

生命保険事業の公的視点

2013年6月6日

東京大学公共政策大学院

客員教授

天谷 知子

1. 保険業にかかる規制(1)

金融にかかる規制にはどのような目的があるか？
保険業についてはどの観点が重要だろう？

金融機関の健全性確保・・・利用者保護
・・・金融システムの安定

取引・市場の公正の確保・・・利用者保護
・・・市場の円滑・活性化

弱者(専門知識を持たない素人)たる顧客の保護

1. 保険業にかかる規制(2)

保険業法による規制

- 参入規制
 - 免許制(保険会社)
 - 登録制(募集人)
- 商品認可
- 業務範囲制限(他業禁止)
- 体制整備義務
 - 社内規則整備、個人情報保護 など
 - 保険募集人の管理・指導
- 禁止行為
 - 虚偽説明や重要事項負告知の禁止 など
- 健全性規制

2. 保険会社の健全性(1)

責任準備金

保険の特性・・・保険契約者から予め保険料を受け取り、将来の保険事故発生の際に保険金を支払う

責任準備金：将来履行すべき債務を現時点で負債として評価・計上するもの

保険料積立金：保険契約に基づく将来の債務に履行に備えるため
一定の長期の保険契約については“標準責任準備金”の額を下回ることができない

危険準備金：保険契約に基づく将来の債務を確実に履行するため
特定の理由により損失が発生した場合、これを取り崩す

追加責任準備金：上記では、将来の債務の履行に支障を来たすおそれがあると認められる場合
将来収支分析

2. 保険会社の健全性2)

ソルベンシー・マージン基準

- 保険会社は、一定程度の支払いの増加や金利の低下による収入減など「通常予測できる範囲のリスク」については、保険金を支払うために予め見込んで、責任準備金(負債)を積立てている。
- 一方、大規模災害による保険金支払いの急激な増加や運用環境の悪化などの「通常の予測を超えるリスク」に対しては「自己資本」・「準備金」で対応することとなる。
- ソルベンシー・マージン比率は、保険会社が、「通常の予測を超えるリスク」に対して、どの程度「自己資本」・「準備金」などの支払余力を有するかを示す健全性の指標
- 保険会社の早め早めの経営改善への取組みを促すための早期是正措置の発動の根拠となるものであり、200%を下回った場合には是正措置命令を発動

[支払余力] (マージン)

- ・ 資本金などの自己資本
- ・ 保険金の支払いの増加や資産の価格変動に対する準備金

$$\text{ソルベンシー・マージン比率} = \frac{\text{マージンの総額}}{1/2 \text{ (注)} \times \text{リスクの総額}} \times 100$$

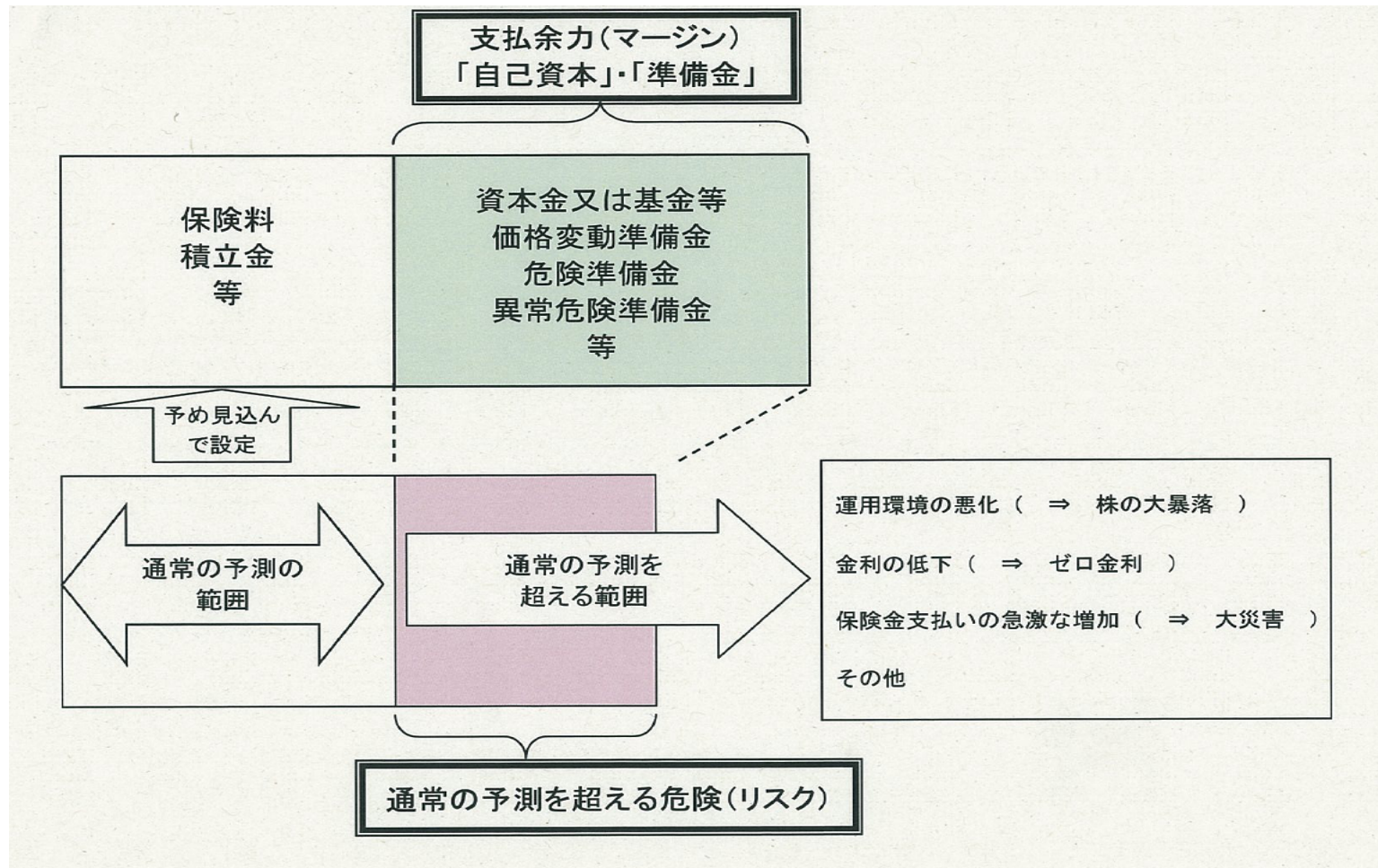
[リスク]

- ・ 保険金の支払いが増加するリスク
大規模災害などにより保険金支払いが増加するリスク
- ・ 資産運用に関するリスク
運用環境の悪化による資産の減少や収入減のリスク
- ・ その他のリスク

(注) 制度の導入の際に参考とした米国の制度において、同様に1/2を乗じていたもの。1/2を乗じているため、ソルベンシー・マージン比率が200%の場合にリスクと支払余力が一致することとなる。

2. 保険会社の健全性(3)

責任準備金とソルベンシーマージン基準



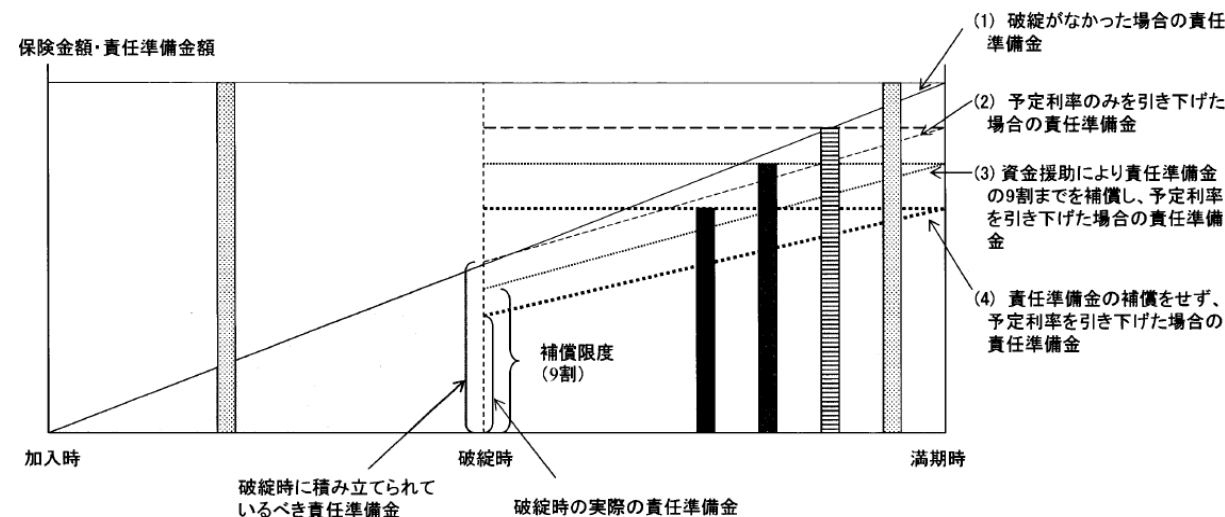
2. 保険会社の健全性(4)

契約者保護制度(生命保険契約者保護機構)

個人向け保険等が対象

原則責任準備金の90%を補償

【保険契約者保護機構による補償のイメージ】

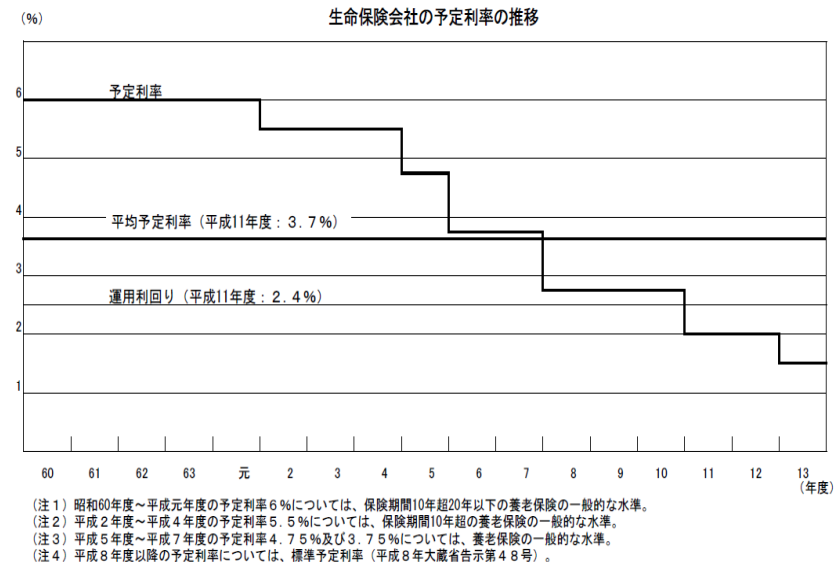
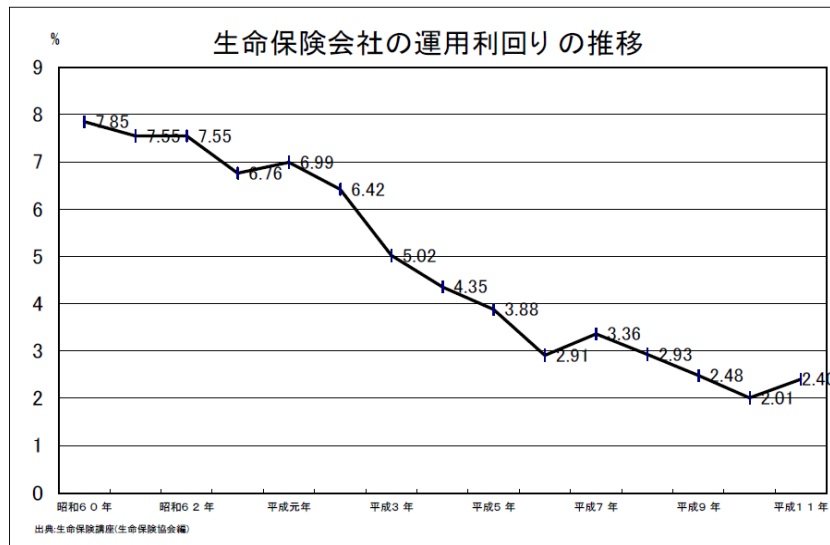


責任準備金: 保険契約者が払い込んだ保険料の中から将来の保険金の
支払に備えるために積み立てられるもの。

- ① 破綻がなかった場合の保険金額
- ② 予定利率のみを引き下げた場合の保険金額
- ③ 責任準備金の9割までを補償し、予定利率を引き下げた場合の保険金額
- ④ 責任準備金の補償をせず、予定利率を引き下げた場合の保険金額

2. 保険会社の健全性(5)

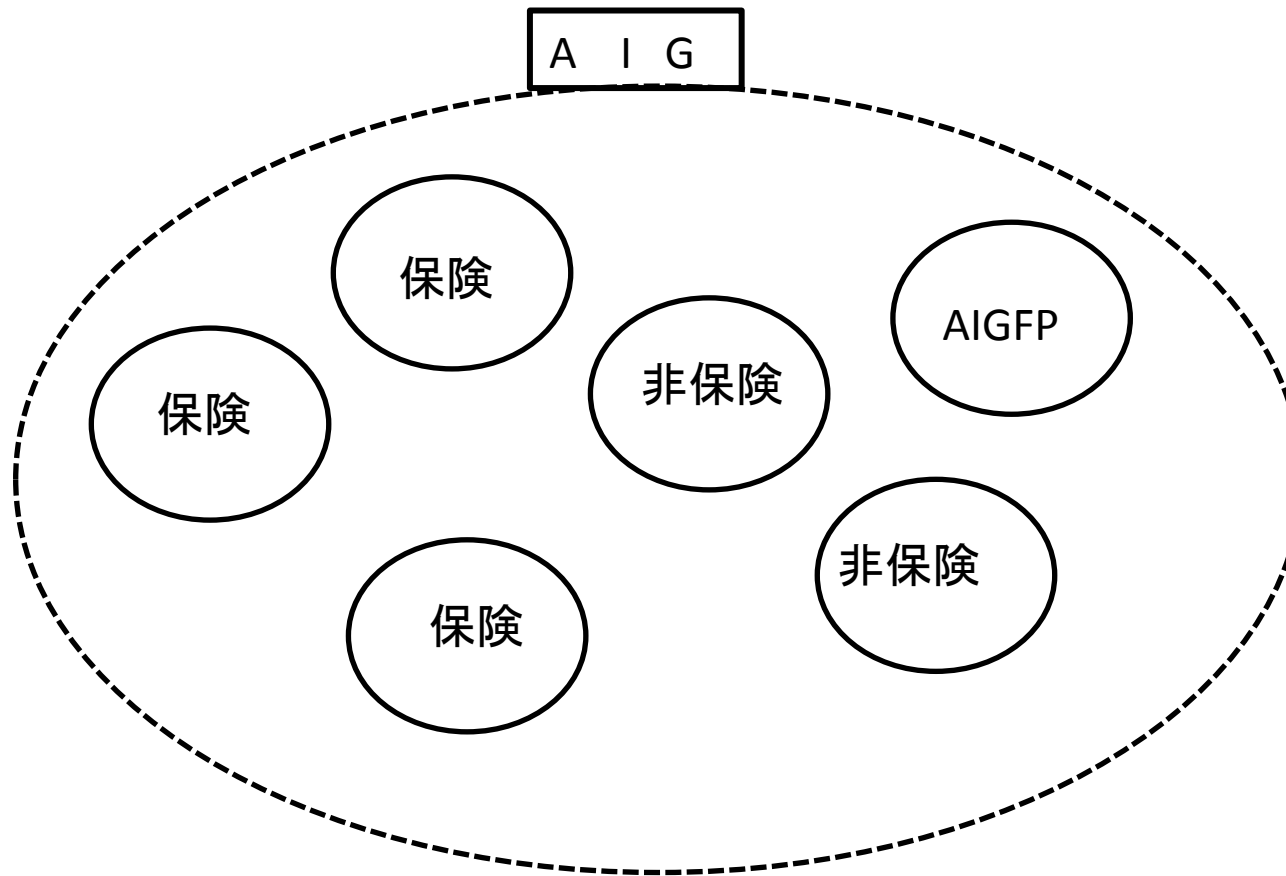
トピック① 逆鞘問題と予定利率削減



2003年 破綻前の保険会社が予定利率を引き下げることができる制度の導入
(破綻の状態には至っていないものの、将来を見通して、契約条件の変更を行わなければ他の経営改善努力を織り込んでも保険業に継続が合理的に予測できるような場合)

2. 保険会社の健全性(6)

トピック② AIGの破綻と金融システム



3. 顧客保護(1)

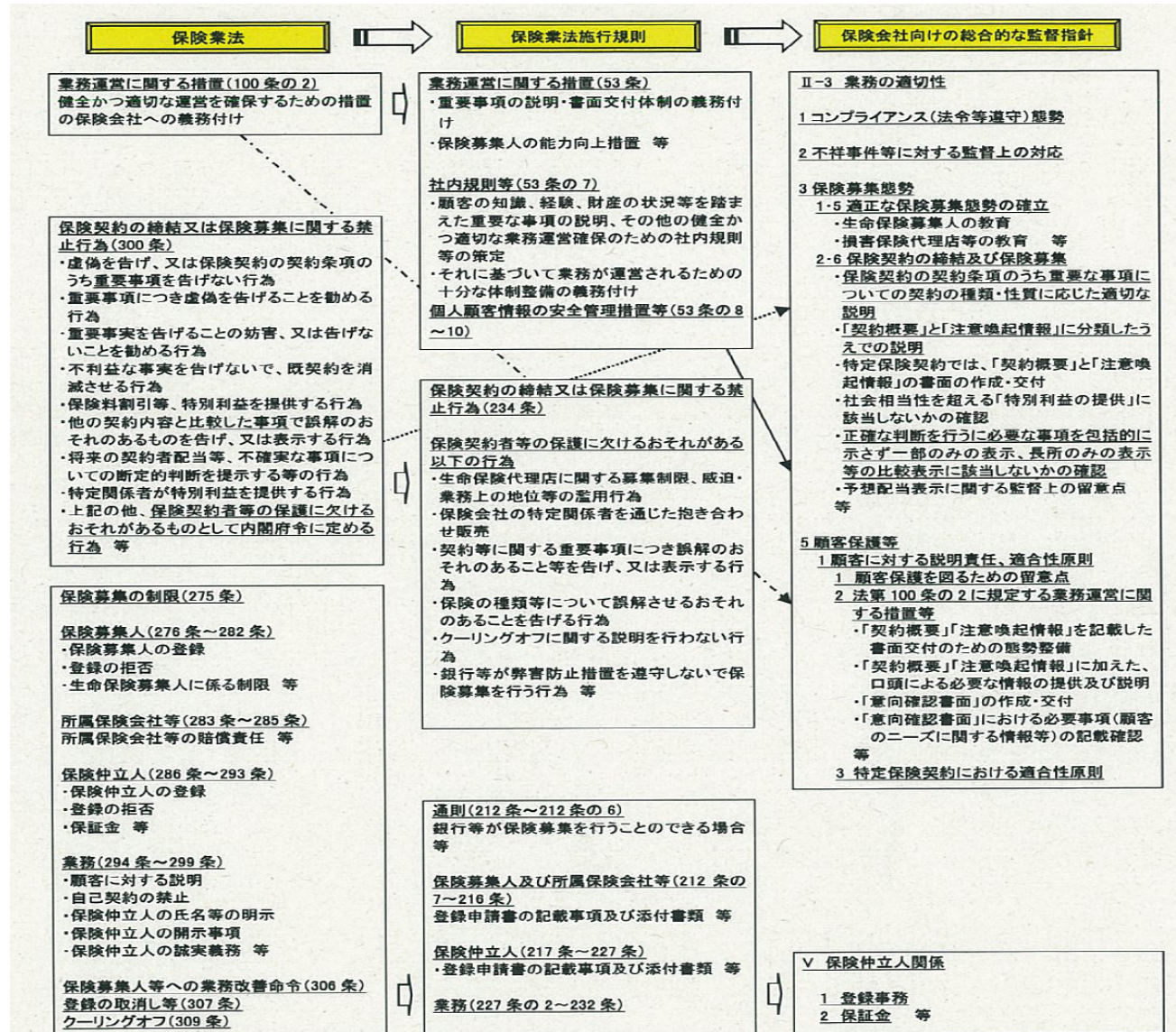
保険の特性

将来の不安を対象としており商品内容の理解も一般消費者にとって容易でないことも多いにもかかわらず、しばしば長期間にわたり高額な保険料を支払うこととなる。

募集・販売に関するルール

募集人に関する規制

3. 顧客保護(2)



3. 顧客保護(3)

トピック③ 募集・販売ルールの見直し

(金融審議会「保険商品・サービスの提供等の在り方に関するワーキング・グループ」にて検討中)

1. 保険募集の基本的ルールの創設

- ・ 意向把握・確認義務

顧客のニーズを踏まえた保証プランの提案及び契約時における顧客ニーズと契約内容の最終確認を義務づける。

- ・ 情報提供義務

保険商品に係る説明について、法律上に保険会社・募集人に対する義務規定を設けて位置づけ直す。

- ・ 募集文書の簡素化

2. 保険募集人の義務

- ・ 保険募集人の体制整備義務

- ・ 乗合代理店

3. 「募集」規制を適用する範囲の再整理

3. 顧客保護(4)

トピック④ 保険金不払・支払漏れ問題

不適切不払い

支払い事由を満たしているにもかかわらず支払いを行わなかったもの

支払い漏れ

保険金等の請求に必要な診断書等に記載された入院、手術に関する情報の見落とし又は見誤り等により、本来支払われるべき保険金等が支払われていなかったもの

請求案内漏れ

診断書等に記載された内容等から、請求を受けた保険金等以外にも支払える可能性がある保険金等があったにもかかわらず、契約者等へ請求が可能な保険金等があることを案内していなかったことから、他に支払い可能であった保険金等が支払われていなかったもの。

等

2005-2008年次々と発覚
生損保計186万件1443億円

3. 最後に考えてみてほしいこと

なぜ、自己責任ではないのだろうか？

(終)