

昭和56年保険審議会答申について

鈴木辰紀

- I はしがき
- II 答申の背景
- III 答申の主な内容
- IV 答申についての評価
- V むすび
(答申・抜粋)

I は し が き

(1)昭和56年6月8日に出された「損害保険の今後のあり方」についての保険審議会答申（以下便宜上「56年答申」もしくは単に「本答申」と呼ぶ）は、その内容がわが国の損害保険業界にとり従来になく厳しいものであるということから、いろいろな名前ではばれている。例えば昭和56年6月11日の日本経済新聞は本答申を「執行猶予つき自由化答申」と呼び、また本答申の起草小委員長であった法政大学の西島梅治教授は本答申を「黒船答申」と名づけている。⁽¹⁾日経のいう「執行猶予つき自由化答申」の意味は、本答申が基本的には料率面までも含んだ自由化が必要だとしながらも、いま直ちにこれを実施するには必要な環境が整備されていないことを理由に、当面はその環境整備に全力を尽すべきだとしている点を捉えてのことである。これに対して西島教授のいわれる「黒船答申」というのは、損害保険業界が現在のような硬直した20社協調・画一体制に固執している限り、近い将来必ず、ペルリ⁽²⁾の浦賀来航が当時の為政者に与えたのと同様な衝撃的事態に直面せざるを得ないであろうことを予告し

たという意味で、本答申を黒船答申と呼んでいるようである。⁽³⁾

(2)大蔵大臣の諮問機関として昭和34年4月に設置された「保険審議会」は、保険制度および保険行政上の問題について幅広く検討し、これまでに計16の答申を行ってきている。保険審議会の本来の機能は「大蔵大臣の諮問に応じて、保険制度の改善その他保険行政に関する重要事項について調査審議し、及びこれに関し必要と認める事項について大蔵大臣に意見を述べること」(大蔵省設置法17条)であるが、それとともに、行政サイドからすれば、業界と行政当局との間に見解の相違が目立ち、両者の間に亀裂が生じる恐れがあるときに、そのような亀裂を回避し、かつまた行政指導の限界を突き破るために審議会に答申を求め、それをその後の行政にとっての指導指針、つまり「錦の御旗」として活用する面があるといわれる。⁽⁴⁾これを要するに保険審議会答申には、行政当局が時に思い切った要求を業界につきつけようとする場合に、行政の名で行ったのではとても反撥が強くて実行が不可能な場合にも、世論の代表としての審議会から『答申』という形での事前承認を得たうえで業界を指導する場合には、業界も従い易く行政もやりよい。そのような配慮から行政側が、審議会もしくは審議会答申を行政施策をスムーズに実施するための『お墨付』として活用する面があるということである。⁽⁵⁾問題の56年答申にもその種の行政当局のためのお墨付的要素が色濃く存在することを否定することはできないであろう。

(3)56年答申の審議経過をみると、審議の冒頭に、大蔵省の事務当局から『別紙』として一定の具体的な検討事項を記載したものが、審議を担当した保険審議会の損害保険部会に提出され、同部会はこの「別紙」記載の検討項目を大筋で了承のうえ計11回の審議をしている。それゆえ当然のことながら、その「別紙」に記載されている検討項目と、出された審議会答申の検討項目とは極めて近似している。⁽⁶⁾これらの事実を鑑みると、答申に至るまでの審議が時にすこぶる自由活潑なものであったとしても、「結果的には、大蔵ベースで審議が終始したことに違いはない」。⁽⁷⁾したがって56年答申の内容も、保険審議会のス

クリーニングを経ているとはいえ、大蔵当局の狙いがほぼ十全に盛られたものと解して大過なかりょう。

- 注(1) 座談会「保険審議会『今後の損害保険事業のあり方』答申をめぐって」損害保険企画編『今後の損害保険事業のあり方』（昭和56年・損害保険企画）p. 57。
- (2) 当時のアメリカ東インド艦隊司令官ペルリ提督（Commodore Mathew Calbraith Perry）のこと。彼は嘉永6（1853）年6月3日に、日本国王あてのアメリカ大統領の親書を携えて、江戸湾外三浦三崎沖に来航した。
- (3) 西島教授が本答申を黒船答申と呼ばれるのは、黒船来航時に流行した狂歌「太平の眠りを醒ます蒸気船たった四杯で夜も寝むれず」に引掛けて、損保業界の早期の覚醒を促したものといえよう。
- (4) 巢山庄司「保険審議会答申（50年6月）と今後の保険行政」ジュリスト636号，p. 67。西島梅治「56年保険審議会答申と損害保険事業の今後のあり方」損害保険企画編『今後の損害保険事業のあり方』（前掲）p. 20。
- (5) 行政当局によるこの種の審議会答申活用は、政府の審議会一般を通じて見られる現象といえる。そしてこのことが時に「審議会答申を隠れみのに使っている」と批難される由縁でもある。
- (6) ここには「別紙」の内容のみを紹介しておく。

（別紙）

今後の損害保険事業のあり方について（試案）

1. 効率化の促進

(1) 経営の合理化

- ① 経費の節減・合理化
- ② 適正なアンダーライティング

(2) 競争条件の整備

- ① 料率の適正化・弾力化
- ② 商品内容及び販売方法の改善・多様化

(3) 経営の特色の発揮

(4) 業務提携及び合併

2. 公共性・社会性の発揮

(1) 担保力の増強

- ① 企業体質の強化
- ② 再保険の活用

(2) 契約者への対応姿勢の強化

- ① 募集制度の合理化

②情報提供の充実

③相談及び苦情処理の体制の整備

(3)モラル・リスク対策

3.その他(資産運用の多様化等)

(7) 西島・前掲論文 p. 31。

II 答申の背景

2-1 第1の背景——画一性打破の必要性

昭和55年5月に56年答申のための審議が開始された当時、行政当局つまり大蔵省側にはある種の焦燥感があったといわれる。その焦燥感とは、外部から見ると、損害保険業界は温室育ちで、ぬるま湯の中に30年を過し、全々競争らしい競争をやっていない。しかも『自由主義の中には競争をしない自由も含まれる』と開き直っている向きもある。損害保険業界の競争回避病は末期症状に近く、外科的大手術によらないと、とうてい解決できないという認識が大方の空気があったという。⁽¹⁾

これは現在の業界が何事につけても共同歩調をとろうとの雰囲気が強く、商品面、価格面、販売面のいずれをとっても余りにも画一的で、およそ競争原理の働く余地がない。これは損害保険業界が長年にわたりいわゆる20社体制・算定会料率体制の中にどっぷりとつかっていた結果にほかならないが、保険審議会・大蔵当局とも、この業界の画一・協調体制を何とか打破しなければならないという点では意見の一致をみていたようである。

2-2 第2の背景——外圧の増大⁽²⁾

(1)56年答申誕生の第2の背景は、各種共済組合という損害保険業界にとっての手ごわいライバルが急激に進出し、すでに住宅火災保険の分野では過半を制し、さらに自動車保険についてもシェアを伸ばし、大口優良リスクを圧倒的に安い保険料で集め始めたため、中小の損害保険会社にとって脅威であるのはも

第1表 損害保険事業と各種共済事業等との比較

項目	会社・組合の数	収入保険料・共済掛金 内国保険会社を100とした場合の比率	担保範囲	監督官庁	根拠法
損害保険会社	22	100.0	各種損害保険	大蔵省	保険業法 外国保険事業者に関する法律
	39	2.7			
保険組合	2	0.3	賠償責任・船舶保険	大蔵省 大運輸省	船主相互保険組合法
	53	0.7	船舶保険	農林水産省	
主要な共済	4,613	3,949	火災・建物更生・傷害・自動車・自賠責共済等	農林水産省	農業協同組合法
	1	13	火災・自動車共済	農林水産省	水産業協同組合法
消費生活協同組合	1,348	434	火災・交通災害・自動車共済	厚生省	消費生活協同組合法
	44	119	火災共済(火災総合共済を行うため準備中)	通産省	中小企業等協同組合法
農業共済組合	1,164	292	火災・火災総合・農機具更新共済	大蔵省	農業災害補償法
	1	13	森林災害共済	農林水産省	

(注) 1. 会社・組合の数は、54年12月末現在のものである。ただし、漁船保険組合、農業協同組合、消費生活協同組合及び農業共済組合については、54年3月末現在のものである。

2. 収入保険料・共済掛金は53年度の計数である。

3. 労働者共済は、消費生活協同組合で扱われている。

(出典) 西島・前掲論文 p. 24。

もちろん、大手損害保険会社にとっても頼みとする客が共済にごっそりとられて収保が激減する恐れがあるため、緊急な対策を立てざるをえないという危機感が生じたことである。つまり、これまで堅持してきた損害保険の料率カルテル体制に実質的にヒビが入りはじめたことが、答申誕生の第2の要因である。

(2)前頁の第1表に見るとおり、損害保険会社22社の収保を100とした場合、農協12.9、外国損保2.7、労働者共済など主要な共済（農協を除く）3.1、漁船保険組合など組合保険が1.0で、外圧合計19.7%に上り、国内損保会社の5分の1近くにまで外圧が成長してきている。⁽³⁾

(3)昭和45年から昭和53年までの9年間の数値によると、国内損害保険会社を100とした場合、外国損保会社は2.3ないし3.0と安定しているし、農協共済も11.9ないし14.8、火災共済（中小企業等協同組合法に基づくもの）も0.3ないし0.4とほぼ一定割合にとどまっているのに対し、ひとり消費生活協同組合法に基づいて設立された労働者共済だけは、最近4年間に急激に伸長し、45年から51年までは対損保0.2ないし0.3であったものが、52年に0.5、53年0.8、54年1.4となり、今後も積極的に自動車共済を拡大するはずであるから遠からず国内損保会社にとって外国保険会社なみの外圧となるものと予想される。

(4)しかも、損害保険会社の保険料と労働者共済の掛金を対比すると、一番極端な差があるのは、木造の火災保険であり、東京地区で56%、青森地区で30%と圧倒的に労働者共済が安いので、地方の住宅火災は損保から労働者共済へとなだれ式に契約が移行し、地域によっては損保会社は全く競争力を失い、戦意を喪失しているといわれる。

(5)この点は傷害保険についても同様で、労働者共済の掛金は対損保67%ないし78%と安く、自動車保険の掛金も対損保40.5%ないし45.7%と圧倒的に安いので、労働者共済には被害者の直接請求権がなく、対人・対物示談代行サービスがつかない点を割引いても、とても損害保険は太刀打ちできないとされている。

昭和56年5月末現在、全国自動車共済生活協同組合連合会（自動車共済連）

の自動車共済の契約台数32万台、これに日教済と自治労共済の分を加えると60万台にのぼり、今後も増加する見込みで目標としては800万台の契約数が予想されている。^[4]

(6)このように公務員や大企業労働者など比較的に事故発生が少ない職業をねらいうちして安い掛金で自動車共済に加入させられると、損害保険会社としては良いリスクをゴツゴツとられ悪いリスクばかりが残されるという危機感があり、このような結果の発生をどうして回避したらよいかという難問に逢着しているのが実情である。

(7)そこでこれへの対抗策として、大手企業は企業系列という日本独得の強力な契約募集システムを最大限に利用し、労働者共済に対抗できる安い保険料で効率的に自動車保険を売るべしと主張するのに対し、このようなトロール式募集をやられたのでは、バラ契約を集めてやっとな経営している中小損保会社の経営基盤を根底から突きくずすおそれがあることを理由に、中小損保会社が猛烈に反対しているため、大口団体の料率割引の可否の点で損保業界の足並みがそろわず、損保業界内のあつれきは日増しにその度を加えて爆発寸前の状況にいたることもあり、これが20社協調体制崩壊の契機になるかも知れぬとの観測も行われている。

(8)大局的には、共済問題が55年以来急にクローズアップしてきた理由は、損害保険が消費者不在で、20社カルテル体制の中に安住したことにあるから、損保業界全体が現状の改革を徹底し、相当の犠牲を覚悟して体制を立て直すことが必要であり、結局、損保が共済よりも消費者のニーズに合うという実績を示す以外にない。^[5]

(9)ところで、損保に比し共済が有利でありコストが低くてすむことの第1の理由は、共済は相互扶助の目的で結束した団体であるため、特別に募集コストをかけなくても組織的に共済活動をすれば自動的に加入者が増加するので損害保険のような代理店手数料がいらないこと、第2の理由は、保険集団としてあ

る程度リスクが低く安定している層だけを選んでこれを対象にできることであり、よって純率、付加率の双方について共済が有利性を誇っている。したがって、損保会社がこれに対抗することは容易でないが、しかし最初から座して敗北を待つべきではなく、損害率が20%程度の集団には思い切って安い保険料とし（思い切った大口団体割引制度の採用）、また集団扱いにより募集・集金手数を節約して、コストを下げるなど保険料率の引下げに努力すべきであろう。いずれにせよ、共済という強力なライバルの出現により戦後始めて価格競争が損保業界に持ちこまれ、これが損保業界内の大中小会社間の実質的競争を促進する引き金となっていることは確かで、このことが56年答申の背景の主因と見てよいと考える。

2-3 第3の背景——事業環境の変化

(1)損保業界が過去20年間に毎年2桁台の増収率を維持できたという幸せは今後とうてい望めないし、昭和55年度決算が22社平均で5.9%の伸びという戦後初めての最悪決算となったことは関係者に大きなショックを与えた。⁽⁶⁾

(2)今や自動車保険が損害保険会社の命運を左右するといわれ、また新車の売れ行きいかんにより自動車保険料収入の伸び率が左右される関係にあるが、肝心の新車の国内販売量が停滞し、今や自動車国内では飽和点に到達したかの感がある。⁽⁷⁾

(3)事業環境の変化として注目すべき第2の点は、損保の元受取保の大衆分野と企業分野の推移がある。昭和30年には、企業分野48.9、大衆分野51.1とほぼ半々であったのに対し、昭和54年には、企業分野19.0、大衆分野81.0となり、損害保険の大衆化が急速に進み、今や損害保険は大衆保険・家計保険を抜きにしては成立しえないところまできた。その結果、従来は企業物件にウエイトをおき大衆物件を軽視していた大手損保会社も今日ではないふりかまわず大衆物件分野に参入し、そのため中小損保会社の契約が大手会社に移行するとか、少

なくとも新規契約がブランド・イメージの高い大手会社に集中する傾向があるため、中小会社の活躍の場面が狭くなるという問題が生じた。

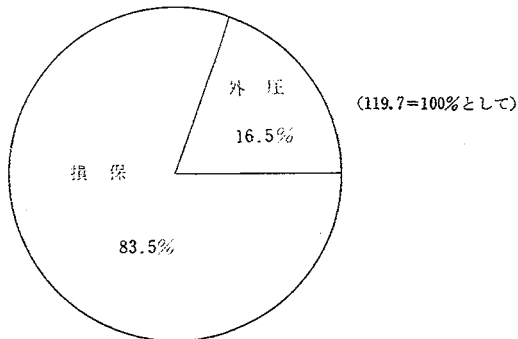
(4)昭和48年のオイルショック後の社会経済環境の変化は、損害保険の大衆化と大衆保険市場での競争の激化をもたらし、二強主導の二極化と俗称される企業格差の拡大傾向を生じ、これまで企業系列結束を武器に企業分野にウエイトをおいていた大手会社が、その成長政策として大衆分野への取組みを強化し、大企業の差額地代的な余力を先行投資にまわすことにより、シェアの拡大を進めてきた。

(5)以上を要するに（共済対抗上も）損保業界自体が20社協調体制を崩すことを正当化する口実を強く求めていた⁽⁸⁾し、行政当局も同じ錦の御旗を希望していたというのが、56年答申の実質的な背景の要約である。

注(1) 西島・前掲論文 p. 21。

(2) 本節および次節（2—3）の文章は、その総てを、西島梅治「56年保険審議会答申と損害保険事業の今後のあり方」（前掲）pp. 23～28 に依っている。ここに特記して謝意を表する次第である。

(3) 以上のことをグラフ化したのが次図である。このグラフに見られるような外圧（現在16.5%）が自動車共済連などの進出により今後いっそう強まる気配にあり、しかもそれへの有効な対抗策がない点が、業界の抱く危機意識の醸成源といえる。



(4) 細江貞助「労働者共済」56年6月13日日本交通法学会報告、インシエアランス2961号 p. 15, 2968号 p. 7。西島・前掲論文 p. 25。

(5) 松尾直良『今後の損害保険事業のあり方について』（昭和56・年金研究所）pp. 42, 67。西島・前掲論文 p. 25。

- (6) なお昭和54年度の増収率は14.0%、同56年度は僅かの3.5%、また本年度（57年度）は6～7%の伸びにとどまると見られている。
- (7) ちなみに、昭和56年度の元受収入保険料に占める自動車保険の構成比は37.2%、金額で1兆1,516億円、これに自賠責の11.6%、3,589億円を加えると、構成比で48.8%、金額で1兆5,105億円に達する。他方車の保有台数は、昭和56年12月末で4,085万台、また運転免許保有者は4,497万人で、車の普及率は対人口比2.8人に1台と、ほぼ西独・フランス並み（2.7人に1台）に達している。
- (8) 西島・前掲論文 p. 29. この点果たして損保業界「全体」が、『20社協調体制を崩すことを正当化する口実』を望んでいたのであろうか、疑問なしとしない。それを望んでいたのは、資金的にも料率面でも十分な余裕がある大手の損保会社だけではなかったのか。また行政当局が同じ錦の御旗を希望していたというのはどういうことであろうか。これは行政当局が大手の損保会社と同じ思考にあったということ、つまり大手と同様、ドラスチックに料率を下げてでも共済に対抗するよう業界を導くことを欲していたが、そのようなことを敢えて業界に押しつけるためには、そのことを支持する保険審議会答申という強力な「後ろ楯」を欲していたということであろうか。われわれには少なくとも、中小の損保会社までもが、「20社協調体制を崩すことを正当化する口実を強く求めていた」とは信じ難い。ここにいみじくも『口実』とあるように、56年答申がおごそかに述べている消費者第一主義とか、競争原理導入の必要性、経営効率化の促進などは、具体的には共済対策路線、つまり料率引下げ路線強行を「正当化するための口実」にすぎなかったのではないかとさえ思えるのである。

Ⅲ 答申の主な内容

3—1 答申の序論部分について

56年答申は「Ⅰ. はじめに」と「Ⅱ. 今後のあり方」の2つの部分から成り立っている。「Ⅰ. はじめに」は答申の序論部分で、そこではわが国の損害保険事業がおかれている現状についての分析が主な内容で、具体的には、1. 損害保険事業の改善、2. 事業環境の変化、3. 現状の検討と視点、から成る。以上のうちわれわれは「3. 現状の検討と視点」中の叙述が重要だと考えるので、これにつき簡単に紹介すると、大体以下の諸点に言及がなされている。

(1) まず冒頭において、損害保険事業につき一定の共同行為が法認されているのは何故か、その理由が触れられている。そこでの理由づけを一言でいえば、

①損害保険では原価把握が事後的となるために価格面での過当競争に陥りやすく、ひいては、保険金の支払に支障をきたすおそれがあること、②そのような弊害を除去し、かつ保険数理の前提である大数の法則を十分に働かせるためには、定型化した普通保険約款を用いるとともに、多くの保険会社の統計資料を持ち寄って保険料率を算出し、かつこれを共同で利用する必要があること、③巨大危険の引受けについては、危険の分散・平均化のため、共同保険や再保険につき共同行為が認められなければならないこと。

(2)次いで答申は、以上に述べたような一定範囲の共同行為——具体的には、①同一料率の共同利用、②定型化された同一内容の普通保険約款の使用、③共同保険・再保険の活用——についての独禁法の適用除外は、損害保険事業の『特殊性』のゆえにやむなく認められているにすぎないのに、現在の業界の実態は何かにつけて共同歩調をとろうとの雰囲気が強いとして、以下、商品面、価格面、販売面のそれぞれにつき、業界全体で共同歩調が採られているのは何故なのか、その原因が究明されている。以上の結論として答申は、消費者に対してより良い商品をより安く提供しようという面で、個別の会社の独自性が十分に発揮されることが稀れなことを指摘する一方、販売面では市場占有率の増大を目指して激しいシェア拡大競争が熾烈に行われている事実⁽⁴⁾に言及している。以上を要するに現在の損保業界のやっていることは、共同行為に対する独禁法の適用除外承認を奇貨として価格面、商品面、販売面という正常な場面での競争は一切行わず、もっぱら代理店や直販社員などを動員しての強引な売込み競争・シェア拡大競争に終始しており、その結果は、消費者が欲する商品の開発が遅れたり、料率引下げの努力が不十分なものとされるなどの形で、消費者の利益にはなっていないのではないかと危惧されている。それゆえ、損保の特質から種々の制約はあるにしても、消費者保護の立場からは現在のような画一⁽⁵⁾体制を打破して、価格面や商品面に競争原理を導入することが望まれているのではないかとこの点につき検討すべきだとしている。⁽⁴⁾

3-2 答申の本論部分について

答申の本論部分である「Ⅱ. 今後のあり方」は、以下の8項目から構成されている。1. 保険料率の適正化・弾力化, 2. 商品内容の改善・多様化, 3. 販売面における改善・多様化, 4. 企業間格差の現状と今後の方向, 5. 損害保険の国際化, 6. 公共性・社会性の発揮, 7. 資産運用等の改善, 8. 行政の弾力化。しかしながら56年答申の中心はあくまで「保険料率の適正化・弾力化」であり、それ以外の問題はすべて枝葉にすぎないといわれる。⁽²⁾ そこでわれわれもこの「保険料率の適正化・弾力化」問題を中心に以下の論述を進めたいと思う。なお参考のためこの部分の答申本文を本稿の末尾に掲げておくので参照されたい。

注(1) この答申の名宛人が大蔵大臣であることを思うと、答申に見える「検討すべきである」という文章が誰に対して「検討すべきである」といっているのか戸惑わざるを得ない。答申の名宛人から推測すれば、それは当然大蔵当局とも読めるのであるが、答申本文には「行政当局は」とか、「損保業界は」という名宛人はまったく見当たらない。してみると結局、この答申で本文に述べたような点につき検討することを要請されている相手方は、業界と行政当局の双方と見るのが無難であろう。なおこの点については、損害保険企画編・前掲書の pp. 94, 95 に見られる松尾直良氏の発言参照。

(2) 損害保険企画編・前掲書 pp. 33, 40 参照。

IV 答申についての評価

4-1 画一体制批判について

まず答申の序論部分について、「損害保険は生命保険とちがいがカルテル特権が与えられているが、これは損害保険事業の特殊性のゆえにやむを得ないものとして必要最少限に利用することが予定されているにすぎないにも拘らず、損害保険業界の実態を見ると、何ごとについても共同歩調をとり、抜けがけ的な行為を嚴重に牽制し合うという硬直した状況であり、これを自らの手で解決する力は損保にはないとサジを投げたニュアンスが見られる」⁽¹⁾との指摘がある。答申の「はしがき」部分を読む者はこの大蔵省前保険部長と同様な感触を

持つことであろう。しかしながら、現在のわが国の損害保険業界が今日見るような20社画一体制に陥ってしまったのは果たして業界のみの責任なのであろうか。第2次世界大戦後今日までの35年余にわたり、損保の会社数を実質20社に抑えてきた⁽²⁾のは誰であったのか。それは業界だったのか、行政だったのか。また答申は業者間に競争が行われないことを嘆くが、主要保険種目のほとんどが同一料率の順守を法により義務づけている⁽³⁾算定会料率である⁽⁴⁾ことを思えば、価格面での競争不在を嘆き、業界を責めるのは酷にすぎるのはなかろうか。またさらに、商品面についても答申は、各社商品に独自性のないことを嘆くニュアンスが感じられるが、答申も認めているように、それは第一に、同一内容の契約をできるだけ沢山に集めて大数の法則をより確実に働かせるため、第二に、危険分散の最有力手段である共同保険・再保険を支障なく行う必要のため、第三に、商品内容を完全に統一することで、消費者に各社の商品（約款）内容を事前に精査する余分な労力をはぶかせるとともに、いずれの社と契約しても商品内容に差がないことからその面での損得の心配はまったくなく、加えて長い年月統一約款を用いることにより消費者に商品内容の詳細もしくは大枠につき自然に理解してもらえ等、損害保険の主要種目の殆んどが統一約款を用いて同一商品売っているのには、そうせざるを得ない深い理由があるのである。したがって答申の希望するように、各社が特色ある独自の商品を開発して売り出すにしても、それは上述のようないくつかの厳しい制約条件に違反しない範囲に限られるのであって、このことの上で立つて考えるならば、損保各社が同一商品を同一価格で売っていることが画一体制の名の下に批難されるいわれはないということになる。以上要するに答申の批難の対象とされている20社画一体制は何も業界が好んで、あるいは望んでしたことでなく、それには多くの要因が複雑に絡み合っている今日の事態となっていることゆえ、この点で業界だけを批難するのは公平を欠くものと思われる。⁽⁵⁾それゆえ答申のニュアンスが業界のみを悪者とし、それを側面から長年にわたり援護・指導してき

た者の罪につき一言も触れずにすませたのは、審議会の性格上やむを得ないこととはいえ、公平を欠くものだとそのしりを免れないであろう。

4-2 保険料率問題について

(1)56年答申に至るまでに計11回の損保部会が開かれ、種々の問題が検討されたが、審議の中心は保険料率をめぐる問題、とりわけ付加率の是非をめぐる問題で、この問題が繰り返しまき返し検討され、そのために全審議時間の6割がついやされたという。⁽⁶⁾

これは外圧の中心である労働者共済などの掛金と比較した場合、算定会料率が高すぎるのではないかという従来からあった批判についての検討である。すなわち、近年進出の著しい労働者共済などが損保の保険料率の半額に近い安い掛金で売られているのはなぜかという素朴な疑問についての検討である。またそのことから、現在損保各社が大部分の保険種目について順守を義務づけられている算定会料率が、損害保険「全」社の純保険料と付加保険料を加重平均したものとされるが、これまでどんな弱小の会社でも倒産した例を聞かないところを見ると、算定会料率をもっとも弱小な会社でも成り立つような、かなり高い水準のところで決められているのではないか、という疑問が当然にでてくる。そしてこのことこそ、従来からしばしば指摘されてきたいわゆる「護送船団行政」のもっとも端的な表れといえるものなのである。

本来は「合理的且つ妥当なものでなければならぬ」⁽⁷⁾とされている算定会料率ももしも上述のように、20社全部が一社の落ちこぼれもなく立ち行くようにという⁽⁸⁾、保険財務健全化至上主義のもとに算定され、かつかかる料率を大蔵省が認可していたとすれば、確かに倒産により保険金を貰えない契約者の発生は阻止された反面、大手から中堅の企業、なかでも最大手の企業に対してはかなりの超過利潤をもたらしたであろうことは疑う余地がない。⁽⁹⁾ 代理店手数料（平均で営業保険料の15~16%程度である）のことを考慮に入れても、算定

会料率が共済のそれに比し高過ぎる点、また60対1、いやそれ以上の格差があるとされる業界⁶⁰において、下位企業に財政破綻の例を見ないこと等を考えると、算定会料率は高すぎるのではという指摘は肯定せざるを得ないのではなからうか。

(2)保険料率を弾力化・自由化して経営効率を料率面に反映させ、よりよい商品をより安く消費者に提供する必要があるということは、44年の答申でも50年の答申でも等しく強調されていた点である。⁶¹しかしながら、商品内容にまったく差がなく、しかも企業格差の大きいわが国の場合に、もしも無条件で価格を自由化すれば大手が断然有利なことは火を見るよりも明らかで、その結果は、一方において企業間格差をいっそう拡大させて寡占化を助長するとともに、他方で、中小のなかには倒産、すなわち保険金の支払不能という会社も出かねない。そこで従来は大いに過保護と批難されながらも行政当局は、元受を20社に絞り、料率も算定会料率という一種のカルテル料率を認め、各社の「財務の健全化」と「担保力の増強」に腐心してきたのである。しかしその結果はいささか行き過ぎたようで、気がついてみたら損保業界全体がこの行政の過保護に甘えてしまって、行政の方がそのことに気づいて舵を切りかえようとしても、業界の方が言う事を聞かない、あるいは聞けないという硬直した体質に陥ってしまっていたというのが事の真相であろう。

(3)しかし他方、気がついてみたら、アウトサイダーであり真のライバルである共済が急成長しており、なかでも急伸の著しい労働者共済は官公労はじめ大手の有力組合をバックに、極端に安い掛金で損保の牙城を「侵食」しようと虎視眈眈と狙っている。ここにきて行政当局も業界も、従来のなれ合いを排して、相当な出血を覚悟で、対共済対策に本格的に取り組む必要を悟ったのである。しかしこれへの対応はしかく簡単ではない。なぜなら共済との対抗上まず損保がなすべき料率の引下げ一つをとっても、大手は十分の余裕があるからこれに賛成だとしても、中小なかでも財政状態の厳しいいくつかの中小損保企業にと

つては、現行料率の引下げはまさに死活問題に直結する。つまり従来の算定会料率体制は、大手企業には潤沢な利潤の畜積を保証したとはいえ、効率の悪い中小に対しては倒産を免れさせる以上のことは余りしてこなかったということである。その結果同じ損保業界の中に、この際従来の高畜積を多少吐き出しても共済に立ち向かわなければ、それこそ元も子もなくしてしまうという危機意識を強く持つ大手と、現行料率でもやっとの経営であるのに、共済対策とはいえ、これ以上料率を下げられたのでは社員の給料も払えないという中小のそれとの対立を呼ぶこととなった。すなわち、従来自分達を手厚く保護してくれてきた分厚な外套をあえて脱いででも共済と対等に戦いたいと願っているのが大手、いやそんなことをしたら共済に対抗する以前に凍死してしまうと恐れるのが中小、あるいは中小の一部。料率の自由化、脱一律料率をめぐる業界の図式はざっと以上のようなものではあるまいか。これを要するに、戦後30年以上にわたって業界を守り続けた算定会料率というカルテル料率の存在が客観状況の変化のために、有力会社である大手企業にとっては手枷・足枷以外の何物でもなくなり、できればこんなものから自由でありたいとの願望を抱かせるにいたったのである。これに対して中小としては、活きるためにはこれにあくまでもしがみつかざるをえないということで、ここに従来の20社協調・画一体勢にも大きな亀裂が入りかねない様相を呈し始めたのである。したがってもしも56年答申の内容が「料率の自由化」に対してより好意的だとすれば、それは少なくとも結果的には大手企業の願望に沿った答申だったと評価することができよう。この点答申は果してどのような立場のものとするべきなのであろうか。

4-3 付加率について

(1)営業保険料は純率つまり危険保険料と付加率つまり付加保険料の両者から成り立つ。56年答申のための審議の過程では、この付加率の是非につき最も多くの議論がなされたようである。なかでも議論の中心は、いわゆる饅頭のあん

こと皮の議論で、これは損害率が低下傾向にある保険種目において料率の適正化(引下げ)が適時に行われない場合、消費者は結局皮ばかりが分厚なまじい饅頭を買わされているようなものだという不満である。

(2)また現在の損害保険では、「社費(付加保険料の主要部分)は保険料収入の大きさに関係なく、保険料(純保険料のこと)に対する一定の割合で見込まれているため、保険料収入の伸びが著しい時期には、保険料収入の増加に比例して社費が増大するわけではないので、大きな余裕が生じ、社費のコスト・アップ分を吸収してもなお余りあることとなる。」このように社費が実際の社費とは無関係に純保険料の一定割合とされていることの不合理的は従来から広く指摘されてきたことであるが、¹⁰⁰この点が今回の答申でも改めて指摘された訳である。

付加保険料は料率中保険会社の経費(社費)と利潤等に充てられる部分である。また社費は通常、人件費、物件費、代理店手数料に区分される。これらの経費は、全体として付加保険料として料率算定に加味されるが、これを純保険料に付加しようとする場合、保険契約一件ごとに所要経費を算出してこれを付加することはとうてい不可能なため、全経費について、その保険金額千円あたりの額を求めて付加保険料とし、これを純保険料率に加算する方式がとられている。しかしながら契約一件あたりの経費負担率を個々にみれば、付加保険料率は、保険料額が増加するに従って減されるのが合理的である。しかるに現在は、料率算定上の解決困難を理由に、従来からの一律料率方式が保険料額の大小に関係なく採用されている。したがってこれでは、大口契約者は不当に高い付加保険料を払わされているということで、この点は上述の理由とともに、改善を要する点であることに間違いはない。

(3)現在の算定会料率では、会員会社の経費率(収入保険料に占める経費の割合)の全社加重平均をもとに付加率(付加保険料率のこと)が算出される仕組みになっているため、経費率が平均を超える社は合理化の努力を促されるとい

う面もあるが、社費の実績が直ちに次年度の料率に反映されず、2年目以降の年度の料率にしか反映されない仕組みとなっていることから、社費を構成する人件費や物件費を積極的に節約し、付加率を圧縮しようとの自主的努力がなかなか行われぬという実態にある。⁴³つまり社費も会員会社の過去の実績の平均で認められるので、一方において他社なみの努力をしていればよい反面、大手のように多くの契約の集中するところでは、規模の利益のお蔭で当然のことながら経費率は低いはずゆえ、その分中小に比べかなりの余剰を享受できるという訳である。

(4)さらに付加率については、答申本文中に次のような重大な指摘を見る。すなわち以下のごとくである。「損害保険事業は、一定の範囲内で独禁法の適用が除外され、一種の料率カルテルが認められていることからすれば、例えば人件費の水準は他業種に比べても適正なものであることが必要であり、料率の算定上、支出した人件費の全額を無条件に料率に反映させるだけでよいのかという問題がある。」⁴⁴

以上の答申の指摘は、特に高給を享受しているとされる大手(ならびに中堅)の損保会社の社員⁴⁵にとって誠に厳しい指摘といえるであろう。すなわちこの一文は、現在の算定会料率では、会社が人件費として支払った額がそのまま付加率として認められ、それが他業種と比べ不当に高いか否かは論じられない、いわば「実績承認主義」である点を指摘している。とすると全社が同じように高賃金を支払っていれば、全社の加重平均方式の下では、それがそのまま算定会承認料率となってしまう。就職学生から見て人気業種のトップとされる損保の魅力の第一にとり上げられるのが賃金の群を抜いた高さであることを考えると、そのような馴れ合い的な高賃金をカルテル料率として認められていることへの疑問は当然のことながらある。この点でわれわれは、保険審議会委員でもある竹内昭夫東大教授の次の発言に注目したい。すなわち、「スーパーなどと同じように、商品価格を含む自由競争の中で生産性を高め、それによって得た

収益を高賃金という形で従業員に配分するというのなら、誰も何とも言わないでしょうし、企業として立派な社会的責任の果たし方でしょう。しかし料率カルテル体制の下での高賃金ということになると、労使協調して消費者に「つけ」を回しているということになりはしないか、それなら消費者が納得できるように情報開示等の措置が要るのではないか、という議論になりましょう。¹⁴⁰

4-4 自由化問題について

(1)日経が56年答申を「執行猶予つき自由化答申」の名で呼んだごとく、56年答申もまた、価格面（料率面）をも含んだ真の自由化の必要性を肯定しながら、それはあくまで建前で終わってしまっていて、結局本音の部分では今直ちに料率面までも含めた真の自由化に踏み切るとは適当でないと結論している。そして結果的には、「料率の弾力化が行われるような環境整備が必要である」¹⁴¹との観点に立って、①44年答申がその実施を強く勧告したにも拘らず、56年答申が指摘するとおりの理由¹⁴²で文字どおり有名無実と化している「範囲料率」の実施を再度検討するよう求めたり、あるいは、②商品面や販売面での独自性（創意）の発揮を求め、それに期待している。こうしてみると、自由化答申・効率化答申としてドラスチックな答申となることが期待された56年答申も、結果的には44年および50年の両答申と同様に、泰山鳴動して鼠一匹の感を深くするのである。¹⁴³

(2)56年答申は料率面での自由化・弾力化実施のための環境整備の一環として、とくに商品面での特化（各社が独自性・創造性を発揮すること）に第一の期待をかけている。これは今日のようにまったく同一の商品を同一価格で売っている限りは、料率を自由化すればいよいよ大手に有利に作用することは明らかゆえに考え出されたことであるが、前述もしたとおり（本稿の p. 197 参照）、保険商品なかんづく損害保険商品の特化・自由化には厳しい制約条件——共同保険・再保険を実施するための必要性、消費者にどの社の商品を買っても損得

はないという大きな安心感を与えるため、さらに商品内容（担保内容）についての周知徹底を図る必要性、同一商品の大量販売の必要性などから、主要な保険種目の主要部分については統一約款に頼らざるを得ないし、また頼るべきである²⁰¹——のあることを考えると、その自由化できる範囲はごく限られた枝葉末節部分にとどまることは明らかであろう。しかも答申は、商品面での特化・独自性発揮のための唯一の促進剤と思われる「開発利益」（ある特定の会社が独自に開発した商品については一定期間他の会社に認可を与えないこと）を当該企業に与えることには消極的というのであるから、これで果して料率の弾力化を可能にするほどの新商品の開発が可能なのか疑問とせざるを得ない。²⁰²

(3)56年答申は、以上のほかにも、料率弾力化のための環境整備の一環として、①保険料の支払方法の多様化や、②保険期間の多様化、③積立型商品の積立部分の割合等について各社が独自性を発揮することなどを求めているが、このような保険料の支払方法の多様化や保険期間等に多少の差異を持ち込むことで、果して何程の効果ありや、疑問なしとしない。

4-5 算定会料率について

以上に見たとおり、56年答申も、基本的・長期的には料率面をも含めた自由化、競争原理の全面的導入の必要性を謳いながら、結局は従来どおりのカルテル料率体制（算定会料率体制）の維持・存続を肯定した。そして自由化はせいぜい商品面、販売面での自由化にとどまった。しかしながら従来から種々批判的意見の聞かれた料率算定会および同料率については、以下のごとき手直しの必要がある点を指摘し、改善を求めざるを得なかったのは当然といえよう。すなわち以下の7点がそれである。①料率が適正な水準にあるか否かについての検証をより一層厳格に行うこと、②適切な料率調整を迅速に行うこと、③主要な保険種目については、検証の時期をできるだけ早めるとともに、²⁰³ 検証の結果調整が必要な場合には、一定の期日に確実に料率の改定を行うこと、④付

加保険料部分を圧縮するよう努力すること、⑤算定会をより一層公正で中立的な機関とするため、算出方法の一層の合理化に努めるほか、消費者に対し、損害保険料率に関する情報を提供すること、²⁴⁾ ⑥主要な役職の多くを保険会社の関係者が占めている現在の算定会の人的構成を再検討すること、²⁴⁾ ⑦算定会の運営費用を、保険料収入の一定割合を算定会料率の使用料という形で会員会社から徴収するなどして、算定会の独立的性格を経費面からも明確にすること。

料率算定会の組織、運営経費の負担問題および同料率の算定方法等についての以上の指摘は、これすべて従来から識者により指摘されていたことであるが、この答申を機に速かに実施に移されるよう希望しておきたい。

注(1) 松尾・前掲書 pp. 14, 42, 68。西島・前掲論文 p. 32。

(2) 大正14(1925)年以來今日までのわが国の生保企業数および損保企業数の推移は下表のとおりである。

年度	業種別	
	生保	損保
大正14(1925)	44	51
昭和15(1940)	30 ⁽¹⁾	48 ⁽¹⁾
昭和20(1945)	21 ⁽¹⁾	16 ⁽¹⁾
昭和30(1955)	20	20 ⁽¹⁾
昭和40(1965)	20	20 ⁽¹⁾
昭和50(1975)	21	22 ⁽²⁾

(注) カッコ内の数字は再保険専門社の数で、内数である。

この表を見ても、わが国の保険業界は生・損保とも、戦後の三十数年間20社態勢の恩恵に浴してきたこと、つまり有効競争条件としての新規参入が皆無にひとしかったことが理解されよう。

(3) 損害保険料率算出団体に関する法律10条の7を参照。

(4) 保険料率区分別等元受正味収入保険料の構成割合の推移

年度	算定会料率		業法上の認可料率				一定	範囲等
	一定	範囲	一定	範囲	標準	その他		
43	52%	0%	32%	3%	8%	5%	84%	16%
	52		48					

48	31	36	18	4	6	5	49	51
	67		33					
53	21	50	15	6	4	4	36	64
	71		29					

(出典) 西島・前掲論文 p. 36。

- (5) 戦後の悲惨な自動車事故被害者の救済に画期的な役割を演じた自賠責保険の定着に、損害保険業界の画一・協調体制がいかに多くの貢献をしたか。『自動車保険料率算定会十五年史』をひもとく者は、そのことに等しく思いを致すことであろう。この一事を見ても、業界の画一・協調体制をただ悪とのみきめつけるのは誤りといえる。
- (6) 松尾・前掲書 p. 12。西島・前掲論文 p. 33。
- (7) 損害保険料率算出団体に関する法律 9 条。
- (8) 平田秋夫前日本損害保険協会長の発言（損害保険企画編・前掲書 p. 57）に見られるとおり、従来業界人が「20社体制」という場合、それは「20社のうち1社でも脱落しては困る」という意味で使われていたのである。
- (9) 北本駒治『損害保険研究』（昭和45・法律文化社）p. 72 参照。
- (10) 答申のⅡの4の(1)「企業間格差の現状と問題点」の冒頭に以下の一文を見る。「現在元受営業を行っている国内損害保険会社は20社あるが、その間には大きな企業間格差がある。昭和54年度元受収入保険料でみると、最上位の会社は6,000億円近くであるのに対して、下位の会社では100億円ないしはそれにみえない状態である。当期利益や自己資本でみると、その間の格差は更に拡大する。」
- (11) 44年答申については、損害保険企画編・前掲書 p. 135 を、また50年答申については同書 p. 174 参照。なお44年答申にも次の一文が見える。「料率面における競争原理の導入は、経営効率の向上のために最も有力な手段であり、それはまた契約者の利益の増進のためにもきわめて必要なことである。」
- (12) 北本・前掲書 pp. 63, 88 参照。
- (13) 56年答申のⅡの1の(3)の③参照。
- (14) 同上。
- (15) 損保社員の給与が他業種のそれに比べかなり高いことについては、西島・ジュリスト748号 p. 42 第2段参照。そこでの叙述によると、「大中小損保によって賃金の格差があるので一概にいえないが、中堅の損保会社でも、年収1,000万円以上の社員が全体の約20%、700万円以上の者が40%で平均約600万円を超えるといわれるので、大手損保はもちろんこれより高いはず」とのことである。
- (16) 損害保険企画編・前掲書 pp. 97, 98。なおこの問題との関連において、西島教授の

書かれたものの中に次のような一文を見出す。「取保拡大をはかるため営業推進用人員費を惜しみなくつぎこんだ結果、事業用コストの急激な増加を招き、家族主義の名の下での、とめどなき賃上げが労使馴れ合いのうちに行われたふしがある。」(西島・ジュリスト748号 p. 42 第1段)。

- (17) 大蔵省前保険部長の松尾氏の発言(損害保険企画編・前掲書 p. 62)。
- (18) 「商品の画一性、販売面における乗合代理店の役割の大きさから、仮に一社が他社よりも低い料率を設定すれば、他の会社は対抗上追隨して料率の引下げを行わざるを得ず、結局全社の料率が範囲料率の下限に張りつくものと予想されるため、いずれの会社もあえて他社と異なる料率を設定しようとは試みない」(答申Ⅱの1の(1)第3ペラグラフ)。
- (19) この点今次の答申では、従来から根強く存在していた神話、すなわち「保険料率を自由化すれば過当な値下げ競争が行われ、その結果、保険金の支払に支障をきたすおそれがあり、契約者保護の見地から問題である」という損保業界寄りの神話を明確に否定し、今日ではそのような悲惨な結果が発生するおそれはないと断定した点を評価する向きもあるが(西島・前掲論文 pp. 38, 39 参照)、答申全体を見れば、そのような保険審議会の「基本的視点の転換」も単なる建前論の転換にすぎなかったとの感を深くする。
- (20) 統一約款(Standard Policy)採用の必要性和それがもたらす各種のメリットにつき、鈴木辰紀(監訳)「米国の標準火災保険契約書(L)」『損害保険研究』43巻4号(昭和57) pp. 56, 61, 62 参照。
- (21) 56年答申後になされた商品面における各社独自の創意・工夫の例として、個人包括賠償責任保険とテニス保険が、また多数の会社が販売しているが、商品内容、認可材料に多少の違いがあるものとしてホールインワン保険が、さらに認可料率に多少の差があるものとして学生総合保険が挙げられている(広海孝一述「保険審議会答申から1年をむかえて」(インシュアランス3040号 p. 5)。
- (22) この答申の意をうけて、自動車保険算定会料率・損害保険算定会料率とも、料率検証の報告時期を従来より1ヵ月早める措置をとったとのことである(広海・上掲同頁)。
- (23) この答申の要請に応える形で、この1年間に小冊子を作ったとのことであるが、「ただ作った小冊子は厚いものでなく、10ページ位のものだが、ただそれをどれだけの部数を作って、どうゆうルートでどこへ配布したのかさだかではない」(広海・上掲 p. 6)とのこと。
- (24) この点については以下の措置が採られている。すなわち、「損保料率算定会の理事の構成が従来は会員会社の損保会社側から8名出ている、保険会社以外の者から13名ということだったのが、……保険会社側から選出する理事のわくが2名けずられて6

名になり、それ以外の方々を2名増やして15名にしたということ」「自動車保険料率算定会についても同様で、会員の代表者のわくが7名から6名、それ以外の者のわくが12名だったものが15名ということのようである」(広海・上掲同頁)。ただこのように会員外の理事のわくを多少増やしただけで「答申が要請した料率算定会の中立性と独立性の確保に役立つことになっているかどうかは、また批判の余地があるのではないかと思う」と、保険審議会専門委員である広海教授自身が述べられている点は、大いに注目されてよいであろう。

V む す び

以上われわれは、昨年から今年(昭和57年)にかけて、わが国の損保業界の話題を一手にさらった観のあった「56年答申」につき、その性格、背景、問題点などをつぶさに検討したつもりである。検討の結果われわれが理解したものについては、その総てを前節までに披瀝した。よっても早や付け加えることは何もないが、敢えてつけ加えれば以下のとおりである。

共済が呼びおこした56年答申ではあるが、結局業界が生き返るような妙策はないというのが答申を読んだの率直な感想である。したがって業界としては今後も従来どおり、長総と積ファ(積立ファミリー交通傷害保険のこと)の両積立型商品の強力な売込みを中心とした激越なシェア競争に専念しながら、大手と中小とは対共済対策と大衆分野争奪戦で現在の利害の対立をいっそう先鋭化させ、そのような状況は今後も当分の間続くものと予想される。ただ共済対策上も現行の料率は56年答申の線に沿って徐々に引下げざるを得ないであろうから、その意味でとくに中小の損保企業にとって状況は年一年厳しさを増すものと想像される。その結果が遂には中小損保の再編成にまで行くのか否か、また行くべきなのか否か、この問題はいま少し時間を経てから改めて考察してみたいと考えている。

(昭和56年答申・抜粋)

Ⅱ 今後のあり方

1. 保険料率の適正化・弾力化

(1) 価格面における競争原理導入のための条件整備

損害保険の料率は、「損害保険料率算出団体に関する法律」に基づき設立された料率算定会が算出し大蔵大臣の認可を得た料率を各損害保険会社が使用する算定会料率と、各保険会社が算出し個別に大蔵大臣の認可を得て使用する業法認可料率とに大別されるが、現在、主要保険種目の大部分は算定会料率となっている。

いずれの料率についても、昭和44年5月の当審議会答申において、「各社の経営効率が料率面にできる限り反映されるよう、料率の弾力化措置を積極的に促進し、料率面から各社の経営努力を促す必要がある。」との認識の下に、「当面は一定範囲において料率の弾力化措置を講じ、将来情勢の推移に応じて漸次その範囲を拡大していくことを目標とすべきであろう。」との指摘がなされたのを受けて、逐次、範囲料率や標準料率等の弾力的な仕組みに移行されてきている。

しかし、現実には、このような弾力的な仕組みは、特殊な場合を除いて、ほとんど活用されておらず、保険料率は全社一律となっているのが実態である。これは、前述のような商品の画一性、販売面における乗合代理店の役割の大きさ等から、仮に一社が他社よりも低い料率を設定すれば、他の会社は対抗上追随して料率の引下げを行わざるを得ず、結局全社の料率が範囲料率等の下限に張りつくものと予想されるため、いずれの会社もあえて他社と異なる料率を設定しようとは試みないからであると説明されている。

保険料率を自由化すれば過当な値下げ競争が行われ、その結果、保険金の支払いに支障をきたすおそれがあり、契約者保護の見地から問題であるとの議論もあるが、経営の健全性を危うくするに至るまでの無軌道な値下げ競争が今日行われるとは考え難い。また、会社の支払能力確保の見地から適切な監督を行うことが行政当局の本来の任務であると考えられるので、行政当局がその責務を十分に遂行すれば、経営者の良識ともあいまって、契約者保護の面で深刻な問題が生ずるとは考えられない。したがって、当面、

経営の健全性に配慮しつつ、範囲料率等を積極的に活用することとし、価格面における各社の独自性発揮を通じて、消費者に利益を還元することが強く期待される。

このように、基本的には価格面における競争が必要であるが、全社が画一的商品を同一の方法で販売している現在の体制の下では、価格面において直ちに競争原理を全面的に機能せしめることは期待できない。当面は、いかにして範囲料率の仕組みを機能させるかについての検討を行うとともに、競争条件の整備を図ることが先決である。そのような条件整備は、下記2及び3でみるように、まず、商品面及び販売面において各社が独自の創意工夫をこらすように仕向けることから始めるべきであろう。

(2) 厳正な料率検証とそれに基づく迅速な料率調整の実行

基本的には各社の経営効率が料率面にも反映されるべきであるが、競争原理が十分に機能するような環境条件は早急に整備されうるものではない。

したがって、当面重要なのは、料率が適正な水準にあるか否かについての検証をより一層厳格に行い、適切な料率調整を迅速に行うことである。

現在、主要な保険種目については、毎年定期的に料率水準の検証が行われているが、この検証の結果に基づく料率調整の実施時期は必ずしも一定していない。基礎的なデータの収集と分析にある程度時間がかかるのは物理的にやむを得ないが、今後、検証の時期をできる限り早めるように努めるとともに、当該検証の結果料率調整が必要とされる場合には、一定の期日に、確実に料率の改定を行うこととすべきである。

また、主要種目のみならず、すべての保険種目について、このような検証を毎年ではなくともある程度定期的に行うこととし、料率水準の適正化に努める。

(3) 料率算出方法の合理化

価格面において当面最も重要である厳格な料率検証を行う前提として、保険料率の算出方法自体をより一層合理的なものとしなければならないのは当然である。

損害保険料率は、保険金の支払いに充てられる純率部分、経費（人件費、物件費から構成される保険会社の社費及び募集経費）に充てられる付加率部分及び利潤により構成されているが、特に付加率部分については以下のような諸問題がある。

- ① まず、火災保険にみられるように、損害率（収入保険料に占める支払保険金の割合）の減少により純率が低下すると、相対的に付加率の割合が大きくなり、いわば経費を売るような料率構成になるという問題がある。

- ② また、現在、社費は保険料収入の大きさには関係なく、保険料に対する一定の割合で見込まれている。このため、保険料収入の伸びが著しい時期においては、保険料収入の増加に比例して社費が増大するわけではないので、大きな余裕が生じ、社費のコスト・アップ分を吸収してもなお余りがあることとなる。他方、保険料収入の伸びがとまれば、社費のコスト・アップ分を吸収する余裕がなくなるという問題がある。
- ③ 更に、現行の算定会料率においては、会員会社の経費率（収入保険料に占める経費の割合）の全社加重平均を基に付加率が算出される仕組みとなっているため、経費率が当該平均を超える会社は合理化の努力を促されるという面もあるが、他方、社費の実績が後追いで翌々年度以降の料率に組み込まれる仕組みとなっているため、社費を構成する人件費や物件費を節減し、付加率を圧縮させようとの自主的な努力は行われ難いと考えられる。損害保険事業は、一定の範囲内で独禁法の適用が除外され、一種の料率カルテルが認められていることからすれば、例えば人件費の水準は他業種と比べても適正なものであることが必要であり、保険料率の算定上、支出した人件費の全額を無条件に料率に反映させるだけでよいのかという問題がある。物件費についても同様である。

したがって、料率算定をより一層合理的なものとするため、①料率構成上、付加率の割合についてどう考えるべきか、②料率算定上保険料収入の伸びを考慮に入れるべきかどうか、その際、コスト・アップ分をどうみるべきか、③将来の経費水準をどう考えるべきか、料率算定上何らかの合理化目標を導入すべきではないか、等の問題について、具体的な検討を行うことが必要である。

なお、資産収益を料率の算定上考慮すべきではないかとの考え方があるが、当面は、保険料収入時点から保険金支払時点までの滞留資金の運用益等を料率に織り込むことの可能性について検討すべきである。

(4) 料率算定会の中立性と独立性の確保

保険料率の算定と検証の主体である料率算定会は、そもそも複数の保険会社によって設立されるものであるが、その設立の趣旨にかんがみ、より一層真に公正で中立的な機関としての役割を果たすことが望まれる。このため、算定会は料率算出方法の一層の合理化に取り組み、保険数理に基づいて公正に料率を算出する努力を続けるとともに、消費者に対して、理解しやすい形で、損害保険料率に関する情報を提供する必要がある

う。

このほか、主要な役職の多くを保険会社の関係者が占めている現在の算定会の人的構成について再検討すべきである。また、算定会の運営に要する経費については、例えば保険料収入の一定割合を算定会料率の使用料という形で会員会社から徴収する案を検討する等、算定会の独立的性格をより明確にする努力が必要である。

(以 上)