安田火災記念財団叢書No. 48

積立保険とディスクロージャー

ディスクロージャー研究会編

平成８年１月

財団法人安田火災記念財団

積立保険とディスクロージャー

ディスクロージャー研究会編

財団法人安田火災記念財団

はしがき

保険商品の販売の際の顧客に対する情報提供の充実、および、保険会社の経営情報の開示の両面において、「保険とディスクロージャー」は、今日、関係者の重要な検討課題となっている。１９９６年の改正保険業法の施行後は、保険業界における商品・業務等の自由化の進展に伴い、ディスクロージャーはますます重要性を増すであろう。しかし「保険とディスクロージャー」を直接に取り扱った研究は、これまでさほど多くない。

こうした現状に鑑みて、財団法人安田火災記念財団では、１９９２年９月に、学者・損害保険実務家・公認会計士などの会計専門家等からなる「ディスクロージャー研究会」を発足させた。

同研究会では、１９９４年９月までに１５回の会合を開催し、損害保険会社の「積立（型）保険」を対象として、種々の角度からディスクロージャー問題の検討を行った。積立保険に対象を絞った理由は、対象の商品的特徴に鑑みると、伝統的な意味の損害保険（傷害保険）のディスクロージャーの研究にとどまらず、生命保険または一般金融商品のディスクロージャーとの比較も可能となり、それだけに実りある成果が期待できると考えたからである。

本書は、同研究会における研究成果を、各テーマの報告担当者がとりまとめたものである。とりまとめの時期がちょうど新保険業法が成立する前後であったため、執筆者により、執筆時期の僅かの違いで、旧法を引用するものと新法を引用するものが出た。しかし各担当者の論述を尊重して、この点をいずれかに統一・調整することはせず、そのまま掲載している。多忙にもかかわらず、熱心に研究会の討議に加わり報告書をとりまとめてくださった研究会参加者および事務局の皆さんに、厚くお礼申し上げる。

１９９５年１２月

主査　江頭憲治郎

ディスクロージャー研究会メンバー

江頭憲治郎（主査・東京大学教授）

浅谷　輝雄（株式会社ニッセイ基礎研究所顧問）
岩原　紳作（東京大学教授）
黒沼　悦郎（神戸大学助教授）
斎藤　昭一（太田昭和監査法人代表社員）
田中　弘　（神奈川大学教授）
山腰　直人（中央クーパース＆ライブランドコンサルティング株式会社パートナー）
吉村　光威（株式会社日本公社債研究所取締役）

植田　稔　（安田火災海上保険株式会社取締役経理部長）
栗山　泰史（安田火災海上保険株式会社社長室特別補佐役）
松崎　敏夫（安田火災海上保険株式会社社長室特別補佐役）
村木　敦　（安田火災海上保険株式会社社長室課長代理）
松原　稔　（安田火災海上保険株式会社自動車業務部課長）
蔦川　健　（安田火災海上保険株式会社大阪中央支店営業第３課長）
槇　　俊之（安田火災海上保険株式会社佐賀支店佐賀支社副長）
岩崎　素子（株式会社安田総合研究所元研究員）
茂野　純彦（株式会社安田総合研究所主任研究員）
堀内生太郎（財団法人安田火災記念財団専務理事）

目　次

第１章　積立保険の仕組み……江頭憲治郎……1

第２章　契約者配当の財源……田中　弘……11

第３章　積立保険の財務内容のディスクロージャー……斎藤　昭一／山腰　直人……21

第４章　契約（商品）内容のディスクロージャー……江頭憲治郎……41

第５章　契約者配当の実績と予測のディスクロージャー……黒沼　悦郎……50

第６章　比較情報のディスクロージャー……岩原　紳作……67

補　章　米国におけるコンシューマへのディスクロージャー……浅谷　輝雄……91

第１章　積立保険の仕組み

江頭　憲治郎

Ⅰ　はじめに

損害保険会社による「積立（型）保険」の販売は、昭和38年１月の保険審議会答申「新価保険等新しい構想の保険に関する答申」において、無（保険）事故の場合に満期還付金を支払う損害保険も法に抵触しないと認められたのを受けて、同年４月に第一火災保険相互会社が「火災相互保険（マルマル保険）」の認可を受け、同年６月に発売したのに始まるが、損害保険株式会社も含む業界全体に広がったのは、昭和43年認可（44年発売）の「長期総合保険」以後のことである。

当初の主力商品は、長期総合保険と「積立ファミリー交通傷害保険」（昭和49年12月認可）であったが、やがて昭和61年には積立特約が認可され、家計保険の一般商品を積立型商品として設計できることになった。そして平成２年には「積立介護費用保険」、同４年には「年金払積立傷害保険」など、保険期間がきわめて長期のものも登場し、近年では積立型商品は、業界全体で、収入保険料ベースでは全種目の約三分の一、資産ベースでは総資産の二分の一強を占めるにいたっている[1]。

第１章では、「積立保険とディスクロージャー」を研究する前提の作業として、積立保険の商品内容を、株式会社形態の損害保険会社が取り扱う場合を中心に略述する。

Ⅱ　満期返戻金の仕組み

１　満期返戻金の法的性質

積立保険では、契約上「保険期間が満了した場合において、保険料全額の払込み（・・・）が完了しているときは、保険証券に記載された満期返れい金を保険契約者（保険契約者が死亡した場合は、その保険契約者の法定相続人）に支払います」と定められており（積立型基本特約条項15条１項）、この条項に基づき、ある契約

1．木村栄一＝高木秀卓編・損害保険概論268頁［山下陽生］（有斐閣・1993）参照。

が保険期間中に全損失効[2]とならず期間満了したときには満期返戻金が支払われる点が、もっとも大きな特色となっている。満期返戻金の額は、契約時に定められ保険証券に記載されるが、具体的には、営業保険料の一部である積立保険料を予定利率３％[3]で運用した額に、全損失効（が予定される）契約[4]の積立部分を加えた額である。

生命保険の一種である養老保険の場合、満期に支払われるのは「生存」を保険事故とする保険金としての満期保険金であるが、損害保険会社の積立保険において支払われる満期返戻金は、契約に定める保険事故と関係なく（むしろ「全損」という保険事故がないことを条件に）支払われるものであり、したがって保険金ではありえず、その法的性格が何かが問題となる。そして一般には、これは保険料の「無事故戻し」（優良戻し）であると解されている。すなわち保険契約者・被保険者側にクレーム（保険金請求＝保険事故）を少なくするインセンティブを与える目的のもので、全損失効しなかった契約の保険契約者に対し、保険料の一部返還が行われる

2．たとえば長期総合保険については、保険金額（それが保険価額より大きいときは保険価額）の80％を超える支払いがあると保険契約は失効する（長期総合保険普通保険約款・一般条項24条１項）。一回の事故の支払いが保険金額の80％以下の場合には、保険金額が自動復元し契約は継続する。

3．1963年の積立保険創設時には予定利率５％であったが、1987年４月（傷害保険）および同年６月（火災保険）に４％に引き下げられ、1989年12月に再び５％となったが、1993年４月に４％、1994年２月に３％となり、現在に至っている。

4．全損失効が生ずると見込まれる率（予定契約消滅率）は、保険の種類ごとに異なる。たとえば長期総合保険は１万分の12、積立普通傷害保険は１万分の４、積立ファミリー交通傷害保険は１万分の零とされている。

ものと性格づけるわけである[5]。

無事故戻しという性格上、満期返戻金の額にも、一定の制約があると考えられる。たとえば、満期返戻金の額が保険金額を上回るのでは、保険事故が発生した方が発生しなかった場合より保険契約者＝被保険者側にとって契約上不利になるので、「保険」とはいえなくなるから、そのような満期返戻金額の定め方は認められないであろう。また、満期返戻金の額が、契約者の払い込んだ保険料総額を大きく上回るような場合（いいかえると、営業保険料中に補償保険料が占める割合が極めて小さい場合）も、附従的性格であるはずの「インセンティブ」部分が営業保険料中に占める割合が過大であることから、「保険」としての性格を疑わせるものとなり、認められないであろう。

2　満期返戻金の支払方法

満期返戻金の支払方法としては、契約者に対し満期に一括して支払われる方式のほか、「分割払い」および「中途返戻金」の方式がある。

(1) 分割払い

分割払いは、対象となる満期返戻金の額をもとにして予定利率で計算した一定額の分割金が、保険期間満了後順次支払われるものである（「保険金または満期返れい金等の分割払に関する特約」２条２項）。実際の運用益が予定利率を超えた場合、

5．無事故戻しである以上、全損があった契約につき満期返戻金は支払えないわけであるが、保険期間中に保険の目的の全損があっても満期返戻金を支払う形の契約（無条件払戻し方式）も損害保険契約として成り立ちうるか、について、金沢教授は、それも、反社会性（公序良俗違反性）がなく（損害保険加入へのインセンティブが与えられる）、かつ保険契約に附従的なものであれば、損害保険契約の一構成要素として存在を認めてよいとされる（金沢理「満期払戻保険の損害保険契約性」綜合法学６巻10号21頁［1963］）。保険会社が、無条件払戻し方式の損害保険のように、実質的に預金（または金銭信託）であるようなものをどこまで取り扱えるかの議論は、損害保険の領域にとどまらず、生命保険・傷害保険でも、いわゆるユニバーサル保険（江頭憲治郎「変額保険・ユニバーサル保険」ジュリスト953号65頁、71頁［1990］）が認められるか、といった形で問題となりうるであろう。

主務大臣の認可を得た方法により計算した額が、分割払配当金として最終回の分割金と同時に支払われる[6]（同特約７条２項）。

(2) 中途返戻金

中途返戻金は、保険期間の中途の、保険証券所定の返戻金支払日に所定の返戻金が支払われる方式であり、最初は「新積立女性保険」（1989年）の特約として導入されたものである。その後に作られた「年金払積立傷害保険」（1992年）は、この中途返戻金の仕組みを利用したものである。

3　満期返戻金の積立ておよび運用方法

満期返戻金のファンドとなる金額は、損害保険会社において、払戻積立金（保施規34条１項）として積み立てられる[7]。

その運用方法は、当然損害保険会社の財産利用としての規制を受け（保施規18条・19条、「損害保険会社の財産利用について」［昭和54年蔵銀第593号、最終改正平成５年蔵銀第811号］）、また各損害保険会社は、事業方法書に積立保険料の運用方針を定め、大蔵大臣の認可を受ける。実際には、各損害保険会社は、特別勘定によりこれを運用している（第４章「契約（商品）内容のディスクロージャー」で後述する）。

6．約款に基づく保険金等の分割支払いは、生命保険会社でも行われており、これは保険金信託（保険業５条１項）には該当しないと解されている（鴻常夫監修・保険業法コンメンタール１巻78頁［石田満］［安田火災記念財団・1987］）。なお保険金信託は、損害保険会社には法律上認められていないが、積立型保険が多くなっていることに鑑み、立法論としては損害保険会社にも保険金信託を認めるべきであるとの見解がある（同79頁）。

7．払戻積立金の計算方法については、東京海上編・損害保険実務講座７（新種保険・上）506頁（有斐閣・1989）参照。

III　契約者配当金の仕組み

1　契約者配当金の法的性質

積立保険では、損害保険会社は、「毎事業年度末において積立保険料の運用益が当会社（保険会社）の予定した利率（・・・）に基づく運用益をこえた場合、そのこえた部分の運用益のうち、主務大臣の認可を得た所定の方法により計算された金額を契約者配当準備金[8]として積み立て」（積立型基本特約条項16条１項）、その積み立てられた準備金は、「保険期間が満了した契約に対して、主務大臣の認可を得た所定の方法により計算した金額を契約者配当金として満期返れい金と同時に」支払われることとされている（積立型基本特約条項16条２項）。この契約者配当金は、積立保険料の予定利率が安全を見込んで低めに定められていることから生ずる、実際の運用利回りと予定利率の差額を、事後的に調整する目的のものである。

契約者配当金の法的性質については、従来必ずしも詳しく論じられてはいないが、損害保険株式会社においても、利益処分（商281条１項４号・283条１項）の一種ではなく、契約（約款）に基づく債務の支払いであり、したがって満期返戻金と同様、契約に基づく保険料の一部払い戻しであると解すべきであろう。

契約者配当金に関する制度の詳細は、第２章「契約者配当の財源」において取り扱われるので、ここでは省略する。基本的な点についてのみのべると、積立保険料に係る資産は特別勘定を設けて運用され、各損害保険会社は、「資産運用実績等を勘案して適正に算出し、事前に主務大臣に届け出た利回り」（現在の方式は変動金利）を付する形で契約者配当準備金の額を決定し、残額は自己の費用償還および報酬に当てる。したがって各損害保険会社により、契約者配当率には若干のバラつきが出る。

2　「利差」以外の配当または「無配当」の可能性

経済的観点から見た、現在の積立保険の契約者配当金と生命保険との大きな違いは、生命保険では、予定利率と運用実績との差異（利差益）のほか、予定死亡・生存率と実績の差（死差益）および予定事業費率と実績との差（費差益）をも含んだ三利源配当であるのに対し、損害保険（株式）会社の積立保険は、利差益のみの配

8．契約者配当準備金は、責任準備金の一種である。

当という点である[9]。

しかし損害保険株式会社では、予定事故率および予定事業費率と実績との差額から生ずる利益の一定部分を契約者に配当する方式（三利源配当）が法制上行えないかといえば、そうではあるまい。利差（の一部）に相当する額についてのみ「保険料の返還」の方式がとれ、それ以外の保険料部分の返還はできないとの理屈はないと思われる[10]。

次に、契約者に契約者配当金を支払わない形（無配当）の積立保険は法制上可能か。無配当であれば満期返戻金（おそらく配当付のものより予定利率が高い）のみが契約者に支払われることになるが、満期返戻金を保険料の無事故戻しであると解する限り、法制上これが認められない理由はないように思われる。もっとも、当局は無配当のものを認可しない方針であるともいわれる。

IV　保険料

1　保険料の支払方法

積立保険は保険期間が長期であるから、保険料は、一時払いのほか、年払い、半年払い、月払いの各払込み方法も認められている（積立型基本特約条項３条参照）。

積立保険の保険料は、現在の実務では、年払契約を基本にして、それに調整（割増しまたは割引き）を加える形で、分割払（半年払い、月払い）契約または一時払契約のものが算出される[11]。

年払契約の営業保険料の方式として、契約（代理店）手数料・新契約社費を初年度保険料にのみチャージする（いいかえると、初年度の「積立保険料」部分は２年度以降より少ない）方式（チルメル式）と、契約手数料・新契約社費を全期間均等

9．損害保険相互会社の場合、結果的に三利源配当になる。

10．現在の積立保険の契約者配当が、利差の配当にとどまり、三利源配当でない理由として、損害保険では事故率（生命保険の「死差」に当たる部分）が大きく変動する可能性があるので、配当に適しないとの説もあるが、はっきりしない。

11．東京海上編・前掲注７の文献497－505頁参照。

に割り振る方式（平準式）とがある[12]。具体的には、長期総合保険および積立ファミリー交通傷害保険はチルメル式、積立型基本特約によるものは平準式を採用している。

一時払の契約が保険期間の最終年より前に全損失効すると、払込保険料中の未経過年度の危険保険料、維持費および積立保険料に相当する金額は、契約者に返還されることになる[13]。

2　契約者貸付・振替貸付

積立保険には払戻積立金があるので、生命保険の終身保険・養老保険と同様、契約者貸付（積立型基本特約条項11条－14条）および保険料の振替貸付（積立型基本特約条項５条）の制度がある。貸付けの限度は、前者が、次にのべる解約返戻金の別表Ｂ表により計算した解約返戻金額の90％の範囲内（積立型基本特約条項11条１項）、後者が、解約返戻金の別表Ｂ表により計算した解約返戻金額の範囲内（積立型基本特約条項５条１項）である。

Ⅴ　解約返戻金

1　解約返戻金の計算方法

保険期間の中途で契約者が保険契約を解約すると、一般の損害保険契約または傷害保険契約では、短期料率で計算した保険料を控除した払込保険料の返還がなされるのみであるが（たとえば家族傷害保険普通保険約款24条３項）、積立保険が解約された場合は、払戻積立金部分が、解約返戻金として契約者に支払われる（積立型基本特約条項９条）。その金額は、約款中の「無効・失効・解約返れい金表」のＢ表に記載されているが、具体的には、前年度末における払戻積立金の額に当該年度

---

12. 東京海上編・前掲注７の文献501頁。

13. 東京海上編・前掲注７の文献502－503頁。

に払い込まれた保険料積立金を加えた金額であると考えればよい[14]。

2　契約者配当金相当額の不返還

上記のように、積立保険の場合、解約返戻金の額は、払戻積立金が基準となるから、解約時点までの契約者配当金に相当する額は、契約者に対し支払われないことになる[15]（積立型基本特約条項16条３項）。このような約定になっている理由として、積立保険には、中途解約につき生命保険契約の場合と異なり「解約控除」の制度がないが、損害保険会社としては、未償却の新契約費用等を回収する必要がある[16]点は生命保険契約の場合と変わらないので、払戻積立金全額に相当する額を返還するかわりに、契約者配当金相当額を支払わないのであると説明されている。

Ⅵ　税　制

個人を保険契約者とする積立保険の満期返戻金・契約者配当金は、税制上、当初はすべて一時所得扱いであったが、1988年４月１日から利子所得に一律20％分離課税の制度が導入された際に、次の三条件がすべて満たされるものについては、金融

---

14. 東京海上編・前掲注７の文献510－511頁。なお別表Ａ表は、保険契約者・被保険者側の意思あるいは悪意・重過失に基づかず契約が失効した場合に適用されるもので、一般の損害保険契約・傷害保険契約でいえば、Ａ表は日割解約、Ｂ表は短期率による解約に相当すると考えればよい。

15. もっとも、保険期間がきわめて長期の積立保険については、解約時に契約者配当金部分が上乗せされるものがないではない。

16. 生命保険契約の中途解約につき「解約控除」がなされる理由としては、伝統的には、未償却の新契約費用の回収のほか、抗死力減退費用の控除、あるいは解除に備え換金性の高い資産を保有することから生ずる投資上の不利の補償であるといわれてきた（江頭憲治郎・商取引法（下）429頁注１［弘文堂・1992］）。もっとも近時解約控除の控除率はどんどん低くなり、現在の実態は、未償却の新契約費用を回収するに足りないものとなっているといわれる。

類似商品として20%の源泉分離課税の対象とされることになった（租特措41条の10、所税174条８号、所税令298条６項２号）。

① 保険料一時払い

② 保険期間５年以下（５年以内の解約を含む）

③ 補償倍率[17]が５倍未満

上記の要件に該当しない場合、満期返戻金・契約者配当金は一時所得となり、特別控除額50万円があることから、課税対象となることは、さほど多くない。

Ⅶ 積立保険と第三者との関係

1 長期総合保険の保険の目的物の譲渡

長期総合保険契約の保険の目的物を譲渡する場合には、保険契約者・被保険者は、保険会社に対しそれを書面で通知し、保険証券への裏書を請求することにより、被保険者の地位を保険の目的物の譲受人に移転できる（商650条、長期総合保険普通保険約款・一般条項12条）。そして一般に、損害保険契約の保険の目的物が譲渡され、被保険者の地位が譲受人に移転すると、保険契約者の地位も譲受人に移転し、譲渡人は保険契約から離脱すると解されている[18]。

ところが長期総合保険契約の場合、保険契約者には、通常の損害保険契約と異なり、満期返戻金・契約者配当金の支払を受ける権利（長期総合保険普通保険約款・一般条項29条１項・33条２項）、契約者貸付を受ける権利（長期総合保険普通保険約款・一般条項25条１項）等があるので、保険の目的物の譲渡により保険契約者の地位も譲渡人から譲受人に移転すると解すべきか否かにつき、疑問が生じないではない。しかし保険の目的物の譲渡後に譲渡人に保険契約者の地位が残存することは、譲渡人にとり負担であると同時に譲受人の地位を不安定にする（商641条等）。また満期返戻金の支払等を受ける権利が保険の目的物とともに譲受人に移転するとしても、その対価を、契約上譲渡人が保険の目的物の譲渡対価とともに回収できれば

---

17. 補償倍率とは、簡単にいえば、保険金額を満期返戻金額で除した数値である（所税施72条２項）。

18. 江頭・前掲注16の文献375頁参照。

問題は解決するのであるから、長期総合保険契約の被保険者の地位の移転は、満期返戻金の支払等を受ける権利等保険契約者の地位の移転をも含むこととした上で、そのことを当事者が十分認識できるよう、承認裏書請求書の記載文言等を工夫する必要がある[19]。

2　積立保険契約に基づく権利の差押え

積立保険契約を解約すれば、保険契約者に解約返戻金請求権が発生する。そこで保険契約者の債権者が、解約により具体化する前の解約返戻金請求権を差押え、差押債権者として取得する取立権（民執155条１項）に基づき保険契約者に代わって解約権を行使することにより解約返戻金請求権を具体化させ、それを取り立てることがある（大阪地判昭和59・５・18判例時報1136号146頁）。また保険契約者の債権者が、債権者代位権（民423条１項）に基づき保険契約者の有する解約権を行使し、それにより具体化した解約返戻金請求権を代位請求することも認められている（東京地判昭和59・９・17判例時報1161号142頁）。

---

19. 江頭・前掲注16の文献377頁注６参照。

第２章　契約者配当の財源

田中　弘

Ⅰ　はじめに

損害保険会社の積立（型）保険商品では、補償保険料の他に積立保険料を受け取る。その場合、積立保険料については一定の利回り（予定利率）を保証し、運用した成果が予定利率を上回る場合に、投資経費等を控除した残りを契約者配当として還元するもので、利差配当保険である[1]。

注１　相互会社の(1)合同勘定で運用されている一般保険、積立団地等、(2)個別勘定の火災相互、傷害相互、建物更新保険、株式会社の満期戻長期保険は、三利源別配当が行われている。

参考までに、積立生活総合保険特約条項における契約者配当の規定（第16条）を紹介すると、次のようになっている。

① 当会社は、毎事業年度末において積立保険料の運用益のうち、主務大臣の認可を得た所定の方法により計算された額を契約者配当準備金として積み立てます。

② 当会社は、前項により積み立てた契約者配当準備金を、次の各号に掲げる契約に対して、主務大臣の認可を得た所定の方法により計算し契約者配当金として支払います。

（1）保険期間が10年以下の保険契約については、保険契約が満了した契約

（2）保険期間が10年をこえる保険契約については、第10保険年度末日に有効な契約

③ 前項の契約者配当金は、特別な事由がある場合を除き、前項第１号の契約に対しては満期返れい金と同時に支払い、前項第２号の契約に対しては保険契約の終了の事由となる保険金、保険契約の失効または解除による返れい金もしくは保険契約の満了による満期返れい金と同時に支払います。

④ 当会社は、次の各号に掲げる契約に対しては、契約者配当金を支払いません。

（1）保険期間が10年以下の保険契約については、保険期間の満了以前に失効または解除された契約

（2）保険期間が10年をこえる保険契約については、第10保険年度末日以前に終了、失効または解除された契約

以下、積立保険の契約者配当について、その性格、財源、決定のルールを明らか

にし、さらに新しい契約者配当制度、配当調整準備金などを略述する。

II　契約者配当の性格

積立保険の保険料は、① 危険保険料（純保険料）、② 付加保険料、③ 積立保険料から構成されているが、このうち危険保険料と付加保険料は、損害保険料率算定会が算出した料率またはこれに準拠した方法により合理的に算定した料率が使用され、その検証も定期的に（例えば火災傷害は毎年）行うこととしているので、適正な水準に維持されている。

他方、積立保険料は予定利率（保険料、満期返れい金等を算出する際に用いた利率。現在3パーセント）による運用が保証されているが、保険期間が長期にわたることから、この予定利率にはある程度の安全度を見込んでおり、「最低保証金利」としての性格がある。したがって、予定利率は、市場の金利やそれを反映した保険会社の運用利回りとは比較的希薄な関係にあり、両者の間に差異が生じることは避けられない。

積立保険の契約者配当とは、基本的には、この保険期間中の運用利回りと予定利率との差異を、配当金という形で一括還元するものである[2]。ただし、積立保険において満期時に受け取る金額（すなわち、満期返れい金と契約者配当の合計額）は、必ずしも積立保険料の元利合計になるわけではない。それは、保険料の計算上、全損失効となる契約にかかる積立保険料およびその運用益が、残存する契約者全体に配分される仕組みになっているからである。

注2　契約者配当の法的性格については第1章を参照。

また、実際に配当として契約者に還元される金額は、事業方法書等によれば、毎期の実際の運用益が予定利率に基づく運用益を超えた分のうち、「主務大臣の認可を得た所定の方法により計算された金額」をいったん「契約者配当準備金として積み立て」、さらにこの準備金を、保険期間が満了した契約（保険期間が10年以下の契約）または第10保険年度末日に有効な保険契約に対して、「主務大臣の認可を得

た所定の方法で計算」して契約者配当金として支払われることになっている[3][4]。

注3　この「主務大臣の認可を得た所定の方法」は、事業方法書の中の「契約者配当金支払細則」に定められている。

注4　予定利率については、通期補償という考え方を取っている商品（介護、年金、実年などの最近の超長期商品）と、そうでない商品がある。前者の場合は、運用実績が予定利率を下回ったとき払戻積立金の不足分を、それ以前に積み立てた契約者配当準備金を取り崩して補填することができるが、後者の場合は、いったん積んだ契約者配当準備金は取り崩すことができないので、一般勘定から補填することになる。

契約者配当準備金は、保険期間別、保険料払込方法別（一時払、年払、半年払、月払、団体扱）および保険契約始期別に計算し、積み立てられており、この準備金の中から所定の方法によって計算した契約者配当が支払われる。したがって、契約者配当は、満期返れい金の額が同じでも、保険期間や保険料の払込方法によって差異が生まれる。さらに、保険契約の始期別（月別）に計算されるので、契約者配当は毎月変動する。

積立型保険の保険期間は、平成元年以前は最長で10年で、これらの商品の場合は、保険期間満了前に保険金の支払いにより契約が終了したり、失効または解約によって返れい金を支払ったならば、契約者配当は支払われない。収受した積立保険料を、満期まで解約されないという前提の下で最も効率的に運用しようとしても、中途の失効・解約があれば所期の成果を上げられないことから、保険期間中の脱退者については契約者配当を支払わないことにしているのである。

その後、平成元年に保険期間が最長10年を超える「超長期」の積立型商品が発売されたのを機に、こうした超長期の積立型商品のうち保険期間が10年を超える契約については次のような取り扱いをすることとなった。つまり、こうした商品の場合、10年を経過した後における保険金の支払い、失効、または解約によって保険期間が

満了しない場合にも、積立保険料の実際の運用利回りが予定の利回りを超えていれば、10年毎に経過期間に対する契約者配当を計算し、これを保険金、失効返れい金または解約返れい金と同時に支払うことにした。

つまり、保険期間が10年を超える契約については、10年毎に契約者配当をいわば中間配当としていったん確定させ、第11保険年度以降に中途で脱退しても、この契約者配当（確定した契約者配当金に解約等がなされた日の属する保険年度の前保険年度末までの予定利回りを付した額）を支払うことにしている。これは、保険期間を10年超にした場合、10年以下の契約に比べて保険期間中に解約等がなされる可能性が相当高くなることが予想されるため、契約者感情を考慮して契約者の貢献に応じた公平な還元を確保し、もって、超長期の積立型保険商品の魅力を失しないように配慮したものである[5]。

注5　保険毎日新聞社『積立生活総合保険の解説』平成2年、42－43頁参照。

III　配当財源

1　インカム配当原則の見直し

保険業法では、財産の売却益のような臨時的な利益は、将来の資産価値の下落に備えるため、準備金として積み立てることを求めている（第86条）。したがって、契約者配当に充当できるのは、受取利息および配当金のようなインカム・ゲインに限られることになり、有価証券売却益のようなキャピタル・ゲインは充当できないことになる。これを「インカム配当原則」とよんでいる[6]。

注6　金銭の信託による運用収益は、キャピタル・ゲインも含めて、インカム・ゲインとして経理されている。

ただし、86条の但し書きにおいて、主務大臣の認可を受ければその全部または一部を準備金として積み立てなくてもよいとする不積立ての規定がある。

損害保険会社においてもキャピタル・ゲインは原則として86条準備金に繰り入れ

ることとされているため、一般勘定と合同で運用されている積立商品の場合、その契約者配当はインカム・ゲインのみが配当源資とされてきた。ただし、特別勘定の積立商品の配当利回りの算定に当たっては、86条の但し書きにある不積立ての規定を利用して、キャピタル・ゲインも配当源資としている。

合同運用の積立商品については、平成３年４月における保険審議会総合部会保険経理小委員会報告「保険経理の見直し及びディスクロージャーの整備について」において、「損害保険会社の合同運用積立型商品についても、総合収益を還元するとの視点から、キャピタル・ゲインを把握し、生命保険会社における取扱いを踏まえ、商品の実態に合った還元を行う方向で検討する必要がある」との提言がなされた。

これを受けて、保険部長の私的諮問機関である保険経理フォローアップ研究会において検討を行い、「合同運用にある積立資産は他の資産と区分されていないため、その運用成果は個々には把握されていない。このため、区分経理、特別勘定の導入・活用の具体化について更に検討した結果、現状においては既存の積立資産と一般保険の資産とを合理的に区分することが困難であることから、新契約から特別勘定に移行することが適当ではないか」とされた。

ただし、新契約につき合同勘定から特別勘定に移行する場合、新たに特別勘定を設定することは、特別勘定の細分化を招き、運用効率が低下する恐れがあることから、商品の性格が近似する既存の特別勘定に組み入れることが適当であるとされている。こうした提言を受けて、現在、新契約については、後に紹介する特別勘定１号（積立家族、積立普通傷害、年金払積立傷害等を管理する勘定。勘定の号数は会社によって異なる）に移行している。

上に紹介したように、契約者配当の財源は、積立保険料の運用益が予定した利率に基づく運用益を超えた部分である。ここでいう運用益の内容は、主務大臣の認可を受けた事業方法書の中の特別勘定財産運用細則において規定されている[7]。同細則によれば、運用益というのは、次の各号に掲げるものとされる。

（1）利息

（2）配当金（外国法人または人格のない社団等にかかわる株式または出資について生じるものに限る。）

（3）収益分配金
（4）償還損益
（5）売却損益（貸付債権の譲渡に伴って発生する収益または費用を含む。）
（6）為替換算損益（実現したものに限る。）
（7）填補損
（8）評価損（社債の元利金支払債務の不履行に伴うものに限る。）
（9）その他特別勘定に属する財産の運用に伴う諸手数料収入

注7　積立傷害基本特約特別勘定財産運用細則第3条第2項

ここに掲げる各年度の運用益から、予定利子、投資経費等を差し引いたものが当期に契約者配当準備金に繰り入れることができる運用益である。

なお、運用成果の把握は、契約者配当の安定性等を考えると、比較的長い期間（例えば1年）で行う必要がある。特に、キャピタル・ゲインロスについては実現・計上額が大きく振れることから、計上した期の契約者だけに帰属させることは公平性を欠くとも考えられる。他方、直近の運用成果と運用環境の変化を利回りに反映させるためには、少なくとも、四半期ごとの利回りの変更が必要になるとも考えられる。

こうした2つの相反する必要を満たすため、1991年4月より、四半期ごとに運用成果を把握して利回りを確定し、第1－第4四半期の利回りの累積から年間利回りを決定する方式を採用している。ここでは、実現したキャピタル・ゲインロスは、その後の四半期内の契約者配当に反映させている（アセット・シェアによるキャピタル・ゲインの還元については、後述する）。

2　含み益の取り扱い

特別勘定は、特定の積立保険（貯蓄型保険）や財形傷害保険等において、その積立資産を他の資産と区分して運用する仕組みであるが、これには次のような種類がある（特別勘定の号数は、会社によって異なる。ここでは認可順に表示）。

特別勘定１号　積立家族、積立普通傷害、積立労働災害総合等（株式非運用）
特別勘定２号　財形貯蓄傷害、財形年金傷害　（株式非運用）
特別勘定３号　健康生活積立傷害　（株式運用可）
特別勘定４号　年金払交通長期　（株式運用可）
特別勘定５号　積立実年長期傷害、積立介護費用　（株式運用可）
特別勘定６号　積立安心生活傷害、積立いきいき生活傷害　（株式非運用）
特別勘定７号　年金払積立傷害　（株式非運用）

特別勘定は、当初は、運用成果を明確に把握するとともに、「負債利子」による税負担を軽減するために導入された。

法人が国内法人から受け取る株式配当金は、二重課税を排除するため非課税（益金不算入）とされる。ところが、借金をして株式を購入し配当金を受け取る場合は、負債利子は損金扱い、配当金は非課税とされると、法人税が減少するという問題が生じる。このため、この借金に対して支払った利息（負債利子）に相当する額の配当金は課税されることになっているのである。

現実に借金（負債）で株式を購入したかどうかは立証が困難であるため、借金の一部は株式の購入に充てられたものとみなされ、総資産に対する株式の割合を基に配当金に課税している。

積立保険の積立資産は、従来、株式による運用は行っていなかったが、税法の解釈上、契約者からの借金として取り扱われ、結果的にかなりの税金を負担してきた。特別勘定の導入は、積立資産を一般勘定から区別して、株式による運用を行わないことを明確に示し、こうした税負担を軽減しようとしたものである。

ところが、その後、積立実年長期傷害保険のような超長期の商品（積立期間が10年以上30年以下）が発売され、株式のように長期的に含みが形成される投資対象が必要になったことから、株式による運用も可能な特別勘定を設定するようになった。積立保険では、積立保険料の運用益の還元を契約者に約しており、この株式によって形成される含み益をどう取り扱うべきかという問題が生じてきた。

平成４年の保険審議会答申でも明らかにされているように、株式含み益には、(1) 株式の価格変動に備える部分、(2) 契約者に還元される配当財源部分、(3) 経営のバッファーとなる部分、という３つの機能が認められる[8]。

注８　保険審議会答申『新しい保険事業の在り方』66頁。

この答申では、「各社の具体的な配当方式は、最終的には各社の自由な判断に委ねられるべきもの」と前置きしつつも、配当における契約者間の公平性を確保することは極めて重要であるため、公平な配当還元を行うための基本的考え方として、契約者の保険契約期間にわたる貢献度合い（持分）を把握する、いわゆるアセット・シェア方式を導入することを提言している。

ここでいうアセット・シェア方式とは、「具体的には、① 契約者の払込保険料による株式含み益の形成や運用収益等への貢献度合いを契約者持分（アセット・シェア）として把握した上で、② 契約者に対する配当還元を当該アセット・シェアの精算として位置づけ、③ 契約消滅時にこのアセット・シェアに基づいて最終的に精算することにより契約者還元を完了させるもの」をいうとされる[9]。

注９　保険審議会答申『新しい保険事業の在り方』66頁。

アセット・シェア方式を適用するとすれば、上に記した株式含み益の機能のうち、(2)の「契約者に還元される配当財源部分」の範囲を決定する必要があるが、現在のところ、株式含み益を３つの機能に配分する合理的な方法が確立しているとはいえず、今後の課題となっている。

Ⅳ　配当調整（平衡）準備金

積立資産から生じる運用益は、毎年の予定利息に充てられるほか、契約者に対する配当として還元されるが、資産の貸倒れによる填補損（間接償却を含む）などについては、すべて損失が発生した年度において運用成果のマイナス項目として処理

することになっている[10]。したがって、これらの信用リスク等が顕在化して多額の填補損等が計上される年度においては運用成果が減少し、契約者配当が大幅に減少することもありうる。

注10　有価証券は、現在、原価法による評価を行っているため、価格変動リスク（評価損）は顕在化しない。ただし、これは特別勘定の上だけで、会社の帳簿上は、簿価分離されていないので、低価法によって管理されている。

しかしながら、これらのリスクは、すでに過去から潜在的に存在していたものとも考えられるため、発生した年度の契約者の負担とするのは必ずしも適当ではない。そこで、毎年の運用成果の中からその一部を積み立てておき、貸倒れ等が顕在化した年度にはこれを取り崩して、その期の運用成果の大幅な減少を避けることが考えられる。

この点について、保険経理小委員会報告では、「損害保険会社においても、配当水準の安定性や継続性に配慮するため、実現したキャピタル・ゲインの一部を留保できる仕組みを設ける必要」があることを指摘していた。留保する財源を、小委員会のように、キャピタル・ゲインに限定するのがよいか、インカム・ゲインも含めた運用益全体とするのがよいか、あるいは、どの程度の規模の配当調整（平衡）準備金とすべきか、その積立・取崩し基準をどう定めるかなどの詳細は、今後の課題である。

（使用文献目録）

日本損害保険協会業務開発室「超長期の積立型商品（損保）の契約者配当について」平成２年11月

竹内昭夫編『保険業法の在り方』有斐閣、平成４年

保険審議会答申『新しい保険事業の在り方』平成４年６月

保険審議会総合部会保険経理小委員会『保険経理の見直し及びディスクロージャーの整備について』平成３年４月

保険毎日新聞社『積立生活総合保険の解説』平成２年
安田火災海上保険株式会社『積立保険の概要』平成３年８月

第３章　積立保険の財務内容のディスクロージャー

斎藤　昭一
山腰　直人

Ⅰ　損害保険株式会社の財務諸表の仕組み及びディスクロージャー

1　損害保険会計の特徴

わが国の損害保険株式会社の財務会計は基本的には一般の企業と同様、商法、証券取引法等の法令に準拠し、また企業会計原則の考え方に基づくものであるが、損害保険事業が、一般企業の売上高に相当する保険料の発生が先行し、売上原価に相当する保険金が保険料計上後にかなり遅れて確定するという特殊性を有し、また公共的色彩の強い事業であることからその財務の健全性を確保する必要があるため、保険業法及び同法施行規則において「計算」に関する特別な規定が設けられている。加えて銀行局長通達により、更に具体的な取扱いが定められている。これらのうち主なものは次のとおりである。

(1) 計算書類の提出と閲覧・交付

① 毎年３月末日においてその帳簿を閉鎖し、定時株主総会終結の後遅滞なく、貸借対照表、事業報告書及び損益計算書並びに利益処分又は損失処理に関する決議書を主務大臣に提出することを要する（保険業法第82条第１項）。

② 保険契約者、被保険者又は保険金額を受け取るべき者は会社の定時総会終結の後その営業時間内に、上記①に掲げる書類の閲覧を求め又は定款もしくは保険約款に定めた費用を支払ってその謄本もしくは抄本の交付を求めることができる（保険業法第83条）。

(2) 保険業法第86条準備金

① 財産評価益(保険業法第84条の準備金として積み立てるべき金額を除く)、財産売却益の合計額が財産評価損、財産売却損の合計額を超えるときは、その差額を準備金として積み立てること。ただし主務大臣の認可を受けその全部又は一部を積み立てないことができる（保険業法第86条）。

② 保険業法第86条の準備金は欠損を填補するため、又は財産評価損もしくは財産売却損が財産評価益（保険業法第84条の準備金として積み立てるべき利益を除く）

もしくは財産売却益を超えるとき、つまり、事業年度の正味評価売却損益が損失となったとき、これを填補するために取り崩すことができるが、その他の目的のために取り崩す場合には、主務大臣の認可を受けることを要する（保険業法第87条）。

(3) 保険業法第84条による評価益

① 保険会社はその所有する取引所の相場のある株式の時価がその取得価額を超える場合には、商法285条の６の規定（株式についてはその取得価額を附すことを要する。）にかかわらず、主務大臣の認可を受け当該株式に取得価額を超え時価を超えない価額を附すことができる（保険業法第84条第１項）。

② 上記の規定により計上した評価益は、命令をもって定める保険契約者のための準備金として積み立てることを要する（保険業法第84条第２項）。

③ 保険業法第84条は保険事業の相互扶助的特質に照らし、保険契約者への含み益の公平な還元を可能とすべく主として相互会社を念頭に設けられた規定である。しかしながら、この規定に基づく評価益は未実現利益であり、その計上の当否は個別の事情によるものであることから評価換については主務大臣の認可を受けることとして慎重な制度運用が行われてきている。すなわち資産の評価・償却については統一経理基準においてその具体的な取扱いが定められ、このなかで、取引所に上場されている有価証券（子会社株式を除く。）の評価は低価法により行うこととされており、保険業法第84条による評価益の計上は通常は行われておらず、また損害保険会社においてこれが計上された例はない。

(4) 責任準備金

① 毎決算期に保険契約の種類に従い、保険契約者のための準備金として責任準備金を積み立て、これを特に設けた帳簿に記載することを要する（保険業法第88条）。

② 責任準備金は損害保険会社の負債の大宗を占めるものであり、決算日以後において発生する保険事故、その他保険契約上の債務に備えて積み立てるものである。損害保険会社において積み立てられている責任準備金には次のようなものがある。

普通責任準備金

異常危険準備金

払戻積立金

契約者配当準備金

原子力保険の危険準備金

地震保険の危険準備金

自賠責保険の責任準備金

これらは保険業法施行規則第33条乃至第35条及び第37条の規定並びに保険種類毎に認可を受けた責任準備金算出方法書の規定に基づき算出されている。

③ 上記の普通責任準備金は、必ずしも一般化していない用語であるが、初年度収支残又は未経過保険料のいずれか大きい金額を積み立てることになっている。又、上記の７つの責任準備金のうち、異常危険準備金、原子力保険の危険準備金、地震保険の危険準備金を「異常危険準備金」、その他を「義務積立金」と称するのが一般的である。

(5) 支払備金

① 毎決算期に保険契約者のために次の金額を積み立てることを要する（保険業法施行規則第28条）。

ア．保険金、返戻金又は保険契約による配当金として支払うべき金額が確定しているが期末現在未払いのもの

イ．すでに生じた事由により支払義務があることは認められるが、支払うべき金額が未確定の保険金、返戻金、保険契約による配当金の支払見込額

ウ．保険金、返戻金又は保険契約による配当金に関して訴訟繋属中のものが有る場合のその金額

② 支払備金は既に発生した保険契約上の債務で未だ履行されていないものを表す負債項目である。ただし、損害保険会社においては、返戻金、配当金は期中において発生主義で計上され、このうち未払いのものは未払金として処理されているので、保険金に係る未払債務のみが支払備金として取扱われている。

③ 支払備金は既に保険会社に報告されたものに係るものと未だ報告されていないものに分けられる。前者は保険業法施行規則第28条が積み立てを義務づけているものであり、一般に「普通備金」と称されている。普通備金は個別の案件毎に１件ずつ評価され積み立てられる。

後者は統一経理基準がその積立方法を示している支払備金であり、「既発生未報告損害」又は「I.B.N.R.（Incurred But Not Reported の略）」と称されている。このI.B.N.R.については個別に支払額を見積もることが不可能であるため、統一経理基準において定められた所定の算式により一括して支払額を見積もっている。

2　損害保険会社の財務諸表

損害保険会社（相互会社を含む。）が保険業法第82条に基づき作成する貸借対照表・損益計算書についてはその様式が保険業法施行規則別記書式第８号及び第９号において定められている（第１表及び第２表参照）。また、商法第281条の規定（相互会社が保険業法第67条の規定により準用する場合も含む。）に基づく貸借対照表・損益計算書及び証券取引法の規定に基づく財務書類における貸借対照表・損益計算書についても、それぞれ計算書類規則の特例に関する省令第４条及び財務諸表等規則第２条において、保険業法施行規則の様式により作成することとされている。

(1) 財務諸表の特徴

損害保険会社の財務諸表に記載される取引科目（勘定科目）にはその事業の特殊性から一般企業にはみられない特殊で難解なものが多い。例えば、貸借対照表に関しては、再保険貸（借）、共同保険貸（借）、代理店貸（借）、保険業法第86条準備金等である。また、一般企業の財務諸表の記載方法に比べて次のような特徴がある。

① 資産の部では流動資産、固定資産、繰延資産の区分、負債の部では流動負債、固定負債の区分が設けられていない。

② 貸倒引当金は資産から控除する方式ではなく、負債の部に計上する方式をとっている。

③ 有価証券に係る損益（売却損益、評価損）が保険業法第86条準備金の繰入額（又は取崩額）の計算対象外とされる場合も含めて、86条準備金に係る損益として特別損益に表示されている。

④ 経常損益が事業損益と事業外損益に区分されている。この事業損益と事業外損

（第１表）

貸借対照表

（単位：百万円）

科目	金額	科目	金額
（資産の部）		（負債の部）	
現金及び預貯金		保険契約準備金	
現金		支払備金	
預貯金		責任準備金	
コールローン		保険事業借	
買入金銭債権		共同保険借	
金銭の信託		再保険借	
有価証券		外国再保険借	
国債		代理業務借	
地方債		その他負債	
社債		借入金	
株式		未払法人税等	
外国証券		預り金	
その他の証券		前受収益	
貸付有価証券		未払金	
貸付金		仮受金	
保険約款貸付		先物取引差金勘定	
一般貸付		借入有価証券	
不動産及び動産		その他の負債	
土地		貸倒引当金	
建物		退職給与引当金	
動産		保険業法第86条準備金	
建設仮勘定		負債の部合計	
保険事業費		（資本の部）	
未収保険料		資本金	
代理店貸		法定準備金	
外国代理店貸		資本準備金	
共同保険貸		利益準備金	
再保険貸		剰余金（又は欠損金）	
外国再保険貸		任意積立金	
代理業務貸		・・・・・	
その他資産		当期未処分利益金	
未収金		（又は当期未処理損失金）	
未収収益		当期利益	
預託金		（又は当期損失）	
地震保険預託金			
仮払金			
先物取引差入証拠金			
先物取引差金勘定			
その他の資産		資本の部合計	
資産の部合計		負債及び資本の部合計	

損　益　計　算　書

（第２表）

（単位：百万円）

区分		科目	金額	
経常損益の部	事業損益	事業収入		××× ×××
		事業正味収入保険料	×××	
		事業収入保険料	×××	×××
		積立保険料等運用益		×××
		事業費用		×××
		保険金	×××	
		保険金等	×××	×××
		保険調査費及び業務費	×××	
		保険金等支払費用	×××	
		再保険収入	×××	
		再保険料	×××	
		再保険金等	×××	
		再保険返戻金	×××	×××
		再保険料積立金		×××
		再保険契約者配当準備金繰入		×××
		再保険他社支払備金繰入		×××
		再保険収入期間責任準備金繰入		×××
		保険金等支払引当金繰入		×××
		事業収益		×××
		事業費用		×××
		事業損益（又は事業損失）		×××
	事業外損益	事業外収益		×××
		受取利息及び配当金		×××
		有価証券利息		×××
		貸付金利息		×××
		預貯金利息		×××
		受取保険金		×××
		受取賠償金		×××
		受取再保険金		×××
		為替差益		×××
		投資有価証券償還益		×××
		貸倒引当金戻入		×××
		退職給付引当金繰入		×××
		事業外費用		×××
		支払利息		×××
		社債利息		×××
		借入金利息		×××
		支払保険料		×××
		社債発行費償却		×××
		投資有価証券償還損		×××
		事業外損益（又は事業外損失）		×××
	経常損益（又は経常損失）			×××
特別損益の部		特別利益		×××
		固定資産売却益		×××
		投資有価証券売却益		×××
		土地売却益		×××
		特別法上の準備金等戻入額		×××
		特別利益		×××
		特別損失		×××
		固定資産売却損		×××
		投資有価証券売却損		×××
		土地売却損		×××
		特別法上の準備金等繰入額		×××
		特別損失		×××
税引前当期利益（又は当期損失）				×××
法人税及び住民税額				×××
当期利益（又は当期損失）				×××
当期未処理損失（又は当期未処理利益）				×××
繰越利益積立金（又は前期繰越利益金）				×××
当期末処分利益（又は当期末処理損失）				×××

益の区分は一般企業の営業損益と営業外損益の区分とは内容が異なっている。

⑤　減価償却費、退職給与引当金繰入額、貸倒引当金繰入額、税金が事業外費用に表示されている。

(2) 損益計算の基本的仕組み

損害保険会社の損益計算、特に事業損益計算は勘定科目が独特のものであるうえに、積立保険、自賠責保険、地震保険のような特殊な損益計算の仕組みを持つものと一体で表されるために難解なものとなっている。

損益計算書については上記の保険業法施行規則に定めるものとは別に、株式公開企業である場合には証券取引所に決算短信を作成提出することになっているが、この決算短信において「収支の状況」として公表される正味ベースの様式によるものがある（第３表参照）。この正味ベースの様式によって、一般の補償型保険に係る損益計算の基本的仕組みを示すと次のように比較的単純である。

正味収入保険料	(イ)
－ 正味支払保険金	(ロ)
－ 正味事業費	(ハ)
＋ その他事業収支	(ニ)
－ 支払備金積増額	(ホ)
－ 責任準備金積増額	
（普通責任準備金積増額）	(ヘ)
（異常危険準備金積増額）	(ト)
＝ 事業利益	

また、正味収入保険料から普通責任準備金積増額を控除したものは既経過保険料、正味支払保険金に支払備金積増額を加えたものは発生損害額と呼ばれているが、これらの項目を用いれば次のようにさらに簡単な形に表される。

既経過保険料	(イ)－(ヘ)
－ 発生損害額	(ロ)＋(ホ)

（第３表）

平成　　年度損益状況の対前期比較

（単位：百万円；△印減）

科目	年度	平成　年度（第　期）	平成　年度（第　期）	比較増減	増減率
	元受保険料（含む収入積立保険料） （元受保険料）				%
経常損益 事業損益	正味収入保険料（＋） 正味支払保険金（－） 正味事業費（－） 営業収支残高				
経常損益 事業損益	収入積立保険料（＋） 積立保険料等運用益（＋） 満期返戻金及び保険契約者配当金（－） その他事業収支（＋） 支払備金繰入額（－） 責任準備金繰入額（－） 事業利益				
経常損益 事業外損益	利息及び配当金収入（＋） 税金（－） 減価償却費（－） 諸引当金繰入額（－） その他収支（＋） 事業外利益				
経常損益	経常利益				
特別損益	有価証券売却損益（＋） 不動産動産等売却損益（＋） 有価証券評価損（－） 不動産動産等評価損（－） 保険業法第86条準備金繰入額（－） その他特別損益（＋） 特別損益				
	税引前当期利益 法人税及び法人住民税額（－） 当期利益				
	前期繰越利益金（＋） 当期末処分利益金				
諸比率	損害率 事業費率 営業収支残高率	%	%		
諸比率	運用資産利回り				

－ 正味事業費	(ハ)
＋ その他事業収支	(ニ)
－ 異常危険準備金積増額	(ト)
＝ 事業利益	

3　財務諸表のディスクロージャー

損害保険会社の財務諸表については、先ず一般の株式会社と同様に下記の法規によって開示されている。

① 商法第282条による計算書類の本店及び支店での備置

② 証券取引法第24条による有価証券報告書の提出

③ 決算短信の提出

次に、損害保険会社固有のものとして下記のディスクロージャー（企業内容の開示）が行われている。

④ 保険業法第83条による契約者、被保険者、保険金額を受け取るべき者への開示

⑤ 業界で自主的に定めた開示基準による任意ディスクロージャー誌の公表

⑥『インシュアランス』統計号、保険年鑑等における詳細な財務データの公表

II　財務諸表における積立保険の表示

1　損益計算書

(1) 保険料の区分

積立保険の保険料は、保険金の支払、事業費の支出に充てられる補償保険料（危険保険料及び付加保険料）と満期返戻金の支払いに充てられる積立保険料に分けることができる。損害保険会社の損益計算においては、この両者に係る損益計算は区分して取扱われる。

前者に係る損益計算は一般の補償型の保険と同様に、上記Ⅰで述べた方法により行われるのに対し、後者に係る損益計算はこれとは異なる仕組みをとっており、以下その概略を説明する。

(2) 積立保険の損益計算

まず積立保険料に関する会計上の取引として次のものが挙げられる。

(イ) 契約者からの積立保険料の受取り

(ロ) 積立保険料の運用による運用益の受取り

(ハ) 決算における責任準備金（払戻積立金・契約者配当準備金）の積立・取崩し

(ニ) 満期時における満期返戻金・契約者配当金の支払い

上記のうち、(イ)(ハ)(ニ) は事業損益計算に属する取引として取扱われ、その損益計算は次のように行われる。

収入積立保険料
－満期返戻金
－契約者配当金
＋積立保険料等運用益
－責任準備金繰入（繰入取崩相殺後）
＝事業利益（＝0）

昭和56年度までは「積立保険料等運用益」という勘定科目が設けられていなかったため、事業利益は積立保険料等運用益相当額すなわち、契約者のために責任準備金に積み立てた運用益（予定利息及び契約者配当準備金繰入額）相当額だけ常にマイナスとなっていた。

しかしながら、積立保険が増加するとともにその影響額が無視しえなくなり、この点を改めるために昭和57年度より「積立保険料等運用益」が設けられ、当該科目に計上した金額と同額を事業外損益の「利息及び配当金収入」から控除（積立保険料を運用して得た運用益相当額はこの勘定科目に含まれているので）する現在の方式に改められた。

積立保険料の運用による運用益については、一般の補償型等の保険料との合同運用であったことから他の保険種目の資金から生ずる運用益と区分して認識することができず、事業外損益の取引としてこれらと一体で処理していたが、責任準備金に積み立てる運用益相当額を「利息及び配当金収入」から「積立保険料等運用益」に振替えることにより事業損益はより的確に表示されることになったということがで

きる。

(3) 計算事例

積立保険料に関する損益計算は実際にディスクローズされた平成４年度の損益計算書（安田火災の現状1992年度版 p.50)から次のようにして読み取ることができる。

	損益計算書	うち積立保険料に係る部分
収入積立保険料	２７９，８２０	→２７９，８２０
・・・・		
積立保険料等運用益	１０４，３２１	９３，５０９（注１）
・・・・		
満期返戻金・契約者配当金	３７５，３７８	→３７５，３７８
・・・・		
責任準備金繰入額	１３，０７０	（－）２，０４９（注２）
事業利益	３，９３２	０

（注１） 「積立保険料等運用益」は自賠責保険及び地震保険に係る運用益も含むため積立保険料に係る全額を直接把握することはできないが、これとは別に公表されている『インシュアランス』統計号等から把握することが可能である。また上記関係式から逆算で求めることも可能である。

（注２） 「長期性資産」（安田火災の現状 p.52）の減少額に一致する。

(4) 積立保険の損益計算の問題点

積立保険料に係る損益計算は上記のような仕組みで行われているが、次のような点が問題点として指摘することができる。

一つは「積立保険料等運用益」相当額を「利息及び配当金収入」から控除している点である。

このような方式が採用された昭和57年度においては契約者配当はすべてインカム配当原則に従っており、その当時は問題がなかったものであるが、昭和61年度に発

売された特別勘定商品においてはキャピタルゲイン（有価証券売却益等）も契約者配当の原資に充てることとされた。それにもかかわらず、依然として従前の表示方法を継続しているため、キャピタルゲインを契約者配当に充てた場合であっても積立保険料等運用益はインカムゲイン（受取配当金、受取利息等）から控除して表示しているので、「利息及び配当金収入」が過少になるという問題が生じている。

しかも、平成元年度から損害保険会社のキャピタルゲインは保険業法第86条準備金繰入額との対応を図る目的で特別損益として表示されることとされたため、経常利益と特別利益の区別が混然としているという問題も加わっている。

もう一つは、ディスクロージャーの観点から現在の「積立保険料等運用益」ではなく自賠責保険及び地震保険に係る運用益を除いた積立保険料の運用による運用益を表示すべきではないかという問題である。

たしかに積立保険料が合同運用されている場合、現行の処理方法以外適当な方法はないと思われるが、特別勘定の場合は運用益の実額が把握できるのでこれを表示すべきではないかと考えられる。

これらの問題はいずれも現行の特別勘定が管理会計上で区分経理されているという仕組みに関連するものであり、次節において更に検討を加えることとする。

2　貸借対照表

(1) 積立保険の運用資産

積立保険料に係る資産及び負債、すなわち積立保険料の運用資産及び払戻積立金・契約者配当準備金は貸借対照表上、他の資産及び負債と区分されることなく一体で表示されている。

積立保険料の運用資産は、従来他の資産と合同運用されてきたため区分されておらず、また昭和61年に導入された特別勘定についても保険契約上明示されたものでないこと、当該資産について保険業法第84条第１項の評価換えを行うものではないことを理由に区分表示ないし注記は行われていない。（注３）

（注３）　保険業法施行規則別記書式第８号（記載上の注意）１(9) において「保険業法施行規則第11条第２項に規定する特別勘定の資産及び負債の額。」を

貸借対照表に注記することとされている。ただし「事業方法書において当該特別勘定の資産につき、保険業法第84条第１項の規定による評価換えをしないこととしているときはこの限りでない。」とされている。

(2) 払戻積立金・契約者配当準備金

一方、払戻積立金・契約者配当準備金については責任準備金算出方法に基づき算出され、明確に把握されているが貸借対照表上は区分して表示されていない。

なお、有価証券報告書においては平成２年度以降、任意ディスクロージャー誌においては平成元年度以降、積立保険の保有契約に係る収入積立保険料とその運用益の累計残高相当額（払戻積立金・契約者配当準備金相当額と同額）が「長期性資産」として開示されている。

III　特別勘定の経理とディスクロージャー

1　損害保険会社の特別勘定に関する規定

特別勘定の経理上の取扱いについては、保険業法施行規則並びに同規則に基づいて特別勘定を設定した保険商品の事業方法書において、以下の規定が設けられている。

(1) 保険業法施行規則による規定

特別勘定については保険業法施行規則において次のように規定されている。

第11条第２項　保険会社ガ保険契約ニ付之ニ対スル責任準備金ノ金額ニ相当スル財産ノ全部又ハ一部ヲ其ノ他ノ財産ト分別シテ利用スル為ノ特別ノ勘定（以下特別勘定ト称ス）ヲ設ケントスルトキハ前項各号ニ定ムル事項ノ外事業方法書ニ左ノ事項ヲ定ムルコトヲ要ス

一　特別勘定ヲ設ケントスル保険契約

二　当該特別勘定ニ属スル財産ノ種類及評価ノ方法

第18条第２項　特別勘定ニ属スル財産ニ付テハ他ノ特別勘定ニ属スル財産ニ係ル経理及其ノ他ノ財産ニ係ル経理ト区分シテ経理シ且之ヲ特ニ設ケタル帳簿ニ記載スルコトヲ要ス

第18条第３項　前項ノ場合ニ於テハ大蔵大臣ノ認可ヲ受ケ金銭ヲ他ノ勘定ニ振替ヘル場合ヲ除クノ外財産ヲ他ノ勘定ニ振替ヘルコトヲ得ズ

第19条第３項　保険会社ガ保険契約ニ付特別勘定ヲ設ケタル場合ニ於テ第一項ニ規定スル場合ヲ計算スルトキハ総資産ヨリ特別勘定ニ属スル財産ノ総額ヲ控除シ且第一項各号ノ方法ニ依リ利用スル金額ヨリ特別勘定ニ属スル当該各号ノ方法ニ依リ利用スル金額ヲ夫々控除ス

第19条第４項　保険会社ガ特別勘定ニ属スル財産ヲ利用スルニハ第一項規定ニ拘ラズ各特別勘定ニ属スル財産ノ総額ニ対シ大蔵大臣ノ別ニ定ムル割合ヲ超ユルコトヲ得ズ

(2) 事業方法書における規定

さらに、保険業法施行規則の規定を受けて特別勘定を設けた保険商品の事業方法書において次のような規定がおかれている（例：積立生活総合保険事業方法書）。

第33条　当会社は、特別勘定財産運用細則（別表４）により、積立型基本特約付帯契約の積立保険料および積立保険料の運用益ならびに満期返れい金および契約者配当金を分割して支払う契約の未払分割金および未払分割金の運用益に相当する財産を、当会社のその他の財産と区分して利用する特別勘定（第１号）を設ける。

第34条　特別勘定に属する財産の種類は、下記各号以外のものとする。　（注４）

(1) 株式および出資（外国法人または人格のない社団などにかかわるものを除く。）

(2) 証券投資信託（公社債投資信託および法人税法第２条第28号（定義）に規定する外国の信託を除く。）

２．特別勘定に属する財産の評価方法は、原価法とし、保険業法施行規則第18条第２項に定める「特に設けたる帳簿」にその評価額を記載するものとする。

ただし、当会社の会計帳簿は他の特別勘定財産およびその他の財産と合算し、取引所の相場がある有価証券については低価法、それ以外の財産については原価法をとるものとする。

（注４）　株式での運用が可能な特別勘定についてはこの第１項の規定の代わりに次の規定が設けられている。「特別勘定に属する財産の種類は、保険業法施行規則および財産利用方法書に定めるものに限るものとする。」

2　特別勘定の経理の特色

(1) 区分経理

保険業法施行規則第18条第２項、第３項に規定されるとおり、積立保険に係る資産については、特別の勘定を設け、他の財産と区分して経理することを原則とし、大蔵大臣の認可を受けた場合を除き、財産を他の勘定に振替えることが禁じられている。

これは、積立資産の運用実績を正確に把握するために設けられた規定であり、資産を分別管理することにより契約者間の公平性を確保することを目的としている。

(2) 原価法による評価

特別勘定における財産の評価は、原価法によることとされている。（事業方法書第34条第２項前段）

これは、運用成績の把握にあたり、財産の評価損益を算入しないこと及び他の財産との簿価通算（注５）を行わないことを意味しており、その主たる理由は以下のとおりである。

① 保有債券の市場価値は、市場金利の変化の影響を受けて変動するが、これは金利変動に伴う当該債券の残存期間の金利差が、いわば前倒しで現在の債券価額に反映されるためであり、特別勘定に属する財産の評価を低価法により行うと、運用収益の契約者への還元において公平性を損なう結果を招くことがあるため。

② 特別勘定財産と他の勘定の財産との間で簿価通算を行うと、特別勘定財産の運用成果が正しく把握されないため。

（注５） 簿価通算

既に保有している資産と同一銘柄の資産を新規取得したとき、既保有銘柄と合算してその平均価額をもって帳簿価額とするもの。

（例）既保有証券	@100円	×	10単位	＝	1,000円
新規取得証券	@200円	×	10単位	＝	2,000円
新規取得後取得価額（簿価）	@150円	×	20単位	＝	3,000円

⇩

簿価通算後単位当り簿価

(3) 会社の会計帳簿上の取扱い

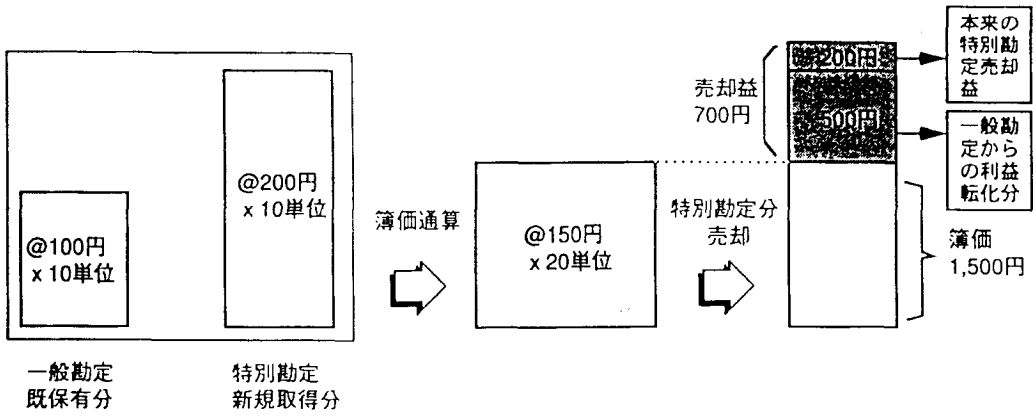
上記の通り、特別勘定自体の資産評価は原価法によることとされているが、一方で事業方法書第34条第２項後段の規定では、会社の会計帳簿上の価額は、特別勘定に属する資産も他の財産と合算（簿価通算）した上で、低価法または原価法で評価するものとしている。

このため、特別勘定を他の財産と区分して評価する同項前段の規定は、あくまで同勘定の運用実績の実態を把握する上での評価原則と位置付けられ、会社の財務会

計上の取扱いとしては、他の財産と合算されるため、自ずと財務会計上の表示とは異なる結果を招くこととなる。

例えば、上記（注５）の例でいえば、特別勘定で200円で新規取得した証券10単位を220円に値上がりしたときに売却すれば、（220円－200円）×10単位＝200円の売却益が生じるが、財務会計上は簿価分離されておらず、簿価通算されている関係上、（220円－150円）×10単位＝700円の売却益が計上されることになる。結果として、他の勘定の簿価上昇分が特別勘定の利益に転化してしまうこととなり、勘定間の運用成績の歪みを招くことになる。

この問題を回避するため、特別勘定枠内の経理は、財務会計とは別に事業方法書第34条第２項前段による原価法による評価に基づくものとされているのである。



3　現行経理方法の問題点

以上のような現行特別勘定の経理上の取扱いは、その評価基準の問題を始めとして、今後のディスクロージャーを考える上でいくつかの検討すべき課題を有している。

(1) 財務会計との二重管理の問題

既にみてきたように、特別勘定財産における運用成績把握のための原価法による

簿価と、財務会計上における低価法の簿価とが二重管理となっており、実務上、煩雑で手数がかかることに加え、実態把握をする上での透明性に欠ける。

(2) 評価基準の妥当性の問題

現行の特別勘定財産の評価は、一律に原価法によることとされている。確かに、国内債券については、既述のように残存期間の金利差が現在の債券価額に反映されていることを考えると、原価法を適用することにも一定の妥当性が認められる。しかし株式あるいは外国債券のように価額の回復が必ずしも約束されていないものについてまで原価法を適用することの妥当性には疑問が残る。

例えば、これらの資産について多額の含み損を抱えたままの状態で契約者配当が実施されるとすれば、契約者間の公平性と経理の健全性の面から問題が生じる。

もっとも、原価法に代えて低価法を適用し、逆に多額の含み益が滞留する結果となっても、公平性の観点からはこれまた問題が残る。従って、契約者間の公平性を期するためには、これらの含み損益の取扱いについて、その実現のルールを明確にさせていくことが必要と考えられる。

(3) 予定利子に係わる問題

現在の積立保険商品は、予定利子を保証している。「予定」とはいえ、満期返戻金の計算基礎となっているため、損害保険会社としては契約上の債務である。したがって、区分経理された資産の運用益が、万一、予定利子に満たなかった場合でも、予定利子分の還元という契約上の債務が履行されなければならない。この結果、不足分を他の勘定から補填することを余儀なくされることとなり、そのときにはもはや区分経理の意義自体が失われることになる。

このことは、すなわち区分経理と一定の利回りの保証とは完全には両立しないことを意味する。この問題を回避するためには、予定利率自体を極めて低い水準に設定するか、あるいは勘定内になんらかの準備金（特別留保金）を設ける等の実務上の手立てを講ずる必要がある。

4　ディスクロージャーのための条件整備

損害保険会社の特別勘定については現在特段のディスクロージャーは行われていない。しかしながら、平成２年６月の保険審議会総合部会報告において「区分経理、

特別勘定の設定による資産、負債及び損益の分別管理は、契約者間の公平性確保、事業の効率化及び競争促進などの面で必要不可欠の制度であり、また、ディスクロージャー推進の面でも重要と思われる。」との指摘があり、その後平成３年４月の保険経理小委員会報告においては「特に、貸借対照表などからは把握しにくいソルベンシー情報及び一般勘定・特別勘定の区分情報についても充実する必要があろう。」、平成４年６月の保険審議会答申においては「区分経理及び特別勘定の導入・活用並びにディスクロージャーの拡充によって、保険料率の認可制、配当の承認制など、現行の諸規制を緩和するための前提が整備されることにもなると考えられる。」と言及されている。

このような状況を踏まえ、今後損害保険会社の特別勘定のディスクロージャーが検討される場合において考慮されるべき論点について付言しておきたい。

もともと、積立保険の場合は、金融商品としての側面が強い商品の特性上、契約者にとっては将来還元される運用益に対する期待が大きな購入動機となっている。このため、将来の配当に関する予想を知る上で、契約期間の途中における運用状況に関する情報の提供が重要な関心の所在を構成しているものと考えられる。

この点に関し、現在の情報開示は損益計算書における「積立保険料等運用益」という勘定科目において一応なされているものの、この勘定には積立保険以外に、自賠責保険並びに地震保険の運用益も混入されており、積立保険に関する運用益だけの情報とはなっていない。

さらに加えて、積立保険が合同運用されている場合はともかく、特別勘定を設定し財産が区分経理されているものについては、その運用実績の把握が個々の特別勘定毎に本来はできるにも拘わらず開示情報としては提供されていない。

この問題は、帰するところ現在の特別勘定の経理方法が内部管理会計上の処理と財務会計上の処理との整合性がとれていない点に存するものと考えられる。以下、その問題について若干の考察を加え、今後のディスクロージャー促進のための条件について言及したい。

まず、特別勘定資産の評価基準自体の問題に関しては、３(2)で指摘したとおり、その運用成績を把握する上で原価法、低価法いずれを適用するのがより妥当であるか検討を加える必要はあるものの、財務会計上の表示という点では、結果的に採用

した評価基準に準拠して行うことで特段の問題は生じない。

より本質的な問題は、「特別勘定の経理の特色」で述べたとおり、損害保険会社の特別勘定は、他の財産と区分して経理することを原則とし、勘定間の財産の振替が禁じられているが、その評価基準は、特別勘定自体は他の勘定との簿価通算を行わずに、運用成績を正しく認識することを求められている一方で、財務会計上の取扱いとしては、他の財産と合算（簿価通算）して行うことが要求されている点である。

この結果、特別勘定の経理は、実務上、財務会計上の扱いとは異なるルールにより行われることとなり、このことが特別勘定のディスクロージャーを難しくさせている背景となっている。すなわち、片や特別勘定の資産評価は簿価分離・原価法であり、片や財務会計上は簿価通算・低価法（または原価法）と二元的な取扱いとなっている。

このため、特別勘定のディスクローズをどちらのベースで開示するにしても問題が生じてしまう。つまり、仮に特別勘定の収支計算に合わせて簿価分離・原価法ベースのものを開示すれば、公表財務諸表との整合性を欠くことになるし、逆に、財務会計上のデータからは分別資産の正しい運用実績等の情報を提供し難いことになる。

端的にいえば、簿価分離、簿価通算という問題を通じて、運用実績の正確なディスクロージャーと公表財務諸表の基礎となる財務会計上の取扱いが異なるルールで運用されているという構造上の問題である。

このような二元的な取扱いを余儀なくされている原因には、損害保険会社の特別勘定に属する財産の評価について、法人税法上簿価分離が認められなかったことが背景にある点も否めない。

いずれにせよ、以上を総合して考えると、この二元的な取扱いを見直す方向での検討を進めるにあたっては、具体的には財務会計の枠組みにおいても特別勘定資産をその他の財産と簿価分離させることにより、内部的な管理会計上の処理と、財務会計との一元化を図ることが必要で、この点が特別勘定の透明性を確保し、契約者にとって有用なディスクロージャーをすすめる上での基盤整備のポイントであろうと考える。そのためには、この簿価分離の問題に対する制度的な見直しが今後不可

欠となろう。

第４章　契約（商品）内容のディスクロージャー

江頭　憲治郎

Ⅰ　はじめに

損害保険契約（損害保険会社の販売する「傷害保険」契約を含む。以下同じ）において、「契約（商品）内容のディスクロージャー」を論ずる場合、積立保険以外の契約については、約款上定められた「保険事故」が何か、「免責事由」が何かといった、保険金支払の可否に関係する契約内容を契約者に対しわかりやすくディスクローズすることに、ほとんど問題は尽きていると思われる[1]。積立保険の場合にも、補償部分に関し、保険事故の範囲等のディスクロージャーが必要なことに変わりない。

一方、積立保険の「契約（商品）内容」が通常の損害保険と異なる点は、保険料に関し「積立部分」が存在することである。したがって、積立保険の「契約（商品）内容のディスクロージャー」に特有の問題は、その部分に関するディスクロージャーということになろう。

積立部分に関し、「契約（商品）内容のディスクロージャー」という観点から論ずべき問題は、大別して二点あるように思われる。第一は、「契約者の負担するコスト」の開示という観点である。第二は、「積立保険料の運用方針」の開示という観点である。

1．裁判例においてこの問題が争われた例として、損害保険代理店による運転者年齢26歳未満不担保特約の説明の仕方が問題となった、東京地判昭和57・３・25判タ473号243頁、東京高判昭和57・11・30判タ490号152頁、東京地八王子支判平成２・５・25判時1358号138頁、東京高判平成３・６・６判時1443号146頁参照。

保険金の支払事由以外の事項で、「契約（商品）内容のディスクロージャー」が問題となる事項があるとすれば、保険料の一時払い・分割払の各表示、解約の処理の開示等、保険契約に限らず消費者取引で一般に問題となるディスクロージャー事項であろう。

II　契約者の負担するコストの開示

1　「契約者の負担するコスト」の多義性

積立保険以外の損害保険契約では、契約者が支払う営業保険料の全額が、損害保険会社から補償を受けるために契約者が負担するコストであると考えてよかろう。その額は、契約時に確定している。

ところが積立保険の場合、営業保険料中には、全損失効にならない限り、満期返戻金（または解約返戻金）および契約者配当金として契約者に戻ってくる積立部分が存在する。しかも契約者配当金の額が契約時には不確定であるため、積立保険契約では、補償を受けるため契約者が負担するコストの額が、契約時には不確定である。この点で、積立保険は、生命保険の場合[2]に近い。もっとも、この意味での「契約者の負担するコスト」の開示は、「契約者配当の予測」のディスクロージャーの問題として、第５章で取り扱われるので（第５章「契約者配当の実績と予測のディスクロージャー」参照）、本章では取り扱わない。

第二に、積立保険の場合、保険期間中に全損失効が生ずれば、満期返戻金・契約者配当金が支払われない。つまり全損の場合を考えると、契約者は、積立保険でなく通常の損害保険を購入した方が、安い保険料で補償を受けられる。いいかえると、全損の補償のための保険料（コスト）が、積立保険の場合、「積立特約保険料」相当額だけ通常の損害保険より高い点に、積立保険契約の一つの特色がある。

第三に、契約者が支払う営業保険料と積立保険料の運用益の総額から控除される金額（経費、手数料）を指して「契約者の負担するコスト」と呼ぶこともできよう。通常の損害保険と比較した場合、積立保険契約には、この意味のコストにつき、どのような特色があるか。

以下では、上記の第二および第三について、開示の観点から考えてみたい。

2　積立特約保険料の額の開示

「積立特約」（第１章　I　参照）に基づく積立保険契約の場合、営業保険料は「積立特約保険料」と「補償保険料」とに二分され、かつ、そのそれぞれが純保険

2．古瀬政敏「米英における生命保険の募集時の情報提供規制 ── コスト開示を中心に」文研論集92号139頁、148頁（1990）。

料と付加保険料とに分かれる。

積立保険の特色は、その積立特約保険料の部分にあり、補償保険料の部分にはない。なぜなら、現在の制度では、補償保険料の部分は、通常の（いわゆる「かけ捨て」の）損害保険のそれと同じ料率が使用されているからである。いいかえると、積立保険料[3] の運用成績が良いか否かのみが、積立保険の契約者が安く補償を受けられたか否かの結果を左右する。

それはともかく、現在の実務では、積立保険の契約時に契約者に対し交付される書類には、トータルの営業保険料と満期返戻金額が示されるのみで、営業保険料の内訳、すなわちその中のいくらが「補償保険料」であり、いくらが「積立特約保険料」であるかは、開示されない。

もっとも、そうした営業保険料の内訳（「補償保険料」および「積立特約保険料」の各金額）は、別段契約者に対し秘密にされているわけではない。契約時に契約者が代理店に尋ねれば、営業保険料中のいくらが「補償保険料」でいくらが「積立特約保険料」であるかを、教えるようである。また契約者は、通常の（いわゆる「かけ捨て」の）損害保険契約の保険料率と積立保険の補償保険料の料率とが同じであることを知っておれば、購入しようとする積立保険の契約と同額の補償が得られる通常の損害保険契約の保険料を調べることにより「補償保険料」の額を知りうる。加えて、当該積立保険が所得税に関する損害保険料控除の対象となるものの場合であれば、控除対象になるのは「補償保険料」の部分のみであるから、保険会社から毎年送付される控除証明書にその金額が記載されている。

現在の実務において、契約時に保険会社側から積極的に「補償保険料」の額と「積立特約保険料」の額とを開示しない理由は、それを開示すると、損害保険（のみ）を販売しているのではなく損害保険と金融（投資）商品とをセットで販売しているかのごとき外観を呈しかねない点がまずい、との考慮があるといわれている。

たしかに積立保険は、保険料の「無事故戻し」がある損害保険契約にすぎないから、その販売は、金融（投資）商品を販売しているかのごとき外観で行われるべきではない。しかし損害保険（のみ）の販売であることを前提としても、損害保険会

3．「積立特約保険料」から、それに係る付加保険料を控除した額が「積立保険料」と呼ばれ、これが一定の予定利率（現在は３％。第１章注３）で運用される。

社は、積立特約保険料の額を当初から開示すべきではないか。

その理由は、第一に、積立保険契約の保険期間中に全損失効があれば、契約者に対し満期返戻金・契約者配当金は支払われないからである。つまりこの点で「積立特約保険料」は、あくまで保険料である。いいかえると、積立保険は通常の損害保険より、全損の補償のための保険料が「積立特約保険料」相当額だけ高い商品であることを、顧客に対して開示する必要があるのではないか[4]。

第二に、営業保険料の中で補償のコストを補填するため契約者のために積立て運用される額を別に表示することは、必ずしも金融（投資）商品の販売の外観を呈するとの批判を受けるいわれはないのではないか。アメリカのいわゆるユニバーサル・ライフ保険契約では、払込保険料のうち純粋の死亡保障に当てられる「危険保険料」と積立金を構成し投資に当てられる「蓄積保険料」とを明確に分離（unbundling）して契約者に示しており、それが同保険の最大の特徴で、識者に好感をもって迎えられた点であるといわれる[5]。積立保険についても、契約者が制度につき正しい理解を持つための消費者教育を一方で伴いつつ、「補償保険料」の額と「積立特約保険料」の額とを分離して開示する方向が、本来のあるべき方向のように思われる。

3　経費等の額の開示

(1) 契約者が負担する経費等の内訳とその開示

積立保険につき、契約者が補償を受ける対価として営業保険料・積立保険料の運用益の総額から控除される金額（経費、手数料）を指して、積立保険につき契約者の負担するコストと呼ぶとすれば、その具体的内容は、①補償保険料中の純保険料部分、②付加保険料（補償保険料、積立特約保険料の双方に含まれる）、③積立保険料の運用に関し損害保険会社が取得する運用経費および報酬、の合計である。なお付加保険料は、予定社費（新契約社費および維持費）および予定代理店手数料

4．一般に保険契約の締結時には、特約保険料は別途示されるのが通例であり、「積立特約保険料」が開示されないのが異例ともいえる。

5．江頭憲治郎「変額保険・ユニバーサル保険」ジュリスト953号65頁、71頁（1990）参照。

（募集手数料および集金手数料）からなる。

イギリスには、保険契約者に対する情報開示の一環として、代理店手数料の額等経費の「内訳」の開示を強化する動きがあるといわれる[6]。わが国の積立保険の場合には、現在それがどの程度開示されているであろうか。

上記①および②の金額に関しては、第一に、補償部分が損害保険料率算出団体に関する法律（昭和23年法193号）に基づき損害保険料率算出団体（料率団体）が保険料率を算出し大蔵大臣の認可を受ける保険種類[7]の場合（いわゆる「算定会料率」の保険種類の場合）には、保険契約者、被保険者その他の利害関係人は、料率団体に対する資料の閲覧請求の手続（同法８条）により、補償部分の純保険料、付加保険料それぞれの額および付加保険料の内訳を知ることができる。すなわち積立保険の補償部分に関する限り、わが国では、保険料（契約者の負担する経費等）の内訳は、原則として開示されているのである。

第二に、積立特約保険料の部分については、現行制度の下では、それは算定会料率ではなく業法認可料率（保険１条２項４号・10条１項）であるので、それに含まれる付加保険料の額およびその内訳は、一般に開示されているわけではない。保険契約者が、積立特約保険料中の付加保険料の額（総額）を知りたいと思えば、契約時に配布される「ご契約のしおり」中の解約返戻金表から、補償保険料と合計したそのおよその額を推測するほかない。

この現状に対する評価であるが、保険契約に関し契約者が負担する経費等の「総額」から進んで、その「内訳」の開示を要求する例は、諸外国にも少ない。わが国の場合、算定会料率の保険種類については、保険会社間の競争が排除されていることの見返りとして保険料の内訳が開示されているわけで、この点の開示はむしろ進んでいるといえよう。したがって、積立保険の契約者に対するコストの開示として、今後重要なのは、契約者配当の実績・予測の開示（第５章「契約者配当の実績と予測のディスクロージャー」参照）および積立特約保険料の開示（２参照）であって、

6．古瀬・前掲注２の文献180頁、188頁参照。

7．具体的には、長期総合保険、火災保険、地震保険、傷害保険の一部である。嶋倉征雄・損害保険料率算定の基礎知識［改訂版］42頁（損害保険企画・1993）参照。

付加保険料等内訳の開示ではないように思われる[8]。

(2) 配当の決定方法に関する開示

積立保険において契約者が負担する経費、手数料の一つに、(1)の中で③としてあげた、「積立保険料の運用に関し損害保険会社が取得する運用経費および報酬」がある。それは、次の額である。

すなわち、積立型基本特約条項によれば、「毎事業年度末において積立保険料の運用益が当会社の予定した利率（・・・）に基づく運用益をこえた場合、そのこえた運用益のうち、主務大臣の認可を得た所定の方法により計算された金額を契約者配当準備金として積み立て」（同特約条項16条１項）、「積み立てた契約者配当準備金は、保険期間が満了した契約に対して、主務大臣の認可を得た所定の方法により計算した金額を契約者配当金として・・・支払います」（同特約条項16条２項）とされている。そして予定利率を超えた運用益で契約者配当準備金に入らない額が、損害保険会社の運用経費および報酬となる。

契約者としては、「主務大臣の認可を得た所定の方法」の内容がわからなければ、積立保険料の運用益が予定利率を超えた場合、そのうちいくらが契約者配当金に回るのか（いいかえれば、積立保険料の運用に関し損害保険会社が取得する運用経費および報酬が、いかに算定されるのか）がわからないわけであるが、その内容は、契約者の目にふれる書類には記載されていない。

実際には、事業方法書中の「特別勘定財産運用細則」に、「契約者配当利回りの算出（方法）」が数式の形で規定されており、その数式に従い「契約者配当準備金相当額」が算出され、残額が保険会社の運用経費・報酬となるのである。また個別的な契約者配当金の決定方法は、事業方法書中の「契約者配当金支払細則」に、やはり数式の形で規定されている。

上記の「主務大臣の認可を得た所定の方法」は、契約者にとって関心が深いもの

8．証券投資信託について、「コスト面の開示の充実という観点から信託報酬の内訳についての開示を行うことが望まれる」との見解があるようであるが（平成６年６月22日投資信託研究会「投資信託の改革に向けて ── 期待される機能、役割の発揮のために」Ⅱ－２(3)参照）、そうした内訳の開示が契約者の利益にとってなぜ重要なのかの理由は、必ずしも明らかでない。

のはずであり、したがって「ご契約のしおり」等に、その具体的内容が記載されるべきものであろう。もちろん数式を記載しても、その内容を理解できる契約者は少ないと思われるので、内容の概略を文章の形で示すのが適当なのではあるまいか。

III　積立保険料の運用方針の開示

1　積立保険料の運用の現状

積立保険においては、積立保険料の運用成績により変動する「契約者配当金」があるので（第２章参照）、契約者は、積立保険料の運用方針を知ることに利益を有している。

積立保険料の運用は、保険会社の財産利用である以上、当然に保険業法施行規則18条・19条および「損害保険会社の財産利用について」（昭和54年蔵銀第593号、最終改正・平成５年蔵銀第811号）の規制を受ける。また各保険会社は、事業方法書に積立保険料の運用方針を定め、大蔵大臣の認可を受けている。

実際には、各保険会社は、積立保険料の運用については複数の[9]特別勘定を設けこれを運用している。損害保険会社の特別勘定財産の利用については、「損害保険会社の財産利用について」３に、次のように定められている(保険規19条４項参照)。

「３．保険契約につき特別勘定に属する財産を利用する場合における運用については、次のとおりとする。

(1) 株式および出資（外国法人又は人格のない社団等に係るものを除く。以下「株式等」という）への運用（証券投資信託及び金銭の信託による場合を含む。以下同じ。）は、行わないものとする。

ただし、株式等への運用ができる特別勘定を設けた場合は、この限りでない。なお、この場合の株式等への運用は、その他の財産と通算して、総資産の30%以内とする。

(2) 外貨建資産の所有は、各勘定に属する財産の30%以内とする。

(3) 同一人に対する財産の運用については、次のとおりとする。なお、特別の事情により、この割合を超える場合は、事前に当局へ届け出るものとする。

9．主に運用期間の長短により、特別勘定をいくつかに分けている。

①同一会社の社債及び株式の所有は、各勘定に属する財産の総額の10%以内とする。

②同一人に対する貸付は、各勘定に属する財産の総額の10%以内とする。

③①及び②に掲げる方法により運用する金額は、これらを通算して各勘定に属する財産の総額の10%以内とする。

④②において、国、公共団体及び政府関係の機関以外に対する貸付は、その他の財産と通算して、総資産の３%以内とする。」

ここに見られるように、現在の制度では、積立保険料の運用として、原則として[10]株式投資はできない。実際上、運用期間が５年以下の積立保険については、株式投資をして予定利率をクリアできるか否かの不安があるため、保険会社側に株式投資をしたいという欲求がないようである。とくに株式投資ができる特別勘定は、保険期間が長期（30年）の積立保険についてのみ認可されている。

2　開示の現状

現在、契約時に契約者に対し交付される書類には、積立保険料の運用方針については、一切言及がない。この点の開示が不要と考えられている理由は、①運用方針は法令・通達で定められているから、個別の開示は不要である、②株式投資が原則として禁じられているから、運用により大きな差はでない等のことかと思われる。

わが国では、現在とくに証券投資信託について[11]、受益証券説明書における運用

---

10. ただし、３(1)にあるように、外国株式への投資は可能である。その理由は、損害保険会社の特別勘定において株式運用が原則として禁じられている理由が、リスク回避の趣旨ではなく、特別勘定で株式運用をしないことを条件に同勘定に対する負債利子課税制度の適用を排除する点に損害保険会社の特別勘定制度の創設目的があったこと（竹内昭夫編・保険業法の在り方（上）190頁［石田満］［有斐閣・1992］）の反映である。

11. 平成６年６月22日投資信託研究会「投資信託の改革に向けて ── 期待される機能、役割の発揮のために」Ⅱ－２(3)参照。

方針の記載をもっと明確にすべきであるといわれている。証券投資信託に比べると、現在のところ積立保険の積立保険料の運用方針については、開示を求める要請が弱いことは事実かもしれない。しかし積立保険も、各社とも複数の特別勘定を設けてそれぞれ異なる運用をしているわけであるから、それぞれの運用方針等の開示につき、今後検討の余地はあるものと思われる。

第５章　契約者配当の実績と予測のディスクロージャー

黒沼　悦郎

Ⅰ　はじめに

積立型の損害保険においては、補償保険料とは別に、積立保険料を徴収・運用し、その運用成果が予定利率を上回る場合に、投資経費等を控除した残りを契約者配当として、満期返戻金の支払いの際に、保険契約者に分配している。このような契約者配当の実績額と予想額は保険契約者および見込客に対してどのように開示されているか、および今後どのように開示させたら良いかを検討することが、本章の課題である。

周知のように、保険募集の取締に関する法律（以下、募取法という）15条２項は、保険会社の将来における利益の配当又は剰余金の分配についての予想に関する事項を、募集文書図画に記載してはならないとしている。すなわち現行の募取法によれば、積立型の損害保険においても、契約者配当の予想額を募集文書図画に記載してはならないことになる。

これに対し、平成４年６月24日の保険審議会報告「保険業法の改正について」は、募集行為規制について、「募集文書図画には、将来における契約者配当、社員に対する剰余金の分配その他将来における金額が不確実なものとして大蔵省令で定めるものについて、保険契約者等の誤解を招くおそれのある、断定的判断又は予想を記載してはならないこととする。」と述べている（保険審議会報告「保険業法の改正について」第７，２(2)ハ）。すなわち報告書は、現行募取法15条２項のようにあらゆる保険商品について予想配当の表示を一律に禁止するのではなく、大蔵省令で保険商品ごとに扱いを変える余地を残す態度をとっている。したがって、今後報告書の提言にそって保険業法が改正される場合にも、積立型の損害保険において予想配当のディスクロージャーを認めるかどうかは、商品の特性に配慮した検討が必要となるわけである。

そこで以下では、契約者配当のディスクロージャーの実態を概観し（Ⅱ）、契約者配当の法的経済的性質を検討したうえで（Ⅲ）、他の諸制度との比較検討を通じて、積立型損害保険の契約者配当のディスクロージャーがどうあるべきかについて

の考察を行う（Ⅳ）。

Ⅱ　契約者配当のディスクロージャーの実態

1　予定利率の開示

積立型損害保険の募集に用いられているパンフレットには、予定利率は記載されていない。また、営業保険料のうちどれだけが、契約者配当を生む積立保険料に充てられるかも、開示されていない。「約款のしおり」には、営業保険料に占める積立保険料の額が、払込方法別に開示されている。そこで、一時払の積立保険料と満期返戻金とを比較計算すれば、予定利率を計算することが可能である。しかし、「約款のしおり」はふつう契約締結前には交付されない。このように予定利率の開示は、保険募集時には、法的に強制されていないのが現状である。

もっとも、実務上は、募集時に積立保険料部分がいくらであるか、および予定利率を口頭で説明している。

2　配当実績の開示

現行の募取法上、保険募集時に配当実績を開示することは禁止されていない。しかし、積立型損害保険商品の募集パンフレット、「ご契約のしおり」等には、当該商品の配当実績が記載されているわけではない。

募集パンフレット中には、「満期時お受取額」の欄に満期返れい金＋配当金との記載があり、「ご注意」の「満期時の配当金について」の欄に、「お預かりした保険料は○○が責任をもって運用し、予定利回りをこえたときは、満期時の満期返れい金にプラスして配当金をお支払いします。なお、配当金はご契約コース、ご契約期間、払込方法によって異なります。」との記載があるのみである。

代理店による募集現場の実態は正確には把握できないが、他の損害保険会社の商品や他の金融商品との競争上、配当実績を示して勧誘が行われることはありうる。また、損害保険会社のディスクロージャー誌などにおいて、積立型損害保険の配当実績が契約者配当の例として示されることがあるので、これを利用して配当実績が示されることもありうる。

3　配当予測の開示

現行募取法で禁止されているので、当然のことながら、積立型損害保険の募集パンフレット等には、配当予測の開示はなされていない。

なお、積立型の損害保険商品の募集時においては、いわゆる「設計書」は作成されず、また、そのパンフレットにおいて、配当金の試算はなされていない。

4　保険期間中の開示

保険期間中の積立保険料の運用状況および契約者配当準備金の積立状況は、保険契約者に対してどのように開示されているのであろうか。

契約を中途解約する場合の解約返戻金の額は、約款の別表において、払込方式・保険期間・経過期間に応じて予め定められているので、契約者は随時、その額を知ることができる。この解約返戻金には、契約者配当金相当額は含まれていない。また、前年度末までの契約者配当金相当額が、契約者ごとに１年ごとに開示されることはない。

満期時の契約者配当金の予想額は、配当予想に該当すると解されているので、現行法のもとでは、これが開示されることはない。実務では、配当額は、満期の１ケ月前に個別に通知されることになっている。

III　積立型損害保険における契約者配当の法的・経済的性質

1　議論の目的

積立型損害保険における契約者配当をどう開示させるべきかを検討するにあたっては、契約者配当の法的性質および経済的性質を考察する必要がある。なぜなら第１に、募取法は、保険会社の将来における利益の配当又は剰余金の分配についての予想に関する事項を、募集文書図画に記載してはならないとしている（募取法15条２項）が、積立型損害保険商品の契約者配当は、そもそも「利益の配当又は剰余金の分配」に該当しない疑いがあるからである。

第２に、積立型の損害保険商品の募集規制のあり方を検討するには、他の保険商品・金融商品の募集規制が参考となるが、他の規制との比較から適切な示唆を得るためには、それらが積立型損害保険商品と経済的にどう異なるのかを把握しておく

必要があるからである。

2　法的性質

積立型の損害保険において保険期間の満了時に支払われる満期返戻金および契約者配当金は、法的には、契約に基づく保険料の一部返還であると解されている[1]。しかし、これら満期時の支払合計額は、積立保険料の運用成果であって、補償保険料から生じたものではなく、契約が全損失効した場合にこれらの金額が支払われないという関係を除くと、積立保険料と契約の補償部分との関係は断ち切られている。したがって、満期返戻金および契約者配当を保険料の一部返還と構成する説明には無理があり、むしろ、投資契約に基づく成果の分配ととらえるべきではないかと思われる。

そうだとすると、損害保険商品における契約者配当は、そもそも募取法にいう「利益の配当又は剰余金の分配」とはいえず、その予測の開示は現行募取法によっても禁止されていないのではないかとの疑問を生じる。保険契約における契約者配当とは、保険保護という保証を提供するため、安全を見越して保険料を設定し、事後的に保険料の一部返還を行うという保険業の特質と結びついた「契約者配当」概念を想定していると考えられるところ、積立保険料の運用は保険保護の提供と関係がないからである。

注1　第1章参照。

もっとも積立型損害保険の契約者配当は、定額生命保険における契約者配当と同様に、保険契約者にとっての関心事であり、保険募集上の大きな誘因となるので、「利益の配当又は剰余金の分配」と同様の規制を及ぼすべきであるとの解釈も考えられる[2]。本章では、現行法の解釈問題には深入りせず、Ⅰに述べたように、近い将来、保険業法上で政策的判断が加えられることを前提として、あるべき規制の姿を考察することとする。

注2　変額生命保険の特別勘定の運用成果について、このような解釈論が唱えら

れている（鴻常夫監修「『保険募集の取締に関する法律』コンメンタール」203頁〔江頭〕1993年）。もっとも、変額保険の特別勘定の運用成果は、保険金という保険保護の提供に反映される点で、なお積立型の損害保険と異なる。

アメリカにおいては、生命保険のコスト開示の議論がさかんになされ、コスト開示との関係で、契約者配当の予測の是非が論じられている[3]。しかし、その論点は、生命保険の死亡保障部分に対応する保険料その他のコストを、保険募集時に開示させることであり、保険コストとは関連のない、現在の積立型損害保険における契約者配当を考察するにあたっては、コスト開示の議論はあまり参考にならないと考えられる。

注3　全米保険監督者協会（ＮＡＩＣ）の模範規則によると、コスト指数を計算するために、直近の配当水準に基づく予想配当金額が使われるが、これは、保険料から予想配当金額を差し引いて、有配当保険契約の保険コストを無配当保険契約のそれと比較するために用いられている。アメリカ法の状況については、江沢雅彦「生命保険のコスト開示研究－米国における議論をめぐって－」文研論集86号109頁（1989年）、古瀬政敏「米英における生命保険の募集時の情報提供規制－コスト開示を中心に－」文研論集92号139頁（1990年）参照。

もっとも、将来、積立型損害保険において三利源配当が行われるようになれば、保険コストの開示の観点から、配当予測が問題とされる余地はある[4]。しかしその場合には、契約者に誤解を生じないように、損害保険商品としての保険コストの開示と、金融商品としての運用利回りの開示とを明確に分けて考察することが重要であろう。

注4　第１章・第２章および第４章参照。

3　経済的性質

経済的にみると、契約者配当は、実際の運用益と予定利率による予定運用益との

差額を分配するものであり、積立保険料の運用益のうち契約によって保証されていない部分に他ならない。このように保険料を運用して予定利率による運用益との差額から配当を行う点は、定額生命保険の契約者配当と類似しているといえる。また、契約期間が比較的長期にわたること、商品全体をみると、保険商品としての側面（保険保護の提供）と金融商品としての側面（満期返戻金や契約者配当）の双方をセールス・ポイントとしている点も、定額生命保険と同じである。

保険会社が積立保険料を特別勘定で分離して運用する点を捉えると、積立型の損害保険は、変額生命保険およびアメリカにおけるユニバーサル保険に類似する仕組みをとっているといえる。もっとも、積立型損害保険は、積立保険料が保険保護の提供と結びついていない点で変額生命保険と異なり、市場の実勢金利に利息を連動させるのではなく、独自の運用による成果を契約者配当に反映させる点でユニバーサル保険と異なることに注意を要する。

積立保険料を特別勘定で分離運用する点のみを捉えると、積立型の損害保険は投資信託に最も類似しているといえる。ただし、積立型損害保険は、予定利率による運用益について保証を行っている点で投資信託と決定的に異なることに注意を要する。

各種の生命保険契約や投資信託の募集規制との比較から、積立型損害保険の募集規制についての示唆を得るためには、以上のような相違点を常に念頭に置いて検討する必要がある。

IV　契約者配当の実績と予測のディスクロージャー

1　保険募集時の開示

(1) 開示の目的と方法

保険募集時において見込客が最も必要としている情報は、商品内容（契約内容および契約の価値）に関する情報である。積立型の損害保険においては、積立保険料の運用益を獲得することが保険購入の大きな誘因であるから、予定利率と配当の予想は、見込客にとって重要な商品情報であることは間違いがない。

問題は、情報の確実性・信頼性の観点からみて、実績配当の開示によって商品内容を理解させるのが適当か、予想配当の開示によって同じ目的を達成するのが適当

かに存する。

まず積立型損害保険においては、契約期間が比較的長期にわたり、しかも、契約者配当金が支払われるのは、全損失効がなく満期まで契約が継続した場合であるため、長期にわたる運用利回りの予測には困難がつきまとうことを指摘しうる。すなわち、予想配当の開示は顧客をミスリードする危険が大きい。

しかし他方で、契約が長期にわたるということは、すでに満期を迎えた契約についての配当実績を開示させても、これから始まる保険期間についての判断の役に立たないとも考えられる。

そこで第３の方法として、現在保険期間が進行中の契約に関して蓄積されつつある契約者配当金相当額を開示させて、見込客の参考に供することも考えられる。

(2) 定額生命保険の募集規制との比較

定額生命保険の募集に際しては、いわゆる「設計書」が作成されることが多い。「設計書」においては、契約条件を入力して、モデル年齢ごとの積立配当金、解約返戻金、および特別配当金の額が試算され、あわせて、配当金が変動（増減）する旨が明記される[5]。さらに、試算数値の前提条件として、直近年度決算配当率が今後毎年使用され、配当積立利率が現行利率のまま推移したものと仮定して計算した試算数値であることが記され、記載金額の計算基礎が利差配当率が0.1%、配当積立利率が0.1%変動した場合、モデル年齢時の積立配当金額がいくら変動するかが、例示されている[6]。

注５　たとえば、26歳の見込客に対する定期保険特約付終身保険の設計書では、56歳時、66歳時、81歳時の積立配当金、解約払戻金、および特別配当金の額を例示したうえで、「将来お支払いする配当金額は、現時点では確定しておらず今後の経済情勢などにより変動（増減）いたしますので、将来のお支払額を保証するものではありません。」との記載がされることになる。これらの文言は、各生命保険会社の募集文書図画作成基準に準拠している。

注６　アメリカにおける生命保険の募集についても、要約保険証券上に、当初５保険年度およびそれ以降の代表保険年度における保険料と、死亡保険金額、解約

払戻金額、予想現金配当金額、生存保険金額等が例示され、配当金額は現在の会社の配当基準に基づくものであり、保証されるものではない旨の記載がなされることとされている。

このように定額生命保険契約において、設計書により勧誘が行われている理由は、生命保険契約の契約期間が、積立型の損害保険よりも長期にわたることが多く、また、保険の種類によっては、満期保険金や解約返戻金に比べて積立配当金の総額が多額に上る場合もあるため、配当金の試算がとくに重要な商品情報となっているためと考えられる。

これに対し積立型の損害保険において、これまで配当金の試算が行われてこなかったのは、契約が類型化されており、見込客の個別条件によって配当金額が左右される可能性がないうえ、保険保護を提供する補償部分の商品性と比較して、積立部分の商品性がそれほど重要と考えられてこなかったからではないかと思われる。

しかし、金融商品としての性格が消費者に理解されるにつれて、資産の運用状況や予想配当金額が重要な商品情報になると考えられる。

(3) 変額生命保険の募集規制との比較

変額生命保険の募集に際しては、商品内容の開示の一環として、特別勘定の運用実績が0パーセント、4.5パーセント、9パーセントの場合についての保険金額試算例を示すよう、生命保険協会の自主規制が定めている。

保険金額試算例の開示は、積立型損害保険では、満期返戻金および契約者配当金の試算に相当する。そこで、積立型の損害保険においても、特別勘定の運用実績がそれぞれの利回りを達成した場合について、満期返戻金および契約者配当金を試算することが開示の一方法として考えられる。このような試算は、理解のしやすい指標を前提条件に用いて行えば、単なる契約内容の開示にとどまるが、現実の金利情勢・運用能力を反映した、根拠のある前提条件を設定して試算を行えば、運用成績の予想と同じ効果をもつことになる。

変額生命保険の募集には募取法の規制が及ぶほか、大蔵省の通達が、「将来の運用成績について断定的判断を提供する行為」および「特別勘定運用成績について、募集人が恣意に過去の特定期間をとりあげ、それによって将来を予測する行為」を

禁止事項としてあげている（「変額保険募集上の留意事項について」蔵銀1933号）。この点については、断定的判断の提供や恣意的な過去の特定期間の取上げに該当しなければ、運用成績の予測の提供がゆるされることを、この通達が意味するとすれば、それは募取法15条２項の趣旨に違反するのではないかとの、有力な批判がある[7]。

注７　江頭憲治郎「変額生命保険に関する保険業法および募取法上の諸問題」国家学会百年記念・国家と市民第３巻117頁、137頁（1987年）。

この論者はまた、キャピタル・ゲインを追求する資産運用がなされる変額保険では、過去の特別勘定運用成績が将来の予測に役立つわけでは決してないから、特別勘定の過去の運用成績を示して販売するときも、それが将来予測に役立たないことを顧客に認識させるなど、定額保険の場合以上に慎重な配慮を示した上でなされるべきだとする[8]。

注８　江頭・前掲（注７）137頁。

定額保険以上の慎重な配慮を要するという点は、特別勘定を用いて株式運用を予定している積立型の損害保険にもあてはまるであろう。ただし、積立型の損害保険の資産が、一般勘定と合同運用されている場合には、キャピタル・ゲインを配当原資としないし、特別勘定で運用する場合にも、事業方法書において株式投資で運用しないことを定めるものもあるから[9]、一概に積極的な運用がなされるとはいえない。この点を考慮して、運用方針の差を開示して配当実績等の補助情報とすることも検討されてよい。

注９　特別勘定の運用方法については、第２章参照。

(4) ユニバーサル保険の募集規制との比較

アメリカにおけるユニバーサル保険では、積立金に金融・証券市場の実勢金利に

基づく利息が付されるが、この実勢金利が変化するに従って、利息が変更されるので、どの市場の実勢金利に連動させるかを開示すること自体が、すでに将来情報の要素を含んでいるといえる。

ユニバーサル保険に関するＮＡＩＣの模範規則では、特定の市場実勢金利が付される旨を表示する際には、その金利の変更される頻度・時期を示さなければならないとしている（８条(c)項）。これは、特定された市場実勢金利がどう推移するか、したがって、利息がどう変更されるかに関する予測情報は開示させないことを意味していると解されている。

ユニバーサル保険の特徴は、払込保険料のうち、いくらが純粋死亡保障、積立金、および手数料に回されたか、そして積立金にいくらの利回りが付されたかが、契約者に開示される点にあるが、保険料の使途の開示は、他の保険契約についても、しようと思えばできることが指摘されている[10]。同じことは積立型の損害保険についても当てはまると思われる。

注10　江頭憲治郎「変額保険・ユニバーサル保険」ジュリスト953号65頁、71－72頁（1990年）。

そこで、積立型の損害保険においても、補償保険料と積立保険料の内訳を開示させ、予定利率がいくらであるかを開示させれば、その透明性はユニバーサル保険と同様に著しく増すと考えられる。契約者配当の開示を論ずる前提として、まず積立保険料の額と予定利率が、募集文書図画であるパンフレットにおいて開示される必要があるのではないだろうか。

つぎの段階として、積立保険料の利回り予測の開示を求めるべきか否かが問題となる。この点につき、上述のように、ユニバーサル保険では運用利回りの予測は行われておらず、それが、積立金運用の透明性が増したがゆえに、予測を行うことがかえって見込客をミスリードすることを根拠としているならば、積立型の損害保険においても、安易な予測の開示は慎まなければならないであろう。

もっとも、ユニバーサル保険では、特定の市場の実勢金利に利息が連動する仕組みがとられているために、問題となる将来情報は、保険会社が左右することのでき

ない市場の実勢金利の動向であることに注意する必要がある。これに対し、積立型の損害保険では、運用目標を市場の金利に連動させることなく、個々の保険会社の運用方針・技術によって運用するのであるから、運用成果の予測を開示させる要請は、ユニバーサル保険の場合よりは大きいことに注意すべきである。

(5) 投資信託の募集規制との比較

① 投資信託の募集規制

投資信託の募集については、見込客の利用に供される受益証券の説明書に、投資信託の仕組みの説明のほか、当該投資信託の運用方針、元本の保証がないこと等が記載される。このとき、証券投資信託の制度の特質の一部を誇張し、又はその運用実績の一部を抽出する等により投資者に誤解を生じさせるおそれのある表示をしてはならないとされている（投信20条の２、同施規11条）。説明書には、さらに、投資信託協会の申合せにより、自社の購入可能な他ファンドの概要を示した「ファンドの一覧表」や、当該ファンドの過去10年間の基準価格の推移および分配金の推移を記載する「運用実績」の開示がなされる。

募集時の行為規制としては、まず、証券会社の役員・使用人の勧誘行為について証券取引法の規定およびそれに基づく大蔵省令が適用される結果、断定的判断の提供が禁止され、また、虚偽の表示をし又は重要な事項につき誤解を生ぜしめるべき表示をする行為が禁止される（証取50－50条の３、健全性省令２条）。法令による規制に加えて、証券投資信託協会の自主規制でも、将来の運用成績について断定的判断を提供する表示等が禁止される（業務規定９条、11条、12条）。

これらの規制をみると、断定的判断や利回りの保証にならない限り、将来の運用成績について予測をすることは禁止されておらず[11]、過去の運用実績は、むしろ有用な情報として自主的に開示されていることが分かる。

注11　断定的判断を提供することや、元本・利回りについて保証約束をすることと、将来を予測することとは行為の性質が本来的に異なることに注意を要する。もっとも、予測に説得力を持たせようとして、予測を根拠づけるほど、予測が断定的判断や約束に誤解されやすくなることにジレンマがある。

② 投資信託のあるべき募集規制

変額生命保険がわが国で認可される際、変額保険と投資信託の類似性から、変額生命保険に証券的規制を及ぼすことが有力に論じられ[12]、変額生命保険の募集規制に関する行政通達および生命保険協会の自主規制も、投資信託の募集規制を参考にして定められたようである。

注12 保険審議会答申「新しい時代に対応するための生命保険事業の在り方」（1985年）参照。学説では、神崎克郎「変額保険の証券的規制－生命保険の持分証券化と投資者保護」商事法務610号29頁（1972年）、森田章「変額保険・変額年金と投資者保護」神戸学院法学16巻３・４号121頁（1986年）が、証券的規制の重要性を説いている。

しかし、上述のように投資信託の募集規制は、募取法の規制より緩やかであって、これを参考にした変額保険の行政通達は募取法違反のおそれがあるか、そうでないとしても、募取法の趣旨から、変額保険の特別勘定の運用成績の予想は許容されないと批判されている[13]。さらに、アメリカの投資会社の募集規制では、合理的な根拠の有無にかかわらず、将来の投資成績の予測がミスリーディングとなりうることが明記されており（1933年証券法ＳＥＣ規則156条(b)項）、これと比較して、わが国の投資信託の募集規制自体に不備があるのではないかとの指摘がある[14]。

注13 江頭・前掲（注７）137－138頁、鴻常夫監修「『保険募集の取締に関する法律』コンメンタール」203頁〔江頭〕（1993年）。

注14 江頭・前掲（注７）140頁。

投資信託に関するこのような指摘はあたっているように思われる。投資信託のように、金融商品としての性質が純化すればするほど、資産運用を左右する要因は、金利、株価の変動などの抽象的な指標にならざるを得ない。そこで、それらの要因の予想から、運用資産が何パーセント増加するかという総量を予測することになる

が、それは、せいぜい、市場の情勢が変化した場合にファンドの資産がどの程度変動するかを例示するものにすぎず、もはや客観的な根拠を示した予想とはいえない。そのような例示を予想と称して開示するならば、開示自体がミスリーディングであると考えられるのである。

投資信託の募集時には、当該ファンドの運用方針と、当該ファンドの過去の運用実績が開示されることになっているので、これを参考にして、見込客は投資判断を行えばよいと考えられる。このとき、過去の運用実績は、将来の運用成績を予測させるものとして見られるべきではなく、当該ファンドの性格と運用担当者の実力を示すものとして見られる必要がある。

③　積立型損害保険への示唆

積立型の損害保険は、保険保護の提供と運用成果の分配とがほぼ完全に分離されており、変額生命保険やユニバーサル保険以上に、投資信託に近い金融商品であるといえる。したがって、積立型の損害保険の募集時における契約者配当ないし運用成績の開示も、基本的には、上述のような投資信託のあるべき募集規制と同じ規制に服させるのが適当であると考える。

ただし、投資信託とは異なり、積立型の損害保険契約は、その貯蓄部分のみを換金することができず、契約を解除する場合には、契約者配当部分の放棄という不利益を伴う。この点を、規制にどう反映させるかは、難しい問題である。

(6) 小括

ここでは、(1)--(5)の検討結果をまとめ、若干の補足を行うことにする。

①　予定利率の開示

積立型保険の募集時における契約者配当の開示は、積立保険料の運用結果ないし運用の予測に資するものであるから、これを商品情報として意味のあるものにするためには、積立保険料の額と予定利率の開示が不可欠である。

②　配当予測の開示

積立型の損害保険における積立保険料の運用とその成果の分配は、保険保護の提供と切り離され、金融商品としての性格を強く有するので、変額生命保険・ユニバーサル保険・投資信託の募集規制が参考になる。

これらの商品と比較すると、積立型損害保険の貯蓄部分は投資信託に最も近いが、

わが国の投資信託の募集規制は、運用成績の予測を許している点で問題がある。証券への投資によって運用を行い、その成果を分配する投資契約において、変動する金融指標を固定して予測を行えば、予測は恣意的になり、はずれる可能性が高い。したがって、積立型の損害保険の貯蓄部分について、運用成績の予測、すなわち契約者配当の予測は認めるべきでない。

③　契約者配当の試算

定額生命保険の実務や変額生命保険の自主規制を参考にして、モデルとなる運用成績ごとに契約者配当を試算することは許されよう。このとき注意しなければならないことは、試算が予測と誤解されないようにすることである[15]。試算はできるだけ実際的な複数の数値を用い、なおかつ、配当の予測をするものでないことを明記して行う必要がある。

注15　生命保険の設計書販売は、配当予想を含んでおり、現行募取法違反であるとの考え方もある。金利情勢に合わせて、今後予定利率の見直しが予定される場合に、直近の利率・配当率を用いて試算を行うと、楽観的すぎる試算が出来上がる可能性があるからである。

④　配当実績の開示

配当実績を開示することは許されるが、それが将来の配当を予想させるような仕方で開示されてはならない。配当実績を開示する場合に、恣意的な期間を選ぶことは、それが配当の予測を操作することをめざしている場合でも、有利な比較情報の提供をめざしている場合でも、許されるものではない。配当実績は、積立保険料の運用方針・運用対象・当該運用期間の金融情勢等の前提条件とともに開示され、当該保険会社の運用能力を示す資料として用いられるべきである。運用実績の開示は、保険会社間の競争を促し、しかも、積立型保険においては、その競争が保険保護サービスの低下に結びつかないから、開示はむしろ望ましいといえる。協会の自主規制により、比較可能な開示形式を策定すべきである。

アメリカにおいては、保険商品の利回り開示の議論がさかんになされている[16]。それは、変額生命保険やユニバーサル保険の登場によって、保険商品を補償部分と

貯蓄部分とに分け、貯蓄部分を他の金融商品と比較することが、必要かつ有益となってきたからである。積立型の損害保険は、Ⅲで述べたように、補償部分と貯蓄部分とがかなり明確に分離されているのであるから、他の保険商品および他の金融商品と比較可能性のある利回り開示の方策が検討されるべきである。

注16　アメリカの生命保険における利回り開示の議論については、江沢雅彦「生命保険商品選択のための情報開示－米国における利回り開示議論をめぐって－」早稲田商学334号157頁（1989年）、および補章参照。

本章では、以上のように、積立型保険の配当予測の開示を許容すべきでないと考えたが、それは保険の予想配当が許容されるべきでないからではなく、金融商品の予想配当が許容されるべきでないからである。

⑤　企業の業績予測との違い

将来予測情報の開示規制は、株価等企業価値に関する情報について、最も進展がみられる。わが国では、企業業績に関する一定の予測情報について、その開示を取引所が上場会社に対して要請しており、アメリカのＳＥＣ規則では、合理的な根拠を有する予測については、事後的に責任を問われないセーフ・ハーバー・ルールが整備されている。このような規制を参考として、保険の契約者配当についても、合理的な根拠を示したうえでの将来情報の開示はむしろ望ましいとする見解もある[17]。

注17　森田章「情報提供に関する規制のあり方」生命保険文化研究所募取法研究会報告書４号７頁（1993年）。

しかし、企業業績に関する将来情報とは、売上高、収益、純利益等であり、これらはより確度の高い前提条件から予測することが可能である点で、投資成績の予測とは異なる。しかも、株価の予測自体は、売上高等の将来情報に基づく投資家の判断に委ねられているところ、投資成績の予測は、株価の予測を前提条件の一つとする、より高次元のものであるから、これを企業の業績予測と同列に論じることはできないと考えられる。

2　保険期間中の開示

(1) 開示の目的

保険期間中の積立保険料の運用状況および契約者配当準備金の積立状況は、契約者にとって自己が保有する財産の状況であるから、その内容を知ること自体に契約者は利益を有している。さらに契約者は、契約者としての権利を変更・処分するかどうかを判断する次の場合に、期中の情報を必要としている。

第１に、保険期間の中途で失効・解約された契約に対しては契約者配当金は支払われないので、解約等を検討している契約者にとっては、解約によって放棄することとなる配当金相当額が重要な情報と考えられる。また、契約者配当金の権利を生かしつつ、新たな契約に乗り換える転換制度が設けられているため、転換制度を利用するか、契約を解除して他社の契約等に乗り換えるのがよいかを判断する場合にも、解約して放棄することになる期中の契約者配当金相当額が重要な情報になろう[18]。

注18　このほか、保険期間が10年超の契約について、第10保険年度末の契約者配当を一旦確定し、第11年度以降に解約がなされた場合には、確定した契約者配当金に予定利率を付した金額が支払われることがあるが、この場合には、解約時契約者配当金の額をたやすく計算しうる。

第２に、将来の資金計画を立てるために、期中の契約者が、満期時の契約者配当金の予測額を知りたいという例も考えられる。契約の自動継続制度を利用するか否かを判断するために、満期時にいくらの金額が手元に残るかを知りたい者もあろう。これらの場合には、配当予測が求められているが、これを開示したとしても、契約者に対する個別の開示であるうえ、契約の残存期間が短いため、配当を予測することによる弊害は、保険募集時のそれより少ないと考えられる。

(2) 他の保険商品および投資信託との比較

①　運用財産の開示

変額生命保険の契約者に対する情報提供としては、契約応当日に、直近12カ月間

の変動保険金額、契約応当日現在の解約返戻金額、配当金額等が通知され、事業年度末には、年度末特別勘定の内訳、特別勘定の運用実績等が通知される。

アメリカのユニバーサル保険について、ＮＡＩＣの模範規則では、年１回契約者に送付される報告書に、前回および今回の報告期間期末の積立金額、報告書の対象期間中契約に付され、または控除された金額、期末の死亡保険金額・解約返戻金額等を記載すべきものとされている。

投資信託では、信託財産の計算期間の末日ごとに（通常年１回）作成され、受益者に送付される運用報告書において、運用の経過、信託財産の内訳、信託財産の収益の状況が開示されることになっている（投信20条の２第２項、同施規12条１項）。

これらの開示内容をみると、特別勘定や信託財産の状況の開示が要求されていることが分かる。ところが、積立型損害保険においては、Ⅱで見たように、そのような開示はなされていない。そこで、同じような特別勘定を運用している積立型の損害保険においても、事業年度末ごとの特別勘定の内容の開示が、契約者に対し必要なのではないかと考えられる。

もっとも、特別勘定を用いながら、積立型損害保険では予定利率を保証していることをどう評価するかも問題となる。利回りが保証されていない投資信託では、信託財産がどのように運用されているかを受益券購入者が知る利益はあるが、保証されている運用益については、運用財産の開示の必要はないとの考えも成り立つ。

② 配当予測・利回り予測の開示

配当予測や利回り予測は、これらの定期的報告書のなかでは開示を求められていない。生命保険および投資信託では、１年ごとに配当金、収益分配金が支払われるので、契約者に対して配当予測・利回り予測をする必要性は少ないのであろう。積立型の損害保険では、原則として満期時に配当金が支払われるので、期中における満期時配当金の予測には、異なった考慮が要請されるものと考えられる。その検討は、今後の課題としたい。

第６章　比較情報のディスクロージャー

岩原　紳作

Ⅰ　はじめに

本稿は、積立型保険における同一社同種類商品、同一社他種類商品、他社商品、他業態商品との比較情報のディスクロージャーの現状と在るべき姿を検討しようとするものである。新保険業法が制定されて、生損保商品の相互乗り入れが更に進み、金融制度改革の更なる見直しが予定されて、他業態商品との競争の促進が予想される中で、比較情報のディスクロージャーを充実することは、契約者保護の観点からも、公正な競争の実現のためにも、そして積立型商品がより広く利用されるためにも、極めて重要である。本稿が比較情報のディスクロージャーの充実に向けての実務の主体的取組に若干なりとも役立てば、望外の幸せである。

Ⅱ　比較情報開示の現状

１　積立型保険における比較情報の開示

(1) 法的規制とその見直し

平成７年に新保険業法が制定される以前は、保険募集の取締に関する法律（以下、「募取法」と略す）が、比較情報のディスクロージャーを法によって制限していた。即ち、募取法16条１項１号は、損害保険会社の役員、使用人、損害保険代理店が、保険契約の締結又は募集に関して、保険契約者又は被保険者に対して、不実のことを告げること、保険契約の契約条項のうち重要な事項を告げない行為のほか、保険契約の契約条項の一部につき比較した事項を告げることも禁止していた。これは一部比較を行うことにより、全体としては誤った印象を保険契約者等に与えることを虞れたものと考えられる（いわゆる half truth：半分の真実の開示となり（竹内昭夫・会社法の理論Ⅱ 120頁参照）、開示者に有利な部分のみが比較されて、不利な部分が明らかにされないような開示）。

また比較情報開示の直接的規制ではないが、間接的にそれを制約するものとして、募取法15条２項は、「募集文書図画には、保険会社の将来における利益の配当又は剰余金の分配についての予想に関する事項を記載してはならない」と定め、同３項

は、この予想の禁止を、放送、映画、演説その他の方法により不当の者に知らせる場合に準用していた。

これらについての違反に対しては、募取法22条３号・４号、19条、20条、保険業法12条１項に基づく制裁があった。

しかしこれらの規制に対しては、規制緩和・競争の促進・ディスクロージャーの促進等の観点からの批判があった。例えば、公正取引委員会報告「競争政策の観点からの政府規制の見直し」（平成元年10月）は、保険募集規制を必要最少限なものとすることを提案し、その一つとして実績配当率の他社との比較も最少限の規制に止めることを提言した。

そこで平成７年新保険業法制定の方向を示した保険審議会答申「新しい保険事業の在り方」（平成４年６月17日）Ⅰ第２章２は、募取法上の一部比較の禁止、予想の禁止を、利用者保護に配慮しつつ見直す必要があるとし、また商品選択情報等につき開示義務を課すことを法制的な観点を含め検討が行われる必要がある、第三者機関による商品選択情報の提供につき、具体策の検討が進められる必要がある、ともしていた。これを受けて、平成７年新保険業法は、一部比較の禁止を廃止する代わりに、次のような比較情報開示に関する規制を設けた。即ち、「保険契約者若しくは被保険者又は不特定の者に対して、一つの保険契約の契約内容につき他の保険契約と比較した事項であって誤解させるおそれのあるものを告げ、又は表示する行為」を禁止した（新保険業法300条１項６号）。また予想の禁止は、「保険契約者若しくは被保険者又は不特定の者に対して、将来における契約者配当又は社員に対する剰余金の分配その他将来における金額が不確実な事項として大蔵省令で定めるものについて、断定的判断を示し、又は確実であると誤解させるおそれのあることを告げ、若しくは表示する行為」の禁止に改められた（新保険業法300条１項７号）。

新保険業法においては、一律の一部比較や予想の禁止を廃止した代わりに、「誤解させるおそれのある」比較情報の開示を禁止し、将来における金額が不確実な事項につき、断定的判断を示したり、確実であると「誤解させるおそれのあること」を開示することを禁止したものであり、「誤解させるおそれのある」こういった情報の開示を禁止するということは、それ自体としては異論の余地がない代わりに、何が「誤解させるおそれのある」情報かという実質的問題は、全て解釈と大蔵省令

に委ねられることとなってしまったわけである。結果的には、同法を運用することとなる大蔵省の手に委ねられることになったと言えよう。なお保険事業に関し不当景品類及び不当表示防止法（以下、景表法と略す）に基づく公正競争規約は定められていない。

(2) 募集文書における比較情報開示

損害保険会社の本社で用意したパンフレット（募集文書）、契約のしおり等において、一切比較を行っていない。同一社同一商品、同一社他商品、他社・他業態商品を含め、比較情報の開示は行っていない。唯一の例外は、特４勘定商品募集文書における解約返戻金の記載で同一社同一商品との比較を行っている例がある（なお、パンフレットでは、保険料率、従ってまた受取金が将来変動しうることを小さい字で注記している）。

しかし、支社や代理店のレベルでは、比較情報を含む文書を作成したり、口頭で比較情報を説明して募集活動が行われることがあったようである。そのような行為は、本社の指示としては禁止しているようである。

(3) その他の媒体による比較情報の開示

損害保険会社の営業報告書や「○○火災の現状」といった開示文書にも、比較情報は含まれていない。わずかに業界紙の特集等で各社の財務等の比較がなされているくらいである。

2　生命保険における比較情報の開示

(1) 募集文書における比較情報の開示

生命保険会社も本社の作成する文書においては、旧募取法16条１項１号の規制があったことから、比較情報を開示していない（変額保険を含む）。

しかし、支社等のレベルでは、比較情報を含む書類を作ったり、口頭による説明を行っていたようであるが、現在では本社は禁止しているようである。

なお、予想の禁止の問題については、現状の決算配当率を今後毎年使用した場合の将来の配当金、解約返戻金の予想を記載し、併せて、配当積立利率が0.1%変動した場合の積立保険金の変動を記載している。

(2) その他の媒体による比較情報の開示

生命保険会社の場合も１(3)の損保会社とほぼ同様の状況。変額保険の運用成績についても、「インシュアランス」紙の「生命保険特集号」といったものにより、各社の特別勘定の運用実績比較等から判断するほかない。

3　他の金融商品における比較情報の開示

(1) 法律上の規制

他の金融商品に関しては、旧募取法16条１項１号のような定めはなく、比較情報の使用につき特定の法律上の制限はない。但し、証取法は、価格の騰貴又は下落することの断定的判断を提供して勧誘する行為は禁止している（証取法50条１項１号・２号）。そこで実際の募集・販売活動において比較情報や一定の予測情報の提供が行われている模様である。

(2) 自主規制

但し、信託銀行業界を含む銀行業界や、証券業界、抵当証券業界、そして証券投資信託業界においては、景表法に基づく公正競争規約を定め、その中で比較情報や予測情報に関する自主規制を行っている。

ａ）銀行業界

即ち、銀行業界が定めた「銀行業における表示に関する公正競争規約」（平５．４．１施行、平７．４．３一部改正実施）10条が、「最高」とか、「当行だけ」といった比較を示す用語を使用するに当たっては、具体的な内容を明瞭に表示するとともに、客観的事実に基づく具体的数値及び根拠を併せて表示する場合にのみ使用できるとしている。また同11条は、次のように定めている。

（比較表示の基準）

第11条　銀行は、金融商品等に関する広告において、他の銀行等の金融機関の金融商品との比較を表示する場合には、次の各号に定めるところによらなければならない。

(1) 比較対照事項について、客観的事実に基づく具体的数値又は根拠を示すこと

(2) 表示の時点において現に提供されているもので、社会通念上又は取引通念上同等のものとして認識されているものと比較すること

(3) 商品・サービスを構成する一部の要素のみを恣意的に取り出して比較し、あたかも商品・サービスの全体が優良であるかのように表示しないこと

２　銀行は、預貯金等に関する広告において、他の銀行等の金融機関の預貯金等との比較を表示する場合には、前項の規定によるほか、比較する相互の預貯金等について施行規則に

定める条件をすべて満たすものとするとともに、表示の時点において現に有効である相互の金利を表示しなければならない。

そして同条に関する施行規則13条及び「銀行業における表示に関する公正競争規約第11条にかかる運用基準について」（平成５年12月10日公正取引委員会に届出、同27日実施）（平成７年３月７日公正取引委員会に一部改正届出、４月３日実施）において公正な比較が可能となるような詳細な取り決めを行っている。その中で注目されるのは、比較可能な商品の同一性・条件について細かい配慮をしていること、条件によってかえって不利となる場合や余計な費用がかかることなどを表示させていることであろう（例えば、前記運用基準のⅠ３(2)③、④、Ⅱ２(2)等）。

また同規約は、一般的な不当表示の禁止の規定において次のように定めている（同規約12条）。

（不当表示の禁止）

第12条　銀行は、次の各号に掲げる表示をしてはならない。

(1) 第５条から前条までに規定する事項についての虚偽又は誇大な表示で、実際のもの又は競争関係にある他者に係るものよりも著しく優良又は有利であると誤認されるおそれのある表示

(2) 実際には自ら行っていない業務をあたかも行っているかのように誤認されるおそれのある表示

(3) 自己の提供するサービスについて、実際には手数料を徴求するにもかかわらず、無料で利用できるかのように誤認されるおそれのある表示

(4) 商品・サービスに関する具体的な情報を提供するためのものではなく、単に競争関係にある他者又はその商品・サービスを陥れるため、ことさらその欠点を指摘するような誹謗・中傷の表示

(5) 前各号に掲げるもののほか、実際のもの又は競争関係にある他者に係るものよりも著しく優良又は有利であると誤認されるおそれのある表示

b）証券業界

日本証券業協会は、「広告及び景品類の提供に関する規則」（公正慣習規則第７号）において次のような広告に関する一般原則を定めている。

（広告等の基本原則）

第３条　協会員は、広告を行うときは、投資者保護の精神に則り、取引の信義則を遵守し、品位の保持を図るとともに、投資者に対し的確な情報を提供することに努めなければならない。

２　協会員は、個別の企業又は銘柄の紹介に関する広告を行うときは、恣意的又は過度に主

観的な表示は行わないものとする。

3　協会員は、個別の企業又は銘柄の紹介に関する広告において自社の判断、評価等が入るときは、その根拠を明示するものとする。

4　協会員は、景品類の提供を行うときは、取引の信義則を遵守し、品位の保持を図るとともに、その適正な提供に努めなければならない。

（禁止行為）

第4条　協会員は、次の各号の一に該当し又は該当するおそれのある広告を行ってはならない。

1 取引の信義則に反するもの又は協会員としての品位を損なうもの。

2 証取法その他の法令等に違反する表示のあるもの又は脱法行為を示唆する表示のあるもの。

3 投資者の投資判断を誤らせる表示のあるもの。

4 協会員間の公正な競争を妨げるもの。

2　協会員は、顧客に対して景品類の提供を行うときは、不当景品類及び不当表示防止法その他の法令等に違反する又はそのおそれのある景品類の提供を行ってはならない。

3　協会員は、直接的であるか間接的であるかを問わず、他の者に対価を与え又は与えることを約束して第1項の規定に該当する広告又は前項の規定に該当する景品類の提供を行わせてはならない。

平成6年4月に同協会はさらに同規則の一部を改正し、「広告に関する指針」を作成した（同規則8条）。同指針は平成7年10月に改正されている。同指針の比較広告及び将来予想に関する主な部分は次のとおりである。

即ち、個別企業の株価及び将来の業績、増減資、配当その他株価の騰落に相当な影響を及ぼす事項については、断定的な表示は行わないこととし、業績予想等を行う場合は、次のような表示にとどめるとしている（Ⅱ1(1)②）。即ち、

株価、相場見通し・・・・・・・・・「期待される」、「予想される」等

企業の業績予想、配当、増資・・・・「思われる」、「みなされよう」等

また個別企業の株価、業績、増減資、配当等の予測及び新技術、新製品、資源の開発等の予測を行う場合において、自己の判断、評価等が入るときは、その根拠を明示するものとしている（Ⅱ1(1)④）。

なお協会の「店頭における有価証券の売買その他の取引に関する規則」第36条第3項の規定により、上場銘柄、登録銘柄及び店頭転換社債以外の銘柄については、投資勧誘を行ってはならないこととなっている。当該銘柄については、会社概要のみの表示とし、将来の株価予想、証券情報等に関する表示は行わないこととされて

いる（Ⅱ1(4)）。

特に債券の広告に関しては、次のように定められている（Ⅲ2）。

(1) 債券と預貯金、貸付信託、金銭信託（以下「預貯金等」という。）との利回り比較をする場合には、当該債券の条件等本指針に定める必要な事項の表示を欠き、利回りや利率のみを恣意的に取り出し比較し、当該債券の有利性のみを過度に強調する表示は行わない。

(2) 預貯金等との利回り比較をする場合には、次の点に留意する。

① 当該債券の償還期限（残存期間）と同一の期限の預貯金等とを比較する。ただし、同一の期限の預貯金等がない場合には、できる限り期限の近い預貯金等と比較する。

② 預貯金等の利回りは、各金融機関により異なることから、比較の対象とする預貯金等はその代表的な利回りを使用し、その旨を表示する。（例えば、「銀行・信託銀行の貯蓄商品の利回りは、各行により異なり、代表例を掲載」等。）

③ マス媒体（新聞折込み広告を除く。）を使用した広告においては、利回り比較を行わない。

（具体的に注意すべき点）

① 転換社債、分離後の新株引受権付社債、ディープディスカウント債、外貨建外債等と預貯金等との利回り比較は行わない。

② 預貯金等の利回りの計算根拠（○.○%の年複利）を併記する。

（例） 期日指定定期預金（年複利）、ワイド（半年複利）、ビッグ（半年複利）、定額貯金（半年複利）等

③ 貸付信託の配当率については、予想配当率である旨を表示する。

④ 金銭信託の配当率については、予定配当率である旨を表示する。

さらに証券会社自身の営業案内に関しては次のように定めている（Ⅶ2(1)①～③）。

① 売買高、資本の額、純財産額、自己資本規制比率等について自社の優位性を過度に強調する表示は行わない。

② 他の協会員を誹謗し、又は刺激するおそれのある表示は行わない。

③ 銀行等の金融機関及びその取扱商品を誹謗し又は刺激するおそれのある表示若しくは金融機関の取扱商品との比較において自己が取扱う有価証券等の優位性を過度に強調するような表示は行わない。

（不適切な表示例）

「（転換社債について）人気の定額貯金より有利、年○%以上の銘柄がズラリ。」、「中期

国債はどの期間で見ても期日指定定期預金や定額貯金より高利回りの水準にあります。」、「表面利率は○.○%で、普通預金より高い。」等

日本証券業協会の規則等の特徴は、広告等の規則等を守らせるための広告責任者による内部審査等の執行体制、その違反を避けるための照会制度等が整備されていることにある。即ち、「広告及び景品類の提供に関する規則」には次のような規定がある。

（協会員の内部審査等）

第５条　協会員は、「広告に関する担当責任者」（以下「広告責任者」という。）を定め、所定の様式により、本協会に届け出なければならない。広告責任者を変更した場合も同様とする。

2　協会員は、広告等を行うときは、当該広告等に第３条又は前条の規定に違反する事実がないかどうかを広告責任者に審査させなければならない。ただし、次項に規定する支店等の内部管理責任者が広告等の審査を行う場合は、この限りでない。

3　協会員は、支店等の営業単位又は従業員限りで行う広告等については、「協会員の内部管理責任者等に関する規則」第11条に規定する当該営業単位の内部管理責任者が当該広告等の表示及び方法について審査を行ったうえでなければ、これを行わせてはならない。

4　前項の規定に基づき、当該営業単位の内部管理責任者が広告等の表示及び方法について審査を行うに当たって、疑義が生じた場合等には、速やかにその内容を第１項に規定する広告責任者に報告し、その指示を受けるものとする。

5　広告責任者は、第２項に規定する広告等の審査を行うに当たって、疑義が生じた場合等には、必要に応じ、その内容を内部管理統括責任者に報告するものとする。

（広告等の照会等）

第６条　協会員は、前条第１項に規定する広告責任者が広告等の内部審査を行うに当たって、疑義が生じた場合等には、本協会に対して、所定の様式により、広告等の内容について照会することができるものとする。

2　本協会は、協会員から前項の規定により照会があったときは、当該広告等について第３条又は第４条の規定に違反する事実がないかどうか等を調査、検討のうえ、遅滞なく、当該協会員に回答するものとする。

（違反に対する調査）

第７条　本協会は、協会員及びその従業員が行った広告等が第３条又は第４条の規定に違反し又は違反するおそれがあると認めるときは、当該協会員に当該広告等又は資料の提出を求め、事情を聴取することができる。

ｃ）抵当証券業界

抵当証券業協会は、「広告等に関する規則」（社団法人抵当証券業協会５．４．15理事会決定）を補足する「広告等に関する規則」施行細則（社団法人抵当証券業協会５．４．15理事会決定）の中で、次のような証券業界の規制に近いルールを一部取り入れている。

（特定用語）

7　最上性、唯一性、安全性及び換金性を意味する用語を使用する場合は、次の基準による。

(1) 最上を意味する用語

「最高」、「最低」、「最良」、「最大」、「最小」、「日本一」、「第一位」、「ナンバーワン」、「一番」等最上を直接に意味する用語は、その具体的な内容を明瞭に表示するとともに、客観的事実に基づく具体的数値及び根拠を併せて表示する場合に使用することができる。

(2) 唯一性を意味する用語

「我が国初」、「業界で初めて」、「当社だけ」等唯一性を直接に意味する用語は、その具体的な内容を明瞭に表示するとともに、客観的事実にもとづく具体的数値又は根拠にもとづく場合に使用することができる。

(3) 安全、確実を意味する用語

「安全」、「安心」、「確実」等安全性ないし確実性を強調する用語は、断定的に使用することはできない。

（注）①　「全く安全」、「100％確実」等は当然不可

②　「安全」、「確実」等の単独（修飾語なく）使用は可であるが、必ず、同一広告内（同一文脈でなくてもよい）に、「安全」または「確実」とする理由または解説、例えば、「当社が元利金を保証しております」等を併記すること。

(4) 換金性を意味する用語

「いつでも換金できる」等換金性を強調する用語を使用する場合は、中途解約の際の解約補償料もしくは解約取扱料徴収の有無及び当該金額または料率を表示しなければならない。

（比較表示）

8　他の金融商品等（以下、「他金融商品」という。）との比較を表示する場合は次による。

(1) 比較対照事項については、客観的事実にもとづく具体的数値又は根拠を明記する。

(2) 表示の時点において現に提供されているもので、社会通念上または取引通念上同一のものとして認識されているものと比較するものとし、特に下記事項に留意する。

(イ) 同一の元本で比較する。

(ロ) 同一の運用期間の他金融商品でかつ固定金利のものと比較する。

(ハ) 同一の運用期間の他金融商品がない場合は、最高利回りでかつ固定金利の他金融商品と比較する。

(ニ) 表示の時点において現に有効である相互の金利を表示する。

(ホ) 比較の対象とする他金融商品は、複数の業界のものとする。

(3) 商品等を構成する一部の要素のみを恣意的に取り出して比較し、あたかも商品の全体が優良であるかのように表示してはならない。

d) 証券投資信託業界

証券投資信託協会は、ごく最近改正した「広告・宣伝及び景品類の提供に関する基準」（平成7年10月18日理事会決議）において、次のように定めている。

（広告等の基本原則）

第3条　会員は、広告・宣伝を行うときは、投資者保護の精神に則り、取引の信義則を遵守し、品位の保持を図るとともに、投資者に対し的確な情報を提供することに努めなければならない。

2．会員は、広告・宣伝を行うときは、証券投資信託の制度の特質の一部を誇張し、又はその運用実績の一部を抽出する等、投資者に誤解を生じさせるような恣意的又は過度に主観的な表示は行わないものとする。この場合、自社の判断、評価等が入るときは、その根拠を明示するものとする。

（禁止行為）

第4条　会員は、次の各号の一に該当し又は該当するおそれのある広告を行ってはならない。

(1) 商業道徳若しくは取引の信義則に反するもの又は会員としての品位をそこなうもの

(2) 証券投資信託法その他の法令及び信託約款に違反するもの、又は脱法行為を示唆する表示のあるもの

(3) 業務規程第11条及び第12条の規程に違反するもの

(4) 会員間の公正な競争を妨げるもの

(5) その他投資者の健全な投資についての判断をあやまらせるもの

また同基準に基づいて、「広告・宣伝に関する指針」（平成7年10月12日改正、販売広報委員会）が定められた。同指針は比較広告に関する原則を次のように定めている。

I　比較広告

1．運用成績一覧表を利用した比較広告

会員が広告・宣伝を行うに際し、同業態における他商品との比較広告を行う場合には、本協会が総務委員会・運用委員会申し合せ「運用成績公開制度に関する事項」（以下「委員会申し合せ」という）に基づき発表する運用成績一覧表に記載された内容の範囲において以下の点に留意して行うものとする。

(1) ファンドの分類表示

ファンドの分類表示は、委員会申し合せに定める分類を使用するものとし、独自の分類は使用しないものとする。

(2) ランキング等を使用する場合の留意事項

① 比較対象ファンド

比較の対象とするファンドは、委員会申し合せに定める各形態毎の発表対象ファンドとする。

② 騰落率の表示

騰落率は、委員会申し合せに基づき発表される各形態毎の期間別の騰落率をすべて表示するものとし、一部の期間の騰落率を抽出した表示は行わないものとする。この場合、騰落率は当該期間の騰落率を表示し、年平均による表示は行わないものとするとともに、騰落率算出の期間を表示するものとする。

又、騰落率を表示する場合には、広告・宣伝文書に「騰落率は実際の投資家利回りとは異なる」旨を表示するものとする。

③ ランキングの表示

ランキングを表示する場合は、当該ファンドが属する委員会申し合せに定める分類（大分類又は小分類でいずれか一方の使用もできる）の名称、表示する分類に帰属するファンドの数及びランキング算出の基となる騰落率を明記するものとする。

④ 騰落率の平均値の表示

騰落率の平均値を表示する場合は、表示する分類名と併記する形で、当該分類に属するファンドの騰落率の平均値を表示するものとする。この場合、平均値の算出根拠を記載するとともに、インデックスファンドの場合は対象となる指数との対比を記載するものとする。

⑤ その他の留意事項

(イ) ランキング等を使用する場合は、可能な限り直近の発表に係る数値によるものとし、作成された時点を明確に表示するものとする。

(ロ) 広告・宣伝文書には、「過去の運用成績は将来の運用結果を約束するものではない」旨を表示するものとする。

(ハ) 騰落率等を図表等により表示する場合は、例えば全体の中の一部分を抽出した表示やグラフの縦・横軸の目盛りの部分変更等により錯覚を生じさせる表示等、恣意的な表示は行わないものとする。

2．その他の比較広告

会員が広告・宣伝を行うに際し、預貯金、貸付信託、金銭信託等（以下「預貯金等」という）との利回り比較を行う場合には、以下の点に留意して行うものとする。

(1) 利回り表示

① ファンドと預貯金等の利回り比較を行う場合には、それぞれの商品について同じ期間又は

できる限り近い期間の利回りを表示するものとし、異なる期間の比較は行わないものとする。

② 預貯金等の利回りを表示する際は、その出所及び時期又は利回り算出の基となる計算期間を明記するものとする。

(2) 手取り額表示による比較を行う場合には、その計算の前提となる利回り及び対象計算期間を明記するものとする。

(3) その他

① 図表を用いる場合、実績の一部を強調する等により投資家に誤解を生じせしめることのないように配慮する。

② 「ファンド（予想分配率を表示する公社債投資信託を除く）は元金が保証されているものではない」旨及び「ファンドの過去の運用成績は将来の運用結果を約束するものではない」旨を表示するものとする。

③ 利回り及び手取り額の表示の際は、税制（課税、非課税）を記載する。

以上のような原則の下での具体的表示例等につき、次のような詳細な定めを置いている（Ⅱ1(2)、2(1)⑤～）。

2．実績等の表示例

(1) 各型共通事項

① 広告・宣伝物には“購入の際、受益証券説明書を閲覧”する旨を明記すること。

……

③ 投資信託（予想分配率を表示する公社債投資信託を除く）については、元本及び利回りの保証がない旨並びにその基準価額は証券（外国証券を組入れ対象としたファンドは為替についても記載）等の変動にともない変動し、運用成果（又は「損益」）は全て投資家に帰属する旨の表示を明記すること。

ただし、マッチ、懸垂幕、ラジオ広告及びテレビ広告等でスペース、時間に制限のあるものについては、この限りでない。

④ 広告・宣伝物には設定日、償還予定日（又は信託期間）、クローズド期間、設定予定額、手数料（消費税相当額）及び信託財産留保額を明記すること。

ただし、マッチ、懸垂幕、ラジオ広告及びテレビ広告等でスペース、時間に制限のあるものについては、この限りでない。

⑤ 具体的なファンド名を掲げる場合には、運用の基本方針等を当該ファンドの受益証券説明書に記載された要領により明確に表示すること。

ただし、マッチ、懸垂幕、ラジオ広告及びテレビ広告等でスペース、時間に制限のあるものについては、この限りでない。

⑥ 過去の実績を表示する場合には、それが過去の実績であり将来は市況によって変動する趣旨の文言を付記すること。

……

⑧　過去の実績を繰り返し表示する場合、表示できる期間は最長3カ月であること。

ただし、「Ⅰ　比較広告」に基づき表示する場合は、この限りでない。

又、株式市況等環境が著しく変化した場合には、ただちに実績の表示内容を変更すること。

⑨　図表を使用する場合、縦軸横軸の目盛を部分的に変更すること等によって錯覚に基づき、実績等の一部を強調することのないものであること。

⑩　ニック・ネーム又は商品名を表示する場合には、投資信託である旨の表示を本文中に明記すること。

⑪　経済などの見通しについて表示する場合には、客観的、一般的なデータを使用し、その出所を明記すること。

⑫　無記名制度及び非課税制度を説明する場合には、当該制度の趣旨にのっとった正しい理解と制度利用に資するものであること。

⑬　運用実績を表示するときは、税制（課税、非課税）について記載すること。

(2) 株式投資信託

①　単位型投資信託

既設定のファミリーファンド（定時定型ユニットを含む。以下同じ）の運用実績（基準価額又は償還価額に収益分配金をそれぞれ併記又は加算したもの、若しくは投資家利回り(注)。以下同じ）を表示する場合には次の方法によること。

(イ) 表示する時点からさかのぼって少なくとも10年前以降に設定されたファンドの運用実績を列挙するか、又はこの期間中に設定されたファンドについて設定年次毎に区分し、各区分毎の運用実績の最高、最低のもの（該当ファンドの設定月を付記。以下同じ）及び平均（該当年次毎の対象ファンド数を付記。以下同じ）を列挙するものとする。

ただし、利回りを表示する場合、利回りの算式を明記し、決算を迎えないファンドの利回り表示は行わない。

又、表示している全ファンドの平均値を表示することは差支えないが、見出し等には使用しないこと。

(ロ) 累積投資例を表示する場合には、投資額（累積投資契約に基づく投資家が直接投資した額）及び再投資額（収益分配金及び償還時の収益分配金の額）並びに評価額の区分を明確にして表示すること。この場合、表示する運用実績の表示期間は、表示する時点からさかのぼって少なくとも10年以上とし、その投資及び再投資の具体的な方法並びに手数料などについて記載し、次の表示方法によること。

a　累積投資の1例のみを表示する場合には、毎年の途中経過（投資額、再投資額並びに評価額）を明示すること。

b　途中経過を表示しない累積投資例を表示する場合には、1年等差による投資例を少なく

とも10例以上について投資額、再投資額並びに表示する時点の評価額を表示すること。この場合、10年未満の投資例が混在することは差支えない。

② 追加型投資信託

(イ) 現在の基準価額を表示する場合は、可能な限り最近時点を採用し、かつ計算日を付記すること。

(ロ) 過去の基準価額を表示する場合は、当該ファンドの少なくとも過去5年間（当初設定後5年未満のものは当該設定以降）の各期毎の基準価額を列挙すること。この場合の各期毎の基準価額とは、たとえば、期末基準価額（配当付最終日）、期初基準価額（前期末配当落）、期中平均基準価額又は期中最高及び最低の基準価額を併記したものなど、いずれを採用しても差支えないものとする。この場合、その基準及び計算日を付記し、同一の基準を使用して継続性をもたせること。

(ハ) 過去の収益分配金を表示する場合は、当該ファンドの少なくとも過去5年間（当初設定後5年未満のものは当該設定以降）の各期別収益分配金を列挙すること。

(ニ) 実績利回りを表示する場合は、当該ファンドの少なくとも過去5年間（当初設定後5年未満のものは当該設定以降）の各期別の利回りを列挙すること。この場合、利回りは各期末の分配金込みの基準価額より期初基準価額を差し引き、期初基準価額で除した商を使用することとし、かつ、その計算方法を付記すること。

ただし、決算を迎えないファンドの利回り表示は行わない。

又、表示する全期間の運用実績の平均値を表示することは差支えないが、見出し等には使用しないこと。

……

(ヘ) 累積投資専用ファンドの累積投資例を表示する場合には、投資額（累積投資契約に基づく投資家が直接投資した額）及び再投資額並びに評価額の区分を明確にして表示すること。この場合、表示する運用実績の表示期間は、表示する時点からさかのぼって少なくとも5年以上又は設定当初からとし、その投資及び再投資の具体的な方法について記載し、次の表示方法によること。

a 累積投資の1例のみを表示する場合には毎年の途中経過（投資額、再投資額並びに評価額）を明示すること。

b 途中経過を表示しない累積投資例を表示する場合には、1年等差による投資例を少なくとも5例以上について投資額、再投資額並びに表示する時点の評価額を表示すること。

この場合、5年未満の投資例が混在することは差支えない。

(ト) 既設定ファンドの組入株式の銘柄の一部を表示する場合には、その時点を明確にし、少なくとも上位10銘柄を掲げ、銘柄別の純資産総額に対する時価の割合を付記し、それ以外の銘柄数も併記することによって当該ファンドの性格を鮮明にすること。

(3) 公社債投資信託

① 単位型投資信託

(ｲ) クローズド型の公社債投資信託について総合利回りの計算が可能な場合は、予想利回りである旨を明記して表示しても差支えない。

(ﾛ) 既設定ファンド（定時定型ファンド）の運用実績（基準価額または償還価額に収益分配金をそれぞれ併記又は加算したもの、若しくは投資家利回り（注））を表示する場合には次の方法によること。

表示する時点からさかのぼって少なくとも10年前以降に設定されたファンドの運用実績を列挙するか、又はこの期間中に設定されたファンドについて設定年次毎に区分し、各区分毎の運用実績の最高、最低のもの（該当ファンドの設定月を付記）及び平均（該当年次毎の対象ファンド数を付記）を列挙するものとする。

ただし、利回りを表示する場合、利回りの算式を明記し、決算を迎えないファンドの利回り表示は行わない。

又、表示している全ファンドの平均値を表示することは差支えないが、見出し等には使用しないこと。

② 追加型投資信託

(ｲ) 予想分配率を表示するもの

a 現在の基準価額を表示する場合は、当該ファンドの前期末より経過月数（日数）を付記すること。

b 分配率（分配金）を表示する場合は、予想分配率（予想分配金）も併記し、予想分配率の活字を分配率の活字より大きく表示し、分配率が次期決算より変動する旨併記すること。

c 継続的に投資（再投資）する計算例を表示する場合、手取額、評価額のどちらを使用しても差支えないが、○%予想分配率、再投資、非課税、（課税○%）を明記し、“分配率の変更が行われた場合には計算例も変る”旨を併記すること。

なお、評価額を使用する場合には、換金時の手数料、取引税等が差引かれる旨を明記すること。

d 上記 (3)にかかわらず、換金性の強い表現を見出し等に使用するときは手取額によること。

e 再投資計算の利回りを表示する場合は10年以内の利回りを使用し、かつ、計算根拠を明記すること。

ただし、見出しには使用しない。

f “安全確実です”という表示を使用することは差支えないが、大見出しには使用せず、ファンド名の活字よりも小さく表示すること。

……

（ロ）実績分配を行うもの（ＭＭＦを除く）

a　過去の実績を表示する場合は、当該ファンドの少なくとも過去５年間（当初設定後５年未満のものは当該設定以降）の各期別の利回りを列挙するか、又はこの期間を歴年別に区分した各期別の最高、最低及び平均実績を列挙すること。

ただし、実績利回りを表示する場合は、各期末の分配金込みの基準価額より期初基準価額を差し引き、期初基準価額で除した商を使用することとし、かつ、その計算方法を付記すること。

又、表示する全期間の運用実績の平均値を表示することは差支えないが、見出し等には使用しないこと。

……

（ハ）ＭＭＦ

……

b　分配率を表示する場合は、直近７日間の年換算利回りを表示すること。なお、月単位（最長12カ月）の平均実績を併せて表示することもできる。

……

証券投資信託協会の前記基準は、日本証券業協会の規則等と同じく、その基準を守らせるための広告責任者による内部審査等の執行体制、その違反を避けるための照会制度等を整備している。即ち、次のような諸規定である。

（会員の内部審査）

第５条　会員は、「広告に関する担当責任者」（以下「広告責任者」という。）を定め、所定の様式により、本協会に届け出なければならない。広告責任者を変更した場合も同様とする。

２．会員は、広告等を行うときは、当該広告等に第３条又は前条の規定に違反する事実がないかどうかを広告責任者に審査させなければならない。

３．会員は、支店等の営業単位又は従業員限りで行う広告等については、第１項に規定する広告責任者が当該広告等の表示及び方法について審査を行ったうえでなければ、これを行わせてはならない。

（広告等の照会等）

第６条　会員は、前条第１項に規定する広告責任者が広告等の内部審査を行うに当って、疑義が生じた場合等には、本協会に対して、所定の様式により、広告等の内容について照会することができるものとする。

２．本協会は、会員から前項の規定により照会があったときは、当該広告等について第３条又は第４条の規定に違反する事実がないかどうか等を調査、検討のうえ、遅滞なく、当該会員に回答するものとする。

（違反に対する調査）

第７条　本協会は、会員及びその従業員が行った広告等が、第３条又は第４条の規定に違反し又は違反するおそれがあると認めるときは、当該会員に当該広告等又は資料の提出を求め、事情を聴取することができる。

以上が各業界における比較広告や予測情報等に関する自主規制である。

(3) 制度的な比較情報の提供

逆に、制度的に比較情報を提供している例としては、投資信託協会による毎月の運用成績公開制度があるだけである。外国においても、投資信託に関してはいわゆるパフォーマンス公開が行われているが、多くは民間情報機関によるものである。例えば、アメリカ（リッパー・アナリティカル・サービシズ、ウィーゼンバーバー・インベストメント）、イギリス（マネー・マネジメント、マネー・オブザーバー）、ドイツ（投資信託協会）、フランス（ヨーロッパ・パフォーマンス）等である。

なお、平成６年６月22日に公表された大蔵省の投資信託研究会報告「投資信託の改革に向けて ― 期待される機能、役割の発揮のために ― 」は、我が国においても複数の民間機関によりパフォーマンス評価が行われることが本来望ましいとしながらも、評価の前提となる基礎データの収集が容易でないことや、評価サービスの採算性についての問題等から、困難であるとして、投資信託協会の運用公開制度の改善を提言している。具体的には、分類の見直しを行う、同一運用期間での比較を行う、平均パフォーマンスを明示する、マス・メディアへの情報提供方法を改善する、民間機関への情報を提供する、等の提言を行っている。

III　比較法

1　アメリカにおける規制

(1) ＮＡＩＣのルール

アメリカには積立型商品がないため、生命保険に関する規制を主に検討すると、ＮＡＩＣでは Model Unfair Trade Practices Act により、保険商品又は他の保険会社との不完全な比較を禁止した。ＮＡＩＣ, Rules Governing the Advertising of Life Insurance §５(22)も同様である。

他方、同種の生命保険のコストを比較することを容易にする情報を保険者に提供させることを目的に、1976 ＮＡＩＣ, Life Insurance Solicitation Model Regulation が制定された。Policy Summary に各年度末に支払われる予想現金配当、10

年及び20年の生命保険コスト指標、同じ経過年・同じ状況での均等平準年次配当等を記載させるものであった。

しかしこれに対し、下院州際・国際委員会や、ＦＴＣによる開示規制が不適切とする批判がなされた。そこで、1983年にＮＡＩＣはモデル開示規制を改正した（均等平準年次配当の表示のとりやめ等）。

最近では、将来に関する見込を示すイラストレーションの使用の弊害が大きな問題となり、これを禁止する方向や（1993年ＮＡＩＣ生命保険開示ワーキング・グループ白書）、ミューチュアル・ファンドと同じく、過去のパフォーマンスのみ開示したり、イギリスと同じく、標準化された仮定の使用を要件とするとか、統一的イラスト及び仮定の使用に関しルールを作成すること等が検討されている（National Underwriter Life & Health 1993.9.20）。1994年１月31日のＮＡＩＣ, Life Insurance Illustration Model Regulation の草案は、保障されていない配当等のイラストレーションを行う場合には、保障部分、現在の配当率から１％利率を低くした予想値、現在の配当率に基づく予想値（但し、保障された予定利率を上回る）を開示してもよいとして、イギリス式の標準化された仮定を使用する方法を採っていた(６条Ｅ)。

なお、同草案で注目されるのは、保障されない配当等のイラストレーションがなされる場合に、保障されない仮定に基づくものであって、実際の結果はそれと異なりうることが述べられなければならないだけでなく、イラストレーションは顧客が保険の仕組を理解することを助けるためのものであって、他の保険との比較は用いられてはならず、比較の目的のためには、保険契約者の望む保険者のサービスとか、個々の保険給付の内容等、他の要素が重要なことが述べられなければならないとしていた（６条Ｄ）（以上のような経緯につき、古瀬政敏「米英における生命保険の募集時の情報提供 ── コスト開示を中心に」文研論集92号、「米国における生命保険の例示販売によるトラブルとそれに関わる諸問題について ── 連邦議会、保険監督官（ＮＡＩＣ）、業界側（アクチュアリー会）の対応を中心として」ニッセイ基礎研究所調査研究リポート（平成６年２月）参照）。

この草案に関しては、既存の契約につき毎年イラストレーションを更新して顧客に提供しなければならないという提案は、保険会社側の負担が重すぎるという反対

にあって取り下げられたようであるが、なお、保険契約に負の影響のある変化があった場合は更新されたイラストレーションを提供しなければならないとか、保険契約の価値を示す年次報告書を保険会社は送付しなければならないといったこと等が、ＮＡＩＣで検討されているようである（"Annual Illustration Update Plan Dropped" National Underwriter, Januaryl6, 1995）。

(2) ニューヨーク州保険法

ＮＡＩＣの不正競争に関するモデル法４条12号等に従い、不完全な比較や予想を禁止している（2123条、4226条）。

しかし、1970年代のインフレ増進により、商品比較のためのコスト、ディスクロージャーの要求が強まり、他の金融商品との比較が求められるようになった。ハイマン報告書は、保険法は、保険加入者が保険契約のコストや給付について比較できるように、保険契約のコストや約定の条件について適切かつ公平なディスクロージャーを行うことを要件に入れるべきである、とした。そこで1982年のニューヨーク州保険法改正は、1976年ＮＡＩＣモデル開示規則によりつつ一定の修正を行った（3209条）（村瀬一雄「1980年代初頭のニューヨーク州保険法の改正」保険学雑誌第502号参照）。

2　イギリスにおける規制

保険募集時の情報開示については1982年保険会社法75条－77条があるが、1986年金融サービス法により投資事業として同法の対象となる生命保険については、ＳＩＢの規則やＳＲＯの一つであるＬＡＵＴＲＯの規則の適用を受ける。

比較情報については、広告中における不公正な商品比較や（ＬＡＵＴＲＯ規則６.12(2)）、他の保険会社の生保商品、ユニット投資信託に対する不正確又は不公正な批判が禁止されている（同規則付則２の６(c)）。

予測に関しては、解約価額例表の提示、将来の満期保険金額、解約価額、死亡保険金等につき、ＬＡＵＴＲＯの準備した適切な予測表に基づく予測の開示が求められる。即ち、ＳＩＢ規則は、ＬＡＵＴＲＯ規則が定める予想解約価額等の重要情報を記した書面を、生命保険の勧誘時に保険契約者に交付しなければならないと定めている（The Financial Services (Conduct of Business) (Product and Commis-

sion Disclosure) Rules 1994 Part２）。そしてこれに基づくＬＡＵＴＲＯ規則は、契約のタイプ別に詳細な定めを置いている（The Lautro (Product and Commission Disclosure) Rules 1994, Rules Bulletin No.66）。同規則は、実質リターン率の予測のほかに、総保険料額の予測等を求めており（Rule５．４）、解約価値の予測のほか、手数料等の開示も求められる（Rule５．５）。但し、これらは保証されたものではないことを明記しなければならない（Rule５．６）。そして投資リターンと保険料上昇等に関し、一定の定められた仮定の下での予測を行うことを求めている。例えば、年金等に関する投資リターンは、低い仮定が６％、高い仮定が12%、解約価値は９％の仮定である。それ以外の保険については、それぞれ、５％、10%、7.5%とされている（Schedule４）。このように規則の定める一定の仮定の下で、各社の保険商品の将来予測を公平に比較できるようにしているわけである。他に契約に関する課税上の取扱に関する情報や、有配当保険において契約者・株主間でいかに配分を行うか等の開示が求められる。

３　カナダにおける規制

「保険契約者に生命保険契約又は年金契約を失効、没収又は解約することを勧める目的で行う、別の保険者の生命保険契約又は年金契約との不完全な比較」が「不公正又は詐欺的な行為、取引」として禁止される（オンタリオ州保険法438条、439条、440条、441条）。

現行の配当率が将来にわたって継続することを仮定した予想配当を、加入申込者から依頼があった場合に開示している。

４　ドイツにおける規制

ドイツにおいては募取法のような法律はなく、ＶＡＧの下での業界の自主規制が大きな意味をもっている。それらの中でも、ドイツ保険総連合会等による「保険事業競争規準（Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft）が重要である。

同規準は、かつては他の保険会社、その保険代理人への言及や、比較募集・広告はすべて禁止していた。しかし現在では、比較が真実、客観的かつ完全なものであ

り、比較のための重要な事実を隠しておらず、また給付の相違点を検証可能な事実をもって客観的な形式及びレイアウトで示したものであれば許される（保険事業競争規準30条１項）。

但し、募集パンフレット等その他の募集・広告手段において、他の保険会社の保険料表、約款又はコスト、保険業界での平均値及び他の保険の給付内容を引合に出すこと、並びに他の保険会社の法的形態（株式会社・相互会社）及び組織形態並びにそれに基づくコストに言及することは、正当な給付内容比較の前提が客観的に存在する場合にのみ許される（同条２項）。

なお、連邦保険監督局通達Ｒ３／86「生命保険における配当の表示及び説明に関する原則」に、将来における配当の表示及び説明についての計算例示、過去における配当例示が詳細に規定されており、これに従えば、募集・広告、契約締結時の口頭の説明にそのような例示を用いることができる。

Ⅳ　積立型保険における比較情報開示の必要性と問題点

１　必要性

(1) 序

前述の平成元年公正取引委員会報告、平成４年保険審答申にあるように、競争促進の観点からは、（予測情報も含む）比較情報の開示が必要である。しかし、正確で公正な比較や予想を行うことは容易ではない。保険業法が一部比較や予想を禁止してきたのも、そのような配慮に基づくものと思われる。しかし、建前上は一切の比較の禁止になってしまい、他方、募集の現場ではこれが必ずしも守られず、正確・公正とはいえない比較や予想を行いつつ募集が行われているという状況になっていた模様である。そこで、一部比較の禁止や全面的な予想の禁止が廃止された平成７年改正保険業法の下では、募集の現場において正確で公正な比較や予想がなされるような手続的配慮が検討されるべきであろう。

(2) 投資信託における制度的比較情報開示との比較

他の金融商品で制度的比較情報開示が整備されているのは投資信託であるが、変額保険の存在しない積立型保険においては、積立型保険のための特別勘定の運用成績がそのまま保険金や解約返戻金に反映されるわけではなく、一般勘定からの補て

ん等がありうる。従って、投資信託におけるような短い間隔での継続的開示を制度的に強制する必要はなかろう。

2　問題点

(1) 商品性の複雑さ

積立型保険は、保障（保険保護）と貯蓄の要素の双方を含み、商品の仕組が複雑である。全損失効には満期返戻金が支払われず、途中解約した場合には契約者配当が支払われない等、保障と貯蓄の要素が分かち難く結びついており、貯蓄の要素だけを抜き出して比較することは容易ではない。税制が異なることもあり、他の金融商品との比較は難しい。

また、契約者配当も特定の特別勘定の運用成績のみによって決まるものではなく、一般勘定からの補てん等もあるため、ある特別勘定の運用成績のみを開示すれば足りるものか問題である。また、同一社の他商品であっても、属する特別勘定を別にすると比較は複雑になる。

(2) リスクの開示

金融商品は運用成績（return）とともにそのリスク（risk）を併せて評価しなければならない。投資信託においても、資産額、運用成績の他に、投資目的、ボラティリティ等が開示されて、return と risk の両面から評価できるようにしている。しかし、積立型保険の場合、一般勘定からの補てん等もあり、risk の評価が容易ではない。特別勘定のリスクと損保会社全体のリスクを併せて開示する必要があろう。

(3) 配当の予想

現在の積立型保険の募集文書においては、予め定められた満期返戻金プラス配当金という形で満期時の支払を記載している。比較情報を提供するとすれば、配当の予測をいかに行うかが大きな問題になる。損保業界の自主ルールは、財形商品並びに積立商品について、「前年度決算に基づく契約者配当利回りが、将来の保険期間中そのまま推移すると仮定して算出した金額を記載する」旨決定している。但し、実際には、財形商品のみ他業態商品と競合するため、これに従い、前年度運用利回りをベースに配当の目安を記載しているとのことである。

3　今後の方向

比較情報開示が建前上は全面的に行われていない現状は、必ずしも望ましいものではなかろう。正確で公正な比較であれば、競争の促進にプラスの効果をもつ。その意味で平成７年改正保険業法300条１項６号、７号の改正は望ましかったと言えよう。しかし、何が「誤解させるおそれのあるもの」（同６号、７号）であるかの具体的な定め方が問題であることは言うまでもない。その意味では同７号に基づく大蔵省令の定め方が注目されるが、通達や業界の自主ルールの形でより具体化することも必要であろう。例えば、先に引用した銀行業界、証券業界、抵当証券業界、証券投資信託業界がそれぞれ定めた公正競争規約等の自主規制が参考になる。またイギリス、ドイツにおいても業界の自主規制の形が採られていることは先に見た通りである。

他業界の自主規制で参考になる点としては、例えば次のような点が挙げられよう。「最高」等の比較を示す用語については、具体的な内容を表示し、客観的事実に基づく具体的数値及び根拠を併せて表示する。同等のものの間でのみ比較する（以上、銀行業界、抵当証券業界）。条件によって不利になったり余計な費用がかかること等を表示する（銀行業界）。将来予想に係わる事項については、断定的な表現は避け、自己の判断・評価が入るときはその根拠を明示する。予想配当率であることを明示する（以上、証券業界）。証券投資信託業界の自主規制ルールは、以上のような各業界の自主規制ルールと同様な内容を、投資信託商品に合わせてより詳細に定めるとともに、細かい商品類型に合わせて非常に具体的な実例をもって規制内容を示したものであり、一番参考になるものと思われる。

より問題なのは、規制の建前が募集の現場において必ずしも守られず、正確さ・公正さのチェックされない比較情報が用いられている懸念があることである。そこで、募集の現場において使用される比較情報が正確で公正であることを確保するための手続的配慮が重要である。アメリカのＮＡＩＣのモデル規則等、ドイツ・イギリスにおけるように監督当局の規則・通達、或いは自主規制団体のルールにより、いかなる状況の下で、いかなる内容・表現による比較なら許されるかについての具体的なルールを予め作り、また、募集文書等を事前審査するような手続を作るとと

もに、何よりも募集の現場においてそのようなルールがきちんと守られるようなエンフォースメントの仕組が作られるべきであろう。このような意味からは、先に紹介した証券業界や証券投資信託業界の自主規制ルールのように、具体例を示した実際的なルールを設定するとともに、広告責任者による内部審査等の業界団体による自主規制ルールの執行体制を作るとともに、その違反を避けるための照会制度を整備することが、参考になろう。但し、証券投資信託業界におけるように、業界団体自体が過去の運用成績を毎月比較開示する制度的なパフォーマンス公開制度を実施することは、商品性が複雑なこと、リスク面の開示を併せて行うことが容易でないこと等の理由から、慎重に行われるべきであろう。

補章 米国におけるコンシューマへのディスクロージャー

浅谷　輝雄

Ⅰ　ディスクロージャーの意義

生命保険が長期の複雑な契約であるだけに、損害保険事業よりもコンシューマの信頼に強く依存せざるをえないから、生命保険事業のあらゆる面でディスクロージャーがキーワードとなっている。

今から振り返ってみると、19世紀のアメリカ生命保険事業は、実に問題の多い業界であり、コンシューマにとって公正・公平なものでは決してなかった。

強力かつ厳正な監督規制が欠落したまま、契約自由の考え方と積極的な経営の悪い面が強く出ていた。

州政府による監督規制は、その弊害を事後的に是正する戦いの歴史であったが、改善の足取りは極めて遅々たるものであった。大会社ほど悪いことをやってきたから、そのコンシューマに与えた被害は大きなものであった。良心的であるべき専門家アクチュアリーの地位も、イギリスと比較すると今と違って低かった。

しかし米国生命保険事業の最近の歴史をみると、我が国と比べてさまざまなディスクロージャー・システムが整備されている。事業経営の内容や環境、また保険商品の革新に応じて、あるいは新たな販売方法が行われて問題が発生し、保険監督規制上さらにディスクロージャーの在り方が常に議論されている。この問題を放置すれば、販売促進に利用しようとする保険会社側の悪用が忍び込む可能性があるからである。

コンシューマへの商品情報のディスクロージャーに限定すると、ニューヨーク州の例では、生命保険、年金及び基金のファンディング・アグリーメントを扱う生命保険会社に対しその顧客への一定のディスクロージャーが法定されているのに対し（ＮＹ保険法第3209条）、損害保険商品については法律上、同様な規定はない。

しかし、実際には個人向けの自動車保険、火災保険を中心とした損害保険については、州保険局が各保険会社の適用保険料を比較した小冊子（Consumers Shopping Guide）を作成し、損害保険の購入者に対し公表している。この州保険局による小冊子の公表は、法律または規則に基づくものではなく、一般公衆に対する行政サー

ビスの一つとしての情報提供である。

これに対し生命保険、年金及びファンディング・アグリーメントの場合は、これらの保険の申込みにあたって、生命保険会社は最新の購入者手引（buyer's guide）及びその他の（生命保険コスト指数を含む）予備情報を保険契約申込者に対し提供することが州保険法で義務づけられている（ＮＹ保険法第3209条c項、d項）。これらの購入者手引の内容については州保険局が決定し、またＮＡＩＣが採択した最新の生命保険購入者ガイドに合致したものでなければならないとされている（同法第3209条h項(1)）。これらの施策は1980年代の初めにおけるコンシューマリズムの激しい時期に定められたものである。

生命保険解約指数と保険料支払指数については、その意図は良いものの、それまでの伝統的な方法と比べて格段改良されたものであったが、操作可能性など解決不能と思われる技術的な問題が内在し、またコスト情報がきわめて困難な金利感応型商品の出現など、現在ではソルベンシーへの関心から、消費者の求める情報が、商品情報よりも会社の財務状況の健全性に移っているといわれる。

II　イラストレーション

ここで紹介するのは、1993年11月ディスクロージャー研究会に提出した「アメリカにおける保険コンシューマへのディスクロージャー（未定稿）」以降に生じている、狭義のイラストレーション（我が国の設計書と類似しており、予想配当と密接に関連する）と呼ばれる募集文書をめぐる問題についてである。

様々な生命保険商品のコストを、コンシューマが理性的に比較することをテーマに、20年以上にわたって監督官の関心を引いてきた。1970年代の初めにおいてＮＡＩＣは、生命保険を購入しようとするコンシューマに有意義な比較データをどの様にしたら最も良く提供できるかを決めようとして、一連の研究プロジェクトを進めてきた。

近年におけるユニバーサル生命保険と、保険料一時払変額生命保険の様なＳＥＣ登録商品を含む他の金利感応型契約の激増に伴い、正確で完全なコスト・ディスクロージャーと利回情報を提供するよう保険会社に求める規制の必要性が明確になってきた。様々な監督当局と業界のグループとが、この必要性に対応するための作業

をしてきた。

1970年代の終わりから1980年代の初めにかけてのユニバーサル生命保険及び他の金利感応型商品は、業界にコスト・ディスクロージャーと利回りの広告に関してディレンマをもたらした。1970年代の終わりに、Federal Trade Commissionは、生命保険契約がクレジットする低い利回りに関心を持った。しかし近年になって、監督官と業界の有識者達は、金利感応型商品がイラストする高い解約価格と死亡給付に焦点を当ててきた。

業界の有識者達は、金利感応型の商品の募集文書は、総利率を強調しかつ経費の賦課を過小評価するか無視していたから、本質的に詐欺的であると非難した。この分野における更なる悪用の証拠として、イラストする価格を増大させるため死亡率がさらに改善し、またクレジットする利率が契約の初期に正当化できるものよりも高くし、さらに現在契約に対しクレジットしているものよりも大変高い利率に基づいて価格をイラストするような、他の広告及びマーケッティングの慣行を指摘した。

これらの批判とそれまでの監督規制上の努力の状況から、ＮＡＩＣ、ＳＥＣ、様々な保険局そして業界は、適切なディスクロージャー・ルールを開発しようと作業をしてきた。業界と監督官のグループの焦点は、単純で、正確で信頼できる情報をコンシューマに提供する目標が中心であったが、この問題に対する解答は掴まえどころがないことが分かった。

いま米国の生命保険事業は、1980年代の終わりから監督規制と事業経営の面で大きく問題になってきたインソルベンシーが90年代の前半でようやく終焉し、1993年の後半から94年にかけて不正募集問題が、議会、監督官庁、業界、コンシューマ団体、エージェント団体でクローズアップされて、90年代の後半においてはインソルベンシーに代わり第一の優先課題になっている。募集問題には、メトロ生命に代表される不正募集と、プル社等におけるチャーニングの問題、それにイラストレーションと呼ばれる募集文書の規制とがある。

2　イラストレーションの問題は何か

1994年２月27日付のＮＹＴ紙が生保のイラストレーション問題を次のように解説している。

生命保険契約の複雑なコンセプトを説明するため、業界は常に契約のイラストレーションに頼ってきた。それは保険料、死亡給付及び契約の投資部分が、20年か30年の間に、どの様に変化するかを示すものである。しかし業界のほとんど誰もが、これらの契約イラストレーションには本質的な欠陥があり、重要な問題をコンシューマに隠していることに同意している。

イラストレーションにおいて、保険会社はどの様に好きな仮定（支払うであろう利率、賦課するであろう経費率、現在から20年間の死亡給付費用）でも使用できる。「そこには極めて乱暴な材料が見られる。私はこのことを長い間叫んできた。公然のだましが進められており、それに対して何かをしなければならない」と、コンシューマ主唱者でありアクチュアリーであるJames Hunt氏は言う。

各州は、利率をどの様に表示しなければならないか、を規制している。一般に保険会社は、保証した率・・・・州法に定められた最低率と、現在の率に基づいたイラストレーションを表示しなくてはならない。ユニバーサル生命保険契約では、その上に、保険会社が決める「合理的な」率によるイラストレーションを、一般的に表示している。

イラストレーションは常に問題を抱えてきた。しかし問題のディメンジョンが増大した。その一つの理由は、生命保険商品がこの10年間にはるかに複雑になってきたからである。他の理由は、会社がエージェントに対してコンピューターのソフトを提供し、自分で契約をイラストするのを認めていることである。「エージェントがいったん顧客の所に出かけていって小さなコンピューターを操作するのを、我々は取り締まることが本当に難しくなった」と、フロリダ州保険局の副保険監督官は言う。

50州の保険監督官から組織されているＮＡＩＣは、契約のイラストレーションの変更を勧告するため、デンバーで会合を持とうとしている。しかし彼らの努力は、恐らく根本的な改革にはならないであろう。

ＮＡＩＣは、二つの考え方を検討している。第一のは、業界の提案であって、保険会社のアクチュアリーに一定の要件を課して、本質的には彼らがさらに監視するよう要求するものである。

「具体的な基準を定めて、その基準に従っていることを、会社のアクチュアリー

が確認して署名することになろう」と、ニューヨークにあるCooper & Lybrandの Judy A. Faucettは言う。女史は、最初はＳＯＡ、後はＡＡＡのアクチュアリー会での委員会の長として最近３年間任務を果たしてきた。

「現在は、イラストレーションをどの様に算定するかについての基準は何もない。貴方は貴方の最善と考える推定をするだけだ」と、Faucett女史は言う。

もう一つの提案は、会社は、可能ならば過去の返還実績に基づいたイラストレーションが認められるが、そうでなかったら保証された率に限定される。

最初の提案は、問題をあまり解決しそうにもないと思われる。第二の提案は、英国のシステムに似ており、アメリカの保険業界が殆ど強く拒否してきた。「保証されたものだけを用いたイラストレーションには、私はある懸念を抱いている」と、Faucett女史は言う。

契約が実際にどの様に機能するかの情報が失われる。「保証したものに限ることによる問題は、もし良い会社が、自分は良い会社であることを暗示できないならば、コンシューマは上手く選べないことになる」と、ミシガン州のある保険コンサルタントは言う。

いやな解決案の何れかを選択することを放棄して、ある専門家は、イラストレーションは無益なものだと決めつける。「一つの解決は、イラストレーションを認めないことだ。それが私にとって魅力的な案である」と、J. Robert Hunt氏は言う。彼はテキサス州の保険監督官に就任する前は、12年間にわたって、コンシューマ団体ＮＩＣＯの会長であった。

業界が「解約奨励型商品：laps supporting pricing」と呼んでいる、後年度に高い解約返戻金を示すイラストレーションに、Daily氏は特に怒っている。

このテクニックスを用いたアクチュアリーは、契約を購入した人の半分だけが、７年後に契約を続けているのを知っている。20年後になると、僅かに25％の人が契約を続けている。イラストレーションにおいて、脱落した契約者の保険料を継続している契約者に配分する、とアクチュアリーは仮定している。もちろん、保険会社が実際にそうするという保証はない。

「このことは100年前に試みられ、保険会社は高い販売手数料と派手な生活費に浪費した。支払う時期が来たときには金は無く、保険契約者は訴えた」と、Daily

氏はアームストロング調査を振り返って言う。

3　ハント氏、イラストレーション・ゲームでアクチュアリーを非難

コンシューマ団体ＮＩＣＯの会長でＳＯＡとＡＡＡのメンバーであるハント氏によれば、生命保険のイラストレーションに組み込む仮定についての策略は、過度に熱心なエージェントよりも会社のアクチュアリーに責任がありそうだ、と1994年３月７日付のＮＵ紙（生保版）が報じている。

ハント氏は、1992年と1993年に1,000件を超える生命保険契約を評価したことに、自分の意見が基づいていると語った。ＮＩＣＯを通じてコンシューマへ行ったサービスの中の一部分を評価したのである。

「私はある技法を適用し、そしてもしそこにゲーム操作があれば、それを見つけ出した。プログラミングの結果によると思われる言語道断なもの、または会社が提供したソフトウェアーをエージェント（時には本店よりも上手くプログラミングできる人がいる）が操作したものは見つからなかった」と、彼は語った。

しかし、Faucett女史は、一つのグループに責任があるとは認めなかった。エージェントとアクチュアリーの両者が「危険なサイクル」に巻き込まれ、競争相手よりも自分のところの契約を良く見せようとした、と女史は言う。

エージェント達は競争しているから、会社の業務部に行って、「よいネズミ捕り」を作るようアクチュアリーに圧力をかける、とFaucett女史は言う。誰もが他人を乗り越えようとするから、６週間ごとに、再び作業が始まる。

誰もが、自分の会社を競争上不利な立場に置きたくないから、最初にサイクルから出ることを望んでいない、と女史は言う。

アクチュアリアル基準審議会は最近、アクチュアリーからマーケッティングからの圧力を取り除くよう、基準を改善し、非保証要素に焦点を当て、それをどの様にイラストするか基準を定めた、とFaucett女史は言う。

しかしハント氏は、新しい基準が役に立つか疑問視している。現在生きている多数の基準は、それを無視する選択をしたアクチュアリーを抑制するものと思われないからである。

ハント氏とFaucett女史によれば、会社は、様々な方法で策略を行うことができ

ると言う。例えば、ハント氏は、正当化できない死亡率の改善を予測できるし、またはユニバーサル生命保険契約で10年後の配当金を高くするような操作ができる。

死亡率が改善するとの予測は、それはディスクローズすることもなく、また発見するのが難しく、会社が課す死亡賦課を低くさせる。

高度に不愉快な一つのことは、将来の極端に低い死亡賦課金を予測するのに、公認されていないアクチュアリアルな技法を用いることだ、とハント氏は言う。それはディスクローズされないし、また見つけられない、と彼は言う。20年後の死亡率の予測が、通常のものより10%以上も低いイラストレーションを見つけたことがある、と彼は言う。それは極端な場合で、少数の会社での例である、と彼は言う。

非喫煙者への優遇料率という新しい分類は、イラストレーションにおける死亡率の改善に疑問を生み出す、とハント氏は言う。

新しい非喫煙者優遇の分類における死亡率の改善を、この分類の10年後について誰も死亡率の実績を持っていないのに、業界は予測している、とハント氏は言う。業界の調査によれば、この分類の死亡率が予測よりも上回ることを示している。

例えば、もし優遇する非喫煙者の最初の15年間の死亡率が25%低いと予想するならば、続く15年間でも25%低いと予想できよう、とハント氏は言う。もしそれがユニバーサル生命保険契約ならば、イラストレーションには、正当化できるよりも契約を100歳まで低い保険料となるか、または高い契約価格だろうと示せる。

大手保険相互会社の殆どが、筋の通ったやり方をしており、僅か少数の会社が、徹底的にごまかしている、とハント氏は言う。

しかし、中規模の会社の中には、1980年代に市場占率を大きくしたユニバーサル生命保険会社が、相互会社よりも高い利率を提示してきた、とハント氏は言う。状況は今や逆転した。これらの会社の幾つかは、相互会社に負けないように、利率を高めている。

この高めることは、通常は、ボーナスの形を取っており、時には、長期継続ボーナスと呼んでおり、「もし貴方が提案を読むときは」ディスクローズされているのが普通である、と彼は言う。

4　1994年３月８日付のＮＹＴ紙の記事

州の保険監督官達は、保険会社とエージェントからの強い反対にもかかわらず、エージェントが生命保険契約の将来の給付をどの様に説明するかを厳しく制限するよう採択しそうである、とニューヨークタイムズ紙が報じている。

３月７日、デンバーで開かれたＮＡＩＣの会合で、エージェントが販売の説明に当り、保険会社が保証した死亡給付と解約返戻金を除き、保険契約給付の将来予想を用いることを停止するモデル法が望ましい、と特別委員会が述べた。

－ミューチャルファンドと似たルール－

提案されたルールは、将来の予想が認められず、ただ過去の実績を表示するだけの、ミューチャルファンドに類似している。ミューチャルファンドでは、エージェントは顧客に対し、過去の実績が将来の良きガイドだと説明することを求めている。

提案によれば、エージェントは同等な契約の所有者が過去に配当金やその他の非保証の支払から受け取った追加の給付の話をすることができる。非保証の給付の予想を含んだ販売イラストレーションの使用に固執する会社は罰を受け、かつ顧客に対し用いた予測による請求を支払うよう求められる。

このルールは、保険会社が契約者に支払う配当金により契約の価格が如何に増大するかを誇張した、保険契約の給付のコンピューターのプリントアウトを、エージェントが広く利用しているのを抑制することを意図している。金利が過去５年間低下したとき、初期に行われた多くの予想は、余りにも楽観的であることが証明された。

監督官がとった見解は、保険会社がその商品を他の代替投資と比較して魅力がなくなるようにさせるとして反対したにも拘らず、1993年11月以降変化はなかった。

保険募集エージェントを代表するNational Association of Life Underwritersの上席法律顧問Albus氏は、将来の給付のイラストレーションは、保険契約がどの様に機能するかを説明する上で本質的なものである、と語った。現在の配当金を将来に向かって予測することを、かつ利率が１％低下により配当金が減少したとき契約がどの様になるかの例示を含めて、エージェントに認めるべきだ、と彼は提案した。

－実行可能な代替案は無かった－

アイオア州の保険監督官David J. Lyonsは、保険会社とエージェントは、実行可能でコンシューマを保護したい我々の希望を満たす、如何なる代替案をも提示しなかった、と語った。

保険監督官は、６月までは、州が成立すべき法律として提案するよう勧告することを予定していない。しかし現在は、販売の悪用に対する公衆と政治家の認識が高まっているので、人々はもっと厳しい手法を受け入れる状況にある、とLyons氏は語った。

しかし、保険会社は監督官に対し、提案されたルールのある部分を変更するよう説得している。ミスリーディングな販売方策について、保険会社を訴える権利を、コンシューマに与える一つの考え方は、削除された。

コンシューマ組織であるConsumers Unionの保険専門家であるMary Griffinは、多くの保険幹部職員は、ＮＡＩＣの提案を法律化しないよう州議会で戦うよう脅しをかけていると語った。「もし保険事業への連邦規制がなくても何かができるなら、彼らの反対は驚くべきことだ」と、女史は語った。

個人のニーズにとって不適当な商品の販売と同時にエージェントの手数料のディスクロージャーの様な、他の販売慣行を、監督官はまだ処理する必要がある、と女史は語った。

5　業界の不満

1994年３月デンバーで開かれた生命保険契約のイラストレーションの会合で、監督官が発表した勧告に、業界の代表者達は怒りと不満の意を表明した。

ＮＡＩＣの生命保険ディスクロージャー作業グループは、その親委員会に対し、保証された価格だけを予想し、また消費者価格指数のように指数と比較した過去の実績だけを示すことを認めることを提案した。

この提案では、例えば、現在の配当率表に基づいて予想すること‥‥消息通は、コンシューマに対して重要な情報を提供するものだと言う‥‥を禁止している。

プルデンシャル生命の政府関係担当副社長であり、イラストレーションに関する業界の諮問グループの座長であるGeorge Coleman氏は、1993年において会社が支払った契約上の給付の44％は、非保証要素によるものである、と語った。

監督官達は彼らの提案に対して熱狂的ではないけれど、前進せざるをえない。「作業グループはこれを理想的なものとは信じていないが、現時点では、より増しなものを我々は知らない」と、作業グループの座長であるバージニア州保険局のRobert L. Wright氏は言う。

「我々はがっかりし極めて不満である」と、プルデンシャル生命のColeman氏は言う。ＮＡＩＣの作業グループは、このプロジェクトを1992年以降検討してきており、かつ「手続きは完全かつ自由な意見の交換を認めなかった。貴方には、積極的な交換と議論を行う機会が無かった。監督官達はグループに対し多くの疑問を出さなかった」と彼は言う。

監督官達は、重要な業界からのインプットを求めてきた、とWright氏は反論した。

問題は決して公開の場で議論されなかった、とColeman氏は返答し、保証要素だけによるイラストレーションは、契約がどの様に機能するかを示すものにならない、と付け加えた。

シカゴに本拠があるNational Alliance of Life Companiesの専務理事Scott Cipinkoは、この提案は業界を殺すものだ、と語った。エージェントに、保証要素だけによるイラストを求め、契約が非保証要素によりどの様に機能するかを口頭で説明するよう制限することは、精巧なステレオ・システムを売るのに、メモだけでデモンストレートする様なものだ、と彼は語った。「貴方はステレオがどの様な音を出すかを説明しなくてはならない。貴方はテクノロジーを否定している」と彼は語った。

ＮＩＣＯの会長であり、ＮＡＩＣのイラストレーションに関する公的なコンシューマ代表であるハント氏は、監督官が保証した価格を強調するのを支持したい気持ちはあるが、監督官との折衝が欠けているとのColeman氏の意見に同意した。「その点に関する限り、レベル・プレーィング・フィールドである」と彼は語った。

多くの監督官が述べたように、重要な問題は、イラストレーションを明確にし理解し易いようにすることであるが、業界の代表者は、この提案により、混乱状態にある販売の強引な売り込みを作り出す可能性があると言う。

何人かの人は、さらに議論を重ねることを求めている。ユタ州の保険監督官で作業グループの新メンバーであるRobert Wilcox氏は、監督官の提案も業界のそれの

何れにも不満である、と語った。恐らく検討を続けることが必要である、と彼は語ったが、ＮＡＩＣは既にこの問題に10年も作業をしてきている、と付け加えた。

目標は、公開できる法律と規則とを６月に間に合わすことである、とWright氏は語った。

また同時に監督官達は、非保証要素の予測を認める第二のモデル法の開発の可能性について、扉を開けたままでいる。彼等は、９月までに、そのモデル法の作業草案が策定されるだろう、とWright氏は語ったが、それは極めて楽観的な予想であると、彼は注意した。

Wilcox氏は、保証した価格だけを表示する問題で、監督官達は分裂している、と語った。「ある保険監督官は保証要素と過去のパフォーマンスに限定すべきとの強硬な立場をとっているのに対し、他の監督官はそれはナンセンスだという。」

テキサス州の保険監督官ハンター氏は、非保証価格の将来予想を表示することに反対する声明書を発表して、彼の態度を明確にしている。

「技術資源委員会」は、そのモデル規則の草案に「重大な改訂」と呼んでいるものを提案した。改訂した提案では、非保証要素のイラストレーションに、現在使用しているスケールに最近の実績とを組み合わせたものが必要だとしている。

「これは大きな前進であり、また普遍的に賞賛されたものではない」と、Northwestern Mutual Lifeの副社長で主席アクチュアリであるBill Koeningは言い、「それは将来への予想ではない」と付け加えた。

業界が新しく草案に提案した「最近の実績」とは、利回、経費及び年齢ごとの死亡率について、改善されるとの予測をしないで、会社の実際の実績のみを組み込んだものと定義している。「改善の如何なるトレンドも、たとえそれが実績に基づいていても、実績に組み込んではならない」と、草案は記している。

6　監督官が現在のイラストレーションのモデル法を棚上げ

州の監督官達は、生命保険契約のイラストレーションに、保証した価格と過去のパフォーマンスだけを用いるよう求めるモデル法を棚上げして、さらに検討することに同意した。この決定は、94年９月ミネアポリスで開かれたＮＡＩＣの会合で行われた。

生命保険ディスクロージャー作業グループの座長であったバージニア州の保険監督官のWright氏から引き継いだユタ州の保険監督官Robert Wilcox氏は、「市場に現在ある商品を貴方が適切に説明記述できるとは私は考えない」と語った。モデル法を一時的に棚上げしたのであり、放棄したのではない」と強調した。

現在監督官達は、作業グループで検討し、ここでの会合で提示した厳しい基準に従ったある種の予測だけを認める方向に動いている。

新しい基準は、監督官がモデル法に入れようと希望するものの明確な観念を業界に対し与えることを意図している、とWilcox氏は語った。

ここミネアポリスで監督官達が話し合った一つの目標は、イラストレーションを販売手段からコンシューマ教育手段に重点を移行することである。「イラストレーションは、保険のエージェントの助けを借りなくても、典型的な申込者が理解しうるものでなくてはならない」と、基準の一つの節で述べている。

もしそれが達成できたなら素晴らしいことだ、とある者が彼に意見を述べた、とWilcox氏は語った。彼は、もしコンシューマが理性的な選択をするのにフォード車を十分に理解できるなら、彼等は生命保険契約を確かに理解できるはずである、とする見解に抵抗した。

Lautzenheiser & AssociatesのBarbara Lautzenheiser氏は、もし目標が完全に到達できたなら、業界はダイレクト・マーケッティングだけを持つことになり、エージェントは不要になるだろう、と語った。しかし女史は、イラストレーションをより理解し易いようにする進歩が行われた、と語った。

監督官が提案した基準案は、年金と変額生命保険とを少なくとも概念上は含むよう、新モデル法の対象範囲を拡大させた。それは全面的に整合性を保つようにしたものである、とWilcox氏は語って、そうしなければ特定の商品を有利にするマーケッティング計画となると付け加えた。

また同時に監督官は、極めて具体的な基準を開発するため、Actuarial Standard Board（ＡＳＢ）に対しＮＡＩＣと密接に共同作業をするよう求めた。

「ＡＳＢの作業成果が、我々の目標を満足するに十分な明確さを提供してくれることが、作業グループ側としての本当の関心事である」とWilcox氏は語った。「我々はイラストレーションに生じたアクチュアリアルな創造性をできるだけ排除する

よう望んでいる。」

監督官と共に作業している諮問グループの座長であるプルデンシャルのGeorge Coleman氏は、会合が始まるほんの数分前まで基準を見ていなかったので、彼は回答を準備できなかったと語った。

「我々の規則を変額生命保険に適用するよう解決した」と彼は語り、「それには問題があると我々は考えたが、もしイラストレーションに過度な負担なしに、我々がそれを法律に含めるよう調整できるなら、考えてみたい」と、付け加えた。

Coleman氏と諮問グループは、彼等がここミネアポリスで提出した、生命保険のイラストレーションに関するモデル・ルールの改訂草案とともにイラストレーションのサンプルに対し、監督官から賞賛を受けた。

「この書類は、我々の提出した基準を満たすものへ向かって著しい進歩を遂げた」と、Wilcox氏は語った。

また同時にイラストレーションには、販売する商品に、生命保険であると明確にラベルを付けなくてはならない、と概要に述べている。

Wilcox氏は、プロジェクトを急がせて、９月30日までに基準草案に対する意見を提出するよう業界に提示したい、と語った。そして12月に開かれるＮＡＩＣの次の会合に、改訂版を提出したいと彼は望んでいる。

7　ＮＡＩＣの作業グループが生命保険ディスクロージャー基準の草案を作成

ＮＡＩＣの生命保険ディスクロージャー作業グループ（座長はユタ州の保険監督官であるWilcox氏）は、９月に開催された四半期ごとのＮＡＩＣの会合の後で不安定な状態におかれた生命保険のイラストレーションに関する幾つかの問題を解決するため、94年10月カンサス市で会合を開いた。

その会合において作業グループは、生命保険の申込に、保証された価格と過去のパフォーマンスだけの使用を保険会社に求めるモデル法案を棚上げした。

過去のパフォーマンスは、収益に関して、各契約に多くの支払の歴史があるから利用できず、働かせようがない、と監督官達は結論を出した。

以下の基準草案は、94年10月26日にモンタナ州カンサス市で開かれた「生命保険ディスクロージャー作業グループ」の議事録に添付された基準書である。

Ⅰ．背景説明

（省略）

II. 範囲

（省略）

III. 理解性

（省略）

IV. 提示の標準化

イラストレーションは標準の形式と内容を使用する。標準のイラストレーションは、

A. 特定の情報を特定の順序と形式で含むこと。

B. 脚注と警告とともに過度に詳細にわたる説明は、可能な限り避けること。

C. 標準的な術語を用いること。

D. 難解な保険の専門語を避けて、「コンシューマに易しい」言葉を用いること。

E. 非保証の価格よりも、保証した価格を最初にか、または目立つように記載して強調する。

F. 保険のコストがある全期間について保険料の払込を表示すること。

G. もしグラフによるイラストレーションを用いるときは、別にイラストした情報だけを反映しなければならない。

H. イラストレーションには通しの頁を付すること（例えば、７頁のイラストレーションの第４頁なら、７頁中の４頁と付けること）。

I.「生命保険のイラストレーション」と明確に表題を付けること。

J. 保険会社、生命保険の種類（generic type）、及び契約の番号を明示すること。

K. 下記の事項を含む適切な個人情報を含むこと。

1. 氏名

2. 年齢

3. 保険金額

4. 料率の区分

5. 付加給付

6. 契約者配当のオプション（もしあるなら）

7. 保険種類の名称

L. 申込者が署名し日付を記す文書が含まれること。

M. エージェントが署名し日付を記す文書が含まれること。

Ⅴ．算定の仮定

A. 非保証の要素は、下記の最も保守的なものよりも申込者にとってより有利にならない、利率、死亡率、失効率、及び経費についての別々の仮定に基づくこと。

1. 現在のクレジットしているものを反映した率。

2. その契約ブロックにおける最近の実績。

B. 死亡率と失効率は、将来における改善を反映してはならない。

C. 各更新年における経費率は、少なくとも実際の経費以上とすること。

D. 総経費またはユニット経費の予想されているが実現していない節減は、反映してはならないこと。

E. 失効率に支えられた保険料率の設定（lapse-supported pricing）は、イラストしてはならない。失効率に支えられた保険料率の設定とは、最低の利益目標が、失効率の仮定がゼロでは果たせないことを意味する。

F. 長期継続ボーナス（persistency bonuses）はイラストしてはならない。

G. 最低の利益目標は、規則またはアクチュアリアル実務基準により設定しなければならない。

Ⅵ．アクチュアリアル基準

（省略）

Ⅶ．責任

A. 保険局に提出した会社の幹部の署名と日付のある証明書により明示されたイラストレーションの正確性と適当性について、会社は責任を持つ。生命保険契約の販売における提示または提示の重大な省略について、会社は責任を持つ。

B. 会社のイラストレーション・アクチュアリーは、イラストレーションの保証要素と非保証要素の両者の正確性について責任を持ち、イラストレーションが適切なアクチュアリアル基準に従って正確であり準備したものであることを、イラストレーション・アクチュアリーが署名し日付のある証明書により明示して証明しな

ければならない。

C. エージェントは適切なイラストレーションを提供する責任を持ち、また申込者に対し不適切なイラストレーションを提供してはならない。

VIII. 毎年の報告

A. 保険会社は各保険契約者に対し、毎年の契約応答日に報告書を提供しなければならない。

B. 提供する報告書には、

1. 定められた形式によること。

2. 報告する時点での実績値をイラストすること。

3. 現在の仮定を用いて将来の非保証要素をイラストすること。

4. 前回の報告書以降の仮定の変更を説明すること。

IX. 罰則

A. 法律または規則への違反は、民事罰（civil penalties）の対象となる。

B. もしエージェントまたは保険会社が要件に適合して準備しないイラストレーションを提供したか、または定められた基準に基づかない給付をイラストしたときは、保険会社は、イラストレーションに基づく給付の支払を求めることを含む、行政罰（administrative penalties）の対象となる。

この基準書で業界側から問題になった一つは、VIII. 毎年の報告のA. 保険会社は各保険契約者に対し、毎年の契約応答日に報告書を提供しなければならない、としたことである。

また極めて興味深い事実は、作業グループの検討の際に、ニューメキシコ州保険局が、殆どの会社はエージェントが提供するイラストレーションによっており、会社はしばしばエージェントが送ったものを知らない、と指摘したことである。

保険会社がその顧客に対し生命保険契約のイラストレーションを毎年送付するように求める、との州監督官による提案は、94年12月にＮＡＩＣの冬季会合が開かれたニューオーリンズに集まった業界の代表者から直ちに抗議が出された。

会合で発言した数人の業界代表者は、最新版のイラストレーション要件は彼等の会社に巨額の負担をかけることになり、そのコストはコンシューマに転嫁されると

いうのが一般的な認識である、と主張した。

「コンシューマとしては、どうか我々を驚かせてくれ」と、テキサス州の保険監督官ハンター氏は語り、「我々は何時数値が低下するかを知る必要がある」と付け加えた。

会合で発言した人達によれば、最大の問題は、多くのまたは殆どの会社では、販売のイラストレーションのためのコンピューター・システムが毎年の報告システムに連動しておらず、それを変更するのに数百万ドルものコストがかかることだ。

Wilcox氏と他の監督官達は、業界の心配に耳を傾けたいと希望しているが、この要件が会社に対し過大な負担をかけることになるとは信じていないと示唆した。

それは新契約にのみ適用し、また恐らく1996年以前には各州段階で実施されないだろう、とWilcox氏は明らかにした。要件が発動する新契約の最初の応答日を迎えるには、別の年になろう。

ＮＡＩＣの作業グループは、95年１月の５日と６日にカンサス市で会合を開いて、ＮＡＩＣのニューオーリンスで開いた12月の会合で未決定のまま残された問題を検討した。業界にとって特に関心のある問題は、有効契約に対し、最新版の基本イラストレーションの提供を求める作業グループの提案であった。

カンサス市での会合で、作業グループは、非保証要素を持つ契約を締結している全ての会社に、契約の毎年の状態を保険契約者に報告するよう求めることは、実行可能以上のことであろうと決定した。その報告は、規定した形式によるものではないが、規定された情報を与えるものである。会社は現在のスケールに基づく最新版のイラストレーションを提供するよう求められないけれど、法定報告書と関連して、契約価格への悪影響がある変更があれば、コンシューマに対しイラストレーションの最新版を提供するよう会社は求められ、また保険契約者はエージェントか会社に連絡して追加情報を得るよう、保険契約者に指摘する通知を提供することになろう。

作業グループは、年次報告と通知のプロトタイプを２月の初めに開発するよう、技術諮問委員会の内の業界代表者からなる小グループを指名した。作業グループは、技術諮問グループの作業成果を検討するため、２月の９日と10日にワシントンで会合を開くことにした。

まだ細部は作業中であるが、文書にはクレジットした利率の変更、及びもし現在

の率で保険料を払込続けるなら契約が何時消滅するかの指摘のようなことが含まれると予想される。

作業グループは、販売イラストレーションのモデル規則案を３月のＮＡＩＣの会合で公開し、６月にはＮＡＩＣのLife Insurance (A) Committeeが採択するよう意図していた。

また同時に監督官達は、変額商品と年金については別の規則を開発することを決定した。

［参考文献］

1993年11月に提出した未定稿に掲げたもの以外のイラストレーション関係の文献を掲げる。

[1] "Sanity in Policy Illustrations" Best's Review June 1988.

[2] "ACLI Develops Proposal On Sales Illustrations" National Underwriter (L/H) June 20, 1988.

[3] "NAIC Model On Disclosure Seen By June" National Underwriter (L/H) Jan. 2, 1989.

[4] "ACLI Reverses Position On Illustrations" National Underwriter (L/H) May 15, 1989.

[5] "NAIC Adopts Life Disclosure Forms" National Underwriter (L/H) June 26, 1989.

[6] MEMORANDUM Definition of Supportability and Current Experience(first cut):TO Bob Wright, Virginia Department of Insurance:From W. Harold Phillips (Senior Actuary Department of Insurance, Actuarial Division State of California (Aug.19, 1993.)

[7] "Canada Considers Plan For Illustration Standards" National Underwriter (L/H) Sep.27, 1993.

[8] "Draft Model On Illustrations Raises Concern" National Underwriter (L/H) Dec.13, 1993.

[9] "NAIC Changes Illustrations Draft Model" National Underwriter(L/H)

Dec. 20, 1993.

[10] "Sunny Charts Can Belie Gloomy Returns From Insurance" Wall Street Journal Feb. 23, 1994.

[11] "What's Wrong With This Picture?" New York Times Feb. 27, 1994.

[12] "Actuaries Blamed For Illst. Games" National Underwriter(L/H) March 7, 1994.

[13] "Sparks Fly At NAIC Over Policy Illustrations" National Underwriter (L/H) March 14, 1994.

[14] "Giving a Second Opinion On Policy Illustrations" Best Review(L/H) March 1994.

[15] "Regulators Seek Limits On Insurer Sales Pitches" New York Times March 8, 1994.

[16] "Spark Fly At NAIC Over Life Policy Illustrations" National Underwriter (L/H) March 14, 1994.

[17] "Industry Opposes Calif. Plan For Yield Comparison Index" National Underwriter April 4, 1994.

[18] "Consumerists Won't Let Go Of Disclosure Battle" National Underwriter (L/H) April 18, 1994.

[19] "Life Insurance Illustration -Time for a Change" THE BULLETIN-New York State Insurance Department-May 1994

[20] "Life Insurance Sales Rules Approved in California" BWLH May 9, 1994.

[21] "Insurers Mull Next Move As Calif. Approves Yield Index" National Underwriter May 9, 1994.

[22] "Regulators Open Door To Nonguaranteed Illustrations" National Underwriter (L/H) May 23, 1994.

[23] "Illustration Model Tied To Life Nonforfeiture" National Underwriter (L/H) June 20, 1994.

[24] "California Approves Life Insurance Sales Rules" Best's Review(L/H) June 1994. p. 8-9

[25] "NAIC Regulation of Life Insurance Sales Illustration" ACLI General Bulletin NO.4830 August 2, 1994.

[26] "Regulators Table Current Model Law On Illustration" National Underwriter (L/H) Sept. 26, 1994.

[27] "Life Disclosure Standards" NAIC Life Disclosure Working Group, Draft:10/26/94

[28] "New Illustrations Guidelines On Tap" National Underwriter(L/H) Oct. 31, 1994.

[29] "U.K. Commission Disclosure Seen As Key To Bias" National Underwriter (L/H) Oct. 31, 1994.

[30] "NAIC Postpones Issue Date For Illustration Guidelines" National Underwriter (L/H) Nov. 28, 1994.

[31] "Annual Illustration Updates Proposed" National Underwriter(L/H) Dec. 12, 1994.

[32] "Illustration Updates May Cause More Harm Than Good" National Underwriter (L/H) Dec. 26, 1994.

[33] "NAIC Support For Commission Disclodure Is Building Slowly" National Underwriter (L/H) Jan.2, 1995.

[34] "Annual Illustration Update Plan Dropped" National Underwriter(L/H) Jan.16, 1995.

[35] "NAIC Life Disclosure Working Group Proposes Requiring Annual Status Report and Notice of Adverse Change to Policy Values" ACLI General Bulletin No.4910 Jan. 19, 1995.

［安田火災記念財団叢書No. 48］

積立保険とディスクロージャー

編者　ディスクロージャー研究会

発行　財団法人安田火災記念財団

東京都新宿区西新宿1-26-1

電話（03)3349-3550