

1. 今事務年度の保険分野に関する行政方針について

(保険会社のビジネスモデル)

- 我が国の生産年齢人口が今後も減少を続けることにより、伝統的な国内保険市場の縮小が予想される。こうした中、収入保険料の量的拡大を前提とした現在の保険会社のビジネスモデルは、全体としては持続できない可能性がある。

- 他方で、長寿化の進展や IT 技術の進化、サイバー等の新たなリスクの出現などに伴い、新たな保険ニーズが出てくる可能性がある。こうしたニーズの変化にいかに対応していくかは、保険会社の経営上の重要な課題であるとともに、持続可能なビジネスモデルを構築する際のポイントになると考えている。

- このため、長寿化の進展や IT 技術の進化等の社会の変化に伴う新たな商品・サービスの開発については、当局としても前向きに対応・協力していきたい。

- 一方で、本事務年度においては、
 - ・経済・社会環境の変化により顧客が必要とする保障に対して、顧客目線で保険会社としてどのような商品を提供していくべきか、一方で、そのような商品を提供することにより保険会社が負担するリスクと資本の状況も踏まえどのように対応するかといった経営戦略や、
 - ・人口減少に伴い、地方拠点における採算性の悪化が予想されるが、こうしたことをフォワードルッキングに捉えて、販売チャネル戦略をどうするかといった将来の保険サービス提供のあり方、などについて、対話していきたい。

- もとより、どのような商品をどのような販売チャネルで顧客に提供していくかは各社の経営判断であるが、経営上の重要な課題をテーマに、持続可能なビジネスモデルの構築や事業戦略について対話を行っていきたい。

(資産運用)

- 多くの生命保険会社では、伝統的に定額個人年金保険や終身保険に代表される「超長期・固定金利商品」を主力としてきたことで、諸外国の生命保険会社に比べて極めて長期の保険負債を保有している。これにより、ALM (Asset Liability Management) の観点から、現状のような低金利環境下においても超長期国債に偏ったポートフォリオとせざるを得ない状況になっているものと承知している。
- 生命保険会社の場合、運用会社としての役割も重要である。その資産運用のあり方として、多様な資産でリスクを分散し、安定した収益を確保することを各社目指しているものと承知しているが、そうした資産サイドの取組みに加え、保険負債の質の改善も視野に入れつつ、リスク管理と一体となった資産運用の高度化への取組みについて、引き続きモニタリングを行っていきたい。
- また、保険契約者から受け取った多額の保険料を運用する生命保険会社においては、スチュワードシップ責任をいかに果たすかということも重要な課題となってくる。株式投資に係る成果指標やそれに基づく投資先企業へのエンゲージメントのあり方を含め、対話を行っていきたい。
- なお、資産運用の成果等を適切に契約者に配当・還元していただくことが求められる。そのための態勢整備や配当・還元の計測の仕方なども含め、対話を行っていきたい。

(ガバナンス)

- 保険会社におけるガバナンスの機能発揮状況については、各保険会社に対するプロファイリングを行い、ガバナンスの実効性に懸念のある先に対しては、オン・オフを通じて、深度ある対話を行っていきたい。
- また、近年、大手保険会社を中心として海外進出が増加しており、各社とも、グローバルガバナンスの機能発揮が重要課題となっていることを踏まえ、本事務年度は、今後 10 年で保険会社が海外にどのように出て行き活動するのかなど、経営戦略において海外事業戦略がどのように位置づけられているかを重点的に確認したいと考えている。

- ガバナンスは、形式ではなく、実質的に機能を発揮することが重要であるため、よりよいガバナンス機能の発揮に向けた対話を行っていききたい。

(保険募集)

- 保険募集については、「金融レポート」において述べたとおり、保険会社から乗合代理店に対する基本的な報酬である募集手数料と、キャンペーン手数料やボーナス手数料等のインセンティブ報酬について実態把握を行った結果、例えば、
 - ・ 他社との競合を強く意識するあまり、募集手数料とインセンティブ報酬を合算した場合に、初年度保険料を大きく超える水準の報酬等を乗合代理店に提示し、支払っているなど、手数料が役務やサービスの「質」を必ずしも的確に反映したものとなっていないことや、
 - ・ 金額水準（「量」）の高額化が進んでいることなどの課題があると認識しており、そのあり方について引き続き対話を行っていききたい。
- また、平成 26 年改正保険業法が施行されて本年 5 月で 1 年が経過した。改正保険業法への対応状況についての保険代理店に対するヒアリングでは、例えば、高齢な顧客に対する保険商品の説明・提案時、必要に応じて、簡易な認知能力検査を実施し、仮に少しでも問題があると感じられた場合には、以降、保険商品の提案・説明は行わないこととしているなど、保険代理店で創意工夫等がなされている事例が把握できた。
- 一方で、例えば、推奨販売に関し、顧客に対して推奨理由を説明することとしていたが、実際には顧客に説明を求められた場合のみ説明をしていた事例のように、顧客対応に問題があると思われる事例も見られるところである。各社におかれては、保険募集管理の面から引き続き対応をお願いしたい。

2. 約款等における「遺伝」に関する記載について

- 生命保険の約款に、現行の実務では使用していない「遺伝」に関する記載が残っており、保険契約の引受審査で遺伝情報を利用していると

受け止められかねない旨を指摘する報道があったが、「遺伝」等、現行の実務において使用していない文言が約款等に残っていることは、そのような情報が引受審査に利用されているという誤解を与えかねず、好ましくないと考えている。各社においては、再度約款等を確認し、仮に、そうした文言が残っている場合には、削除するなど、保険契約者等の誤解を招くことのないよう適切に対応してもらいたい。

(以上)