

Ⅱ. 報 告

1. 損害保険販売をめぐる法律問題

早稲田大学法学部教授 大塚 英明

(江澤) まず初めに、早稲田大学法学部教授、大塚英明先生をご紹介します。

大塚先生は1956年12月のお生まれで、1987年に早稲田大学法学部、専任講師に就任され90年には同助教授、95年には教授に昇任されております。その間、91年から94年の間ですが、ニューヨーク大学のロースクール、あるいは、ブルックリンロースクールで、客員研究員を務められております。先生からいただいた資料によりますと、最近の研究テーマは「株式会社における所有と経営の分離、原則の再考」、あるいは、「保険契約における保険者の保険金支払い免脱事由の体系的整理」、あるいはさらに、「保険相互会社の株式会社化の動き」、といった幅広いテーマを持っておられます。先生の著書、論文ですけれども多数ございますが、本日のテーマに関係するものとしては、『損害保険代理店委託契約書コンメンタール（上）、（中）』を保険教育出版から本年と昨年上梓されております。さらに『商法総則商行為』、有斐閣から2001年に、あるいは『コンメンタール新相互会社法』を青林書院から、97年にパブリッシュされておられます。その他、論文等多数ありますけれども、ここでのご紹介は割愛させていただきます。

では、大塚先生よろしくお願いいたします。

はじめに

(大塚) ただいまご紹介にあずかりました法学部の大塚でございます。実は江澤先生とはかなり古い付き合いでございまして、今日はおそらく江澤先生の授業をお聞きの学生さんも大勢来ておられると思います。江澤先生は昔から損保販売について大変な見識をお持ちでございます。江澤先生のご研究の核心と申しますのは今まさにご自身がおっしゃっていた、「保険契約者は情報劣位にある。で、情報優位にあるのは保険会社である。その間で販売を担当する者がいる。」ということになるわけですが、江澤先生の講義等をお聞きになるとそのことがよくお分かりになると思うんですね。「高いところと低いところの差がありすぎて、どうするんだこれは。」で、今江澤先生が引用なさっていた様に、「保険の場合にはそれをわからないまま買ってしまう人がいるのではないか？」これがまさに情報の差ですね。保険会社と契約者との情報の差が、トラブルの元になるとい

うことです。

実は私、法律の観点から江澤先生と同じものを見つめております。江澤先生はまさに保険論的な視点から情報格差というものを見ておられるのですが、法律でその情報格差というものをどのように表すかというのを見ているとなかなか難しいものがこの間まであったのですね。ところが今、ようやく突破口に差し掛かったかなという状況であります。端的に申しますと江澤先生が常におっしゃっておられる契約者の情報劣位というのは、法的にはどう評価されるのかというのが今日のお話のテーマでございます。

最初に、抽象論を言っているとなかなか法律はわからないものでございまして、具体例を3つパンパンと矢継ぎ早にお話します。実はその具体例の詳しいことは私のレジュメの3ページ以降に3つの判決がそれぞれ書いてあります。これ実は別のところに掲載したものを改めて編集しなおしまして、わかりやすいように書いておりますので、後でご参考願えれば幸いです。

東京地裁平成6年3月11日判決

今からパワーポイントでちょっと簡単に図示、あるいは絵でご説明申し上げようと思いますが、まず第一番目の東京地裁の平成6年の3月11日、平成になってからしばらくしてから出たもので、法律はですね、このぐらいですとまだ新しい、という認識でおります。平成6年のこの事件は、こういう事件でございました。

まず、今回保険を販売する代理店は、いわゆるディーラー代理店、つまり自動車を販売するディーラーが代理店を兼ねている、という代理店でございます。

図で申し上げますと、この保険会社とこのディーラー代理店との間に「代理店委託契約」が結ばれていました。代理店として保険会社のために行動するとき、法律的に申しますと、保険会社と代理店の間には契約があるわけですね。「代理店としてあなたに任せるよ」、これが代理店委託契約。ですから、まさにこの保険会社の代理店であるこのディーラーが、この保険契約者、今回の保険契約者はパチンコ店の専務さんでございしますが、この専務さんにBMW、絵がないので普通の車になっておりますが、このBMWを一台売ったんですね。で、ディーラー代理店の最大のメリットというのは車を売れば必ず自動車保険が売れる。まさか車を買ったところと別のところでわざわざ保険だけつけるというのは滅多にないですね。そこでディーラー代理店でついでに保険もかけた。ですから一台売れると保険もひとつ売れるという状況になっております。ここでも、平成元年の12月に自動車販売、この自動車を売って、ついでに保険契約も。ついでと言うと申し訳ないですね。今回はむしろ保険がメインですから。自動車を売るのと同時に保険契約を締結しました。自動車保険ですね。

それから1年たちました。12月に、自動車保険契約が1年で切れますので、切れるときを満期といいます。これで保険がなくなっちゃうわけなんですけど、続けてほしいわけですから、代理店は

「もう一回続けてくれない？」という。これを「更改手続き」といいますが、この2年の11月初旬に、「満期のお知らせ」、という送付、つまりこれを「満期通知」といいますが、「もうそろそろあなたの保険切れますよ。切れますからどうしますか？ 続けますか？」という問い合わせのご通知を出すんですね。これを2年の11月の初旬にディーラー代理店はこのパチンコ店の専務に送っております。11月の28日よいよ満期が近づいて、12ヶ月点検をしますが、これも、ディーラー代理店ですので、このディーラーがそのまま点検をしてくれるんですね。点検できるくらいの修理施設は持っている。本格的なものは持ってないんですけれどもね。そこで12ヶ月点検に出したところこのディーラー代理店の従業員が取りに来たんですね。ここが重要ですから覚えていてほしいんですが、車を取りに来て、乗って持って帰っていった。そして、11月30日に「12ヶ月点検終わりましたので……」というわけで返車をするんですが、このときに、28日に取りに来たときに渡しておいた「継続契約申込書」を回収しています。ですから28日から30日までの段階で今回のパチンコ店の専務さんは明らかにまた新しく契約を結ぶという意識を持っていたはずなんですね。で、12月3日になって12ヶ月点検を受けたにもかかわらず、ハンドルにぶれがあるといって、また従業員が専務さんのところに車を引き取りに参ります。本格的な工場に行ってプレを直します。で、3日後に返車をする。ですから、このディーラー代理店は、ディーラーとしてはかなり優秀なディーラーなわけですよ。3日とか2日で持って行って直しているわけですから。専務さんもかなりこのディーラー代理店を信頼しています。ところで、実は契約が切れてまた新しく1年、契約が始まるというときに、保険契約では保険料をもらわないとそもそも話が始まらないわけですね。ところがこの従業員は何度も訪れていますが、保険料はもらっていません。一切もらっていない。で、12月6日の返車でも保険料を受け取っていない。それから、ひとつ前の11月30日に12ヶ月点検の返車をしたときももらっていないんですね。で常にこの場合、ディーラー代理店の従業員は契約者の元に出向いてすべての関係のお金をもらっていた。すべての関係というのは、ディーラー代理店ですのでこれは修理もあるだろうし点検もあるだろうし、実際に6ヶ月点検、3ヶ月点検みんなやっています。ですから、そういうときに、ディーラー代理店の従業員が取りに行き乗って帰ってお金をもらう。あるいは、工場から請求があったときには、わざわざ乗って帰って、従業員がそのパチンコ店の専務さんのもとに請求書をおいて帰っていった。そうするとパチンコ店の専務さんは即その請求を銀行から引き落とす、というやり方をしていましたので、注意していただきたいのは、今回この保険契約者の側はディーラー代理店にお金を払いに行ったということが一度もない。そしてこの契約、保険契約1年更新の段階で実はミスがありまして、いろいろ請求すべきお金の中に任意自動車保険の保険料が入ってなかった。このパチンコ店の専務さんは、請求された、ないしは請求書で送付されたお金はすべて払っている。だけれどもその中に保険料請求がなかったものですから、本人は先ほど申しましたように継続契約申込書を書いたときに「これで切れるんだな。でももう一年続けられるよ。」と思って書いたわけなんですけど、保険料を払い込んでなかったという状況が生まれてしまった。それをこの平成6年の判決はどういう風に判断したかといいますと、私のレジュメの

5 ページ目に結論のほうを書いてございます。あとでこの詳しい経緯はこれを読んでおいていただくとわかると思うんですが、5 ページ目にですね、一番上の段落の5 行目なんです。「こういう場合にはいちいち取りに行っていたのだったならば保険料というのは取りに行ったときに請求しなければ払えっこないじゃないか。」これが裁判所の認定でございまして、つまり「こういうことをやっていた代理店は保険契約者を保護する義務があるじゃないか。それがまさに信義誠実の原則に適用だよ。」この信義則については今日の最大のポイントになりますので後でまとめて申し上げることにいたします。とにかくこの場合、「契約者はいちいち請求されていた。それを払っていた。あるいは送付されてきた請求書を落としていた。何が悪いんだよ。」と裁判所は認定したわけです。

松山地裁の平成8年8月22日判決

ちょっと時間が押しますので次の事件に移らせていただきたいと思いますと思うんですけれども、次の松山地裁の平成8年8月22日判決という事件なんです。これは、この図に見ますように、代理店が実は2社との間に損害保険の販売契約を任されている、委託契約というものを結んでいるいわゆる乗合代理店というやつでした。この乗合代理店はまず、お客さんであるタオル業者さんとの間にまずB社との間に5件の保険契約を締結しておりました。もちろんこの代理店が締結しているんです。代理店というのは余談ですが申し上げますと、自ら保険契約を締結する権限を持っていますので、会社のために自分で契約を締結することができるんですね。出来上がった契約がB保険会社とこのタオル業者との間に5件火災とか、後で申します店舗総合保険なんていうものが5件あったわけですね。それが、この代理店はA社とB社の乗合でしたので、途中からこのタオル業者さん、どういう理由があったかはちょっとよくわからないんですが、B社ではなくA社と契約をするようにみんな方向を変えちゃうんですね。移し替えをします。契約の移し替えを5件について着々と進めまして、2件までは、元B社の契約だったのはA社のほうが引き受けてくれたんです。それぞれ満期のときにB社をやめてスッとA社に移し替えをする、というやり方を採っていました。で、2件はうまく行ったんですが、残りの3件、A社が「3契約についてはヤダよ。」と言ったんです。このタオル業者さんが結構事故を起こしているんですね。いわゆるモラルハザードと言ってわざわざ火事を起こすといった方が居られます。これはもう保険金払う必要がないので目の敵にされますけれども、それほどひどくはないんですけれども、よく火事を起こしているというときは、初めから、「あなたちょっと火事を起こしすぎだからうちは持てないよ、危ないもん。」という引き受けの拒絶の仕方をしますが、そういうわけで残りの3契約について引き受け拒否をします。間に立ってしまった代理店は困ります。満期間近の契約を抱えて、満期はもうすぐ来ちゃうという爆弾を抱えたままオロオロ、3契約抱えたまま動き回る状態になっている。で、実は爆弾が爆発してしましまして、「店総」、このタオル業者のひとつの建物の中の機械についての保険契約が掛かってい

たんですが、燃えてしまいまして、この代理店が3契約持っていたうちの1契約の中にそれが含まれていました。つまり、もちろんB社とは切っちゃっていますよね。これ移し替えをしますんで、B社もういいよって話です。B社はいい顔してません。で、今度A社に持っていったら、いやそれはダメだよ。代理店としては前の2契約は、「いい」って引き受けてくれたもんですから、当然引き受けてくれると思ったら、A社のほうが「うわーこれもダメだよおたくとは。」という話になったものですから、代理店が切っちゃってから新しく契約をつけることができずに持ったままオロオロしている1契約の中にこの火事の契約が含まれていました。で、もちろんタオル業者さんは大変怒って、「お前がもたもたしているから保険が切れちゃったじゃないか。」という訴えをしたわけですが、このときに松山地裁は、これは私のレジユメの6ページのほうに載っておりますけれども、6ページの一歩下の4行ですね。「Yには、Xの本件保険継続の利益を保護するために、Xに対し、A火災が保険契約の締結を拒否していることや他の保険会社との間でも新たな保険契約の締結ができていないことを伝えるべき信義則上の義務がある。」またまた信義則です。「信義則上、オロオロしてないで、ダメなんだよ。とタオル業者に伝えなかった。それは代理店が悪いんだ。」という言い方をしました。

前橋地裁高崎支部平成8年の9月5日の判決

先を急ぎますが、次に3つ目の前橋地裁高崎支部平成8年の9月5日の判決なんですけれども、これも似たような話なんです、なかなかちょっと複雑な絵になっておりますけれども、わかりやすいようにご説明申し上げます。これはある保険会社と委託契約、保険の販売を委託していたこの代理店が、今回問題になった保険契約者、これガラス店の営業主さんなんですけれども、その奥さんと幼馴染なんです。奥さんと幼馴染だったものですから、その縁でこの代理店と奥さんはガラス店の営業主にいっぱい契約をつける。奥さんを窓口にして7つの契約を結んでおります。で、この7契約はかなり堅いわけですよ。だって契約者の奥さんが幼馴染なんですからね。ところが代理店があるポカをしてしまいます。平成3年にこの奥さんが自動車事故を起こしてしまうんですが、そのとき電話一本かけたのに飛んできてくれない、というトラブルが起こってしまいます。これは別に飛んでいく義務があるわけでもなんでもないんですけれども、奥さんとしてはあんなに信頼していた代理店から冷たい扱いを受けてしまったという不信感にさいなまれて、自動車事故の処理の不利からこの代理店には相当の不信感を持つようになってしまいました。現にこの契約、自動車保険契約については、即、事故後解約されております。ただ問題はその自動車保険ではないんです。自動車保険ではなくて、別の6契約の中の内の1つ、これはやはり「店舗総合保険」と申しまして、たとえば契約者の店とか工場とか家屋そういうものに入る火災保険の1種なんですけれども、この契約についての話なんです。昭和58年に締結していた店舗総合保険契約については、58年ですからかなり前に結んでいますよね。かなり長い付き合いになっております。この奥さ

んは日ごろから、「7件も保険契約入って、保険料高いのに、この問題になった1件については何で保険料支払わなければならないのか。」と不満を漏らしておりました。これ、まだ代理店と仲良かったときから不満を漏らしていたんですね。なぜかというカッコ内に書いております。この店舗総合保険契約の目的の建物は、2階部分にはお母さんが住んでいるだけだったんですね。でお母さんもちょくちょく母屋に来てまして、それから、一階部分は物置状態だったんです。こんなものを、燃えたからどうこうということないのに高い保険料払って保険に掛けとく意味があるの？ と不満に思っておりました。でも、もともと奥さんとこの代理店は幼馴染ですから、「まああんたのためなら掛けておこうか。」と書いていたんですが先ほど申しました様に平成3年の自動車事故以降、「もうあんたなんか。」という不信感に支配されているわけですね、奥さんは。そこで、更改が来た平成5年の11月の1日、代理店は「あの建物の満期が来ますよ。」と告げた。でも、何の返事もなかったんです。そして、さらに満期が渡過した12月の30日にその他の契約の保険料の徴収のためにこのガラス店を訪れたんですが、このときも営業主から何の意味も表示されていない。この意思というのは、「うん。契約もう一年続けるよ。」という意味です。これはぜんぜん表示されていないという状況でございました。で、代理店は思案に暮れました。「奥さんは怒っているし旦那さんは何も言わない。きっとこの契約はもうやめるといことなんだろう。」と思い込んでその処理をしてしまったわけですね。そしたら事故が起こってしまった。その家燃えちゃったんですね。まあ幸いなことにお母さん母屋にいたときでしたので物置が全焼ということでした。

情報劣位者に対する裁判所の姿勢

この3件目もこれはレジュメで言うと7ページ8ページに書いてあります。ここでも8ページの最後の4行ですね。日ごろ契約者と身近に接し、各種保険の手続きを代行したり保険料を徴収する等の義務を担っている保険代理店としては、単に保険契約の満期前に形式的に契約更新の時期にあることを通知するだけでは足りず、信義則上、契約更新の意思の有無を確認すべき義務を有している。また信義則です。3件の判決で明確にさせていただきたいのは保険会社は一切出ていない。保険会社は一切何にも言われなくて、3件とも代理店が起こった事故の損害の2割を賠償しなさいという判決がでていんです。でこの意味から俗称2割判決という言い方をします。普通言われるのは、この前橋地裁の最後の事件が2割判決と言われるんですけども、2割判決群と言ってもいいぐらいですよ。

やっぱり3つという和多いでしょ。ですから3つぐらいになると、一つの傾向だろうと判断することができると思うんですね。最初に申し上げましたように、江澤先生の情報の優位劣位というものも裁判所はどう判断するのかという、とうとう情報の劣位者に対して、一生懸命その情報を伝えるべき立場にある代理店がそれを怠ったから独自に責任を負って、「お前が悪いじゃないか。」とまで評価されてしまった判決、と捕らえることができるわけです。そこで私は法律の分野から、そ

の情報の優位劣位についてようやく裁判所が目覚めた、とよく言っております。ようやく裁判所が目覚まして法的にどう評価すればいいのかというのを明らかにして来始めた。という風にこの3つの判決は評価できるわけでございます。

代理店の負った責任の法的性質とは

さて、法的にこの代理店が負った責任はどういう責任の性質を持つのだろうかという事ですが、ここで責任論を始めますともう10時間あっても足りないぐらいですので簡単に申します。じつは、法律上の責任は基本的には2つ考えればそれ以外には滅多に出てこないですね。不法行為か債務不履行、これによって損害賠償を負うという状況しかありません。

まず不法行為ってどういうものかと申しますと、はじめは2当事者間に何の法律行為も存在しないんですけども、不本意ながらある行為がなされると2人の間を、これスライドの黄色の中で覆われていますけれども、こういう関係が覆ってしまう。その関係上、損害賠償を、これ謝っているほうが行為をした者なんです、謝らせてるほうに対して賠償義務を負う、というのが不法行為責任です。簡単に申しますと車で人をはねちゃって殺しちゃった。遺族に対して損害賠償をしなければなりませんよね。これよくよく考えると、被害者と加害者との間にはもともと何の関係もないんです。ところがドンと当てちゃった行為をもって、突然その2当事者の間には関係が出ちゃうんです。その関係はもともと不本意ですよ。別に出そうと思って出したわけではないんです。でもこの関係はとっても強烈な関係で、バンとこの黄色の2人の関係、法律的な関係の中に入ってしまうと、一方が他方に損害賠償をする。という重い義務が出てきます。

もう一つの債務不履行。これは、もともと2人が法律的な関係の中に入っています。これは不本意でなくて初めから「こうしようね。いいよ。」たとえばものを売ったり、買ったりする売買契約がそうですね。ところが、一方が「イヤーそれさーちょっと払えないよ。」とか、「ちょっと物渡せないよ。」とかトラブルを発生させる場合があります。その場合はトラブルを発生させたほうが、発生して損を被ったほうに対して損害賠償をする。やはり損害賠償。法律上の責任として、この債務不履行というのは元々2人が黄色の中に入っているけれどもそれが決裂してしまったから負う賠償責任なんです。

ところが今回の代理店はどうなんでしょう。実はどっちにもはっきり入らない。当事者間にはまだ何ら法律関係も存在していないんです。この場合当事者というのを意識していただきたいんですが、情報優位者である保険会社ですね。それに対して保険契約の申込人は情報の劣位者でございます。2人の間には保険契約はこれから成り立とうとしているんですね。つまりスライドの絵で糸電話で話し合っただけで「さあこれから法律関係作るよ。」といっているんですが、プツンと切らせたのが代理店。この場合よく間違えるのが代理店と申込人って思いますが、契約関係が出てくるのは保険会社と申込人なんです。代理店はその補助者に過ぎない。このトラブルで出てきてしまったもの

の責任、賠償義務という点で極めて大きな特色をもった責任ということができると思います。ただ、これって法律では滅多に認められない話なんですよ。契約締結上の過失とって、とてもめずらしいんです。

つまり、損害保険代理店が保険販売のときにいろいろトラブルを起こしてしまって、「契約がうまく成立しなくて困っちゃったよ。そのとき代理店はどんな責任を負うんだよ。自腹切んなさい。」というやり方をしたんですけれども、これは正直言うと、法律は当然にこんな見方が出来るというようなルートが引いてあるもんじゃないんです。そのルートというのは、本来、この保険業法の300条というもので見られるはずなんです。これはレジюмеに書いてございますが、これ簡単に申し上げます。保険業法の300条というのは、「これはやっちゃダメだよ。」ということを規定している規定なんですけれども、どうも運用上は責任規定と同じように考えられる。そしてさらにそれを監督すべき保険会社が保険業法の283条という、これもレジюмеに書いてございますが、それによって、「監督を怠ったんだったら賠償責任を負いなさい。」というシステムが出来ておりまして、これはきっと保険業法が認めている唯一の代理店の賠償の仕方なんです。そこを今回の3件の判決は、一足飛びに代理店の直接の責任を認めるために、この条文も無視しちゃったんです。唯一保険業法にある300条を一足飛びに、民法の一般原則である、信義誠実の原則というところまでさかのぼってしまいました。これは「お互いに関係が深くなったら相手のことを慮ってやんなきゃいけないじゃないか。」という義務なんです。民法の1条の2項に出てきます。こんな大上段に構えた、掘って掘って一番地球の底ぐらいにあるような条文までさかのぼって代理店の販売責任を認めた。これは実は裁判所としては画期的な3つの判決、とっていいと思うんです。

江澤先生が常々おっしゃっておられます情報劣位者、今の流行の言葉で言うと消費者。これは保護しなければいけない。これが消費者保護の風潮ですね。保険契約における消費者保護の風潮、これが江澤先生のおっしゃっておられる情報劣位者の保護につながるわけですが、とうとう法律的にも何らかの評価が加わるようになってきた。そして情報劣位者はここまで保護されなければならないことになってきた。というのが、実は私が今回皆さんにお話したかった3つの判決ということになります。

今後の傾向

じつはこの傾向がどうなるか、というのは大変難しい問題でございまして今後もこの判決が続くのかと言われると、「うーん」とうならざるを得ないですね。というのは、どうしたってやっぱり法律論としてかなりの無理をしているんですね。民法のどん底の、どん底って言ったらいけないんですけれども、ド基礎の規定ですね。そこまでさかのぼって、しかも業法の規定まで無視しちゃっている。これを続けようとする裁判所かなりの体力が必要です。ですから今後ともこれが続くのかということについてはかなり疑問を持っておりますが、新しくこのことをどんどん理論的

に深めながら、おそらく裁判所は情報劣位者の保護、消費者の保護ということを保険契約のもとでどんどん深めると、代理店の責任を強く強く認める方向へ動いていくんだろう、と私は今推測しているところでございます。

駆け足でございましたけれども、冒頭の私の発表をこれで終わらせていただきたいと思います。どうもありがとうございました。

(江澤) 大塚先生、ありがとうございました。

第10回 産研アカデミック・フォーラム
「現代における保険販売と消費者保護」

損害保険販売をめぐる法律問題

早稲田大学法学部 大塚 英明

1 損害保険代理店に損害賠償責任を認めた判決群

1) 事件の概要と判示について

- a) 東京地裁平成6年3月11日判決
- b) 松山地裁平成8年8月22日判決
- c) 前橋地裁高崎支部平成8年9月5日判決

2) 「信義則」にもとづく義務・責任とは何か?

a) 法的性質

- ① 不法行為責任
- ② 債務不履行責任
- ③ それ以外の法律構成—いわゆる「契約締結上の過失」理論—

b) 信義則関係が発生する根拠は何か?

・損害保険代理店と顧客との間に存在し、または存在すべき何らかの関係が法的に評価されている。

c) 保険業法300条1項1号との関係

・「…生命保険募集人、損害保険募集人…は、保険契約の締結または保険募集に關して、次に掲げる行為をしてはならない。
一 保険契約者又は被保険者に対して、虚偽の告知を行い、又は保険契約の契約条項のうち重要な事項を告げない行為
…
四 保険契約者又は被保険者に対して、不利益となるべき事実を告げず、既に成立している保険契約を消滅させて新たな保険契約の申込みをさせ、又は新たな保険契約の申込みをさせて既に成立している保険契約を消滅させる行為」

・そもそも、この規定は行為規範であって、当然には民事責任の根拠となり得ない。

1

一条文のつくりの問題

d) さらに保険業法283条との関係

・「所属保険会社は、生命保険募集人又は損害保険募集人が保険募集につき保険契約者に加えた損害を賠償する責めに任ずる。
…

3) 第一項の規定は、所属保険会社から生命保険募集人又は損害保険募集人に対する求償権の行使を妨げない。」

・この規定は民事責任の根拠規定となるが(おそらく賠償責任)、保険業法300条との関係において対応関係があるのか? 一業法の不整備?
*たとえば、民法709条と同法715条との関係は、行為者の民事責任と管理者の民事責任という対応がある。

3) 保険業法300条1項1号(旧募集法16条)の「重要事項」が争われた事案

a) たとえば自動車保険における「年齢未満拒保条項」の例

b) 重要性認定における一審と上級審の判断の違いの意味するところ

b) 「信義則」判決群との比較

・なぜ業法300条ではだめか?
・業法300条の趣旨の拡張なのか?—民事責任の根拠としての300条か?

2 「信義則」判決群が意味するところ

1) 損害保険代理店の「独立した販売主体」としての再確認ないし再認識

2) 生保募集人との比較

・保険業法300条1項1号の扱いとしては、生保募集人と損害代理店が区別されてはいない。

3) 損害賠償をめぐる今後の消費者保護の方向性

・「信義則」がどこまで有効な保護策を提供するか?
・保険会社の民事責任をどのように導くか?

4) 代理店の二つの「顔」—顧客向けの顔と会社向けの顔

・生保募集人との相違にもつながる

3 おわりに

2

東京地裁平成6年3月11日判決—BMW事件—

この事件の保険契約者はパチンコ店であるが、その実質的経営者(専務)が常用するために、平成元年12月、ディーラー代理店から一台のBMWを購入した。その際ディーラー代理店はこのBMWについて、12月7日を保険の始期とする任意自動車保険契約(SAP)を締結した。平成2年11月初旬、この代理店は契約者に対して「自動車保険・損害のお知らせ」と題した所定のはがきによって、12月に迫った満期日、保険料およびその振込方法を通知した。代理店の従業員は、同年11月28日に、12ヶ月点検整備のために当該車両を専務方に取りにいき、その際、SAPの「継続契約申込書」(保険会社を変更したため)を交付し、11月30日に返車する際に記載済みのこの申込書を回収している。その後12月3日に「ハンドルにぶれがある」というクレームを受けて同じ従業員が再度専務宅を訪れ車両を預かり、修理のうえ12月6日に返車している。この契約更改の直前の2回の接触の際、従業員は保険料を受け取ることはなかった。

この後の経緯は興味深い。裁判所の事実認定を引用してみることしよう。
「同月(12月)の(2)次(大塚注)26日に至り、被告(代理店)は年末業務の締切日を迎えたが、原告(契約者)から保険料の振込みがなく、かつ、原告から何の連絡もないので、保険業務担当者は原告が他の保険会社と保険契約を締結したのであろうと推測し原告の事件契約申込書を破棄したが、この際、原告に対しては何等通知はなされなかった。」

「原告は…前記の同年(平成2年)次(大塚注)11月に行われた12か月点検につき、同月29日に、(修理工場)から代金の請求を受け、同年12月6日に同社に対し振込送金をしたこと、原告は、その他各種の代金の支払いにつき、原則として集金を主体としており、そうでない場合には請求書の送付を受け、これに対して振込等をするという形をとっていたこと及び同年12月中に原告の平元であった請求書についてはすべて支払いの手続を取ったこと、原告は、以上の経緯から、同年12月中の支払いはすべて完了したもので、その中には本件契約の保険料も含まれていたと考えた。」

つまり、代理店の側では契約の更改(正確には変更)にあたって保険料が振り込まれていないと捉えていたのに対して、契約者の側では当該車両に関して請求のあった金額を全て支払った以上、保険料を払い込んだと考えていたのである。

そのような状態が続いていた中、平成3年4月14日、専務が雨中でスリップ事故を起こし、車両が全損した。SAPが有効に成立したと考えている契約者は、車両保険金920万円を保険会社に請求したのである。

こうした事実関係に基づき、東京地裁は次のように興味深い判断を示している。
すなわち、一方で裁判所は「商法516条によれば、保険料の支払いは持参義務であり、その支払いは債務者である保険契約者が債権者である保険会社又はその代理店に持参して支払うべきものである。そして、これを実質的に見ても、保険制度は、保険会社及び保険代理店が収益をあげる手段となっていることは確かであるが、保険契約者の側からすると、自己の危険を軽減、分散することができるものであり、保険会社及び保険代理店にとっては、保険契約が成立しないこと又は保険料が支払われないことは、収益があらならないこと

3

を意味するに止まるのに対し、保険契約者にとっては、事故が発生した場合、多額の損害賠償責任等の負担を自ら負うことになるという重大な重大な事項に関わるものである。したがって、保険契約を成立させそれを実効あらしめる責任は、主として保険契約者が負うと考えられる」として、「保険料は持参義務」という保険契約法上の大原則を基本的なスタンズとして採用している。

随分と大上段にかぶった出だしたが、判決はそれほど難解なことを言っているわけではない。つまり、損害保険契約というのは、保険会社と保険契約者のどちらのためになるのかといえば、契約の本質的効果(損害の填補)はもっぱら契約者のためになるものである。したがって、損害保険契約を積極的に締結したいと願うのは契約者の側である。だとすれば、契約を実現するために最も核心的な役割を果たす「お金」は、契約者の側が保険会社の側(代理店を含む)まで届けなければならない、という意味である。もしこの原則を貫けば、この事件では、パチンコ店の経営者の側が代理店に保険料を「持参」すべき新約であったことになる。すでに見たようにパチンコ店の実質的経営者は、代理店に保険料を持参したことなどなかった。だとすれば、保険料不払いで契約を失効させたのは契約者の責任である。「契約者が悪い」ことになるはずである。

ところが、判決はさらにこう続ける。少々長いが、判決の構造を探るために引用しよう。「本件においては…原告(保険契約者)が本件車両を購入した際、(ディーラー代理店の従業員)が本件車両を(パチンコ店の実質的経営者)方に納車し、その際に購入費用を受領したこと、前年度の任意保険の保険料は、右の納車の際、(この従業員)が集金していること、…本件車両の整備等に関する代金は、(ディーラーの指定修理工場)から、(保険契約者)に対して請求書が送付されて、原告はそれに基づいて振込送金していたことが認められるのであり、以上の事実からすると、被告(ディーラー代理店)は、本件車両に関する諸手続は、これまで被告から(経営者)方に社員を派遣し、又は請求書等を送付して行っており、他方、原告も被告が右のような態度をしてくれるものと期待していたというべきである。要するに、代理店が「車両に関する諸費用」を、自ら車両の購入者=保険契約者のもとに向いて「取り立てていた」実情が、保険会社にも代理店にも保険契約者の側にも定着していたのである。

それを前提として今回の事実関係について判断すると、「(代理店)は、本件契約に關して、前年度の契約満期の一ヶ月前に、満期のお知らせと題したハガキを(経営者)方に送付しただけで、(担当の従業員)は、契約に關して…記名捺印された本件契約申込書を受領したが、(経営者)に対して本件契約申込書の控えを交付しなかったものであり、この事実からすると、保険契約者である原告は、本件契約の保険料の金額及び支払方法は分からなかったというべきで、被告(代理店)からの保険料の金額及び支払方法の告知なくして、原告がその支払いをすることを求めるのは困難といわざるを得ない。すなわちこれは、普段から保険料をディーラー代理店が契約者のもとにりにくという実態をとっていた上に、今回についても金額さえ知らなかった契約者が保険料を「持参」できるはずはなかったのではないかと、という裁判所の「お叱り」部分である。

こうして裁判所は、「原告と被告…との間においては、本件契約の保険料の支払いにつ

4

いて、原告に対して、自ら保険料の額及び支払方法を調査して保険料を支払うことを求めるのは妥当でなく、保険代理店である被告…が、原告の前記のような期待を保護し、本件契約の実効あるものとするために、少なくとも〔パチンコ店の実質的経営者〕に対して本件契約の保険料の額、支払方法並びに支払期限及び支払期限を徒過した場合の被告…の処置を伝えるべき保護義務を負っていたと考えるのが、信義則に導くと考えられる」と結論づけた。

ちょっと注意してほしいが、ここで「支払期限を徒過した場合の被告…の処置」というのは、本件のディーラー代理店による「言い訳」に関係した言及である。すなわち、今回の件でこの代理店は、普段から、もし年度末までに保険料の支払がなく、かつ保険契約者から何の連絡もない場合には、その保険契約者が契約を更改せず、他の保険会社との間で保険契約を締結したとして扱う」ことにはしていた、と主張した。この主張に対して、読者のみなさんはどのように思われるだろうか。

一方で、もし保険法の原則を貫徹しようとするならば、この主張も、あなたが勝手に「言い訳」ではないことになる。なぜならば、法律原則からいえば、前述したように保険料は持参債務である。契約者が更改の意思があるならば、契約者が常に満期を気にして、満期前になったら自ら代理店まで保険料を届けて更改の意思があることを示さなければならぬ。この考え方からいうと、満期更改通知さえ本来は必要ないものであることになる。全てが契約者の注意にかかっている、うっかり満期更改手続きを忘れるものなら、即契約者の不利益につながる。こうした環境の下においては、今回のディーラー代理店がいうとおり、「契約者が保険料を持ってこなかったんだから自業自得だ」という主張も通るかもしれない。

他方、すでに述べたとおり、法律原則がそうであるとしても、本件判決はそのような環境を認めていない。代理店から契約者の側に保険料の支払金額・支払方法が知らされない限り契約者がこれを支払うことは「困難」だと断定している。したがって裁判所にとっては、上述のような代理店の言い分は、契約満期や保険料に関する情報を全て契約者の側に伝えてない以上、単なる「言い訳」としか聞かえなかったのである。

そして結局、判決は、このディーラー代理店の契約者のほつたらしが「信義則」に導いていないと判断した。ここでいう信義則は、比較的分かりやすい。信義則から代理店には契約者の「保護義務」が出てくると構成しているからである。義務という言い方は、法律的にはおそろしく便利な方策である。「～してやらなければならない」を原則化できるのだから、代理店は、この保護義務に基づいて、契約者に満期を通知し契約者の更改の意思を確認し（しかもかなりしつこく）、更改するとすれば保険料を取りに行かなければならない。結局のところ、法律的原則だったはずの、契約期間の満期に対する注意や保険料控除は、「信義則上の保護義務」によって完全にひっくり返された環境になっている。

松山地裁平成8年8月22日判決

この事件では、2社の乗合の専業代理店が登場する。この代理店（以下 Y と呼ぶ）には、

5

昭和 45 年頃からの「長いつきあい」のタオル業者（有限会社）の顧客がいた。この代理店はまた、タオル業者（以下 X と呼ぶ）と「深い」つきあもしていた。すなわち、満期前には Y が X に更改通知を出し更改の意思確認を行い、X が保険料を払い込むことによって契約が更改されていた。ただ、X の取引上の決済日が毎月 22 日であったため、保険契約の更改日がそれより前である場合は、Y がいったん保険料を立替えて支払い、22 日になると X が Y に小切手を振り出してその立替金を事後的に補填した。厳密に言えばこれは保険料立替になってしまいが、会社形態の顧客と代理店の間には実際にはしばしば見られる慣行であろう。本件では後述するようにこの「深く」、「長い」つきあいが信義則適用の契機となるので、覚えておいていただきたい。

さて、Y 代理店は、平成 6 年の 4 月頃から、この代理店はタオル業者の店総契約を次々と B 社から A 社へと付け替え始める。同年 4 月 1 日には 2000 万円の契約一口、4 月 15 日には 1050 万円の契約一口を B 社から A 社へと移行している（この移行の原因はあまりはっきりしないが、少なくとも支払保険料の金額は、前者が 35600 円、後者が 29930 円と、移行前後で変わっていない）。これらと同様に、Y は、満期が平成 6 年 9 月に至る X の契約についても、B 社から A 社へと契約を移行しようとした。それらは、6000 万円の店総（9 月 18 日満期、保険料 17 万 2130 円）、2500 万円の店総（満期 9 月 18 日、保険料 43500 円）それに保険金額 4800 万円の利益保険（満期 9 月 18 日、保険料 48480 円）の 3 契約である。ところが、Y が満期直前にこの 3 契約について A 社に加入の申し込みをしたところ、これらについて A 社は引き受けを拒否した。Y 代理店の狼狽ぶりは想像に難くない。そして、悪いことに、この満期が徒過した後、10 月 13 日に、これらの保険契約の目的である工場で火災が発生してしまう。この間の事情について裁判所の事実認定は次のようなものである。

「Y は、平成 6 年 8 月 31 日ごろ、X に対し、本件保険が同年 9 月 1 日に満了すること及び新たな保険料が従前と同額であることを通知したが、X は、同日二日保険料合計金二万六千四百一十〇円を小切手で用意していたが、Y が集金に来ることもなく、また X から Y に対し、保険料の支払いや保険契約申込書の作成等についての問い合わせがなされることもないままになっていたところ、本件火災が発生したところ、A 火災は、新たにタオル会社の保険は引き受けない方針であったが、Y は…X と A 火災との間で保険契約が締結されていたこと…（4 月に締結した 2 契約のこと；筆者）、本件保険についても、A 火災が引き受けられるものと考えて新たな保険の加入を申し出たものの、A 火災に保険契約の締結を拒否されたこと、そのため Y は本件保険を引き受けられる他の保険会社を探していたが、本件火災が発生するまで無保険の状態になっていることを X に連絡しなかったことなどの各事実が認められる。

このような事実認定に基づいて、松山地裁今治支部は、次のように「信義則」に言及する。

「Y は、X の本件保険継続の利益を保護するために、X に対し、A 火災が保険契約の締結を拒否していることや他の保険会社との間で新たな保険契約の締結ができていないことを伝えるべき信義則上の義務があると認めるのが相当であるところ、これに違反した過失があり、保険火災によって原告 X に生じた損害を賠償する責任があるものというべ

6

きである。

前橋地裁高崎支部平成8年9月5日判決

代理店の「トラブル」の多くは、契約の維持、すなわち更改の際に生じている。この点で最近とくに有名になった事件に、「二割賠償」事件がある。これは、前橋地方裁判所で平成 8 年 9 月 5 日に判決が出された「実話」である。この事件で登場する代理店は専業の専業代理店であり、顧客はガラス店を営む事業者であった。代理店はこの顧客の妻とは旧知の間柄であり、その関係で、法人としてのこのガラス店および事業主である旦那さん個人との間で、積立ファミリー、自動車、火災等計 7 件の契約を長らく継続してきた。しかし、今回問題となる店舗総合保険の更改より前の平成 3 年、自動車事故の処理に際してこの奥方が代理店に相当の不信任感を募らせたようである。そのため事故後、自動車保険は他社に切り替えられてしまっている。問題になった店総も、妻（実質的に契約をしきつてきた）を介してガラス店主がこの代理店と昭和 58 年に締結したものであったが、目的建物の 2 階には店主の奥母しか居住しておらず、しかも一階は資材置き場にすぎなかったため、妻は日頃から「なんで保険料を負担しなければいけないのか」という不満をもちしていた。

さて、この店総は、自動車事故で気まずい関係になった後の平成 4 年にもさらに一回更改され、平成 5 年 11 月 2 日が今度の満期となった。代理店は、同年 11 月 1 日（この店総の満期の前日）にこのガラス店を訪れた。その際、店総について「明日が満期になるから、旦那さんにその旨伝えてほしい」と奥方に告げた。しかし翌日まで店主からも奥方からも何の意思も表示されなかった。代理店は、12 月 30 日に他の各種契約の保険料を受け取るついでに、またガラス店を訪ねたが、このときも店総の更改の申し出は一切なかった。

このような状況から、代理店は、これまでの信頼関係が自動車事故以来相当程度まで壊れてしまっていること、そして日頃から店総について妻が保険料の支払いを渋っていたことを理由に、「更改の意思なし」と判断した。そのため、その後は何ら店総の勧誘を行うことはなかった。ところが、平成 6 年 2 月 18 日、この店総の目的である家屋が焼失してしまった。

さて、このガラス店主は、基本的に次のように代理店を買めた。すなわち、保険会社や代理店は、一般に保険契約の維持・管理に細心の注意を払わなければならない。満期については通知やはぎの送達はもちろんのこと、契約者の更新の意思確認はしっかりと行わなければならない。しかも、契約者は、ひとたび契約に加入すれば、その後の保険契約の管理については代理店に一切切実を委ねるのが世間の常識である。したがって、今回の代理店は、契約更改について重大なる懈怠があり、店総で支払われるはずだった保険金を損害賠償として支払え、と、契約者は、事故が発生したときは、このように「後出しジャンケン」のように、「あの保険契約は更改するつもりがあった」ということを平気で主張してくる。この代理店は気がつけなければならない。

7

これに対して、代理店の側は、次のように応戦した。ガラス店の旦那さんも奥方も、前の年の更改で保険証券を受け取っているのだから、満期については熟知していたはずである。そもそも満期の通知や意思確認は、代理店・会社とも何らの法的義務に基づいて行っているわけではない。単なるサービスである。それなのに損害賠償など負担してはたまったものではない、と。

以上のような事実関係から、裁判所は果たしてどのような認定を行ったのだろうか。同裁判所判決は、次のように論理を展開する。「日ごろ契約者と身近に接し、各種保険の手続きを代行したり、保険料を徴収等の事務を担っている保険代理店としては、単に保険契約の満期前に形式的に契約更新の時期にあることを通知するだけでは足りず…信義則上、契約更新の意思の有無を確認するべき義務を有している」。

8