資料１

説明資料

平成２４年１１月１２日

金融庁総務企画局

企画課保険企画室

第３回ＷＧ（８/24）の主なご意見と論点①

【業務範囲規制のあり方について】

主なご意見

○　今までのように厳格に考えず、もう少し考え方を緩やかにして、利用者利便に資すると考えられる、保険業に近しいものについては認めてもいいのではないか。

○　子会社の業務範囲については、保険会社が資産を有効に活用することにより、事業の効率性向上、財務の健全性につながり、しかもそれが国民経済にとってプラスになるものは、柔軟に認めてもよいのではないか。

○　今の段階で具体的なニーズがあるものはどんどん認めていくべき。挙げられたもので、何か問題がありそうなことは特にないように思われるので、これは積極的に認めてもいいのではないか。

○　保険会社の本来業務であるコンサルティングセールスや、不動産の運用・開発の２つの観点から、共働きが一般化している現代におけるニーズへの対応として、保険会社が保育所事業者と連携して不動産活用することは、保険会社の本来的な業務と一定の親近性が認められるのではないか。

○　保険会社が既に保有している不動産の有効活用を行い、消費者の信頼を既に獲得している高い専門性を有している保育所事業者との提携を伴う事業展開であれば、保険会社全体へのリスク波及の程度はおおむね限定的になるのではないか。

○　業務範囲規制は、リスク管理の観点からの規制と考えられるが、業務範囲規制によってリスク管理を行う必要は必ずしもないのではないか。

○　諸外国では、基本的に子会社の業務内容は何でもできることにしておいた上で、問題があればやめさせることができるという法制になっているのが一般的。長期的には我が国の子会社業務範囲規制のあり方自体をもう少し見直してもよいのではないか。

論点

⇒　保険会社及び子会社の業務範囲については、これまでよりも範囲を拡大し、保険会社や子会社において現に提供しているサービスと関連性や類似性がある業務や、一体的に提供される場合に利用者利便に資するものについては、本来業務との親近性、リスクの同質性、本体へのリスクの波及の程度を勘案し、本来業務との親近性がきわめて高いものは本体業務とし、それ以外については、子会社の業務として認める方向で問題ないか。

第３回ＷＧ（８/24）の主なご意見と論点②

【不妊治療に関する保険サービスについて】
主なご意見
○　不妊という事由が発生した人すべてが不妊治療を受けて保険金を請求するとも限らないし、様々な観点から恣意性が働くこともあり得る。また、不妊治療を何度受けるか、多様な不妊治療の手段の中でどの不妊治療を受けるかといったことについても、契約者の意思が異なり得る。こうした諸観点から、リスクをどのように管理し得るかということに十分留意した上で商品開発していくことが肝要。 ○　モラルリスクに配慮する必要はあるが、複雑かつ難しい保険はトラブルになりやすいので、顧客にわかりやすい商品設計や説明が必要ではないか。
論点
⇒　不妊治療に関する保険サービスの提供を行うに当たっては、 ①　モラルリスクに配慮した商品設計にする必要 ②　その一方で、支払い事由が契約者にわかりやすいものとする必要 があるが、商品設計上どのような工夫ができるか。

第３回ＷＧ（８/24）の主なご意見と論点③

【再保険、共同行為について】
主なご意見
○　新規リスクとしては、新規技術、ＩＴであるとかネットワークであるとか、人の移動に伴って生じる従来なかった感染症のリスク等が考えられる。例えば、リスクがどこまで広がるのか技術的な知見が全くないといった場合に、それを小さい所帯でデータもなかなか積み上がらないまま取り組むよりは、リスクをシェアしつつ、まずはより早く着手してより早く大きなデータベースを構築するということが考えられる。 ○　本来は損保会社がリスクの管理の高度化・健全化の維持を図りつつ、公正な競争を通じて切磋琢磨することが大原則であるが、蓄積データを全く持ち得ないような新規リスクについては、消費者等にとって保険カバーが不可欠であり、また社会経済活動等の観点からも我が国の在り方に支障を来すような事象であり、保険会社個社では引き受けられない場合、新規リスクに関して迅速、円滑に対応できるような、期限つきの共同行為を可能とする制度を検討することは考慮に値する。 ○　新規リスクについては、期待保険金支払額が分からないので、共同で保険を引受けることによりリスクを分散し、データが蓄積され期待保険金支払額が分かってくれば、各社毎に保険を引受けるようにして公正な競争につなげていくことは、合理的な考え方ではないか。
論点
⇒　新規リスクに備える観点から、共同行為の要件を緩和することについてどう考えるか。また、新規リスクの範囲などどのような条件の下であれば緩和してよいと考えるか。その他、留意するべき事項はあるか。

第３回ＷＧ（８/24）の主なご意見と論点④

【現物給付型保険及び保険金の直接支払いサービスについて】

主なご意見

＜現物給付に対するニーズ＞

○　例えば、老後のライフプランを考えるに当たり入居施設等を検討する際に、施設の永続性、継続性を考えると、保険会社による現物給付へのニーズは間違いなくあり、今後さらに大きくなると思われる。

＜直接支払いについて＞

○　保険会社がサービス提供事業者に対して費用を支払う、それによって顧客の事務負担を減らすということは、現在の枠組みのもとでもやろうと思えば可能ではないか。

○　現物給付として考えられているものの中にも、保険金の直接支払いのスキームとして解決できるものがあると思う。

○　保険会社とサービス提供者との間に直接の関係ができると、保険会社とサービス提供者が組んで、提供できるサービスをコントロールするといったことも考えられるので、保険会社とサービス提供者との間の関係がどういうものかということを十分検討することが重要ではないか。

＜サービスの質の確保について＞

○　保険加入後の社会情勢等の変化により、保険の加入時と給付時に契約者が求めているサービスが大きく乖離してしまうといったリスクも考える必要がある。そうしたリスクに十分に留意し、管理するための手段を考える必要があり、例えば、保険期間のあり方や期間の短期化等を含めた様々な手段が考えられるのではないか。

○　保険給付として現物給付を提供するとした場合、サービスの質の監督がどうなるのかということは平成 20 年保険法検討当時から議論されていたが、そこをどうするのかということも保険監督の観点からきっちり考えておかなければいけない

＜選択性について＞

○　現物給付で特定の業者に必ず依頼される場合には、価格の適正性が問題となる可能性があるが、契約者が給付方法を選択出来るのであれば問題ないと思う。

○　保険金の支払いと現物給付の選択を認めることで顧客保護が図れるのではないか。現状の要望を見ると、一律に現物給付しなければいけないものは少ないので、選択制で現物給付があり得るという方向で議論を進めてはどうか。

○　例えば葬儀保険について、給付方法を選択する権利を持っている保険契約者（＝被保険者）が亡くなり、保険金の受取人が認知症状態になっているような場合、どのように対応することができるのかという問題が生じる。最後の選択方法や手順に関して議論する必要がある。

○　選択制にしたとしても、契約者側が現物給付を選択したとき、サービスの質が自分の想定していたものと異なれば、その部分で契約者側もリスクをとることになる。その点は顧客にとって問題がないとはいえない。

＜価格変動リスクについて＞

○　金銭給付との選択制になると、保険会社側は顧客が現物給付を選択する可能性がある以上は現物給付をする義務を負い続けなければならない。それは特に老人ホームの入居権のようなことを考えると、相当長期間、何十年にもわたってそういう義務を負うことになり、そのリスクを適正に算定することは困難である。平成 20 年の金融審では、ここの監督が相当難しいのではないかということで、保険業法上、現物給付保険というものを積極的に押し進める、認める方向には進まなかったのではないか。

○　少額短期保険業協会から発表されたような、少額でしかも短期の保険商品であればインフレリスクの管理は比較的しやすいのではないか。あるいは、保険会社が有料老人ホームを保有することが出来れば、それほどインフレリスクはないのではないか。

○　商品設計について、色々なアイデアがあると思うが、やはり長期の保険というのは考えづらい。例えば、20 年後に有名な老人ホームのこの部屋に入りたいというようなものは無理な話であり、会社としてリスクの取れる範囲のものを現物で提供するというイメージではないか。

現物給付型保険と直接支払いサービスの主な相違点について

　現物給付型保険（以下単に「現物給付」という。）は、保険会社が保険契約において予め定められた特定の物品・サービスを契約者に提供することを契約するものである。現行法上生命保険では認められていない。
　一方、直接支払いサービス（以下単に「直接支払い」という。）は、予め定められた保険金の支払いであり、付加的なサービスとして支払先を契約者からサービス提供者に変更するものである。このため、現行法の下でも禁じられていない。
　このような現物給付と直接支払いの性質を踏まえると、以下のような相違点があると考えられる。

＜価格変動リスクについて＞

○　現物給付の場合、基本的には、仮にインフレが発生して当該サービスにかかる費用が当初の予想よりも上昇したとしても、保険給付として予め定められた物品・サービスを提供する必要があるため、インフレのリスクは保険会社が取ることになる。
　一方、直接支払いの場合は、あくまで保険金の支払いが契約内容であり、付加的なサービスとして支払い先を契約者からサービス提供者に変更しているに過ぎないことから、インフレリスクは契約者が取ることになる（逆に、支払われる保険金額がサービス費用を上回る場合は、保険会社が契約者に差額を払う必要が生じる）。

＜差額の取り扱いについて＞

○　上記のように、純粋な現物給付であれば、あらかじめ契約で定められたサービスを提供するものであることから、費用に差額が生じるということは、概念上存在しないものと考えられる。
　一方で、直接支払いは、保険契約に支払先をサービス提供者に変更できるというサービスが付加されているものであることから、差額が生じる場合は、必ず差額を支払う必要がある（逆に、サービス提供額が保険金よりも高い場合は、契約者は不足分を支払う必要がある）。

＜サービス提供者の選択について＞

○　現物給付の場合は、提供されるサービス内容があらかじめ保険契約により定められているため、サービスの選択ということは生じない。

一方、直接支払いの場合は、

①　保険会社が提携する会社のサービスを契約者が選択した場合に、直接支払いを行う場合と、

②　事後にサービス提供者の同意を取れば、直接保険金をサービス提供者に支払うことを可能とする場合が考えられるが、いずれにせよ、契約者は保険金を金銭で受け取る選択をすることができる。

【現物給付型保険と保険金直接支払サービスの比較について】

	現物給付型保険	現物給付型保険（選択制）	保険金直接支払サービス
概要	保険事故発生時に、保険給付として予め定められた物品・サービスが提供される。	保険事故発生時に受け取る保険給付として、 ①予め定められた物品・サービス ②一定額の保険金 の選択が可能	・保険事故発生時に、予め定められた額の保険金が給付される。 ・付加的なサービスとして、当該保険金（の一部）の支払先を契約者からサービス提供者に変更することができる。
保険給付の内容	保険契約において定められた特定の物品・サービス	保険契約において定められた ①特定の物品・サービス ②一定額の保険金（注１） のどちらかを顧客が選択	保険約款において定められた額の保険金（注１）
価格変動リスクへの対応	価格変動に関わらず、予め定められた物品・サービスが支給される。	①契約者が現物給付を選択した場合は同左 ②保険金を選択した場合は、同右	物品・サービスの価格変動に関わらず、保険金額は一定
差額の取扱い	概念上、差額は発生しない。（注２）	①契約者が現物給付を選択した場合には同左 ②契約者が保険金を選択した場合には、一定金額の保険金が支払われる。	・物品・サービスの価格が保険金額を上回る場合には、契約者が不足分を負担する必要がある。 ・物品・サービスの価格が保険金額を下回る場合には、差額が契約者に支払われる。
物品・サービスの選択可能性	保険契約時に、選択可能なサービスの内容は特定される。	現物給付選択時に提供される物品・サービスのバリエーションは、保険契約時に特定される。	理論上は、保険事故発生後に契約者が自由に選択することも排除されない。（注３）

（注１）一方、例えば、消費者物価指数など、一定の指標に連動して保険金額が変更されるような商品設計は可能。

（注２）一方、実際に物品・サービスの提供に要した費用が保険契約時の想定よりも一定程度少なかった場合に、当該差額を例えば配当等の形で、顧客に支給するような商品設計も排除はされないものと考えられる。

（注３）商品設計上、直接支払サービスの提供を、あらかじめ、約款等において保険会社が指定する者から物品・サービスを購入した場合に限定することも想定されるのではないか。

【現物給付と直接支払いの主な論点について】

以上の整理によれば、保険会社が保険給付として予め定められた特定の物品・サービスを提供する義務を負うものが現物給付であり、特定の物品・サービスの提供義務を負わず、金銭での給付が可能な場合は、直接支払いと整理されると考えられる。

このような現物給付の性質を踏まえると、以下のような項目が論点となると考えられる。

＜直接支払いについて＞

○　保険給付の一部として、金銭給付に代えてあらかじめ定められた種類のサービスをサービス提供者を通じて提供するような場合でも、

①　契約者が金銭給付による給付か物品・サービスによる給付かの最終的な選択権を有し、

②　保険契約時には、保険給付として支給される物品・サービスの具体的内容までは約束せず、種類等のみを定め、保険金額の範囲内でのサービス提供を行うに留まる場合、

には、直接支払いとして整理してよいか。

※　契約者側にサービスの提供と金銭給付の選択権がある場合でも、保険会社が一定のサービスをかかる費用に関わらず提供する義務を負う場合は、現物給付型の保険として整理することになるか。

＜価格変動リスクについて＞

○　現物給付を認める場合、将来的な価格変動のリスクを予測した上で、サービス水準とこれに伴う保険料を決める必要があるが、特に長期にわたる契約の場合は、この予測が非常に難しいと考えられるため、保険期間を制限することにより、こうしたリスクに対応できるか

＜現物給付のサービスの質の確保＞

○　商品設計の段階で、保険サービスの内容についてどこまで具体的に決定する必要があるか。

○　保険契約時点から保険事故発生までの間に、社会変動に伴い、契約者に対するニーズの変化によって、契約者が現物給付を望まなくなる可能性に対しては、金銭給付との選択制を認めることにより、対応することが可能か。
　また、物品・サービスを給付した後に、サービス内容等に問題が発覚した場合どのような対応が可能か。

○　現物給付を認める場合、保険料に見合った適切なサービスを契約者に提供することを担保するためには、保険会社にはどのようなことを求めるべきか。

○　商品認可やその後の監督を適切に行う必要があるが、どのようにすれば適切な審査・監督が可能か。

＜保険会社本体による物品・サービスの提供について＞

○　直接支払いと整理できるものについてでも、物品・サービスによる給付を保険会社本体が直接行う場合には、そうした行為は法制上現物給付と整理せざるを得ないと考えられるが、保険会社による物品・サービスの提供と保険会社の業務範囲規制との関係をどう考えるか。