

新しい時代に対応するための生命保険事業のあり方

金融の自由化・国際化の進展、高齢化社会への移行、
高度情報社会の到来への対応

昭和60年5月30日

保険審議会

はじめに

わが国の生命保険事業は、第二次世界大戦により壊滅的な打撃を受けたが、戦後の経済復興、それに続く高度成長に伴い、しばしばそれを凌駕する速度でめざましい発展を遂げた。その結果、現在では生命保険の加入率は全世帯の92%を超え、保有契約高は国民所得の3.4倍に相当する800兆円に達して、わが国の経済、社会、国民生活において、生命保険は極めて重要な役割を果たすに至っている。

さらに国際的に見ても、保有契約高の国民所得比、人口一人当たりの保険金額といった指標で首位に立つとともに、内容的にも、保険料の水準は逐年の保険料率引き下げの結果、主力商品については主要国より30%～40%低いものとなっている等、今や、世界の中で名実ともに最も生命保険の普及した国に成長したといっても過言ではない。

生命保険事業がこのように注目すべき発展を遂げた理由としては、経済成長による個人所得の顕著な増大、貯蓄性向の強い国民性等の外部的要因もさることながら、生命保険事業自らがたゆまぬ努力と創意工夫、そして企業間の切磋琢磨により、経営の効率化を図り、常にその時代の国民のニーズに的確に対応した商品を提供

してきたことがあげられよう。

しかしながら、近年、世帯加入率に象徴される市場の成熟化と、経済の安定成長への移行に伴う個人所得の伸び悩み等から、従来の死亡保障を中心とする限り、かつてのような大幅な伸長は期待しがたいのではないかという見解もみられるようになった。

他方、最近の生命保険事業をめぐる経済社会環境には以下に述べるような三つの顕著な変化があり、広範かつ長期的な視野に立って、生命保険事業の役割を根幹に遡って見直すべき時期に立ち至っていると思われる。

第一は、金融の自由化・国際化の進展である。国民の金利選好の高まり、従来考えられなかった新しい金融商品の出現、金融機関等の業際間の垣限の低下と競合関係の強まりは、生命保険商品へのニーズや、生命保険事業経営にも大きな影響を及ぼし始めている。

第二は、人口の高齢化である。今後の本格的な高齢化社会の到来に備えて、老後の生活の安定を図っていくことはわが国の最も緊要な課題の一つであり、老後の保障の基幹的な役割を担う公的年金制度及び公的医療保険制度について改革が推進されているのもこのためである。これに対応して、民間部門においても、老後の保障に関する多種、多様なニーズを的確に把握し

て国民の自助努力を支えていくことが求められており、その中であって、生命保険事業に期待されるところは甚だ大きい。

第三は、情報化・システム化の進展である。最近のエレクトロニクスの発展を背景としたネットワーク化の進展は、契約者サービスの向上や新しい生命保険商品の開発を可能とする一方、安全性や採算性への配慮を必要なものとしている。

当審議会は、これらの経済社会環境の変化に対応し、国民の信頼と負託に応えていくための今後の生命保険事業のあり方について検討を行った。

生命保険事業をめぐる環境の変化

1. 金融の自由化・国際化の進展

(1) 金融構造の変化

わが国の金融は、安定成長への移行、経済構造の変化、経済全般にわたる国際化の進展等の下で、構造的変化を遂げつつある。自由金利商品の拡大等による金利の自由化の進展、金融・資本市場の整備・拡充、金融機関の業務の多様化と業際間の垣根の低下等、わが国の金融の自由化は着実に進展しつつある。

金融の自由化を促すものとしては、通常次のような要因があげられる。その詳細について論ずることは、当審議会に与えられた課題を超えるものであるが、生命保険事業との関連に留意しつつ簡単にふれてみたい。

金融資産残高の増加

金融の自由化を促す需要側の構造の変

化としては、金融資産残高の増加があげられる。

わが国の個人部門の金融資産残高の対名月GNP比をみると、昭利30年度には55%であったものが、昭和58年度には162%と3倍に著増し、ほぼアメリカ並みの水準（1982年で176%）に達している。

金融市場における広い意味の取引費用には規模の経済性が働くといわれている。従って、平均的な金融資産残高が小さい場合には、多様な資産を保有することは、コストがかかることから制約されることとなる。

わが国においても、かつては安全でかつ流動性が高い資産への需要が金融サービスへの需要の大宗を占めていたが、高度経済成長が進む中で金融資産残高が増大し、その間の石油ショックによる「目減り」や、安定成長への移行に伴う所得上昇率の低下等の事情を背景として、蓄積された金融資産について、収益性はより高いがリスクも伴う商品等の新しい金融サービスへの需要を生み出していった。

「貯蓄に関する世論調査」における貯蓄種類の選択基準において、安全性重視が逡減し、収益性重視が上昇しているのも、このような事情を背景としているものと考えられる。

こうした中で、個人部門の金融資産残高に占める保険のウェイトは昭和30年度の9%から昭和58年度には16%へ増大しており、また、生命保険の中でも、従来は、普通養老保険あるいは定期付養老保険が主力であったものが、最近のニーズ

は極めて多様化してきている。

国債残高の急増

わが国財政は、戦後、健全財政主義をとっていたが、昭和40年度以降公債政策が導入され、昭和50年度以降は特例公債を含む大量の国債発行が続いている。この結果、国債残高の対名目GNP比は昭和40年度の1%から昭和58年度には40%に達し、アメリカの水準（32%）を上回っている。

国債は、有価証券の中で最もデフォルトのリスクが少なく、かつ標準化されており、市場で取引されるのにふさわしいものであり、国債残高の累増は公社債市場の発達を促した。伝統的な金融サービスとの比較で言えば、代替的な金融資産の出現であり、さらに、国債を基礎とした新しい商品が生み出される素地を提供した。

生命保険会社は国債引受シ団のメンバーであるほか、超長期国債の引受も行っており、資産運用における公共債のウェイトは昭和40年度の1%から昭和59年度には8%に大幅に上昇している。

エレクトロニクスの発展

金融サービスの供給側の条件の変化としては、当審議会のテーマの一つである、エレクトロニクスの発展がある。

金融の技術革新は金融取引のコストと時間を低下させるばかりでなく、様々な金融サービスを複合化して提供する潜在的な可能性を拡大させており、金融機関に伝統的な金融サービスと別のサービスをパッケージにした新しい商品を提供するインセンティブを与えている。

生命保険会社の場合にも、新しい商品やサービスの提供には情報システムの支援が重要な要素となっているが、アメリカで販売されている変額保険やユニバーサル保険は、コンピュータ技術の発展によって初めて提供が可能となった商品である。

金融市場の国際化

経済取引の国際化や為替管理の自由化により、金融市場の国際化が進展していることが、企業の資金調達行動に大きな変化を生じている。

金融市場の国際化によって、国内の金融市場における競争ばかりでなく、海外の金融市場との競争が高まっている。国内の金融機関にとって、従来の顧客が海外で金融サービスを受ける可能性が大きくなり、また、国外の金融機関が国内の金融市場に参入してくることも含め、各般の競争関係を通じて国内における金融サービスの提供のあり方を見直す必要に迫られている。

大企業の外部資金調達の構造の変化をみると、外貨による調達が昭和50～54年平均では8%であったものが、昭和58年には45%に達している。海外での経済活動の増大という要素もあるが、企業が海外での資金調達を国内での資金調達と一層代替的なものとして考えていることを示している。

生命保険会社の資産運用も、企業の資金調達構造の変化及び内外金利差等を反映して、一般貸付のウェイトが減少する一方、外国証券投資が増大している。

(2) 金融の自由化のインパクト

金融の自由化の進展は、わが国金融の一層の効率化に資するとともに資源の適正配分をもたらすものであり、国民経済的観点から基本的には望ましいものである。

他方、これが金融機関経営や金融システム全般に多大のインパクトを及ぼすことは不可避であると考えられ、生命保険事業にも大きな影響を及ぼすこととなる。

競争の促進

金融の自由化の進展に伴い、金融機関等の業務が拡充され、新しい商品やサービスが提供されるにつれ、国民の生命保険商品・サービスに対する期待の水準も高まっているものと考えられる。また、生命保険商品は、他の金融商品とはその特性を大いに異にするものではあるが、特に生存保障保険については、消費者の立場からは、かなり代替可能なものとして考えられるであろう。

従って、生命保険事業経営においても、国民のニーズに的確に対応した商品やサービスの開発、改善に創意工夫を発揮する必要があるとともに、自由化・国際化に耐え得るように企業体質の強化を図り、競争力を高めていくことが必要であると考えられる。

経営多角化の問題

金融自由化の先進国であるアメリカにおいては、金融機関の多角経営化は成功するかどうか議論になっている。コングロマリット化により多角的な金融サービスの提供を行っている事例についての実証研究では、必ずしも明らかな結論は得られていないが、多角経営が成功して

いるとは言えないケースも見られるようである。

生命保険事業においては、将来の保険契約上の責任を果たすために継続的に運営が行われるべきであり、他業の経営によって損失を蒙り、保険契約者に損害が及ぶことを防止するという観点から専業主義の原則がとられている。金融サービスに関する技術的革新の進展はこのような専業主義の原則に対して、今後、かなり大きな影響を与えるものと思われるが、この原則の重要性に留意して対応していくことが要請されると考えられる。他方、付随的な業務や関連会社による周辺業務の拡大について、サービスの向上や経営効率化のメリット等が認められる場合には、積極的に取り組むべきものとする。

(3) 金融革命下におけるアメリカの生命保険事業

アメリカ金融革命の生命保険事業へのインパクト

アメリカの金融革命の第一段階は、高インフレ、高金利を背景とした証券会社等による自由金利商品の開発と、これによって惹起された金融機関からの資金流出（ディスインターミディエーション）によって特徴付けられる。

この時期、アメリカの生命保険会社は、金融機関と同様の立場に置かれ、消費者からは貯蓄と保障の2つの要素を分離するニーズが生じ、保障部分は生命保険会社に残し、貯蓄部分については資金を引き出し、他の高金利の金融商品に運用するという行動があらわれた。具体的には、

保険の解約や契約者貸付の形で資金が社外へ洗出していった。

アメリカの生命保険会社の経営動向

ディスインターミディエーションに対応して、アメリカの金融機関は自由金利商品を開発し、金融の自由化が進展していったのであるが、アメリカの生命保険会社もユニバーサル保険、変額保険等の新商品の開発、投資政策の転換、業務の多様化による総合的金融サービスの提供等を積極的に展開していった。

これらの経営動向をいくつかに分類してみると次のとおりである。

イ．総合金融サービスの道歩んでいる会社

ロ．伝統的な生命保険を中心に複合サービスの道も模索している会社

ハ．商品等で専門性を発揮している会社

ニ．投資会社の色彩を強めている会社

アメリカの金融革命は、高インフレ、高金利等を背景としている点でわが国の金融自由化の進展とはその様相を異にしており、従って、わが国の生命保険会社が今後とるべき道は、アメリカの生命保険会社の経営行動とはもちろん同じではありえない。しかし、アメリカの生命保険会社の経営行動は、わが国の生命保険会社が金融の自由化の進展に対応していく上で一つの参考となるものとする。

2. 高齢化社会への移行

(1) 人口の高齢化の進展

わが国の人口の高齢化は急速に進展しており、65歳以上の人口の総人口に占める割合をみると、昭和20年代半ばには5%程度

であったものが、現在は10%程度であり、2000年には15%を超え、現在のヨーロッパ並みの水準となる。さらに2020年には22%と世界で最も高齢化した社会の一つになるものと見込まれる。

高齢化の速度をみても、65歳以上の人口比率が7%から14%になるのに要する年数が、ヨーロッパ諸国では短い国でも45年がかかったのに対し、わが国はわずか26年で到達する見込であり、経済社会システムを短期間で調整せざるを得ないだけに、問題は極めて大きいものがあると思われる。

(2) 高齢化社会をとりまく経済社会環境の変化

産業構造・雇用構造の変化

産業構造の変化をみると、第1次産業のウェイトは昭和30年には23%であったものが、最近ではわずか3%となっている。第2次産業は、高度成長期にウェイトが増大したものの最近はやや横ばい傾向である。この間、第3次産業が約60%とシェアを増大し、経済のサービス化が指摘されているが、その中をみると、情報関連サービスの増大が著しい。

このような産業構造の変化の高齢者の雇用への影響をみると、高齢者の就業割合の高い第1次産業のウェイトが減少し、一方情報関連サービスへは、高齢者の就職は容易ではないと思われる。

自営業者、家族従事者の割合が減少し、被用者の比率が3/4近くになっているという就業構造の変化と相まって、産業構造の変化は老後の所得の保障のための公的年金や自助努力の重要性を増大させ

ているものと考えられる。

核家族化

産業構造の変化、人口の都市集中を背景に家庭生活に大きな変化が生じ、核家族化が進んでいる。

60歳以上の者のいる世帯をみると、3世代世帯の割合が減少し、単独世帯や夫婦のみの世帯の割合が増加している。これは、家庭内における高齢者の扶養の可能性を減少させ、社会保障や若い頃からの自助努力の必要性を高めている。

また、人口の都市集中は、従来の地域的なコミュニティーの解体を招き、地域ぐるみの助け合いというものも失われつつある。

ライフサイクルの変化

平均寿命の伸長、少産化による出産期間の短縮、高学歴化、女性の労働参加等により、国民のライフサイクルは大きく変化している。

従来ならば人生60年と考えれば良かったものが、誰もが人生80年の生涯設計をしなければならなくなった。男性の場合には、65歳で引退したとしても、その後の平均余命が15年ある。さらに女性の場合には、10年近い寡婦期間があり、その間の所得保障、生きがい、医療・福祉サービス等が重要な問題となっている。

(3) 老後の生活の安定への対応

所得の保障

老後の所得の保障のためには、生きがいの観点からも高齢者の雇用の確保がまず取り組まれるべき課題である。高齢者をとりまく雇用情勢は厳しいが、定年制

の延長は着実に進みつつある。また、わが国では働ける限り働きたいとする者の割合が高く、若干の配慮をすれば60歳以降も働けるとの調査結果もある。

しかしながら、ほとんどの人が高齢となれば引退を余儀なくされるのは避けられない事実であり、産業構造の変化や核家族化の進行の中にあって、公的年金制度が老後の所得の保障の中核的役割を果たしていくものと思われる。わが国の公的年金制度については、従来、制度の分立や給付と負担の不均衡等の問題点が指摘されていたが、21世紀を展望し、本格的な高齢化社会の到来に備え、公的年金制度の長期的な安定と整合性のある発展を図るための改革が進められている。

公的年金制度は、全国民に共通の基礎的な老後の所得の保障の役割を担うものである。ところで、老後の所得へのニーズは、従前の職業、所得の状況、世帯の類型、資産の保有状況等に応じて様々である。特に女性や自営業者の場合には、公的年金制度によって保障されているのは、基礎年金部分だけである。しかし、すべての人にとって十分な老後の所得の水準を公的年金制度で保障することは、国民経済的にみて効率的ではなく、共通的、基礎的な部分を超える多様な老後の所得の保障のニーズへの対応は、個人の自助努力に委ねることが適当である。

私的な努力の方法としては、勤労、家庭内扶養のほか、貯蓄、個人年金、企業年金がある。生命保険事業は、個人年金の主たる提供者であり、また、信託銀行と並んで企業年金の運営を委託されてお

り、本格的な高齢化社会に備えるための自助努力を支える中心的な役割が期待されている。

医療保障

高齢化の進展に伴う国民医療費の増大は各国において重要な問題となっている。わが国でも公的医療保険制度について、本格的な高齢化社会の時代においても安定した運営を維持しうよう改革が進められているところである。

この結果、最近の国民医療費の動向は安定しており、全ての国民が適正な負担で公平に質の高い医療が受けられるものと期待されるが、広い意味での医療ニーズには、公的医療保険給付がカバーしているもの以外にも多様なものがある。入院した際には差額ベッド代や付添看護料が必要な場合があり、医療技術の進歩に伴う高度先進医療へのニーズもある。また国民の関心も、事後的な医療給付から事前的、予防的な保健、健康増進等の総合的なサービスに広がりを見せている。

生命保険事業は、従来から、公的医療保険給付が対象としていない支出をカバーするための医療保険を提供しているが、こうしたニーズは今後、一層広範囲かつ多様なものとなるものと思われる。

福祉サービス

高齢化の進展に伴って、一人暮らしの老人や寝たきり老人が増加しており、老人福祉サービスの提供の必要性が高まっている。

従来は老人福祉というと、とすれば低所得者を対象とし、公的部門が担うべき分野と考えられてきたか、公的年金制

度の成熟等によって高齢者の所得水準が向上し、また福祉サービスについても多種、多様なニーズがあることを考慮すると、民間部門が提供しうる可能性があると考えられる。

現在、生命保険会社の中に年金ホームサービスや、痴呆介護保険を提供している例があるが、生命保険の仕組みやノウハウを活用して、生命保険事業がこの分野でどのような貢献が出来るか積極的に取り組むべき課題であると考えられる。

3. 高度情報社会の到来

(1) コンピュータ技術の発展

情報化社会が到来し、産業、企業、家庭に影響を及ぼしつつあるが、エレクトロニクス技術の発展が、今日の情報化社会を招来している最も基本的な技術的要因である。

トランジスタを作る技術であるプレーナ技術は1959年に発明されて以来、当初は毎年2倍、最近は2年で3倍のスピードで発達し、100万個のトランジスタを一つのシリコンの上に作れるようになっている。LSIは技術的に可能になったあと、数年の間隔で大量生産されて非常に低価格化している。この結果、コンピュータも非常に低コスト化しており、大型計算機で毎年15%、小型計算機で毎年25%程度、性能当たりの価格が低下している。ハードウェアに関する限り、コンピュータのコストはこれからますます低下し、その普及が促進されることによって、社会活動の多様な側面において、各種の影響を与えるようになると思われる。

(2) ネットワーク化

コンピュータは孤立して使用されるのではなく、オンライン化されているのが一般的になっている。生命保険業は金融業、証券業と並んで、オンライン化を早くから推進してきた業種であり、その結果、種々のサービスを即時に提供し得る体制となっている。

さらに、昭和57年の公衆電気通信法の改正以来、社内のオンライン化を超えて、企業間の接続が可能となり、企業間のネットワーク化が進みつつある。従来は磁気テープを交換して情報のやりとりをしていたものが、ファーム・バンキングのように企業間接続により情報交換がオンラインでできるようになりつつある。

コンピュータ化によって計算のための部門が不要になる等企業内の組織は相当変化した。VAN等の企業間ネットワーク化が進展すると、事務処理形態そのものが大きく変化し、情報の収集、仲介を主たる業務としている各産業の役割が急激に変化すると考えられ、これに対処した情報装備が急がれている。いずれの業界においても、ネットワーク化に積極的に対応していくことが将来へ向けての重要な課題となっている。

生命保険会社については、従来は金融機関ほどネットワーク化に対する差し迫ったニーズは感じられなかったのであろうが、最近ではファーム・バンキングの利用や外部データ機関の情報利用等、外部との接続が開始されている。

他方、ネットワーク化の進展により、コンピュータ機器等の事故対策、データ保護等の安全対策が一層重要な課題となってきた

ている。

(3) ニューメディア

エレクトロニクスの発達によって可能となりつつあるものとしてニューメディアがある。

ニューメディアは、送信手段、受信手段、その間の伝送手段の3つの構成要素がそろわないとシステムとして成立しない。現在、この3つの構成要素をどうやってタイミングを合わせて成長させていくかが、ニューメディア普及についての当面の問題となっている。ニューメディアのうちでキャプテンが実用に移されつつあるが、キャプテン端末が現存のところやや高価であるという問題があるものの、長期的視野に立てば双方向機能を持つニューメディアが次第に成長していくと予想される。このようなニューメディアの進展に対応して、消費者にどのような情報提供をしていくかということが、将来の一つの課題となると思われる。

新しい時代に対応するための生命保険事業のあり方

1. 多様性・自在性ニーズへの対応

(1) 多様性・自在性ニーズの増大

個人の金融資産残高の累増、国民の金利選好意識の増大は、金融商品に対するニーズを多様化させているが、生命保険商品に対するニーズをも多様化させている。

また、高齢化や核家族化の進展に伴い、国民のライフサイクルには大きな変化が生じており、特に女性については、婦人労働

の増加もあり、ライフサイクルの変化には著しいものがある。このような国民のライフサイクルの変化に応じて、生命保険商品へのニーズは多様化しており、また、各世帯のライフステージごとに保障ニーズが異なることから、ライフステージに適合した保障内容の設定が重要な課題となっている。

このようなニーズを大別すると、契約時において個々の契約者のニーズや負担能力に応じて、契約内容や保険料の支払方法を選択できる多様性と、契約締結後においてライフステージの変化に即応して、契約内容を調整できる自在性とに区分することができる。

(2) 契約締結時の多様性

契約締結時の多様性としては、ニーズに応じた商品種類やオプションとしての特約の多様化と収入のパターンや将来見通しに応じた保険料率設定や保険料支払方法の多様化がある。

商品種類の多様化

生命保険商品は極めて多種、多様であると言われるが、これは、従来から国民のニーズに適合した商品を提供しようと努めてきた結果であると考えられる。

生命保険商品の推移をみると、昭和30年代には普通養老保険が大宗を占めていたが、昭和40年代に入ると、高度経済成長を背景とした死亡保障ニーズの増大に応じて、死亡保障にウェイトを置いた定期付養老保険が主力商品となってきた。また、昭和49年からは保険料が安くてすむ掛け捨ての定期保険が発売され、それなりのウェイトを占めている。

最近では高齢化の進展に伴って、生存保障や生涯保障へのニーズがシフトし始めている。定期付養老保険のように死亡保障が一定の年齢で切れることなく、生涯保障のある終身保険のウェイトが増大している。また、個人年金や医療保険が堅調であるほか、普通養老保険もその生存保障性が見直されている。さらに、女性や若者向けに死亡保障、医療保障のほか、旅行や結婚資金等のニーズに対応する生存給付金を加味した商品も開発され人気を集めている。

主契約にオプションとして付加できる特約も、災害、疾病関係の特約を中心に逐次充実されてきている。

この意味で、当面のニーズに対応するための生命保険商品の基本的なメニューはある程度出揃っているとも考えられるが、今後とも国民のニーズの変化を的確に捉えた新商品の開発・普及及び既存商品の再検討・改善に積極的に努めるべきものとする。また、その際には、既契約者も転換制度等により新種商品を容易に利用できるよう留意する必要がある。

保険料率設定の多様化

生命保険商品の価格である保険料率は、保険期間中における資産運用を勘案して一定の予定利率を織り込んで設定されているが、所得の水準、年齢階層、将来への見通し等に応じて、利率への選好には個人差がある。

例えば、若年層で所得水準もあまり高くない死亡保障へのニーズが大きい場合には、予定利率を高くし、従って、配当は小さいものの保険料が安い商品（低料

低配商品)を選択するであろう。他方、高年齢層で所得水準も高く、生存保障を重視する場合には、予定利率が低く、従って、保険料は高めであっても配当が大きい商品(高料高配商品)に魅力を感じるものと思われる。

現在でも、高料高配商品を販売している会社もあり、また、低料低配商品の典型である無配当保険は株式会社形態の会社が取扱っているが、販売対象、販売チャネルの特性をも考慮しつつ、保険料率設定の多様化による高料高配商品や低料低配商品がより積極的に提供されるべきである。

この場合、相互会社が無配当保険を取扱うことについては、当審議会の昭和47年の答申において認められるとしたところであり、多様なニーズへの対応として有配当保険とあわせて無配当保険も販売することは、相互会社の本旨に反するものではないと考えられる。その具体化に当たっては、無配当保険にふさわしい保険種類の選択や経営の特色化等の点にも留意すべきである。

また、全保険期間を通じて同一の保険料とする平準保険料方式以外にも、若年層向けに収入の増加に応じて保険料負担を多くしていく修正保険料方式や、高齢者向けに保険料払込期間を前倒しにし、退職後に収入が減少しても保険料を支払わずに保障を受けられる短期保険料払込方式等、収入のサイクルに合わせた保険料設定の工夫も一層行われるべきものと考えられる。

なお、現在は、現役時代に職場におけ

る団体保険に加入していた者が、退職後も退職前と同様に引き続き団体保険に加入することはあまり普及していないが、高齢化の進展に伴い退職後の保障ニーズが高まっていることを考慮すると、保険料率設定の公平に配慮しつつ、団体保険の有するメリットが可能な限り退職者にも及び得るよう、積極的に制度の改善及び普及を図るべきである。

保険料支払方法の多様化

保険料の支払方法としては、一時払と分割払とがあり、分割払の中には年払、半年払、月払があり、契約者の収入パターンに応じた選択がなされている。

一時払は、早期に死亡した場合に、未経過期間の保険料が戻ってこないものの、集金コスト等が不要なため料率が最も割安であり、ボーナス、退職金等の一時的収入や不定期収入にもマッチする保険料支払方法として評価される。今後は、社会保険料負担等の増大により、定期収入からの生命保険料支出が窮屈になると予想され、月払とボーナス等を財源とする一時払を併用することにより月払保険料の水準を払い易いものとするとも考えられる。

アメリカで販売されているユニバーサル保険の特徴の一つに保険料払込の自在性がある。わが国の保険制度では一時払や前納制度がこれに相当する機能を果たしていると考えられるが、さらに、このような自在性を予め商品自体に組み込むことへのニーズをどう捉えるか研究していく必要がある。

最近、カードによる保険料の払込や、

提携による他の金融商品の利子・金利の保険料への充当が行われ始めており、保険料支払の利便な方法として注目される。また、提携商品は保険契約者に保管理面で不測の損失を与えないよう留意する必要はあるが、生命保険とその他の金融商品との特性を生かして、消費者に複合的なサービスを提供するものであり、各社の経営判断による対応がなされている。

(3) 契約締結後の自在性

契約締結後の自在性としては、保障ニーズの増大に応じて、既存の契約の保障額を増額する仕組みと、ライフステージの変化に伴って、保険種類そのものを変更する仕組みとがある。さらに、満期時等における保険金、配当金の受取方法のオプションがある。

中途増額制度の充実

契約締結後のインフレ等の経済変動や、収入の増加・家族構成の変化に伴い、保障ニーズが増大する場合は予想される。それに対応して契約途中において保険金額を増額するための仕組みは、既にいくつか存在するが、契約締結後の増額を無制限に認めると、健康状態が悪化した者が保険金額の増額をするという逆選択の危険がある。現行の仕組みのいずれについても、このような観点から一定の制約が課されており、これには合理的な理由があると考えられる。

現在、最も一般的に実施されている中途増額の仕組みは、主契約に定期保険特約を付加することによって死亡保障を充実するものであり、逆選択による不公平

を防止する観点から付加時に診査を必要としている。

将来の時点において、健康状態に関係なく無選択で保険金を増額できる権利を保証する無選択増額権特約をオプションとして認めている例がある。この場合、オプションのために特別の保険料を支払う必要があるが、契約締結後の自在性を予め組み込んだ商品であり、今後、活用されて良いものであろう。

また、個人年金については、ボーナス、退職金等を一時払保険料に充てることにより、無診査で保険金額を増額できる一時払増額制度がある。一時払の場合には逆選択の危険が比較的少ないと思われることから、他の保険種類についても、一定の範囲内で一時払増額制度を拡充すべきものと考えられる。

なお、全国消費者物価指数の上昇率によって保険金及び保険料が毎年増額する物価指数保険が販売されているが、これもインフレに対応した保障額の実質価値の維持という観点から評価される。

転換制度の充実

インフレ等の経済変動に対応するため新種商品へ乗り換えるに際して、既契約の特別配当等の権利を生かすという観点から転換制度が導入されたが、現存においては、保有契約の増加の相当部分を転換契約が占めており、制度として定着してきている。

従来は、高度経済成長による死亡保障の増大のニーズに対応したものであり、養老保険あるいは低倍率の定期付養老保険から高倍率の定期付養老保

険への転換という一方向のものであった
今後の転換制度に対するニーズについては、高齢化の進展等によるライフサイクルの変化、多様化に応じて、次のような方向が考えられる。

イ．高齢化による生涯保障へのニーズに応じ、養老保険または定期付養老保険から終身保険または定期付終身探険へ転換する。

ロ．老後の年金ニーズに応じ、各種の保険から個人年金へ転換する。

ハ．死亡保障性の高い保険へ加入している若年層が、壮年化に対応して生存保障性の高い保険へ転換する。

このようなニーズの変化に即応するため、転換制度の多方向化（スクランブル化）を図るべきである。

また、現在の約款には、保険金、保険期間、保険料払込期間等の契約内容の変更の規定が設けられており、それに転換制度を含めて考えると、制度上は契約締結後の自在性は相当のものが確保されている。しかし、このような契約内容変更制度は、保障を増額する転換以外にはあまりニーズがなかったこともあり、これまで必ずしも十分に利用されてこなかった。アメリカにおいて販売されているアジャスタブル保険が契約締結後の自在性をビルト・インする一方、そのコストを保険料に織り込んでいることにみられるように、事務負担や逆選択の危険をも含めた広い意味のコストをどう取扱うかという点にも留意しながら、今後、このような仕組みについて積極的に情報提供を行い、利用を促進すべきである。

保険金・配当金受取方法の多様化

イ．保険金受取方法

保険金の受取方法としては、一時支払、分割支払、年金払、据置支払による方法がある。

高齢化の進展に伴う年金ニーズの増大に伴い、保険金を終身年金等の形で受け取る方法は活用されて良いものであると考える。

また、一時に多額の保険金を受け取る必要のない者のためには、一時期間据え置いた後に資金のニーズに応じて支払う据置支払の制度があり、今後の利用の増加が予想される。

なお、保険業法上は、支払保険金について信託の引受けを行う保険金信託が認められているが、実際には実施されていない。その理由としては、現在のところ据置支払制度でほぼ同様の経済的効果を達成できる等のためであると思われるが、今後のニーズについて研究していく必要があるものとする。

ロ．配当金受取方法

配当金の受取方法としては、現金支払、保険料相殺、配当積立、保険金買増がある。

現金支払と保険料相投が配当時点において現実に便益を受ける方法であるのに対し、配当積立と保険金買増は、何らかの形で便益を将来に持ち越す方法であると言える。

配当積立は配当に利息を付けて積み立てるものであり、積み立てた配当金を随時引き出すことができるという利便性がある。一方、保険金買増は、配

当を一時払保険料に充てて保険を買い増す仕組みであり、これによって保険金額が増加し、保障のインフレ・ヘッジ等の役割をある程度果たすものと考えられる。それぞれの契約者のニーズに応じて適切な受取方法が選択されるよう、生命保険会社はより一層積極的に情報提供に努めるべきである。

2. 自由化・国際化への対応

(1) 金融の自由化に伴う国民のニーズの変化

国民の生命保険へのニーズをセグメント別にみると、まず年齢階層別では、50歳以上の層で貯蓄の中に占める生命保険のシェアが低くなっている。これは、従来の生命保険は死亡保障が中心であり、高齢者にとっては保険料が高くなるため加入しにくいという事情があったためと思われる。今後は、この階層についても、老後のための保障ニーズが高まり、生命保険会社の有する生存保障機能と、安全、かつ、有利な資産運用力への期待が高まると考えられる。

また所得階層別にみると、高所得層の第5分位で生命保険のシェアが低くなっているが、この層が金利選好の高いグループであり、新種商品等に対して最も高い関心、ニーズを示すのではないかと考えられる。

金融の自由化・国際化の生命保険事業への影響は、経営方針はもとより生命保険商品、募集体制、資産運用等経営の全般にわたると考えられる。しかし、当審議会としては、契約者に対する直接的な還元の充実というニーズにどのように対応するかを中心として検討を行った。具体的には、資産運用の一層の効率化や配当の充実による契

約者への還元、さらには、外国で販売されているような新種商品の開発などが考えられる。

(2) 資産運用の効率化

金融の自由化・国際化に即応するとともに、契約者への還元の充実を図るためには、資産運用の効率化が極めて重要な課題である。

資産運用の推移

生命保険会社の資産運用の推移をみると、従来その大宗を占めた一般貸付のウェイトが減少して5割を切る一方、会社債、外国証券等のウェイトは著増しており、経済・金融構造の変化を反映したものとなっている。株式及び不動産のウェイトは減少傾向にあるが、これは、長期的には含み益が生ずる可能性はあるものの直接的な利回りが低いことなどによるものと思われる。

資産運用規制の緩和

生命保険会社の資産運用については、契約者保護の観点から長期的な安全性・健全性を確保するため、財産運用の方法・割合について一定の規制が行われているが、経済・金融構造の変化に適合しうよう適時その見直しが行われており、特に昭和59年には、資産運用規制について大幅な弾力化が図られた。このうち、有価証券を対象とする特定金銭信託の認容（総資産の3%以内）は、株式投資の運用成果を毎年の配当へ還元することを容易にするものとして評価される。また、任意運用貸付枠の創設（総資産の1%）は、ベンチャー・ビジネス等有望な企業

への機動的な貸付を可能とした。これは、従来生命保険会社が一般基準外の貸付を行う場合に個別に受けていた認可を不要とするものであり、規制緩和の観点からも評価される。

諸外国においても生命保険会社の資産運用については、わが国と同様、資産区分に応じた運用枠の規制を設けている。株式投資や外国投資については、わが国よりも安全性を重視している国も多く、また、西ドイツにおいては責任準備金部分とそれ以外の部分で運用規制に差異を設けていることが注目される。

金融の自由化・国際化の進展に伴って金融構造の大きな変化が予想され、また、新たな資産運用方法も出現するものと思われる。こうした動きに対応しつつ、資産運用の多様化を推進することにより、効率性をより高めるとともに、その成果を契約者に積極的に還元することが必要であると考えられる。今後とも、諸外国の動向をも参考として、資産運用について適時適切に規制の見直しを行うとともに、その一層の効率化を図るため、制度的観点をも含め長期的視野に立った研究を行う必要があると考える。

海外投融資の増大と為替リスク

金融の国際化の進展に伴って、生命保険会社の海外投融資が著増しており、外国証券投資については、総資産の10%という現行規制枠の上限に近づきつつある。内外の金利差にかんがみ、契約者のための有利運用という観点からは規制の見直しが考えられるが、この規制枠は、従来はカントリー・リスク等の観点から設け

られたものと考えられ、最近の為替変動の状況からすると、為替リスク対策をどう考えるかという観点も含めた総合的な検討が必要であると考ええる。

為替リスクへの対応策としては、外貨建債権・債務のマッチング、為替先物予約、為替スワップ等があるが、生命保険会社の場合には、運用期間が相対的に長期であるため為替先物予約の出合いはほとんどなく、また、有利運用の観点からは、為替リスクをヘッジすると運用の妙味が少なくなることから、むしろ、内外金利差と為替変動の予想とを裁定しつつ運用しているのが現状である。しかしながら、経済・金融の国際化の進展により、海外投融資のウェイトは増大しつつあり、為替リスク等への対応の方法について検討すべきものと考ええる。

資産運用体制と周辺業務

金融の自由化・国際化の動向に適合した資産運用を行っていくためには、行政面での資産運用規制緩和と並んで事業経営における資産運用体制の充実が重要であり、審査能力の向上、責任体制の明確化等、財務機能の一層の充実に努める必要がある。特に海外投融資の運用体制については、各生命保険会社とも、海外投融資のための現地法人を設立する等積極的な展開を行っているところであるが、今後とも要員の育成、組織の強化等を含め、一層の体制の整備が望まれる。

生命保険事業の周辺業務については、国民の福祉と密接に結びついた分野も多いため、関連会社の設立による周辺業務の拡大実施は、生命保険会社の資産

運用の効率化に資するとともに、蓄積されたノウハウを活用することにより国民経済に寄与するものとして期待されることから、今後とも、保険事業の専業主義や経営の健全性にも配慮しつつ、社会経済情勢に即応しうるよう積極的、弾力的に対処すべきものと考え。

(3) 経営効率を反映した保険料率・配当 価格競争原理の活用

死亡率の改善のほか、経営の効率化や資産運用力の向上を反映して逐次保険料率の引下げ及び配当の充実が行われてきており、わが国の保険料の水準が諸外国に比較して相当低いものとなっていることは既に述べたとおりである。

さらに各社間の比較をしてみると、保険料と配当のいずれについても、経営効率や運用成果を反映した個別化が進んでおり、特に配当の個別化は相当定着するにいたり、契約者への積極的な還元が図られてきている。金融の自由化・国際化の進展に伴い、正味保険料をめぐる競争を通じて契約者へ還元していくことの重要性は、今後一層高まっていくと考えられ、積極的に対応していくべきであると考え。

生命保険の種類、契約の態様、選択の方法、契約の維持管理の方法等によってコスト面で典型的に差異が生ずる場合がある。募集競争の健全性にも留意しつつ、一般の契約者との公平性の観点から合理性が認められるものについては、コスト軽減効果を保険料率に反映させるよう努めるべきものと考え。

先に高料高配商品や配当積立、保険金買増の活用について、多様性・自在性の観点から注目に値することを指摘したが、これらは生命保険会社の資産運用力をもって契約者還元の充実を図り得るものとしても評価できる。

特別配当によるキャピタル・ゲインの還元

株式、不動産のキャピタル・ゲイン等を契約者に還元するために、10年以上経過した契約を対象に昭和46年度決算から特別配当が実施されている。特別配当の水準は、その後数次にわたって充実され、30年経過した契約の場合には支払時の責任準備金の50%の水準に達している例もあり、インフレ等の経済変動に対するヘッジの役割も果している。

特別配当の導入以来10年以上を経過しており、その実績をも踏まえて、特別配当の水準が総合的な観点からみて適正なものであるかどうか吟味してみるべき時期にきていると考える。また、特別配当率を支払時の責任準備金を基準に定めているため、保険種類間で不公平が生じているのではないかと指摘もあり、見直しが行われるべきものと考え。

特別配当の支払時期は保険期間内に契約が消滅しない限り満期時であり、終身保険の場合には80歳とされている。一部に早期化が実施されているが、契約者のニーズを考えると一層早期還元を図るべきものと考え。また、個人年金について年金支給開始時に特別配当を支払っているが、その後の年金支払期間が考慮されないのは、その生存保障性からして不

適当であると考えられ、改善を図るべきであると考ええる。

なお、特別配当財源を確保するために相当数の会社がある一部について事前積立を行っているが、特別配当制度を安定的なものにするものとして評価される。

(4) 変額保険

従来 の 経緯

変額保険の実施については、既に昭和47年及び昭和50年に当審議会が答申したところである。昭和47年答申においては「当面、現行業法にもとづき行政上の必要な措置を講ずることにより、その範囲内で実施しても、特に問題ない」としており、これを受けて各生命保険会社は定款の整備を行ったが、現在までのところ実際には行われていない。その理由としては、その後の株価の動向のほか、従来の定額保険の伸長が順調であったこと、前述の特別配当が実施されたこと等があげられよう。

しかしながら、最近の国民の金利選好の高まりや、高齢化の進展による生存保障ニーズの増大を背景として、変額保険へのニーズが高まっていると考えられる。生命保険文化センターが昭和59年末に実施したアンケート調査においても、一般を対象とした公衆調査では、21%が従来の生命保険より変額保険の方が良いとし、また学者等を対象とした有識者調査では63%が変額保険が必要であるとしており、相当のニーズが存在していることを示している。

主要国においても何らかの形で変額保

険は実施されており、特に最近、アメリカ、イギリスにおいては、堅調な推移を示している。

変額保険のタイプ

諸外国で販売されている変額保険の仕組みは、大別すると3つに分類される。

第一は、運用により当初の予定より責任準備金が増加した割合と同一の割合で保険金を増額するタイプである。これは、当初の保険から比例的に増幅された新たな保険へシフトするものと理解することができ、純粋な形では保険金額のみならず、保険料も比例的に増額されることになる。オランダで実施されたのがこの形であり、保険料が上がることからあまり普及しなかったようである。アメリカにおいては、保険料は上昇せずに定額であるように修正された形のもので販売されている。

第二は、運用により当初の予定より増加した責任準備金の差額を一時払保険料に充てて購入しうる分だけ保険金を増額するタイプである。これは、配当による保険買増の考え方で理解することができ、アメリカ及びカナダで販売されている。

第三は、運用により当初の予定より増加した責任準備金の差額だけ保険金を増額するタイプである。これは、配当積立の考え方で理解でき、イギリスにおいて販売されている。西ドイツで販売されているタイプはこのバリエーションとして位置付けることができ、責任準備金が当初の保険金額を上回ってはじめて保険金を増額するものである。

運用成績が当初の予定を下回った場合

にはいずれのタイプにおいても逆方向にメカニズムが働き、保険金を減額することとなる。

保険制度の観点からは、いずれの仕組みもそれぞれ合理性を有するものであり、わが国において変額保険を実施する場合にいずれのタイプを選択するかは、基本的には、国民のニーズや理解の容易さを勘案した経営判断に委ねられるべき問題であると考ええる。

最低保証の問題

定額保険の場合には、生命保険会社の資産運用実績が予定利率を下回った場合にも、そのリスクは会社が負担し、契約者の受け取る保険金額は保証されている。そのため、生命保険会社の資産運用については、安全性の観点からの規制が課せられている。

これに対し、変額保険では資産運用の結果が直接保険金額に反映されることから、資産運用の成果もリスクもともに契約者がその自己責任において負担することになり、そのため資産運用方針等のディスクロージャーの義務が生命保険会社に課される。資産運用の安全性と有利性との間にはトレード・オフの関係があり、変額保険については、理論的には保険金の最低保証は必ずしも必要ではない。

しかしながら、死亡保険金については、死亡保障のニーズがなお高いことから、変額保険の場合にも、生命保険会社が保証することが望ましいと考えられ、諸外国においても、死亡保険金については最低保証が行われている。満期保険金について最低保証を付するかどうかについて

は、わが国の国民のニーズや意識を勘案した各社の経営判断に委ねてよい問題であると考ええる。

分離勘定の設置

変額保険の実施は分離勘定を設置して行うべきことは、既に当審議会が指摘しているとおりでである。

資産の運用対象ごとに複数の分離勘定を設置し、どの運用資産を選ぶかを契約者のオプションとすることも認めて良いと考える。

分離勘定を設置して変額保険を実施する場合にも、事務費に相当する付加保険料部分及び保険金の最低保証に係る部分は一般勘定で経理することが適当であると考えられ、諸外国においてもそれが通例である。そうすると一般勘定と分離勘定との間において一定のキャッシュ・フローが生ずることとなるが、分離勘定の経理に当たっては独立性が維持されるべきであり、その収支は区分して把握される必要がある。一般勘定との独立性および費用分担等の公平性を確保するための分離勘定の経理基準を定める必要があると考える。

また、運用面においても、分離勘定の運用部門の一般勘定の運用部門からの独立が確保されることが必要であると考ええる。

資産評価の方法

上場株式については、保険業法第84条により、商法の特例として保険会社については時価での評価が認められており、この条項を活用することにより、株式の未実現のキャピタル・ゲインをも契約者

に還元することが可能となるものであり、また、それ故に商法の原則による一般勘定とは別の分離勘定を設置する必要がある。

公社債については、商法第285条の5を活用して均等利回り評価をすることが考えられる。

外国証券についても株式または公社債と同様の取扱いとなる。

資産の評価及び保険金の変動の頻度は、システムの対応能力にもよるものであるが、少なくとも月1回程度とすることが望ましいと考える。

資産運用規制

分離勘定の資産運用については、特定の株式等への投資の集中を避けるためや不公正な価格形成を排除するための規制は必要であるが、基本的には、安全性を重視する一般勘定と同様の規制を課する必要はないと考える。

その代わりに、分離勘定の資産運用の方針等について、財産利用方法書に記載されている内容をディスクロージャーすることを義務付けることが必要であり、それによって契約者が自己責任の原則において資産運用のリスクを負担することとなる。

ディスクロージャー

変額保険が、資産運用のリスクについて契約者の自己責任によるという基本的性格を有することから、契約者保護のために、ディスクロージャーが極めて重要な役割を担うこととなる。

加入時においては、変額保険の仕組み、資産運用の方針、過去の資産運用成果等について情報提供をする必要がある。

契約期間においては、少なくとも年1回以上当該契約者の保険金の現在額及び年度の業績結果を通知すべきものと考ええる。また、契約者からの照会があれば、随時保険金の現在額を答えうる態勢をとることが望ましい。

募集体制

変額保険の募集に当たっては、顧客に対し変額保険の仕組みを、契約者が資産運用のリスクを負担し、保険金額が減少する可能性があることを含め、十分説明する必要がある。これまでの定額保険の募集のために必要とされている知識に加えて、変額保険を正しく販売するための業務知識が求められることから、変額保険の募集のための特別の資格認定制度を設けることが適当であると考えられる。併せて変額保険の基礎知識や募集方法についての教育体制を整備することが適当であると考えられる。

当面の変額保険の実施

変額保険の実施に当たっては、本答申において示した基本的な考え方の下において、具体的な内容については、各社の経営責任において判断すべきであると考ええる。しかしながら、変額保険が従来の保険商品とは多くの点で性格を異にする面を有することを考慮すると、消費者との間においてトラブルが生ずるおそれがない。また、変額保険に関する資産運用規制、ディスクロージャー、募集体制については、証券投資信託における諸規制との関係にも留意することが適当であると考えられる。

国民の生命保険へのニーズや理解の状

況を勘案し、従来の生命保険商品との連続性にも配慮すると、当面、変額保険商品の開発・提供に着手する際には、別紙のような参考例に沿って行うことが適当であると考えられる。

(5) ユニバーサル保険

アメリカで販売されているユニバーサル保険には、いくつかの特徴があり、既に紹介した保険料払込の自在性のほかに、短期市場金利等に連動して配当が行われるという点があげられ、これが、アメリカの高金利の環境の中にあってユニバーサル保険が人気を集めている大きな理由の一つではないかと考えられる。

わが国の物価、金利水準の現状等にかんがみると、この特性の魅力は現時点ではそれほど大きくないと思われるが、ユニバーサル保険はその他の特性をも有する複合的商品であり、今後の商品開発に当たっての参考の一つとして研究していくべき価値があるものと考えられる。

3. 年金ニーズへの対応

(1) 私的年金へのニーズ

本格的な高齢化社会を迎えて、老後の所得の保障のための基礎的、共通的な公的年金保障の水準を超える多様な私的年金へのニーズが現れているものと考えられるが、その状況についてやや詳細に分析してみることとしたい。

高齢者の消費支出

高齢者が老後においてどの程度の消費支出を必要としているかについて、全国消費実態調査等の各種の調査結果からみ

ると、それぞれ統計のとり方の差異はあるものの、平均的な老夫婦は月17万円～21万円程度の消費支出を行っているものと思われる。これを厚生年金の制度改正後の平均的な給付水準と比較してみると、公的年金のみによって老後を送ることも不可能ではないが、豊かな老後生活のためには、やはり私的年金や貯蓄による若干の資金の準備が望ましいのではないかとと思われる。

また、高齢化、核家族化の進行により、平均的な女性がライフサイクルにおいて10年間近い寡婦期間を送らざるをえないことを考えると、夫婦世帯と単独世帯との支出額のバランスをみておくことも重要である。

被用者のニーズ

公的年金制度は、工業化、都市化の進展に伴い、自ら生産手段を保有しない被用者層の老後の所得の保障のためにまず発達してきたものであり、現存その水準は相当程度のものとなっている。

わが国の厚生年金の給付設計には、所得の再分配の要素が盛り込まれており、これは社会保障の観点から評価されている。この結果、公的年金給付の従前所得に対する比率をみると、従前所得が比較的低い場合には70%から100%に達するのに対し、中高所得階層の場合には50%程度にとどまることになる。老後の生活費は平均的には現役時代の60～70%が必要であるとよく言われるが、これからすると中高所得階層の被用者については私的年金へのニーズが相当あるものと考えられる。

また、被用者層については公的年金の支給開始までのいわゆるつなぎのニーズも重要である。厚年年金の支給開始年齢は60歳であり、一方、定年制は60歳定年制の実現へ向けての努力が行われているものの、なお55歳定年制の企業も相当ある。定年が直ちに引退を意味するわけではなく再就職をするケースが多いと思われるが、高齢者の雇用環境の厳しさ、また健康状態にも個人差があることを考えると、私的年金によるつなぎ期間の所得保障の役割は重要であると考えられる。

自営業者のニーズ

自営業者の場合には、自ら営業用資産を保有しており、健康である限り働き続けることができる立場にある。また、引退する場合にも、その子供が仕事を引き継ぐ場合には家族内扶養を受けうる機会もある。このような事情や、自営業者の職種や所得状況が多種多様であり、所得比例の公的年金を仕組むことは技術的にも容易でないことから、自営業者をカバーする公的年金は現在のところ国民年金のみである。

従って自営業者の老後への備えの相当部分は、各自の設計に委ねられており、その資産や所得の状況の多様さともあいまって、個人年金へのニーズも多様なものがあると考えられる。

女性のニーズ

女性の公的年金への加入状況を見ると、婦人労働の増加を反映して厚生年金への加入者が増加しているものの、国民年金加入者が大半を占めている。また、女性の厚半年金の水準をみると、加入期間や

報酬の実績を反映して給付水準は男性に比較して低いものとなっている。

他方、平均的な女性は、寡婦期間をも含め男性より長い老後期間の生活設計を行う必要があり、公的年金の遺族年金も充実されてはいるが、個人年金へのニーズや関心は男性以上に高いものと思われる。ある生命保険会社の場合、最近の個人年金加入者の7割近くが女性であるというデータがある。

(2) 個人年金

個人年金の現状

生命保険会社による個人年金の販売は昭和55年頃から本格化し、毎年堅調な伸びを示しており、国民のニーズの強さを示している。

生命保険会社が現在販売している個人年金は、年金支払期間については、終身年金、有期年金いずれのタイプもあり、年金額についても、定額型のほかに、一定の率で増加する逡増型があり、国民のニーズに対応したものとなっている。特に年金給付が生涯継続する終身年金は、保険数理によってのみ設計可能な年金であり、これを取扱い得る生命保険会社としては、一層の創意工夫をこらして商品の開発・改善に努める必要があると考えられる。

当審議会においては、以上に加え、本格的な高齢化社会に備えるために、さらにどのような個人年金の開発が求められているか検討を行った。

生存保障性を強めた年金

生命保険の基本的機能には生存保障と

死亡保障とがあり、個人年金は、老後の経済的必要を保障するものとして生存保障保険の代表例であるが、現在販売されている個人年金は、純粹の生存保障ではなく、死亡保障の面も併せ有している。すなわち個人年金保険料を支払っている途中において死亡した場合には死亡保険金が支払われる。また、年金支払開始後の死亡についても、保証期間が付されているのが通例であり、その期間内については遺族に対して年金給付が行われる。これは、早期に死亡した場合にも、保険料支出額に相当する程度の給付は確保したいという国民一般の貯蓄意識に添った仕組みであると思われる。

しかしながら、死亡保険金や保証期間の付加も保険料によって賄われるものであり、その分だけ保険料は高くなる。死亡保険金も保証期間も付いている現在の標準的な終身年金といずれもない純粹の生存保障性終身年金との比較を試算してみると、男子40歳加入で同じ保険料を払った場合の年金額が、前者に比べて後者は、60歳支給開始の場合で20%以上、65歳支給開始の場合でほぼ40%も多いものとなる。

生命保険文化センターのアンケート調査においても、公衆調査では、保険料払込期間中の死亡保険金に関しては28%の者が、保証期間に関しては40%の者がなくて良いとしており、また、有識者調査では37%が生存保障性を強めた年金が必要であるとしており、国民の意識やニーズにも相当の変化が生じているものと思われる。

本格的な高齢化社会を迎え、社会保険料負担も増大していく見込の中にあって、限られた可処分所得のなかから支払われる個人年金保険料によってより多くの年金額を得たいとのニーズは今後ますます強まっていくものと思われる。このようなニーズに応えるために、今後ニーズの動向や社会的評価をも十分見守りながら、個人年金について、漸次生存保障性を強めていくことに前向きに取り組んでいくべきである。

従来このような個人年金商品が開発されなかった理由は、国民の貯蓄意識のほか、遺族とのトラブルや、逆選択のおそれを懸念したためであると思われる。従って、今後生存保障性を強めた年金を開発、販売していくに際しては、これらの点への配慮をも十分行う必要があると考えられる。

募集に当たっては、死亡保険金や保証期間がないという生存保障性年金の仕組みについて十分説明し、契約者の理解を得る必要がある。募集対象の選定に当たっても、女性や単身者等死亡保障の必要性の比較的少ない者のほか、死亡保障が既に十分な者や死亡保障と生存保障とのバランスについて合理的な選択、設計ができる者に重点を置くことが考えられる。

他方、保険制度の健全性の観点からは、生存保障性年金に対し解約を無制限に認めることは逆選択を招くおそれがあり、適当ではないと考えられる。このため、契約者の理解に配慮しつつ、解約事由の限定、解約ではなく払済によって対応する等の方法を研究する必要がある。

しかし、契約者の側にも長い期間の間にはニーズの変化が生ずるものと予想され、例えば、年金支給開始時に生存保障性終身年金と保証期間付終身年金との間のオプションを認めることも考えられる。

個人変額年金

変額保険と同様の仕組みにより個人変額年金も考えられる。資産運用の成果を年金額に反映させることにより、長い期間にわたるインフレ等の経済変動のリスクをヘッジする特徴を有するものとして、高齢化時代における役割が期待される。

しかし、個人年金は高齢者の終身の所得保障にかかるものであり、高齢者は一般的に安全性を重視する傾向があることには十分留意する必要がある。

このため保険料払込期間中は資産運用実績により責任準備金の変動するが、年金支給開始時に引き続き変額年金とするか、それ以降は定額年金とするかのオプションを提供することや、変額年金と定額年金とを組み合わせ販売することが考えられる。また、消費者のニーズの動向の把握等に基づき、各社の経営判断により、有利性を若干犠牲にしても年金額にある程度の最低保証を付することも考えられる。

現在一般的な定額型年金は、長い期間にはインフレや消費水準の向上により実質価値が目減りするおそれがあり、老後の保障のためには逡増型年金の方が望ましい場合も考えられる。各社とも品揃えはしているものの、保険料が定額型に比し割高に感じられるためあまり普及していないが、その役割のPRに努め、より

積極的な販売努力を行うべきであると考えられる。

また、定額型年金についても、配当買増や一時払増額制度の活用により、実質価値の維持を図るように努めるべきである。

連生年金

現在販売されている個人年金はほとんど被保険者が一人の単生年金であるが、夫婦二人を被保険者とし、夫婦いずれかが生存している限り年金を支払う連生年金がある。

連生年金のメリットとしては、諸手続きが一本であり簡便であることはもとより、夫婦が二人とも生存している場合及び夫婦のいずれか一方のみが生存している場合のそれぞれについて、適切な年金額となるよう設計することが可能になるという点があげられる。また、個人年金のニーズが高いのは通常妻の方であるが、保険料負担のための主たる収入の担い手が夫である場合には、ともすると妻の年金保障が不十分となる可能性がある。連生年金の場合には、年金給付と保険料負担について夫婦を一体として考え、合理的に設計することが可能になるという機能が期待される。

高齢者夫婦の生活設計に資するものとして、事情変更の場合の取扱の問題にも留意しつつ、連生年金の開発・普及について積極的な対応が図られるべきである。

(3) 団体年金

企業年金の現状

わが国の企業年金制度の両輪は、厚生

年金基金及び適格退職年金であるが、それぞれ関係審議会もあり、制度問題を検討することは当審議会の任務を超えるものであると考えられるが、企業年金の運営は信託銀行とともに生命保険会社に委託されており、その観点から実際的な問題について概観してみることにしたい。

企業年金の現状の問題点としては、関係者から種々の指摘がなされている。普及率は、厚生年金基金、適格退職年金あわせて厚生年金加入者のほぼ1/2程度であり、特に中小企業への普及率が低いことが指摘されている。受取方法については、厚生年金基金は年金であるが、適格退職年金はほとんど一時金として受け取られているという問題がある。また、スライド制はほとんど採用されていない。

これらの問題点の理由としては、受給者及び企業側の事情、制度上の問題点等もあるが、企業年金の運営を委託されている生命保険会社としては、その普及、充実のために、一層積極的な役割を果たしていくべきである。

任意加入制団体年金の現状

何らかの事情により企業年金制度の要件には適合しないが、団体で年金に加入しているものとして任意加入制団体年金がある。件数は1万件を超え、積立金も約1兆4千億円と相当の普及を見せている。

その代表的な類型は、従業員拠出制による任意加入年金や同業種団体等の任意加入年金などである。これは、企業年金の適格要件を充足しない場合であっても団体による年金のニーズが高いことを示

すものであり、生命保険会社が積極的に対応していくことが望まれる。

分離勘定と企業年金

企業年金の委託者側から企業年金資産の分離勘定による運用を要望する声もある。変額保険の実施のために分離勘定を設置すると、このような要望に対応することも可能になるものと思われ、前向きに研究すべき課題であると考ええる。なお、その際には、現在の一般勘定による合同運用は、個人保険資産等と合わせて総合的に運用することにより、資産運用の安全性に配慮しつつ、スケール・メリットを発揮し、相当の高利回りを実現しているものであり、企業年金資産の運用にふさわしい方法であるとも考えられ、委託者の合理的な選択のための十分な説明と情報提供に留意すべきであると考ええる。

従来の企業年金は、年金額が決まっただけに要する保険料を徴収する確定給付型であり、仮に分離勘定で予定を上回る年金資産運用を行っても、その成果は第一次的には企業負担の軽減として還元されてしまい、年金受給権者たる従業員には直接に還元されない。

分離勘定を企業年金の資産運用に活用する場合には、拠出する保険料を一定の水準に設定し、資産運用の成果によって年金額が決まる確定拠出型の魅力が高まるものと考えられ、今後、研究をしていく必要があると考ええる。アメリカにおいては、最近、確定給付型からマネーパース制度、利益分配制度等の確定拠出型へのシフトが見られるようである。

4. 医療・福祉ニーズへの対応

(1) 医療ニーズへの対応

公的医療保険制度改正後の医療費の動向

被用者保険本人の給付割合の改正をはじめとする公的医療保険制度改正が実施されて以降、国民医療費は適正化の方向に向かっているものと期待される。制度改正が実施された昭和59年10月以降、3ヵ月間の医療費の動向を政府管掌健康保険の本人分についてみると、受診率、一人当たり医療費とも前年に比較して減少しており、特に、入院外についてその効果は大きいものとなっている。

なお、組合健康保険については、従来から、相当数の組合が家族の一部負担について家族療養付加金の形で付加給付を行っていたが、本人一部負担についても、70%の組合が付加給付を実施している。ただしこの場合、一部負担部分を全てカバーすることにより制度改正の効果を損なうことのないよう一定額の足切りが行われている。

今後の高齢化の進展に伴い、民間医療保険へのニーズは増大・多様化していくものと思われ、当審議会においては、生命保険会社がこれに対応していくための医療保険のあり方について、現行の商品の見直し、新たな分野の取扱いを含め検討を行った。

生命保険会社による医療保険の現状

公的医療保険が給付の対象としない差額ベッド料、付添看護料をはじめとする経済的必要をカバーするための医療保険

が生命保険会社によって提供されており、特約の形で約3,000万件、単独商品として約450万件と相当の普及状況を示している。

いずれにおいても、入院給付及び手術給付を主たる内容としており、長期入院給付、看護給付、自宅療養給付を提供しているものもある。

現行の入院給付は、一定の日数以上継続して入院した場合に初日分から給付するという方式であるため、入院日数の引き延ばしの誘因が働き、医療費増大の一因になっているとの指摘があり、一定日数を超えた部分についてのみ給付する等何らかの改善を検討する必要があると考える。

また、現在の医療保険の保険期間は、高齢者ほど保険料が高くなること及び老人医療費の動向を勘案して、一般的には80歳までが最長となっているが、高齢化の進展に伴う高齢者の医療保険へのニーズを考えると、終身保障へと延長することが望ましいと考える。

一部負担の取扱

一部負担については、月51,000円を限度とする高額療養費支給制度があるものの、療養期間が長い場合には相当の負担となり、健康保険組合における付加給付の実施状況にも示されるように、民間保険へのニーズが強いと考えられ、これに対応する医療保険商品の開発を進めるべきである。

しかしながら、一部負担について医療保険を実施するに際しては、モラルリスク対策のほか、公的医療保険制度改正の

趣旨を損なわないよう特に留意する必要があり、例えば一部負担が一定額以内の場合には保険給付を行わないこととする等、慎重な取扱いを検討する必要があると考える。

高度先進医療

今回の公的医療保険制度改正により特定療養費制度が設けられ、差額ベッドと同様、特定の医療機関で高度先進医療を受ける場合については、基礎的給付部分は健康保険の対象とし、高度先進医療部分は自己負担とすることとされた。高度先進医療は高額であるほか長期の治療を要するものもあるので、民間保険へのニーズは強いと考えられる。

高度先進医療に関する制度は緒についたばかりであり、今後の動向を見極める必要があるが、高度先進医療技術は年々変化するものであること、過剰医療になる危険があること等に留意しながら検討することが適当であると考えられる。

歯科医療

歯科医療については、現在の医療保険はほとんど給付の対象としていないが、虫歯予防治療、一定水準以上の入歯、人工歯根等は自己負担であり、しかも相当額になる場合があることから、医療保険へのニーズがあり、今後検討する余地があるものと考えられる。

歯科医療は一般の医療に比較して種々の特性を有している。例えば、歯科医療は患者が治療の時期を調節できる余地等があり、モラルリスクが混入するおそれがある。また、予防的治療から高度・高額なものまで多岐にわたり、嗜好的要素

や美容目的のものもある。保険商品の検討に際しては、これらの真の取扱いについて適正な仕組みを工夫する必要があると考える。

通院給付

現在の医療保険は通院は給付の対象としていない。これは、通院は入院の場合に比べて一般的には諸費用が少なく済み、保険へのニーズが少ないと考えられること、及び通院給付は不正受給等のモラルリスクを招くおそれが強いことによるものと考えられる。

しかしながら、可能であれば入院によらず通院により治療することが望ましいと考えられること、退院後の通院には長期間にわたり相当の経済的負担となることもあることを考慮すると、上記の点に留意しつつ、疾病による通院を保険給付の対象とすることも考えられる。

分野調整問題

傷害・疾病保険の取扱いについては、従来から種々の論議があり、それらを踏まえて、いわゆる第三分野として、生命保険・損害保険事業間の行政上の分野調整が行われてきたところである。

高齢化の進展に伴い、この分野に対する国民のニーズが増大し、多様化しているところから、保険業法の両事業の兼営禁止の条項に留意しつつ、上述の分野調整について、その弾力的な運用を図ることを検討すべきものと考えられる。

(2) 健康・福祉ニーズへの対応

今後の老人福祉対策の方向と生命保険事業

本格的な高齢化社会においては、老後の所得保障及び医療サービスばかりではなく、高齢者への健康、介護、福祉、住宅等各種のサービスの提供が重要な課題になると考えられる。

昭和60年1月の社会保障制度審議会の建議にみられるように、今後の老人福祉の方向は、低所得者に限らず全ての老人を対象とするものとなり、福祉サービスについても負担能力に見合った有料化が行われ、民間活力の導入も考えられるものとなると思われる。

このような高齢化社会に備えるための国民の自助努力を支えていく上で、生命保険事業が中心的な役割を果たしていくことが期待されることは先に指摘した通りである。生命保険文化センターによるアンケート調査においても、公衆調査、有識者調査を問わず、この分野における生命保険事業の役割への極めて高い期待が示されている。

生命保険会社には、高齢者の生活設計に資するための知識、ノウハウ、経営資源が蓄積されており、国民からの信頼感も形成されているものと考えられる。また、その年金保険や医療保険の仕組みは、工夫により福祉サービスへ応用することが可能ではないかと考えられる。この意味で、この分野における今後の保険商品の設計に当たっては、単なる金銭給付にとどまらず、現物給付を始めとする幅広いサービスの提供とリンクした保険サービスを積極的に開発していくことが強く求められるとともに、行政においてもそのような創意工夫や経営努力に前向きに

対応すべきであると考えられる。

老人介護保険

痴呆性老人の介護の問題は社会的関心を集めているが、このような中であって、痴呆介護保険が開発され昭和60年1月から販売された。これは、老後において痴呆となり常に介護を必要とする状態になった場合に、介護給付金を支給し、介護に伴う家族の経済的負担の軽減を図ることを目的とした保険であり、老人福祉分野における生命保険会社の貢献の第一歩として評価される。

この保険の開発に当たっては、痴呆状態という支給要件が契約者や家族との間にトラブルが生じないように客観的に設定されること、介護給付金が可能な限り実際に介護をしている者に支払われること等について配慮がなされている。

今後、寝たきり状第等をもカバーする介護保険へのニーズは一層高まるものと考えられ、生命保険会社もこれに前向きに対応していくべきであると考えられるが、そのような保険の実施に際しては、同様の配慮が必要であると考えられる。

痴呆性老人や寝たきり老人問題は、金銭給付だけでは真の問題解決とはならず、介護、福祉サービスの供給体制の整備が重要な課題であると言われるが、このような保険も一層その真価を発揮するためには、現物給付やサービスとなんらかのリンクがなされることが期待され、生命保険会社の創意工夫が図られるべきである。

年金ホーム

高齢化社会における老人向けの住宅

サービスの提供という問題も、緊要性の高い問題と考えられる。高齢化による住宅の維持管理のための負担の増大等により、高齢者がそれまでの住宅に住み続けることが困難になるケースが予想される。また、大都市圏における住宅事情からして、賃貸住宅、社宅等に住んでいる被用者の引退後の住宅問題も大きな問題となると思われる。

高齢者の住宅サービスのニーズに対応するため、年金ホーム特約付個人年金を提供している生命保険会社がある。一時払で個人年金に加入し、その年金給付を年金ホームの入居料に充てる仕組みであり、契約者は生涯年金ホームに居住し、追加負担なしに終身、食事・医療・介護等のサービスを受けることが可能である。

現在の例では、保険料は一時払であるため相当高額のものとなり、契約者は退職一時金や居住用不動産の処分収入を充てているものと思われ、他方、契約後の予想以上の物価上昇等による追加費用は全て生命保険会社の負担となっている。公的年金も充実していくことから、一時払保険料のほかに、入居後も一定の保険料を徴収することも合理的であると思われる、生命保険会社が創意工夫をこらすことにより、今後年金ホームの設置について前向きに研究していくべきである。

年金ホームの運営に当たっては、総合的なサービスのノウハウが必要であり、終身介護のために医師・病院との提携が重要な要素となるほか、種々のサービスの提供については、関連会社の活用をはじめ広く専門会社や団体との提携が考え

られる。

住宅担保年金制度

大都市圏で引退する被用者については、主たる資産は住宅であり、それ以外の老後の備えは不十分であるという場合が予想される。このような高齢者のニーズに応えるために、住宅を担保とした貸付を行い、あるいは住宅を買い上げた上で賃貸し、この貸付金または売却代金を一時払年金保険料に充当することにより、生活の本拠を変えずに生涯年金給付を受けることができるようにする保険の仕組みが考えられる。

この場合、連生年金の仕組みを活用して夫婦を対象とすることも考えられるが、いずれにせよ被保険者の死亡時において、遺族とのトラブルが生じないように配慮する必要がある。

また、このような保険は特に長期継続的な契約であることから、その間の居住用不動産の価格の変動をどう見込むかが重要な要素となり、不動産の価格の上昇率が予定より低い場合には、そのリスクを生命保険会社が負担することとなるが、一方、あまり低く見込むと年金額が小さくなり魅力を減じるおそれがある。こうした点も含めて、生命保険会社において積極的な研究が行われることを期待したい。

健康・福祉関連事業

現在、生命保険会社が関連会社等を通じて行っている健康・福祉関連事業としては、人間ドック、病院、アスレチッククラブ等があり、一般の利用に供されている。

この分野における今後の拡充の方向としては、被保険者に対して人間ドック特約等の健康サービスに活用していくことが考えられる。また、年金ホームや住宅担保年金制度の利用者ばかりでなく、一般の個人年金受給者についても、その年金給付を料金に充当して寝たきりの場合の在宅ケア等の多様なサービスを受けることへのニーズも大きいものと思われる。

このようなニーズに応えていく際には、公平性等の観点からある程度広範囲の供給体制を整備する必要があり、一社のみによる対応は容易でないので、複数の生命保険会社の相互間あるいは関連会社や専門会社との提携により、関係の各種サービスを提供していくことについて前向きに検討すべきであると考えられる。

行政においても、既に述べたように、このような生命保険事業に密接に結びついた分野における関連会社の設立に弾力的に対処すべきである。

5. 情報化・システム化への対応

(1) システム化による契約者サービスの向上

コンピュータについては、三つのステップということがよく言われる。最初は、省力化・経済化の効果が評価される。次は、顧客に対するサービスの充実に活用される。そして第三ステップは、顧客の新しいニーズに対応して新種商品の開発等、システムでないといけないものを作り出すという段階である。

生命保険事業のシステム化も、第一、第二のステップを経て第三段階へ入っているものと思われる。システム化による契約者

サービスの現状と今後の展望について概観してみることにしたい。

オンライン化の進展と保険サービス

生命保険会社のオンライン化は、昭和40年代半ばから本社内、支社、支部と逐次推進されてきており、最近では対外ネットワーク化が始まっている。これにより、生命保険会社の経営や業務の合理化、効率化が図られたばかりではなく、契約者への保険サービスの内容も向上してきている。一例をあげると、契約内容の照会については、かつては本社でのカードによる調査によっていたものが、現在では全国の支部でオンラインによる即時照会が可能となっている。また、満期保険金の支私所要日数は、従前は2週間近くもかかっていたものが、最近ではほぼ1日で可能となっている。

新商品開発とシステムの対応

最近における生命保険会社の新商品や新サービスの開発、提供については、システムによる対応が極めて重要な要素となってきている。

既述した新しい保険種類への転換制度の実施や最近における他の金融機関等との提携商品の開発は、システムの支援があってはじめて可能となったものと言えよう。

変額保険の実施のためのシステムを全く新規に開発するとすると、160万～170万ステップが必要になると言われており、一部既存のシステムを利用したとしても50万ステップ程度のシステム開発が必要になると試算される。このように今後の新種商品の開発については、シス

テム開発の負担が相当なものとなり、それへの対応が経営上重要な問題となってきた。

情報提供サービス

生命保険会社の顧客に対する情報提供サービスとしては、契約時、満期時のもののほか、募集時の生活設計、保障設計、契約期間中の各種お知らせ、照会への対応等があり、いずれもシステムを背景としたものとなっている。

現在の契約管理や情報提供は、契約単位となっており、限度額管理等の必要最小限度のデータについて名寄せを行っているにすぎない。当面の課題としては、保険料請求や諸通知を一本化するとともに、総合的な生活保障コンサルティングが可能となるよう、契約一件ごとの管理から契約者単位の管理に統合していくことが検討されている。さらに、将来の課題としては、世帯単位の総合的コンサルティングや企業の従業員への総合的な福利厚生コンサルティングへの発展が想定され、契約者の利便の向上のために前向きに取り組んでいくべきであるとする。

ハンディターミナルやポータブル端末を顧客サービスや販売支援に活用する生命保険会社も現れている。顧客の目の前で注文に応じた保険設計や保険料計算が可能となるものであり、今後、生命保険商品の自在性・多様性が増大するにつれて、このような端末機器へのニーズが高まるものと考えられる。

生命保険会社の店舗は、従来は、事務及び募集の拠点としての性格であったが、各種の電子機器が配備されると、広範囲

な保険事務及び情報提供サービスが可能となり、店舗が顧客にとって親しみ易い存在となり、地域社会の中において生活情報センター的な機能を果していく可能性も考えられ、今後の店舗のあり方について前向きに研究していく必要があると考える。

ニューメディアの発達、普及によって、家庭や企業に置かれるニューメディア機材を介して商品案内、生活設計サービス、契約内容等多種の情報提供等のサービスの充実、促進が図られていくものと思われる。生命保険会社においてもニューメディアを通ずる顧客サービスの試行に積極的に取り組んでいくべきであるとする。

カード等の利用による利便性の向上

各種の金融サービスは、カードやCD・ATMの活用により極めて利便性を増しており、生命保険契約についても、同水準の利便性のあるサービスが期待されるようになるものと考えられる。

生命保険契約の諸手続を行うためには、本人確認のために保険証券、印鑑、印鑑証明書が必要とされており、その結果、保険サービスをかなり利便性に欠けたものとしている点は否めない。

最近、クレジット・カード会社との提携によるカードの利用が始まっており、カードのID機能により、諸手続の際に印鑑及び印鑑証明書は不要となりつつある。今後、ICカードの普及やCD・ATMの利用等により、保険料の支払、契約者貸付、保険金・配当金の受取等の利便性の増大が可能になっていくものと考えられる。さらに、他業種との提携等に

より、ショッピング、医療、健康、レジャー、スポーツ等の生活情報全体をカバーした総合サービスの開発が想定され、保険商品の利便性の増大と総合的なサービスの充実のために積極的に取り組むべきものとする。

(2) 情報システムの現状

以上のような契約者サービスの向上を支えていくための基盤が情報システムであり、生命保険会社は今後相当のコンピュータ投資をしていく必要があるものと考えられる。今後の生命保険会社の情報システム投資のあり方を検討するために、まず現状をながめてみたい。

コンピュータ投資の規模の経済性

コンピュータ投資には、規模の利益が働くと言われている。生命保険会社を総資産量でいくつかのグループに分け、事業費に占めるコンピュータ・コストの比率をみると、規模が大きいほど比率が小さくなっており、規模の経済性があることが認められる。

生命保険会社のシステムの特徴

生命保険会社のシステムを他の金融機関と比較してみると、プログラムステップ数が多いのが特徴であり、これは契約者の長期間にわたる各種のデータを保有・処理し、また、商品内容やサービスも多種多様であるためである。

システム開発はほとんど自主開発によっており、相当のシステム開発力が蓄積されているものと考えられる。

社外とのデータ交換の現状

保険料の請求・入金、保険金・配当金

の支払、生命保険料控除証明等のために、銀行及び企業との間において相当量のデータを磁気テープで交換しており、その事務は相当複雑なものとなっている。

このため、ファームバンキングの活用が始まっており、今後、生命保険会社側のイニシアチブによるか外部のイニシアチブによるかはともかく、ネットワーク化が進んでいくものと考えられ、そのためのシステムの対応は相当の経済的負担となると思われる。

(3) システムの共同化

コンピュータ投資に規模の経済性が存在すること、重複投資は国民経済的にみてもロスであること、次期以降のシステムは大半の金融機関でも単独で対応することは容易でないとされていること、変額保険等の今後の新種商品の開発には、従来とは桁違いのソフトウェア開発を必要とすること等を考慮すると、極力、システムの共同化の可能性を求めていくべきものとする。

システムの共同開発

システムの共同開発を可能とする条件を探るために、生命保険業界における共同開発の事例をみると二つのケースがある。

一つは2社が財形貯蓄保険システムを共同開発した例であり、商品が全く新しい共通のものであり、開発の時期が一致し、完成を急いだという事情がある。また、両社が同一の機種、ソフトウェアを使用していた点も重要な要素であった。

もう一つは最近2社が公社債管理システムを共同開発した例である。開発コス

トの軽減のほかに、共同開発のノウハウの蓄積及び汎用化をも目的としている点が注目される。両社はこのシステムのためのコンピュータを同一機種としている。

共同開発には、自主開発に比較してコストの軽減、標準化の促進等のメリットがある一方、タイムリーな対応が困難であり、システムのレベルアップが行いにくく、先発の優位性がなくなる等のデメリットがある。また、外部から購入する場合については、開発要員が不要となり、コスト的にも安くつく可能性があるほか、プログラムが実用テスト済である等のメリットがある反面、既存システムとの整合性がとりにくい等のデメリットもある。

アメリカの生命保険会社の場合には、システムを購入または外注によっている例が多く、わが国とは消費者のニーズや業界内の競争等事情を異にする点はあるが、わが国でも今後、経営上の合理的な選択によりシステムの購入や共同開発が行われてもよいと考えられる。

システムの購入、共同開発は、基本的には経営の主体的判断に委ねられるべき問題であるが、当面、これに適しているものとしては、同一時期に発売する新商品のシステム開発、団体保険分野や資産運用分野のように各社が共通的に行っている業務のシステム開発が考えられ、経営の効率化を促進する観点から、従来以上に積極的な取組みが行われることが期待される。

生保共同センター

生命保険業界が、顧客企業との取引データの一本化、年金の共同支払、膨大

化するコンピュータ投資等の共同化に対する内外の要請にかんがみ、生保共同センターを開発・推進することにより、業界内のネットワークを構築し、共同処理の基盤を確立することを目指していることは、時宜を得たものと評価される。

適用業務は当初は実務的、かつ、現実的なものから実施していくことになるだろうが、将来は適用業務の拡大、システムの共同開発、施設の共同利用、他業態のネットワークとの接続等を通じて契約者利便の向上を図っていく等、本センターの発展を期待したい。

(4) 情報の高度化に伴う問題

情報化・システム化の進展に伴って、安全対策等が重要な課題となることは広く認識されているが、生命保険については特徴的ないくつかの問題が生じることが考えられる。

商品選択のための情報提供

情報化・システム化の進展により、情報提供サービスを充実するための方途を拡充しうるものと考えられる。その際、生命保険会社各社がこれまで商品の特色化により、多種多様なニーズにそれぞれ対応しようと努めてきた結果、逆に保険商品が極めて多岐にわたり、契約に当たってニーズに適合したものを合理的に選ぶことが必ずしも容易ではないとの指摘に対して、どのような対応が可能かを研究していく必要がある。

生命保険会社各社、生命保険協会等により、全社の「商品種類一覧」及び「業績のお知らせ」の消費生活センター及び

地方生命保険協会への備付、「生命保険加入の手引」の顧客への配付等、より良い情報を提供するための相当な努力が着実に行われてきている。

多種多様な生命保険商品を客観的に比較しうるような単一の指標を開発することは、日本のみならず諸外国においても一つの理想であるが、現実にはカナダ生命保険協会の試みも最近廃止され、またアメリカの事例についても種々の問題点が指摘されている。生命保険商品の比較情報の工夫については、生命保険商品が多種多様であることによる技術的困難さのほかに、長期にわたる生命保険契約において、一時点における配当実績を基礎に将来にわたる受取額を比較することは適当でないと考えられること、販売面においても消費者の正しい理解を得るのが難しく、結果的に販売する側の都合のよい方向への誘導に利用されるおそれがあること等の問題があり、保険募集の取締に関する法律も、このような観点から保険契約の一部比較や予想配当を禁止している。また、保険サービスについては、外務員のコンサルティング機能やシステムの対応による自在性等、必ずしも金銭評価をしえない総合的なサービスの意義もある。

しかしながら、消費者がより適切な生命保険商品の選択を可能とするような情報サービスを求めることは当然であり、生命保険業界においては、今後の新種商品の開発に伴う商品内容の一層の多様化や情報化の進展を踏まえて、引き続き積極的に情報提供の拡充を進めていくべき

である。

その場合、例えば次のような方向で商品の合理的な選択のため情報提供の充実を図っていくことが考えられる。

まず、生命保険に求められる保障機能がいくつかに分化してきていることにかんがみ、死亡保障、生存保障、個人年金、医療保険といった種別ごとに標準的な商品とそのバリエーションを系統的に整理し、さらに取扱会社を掲載し、消費者の選択に資することが考えられる。

また、変額保険については、資産運用成果を含めた資産運用の方針に関するディスクロージャーが行われることから、資産運用の方針や成果に基づいた選択を行うことができるものと考えられる。

今後ニューメディアが普及した段階においては、現在消費生活センターや地方生命保険協会へ出かけていかなないと見れない全社の事業経営内容や商品内容について、家庭において情報サービスを受け取ることが可能になると想定される。

安全対策とプライバシー保護対策

イ．生命保険会社の保有する情報の特徴

生命保険会社は、生命保険契約の性質上、契約者、被保険者等の個人についての長期にわたる多くのデータを保有しており、その中には、医療健康情報、保険金受取人情報等のいわゆるセンシティブな情報もある。しかも、そのほとんどをコンピュータで管理しているため、これらのデータの取扱について安全対策への配慮が重要となっている。

今後の情報化の進展に伴い、対外ネ

ネットワークの拡大やニューメディア機器の普及により、外部からのデータ利用や顧客による直接のデータ利用が進んでいくことから、安全対策はより一層重要な課題になるものと考えられる。

ロ．コンピュータ機器・通信回線の事故対策

現在各種のコンピュータ機器の保全対策のほか、オンライン機器のダウン対策としては、代替機への切り替え等が可能となっている。また、通信回線の事故対策として、回線網の二重化や迂回回線路の利用が一部に行われている。データの保護対策としては分散保管が行われている。

今後の外部ネットワークや社外端末機との接続に際しては、事故原因を速やかに把握し修復できる体制を相互に確立することが必要であり、併せて責任の所在の明確化が必要であると考えられる。

ハ．アクセス管理・情報管理

現在、アクセス管理・情報管理のために、一定の者以外のコンピュータ室への入室防止、IDカード、パスワードの使用による権限外の者の不正操作の防止、追跡調査のためのオンラインによるデータ処理の記録等の対策が講じられている。

今後、通信回線途上のデータ盗聴や端末機操作による保険契約内容の改ざんを防止するため、データの一部暗号化や多重化について研究する必要があると考える。

顧客に対する情報サービスのため、

外務員による端末機操作の機会が増えていくことと考えられ、IDコード、パスワードの付与や、コンピュータ利用や情報の管理、保護に関する教育の充実を図っていく必要がある。

ニ．プライバシー保護

現在、外部からの保険契約内容の照会についてはプライバシー侵害のおそれがあり、また、受取人の変更、契約者貸付、解約等の手続きには利害関係人による犯罪の危険があるため、厳格な本人確認が行われている。

また、疾病保険のモラルリスク対策のために高額な保険への加入者について契約内容登録制度が実施されているが、登録に際してはプライバシー保護の観点から本人の同意を得ることとされている。

今後の契約内容の照会等のための顧客による直接的なデータ利用に関しては、契約内容データの複合的組合せや暗証番号によるチェック等の本人確認のための検証システムが必要であると考えられる。

生命保険会社の保有する個人情報の保護のあり方については、その特性やモラルリスク対策へ配慮する必要がある。また、対外ネットワーク化の進展から、関連分野における個人データ保護の動向にも留意する必要がある。これらの点をも踏まえながら、今後、生命保険業界、関係団体、行政等において、相互の緊密な連携の下に、プライバシー保護に関する適切なガイドラインを策定するための専門的検討が行わ

れることが必要であると考え。

む す び

経営の特色化と行政の弾力化

金融の自由化・国際化の進展，本格的な高齢化社会への移行，高度情報社会の到来という大きな経済社会環境の変化の流れに即応して，本答申で示唆したような国民のニーズに的確に応え，生命保険事業に期待されている責務を十分に果たしていくためには，生命保険会社各社が新しい時代のニーズを先取りした積極的な経営を行い，経営の特色化を実現していくことが求められるとともに，行政規制の一層の緩和等，行政の弾力化が図られるべきであると考え。

1. 経営の特色化

昭和54年の当審議会の答申において，生命保険事業の「効率化の促進」，「公共性，社会性の発揮」，「資産運用の改善」について，経営全般にわたる観点から検討を加え，指摘を行ったところであるが，これまで答申内容の着実な推進により，販売商品の特色化，販売チャネルの多様化，契約者配当の個別化等の経営の特色化の努力が重ねられてきているものと評価される。

しかしながら，既に指摘してきたとおり，今や生命保険事業の新しい時代への突入を予感させる三つの大きな変化が急速かつ確実に進んでいる。当審議会では今回，新しい生命保険商品・サービスの開発，資産運用の効率化，システム化の推進等，生命保険会社の直接的，第一次的な対応に焦点をあわせて検討してきたが，これまで見てきたとおり，経営の選択に委ねられる幅は従来に比し格段に広

いものとなり，各社の創意工夫と自己責任の原則に基づいた自主的な経営判断が今ほど求められていることはない。

従来のように各社があらゆる生命保険商品を品揃えして，すべてのニーズに対応していくことはもはや困難ではないかと考えられる。各社が自らの保有する経営資源，ノウハウの効率的活用に意を注ぎ，自社の募集体制が対象としている顧客層のニーズの動向を十分把握することにより，経営の特色化・専門化を図っていく格好のチャンスではないかと考えられる。商品・サービス面一つとってみても低料低配の死亡保障商品，高料高配の生存保障商品，自在性商品，変額商品，個人年金，医療保険，各種の現物給付サービス等，経営の特色化を進める上での数多くの選択肢が考えられる。

商品，資産運用，システム等に始まった新しい変化はいずれ，募集体制をはじめとする生命保険事業経営全般に大きく，かつ，深いインパクトを及ぼしていくと思われる。現時点においてその方向を確実に見定めることは必ずしも容易ではないが，いずれの時代にあっても，基本的には，自由化・国際化等をはじめとする環境の変化に耐えうる企業体質を確保していく上で，内なる充実を図っていくことが一層重要となることは明らかである。その具体的な指針としては，昭和54年の答申で掲げた理念が，なおその意義を高めていくものと考えられ，事業経営に当たって，今後とも真摯にこれに取り組んでいくことが肝要であると考え。

2. 行政の弾力化

生命保険事業については，保険契約者の保

護及び保険事業の健全性の確保のため、事業免許をはじめ、商品や保険料の認可、資産運用規制等、一定の行政規制が必要とされている。

保険行政の運営については、経済社会環境の変化に即応するため、当審議会の答申の推進をも含めた規制の緩和、弾力化が進められてきており、新規参入の免許、生命保険会社の創意工夫や開発努力を尊重した新種商品の認可、契約者配当の個別化、資産運用規制の緩和等、その成果には見るべきものがある。

もとより、保険契約者の保護といい、また保険事業の健全性の確保といっても、そのための行政上の規制は、生命保険事業の内外をめぐる経済社会環境の変化、経営基盤や体制の整備の進展等に従って、自らその内容が異なってくるべきであることは明らかであり、例えば、新しい変化に対応するためにディスクロージャーやプライバシー保護のための何らかの行政上の措置が新たに求められる一方、既往の監督、規制については、上述したようにその各般にわたり、常にそのあり方を見直し、着実に緩和、弾力化を進めていく必要があると考える。

このような観点からみると、現在、個人金融資産残高の増大を背景とした金利選好の高まりに示されるように、消費者の商品選択の知識、能力の質は高まりつつあり、わが国においても、将来にわたってある程度の自己責任に耐えうる基盤が形成されていくものと期経される。他方、生命保険会社についても、かつての安易な業容拡大競争の改善が進むとともに、経営の効率化、合理化の推進、資産量の増大等により、わが国の中堅・中小生命保険会社といえども、諸外国との比較では相

当な規模の会社となっている。また、大半の生命保険会社において、純保険料式による責任準備金の積立が行われているなど、国民の信任と経営の責任に耐えうる企業体質の強化が図られてきているものと考えられる。

従って、例えば、新しい生命保険商品やサービスの開発について言えば、保険制度上等の観点からの合理性、公平性、健全性や契約者利益の増進に寄与するための適正な競争等が確認できれば、具体的な商品内容については、できる限り生命保険会社の創意工夫による経営責任と、消費者のニーズを反映した市場の選択に委ねる等、行政の弾力化を図り、また、これを通じて経営の特色化を促進させるための環境の整備を図っていくことが適当であると考ええる。

以上、新しい時代における生命保険事業のあり方についての基本的な考え方を述べた。経済社会環境の変化は、急速かつ流動的であり、具体的な対応に当たっては、生命保険会社及び行政の適切な判断に期待されるところも大きい。

いずれにしろ、大きな変化は始まったばかりであり、当審議会としても、生命保険経営全般への影響を含め、今後の生命保険事業の対応の方向を見守っていきたい。

生命保険事業の各般において新しい課題が生じてくれば、変化の局面に応じて、当審議会としても時宜を失することなく、随時検討をしていきたいと考える。

別紙 変額保険の当面の実施参考例

変額保険については、当面、原則として次の例を参考として開発することが適当ではないかと考える。

1. 商品の概要

(1) 保険種類

保険種類は、個人変額養老保険、個人変額終身保険、個人変額年金保険とし、保険期間は10年以上とする。

(2) 商品の仕組

保険金の増減（運用成果の反映）は、毎月の契約応当日に同型の保険を自動的に増減額する方式（一時払保険金買増方式）とする。

契約日は、毎月1日とする。

保険金額は、死亡保険金については最低保証を設けることとするが、満期保険金の保証については任意とする。

保険料は、毎回の払込額を変動させない定額方式によることとし、保険料計算基礎は、現行定額保険とのバランスを配慮して設定する。

2. 分離勘定

(1) 分離勘定の設置

変額保険を実施するため、大蔵大臣の認可により、事業方法書等基礎書類に所要の手当を行い、分離勘定を設置する。

(2) 保険料の分離

保険料は、一般勘定と分離勘定に区分して経理し、付加保険料部分および最低保証

保険金に係る部分は一般勘定に繰入れる。

(3) 分離勘定の種類

分離勘定は、目的とする運用対象資産別に複数設置することができる。

(4) 経理処理の原則

分離勘定に属する資産、負債および損益は、一般勘定および他の分離勘定と区別し、それぞれ独立に経理処理を行い、下記の原則に従うものとする。

このため、行政当局において、現行とは別個の経理基準を定める。

勘定間の取引の禁止

一般勘定および分離勘定間の公平性を確保するため、各勘定に属する資産について、各勘定間の取引は原則として行わないものとする。

資産評価における時価法の導入

上場株式は、保険業法第84条に基づき、大蔵大臣の認可により、時価法を採用する。

債券は、商法第285条の5に基づき、均等利回り評価法を採用することも可能とする。

なお、外国証券については、上記に準ずるものとする。

このため、分離勘定の評価方法が一般勘定と異なるものとなることについて、所要の手当を行う。

資産評価の時期

資産評価は、少なくとも月1回行うこととする。

保険業法第86条の適用除外

分離勘定については、大蔵大臣の認可により、保険業法第86条準備金の積立は行わない。

3. 資産運用

(1) 分離勘定資産の運用

現行の財産利用方法書に、大蔵大臣の認可により、分離勘定に関し、現行とは別個の財産利用方法、財産利用割合を定める。

分離勘定資産については、下記 項の規制を除き、利用制限割合は設けない。

流動性確保の観点から、当該分離勘定で予定されている運用対象外の資産を保有することも可能である。

資産運用の健全性を確保する観点から、分散投資のための規制を設ける。

分離勘定資産は、一般勘定資産の運用割合には通算しない。

(2) 運用体制の独立性

分離勘定資産について、一般勘定資産とは独立した運用体制を整備する。

4. ディスクロージャー

(1) 情報提供の時期

情報提供の時期は、加入時、契約応当日および年度決算時とする。

また、顧客からの照会に対しては、随時個別情報を提供する。

(2) 契約募集時に提供すべき情報

保険金の増減、最低保証保険金等の基本的仕組

資産運用方針、資産運用対象、運用上の制限等の資産運用方法

分離勘定資産の具体的構成と評価の方法

実績およびモデルに基づく試算例

(3) 契約応当日に通知すべき情報

保険金等の現在額

当該契約に対応する分離勘定の運用成果

(4) 事業年度決算時に通知すべき情報

分離勘定の収支および運用成果

分離勘定の財務諸表

変額保険の保有状況

(注) 上記各々の時期において、定額保険の場合と同様の情報提供を併せ行うことは当然である。

5. 募集・販売

(1) 教育

現在、生命保険協会で実施されている研修カリキュラムについて、生命保険募集人としての一般知識として変額保険に関する基礎的な事項をおりこむとともに、別途変額保険の販売資格試験用の教育カリキュラムを設ける。

(2) 販売資格試験

「生命保険募集人」として登録されている者で、一定の要件のもとに所定の教育課程の修了を条件に試験を実施し、販売資格を認定する。

(3) 認定登録制度

販売資格認定者については、生命保険協会に氏名を登録するとともに、登録番号を各社に通知する。

(注) 資格試験および資格の認定については、行政上の統一ルールを定め、その運用は生命保険協会に委託するものとする。