今後、保障性商品を銀行員が扱うこととなった場合、どの程度の販売量を伸ばせるかについては予測が難しい部分もある。

その他の新規チャネルとしての不確実性

その他、銀行という新規チャネルの本格稼働に伴い、保険業界が今まで経験していない事象が発生する不確実性がある。例えば、契約時の手続きに不備が多く保険会社の対応コストが増加したり、解約抑制にかかるコストが増加したり、モラルリスクを想定通りに排除することができなかつたり、銀行員の教育のために保険会社が負担するコストが想定外に大きかったり、想定外の募集活動が展開されて被保険群団が偏ってしまうといったリスクもありうる。また、他社よりも低めの保険料を設定している部分についてだけ、自社に想定外のリスクが集中してしまう可能性もあろう。

保険料率の設定方法について

予定発生率

予定発生率の設定にあたっては、基礎データに基づいて合理的に算出が行われ、かつ、基礎データの信頼度に応じた補整が行われることが必要である。特に、医療保険の発生率には様々な不確実性が含まれており、それを相当の確度でカバーできるだけの保守性や安全割増の設定が必要である。また、危険選択を緩和した商品であれば、リスクの高い被保険群団に対応した予定発生率を作成する必要がある。例えば、選択効果の少ない被保険者群団として、経過年数を十分に経た契約のデータや、無診査での更新後契約のデータを粗発生率として用いるなどが考えられる。また、被保険群団について固有のリスクがあるとして、安全割増を通常より保守的に設定するなども考えられる。

低廉な保険料を実現するために予定発生率の安全割増を小さく設定するという判断は、保険期間が長期になるほど危険である。また、リスクを許容して低廉な保険料を実現するのであれば、商品特性を考慮した危険準備金の積立や、ストレスシナリオのもとでの損失額の把握、事後的なモニタリングなどの対応が必要であろう。

予定事業費率

予定事業費率については、保守的な設定が重要であるものの、銀行窓販にあたっては、費差益を確保しつつも低廉な保険料と手数料支払の充実を実現する必要がある。また、死差益よりも費差益の方が安定的であり、事後的なコントロールをしやすいと考えられるため、予定発生率ほどの保守性は必要ないと考えることもできよう。

予定新契約費については、無診査または簡易な告知のみの商品では、危険選択に係る費用が少なく済むため、その分のコストを低めに見積もることも可能であろう。しかし、銀行チャネル特有の新規のコストが発生しないか、事前に入念に見積もることは必要となろう。

予定維持費については、危険選択を緩和することによって発生率が増加し、支払事務にかかるコストが増加する可能性も考えられる。また、銀行窓販における販売量の予測は難しいため、事業費支出をカバーするために1件あたりから徴収すべき予定維持費の判断も難しい。また、保険料の水準と手数料の水準によって販売量が大きく変動するという点でも、費差収支を事前に見積もることが難しい。薄利多売の戦略を採用する場合などは特に、費差収支に関する想定を明確化し、事後的な検証に活かすことが必要であろう。また必要であれば、価格弾力性の考え方をを用いて、保険料と手数料と販売量を変数として、費差収支を最大化するような組み合わせを算出したり、それぞれの変数の費差収支への感応度を試算するなどの手法も考えられよう。

予定死亡率

医療保険は生存保障性が高いため、低めの予定死亡率の設定が望ましい。保険期間を終身とする場合には特に、保守的な設定が必要だろう。ただし、危険選択を緩和した商品においては、死亡率の相対的に高い者が保険に加入しやすい傾向や、競争力のある保険料設定が必要な背景も含めて死亡率を決定することとなる。また、標準責任準備金の計算基礎率である第三分野標準生命表よりも高い死亡率を使用する場合には、標準責任準備金の積立負担が許容範囲内かどうかについても留意する必要がある。

予定利率

保険期間が長期に渡る場合は特に、他の商品と同様の保守的な予定利率の設定が望まれる。

予定解約率

予定解約率を保険料に織り込む場合には、解約率についても不確実性を慎重に考慮する必要がある。銀行窓販による契約者の動向や、乗り換えの動向もほとんど予測できない状況においては特に慎重な解約率の設定が必要である。例えば、健康に自信がない人が契約を継続しやすい傾向や、銀行窓販を通じた自発的な加入が多い傾向などを考えると、解約率は通常のチャネルよりも低くなる可能性もあろう。最終的には、解約の増減が収支に与える影響をキャッシュフローテストによって把握するなど、保守的な設定を行うことになる。

商品毎収益性検証・アセットシェアの手法の活用

商品開発にあたっては、基礎率ごとに保守的な設定をすることは必要であるが、契約通算で収支を試算し、保険料の十分性および商品の収益性を検証しておくことも重要である。そのためには、商品毎収益性検証、あるいはアセットシェアの手法の活用が有効である。例えば、各基礎率の実績が予定と乖離し収支が悪化するリスクを考慮して、様々なシナリオでストレステストを行うなどで、保険料の十分性を確認することも可能である。また、販売計画に基づいて将来保有するであろうリスク量に対し、資本等の水準が十分かを検証しておくことも必要であろう。

販売計画

販売量が増えれば増えるほど、リスクが顕在化したときの損失額は大きくなる。そのため、まずは加入年齢や保険期間、保険金額等を制限して商品を販売し、仮にリスクが顕在化してもその実額が会社全体の内部留保で賄える水準に抑えられるようにすることが考えられる。モニタリングにより実績データを蓄積し、幅広いニーズに応えるべく、リスク許容度に応じて徐々に販売範囲を拡大していくという方針が望ましい。

商品発売後のリスク管理

死亡保障市場が縮小する中、成長市場としての銀行窓販には生命保険会社の多くが参入を検討するであろう。そして、競争の激しい中で一定量の販売件数を確保するためには低廉な保険料の実現が不可欠である。アクチュアリーとしては、十分に保守的な保険料設定を断念せざるを得ない状況が想定されるが、そんな状況下では、商品発売後のリスク管理が特に重要となる。例えば以下のような管理手法が挙げられる。

モニタリング

保険会社は、将来の不確実性に備えるため、発生率の水準および変動要因について定期的にモニタリングするとともに、その要因を分析・検証するシステム整備が必要である。モニタリングの区分は、商品別や販売チャネル別、経過年数別に行うなど、リスク特性に応じて設定することが重要である。その結果、

- ・それぞれの区分で実績発生率および発生指数が当初の想定範囲内か
- ・実績発生率および発生指数を時系列で捉えるとどのような傾向があるか
- ・新契約について保険料率を改定した方が良いか
- ・既契約について基礎率変更権を行使した方が良いか
- ・危険準備金、保険料積立金、追加責任準備金などで支払財源を確保する必要があるか
- ・商品スキームに問題がないか
- ・逆選択や募集体制により被保険者群団が偏り、想定外のリスクが集中していないか
- ・販売方針の変更、販売制限を検討した方が良いか

などについて定期的に観察・判断し、問題があれば即座に対応を行える体制を整えておく必要がある。

また、事業費に関するモニタリングとして、予定事業費収入と事業費支出の差を観察することも重要である。販売量の予測と実績の乖離や、想定外のコストがないか、事業費支出を抑える必要があるかといった事後確認が必要となる。また、当局に報告を求められているイニシャルコストの充足状況・回収状況、ランニングコストの充足状況の分析も重要となる。

区分経理の活用

銀行窓販チャネルで危険選択を緩和した商品を発売した場合、従来の商品とは発生率や事業費の傾向、予定事業費体系等に差が生じ、リスクや収益構造が異なることが考えられる。そのため、区分経理の枠組みを活用し、別の商品区分としてそれらの収支を管理・分析することも有効であろう。また、保険料および契約者配当の公平性の観点からも、チャネル別に商品区分を設定することは意義がある。

内部留保の充実

リスクの大きい商品を発売するにあたっては、将来の発生率悪化に備えて、危険準備金等の内部留保を充実させていくことが必要である。保険料の不足や収支の悪化が懸念される商品があれば、保険金支払能力維持のため、危険準備金や追加責任準備金を個別に確保することも必要である。

また、有配当保険とした場合には、健全性の観点から、配当還元については通常よりも慎重になる必要がある。たとえば、販売当初の実績発生率が予定発生率を下回った場合でも、その差から生じる利益を配当還元してしまうのではなく、将来の不確実性が大きいことを考慮して配当率を低めに設定することも考えられよう。将来発生率の動向が安定的に推移するであろうことを見極めたうえでの配当還元が重要である。

再保険の利用

自社の保有するリスクを事後的に制限する手段としては再保険によるリスクの移転も考えられる。また、再保険会社からの情報を活用することにより事前に適切な料率設定を行なうための参考とすることも考えられる。

他社の戦略との関係

以上の留意すべき事項に加え、銀行窓販が他社商品との乗り合いチャネルであることを踏まえると、他者の戦略に合わせて自社もの戦略も変えていく必要がある。考慮すべき事項として、例えば、他社の危険選択方法、商品設計、保険料水準、銀行への手数料水準などが考えられる。他社の危険選択緩和商品の選択基準が自社よりも厳しく、自社よりも保険料が安い場合、他者商品に加入できない者が自社商品に加入し、自社にリスクの高い被保険者が集まる可能性も考えられる。また、消費者にとって他社の商品設計や保険料水準が自社よりも魅力的な場合や、銀行にとって他者の手数料水準が自社よりも魅力的な場合、自社で十分な販売量を確保することができず、事業費支出の総額に対する予定事業費収入の総額が不足することや、群団性が成り立たなくなることも考

えられる。このような事態を避けるためには、他社の動向を考慮した販売戦略的な視点も軽視できない。ただし、アクチュアリーとしては、いたずらに他社競争を考慮するのではなく、保険引受に係るリスク管理や保険会社の健全性に重点をおいた対応が最重要である。また、商品企画部門・販売促進部門等と協力しつつも十分な牽制を行なえる態勢が必要であろう。

設問

第三分野保険において、基礎率変更権を設定および行使する際に留意すべき点と所見を述べよ。

解答

基礎率変更権の意義

第三分野保険における基礎率変更権とは、保険契約締結時の予定発生率について、実績発生率が保険契約締結時の予測と相違し又は今後明らかに相違することが予測されるため、予定発生率を変更して保険料又は保険金の額の変更を行う権利のことをいう。

営業保険料決定の際に考慮すべき点として、充分性、公平性、収益性、標準責任準備金制度との関係などが挙げられるが、この中でも特に重要なのが、充分性である。保険金支払能力の観点からは、十分な責任準備金の積み立てと適切な配当水準も重要であるが、契約者からの直接の収入を財源に保険金支払債務を履行することが基本であり、営業保険料についての充分性がまず重要である。保険期間が長期に渡る場合には特に、将来にわたって保険金支払を賄う十分な営業保険料を設定することが重要である。

基礎率変更権については、その行使基準を商品開発時に明確化し、募集の時点で保険契約者に対し周知徹底を図ることが可能であれば、そのような基礎率変更の行使権が付与されたことで、財務の健全性や保険金支払能力を向上させるなど、営業保険料の充分性が損なわれてしまった場合の対応策として有力なものと考えられる。また、保険料率の可変性（リニューアブルタイプ）を備えた保険商品は、将来的には第三分野保険の財務の健全化に向けた一つの選択肢となり得るものと考えられる。

第三分野保険に関する法整備の背景

第三分野保険のリスクには、過去のトレンドから予測可能なものと外的要因により予測できないものが存在する。例えば、第三分野保険は、医療政策等の外的要因や当初の想定を超えた保険契約者の行動の影響を受けやすいという特徴を有している。また、わが国では終身保障タイプのものが多く、保険引受期間が長期にわたるといふ特徴もある。

このようなリスクに対しては、各保険会社において、責任準備金の積立と発生率の事後的な検証により対応しているが、その適切性やそのあるべき姿はそれまで具体的に議論されていなかった。また、それまでにおいては、基礎率変更権を付した契約であっても、その行使基準が不明確であり、現実に行使をするのは困難であるとの見方が多かった。このため、当初の想定と異なる事態に対する適切なリスク管理の方法や責任準備金等の積立ルールを議論し定めることが必要と考えられた。特に、商品設計時においては、契約内容に応じた保険料積立金や危険準備金の積立水準又はその契約内容の一部を変更するルールを定めること等により、これらのリスクに備えることが必要であると考えられ、法整備されるに至った。

監督指針における記載

監督当局は、各商品がそれぞれに内在するリスクに応じ、保険契約者が不利益を被らない範囲で、将来の不確実性に対しリスク軽減を図るための手段を保険会社が備えているかという観点を有している。基礎率変更権については、監督指針に以下の記載がある。

基礎率変更権の設定について

第三分野保険の基礎率変更権の設定に関し、以下の点に留意して事業方法書を審査するものとする。

- 基礎率変更権行使基準の設定にあたっては、以下の要件を全て満たしているか。
 - ① 予定発生率に対する実績発生率の状況を示す指標については、予定発生率を変更して保険料又は保険金を変更するという趣旨に適合するものとして、次に掲げるいずれかの割合又は当該割合に準じたものとなっているか。

ア. 予定発生率に対する実績発生率の割合

イ. 保険料収入（責任準備金繰入・戻入調整をした当該年度の危険保険料と付加保険料の合計）に対する保険金の支出額の割合

② ①に掲げる指標の設定にあたっては、実績発生率が悪化した場合の、当該保険契約の損益見込みに照らして、適切な水準となっているか。

③ ①に掲げる指標に達した後、保険料又は保険金の変更を行う手続きが、明確になっているか。

- 実績発生率の管理や基礎率変更権の行使の意思決定を行う態勢が整備されているか。

基礎率変更権を行使する認可申請の取扱い

第三分野保険の基礎率変更権の行使のための申請があった場合には、以下の点に留意して審査するものとする。

- 約款に定める基礎率変更権の規定（基礎率変更権行使基準等）に反しないものとなっているか。
- 社内において定められている基礎率変更権の行使の手続きが遵守されているか。
- 契約者に対して、契約締結時にあらかじめ十分な説明が行われ、その後も基礎率変更権行使基準に該当するかどうかの情報開示が定期的に行われていたか。
- 変更後の予定発生率が、実績発生率等に照らして保険数理に基づく合理的かつ妥当なものとなっているか。

内部リスク管理態勢の重要性

基礎率変更権を設定する以前の大前提として、自社の内部リスク管理態勢を整えておくことが重要である。

第三分野保険商品に係るリスク管理については、商品開発時から支払時までには発生するリスクがそれぞれ相互に関連し合うことや、商品種類によって内在するリスクが異なり、保険事故発生時において外的要因や契約者の想定外の行動といった不確実性が実現する可能性があることから、商品種類別に募集・引受から支払までを一連のものとして管理するとともに、これらの不確実性について注意深く観察・分析していく必要がある。その結果、例えば、終身医療保険の場合は、①販売制限、追加責任準備金の積立、②価格改定、③基礎率変更条項の発動、資本の取崩、など経営政策の変更を余儀なくされることもあり得る。したがって、適切なリスク管理を実施し、その結果を随時経営陣へ報告する、そして報告を受けた経営陣はそれに基づき適切な経営政策を意思決定するというシステムを整備することが重要である。つまり、経営陣を含めた内部統制の在り方を踏まえたりリスク管理態勢の整備を図っていくことが必要と考えられる。

また保険計理人については、保険料積立金に係る負債十分性の確認や個々のリスクに応じた適切な危険準備金の積立のほかに、外的要因に起因する将来の不確実性に対するモニタリングやその結果の分析・検証が求められることから、これらの事項に対する役割・権限を明確化する必要がある。特に、第三分野については、他の分野と比べ、標準発生率等が定められておらず、また、将来の不確実性がより大きく見込まれることから、例えば、保険料や責任準備金の算出方法等の適切性、負債十分性の確認や危険準備金の積立等の事後検証等について、当局への保険計理人の意見書の提出を義務付けることが適当と考えられる。この意見書は、当局が商品審査を行う上で、また、保険会社に対し適切な対応をとることを求めていく上で、活用されるものとする。

基礎率変更権設定・行使における留意点

基礎率変更前の保険料率の妥当性

基礎率変更権を設定するにあたっては、基礎率変更権を行使せざるを得ないような状況を避けるべく、事前に十分な分析や保守的な保険料の設定などを行っておくことが大前提である。予定発生率については、基礎データに基づいて合理的に算出が行われ、かつ、基礎データの信頼度に応じた補整が行われる必要がある。また、第三分野の発生率には、過去のトレンドから予測できない外的要因によるリスクも存在するため、ストレス的なシナリオも想定して安全割増を設定するなどの工夫も求められる。

基礎率変更後の保険料の妥当性

基礎率変更後の保険料の妥当性については、商品開発時から基礎率変更権行使時まで蓄積されたデータのトレンドおよびリスクを十分に勘案して、再び保守的な設定を行う必要がある。

また、基礎率変更権を行使することで、保険料の引上げに伴って健康な人が解約し、リスクの高い者のみが保険契約を継続し続けるといういわゆるリスクの濃縮問題、このリスク濃縮が保険料の引上げ幅を拡大させ、さらなる健康な人の解約を生じ、その結果としてさらにリスクが濃縮するというクロズドブロック問題がある。これらのリスクも考慮する必要がある。

また、基礎率変更権の行使によって、解約率が影響を受けることも考えられるため、特に予定解約率を保険料に設定している商品については、以後の解約率の変動による収支への影響も勘案して、予定解約率の妥当性についても検討する必要がある。

基礎率変更権行使時の保険料の上限の設定

基礎率変更権を設定することで、安い保険料率で消費者を勧誘し、その後、保険料率を引き上げるという販売モラル上の問題が考えられる。これに対して、例えば、保険料を見直す場合に一定の上限を設けておくことが考えられる。上限を設けることによる不足財源はそのリスクに備えたもの、例えば、危険準備金の取崩しによって対応することなどが考えられる。なお、保険料に上限を設けることは、リスク濃縮問題を抑制する働きも一定程度期待できる。

配当方式

基礎率変更権を設定するほかに、例えば、保険料水準を高め設定し、将来の不確実性に対し一定のリスク軽減を図るとともに、有配当とすることによって、保険契約者に事後的に還元していく仕組みも考えられる。

発生率モニタリング

保険会社は、将来の不確実性に備えるため、発生率の変動要因について定期的にモニタリングするとともに、その要因を分析・検証するシステム整備が必要である。モニタリングの区分は、商品ごとや販売チャネル別や経過年数別に行うなど、リスク特性に応じて設定することが重要である。その結果、

- ・それぞれの区分で実績発生率および発生指数が当初の想定範囲内か
- ・実績発生率および発生指数を時系列で捉えるとどのような傾向があるか
- ・新契約について保険料率を改定した方が良いか
- ・既契約について基礎率変更権を行使した方が良いか
- ・危険準備金、保険料積立金、追加責任準備金などで支払財源を確保する必要があるか
- ・商品スキームに問題がないか
- ・逆選択や募集体制により被保険者群団が偏り、想定外のリスクが集中していないか
- ・販売方針の変更、販売制限を検討した方が良いか

などについて定期的に観察・判断し、問題があれば即座に対応を行える体制を整えておく必要がある。

消費者の反応

基礎率変更権を行使することで、その商品やその会社が社会的な信頼や競争力を損なうことが考えられる。特に、基礎率変更権を行使する事例が少ない中で、自社が先行して行使する場合などについては、その影響が特に現れやすいと考えられる。それらの影響は、他の保険商品の価格設定のあり方や、会社の収益構造にも変化をもたらすものであり、数理的な立場からも配慮が必要である。また、ある商品で基礎率変更権を行使する場合、他の商品との価格設定の公平性にも配慮し、その考え方を消費者への説明していく必要がある。

設問

米国などで用いられているアキュムレーション方式による料率設定について簡潔に説明し、日本においてアキュムレーション方式を用いる場合に留意すべき事項と所見を述べよ。

解答

アキュムレーション方式の概要

アキュムレーション方式とは、米国などで用いられている営業保険料の計算手法の一つである。アセットシェア計算と同様の手法で、明示的に利益目標を織り込んで営業保険料を設定する点に特徴がある。価格面において利益目標を定め、柔軟に料率設定ができるため、保険会社間の競争が激しい米国においては一般的に使われている方式である。

具体的には以下のような手順で保険料率を設定する。

- (1) 仮保険料率をイクエーション方式などの別の手法で定めておく。
- (2) その仮保険料率を用いて累積収支残を計算する。
- (3) 仮保険料率の変動1単位あたりの純利益への影響を計算する。
- (4) (2) と (3) の結果を用い、利益目標に見合う保険料率を求める。

利益目標は、将来のある時点における累積収支残（アセットシェア）などをもとに設定する。設定の方法としては、ある時点におけるアセットシェアがキャッシュバリューまたは保険金額の一定割合以上となるように設定する方法などが考えられる。利益目標は1つである必要はなく、複数設定することも可能である。また、ソルベンシー確保のために必要な財源については、累積収支残を計算する際に支出として控除しておく、あるいは財源のために利益目標を高め設定しておくなどの対応が必要となろう。

アキュムレーション方式のメリット

明示的かつ柔軟な利益目標の設定が可能

日本の伝統的な料率設定方式の場合には、利益が将来どのように実現されるのかが明示的ではなく、事前に把握しづらいのに対して、アキュムレーション方式では利益目標に連動した保険料率設定が可能である。さらに、利益目標が複数の場合においても対応することができ、例えば、利益の現価が営業保険料現価の10%以上、かつ、ROIが20%以上といった条件を同時に満たすような保険料設定が可能であり、経営戦略がより直接的に保険料に反映されることになる。

総合収益的な発想に基づく保険料率設定が可能

アキュムレーション方式では、総合収益的観点から保険料を設定するものであり、三利源だけではなく、解約や配当支払などに伴う収支も含めて保険料率を設定することができる。

収益検証、リスク管理が比較的容易

保険料を設定する際、各経過年度における収支状況を算出しているため、基礎率の変化や給付内容の変更などに対応して収益性を検証しやすい。また、保険料設定時の計算式や計算基礎率を準用してストレステストを行ったり、基礎率ごとの感応度分析を行うことによって、リスク管理とも関連付けやすい。また、募集後に事後的に収支を検証したり、配当率を決定する上での参考とすることも可能である。

アキュムレーション方式のデメリット

計算原理が複雑

保険料率決定までに複数の計算手順が必要であり、日本の伝統的な手法と比較すると原理が複雑で、簡明性を欠いている。また、計算量が多く計算負荷が大きい。また、試行錯誤によって保険料を決定することになる。

パラメータの設定に検討が必要

日本の伝統的な手法は、安全割増によってリスクの吸収や利益の確保を総合的に行うため、計算基礎率については保守性や公平性に留意して設定すれば、ベストエスティメートのシナリオを必ずしも慎重に検討する必要はない。しかし、アキュムレーション方式においては、利益を明示的に保険料に織り込むため、パラメータの設定ではベストエスティメートのシナリオを保険種類や販売経路などの特性に応じて、慎重に検討した上で保険料を設定する必要がある。また、そもそも保険料計算に用いるパラメータの数が多く、これらの設定方法によって保険料が左右されることになるため検証の負荷も大きい。

利源別の収支は把握が困難

アキュムレーション方式では、総合的な収益を把握するのは容易だが、利源別に収支を把握する目的には向いていない。導入する場合、利源別配当方式や利源分析との整合性を見直す必要がある。

日本における伝統的な料率設定方式の概要

日本における伝統的な料率設定では、予定死亡率や予定利率などの保守的に設定された計算基礎率と、収支相当の原則に基づき保険料を決定している。日本の保険会社は相互会社を中心に発展してきたため、実費主義に基づき安価な保険料で確実に保障を提供していくという観点で保険料の計算方法が確立されてきたと考えられる。保険会社は利益を直接的に保険料に織り込むのではなく、支払いをまっとうするための手段として基礎率を保守的に設定し、その結果として剰余が発生した場合には配当還元または内部留保を行っていくという手法が採用されてきた経緯がある。

明示的に利益目標を設定していないため、営業保険料率中の安全割増の役割には、結果的に保険給付と保険制度運営費用の期待現価以外のすべての要素が含まれることになる。例えば安全割増の役割として以下のものが挙げられる。

- ・ 経験率が予定基礎率から偶然に変動するリスクへの備え
- ・ 株主配当、基金などの調達資本に対する利益還元財源
- ・ ソルベンシー充実のための利益留保のための財源

伝統的な手法による料率設定では、安全割増はこれらの役割のために全体として十分な水準の財源確保を図るものであった。通常、将来必要な財源は合理的に予測できない環境が前提にあるため、この場合の安全割増水準は保守的な設定となる。利益は、あくまでも事業の結果として発生するという立場でとらえられる。

日本でアキュムレーション方式を導入する場合の留意点

利益目標、内部留保の水準の決定

伝統的な手法では、複数の保険商品に対して共通の計算基礎率を設定することが多く、計算基礎率自体の安全性を十分に検証し、保険料の十分性・収益性を確保する一手段としている。しかしながら、アキュムレーション方式を用いて営業保険料を設定する場合には、保険契約1件あたりに明示的に利益目標を定める必要があり、その水準の設定手法を確立させるためには十分な検討が必要となる。

例えば、商品区分および会社全体で長期に渡っての支払能力を確保するために、安全割増にあたるリスクバッファ機能を利益目標に課す場合、その水準はいかほどに設定すればよいのかといった問題がある。まず当面は、現行の手法で計算された営業保険料あるいは同業他社と競争しうる営業保険料の水準をもとに商品毎収益検証を行い、同様の利益水準を目標として営業保険料を再設定することが考えられようが、長期的にはアキュムレーショ

ン方式のみで閉じた利益目標の設定方法を検討する必要がある。あるいは、保険商品の特性に応じてストレステストを実施するなどして、収益の悪化をカバーできるように利益目標を設定しておくなどの方法が考えられようが、どの程度のストレスをかければよいのか、一貫性のある手法を確立できるかなど、懸念点が多い。また、保険期間が長期になればなるほど将来の収支の不確実性が高くなるため、それをどう利益目標に織り込むかという問題もあろう。あるいは、株式会社であれば、株主が期待する利益率を参考に保険契約1件あたりの利益目標を設定する方法もあるが、株主資本や初期投資と保険契約1件の収支を関係づけるためには慎重な検討が必要であろう。相互会社であれば、現行通り、実費主義に基づき安価な保険料で確実に保障を提供していくという観点での利益目標の設定と剰余の分配方法の検討が必要であろう。また、当然、ソルベンシー確保のための財源や標準責任準備金積立のための財源も考慮してセルフサポートが保たれるよう、利益目標を設定することとなる。

また、ベストエスティメイトで計算基礎率を設定する場合、契約の件数や商品特性によっては大数の法則が働きづらい可能性もあり、単年度の収支のブレを吸収するためにはどれだけの利益目標を期待値として用意しておくべきかといった問題もある。セルフサポートの観点をどの程度の被保険者群団で担保するかという前提とともに考慮する必要がある。

その他、相互会社が明示的に利益目標を設定する場合には、生じた剰余を社員にどのように還元するのか、内部留保にどのように充当するのかといった用途を事前に明確にしておく必要がある。

いずれにしても、経営戦略や資本政策の立案部門とも連携の上、検討が必要となろう。

計算シナリオの設定

伝統的手法の場合、リスクバッファーとしての安全割増は計算基礎率に織り込むのが一般的だが、アキュムレーション方式の場合、計算基礎率ではなく利益目標にリスクバッファー機能を求めることが考えられる。この場合、計算シナリオは最も確からしいベストエスティメイトのものを使用することになる。いわゆる商品毎収益検証においては、与えられた営業保険料と各種シナリオのもとで将来の利益がどのように実現されるかを検証することになるが、アキュムレーション方式で保険料を設定する場合には、将来の利益から逆算して営業保険料を求めることになる。そのため、商品毎収益検証と同様に、死亡率、利率、解約率、事業費率などのシナリオを慎重に設定することが重要となる。例えば、不確実性が高い第三分野の保険事故発生率、解約率、超長期の保険の死亡率・生存率などのパラメータは、保険商品の特性などに応じて慎重に設定する必要がある。場合によってはベストエスティメイトではなく、保守的な観点でパラメータを設定する必要もある。また、事業費を契約1件あたりに配賦して将来のシナリオを設定する場合、その配賦の前提を誤ると利益目標を達成するための営業保険料が正しく算出されない恐れがある。特に、新商品を創設する場合などには、規模の効果をどこまで見込んで1件あたりのコストを想定するかも判断が難しい。

公平性

アキュムレーション方式での基礎率の設定に際しては、保険種類や給付事由ごとに実績等を基に設定することで、概ね公平性を確保することができる。保険技術的公平性および社会的公平性に留意する点は伝統的な手法と同様である。

しかしながら、利益目標を含めて公平性を確保するためには、新たに検討が必要となろう。例えば、アキュムレーション方式において、キャッシュバリューの一定割合を利益目標とする場合、定期保険と養老保険に共通の係数を用いると、両方で利益の水準が大きく異なることとなり、公平性を確保できているとは言い難い。そのため、保険金額比例や保険料比例も組み合わせた上で、公平性を確保するためにどのように利益目標を設定するかについて検討する必要がある。例えば、リスク量に応じて利益目標を設定する方法や、効用主義の考え方を導入して利益目標を設定する方法も考えられよう。

利源分析

利源分析は現在、保険料計算基礎率の妥当性、各利源ごとの収益の状況の把握、契約者配当の公平性等を確認するために行われている。アキュムレーション方式では、総合的な収益の観点で保険料を決定し、伝統的手法のように保険料を利源別に分解できないため、利源別に収支を把握しづらい。そのため、実際の収支残が当初の想定

と異なった場合に原因を把握しづらい面がある。アキュムレーション方式を導入する場合、これらのデメリットを補うべく、別途、保険料計算基礎率と実際発生率の差を観察したり、アセットシェア計算において計算基礎率ごとに感応度分析を用いるなどにより、計算シナリオの前提の妥当性の確認、収支残の要因分析が必要となろう。

配当

有配当保険の場合、アキュムレーション方式では保険給付の一部として配当支払をとらえ、配当支払後の利益目標を基に保険料を設定することになる。そのため保険料の設定では、配当の水準とのバランスにも注意を要することとなる。保険商品のリスク特性や、他社に対する競争力も考慮しつつ営業保険料を設定し、剰余を契約者に還元、あるいは内部留保の積立に充てる。現在、多くの会社では利源別配当方式によって配当の分配が行われているが、アキュムレーション方式で保険料を設定した場合には実質的にアセットシェア方式で配当を分配することになる。アセットシェア方式での配当の公平性について再度検討する必要がある。また、それを契約者に透明性をもって説明していく必要がある。公平性・透明性の議論は、利益目標の設定方法とも表裏一体であるため、併せて検討が必要となる。

契約者価格、解約返戻金

料率設定時には、解約価格や諸変更価格(払済変更価格、転換価格等)も同時に設定する必要がある。これらの契約者価格は、アセットシェアが責任準備金額を下回る場合、健全性の観点からアセットシェア以下の水準にするなど適切に設定する必要がある。また、伝統的手法と同様に公平性、効率性、契約者の期待などにも留意する必要がある。

例えばアキュムレーション方式で保険料を設定する場合、解約返戻金の支払いを含めてアセットシェア計算をするのであれば、原理的には解約返戻金は営業保険料に先んじて設定することが可能である。しかしながら、解約返戻金は会社全体の累積剰余への各契約の貢献分の清算としての意味も有しているため、現行の解約返戻金の決定と同様の留意が必要である。アキュムレーション方式を導入する場合であっても、解約率をゼロとして営業保険料を決定し、保険料積立金から現行同様の解約控除を差し引く方法や、将来法を前提に全期チルメル式の責任準備金を解約返戻金とする方法も考えられる。いずれにしても、新契約費の未回収分なども考慮した上で、利益目標、営業保険料と解約返戻金を並行してを設定していく必要がある。

計算負荷

アキュムレーション方式は、計算基数を用いた現行の料率計算手法と比べて計算負荷が大きい。導入に際しては実務的な実現可能性の検討が前提となる。また、有配当の場合には、契約ごとの配当の分配も含めて負荷が大きくなる点に注意を要する。

その他

アキュムレーション方式を導入する場合、伝統的な料率設定方式を前提としていた利源分析やリスク管理についても見直す必要がある。料率設定以外に与える影響も多い。また、伝統的手法を前提に監督官庁に認可取得や報告を求められている、算出方法書、決算状況表、各種モニタリングなどについては、別途、対応や検討が必要であろう。

所見

日本においてアキュムレーション方式を導入することは、段階的な導入を除いて、極めて困難であろう。特に既存の大手生命保険会社においては、伝統的な料率決定手法をもとに収益管理やリスク管理、営業戦略の手法を確立しており、多様な商品体系のそれぞれに対応して方向転換を図ることは実務的な負荷の観点から難しい。また、アキュムレーション方式を導入することで大幅に保険料水準が変わるとなると、収益構造の変化や販売件数の増減によるコスト体系の変化が大きくなり、安定した会社経営を揺るがしかねない。収益構造の変動を抑えるため、

また、新旧2つの体系の間である程度の公平性を確保するために、新旧の保険料水準を同程度とするように利益目標を設定していくことも必要であろうが、個々の保険商品や保険種目ごとに利益目標を設定するとすると、アクチュアリー部門の検討にかかる負荷が極めて大きい、あるいは原理的に不可能といった可能性もある。

しかし、新設の保険会社、あるいは既存の保険会社において段階的にアキュムレーション方式を導入していくことは可能であると思われる。その際には、上述の留意点を考慮しつつ、最初は単純な商品からアキュムレーション方式を導入し、目標利益と実現利益を比較し、要因分析を行うなどによって、その後の保険料決定に反映していくことになる。アキュムレーション方式を使用することで、効率的な価格設定や、競争力のある弾力的な価格設定、会社の経営政策に合った価格設定が可能となることもある。

ただし、新旧2つの料率決定手法での商品が併売される場合には、公平性にも留意する必要がある。また、新設会社の場合は資本金の水準等によってはリスク許容度が小さい場合も想定されるため、価格設定における保守性は特に注意する必要がある。また、日本においては米国と比較して、アセットシェア計算や商品毎収益検証を行う基盤が成熟していない可能性があり、その発展版とも言えるアキュムレーション方式を導入するのであれば、アセットシェア計算や商品毎収益検証を含めた技法の高度化がさらに求められることとなる。

設問

最低死亡保証および最低年金原資保証付きの一時払変額年金の商品特性を踏まえ、その価格設定やリスク管理におけるアセットシェア計算の活用用途および留意点について論ぜよ。(年金開始後については、本問題の対象外とする。)

解答

最低保証付きの変額年金の特徴

一時払変額年金は、一時払で払い込まれた保険料を特別勘定で運用し、一定期間経過後に年金を支払う商品である。特別勘定での運用成果は契約者に帰属するものの、給付額等の最低保証の内容によっては、積立金額の変動に伴う最低保証リスクを保険会社が負担することとなり、定額の個人年金保険にはないリスクを有している。最低保証の内容には大きく分けて、最低死亡保険金保証、最低年金原資保証、最低年金年額保証、最低解約返戻金保証の4種類がある。契約者には、運用成果は享受しつつも損失のリスクはできるだけ負いたくないというニーズがあるため、保険会社としては、最低保証リスクを適切に管理した上で、今後も最低保証付きの変額年金の市場が広がることが予想される。

定額保険などの伝統的な商品においては、個々の契約から発生する収支について、改善方向と悪化方向の変動要因が独立に発生し、大数の法則を前提に、契約群団全体ではそれらの収支がほぼ相殺されていると考えられる。また、契約群団全体の収支は改善方向と悪化方向でほぼ対称な確率分布を持っている。そのため、保険料や責任準備金の評価については、予定計算基礎率等を仮定した上での決定論的手法が採用されてきた。しかしながら、最低保証の付いた変額年金の場合、特別勘定の運用が改善したときの収益は契約者に帰属する一方、悪化し最低保証額を下回ったときの損失の一部は保険会社が負うというオプション性を有している。すなわち、運用の悪化と改善とは対応する保険関係収支が非対称となっている。また、変額年金は市場価格という外的要因によって保険収支が左右され、かつ、複数の契約の損益が独立ではなく一方向に収支が変動しやすいという点も従来の商品とは異なる。つまり、契約を多数保有することによりリスク分散を行うなどのリスクコントロールが難しく、大数の法則を前提とできない。(ただし、長期間に渡って新契約を獲得することによる時間分散の効果は期待できよう。)そのため、最低保証の付いた変額年金の保険料や責任準備金の評価においては、従来の大数の法則を前提とした決定論的手法だけでは必ずしも十分とはいえず、確率論的手法を導入することが不可欠となってくる。

法令上の責任準備金等の規定

保険料積立金(一般勘定)

最低保証リスクのうち通常の予測の範囲内のリスクに対応するものとして、概ね50%の事象をカバーできる水準の保険料積立金を一般勘定に積み立てることとされている。標準的方式では、計算基礎率として標準的なパラメータを使用し、最低保証に係る保険金等の支出現価から純保険料の収入原価を差し引いた額を積み立てる。一方、代替的方式として、債務履行を担保する能力が標準的方式と同等であれば、そちらを使用することもできる。

危険準備金

毎年、最低保証に係る収支残以上の額を危険準備金 III として積み立てることとされている。また、最低保証リスクについて保険料積立金と合せて概ね90%以上の事象をカバーできる水準として、責任準備金の6/100が積立限度とされている。

ソルベンシーマージン基準

ソルベンシーマージン比率算出に用いるリスク量としては、概ね90%の事象に対応する水準として、標準的方式においては最低死亡保険金額および最低年金原資金額に対してリスク係数0.02が定められている。また同等の方法として、複数のシナリオ等に基づいたリスク評価によってリスク量を算出する代替的方式も認められている。

アセットシェア計算の活用用途

アセットシェア計算は一般的には、一定の前提を仮定した下で、保険契約毎の持分資産額もしくは保険会社の資産形成に対する貢献度を評価する手法である。活用用途としては主に、保険料率の計算や、責任準備金の充分性の確認、配当率決定と財源確認、会社組織変更における社員持分資産の確定などが挙げられる。しかし、一定の前提の下で将来のキャッシュフローや、累積剰余を試算する道具として、アセットシェア計算にはさらに幅広い活用用途が考えられる。最低死亡保証および最低年金原資保証付きの一時払変額年金については特に、以下のような活用用途が考えられる。

料率設定

最低死亡保険金保証のある変額年金では、契約者が死亡した時点での積立金額が最低死亡保険金額を下回っている場合に、その差額を保険会社が負担することとなるため、それに見合う価格設定が必要となる。危険保険料を積立金額から定期的に控除していく場合、年齢・性別に応じた死亡率を危険保険金額(死亡保険金額-積立金額)に乗じた額を積立金額から控除していく方法が数理的には自然であろう。しかしながら、実務的な負荷の大きさや顧客への説明のしやすさを重視して、一律の控除率を積立金額に乗じた額を積立金額から控除していく方法を採用している保険会社が多い。このような場合、上述の通り、最低保証リスクに非対称性や市場連動性があるため、決定論的手法ではなく確率論的手法を用いて控除率を決定せざるをえない。具体的には、一定の契約群団や予定死亡率等を仮定した下で、将来の運用実績を多数のシナリオで確率論的に予測し、最低保証に係る収支の確率分布等を参考にしていくこととなる。それぞれのシナリオから想定されるキャッシュフローや累積剰余(の現価)を算出する手法は伝統的な決定論的なアセットシェア計算と同様であり、それらすべてのシナリオについて確率論的な重みづけを行って最低保証に係る収支の確率分布が把握される。その確率分布をもとに、収支の期待値がプラスとなる水準、あるいは損失発生確率が一定値以下となるような水準として控除率を設定する。

確率論的手法は、複雑な給付や複数のパラメータを持つ商品に対しても、将来の収支の期待値や分散などの確率分布を把握することができる点で優れている。確率分布を把握することで、期待値だけでは把握できないその商品の損益の特性を把握することができる。しかし、確率論的手法は計算負荷が大きく、また、計算する度に結果が異なる場合には客観性・透明性を確保しておく必要がある。また特に最低保証に係る収支の確率分布を算出する前提として、将来の運用実績自体の多数のシナリオの確率分布に仮定を置く必要があるが、その分布にも様々なものが想定され、試算結果に大きく影響するため、客観性と保守性を持って設定する必要がある。

また、一般的なアセットシェア計算と同様、試算の前提条件によっては長期的な収支の試算結果が大きく変わってくるため、注意が必要となる。例えば、一定の契約群団を仮定して一律の死亡率を前提に試算を行う場合、実際の契約群団が高齢層に偏るなど、想定以上の死亡が発生すると収支の悪化につながる可能性がある。また、積立金額が極端に下落した状況下では契約者は定額保険よりも安価で死亡保障を受けられることとなるが、その際に健康に自身がある契約者よりも健康に不安がある契約者が契約を継続しやすいという逆選択の傾向が認められれば、収支の悪化につながる。特に、変額年金は銀行窓口などの新規のチャネルで募集されることが多く、死亡に関する経験データが少ない状況下では、死亡率については慎重な設定が必要である。

なお、確率論的手法により最低保証に伴う収支の確率分布を把握するだけでなく、決定論的なアセットシェア計算を用いて、最も確からしいシナリオや損益分岐点、その周辺シナリオによる収支を試算しておくこと、期待される収支の水準や、運用環境の変化に伴う影響を把握しやすいだろう。

最低年金原資保証のある変額年金では、年金開始時の積立金額が最低年金原資を下回っている場合に、その差額を保険会社が負担することとなるため、それに見合う料率設定やリスク管理が必要となる。年金開始時の運用資産が最低年金原資を上回っている場合には運用資産を年金原資に充当し、一方で運用資産が最低年金原資を下回っている場合には最低保障額を年金原資とするという契約内容は、金融商品としてオプション性を有しており、オプション価格に相当する額を積立金から控除していく必要がある。また、最低死亡保険金保証の場合とは異なり、最低年金原資保証では年金開始時の生存という確度の高い事象に対して契約者価格を保証しているという点で注意を要する。運用資産として年金開始時の価格がある程度保証されるよう債券等を多めに組み入れておくことや、最低年金原資を低めに設定するなどの対応でリスクを軽減することも可能であるが、一方で、資産に応じた運用実績の確率分布を慎重に仮定し、保守的な料率設定、金融派生商品の市場価格などと整合的な価格設定が

求められる。なお、商品性などの理由により、保守的な料率を設定できない場合には、それをカバーするための十分な責任準備金や内部留保を確保しておく必要があることにも留意したい。

最低保証に係る責任準備金の計算、リスク量の計算

最低保証に係る保険料積立金の計算において代替的方式を用いる場合には、複数のシナリオに基づき最低保証に係る収支の累計額の現価を計算するなどの面でアセットシェア計算の手法を活用することが考えられる。また、ソルベンシーマージンのリスク量の計算において代替的方式を用いる場合も同様である。これらの場合、代替的方式を用いるメリットとしては、標準的方式では表現できないより複雑なモデルや商品に対応でき、各社独自のより高度なリスク管理が可能となることが考えられる。

将来収支分析による責任準備金の充分性の確認

先述のとおり、最低保証付きの変額年金の責任準備金の計上方法としては、保険料積立金や危険準備金 III を積み立てていくことが挙げられる。また、保険会社の負債としての責任準備金が、保険金支払能力を維持しうるかどうか、アセットシェアの手法とも言える将来収支分析を行い、将来の責任準備金積立に問題がないかどうかを確認することとなる。保険業法においては、保険計理人の確認業務として、責任準備金が健全な保険数理に基づいて積み立てられているかどうかについて確認することが規定されている。この一部として将来収支分析を行うことが求められており、最低保証付きの変額年金もこの対象となっている。実務基準においては確率論的シナリオによる将来収支分析 1、または複数の決定論的シナリオによる将来収支分析 2 が義務付けられており、区分経理の商品区分ごとに責任準備金の充分性を確認することとなる。最低保証付きの変額年金のアセットシェア計算においては確率論的手法を用いるのがよいと述べたが、ここでは従来の定額保険との整合性や計算結果の再現性も考慮して、決定論的シナリオにより将来収支分析を行うことも十分に考えられる。(この場合、特別勘定部分についても株価の変動等による損益を見込まないこととなる。)

自社独自の手法による責任準備金の充分性の確認

最低保証に係る収支を決算期ごとに把握することは危険準備金 III の積立基準額を算出するために必要なだけでなく、モニタリングの観点からも重要な意味を持つ。しかし一方で、危険準備金 III は積立基準額と積立限度額の間幅があるため、リスク対応財源としての危険準備金 III への繰入額はアクチュアリー判断に委ねられており、その充分性の検証は別途必要であろう。また、法令で定められた保険計理人の将来収支分析も、一定の前提のもとでの責任準備金の充分性を評価する優れた手法であるが、区分経理の商品区分ごとに収支を確認するため、変額年金のみの収支を把握できない可能性があったり、また、実務基準に前提が定められているため、より保守的な前提や自社独自の直近の情報や高度な手法を用いた責任準備金の評価が行えない可能性もある。したがって、最低保証に係る収支の単年度での把握、将来収支分析とは別に、最低保証に係る将来の収支を直近の情報をもとに自社独自の手法で予測し、保険金支払能力確保のための財源を責任準備金あるいは内部留保の形で準備していくことが重要であると私は考える。また、将来の収支を試算して危険準備金 III だけでは財源が不足すると考えられるのであれば、別途、内部留保を明示的に確保しておくことなども検討される必要がある。

商品開発時だけではなく、契約締結後に直近の情報を織り込んで将来の収支を試算することもリスク管理上重要であると私は考える。手法としては、商品開発時と同様の確率論的手法を、その時点での運用環境に基づくシナリオと、その時点での死亡率等で適用することが考えられる。確率論的に重みづけされた将来法アセットシェアの合計が責任準備金を上回っていること、またそのことによって十分なリスク対応財源が準備され、将来の保険金支払能力が確保されていることを、将来数年間の各事業年度末などを基準に検証することとなる。その結果、リスク対応財源が不足しているとの結論に至った場合には、速やかに危険準備金や内部留保の拡充を検討する。

試算の際の留意点は商品開発時と同様であるが、積立金額が最低保証額を下回っている場合には特に、今後の収益分布などを把握しておくことが重要である。また、決定論的手法で運用環境の悪化シナリオを想定して、その際の必要財源などを事前に把握しておくことも可能である。

商品の収益性の検証

商品開発時や発売後において収益性検証を行い、商品のキャッシュフローの特性を知るとともに会社全体の収益性・健全性に与える影響について検証することは、どのような商品についても必要なことである。ただ、最低保証付き変額年金のリスク特性が他商品と大きく異なることを考えると、特に十分な収益性の検証を行っておく必要があるといえる。すなわち、損益の分布が非対称であり、かつ大数の法則が成立しないため、運用資産の分布について一定の仮定を置いた上で、どの程度の確率でどの程度の剰余を得られるのか、あるいは損失となるのかということ把握しておく必要があり、そのためには確率論的手法によるキャッシュフロー計算が不可欠となる。その際、解約率は運用資産が最低保証を上回っているかどうかでも異なるものと考えられ、特に最低年金原資保証付きの場合、運用資産が最低保証を下回っているときの解約率はかなり低い水準であることが想定されるため、解約率も運用資産に連動させたシナリオを用いることが望ましい。

一般勘定の運用方針決定への活用

最低死亡保証および最低年金原資保証付きの変額年金について、将来のキャッシュフローを考えるとということは、すなわち、将来の資産流出または責任準備金積み増し額を把握することとほぼ等しい。上述のような手法を用いて最低保証にかかる将来のキャッシュフローを把握し、一般勘定における流動性の確保、あるいはALMへの活用を図ることが考えられる。特に最低年金原資保証においては、年金開始の契約者の生存という確度の高い事象に対して、各時点でどの程度の責任準備金積増が見込まれるかを把握していくことが運用方針の決定上、重要である。

その他

最低保証に係る単年度の収支の悪化、あるいは将来の収支の悪化が認められるのであれば、リスク管理上、以下のような経営政策の変更が考えられる。

- ・新規募集の制限
- ・募集対象の制限（たとえば死亡率の高い高年齢層の加入率制限）
- ・死亡率等の料率の改定
- ・運用方針の変更
- ・デリバティブを用いたヘッジの利用
- ・再保険の利用

設問

商品毎収益検証を行う際の事業費の配賦について、留意すべき事項を述べよ。また、会社のコスト分析および商品毎収益検証を踏まえ、保険料計算基礎率である予定事業費率の設定の際、留意すべき点を挙げ、所見を述べよ。

解答

商品毎収益検証の目的は、生命保険商品および商品群団のキャッシュフローの特性を知るとともに、個々の生命保険商品の特性が、会社全体の収益性・健全性に与える影響を検証することにある。また、商品毎収益検証によって、予定事業費の十分性の検証や、費用主義に基づいた予定事業費収入と事業費支出の対応の検証も可能である。生命保険商品の事業費にかかるキャッシュフローは一般的に、契約当初の新契約獲得にかかる費用負担が大きく、一方、分割払契約の予定事業費は保険期間を通じて平準的に収入される。また、生命保険商品は保険期間が長期に渡っているという特徴もある。これらの特徴を踏まえた上で、予定事業費収入で事業費支出を将来にわたって賄っていく必要があり、その十分性の検証のための道具として商品毎収益検証が有用である。

個々の生命保険商品または商品群団などの単位ごとのキャッシュフローを分析するためには、それらの単位ごとに保険料収入、運用損益、保険給付、事業費支出などを設定する必要がある。商品毎収益検証は、新商品について用いられる場合や既発売商品について用いられる場合があるが、いずれの場合も、事業費のシナリオの設定においては現在の事業費実績に基づいて設定されることが基本となる。しかしながら、一般に事業費は支出の種類ごとに管理されていても、商品毎収益検証の単位ごとに費目が管理されているわけではなく、事業費の配賦の作業によって初めて単位ごとの支出が把握可能となる。事業費の配賦の方法によっては商品毎収益検証の結果が大きく変わってくることもあるため、単位ごとの実態を適切に反映するような形で事業費を配賦することが極めて重要となる。

現在では、事業費を賄うための予定事業費の設定方法については、十分性や公平性を前提に算出方法書の認可事項ではなくなり、各保険会社の責任と判断で設定することとなっている。あわせて、予定事業費収入および事業費支出をインシヤルコストとランニングコストに分けた上で、それらの充足状況、回収状況を販売経路や保険種類ごとに区分して測定する。その結果を用いて予定事業費の十分性・公平性を事後的に検証するとともに、監督官庁へモニタリング報告することとなっている。特に、十分性の検証においては販売経路や保険種類ごとの事業費の把握が前提となっており、それらを的確に把握した上で収支を分析することとなる。事業費の配賦の結果によって検証結果が左右されるため、さらに配賦基準の妥当性が求められてきている。

商品毎収益検証において、単位ごとの事業費を配賦に基づいて的確に設定するためには、まずはそれぞれの事業費実績をできるだけ細分化した費目で把握しておく必要がある。具体的には、以下の分類と対応させられるよう、事業費を事前に細分化して把握しておくことが望ましい。

- ・初年度費用と次年度以降費用の区分
- ・固定費と変動費の区分
- ・保険種別
- ・払方別
- ・診査方法別
- ・集金経路別
- ・販売経路別
- ・営業職員資格別
- ・保険料払込満了前後別
- ・保険給付事由別

ただし、費目を細分することで実務的な負荷やシステム運用にかかるコストの増加も考えられるため、実際には商品毎収益検証をする際に、検証対象の事業費が特にどの属性によって左右されるのかを勘案した上で、効果的に事業費を配賦していく工夫が必要となる。

費目を以上のように細分した上で、それぞれの費用をどの商品に直課させるのか、あるいは直課できない場合、何に比例させて単位ごとに配賦するのかを決定する。主な比例項目としては以下のものが挙げられる。

・件数比例

保険会社の事業費には、契約一件あたりの経費が存在しているはずである。件数比例の費用の例は、契約保全部門の人件費・物件費、新契約査定部門の人件費・物件費、および、申込書、保険証券、募集資料、しおり付約款の作成費、情報システム経費など、契約一件ごとに直接配賦できる経費等である。

・保険金額比例

保険金額比例の経費として、新契約の査定基準に連動する経費が考えられる。また、保険金額を基準にして、営業職員、営業担当職の報酬が定まっているのであれば、これを直接配賦することができる。保険金の支払業務も、保険金額の高低により経費が異なるような場合は、保険金額比例の経費とみなせよう。また、営業予算が保険金額基準で策定されている場合、支社・営業所経費、営業推進部門の人件費等、新契約の獲得に従事する部門の経費は、保険金額比例の新契約費と考え得る。

・保険料比例

保険料比例の経費で代表的なものは、代理店の報酬と団体扱いの集金事務手数料である。これらの費用を商品ごとのキャッシュフローに直接配賦できる場合は直接配賦する。営業予算が収入保険料または年換算保険料で策定されている場合には、営業関連部門・部署の経費が、保険料比例の新契約費と考え得る。

・保険料収納 1 件あたり

保険料収納に要する経費は保険料の額にかかわらず、収納 1 件 (1 回) あたりで定まる。いわゆる収納コストである。その他、未納案内を作成・郵送する経費もこれにあたるであろう。

・責任準備金比例

変額保険・変額年金・団体年金においては予定事業費の体系として責任準備金比例の要素が採用されており、実際の運用コストも責任準備金比例で支出されていると考えられる。また個人の定額保険であっても貯蓄性の高い商品にあつては、投資運用費用を責任準備金比例とすると分析が容易である可能性がある。また、標準責任準備金、責任準備金の積み立て計画、保険計理人の実務基準、ソルベンシー・マージンの開示等、責任準備金の十分性に関する業務・システム開発が増大している。これらの経費を責任準備金比例の経費と考えることも可能である。

・手数料・営業職員報酬比例

手数料・報酬比例の費用は、例えば、消費税、本社営業管理部門の人件費等が考えられる。営業職員の報酬管理を行っている部門の人件費等は、報酬額にしたがって増大する可能性がある。また、複雑な報酬制度は、複雑なコンピューター・システムを構築する必要があり、この開発コストも報酬比例と考え得る。また、営業所長等の給与の一部を、担当営業職員の報酬に比例して支払う営業組織の場合に考えられる。

これらの項目を用いて各費目の費用を商品、商品群、または 1 契約などの単位ごとに配賦することとなる。ただし、事業費は必ずしも単位ごとに直課できる経費ばかりではなく、ほとんどの場合、何らかの基準を一定の前提のもとに策定し、配賦する必要がある。

商品毎収益性検証のシナリオの設定にあたっては、以上のような観点で配賦された事業費実績を用いることが基本となる。ただし、商品毎収益検証に用いる事業費シナリオは、その目的から、将来発生する事業費を現時点で合理的に予測したものであるべきであり、場合によっては事業費実績を修正、あるいは取捨選択、あるいは追加情報を反映する必要がある。以下、シナリオの設定にあたっての留意点を挙げる。

商品特性

貯蓄性商品、死亡保障性商品、医療保障性商品などの違いによって加入時の診査コストが異なったり、医療給付は支払時の査定コストが高いといった保険種類毎のコストの違いがある。死亡保険金額の大きい保障性商品は、小口の貯蓄性商品と比較して診査コストが高い可能性もあろう。また、給付の発生率の大小によって給付コストも異なり、変額商品については定額商品よりも顧客への情報提供コストが高いといった違いも考えられる。また、保険料の払方、払込中か払込満了後かの違いによっても保険料収納に関するコストが異なる。既発売商品に対しては事業費実態を的確に反映したシナリオを設定することは当然であるが、新商品に対しても商品特性から事業費の要素を的確に想定しておくことが重要であろう。

販売チャネル

販売チャネルにより報酬体系や対応業務が異なるため、コストも異なる。営業職員チャネルでは人件費のコストが高い一方で、ダイレクトチャネルでは広告宣伝費やコールセンターにかかる費用が高くなることが想定される。

実績値が存在しない場合

商品毎収益検証に用いる事業費は、会社の過去の実績値を分析し、設定するのが基本である。しかし、新設間もない会社の販売する商品や新規の販売チャネルで販売される商品に対しては、実績値を使用することができない。この場合、次のような情報が利用できる。

- ・ 生命保険業界の実績値または同規模の他社の実績値
- ・ 会社全体の事業計画または新規チャネルの事業計画
- ・ 各々の経費の積み上げ
- ・ 商品毎の事業費特性

過去の実績の特殊要因の排除

使用する実績にその年度特有の要因による事業費の増減が大きく混入しており、今後はそのような要因が発生しない、あるいは想定する必要がないと判断される場合には、特殊要因を排除した事業費を用いる。

経営政策の変更の反映

今後、リストラ、営業成績、システム投資計画などの経営政策の変更が見込まれる場合には、商品毎収益検証にもそれらの動向を織り込むことが望ましい。また、昨今では消費者保護の流れや顧客サービスの高度化が要求されることも多く、将来の事業費水準を押し上げる可能性もありうるだろう。場合によっては、将来の事業費支出には不確実性が大きいため、商品毎収益検証においてストレスシナリオを設定し、それをカバーしうる予定事業費率を設定することも考えられる。

インフレの反映

事業費は将来のインフレーションの影響を受けるため、金利のシナリオと整合性のあるインフレ率を設定し、その影響を加味すべきかどうか、判断する必要がある。

「規模の経済」の反映

主に1件あたりの維持費に対して、会社規模拡大にともない1件あたり事業費は減少するという「規模の経済」の原理が働く。新設間もない会社で将来の会社規模拡大が見込まれる場合は、現時点の1件あたり事業費は相対的に大きくなっており、「規模の経済」を将来の事業費に考慮することが考えられる。ただし、規模の経済は将来の保有件数、新契約件数に依存し、大きく予測を間違えることもありえるので注意が必要である。

また逆に、死亡保障市場が縮小する中で、死亡保障性商品の維持費を現時点での保有保険金額比例で配賦している場合など、単位あたりの配賦額の将来的な増加も見込みつつ、予定事業費の十分性に留意する必要がある。

他のパラメータとの関係

事業費の前提を設定する際には、商品毎収益検証で使用するその他のパラメータとの関係を考慮する必要がある。例えば、事業費はインフレとの関係から、金利シナリオと合わせて考える必要がある。また、新契約時の診査費用は死亡率の低下に寄与しており、死亡率と相関があると考えられる。また、契約の次年度以降に営業職員・代理店に支払われる報酬の水準は、解約率の低下にも寄与すると考えられる。これらについて、総合的で一体感のあるシナリオを設定する。ただし、予定事業費の十分性の検証のため、ストレス的なシナリオを設定する場合にはこの限りではない。

予定事業費率の設定に関する一般的な留意点としては、以下のものが挙げられる。

- ・ 十分性
- ・ 普遍性・公平性
- ・ 費用主義と効用主義
- ・ 簡明性・実行可能性

また、監督指針においては予定事業費の設定について、保険種類間の公平性が損なわれておらず事業費の支出見込額に対して妥当であることや、社内規定に定める予定事業費の算出方法が合理的かつ妥当なものであり、不当に差別的なものとなっていないことなどが求められている。

商品毎収益検証を用いることで、上記のうち特に、予定事業費率の十分性を検証することが可能である。以下、会社のコスト分析および商品毎収益検証と関連して、予定事業費率の設定の際に留意すべき観点および所見を挙げる。

事業費を新契約費と維持費に区分する重要性

生命保険商品の事業費にかかるキャッシュフローは、一般的に、契約当初の新契約獲得にかかる費用負担が大きく、一方、分割払契約の予定事業費は保険期間を通じて平準的に収入される。よって、商品毎収益検証にあたっては、保険期間を通算し契約当初の費用負担を将来の予定事業費収入で賄えるかどうか、維持にかかる収入・支出のバランスはどうかを確認する必要がある。このため、事業費は総額だけでなく、新契約にかかる経費と維持にかかる経費を区分してコントロールしていく必要がある。またその上で、営業保険料に織り込む予定新契約費と予定維持費のあるべき水準を決定していく。

解約控除と予定新契約費の関係

営業保険料を平準的に徴収していく体系の中で、解約される契約の新契約費の未償却分を回収する手段として、解約控除がある。しかしながら、貯蓄性の低い商品や経過期間の短い商品については、新契約費の未償却分を解約控除によって回収しきれないことが多い。また、昨今では予定新契約費の水準と解約控除の水準が異なる商品や、保険料比例で予定新契約費を設定した商品も存在している。そのため、予定新契約費の設定にあたっては、継続率や解約控除による回収見込額も念頭に置いた上で、保険群団として十分な水準の設定が必要である。また事後検証として、実績と予定を比較することで、今後の予定事業費設定の参考としていくことが重要である。これらの回収の状況は会社経営にとって重要なだけでなく、現在では監督官庁へのモニタリング報告も求められている。

件数比例の要素の反映

保険会社の事業費には、契約1件あたりの経費が存在している。保険金額比例の保険料率体系において件数比例の要素を保険料に織り込む手段の1つとして、高額割引、定額割増といった予定事業費の設定方法が考えられる。自社の新契約の保険金額別の販売件数を把握し、一方で件数比例で増加すると考えられる事業費を把握できているのであれば、予定事業費の公平性と十分性を前提に高額割引を設定していくことは有効であろう。ただし、営業上の値下げ圧力から的高額割引設定は不用意に費差益の悪化を招きかねないため慎重な検討が必要である。また、保険料における高額割引ではなく、配当によって高額契約を優遇するなどの手段でも件数比例の要素を反映できるように。

また一方で、保険金額比例の保険料率体系においては、保険金額が低額の契約について件数比例の経費を十分に回収できない可能性もあるため、販売政策上、最低保険金額を設定しておくことも重要であろう。今後、モラルリスクを軽減するための手段や、販売上の戦略として、保険金額の小さい契約を積極的に募集していく場合には特に、予定事業費の充分性に注意が必要であろう。

簡明性

事業費の配賦方法からもわかるように、実際にかかる事業費は保険契約上のいくつかの指標に比例または連動すると考えられる。事業費配賦の制度を向上させるとともに、予定事業費について件数比例や責任準備金比例などの要素を導入すれば、より収入と支出の対応をコントロールしやすくなり、費用主義の観点からは望ましいといえるだろう。しかしながら、多くの比例要素を予定事業費体系に反映させる場合、実務的な負荷が大きくなったり、小口契約等の販売戦略で不都合が生じる可能性もある。また、細分化した予定事業費体系を用いる代わりに、考えたい保険群団における平均的なモデルに対して商品毎収益検証を行って十分な予定事業費率を設定すれば、保険群団全体としても同様の効果が得ることができる。平均的なモデルの設定には注意を要するが、保険契約群団として十分な予定事業費水準を確保した上であれば、商品特性等に応じて簡明な予定事業費体系を構築しておくことも有効であろう。

価格競争

予定事業費を十分な水準で設定しておくことは必須であるが、一方で競争力のある価格設定や配当引上圧力への考慮も必要である。例えば貯蓄性商品においては、消費者ニーズが利回りの高さにあると考えられ、充分性や公平性等にも留意しつつも予定事業費を低めに設定することも考えられる。予定事業費を保守的に設定したために価格競争力を失ってしまう場合、規模の効果が得られずに、むしろ費差収支が想定よりも悪くなってしまう可能性も考えられる。

新契約獲得にかかる報酬

また、費差収支を向上するためには営業職員や代理店への報酬を小さく設定することも考えられるが、一方で、一定程度の販売量を確保するためには、報酬を魅力的な水準としておくことも必要であろう。昨今の営業職員チャネルにおいては、営業職員数の減少や新契約高の減少が問題となっている会社もあろう。また、代理店チャネルにおいては、手数料競争が激化している。これらの背景を踏まえる、予定事業費と報酬制度を並行して考えていくことも必要であろう。

事業費の範囲

損益計算書上の、減価償却費、退職給付引当金繰入額、契約関係税金などは、事業費に準ずるものであり、予定事業費で賄う必要がある。予定事業費設定に際しては、事業費だけではなくこれらの額も考慮した上で水準を決定する。

会社全体の費差益の動向

大手生命保険会社においては、保険料収入の減少などに連動する形で予定事業費収入が年々減少、費差益も減少の傾向にある。「規模の経済」が動きづらくなってきていることや、継続率の悪化や、その他のコスト増加もも費差益の減少に寄与していると考えられるが、その原因を詳しく分析の上、今後の予定事業費設定に活かしていくことが課題である。また、予定事業費率の設定にあたってはセルフサポートの観点による商品毎の充分性の検証は当然であるが、加えて、会社全体の費差益をプラスで維持するだけの予定事業費収入を確保していく観点も必要である。

事業費のコントロールとの関係

予定事業費の十分性を確保するために、予定事業費の設定だけではなく、事業費支出側をいかにコントロールしていくのか、どの程度ならコントロールできるのか、を検討しておくことも重要である。例えば、新契約獲得にかかる報酬については商品発売時・発売後にコントロール可能であろう。また、継続率を引き上げるための政策にコストを投じることで、予定事業費収入も増加し、結果として費差益の改善を期待することも考えられよう。予定事業費の十分性の確保のためには、商品発売時・発売後に事業費支出を積極的にコントロールしていくことが望ましい。また、コントロールの状況に応じて予定事業費の水準に反映する観点も必要である。なお、会社の経営政策によって今後の固定費と変動費について、どのような傾向が予測されるのかを十分に検討し、予定事業費設定に反映することも重要である。

設問

団体定期保険の死差配当率を設定する際に留意すべき事項と所見を述べよ。

解答

団体定期保険の特徴

団体定期保険は、法人を契約者とし、その所属員を被保険者とする1年更新の定期保険である。契約の更新の都度、その時点での計算基礎率を用いて保険料が設定されるため、個人保険のような保険期間の長期性に伴うリスクは限られている。なお、団体定期保険は複数の保険会社で共同引受できるという特徴を持っている。

また団体保険は、その団体の複数の所属員を被保険者とするため、被保険者の死亡により保険金を支払っても契約が継続し、団体ごとの支払状況が把握出来るようになっている。そのため、経験料率の仕組みが導入されている。

危険選択については、団体保険は団体ごとに行うため、個人保険よりも簡易である。しかし、各被保険者の保険金額が客観的に決まることや、団体の一定以上の割合が加入することにより、被保険者の逆選択を防止している。

価格設定については、団体保険は個人保険よりも保守的な保険料設定をしつつ、保険金支払実績に応じて、個人保険よりも高い水準の配当を還元する形態をとっているため、逆選択などのリスクの影響が実質的な収支に表れづらい仕組みとなっている。

団体定期保険の配当の仕組み

個人保険と同様、団体保険においても配当の還元方法は各社の判断で決定されることとなるが、団体保険における配当計算方式および配当率水準は、現在、各社の間で同様となっていることが多い。わが国の団体保険の配当は、基本的には個人保険と同様に利源別に剰余金を算出し、その剰余金に基づき配当金を計算し、各契約に割当てられる。しかし死差配当部分については、その団体固有の保険金発生経験を反映させる経験料率による配当清算方式をとっているため、この団体の保険年度ごとの収支が重要となり、この点が個人保険の配当方式との相違点となっている。具体的には、死差損が発生した団体の死差損額を、死差益が発生した団体の死差益額で補い、残りから剰余金に対する費用を除いた額を死差益の団体に分配するという考え方に基づき、以下の算式で決定される。

$$(\text{純保険料} - \text{支払保険金}) \times \text{配当率}$$

ここで、配当率は団体の被保険者数によって異なり、人数規模が大きい団体ほど死差損が発生する頻度が少ないことに対応して、配当率は高く設定されることが一般的である。

なお、団体定期保険では、実績をより反映した配当還元をするために、個人保険とは異なり2年目配当方式となっている。各契約について、決算期をまたぐ保険期間の保険金支払実績が判明する前に配当率を決定しなければならないため、配当率の設定および配当財源の確保などには注意を要する。

団体定期保険の死差配当率設定における留意点

団体定期保険の配当率設定に当たり考慮すべき点として、会社の健全性や契約者間の公平性が挙げられることは、個人保険における配当率設定と同様である。ただし団体定期保険には個人保険と異なる特徴を有しているため、配当率についても留意点異なる。

・契約者の期待

団体定期保険は、法人がその所属員に対して安定的な福利厚生制度を低廉な費用で運営するための受け皿として導入されていることが多い。また、あらかじめ定められた保険料の水準が高いため、高い水準での配当還元を前提に契約が締結されていることが多い。配当還元にあたっては、会社の健全性を第一に優先する必要があるが、契約者の期待に応える必要性は個人保険以上に強いと考えられる。

また、団体定期保険は複数の生命保険会社で共同引受できる商品であり、各社からの配当金の合計が契約者に支払われる。その際、各社からの配当金および配当率が契約者に提示されることがあるため、契約者の期待に応え、自社の引受割合を維持するためには、他者と同水準以上の配当率設定を行うことが望ましい。

・内部留保とのバランス

団体定期保険においては、経験データの多い死亡保障を1年更新で扱い、保険料も保守的であるので、保険金支払能力の維持・向上という観点で内部留保を充実させていく必要性は相対的に小さいと考えられる。ただし、団体定期保険の第三分野特約に対しては、その発生率の動向などを適切に把握し、支払率悪化の傾向または不確実性に対応して内部留保を確保することは重要である。また、団体定期保険の保有にかかる危険準備金繰入基準額・繰入限度額は個人保険と同様の扱いであるため、それらの繰入財源は考慮しておく必要がある。

会社全体の健全性の観点においては、団体定期保険の配当率の決定にあたっては、会社全体の健全性維持のための内部留保の充実を並行して考える必要がある。一般的なりリスク管理にあたっては、保険商品ごとのセルフサポートが基本となるが、仮に団体定期保険以外の商品において損失が発生している場合などは、会社全体の健全性を優先し、団体定期保険の配当率を低めに設定し、残りを内部留保に回すことも検討する必要がある。

・団体の規模

大型団体においては大数の法則が働き収支が安定するが、小型の団体においては毎年の収支の変動が大きく、死差損が発生する確率が高くなる。したがって、公平性の観点から、加入者数に応じて配当率を設定しなければならない。その結果、加入者数が大きいほど、配当率は大きく設定されることとなる。

・支払率

配当率の設定は、死差損が発生した団体の死差損額を、死差益が発生した団体の死差益で填補し、残りの剰余を死差益の団体に分配するという考え方に基いて行われる。その配当率の計算の前提に使用される予定死亡率および支払率（純保険料に対する保険金の割合）は団体によって異なるため、公平性の観点から、それらに応じた配当率の設定も配慮する必要がある。また、料率区分や優良団体割引・特別保険料の有無によって適用される予定死亡率が異なる例もあり、それらに対応した配当率の設定も場合によっては反映していくことが考えられる。

・逆選択

任意加入であるBグループ保険、特に加入率の低い団体や最低保険金額に対する最高保険金額の倍数が高い団体は、被保険者の逆選択の危険が多く混入する可能性が高いと考えられる。そのような団体においては、死差損が発生する可能性も高いと考えられるため、保険会社の健全性および、団体間の公平性の観点から、配当率を低くすることも検討する必要がある。

・剰余金に対する費用

剰余金に対する費用については、

- ・異常危険に対する準備金
- ・保険会社のマージン（株式会社においては、株主配当財源もここに含む）
- ・配当の一部団体内留保部分、すなわち将来的に保険料がアップした場合に備えての調節財源
- ・危険賦課金

で構成する。危険準備金は、剰余金に対する費用を財源に繰り入れているといえよう。第三分野特約を導入する場合や、危険選択を緩和するある場合などには、その危険度に応じて、剰余金に対する費用の水準を適切に考慮して、配当率を設定する必要がある。

・特約との通算

団体定期保険においては、特約部分の保険料収入・保険金支払も主契約と通産し、主契約と特約に共通の配当率を用いて配当が割り当てられる実務が一般的である。団体定期保険の第三分野特約については、伝統的な給付を扱うことがほとんどであり、保険事故発生率の不確実性が個人保険ほどは高くないと考えられるが、配当率を主契約と区別して考えることや、2年目配当の可否を検討することも必要であろう。なお、主契約と特約の死差損益を通算して配当計算の対象とすることは、主契約と特約が相互にリスクバッファ機能を果たすため好ましいといえよう。

・支払実績のさらなる反映

団体保険においては団体ごとの単年度の死差損益を把握し、配当を支払っている。しかし、過去数年の実績も反映して配当を支払うことも検討する余地がある。例えば、死差損団体の死差損を翌年度に持ち越し、翌年度の利益と相殺させる方法（キャリーフォワード）が、わが国では行われておらず検討の余地がある。なお、複数年にわたり実績の悪い団体においては、翌年の保険料の割増や引受け条件の厳格化等を考慮する必要もある。死差益団体については、配当率の設定のみならず、翌年度以降の保険料の割引を行なうのか、等も含めて総合的な健全性・収益性・公平性を検討する必要がある。