

予定利率ゼロで生命保険を設計してみると

主席研究員 猪ノ口 勝徳

目次

- | | |
|---------------|---------|
| 1. はじめに | 4. 考察 |
| 2. 保険料計算の考え方 | 5. おわりに |
| 3. 保険種類別の純保険料 | |

1. はじめに

保険は死亡等の将来発生するかどうかかわからない万一の事故を対象とする契約なので、その設計にあたっては将来の保険金支払や事業費支出、さらには保険期間中に得られる資産運用収益を予測することが必要になる。具体的には保険料は、予定死亡率、予定事業費率、予定利率を設定して算出する（これらの予定率を「基礎率」と呼ぶ）。これらの基礎率のうち保険料の水準に直接的に大きな影響を与えるのは予定死亡率だが、生命保険は長期の契約なので予定利率の影響も軽視できない¹。

その予定利率に対して、わが国では長期に続く低金利が大きな影響を与えている。昨年は日銀のマイナス金利政策により、10年国債金利もマイナスになった。このような状況下で、民間生保会社が責任準備金計算に用いる標準利率は、一時払養老保険がゼロ、一時払終身保険が0.25%である。さらに平準払契約については本年4月から0.25%に引下げられることになっている。このような低金利はこれからも続く可能性がある。米国でトランプ氏が大統領選で勝利したこともあって、10年国債金利はかろうじてマイナス圏を脱したが、日銀は安定的な物価上昇が実現するまで

10年国債金利をゼロ%程度を目標に誘導するとしている。市場の将来の動きを予測することは困難だが、保険事業者としては現在のような低金利がこれからも継続すると想定して事業を運営することが必要だろう。

保険事業者が低金利に対応する方法の一つとして、資産運用手法の高度化が挙げられるだろう。リスクはあるが、スプレッド投資、海外投資、インフラ投資等に手を広げる方法である。しかし契約者保護の観点から、事業の健全性確保が重要な生保事業において、資産運用で大きなリスクを取ることに限界があるだろう。そこで考えられるもう一つの方法は、予定利率を健全な水準に設定することである。ただしこれは、保険料の引き上げが必要になるというような点で生命保険に大きな影響を与える。特に生存保障性が強い保険に与える影響が大きい。この影響を緩和するためには、保障内容面での検討や付加保険料面での検討が必要になるかもしれない。

そこで本稿では、予定利率を健全な水準、具体的にはゼロに設定して生命保険を設計するとどうなるかを検討する。最初にモデル生命表を設定する。続いてそれに基づき代表的な生命保険の純保険料²を計算し、若干の考

1 特に、満期保険金がある養老保険、保険期間が長い終身保険、年金保険が大きな影響を受ける。

2 純保険料は保険金支払にあてるためのものであり、保険契約者が支払う保険料はこれに付加保険料（保険事業者が行う事業運営に必要な経費を賄うためのもの）を加えた保険料（これを営業保険料という）だが、付加保険料は保険事業者ごとに異なり、その内容は不明なので、本稿では営業保険料の計算は行わず、純保険料の計算を行うこととした。

察を加える。保険種類としては、死亡保険（定期保険）、生存保険、さらにそれらを組み合わせた養老保険、死亡保険ではあるが保険数理的には養老保険と同じような性格を持つ終身保険、最後に年金保険を取り上げる。

現実的には、現在のような低金利環境下でも、保険事業者が予定利率をゼロに設定することはないだろう。いろいろな工夫をして、低い水準であっても、なんらかの予定利率を設定するだろう。しかしその場合でも、低金利が生命保険に大きな影響を与えることには変わりはない。この観点から、一つのケースとして予定利率ゼロの生命保険について考察することには意味があるのではないかと考えた次第である。なお本稿中、意見に属する部分は筆者の個人的見解であり、筆者の所属団体等とは無関係である。

2. 保険料計算の考え方

実際に保険料の計算を行う前に、その準備をしておこう。最初に保険料計算の考え方を説明する。続いて保険料計算に用いるモデル生命表を設定する。

(1) 収支相等の原則

保険料は、保険契約に基づき契約者から支払われる保険料の総額で、将来の保険金支払と事業費支出の総額が賄えるように設定する。この考え方は収支相等の原則と呼ばれる。もう少し詳しく説明しよう。

収入では、定められた保険料払込期日に契約が継続している契約者から保険料が支払われる。支出では、保険事故（死亡または生存）発生時に支払われる保険金と、保険事業者が事業運営に必要な経費として支出する事業費がある。保険金と事業費の金額は、予定死亡率、予定事業費率を用いて算出する。

さて、保険金支払の時期は、保険料払込時期よりも後に到来するので、保険会社は将来

の保険金支払に備えて責任準備金を積み立てる。これを原資に資産運用を行い、資産運用収益を得ることができるので、これも保険事業者の収入になるが、保険料計算においてはこれを割引率として反映させる。これが予定利率である。予定利率を反映させた収入総額、支出総額をそれぞれ将来収入現価、将来支出現価と呼ぶ。このように、予定死亡率、予定事業費率、予定利率に基づき将来収入現価、将来支出現価を求め、収支相等の原則によって両者を等式で結んで保険料を計算する。

しかし予定利率をゼロにすると、保険料は予定死亡率と予定事業費率だけで計算ができる。特に保険金支払のための純保険料は、予定死亡率だけで計算できる。そこで次に、純保険料を計算するためのモデル生命表を設定してみよう。

(2) モデル生命表の設定

生命保険を予定利率ゼロで設計するとどうなるかを検討するにあたり、保険料計算に用いる生命表として何を使用するかは重要な点ではない。後ほど数値を見てもらえればわかるように、ここで問題になるのは保険料と保険金の関係であり、保険料の絶対水準ではないからである。そうはいつても何らかの実績に基づかないものを使用すると現実感に乏しくなるだろうと思われるので、最新の国民生命表であるH27年簡易生命表をベースにして、次の方法によりモデル生命表を設定する。

まず男性30歳を始点として、その後1年間で3年分の死亡が発生することとする。人生が3倍の速さで進むようなイメージである。同簡易生命表の男子の最終年齢は105歳なので、3倍の速さに換算すると第26保険年度末で最終年齢を迎えることになる。このような操作を行うことによって、必要な計算量が少なくて済む。次頁の表1をご覧いただきたい。元の簡易生命表では76行の数値が並ぶが、モ

(表1) モデル生命表

(単位：人)

保険年度	①年始生存者	②死亡者	③年末生存者 (①-②)
1	1000	2	998
2	998	2	996
3	996	2	994
4	994	3	991
5	991	4	987
6	987	5	982
7	982	7	975
8	975	9	966
9	966	13	953
10	953	16	937
11	937	21	916
12	916	28	888
13	888	35	853
14	853	44	809
15	809	54	755
16	755	66	689
17	689	85	604
18	604	106	498
19	498	121	377
20	377	122	255
21	255	107	148
22	148	76	72
23	72	43	29
24	29	19	10
25	10	6	4
26	4	4	0

(注) 第1保険年度の年始生存者数(年齢は30歳とする)を1000人とし、その後の各保険年度において3歳ずつ加齢するものとして、H27簡易生命表男子の死亡率に基づき各保険年度の死亡者数、生存者数を設定した。

デル生命表では26行になっている。興味を持たれた読者が計算を再現してみようと考えたときに、実行可能なボリュームになっているのではないだろうか。

第1保険年度の年始生存者(30歳)を1,000人として、この年度中の死亡者は2人、年度末生存者数は998人である。この人たちは33歳の誕生日を迎えた人たちである。このあと保険年度を1年経過するごとに3歳加齢していくので、たとえば第10保険年度末の生存者の年齢は60歳である。また、当初の1,000人が半分以下になる18保険年度末は84歳である。

30歳を始点にしたのは、保険のメインマーケットがその年代であると考えたからである。また、男子の死亡率を使用したのが、このことに特段の意図はない。ここでやっている

のは単なるモデル計算であり、男女でその傾向が異なることはない。生命保険協会の『生命保険の動向2016』によれば、平成27年度の民間生保の新契約件数に占める女性の割合は、個人保険で50.4%、個人年金で55.1%となっていることは承知しているが、モデル計算であることに鑑み、ご容赦願いたい。

3. 保険種類別の純保険料

それでは代表的な保険種類について、純保険料を計算してみよう。計算にあたって、保険金額は1,000円、年金年額は100円とする。

(1) 死亡保険(定期保険)

保険期間10年の定期保険の純保険料を計算してみよう。まず保険金支払総額を求めよう。死亡保険金は、表1の第1保険年度から第10保険年度までの死亡者が対象になり、それぞれに1,000円の保険金が支払われるので、保険金支払総額は63,000円(=63人×1,000円)になる。

続いて、保険料総額を求めよう。保険料は年始生存者から支払われる。まず一時払の場合、保険料は第1保険年度の年始生存者1,000人から支払われるので、一人あたり保険料をPと表記すると保険料収入総額は1,000Pになる。上記の支出総額と収入総額が収支相等の原則により等しくなるように設定するので、 $1,000P = 63,000$ 円、すなわち保険料は63円になる。

保険は、多くの保険契約者から払い込まれた保険料を原資にして、保険事故が発生したときに保険金が支払われる仕組みである。このケースでは、1,000人から払い込まれた保険料を原資に、63人の死亡に保険金が支払われる。このように、保険料は保険金に対して少額に止まっている。

次に、年払の保険料を計算してみよう。保険料は第1保険年度から第10保険年度までの

年始生存者から支払われる。その人数は9,842人である。一人あたり保険料をPと表記すると保険料収入総額は9,842Pになる。保険金支払総額は63,000円なので、収支相等の原則により、 $9,842P = 63,000$ 円、すなわち保険料は6.4円になる。一時払に比べ、保険料の割安感がより強くなったのではないだろうか。

なお、10年間保険料を払い続けると保険料総額は64円になり、一時払の63円を若干ではあるが上回る。これは、一時払では全員が10年間の保障に対して保険料を支払うが、年払では、たとえば第1保険年度中に死亡すれば1年分の保険料支払で終わり、第2保険年度以降の保険料を負担しないので、その分を生存者全員で負担することになるためである。

定期保険の機能は遺族保障である。そのために1,000円の保険金が必要と考えるときに、年払であれば6.4円の負担で準備できる。これは貯蓄で備えるよりもはるかに軽い負担であり、死亡保険のレバレッジ効果の現れである。保険期間中に死亡しなかったときは保険金は支払われないが、遺族保障という目的は十分に果たしているといえるだろう。

(2) 生存保険

続いて、保険期間10年の生存保険の純保険料を計算してみよう。この保険では、10年後に生存していれば生存保険金が支払われるが、それまでに死亡したときは保険金は支払われない。実際に取り扱われている保険では、死亡時にもなんらかの給付が支払われることが通例だが、死亡保障と生存保障を組み合わせた生死混合保険は次の養老保険で考察するので、まず純粋な生存保険を考えてみよう。

さて、保険金支払総額を求めよう。生存保険金は第10保険年度の年末生存者が対象になり、それぞれに1,000円の保険金が支払われるので、保険金支払総額は937,000円（ $=937人 \times 1,000$ 円）となる。

保険料収入総額については、一時払の場合には定期保険と同じ1,000Pとなる。そこで収支相等の原則により、 $1,000P = 937,000$ 、すなわち保険料は937円になる。この保険料負担で、10年後に生存していれば1,000円の保険金を受け取ることができる。予定利率はゼロなので受け取れる利息はないが、保険期間中に死亡した人に給付が行われないので、死亡率によるレバレッジ効果があり、生存した人は利殖と同様の効果を得ることができる。

次に年払の保険料を計算してみよう。保険料収入総額は定期保険と同じ9,842Pになる。保険金支払総額は937,000円なので、収支相等の原則により、 $9,842P = 937,000$ 円、すなわち保険料は95.2円になる。10年間保険料を払い続けると保険料総額は952円になり、一時払の937円を上回る。これは、一時払では全員が10年間の保障に対して保険料を支払うが、年払では、たとえば第1保険年度で死亡すれば1年分の保険料支払で終わり、第2保険年度以降の保険料を負担しないので、その分を生存者全員で負担することになるためである。

純粋な生存保険では、保険期間中に死亡したときには保険金は支払われない。この点に関して、定期保険において死亡せずに保険金を受け取れないことを損であると思う人は多くないが、生存保険で死亡したときに保険金を受け取れないのは損であると思う人は多いようである。生存保険の保険料が定期保険の保険料よりもかなり高いことがその一因だろうと思われるが、長寿化が進行する中で、遺族保障は不要だが老後の生活保障は必要な人にとって、ゼロ金利でも利殖効果を得ることができるこの保険が、これからの有力な選択肢になるかもしれない。後述の終身年金は、生存保険のこの効果を利用したものである。

(3) 養老保険

続いて、保険期間10年の養老保険の純保険

料を計算してみよう。この保険は、保険期間中の死亡と満期時の生存に対して保険金1,000円が支払われる。そのことから分かるように、養老保険は定期保険と生存保険を組み合わせたものである。したがって、保険料も定期保険と生存保険を合計して計算できる。

まず一時払の保険料は、定期保険(63円) + 生存保険(937円)の1,000円である。すなわち、保険金1,000円を得るために保険料1,000円が必要になる。これでは保険の意味はない、現金で持っておけばよいではないかとの批判が聞こえてきそうである。しかし、保険金は指定された保険金受取人に支払われる点に注目していただきたい。おそらく死亡保険金は遺族が、生存保険金は契約者が受取人だろう。保険契約を締結することにより、それぞれの保険金受取人の権利が確実に保護される。これは保険固有の機能である。

養老保険は保障と貯蓄を兼ね備えた保険であると説明されることがあるが、正確には死亡保障と生存保障を組み合わせた保険である。先述のとおり、それぞれにはレバレッジ効果があるが、組み合わせると生存保障の利殖効果が消えたように見えてしまう。これは生存保障と同時に死亡保障も購入していることによるものである。保険特有のレバレッジ効果が失われた訳ではない。

次に年払保険料は、定期保険(6.4円) + 生存保険(95.2円)の101.6円である。保険金1,000円に対して比較的低額であるが、10年間支払えば、1,016円と保険金を上回る支払となる。保険期間中に死亡すれば、その後の保険料を負担しないので、その分を生存者全員で負担することになるためである。

死亡保障と生存保障で必要な保険金額が異なるケースもあるだろう。たとえば死亡保険金は1,000円必要だが、生存保険金は100円で十分というようなケースである。これはかつて主力保険であった定期付養老保険の10倍型

である。この場合の保険料も、定期保険と生存保険の組合せで計算できる。一時払では、定期保険(63円) + 生存保険(93.7円)の156.7円であり、年払では、定期保険(6.4円) + 生存保険(9.52円)の15.92円である。

(4) 終身保険

終身保険の保険料を計算してみよう。まず保険金支払総額を求めよう。死亡保険金は第1保険年度から始まるすべての保険年度の死亡者に対して支払われるので、保険金支払総額は1,000,000円(=1,000人×1,000円)になる。

一時払の場合、保険料収入総額は1,000Pになるので、収支相等の原則により、1,000P = 1,000,000円、すなわち保険料は1,000円になる。人はいつか必ず死ぬ。このため保険料を支払った者と死亡者が同数になるので保険料と保険金と同額になる。先の養老保険のケースと同様、これでは保険の意味はない、現金で持っておけばよいではないかとの批判が聞こえてきそうである。その批判に対しては、保険金受取人に指定された遺族に対して、財産が確実に残されるというメリットがあるという答えになる。

次に年払の保険料を計算してみよう。保険料払込期間を10年とすると、これまでと同様、保険料収入総額は9,842Pになる。このため、9,842P = 1,000,000円、すなわち保険料は101.6円になる。10年間払い続けると保険料支払総額は1,016円となるが、保険金1,000円に比べて割高に感じられるかもしれない。

そこで保険料払込期間を終身にすると、保険料は第1保険年度から始まるすべての保険年度の年始生存者から払い込まれるので保険料収入総額は17,686Pになる。この場合の年払保険料は56.5円であり、10年払込に比べ、保険料の割安感が出る。ただし生きている限り保険料を支払い続けることが必要である。

終身保険は死亡保険である。しかし保障期間が終身なので、定期保険と異なり保険金支払の対象外になる人がいない。このため数理的には、すべての人が保険金（死亡保険金または満期保険金）を受け取る養老保険と同じような性格を持つことになる。

(5) 年金保険

終身年金（生存している限り年金を受け取ることができる年金保険）の年金支払総額を計算してみよう。保険料支払と同時に年金が開始される「即時年金」で、第11保険年度以降の各保険年度の年始生存者に年金が支払われる契約の場合、年金受取人数は7,844人である。年金年額は100円なので、年金支払総額は784,400円になる。保険料は第11保険年度の年始生存者が一時に支払うので保険料総額は937Pになる。ここで収支相等の原則から、 $937P = 784,400$ 円なので、保険料は837.1円になる。

この保険料を支払うことによって、毎年100円の年金を受け取ることができるので、9年以上生存すれば、支払った保険料を上回る年金を受け取ることができる。9年目（第19保険年度）の年始生存者は498人なので、第11保険年度の年始生存者（937人）のうち53%の人が支払保険料を上回る年金額を受け取ることができる。さらに長生きすれば、もっと多くの年金を受け取ることができるが、それらの財源は、早く死亡した人が払い込んだ保険料である。このように、年金保険では死亡保険とは逆に（生存保険と同様に）、死亡者から生存者への財産移転が行われる。長寿化が進む中で、年金保険のこのような機能がもっと重視されてもよいのではないだろうか。

上記の例は保険料支払と同

時に年金が開始される「即時年金」だが、保険料支払時期と年金開始時にタイムラグがある契約（これを「据置年金」という）もある。そのタイムラグ期間中に死亡したときに死亡給付が支払われない契約を考えてみよう。

まず、年金支払総額は先の例と同じである。次に保険料は第1保険年度の年始生存者が一時に支払うとすると、保険料総額は1,000Pになる。この両者に収支相等の原則をあてはめると、 $1,000P = 784,400$ 円なので、保険料は784.4円になる。この契約では、8年以上生存すれば保険料を上回る年金を受け取ることができる。8年目（第18保険年度）の年始生存者は604人なので、第1保険年度の年始生存者（1,000人）のうち60%の人が支払保険料を上回る年金額を受け取ることができる。

据置年金の契約者が即時年金の契約者よりも多くの年金を受け取ることができるのは、据置期間中に死亡した人が支払った保険料も年金の財源に充当されるからである。

(6) まとめ

ここまで述べてきた保険種類別の純保険料をまとめるとともに、予定利率の効果を見るために予定利率1%で計算した純保険料を併せて表示したものが表2である。

(表2) 予定利率別純保険料対比表

保険種類		保険料		
		① 予定利率ゼロ	② 予定利率1%	③ = ② / ①
定期保険	一時払	(円) 63	(円) 58.8	93
	年払	6.4	6.2	98
生存保険	一時払	937	848.3	91
	年払	95.2	90.1	95
養老保険	一時払	1000	907.0	91
	年払	101.6	96.3	95
終身保険	一時払	1000	843.5	84
	年払 (10年払)	101.6	89.6	88
	年払 (終身払)	56.5	52.0	92
年金保険 (一時払)	即時年金	837.1	802.6	96
	据置年金	784.4	680.8	87

(注) 定期保険、生存保険、養老保険、終身保険は保険金1,000円、年金保険は年金年額100円

予定利率を1%として計算した純保険料とゼロとして計算した純保険料の比率（前頁表2の③）から、予定利率の効果を見てみよう。まず、一時払で影響が大きく現れていることがわかる。この理由を説明しよう。年払では、将来の保険金支払と将来の純保険料収入の両方に予定利率が適用される（すなわち、将来支出現価と将来収入現価の両方に予定利率の割引効果が及ぶ）ので、両者の間に相殺効果が生まれる。これに対し、一時払では純保険料は契約締結時に支払われるため、これには予定利率が適用されない（すなわち、将来給付現価には割引効果が及ぶが、将来収入現価には割引効果は及ばない）ので、前記のような相殺効果は生まれず、予定利率の影響が大きく出てしまうのである。

また、保険期間が長い終身保険や据置年金で、予定利率の影響が大きい。保険期間が長いほど、予定利率の割引効果が大きくなるからである。

保険種類別に見ると、一時払養老と一時払終身では、予定利率をゼロにすると、前述のとおり保険料と保険金は同額になるが、予定利率を1%にすると保険料は保険金を下回る水準になる。予定利率ゼロの契約では、保険金受取人の権利が確実に保護されるという点を強調することが必要になるが、予定利率を設定することにより保険料が保険金を下回ってくれば、保険契約者に保険の効用をより実感してもらいやすくなるだろう。予定利率の効果の大きさが実感できるところである。

4. 考察

ここまで、予定利率ゼロで計算した純保険料を保険種類別に見てきたが、一時払養老、一時払終身を中心に大きな影響があることがわかった。そこでこのような状況に対処するために、保険事業者として、どのような対策が考えられるか、若干の考察を行ってみたい。

まず考えられるのは、このような低金利状況にあっても、資産運用面での取組みによりゼロでない予定利率を設定できないかということだろう。予定利率の効果の大きさは先ほど見たとおりである。特に長期の保険では、可能な限りなんらかの予定利率を設定したくなるだろう。

そこで、低金利の影響をまともに受ける国債等への投資に替えて、高い利回りが期待できる投資対象、たとえば貸付や社債等投資で信用リスクを取ることや、株式や外貨建資産等の価格変動リスクが大きいものに投資すること等が考えられるだろう。しかし、これらの投資により利回りが稼げるとしても、これらの投資にはリスクがともなう。保険事業は事業の性格上、契約者保護の観点から、健全性を確保しなければならない。このため、資産運用で大きなリスクを取ることに限界があると考えなければならないだろう。

次に、外貨建保険や変額保険・年金を取り扱うことが考えられるだろう。これらの保険種類では、投資にともなうリスク・リターンは契約者に帰属する。このため、資産運用が好調なときは高利回りが期待できる。しかし一方で、損失が出たときには契約者が負担することになるので、このようなリスクを取ることを望まない人には不向きな保険だろう。すなわちこれは、すべての人に受け入れられる方法ではないだろう。

さて、ここまで述べてきたのは、何らかの形で予定利率を設定する、あるいは資産運用成果を契約者に還元する方法であった。しかし、それらの方法には限界があることがわかった。そこで次に、予定利率をゼロにする場合を考察してみよう。具体的な考察のポイントは、保険の役割の再確認と付加保険料に関する考察である。

(1) 保険の役割の再確認

保険はすべての契約者が支払った保険料を

原資にして、保険事故が発生した人に保険金を支払う仕組みである。保険事故が発生しなかった人には保険金は支払われない。そして、保険事故が発生しなかった人が支払った保険料は保険事故が発生した人への保険金支払にあてられる。この機能は、死亡保険でも生存保険でも同じである。

ただ、かなりの高齢の人以外では、死亡する人は少なく、生存する人が多数を占める。このため定期保険の保険料は割安に、生存保険の保険料は割高になる。改めて7頁表2を見ると、一時払の場合で、定期保険の保険料は63円、生存保険の保険料は937円である。このような割高感とともに、高い保険料を払ったのに、死亡時には何も給付されないのは損であるという感覚もあってか、純粋な生存保険は取り扱われていない。

しかし、割高に見える生存保険だが、予定利率がゼロでも保険金は保険料の1.07倍になっており、生存者にとっては利殖効果を実感できるのではないだろうか。もちろん死亡したときは無給付である。しかし遺族保障が不要な人の中には、このような保険に魅力を感じる人も存在するのではないだろうか。

この生存保障機能をフルに生かすのが終身年金である。年金保険について、現在一般的に取り扱われているのは確定年金や、終身年金でも保証期間（その期間中は、死亡・生存によらず年金が支払われる）が付いた年金であり、純粋な終身年金はあまり一般的ではないと思われる³。しかし、長寿化が進行する中で極端な低金利下にある現在、老後保障手段として純粋な終身年金を選択肢に加えることも考えられるのではないだろうか。

次に、養老保険について考察してみよう。この保険は、保障と貯蓄を兼ね備えたものと

説明されることがあるが、保険の機能としては死亡保障と生存保障を組み合わせた保険と受け止めることが適当である。先述のとおり死亡保障、生存保障のそれぞれにレバレッジ効果がある。しかしそれを組み合わせた結果、一時払の保険料は1,000円になる。一般的には、保険の効用を感じにくくなるころだろうが、死亡、生存どちらの保障も必要であり、それが同額であれば養老保険に加入する意味はある（死亡保険金の受取人と満期（生存）保険金の受取人は異なる）。しかしそうでなければ、死亡保険と生存保険のそれぞれに必要な保険金額で加入することが適当だろう。この場合、定期付養老保険が一つの候補になる。民間生保においてこの保険は、かつて主力であったものである。

最後に終身保険の場合、すべての人に死亡保険金が支払われるので、一時払の保険料は1,000円になる。この場合、保険金受取人に必ず財産を残せるという効果はある。しかし保険料と保険金が同額ということに魅力を見出せない人も多いただろう。そのような人は平準払を選択することが適当だろう。この場合、早期に死亡すると、支払った保険料に対して高額な保険金を受け取ることができる。保険料払込期間を終身に設定すると、さらに低額な保険料で死亡保障を得ることができる。

(2) 付加保険料

7頁表2の数値は保険金支払のための純保険料である。契約者が実際に支払う保険料は、これに付加保険料を加えた金額である。一時払養老や一時払終身の場合、純保険料は1,000円なので、これに付加保険料を加えると1,000円を上回ってしまう。

保険は死亡保障や生存保障を満たすもので

3 終身年金に人気がない現象は「終身年金パズル」と呼ばれ、その原因についてさまざまな説が提唱されている。詳しく知りたい方は、拙稿「長寿リスクへの対応について—長寿化対策商品としての終身年金の技術的課題—」『共済総合研究』Vol. 69 2014年9月を参照願いたい。

あり、保険金受取人に確実に財産が残せる効用があるといっても、1,000円を上回る保険料は契約者には受け入れ難いものがあるだろう。死亡保険と生存保険に分けて契約するとしても、特に生存保険では純保険料と保険金の差額が小さいので、付加保険料の設定次第では、保険料が保険金を上回ることになりかねない。

以上のことから、保険事業者としては事業費支出を削減し、付加保険料をできるだけ少なくするよう努めることが重要な課題であるといえるだろう。事務のさらなる合理化努力等が求められるところである。

また、付加保険料をよりきめ細かく設定することにより、付加保険料の引下げにつながることも考えられるのではないか。たとえば近年、従来の営業職員による募集経路に加え、銀行窓販、乗合代理店、ネット販売等への取組みにより、募集経路が複線化してきている。そこで、募集に関する付加保険料について、それぞれの募集チャネルのコストをより忠実に反映したものにすることが考えられるのではないか。このように、コスト実態をより忠実に反映した付加保険料体系に変更することが、より低廉でより公平な付加保険料につながる可能性があるのではないか。

さらに、厳しい収支状況が予想される中で、付加保険料の引下げと同時に、別途の手数料収入源を確保することも重要ではないだろうか。たとえば従来、付加保険料で賄うこととされてきた事務のうち、付加保険料ではなく手数料で賄うことが適当なものはないか。一例として、契約者貸付については、すべての契約者が利用するものではないので、財源を付加保険料に求めるのではなく、実際に制度を利用する契約者が手数料として負担する方

式に変更することはどうだろうか。結果的に、契約者貸付制度を利用しない契約者の負担軽減につながるだろう。

5. おわりに

80年代末のバブルが崩壊してからすでに25年を超える歳月が経過している。その間の金利低下が生保事業者を苦しめてきた。また保険契約者も、度重なる契約者配当の減配と、予定利率引下げによる保険料値上げにより、負担増という大きな影響を受けてきた。

最近になって、ようやく逆ざやが解消されようという段階に至ったときに、日銀の異次元金融緩和、さらにマイナス金利政策の導入である。生命保険には大きな逆風である。さすがにマイナス金利政策は手直しされたが、日銀は安定的な物価上昇が実現するまで10年国債金利をゼロ%程度を目標に誘導している。保険事業者は、現在の低金利は少なくとも当面は続くものと考えて対応していかなければならないだろう。

まずは、予定利率をどの水準に設定するか、ALM、ERMの出番である。資産運用状況を踏まえながら、どの程度の投資リスクを取るのかをよく検討し、予定利率を設定することになる。資産サイドと負債サイドが緊密に連携して、この厳しい低金利環境に対応することが必要である。

保険機能を死亡保障と生存保障に分離して開発、募集にあたることも必要になるだろう。長寿化が進行する中で、生存保障機能を強化した純粋な終身年金を活用することも、一つの対応策になるかもしれない。なお、純粋な生存保険では、死亡給付がないので解約返戻金もゼロに設定することが必要になる⁴。こ

4 死亡保障がない保険で解約返戻金を支払うこととすると、死亡直前に解約されれば死亡時にも給付を行うことと同じになり、保険料計算の前提（死亡時の給付はゼロとして収支相等の原則を適用させている）が成り立たなくなる。このため死亡給付がない保険では無解約返戻金とすることが一般的である。詳しく知りたい方は、拙稿「無・低解約返戻金型商品について」『共済総研レポート』No. 131 2014年2月を参照願いたい。

の点について、契約者が誤解しないよう十分な説明が必要である。

付加保険料の引下げも重要な課題である。生命保険は長期の契約なので、将来の事業費支出を正確に予測することは難しい。その中で、どこまで付加保険料の引下げ、体系変更を実施できるのか、悩ましいところだろうが、この異常な低金利下で、契約者負担をできるだけ少なくするために必要な検討項目である。実際に予定利率ゼロで設計した生命保険を募集する保険事業者はなく、募集する限りは何らかの予定利率を設定するだろう。しかしその水準は低水準に止まらざるを得ないと考えられるため、付加保険料の引下げは重要なテーマである。

最後に、金利、インフレと生命保険の関係に触れておこう。最近はあまり聞かなくなったが、かつては生命保険はインフレに弱いといわれてきた。契約時に十分高額な保険金額と思って締結したが、保険金受取時にはその間の物価上昇により実質的な値打ちが下がってしまって、あまり役に立たなかったというような批判である。

長引くデフレの下、若い人たちには実感することが難しいかもしれないが、戦後のインフレや高度成長期を経験した人には実感できるだろう。このような状況下で、保険の効用を維持するためには保険金の増額や保険契約の追加加入が必要だろう。このためには保険料の追加負担も必要になる。

かつての予定利率は4%、5～5.5%、さらに一部の保険では6.25%という高い水準のものもあった⁵。このため保険料と保険金は、それなりの利回りになった。しかしこれらは名目金利ベースである。物価上昇率が高ければ、保険金の実質価値は減価してしまう。このときに、保険の効用を維持するために保険

金を増額しようとするれば、保険料の追加負担が必要になる。すなわち、予定利率の割引効果は物価上昇率に相殺されてしまうのである。保険の効用を考えると、この相殺効果を見捨てることは適当ではないだろう。

そこで、これらを実質金利（名目金利－予想物価上昇率）ベースで考えると、保険金と保険料の関係を巡る当時の状況と現在の状況には、実はそれほど大きな差はないのかもしれない。当時は予定利率、物価上昇率ともそれなりの水準にあった。このため両者間の相殺効果を考慮する必要があった。しかし現在は、物価上昇率はほぼゼロなので、名目金利で設計されている保険について考察することがそのまま実質金利ベースで考察することになっているのではないだろうか。このように考えると、現在の状況は、生命保険と貯蓄の機能の違いを深く理解するためのよい機会なのかもしれない。

死亡保障、生存保障を提供する生保事業の重要性は、いつの時代でも変わらない。厳しい事業環境が続くが、生保事業者が社会から期待される機能を十分に発揮し続けることを望むところである。

（参考文献・資料）

- ・厚生労働省「平成27年簡易生命表（男）」
- ・生命保険協会（2016）「生命保険の動向2016」
- ・猪ノ口勝徳（2014）「長寿リスクへの対応について－長寿化対策商品としての終身年金の技術的課題－」『共済総合研究』Vol. 69
- ・猪ノ口勝徳（2014）「無・低解約返戻金型商品について」『共済総研レポート』No. 131
- ・猪ノ口勝徳（2013）「民間生命保険会社の予定利率の変遷と生保商品動向」『共済総研レポート』No. 125

5 民間生命保険会社の予定利率の変遷について詳しく知りたい方は、拙稿「民間生命保険会社の予定利率の変遷と生保商品動向」『共済総研レポート』No. 125 2013年2月を参照願いたい。