

I. イントロダクション

早稲田大学商学部助教授 江澤 雅彦

はじめに

只今、ご紹介いただきました商学部の江澤でございます。本日は土曜日ということにも関わらず、ご参加いただきありがとうございます。私は今回コーディネーターをさせていただくことになりまして、まずテーマの設定問題ということに直面いたしました。最初に思い至ったテーマが7つの保険会社が倒れてしまった生保の破綻問題をやると思ったのですが、こういう晴れがましい席で、そういう破綻問題をやることは皆様を暗い気分にしても仕方が無いということで、まずそれは没になりまして、あるいは金融関係の運用関係はどうだろうか考えたのですが、それもやや専門的になりすぎる嫌いがあるのではないかとということで、それも没に致しまして、さらに考えました所、やはり生損保の会社が一般の消費者と初めて接触する局面、保険契約の締結に至るプロセス、いわゆる、保険商品の販売という局面を取り上げていくのが、いいのではないかと考えました。

元来、保険商品というのは invisible and intangible、不可視・不可触でございます、その内容をまとめております保険約款というものも高度な法律的知識が無ければ、すべて読み通すこともできないかと思えます。また、保険商品の価格である保険料、あるいは経営活動の結果、契約者に還元される契約者配当につきましても、保険数理アクチュアリアルな知識があって始めて、理解できるものであるという特徴を持っています。そのような意味で、保険会社と一般の消費者との最初の第一の接点である保険販売という所に、限定をしてみましても、いわゆる、保険会社と消費者との情報格差、情報の非対称性という問題が常に大きく存在しているのではないかと思えます。先程申しましたような保険に関する法律の知識の欠如、あるいは保険数理に関する知識の欠如ということから出発して、どうしても情報劣位に置かれるというのが、一般の消費者の状況ではないかというふうに考えています。

この情報劣位に置かれている消費者の状態の改善ということも含めて、保険販売の問題を取り上げていってはどうかと考えています。いわゆる、英語で申しますと「informed purchase」と申します。理解した上で、充分情報を得た上での保険を購入するということが、非常に今求められていることではないかというのが、私の基本的な問題意識でございます、以上のことを考えた結果、本日のような現代における保険販売と消費者保護というようなテーマに落ち着いた次第でございます。その後、講師の先生方をお一人お一人にお願いをするという過程に入ったわけですが、

各先生方につきましては、ご専門の立場からある方は法律的な立場、ある方は業界全体を代表しての立場、あるいはある方は日々保険の販売に実際に携わって、色々な経験をされている方、そういう先生方からお話を伺うことで、いいフォーラムが出来上がるのではないかとというふうに考えた次第であります。

本日は私はコーディネーターということで、いわゆる司会に徹すると思っておりますけれども、5人のスピーカー・講師の先生方をお願いしております。一番最初に、早稲田大学法学部の大塚英明先生から、実際の判例の検討等を通じて損害保険販売をめぐる法律問題ということでお話をさせていただけるというふうに思っております。続きまして、日本損害保険協会総合企画部竹井法務室長から損保業界全体の視点に立っていただいて、損害保険とコンプライアンスという、コンプライアンスもただ法令等の遵守という言葉で充てればいいのかということでもないかと思うのですが、保険販売に限らず問題になっているテクニカル・タームだと思うのですが、その点についてお話をいただけるものかと思っております。3番目に、日本損害保険代理業協会工藤副会長から、工藤副会長は日本代協の副会長という、いわゆる代理店の団体としての責任あるお立場にある一方、日々代理店の代表者として日々保険販売にも携わっておられます。そういったお立場から、損害保険販売と消費者保護—代理店の立場から—というテーマで、お話しいただけるかと考えております。以上、お三方が損保関係ということになるかと思っております。

10分ほど休憩を入れまして、後半2人の先生方に生保関係ということで、お二人の先生を予定しております。最初に、日本生命保険相互会社の村田調査部長から、生命保険商品の特質を踏まえた募集行為の必要等についてお話をいただけるかと考えております。金融審議会のワーキンググループのメンバーとして、また、生保の個別会社の枠を越えて、規制の策定にも関わっておられる立場から、そういった点についても言及していただけるかと考えています。最後に、生保の個別生保会社として最近では無選択保険等の販売等がテレビ等で、広告見ることができると思いますが、常に新商品開発という面では新しい軸を打ち出しておられると私自身考えておりましたアリコ・ジャパンさんから田中商品開発本部担当部長に、個別会社、外資系、あるいは、新商品開発を積極的に売っている会社としての立場からお話をいただければというふうに考えております。以上、保険販売に絡まるテーマについてお話をいただくということであれば、これ以上の講師の先生方はありえないのではないかとというベストメンバーをお願いしているというふうに、私自身自負しておりますので、どうかご清聴よろしく願い申し上げます。

さらに、10分の休憩の後、パネルディスカッション、質疑応答ということで時間を、何十分か取っておりますけれども、そこでは、それまでの時間はこちらの側から皆様に情報提供させていただいて、お話をさせていただくということですが、この時間帯は皆様の方からご質問、あるいはご意見を賜りたいと、それをもとにして、パネラーの間で話ができればというふうに考えております。お手元に、質問用紙がお配りしてあるかと思うのですが、私が所属しております日本保険学会等でも、共通論題やパネルディスカッション等ではこういう用紙をお配りして、フロア

からの質問を受けるという形になっておりまして、本日もこういう形を取ったらいいのではないかというふうに考えました。ここには、質問者、講師名、質問内容ございますけれども、質問者については皆様のご所属とお名前をお書きいただくことになっておりますが、敢えてここで読み上げられては困るということであれば、匿名希望としていただければお読み上げいたしませんし、始めから、書きたくないということであれば、この欄は空白のまま提出していただいて結構でございます。講師名につきましても、5人のスピーカーのうち誰に質問したいかということ特定できる場合には、先生の名前を書いていただく。質問の内容を書いていただく。特定できない場合には、全員に聞きたい、誰と誰と誰に聞きたいと書いていただいても、結構だというふうに考えています。質問の内容ですが、本来でありますとお話をいただいた内容を受けて、その範囲内ということになるのかもしれませんが、折角こういう機会ですので、保険販売一般について、皆様が通常考えておられること、疑問点、皆さん自身持つておられるご意見等あれば、この欄に書いていただいて、我々のディスカッションの材料にさせていただければというふうに考えております。用紙の方は受付に提出する所が用意されているかと思いますが、そちらにお出しいただいても結構ですし、係りのものに直接渡していただいても結構でございます。

ドイツの保険学者にビフナーという学者がいるのですけれども、ビフナーはゲーテの言葉「人は理解しない物を所有しない。自分の理解していない物は所有しないものだ。」という言葉があるわけですが、ビフナーはそれを引用しまして、「ただこのゲーテの言葉は保険商品にはどうやら適合しないようだ。保険商品については理解がないけれども、それを購入している局面が多くある」と前ドイツ保険学会の理事長のビフナー氏は言っておられますけれども、そういうことが仮に今の日本の保険市場があるとすれば、そういう物を少しでも改革と言いますか、是正と言いますか、今日ご出席の皆様の間だけでもそういうことから少しでも脱却出来ればいいとそのようなことを私なりに勝手に考えている次第であります。

以上、私の申し上げたいことはここまでなのですが、本日折角皆様お集まりいただきましたので、今から5時までのやや長丁場になりますが、今日のアカデミックフォーラムが実りあるものになりますように、皆様のご協力を心よりお願い申し上げます。