

講演 3

保険募集ルールの変革と保険業界の対応

日本損害保険協会 シニアフェロー

日本損害保険代理業協会 アドバイザー

丸紅セーフネット株式会社 常勤監査役

栗山 泰史



○司会者 それでは、時間になりましたので、再開させていただきたいと思います。

つぎましては、日本損害保険協会のシニアフェローでいらっしゃる栗山先生にお話をいただきます。テーマは「保険募集ルールの変革と保険業界の対応」です。

栗山先生は、日本損害保険協会の前常務理事、現在はシニアフェローで、また日本損害保険代理業協会のアドバイザーにも就任されています。長い間、損害保険業界において実務はもちろん、市場全体のいろいろな制度、こういったものをつくり上げてきて、金融庁との関係も含めましていろいろと活動されて、わが国の現在の秩序構築に多大な貢献をされてきました。現在も各種の貢献をされたり、また講演に行ったり、あるいは海外から招かれて日本の実情をいろいろお話しされるといったような形で幅広くご活躍されています。栗山先生からは、募集関係のルールの変革というテーマで、特に保険募集分野でのリスクの問題についてお話をいただくことになっています。

それでは、どうぞよろしくお願いいたします。

○栗山 栗山でございます。(シート1) 私からは、表題に出ておりますけれども、「保険募集ルールの変革と保険業界の対応」ということでお話をいたします。

実は、このテーマに関しましては、つい先だって、5月23日に新しい保険業法が国会を通過しています。したがって、今回の話は、まさにこれから起こる旬の話というように受けとめていただいていると思います。

ちなみに、保険会社というのはさまざまな業務を行っております。保険商品の開発ということもありますし、事故が起きましたらば損害調査という形で保険金の支払い業務を行います。また、保険契約者からいただいた保険料につきましても、これをより有利な形で運用するという業務もあります。さまざまな業務が保険会社にごございますけれども、本日はその中で保険の募集、販売に関わる切り口についての話であります。

(シート2) 一言で保険募集と申しますけれども、この保険募集ということに関する法の変遷を最初にお話ししたいと思います。

実は、保険募集ということに関して、わが国においては三つの特徴がございます。一つは、わが国は欧米のようないわゆる保険ブローカー、お客様の代理人として保険会社と折衝し、お客様に有利な保険を提供するというもの、すなわち、お客様の代理人が保険ブローカーなわけですが

れども、日本におきましては、保険ブローカーが活躍する余地というのは、実はこれまでのところあまり大きなものではございませんでした。明治になって近代的な意味での保険が日本に導入されて以降、わが国においては保険会社の代理人としての保険代理店による保険の募集が長く行われてきたわけであります。

明治 12 年に初めてできた保険会社、東京海上保険会社でありますけれども、東京海上保険会社が最初に委託した代理店は三井物産であります。しばらくして三菱株式会社、今の三菱商事に委託しております。また、明治 22 年に設立されました東京火災保険会社、これは後の安田火災、今の損害保険ジャパンでありますけれども、日本で最初の火災保険会社として設立されたこの会社が委託した代理店は町や村の庄屋さんといった地域の名士であります。または、日本火災という会社がその後できましたが、最初に委託した代理店は岡山第二十二国立銀行であります。

つまり、日本において保険が始まった当初、たとえば、いうならば 1,000 円の掛金を払って、事故があったときに 100 万円の保険金が支払われるといったような、ある種のマジックのようなものを信じる人は誰もいなかったわけでありまして、それを人々に信じてもらい、保険というものが普及する上で非常に大きな貢献をしたのが三井や三菱というビッグネーム、国立銀行が持つ信用力、または町や村の名士の信頼の力、これらが保険の普及を当初支えてきたわけであります。

実は、この保険契約者と代理店の関係、つまり信頼をベースにして保険に入るという関係は、今まであまり変わることなく続いてきた、少なくともそういう側面があるということの一つご記憶いただきたいと思います。これについては後ほどもう少しお話します。

そして、日本において一つ目の特徴としての保険代理店による募集を前提にして、監督に関して、保険会社を通じた間接的な募集の監督がこれまでずっと行われてきたわけであります。つまり、代理店は保険会社の代理人であるために、行政、今でいうと金融庁ですけれども、行政は保険会社を監督する、そして保険会社が代理店を監督するという二段階の監督をつくることによって、保険の募集に関する監督が行われてきた。これが二つ目の特色であります。

もし欧米のように保険ブローカーが大きな募集の担い手であるならば、ブローカーは保険会社の代理人ではなくお客様の代理人ですから、直接行政が監督しなければなりません。それに対して日本は、99%以上が代理店による募集であるために、行政は保険会社を監督する、そして保険会社が代理店を監督するという枠組みが成立していたわけであります。

三番目の特徴、保険会社が代理店を監督するといったときに、その前提として一社専属であることが必要になります。つまり、一つの代理店が複数の保険会社の取引をしていると、ある保険会社を監督しても、その会社を通じて見える代理店の姿は一部にしかすぎません。そういうこともあり、わが国においては明治から大正、昭和の初め、長きにわたってさまざまな議論はありましたが、業界の自主ルールでもって一社専属制がずっと継続してきたわけであります。この三点がわが国における保険募集の特徴をつくっていると申し上げていいと思います。

そして、具体的な法律という意味では 1900 年（明治 33 年）に保険業法が施行され、1939 年、

日本における本格的な保険業法はこれに端を発すると申し上げていいと思いますが、改正保険業法が施行され、先ほど申しました三つの特徴がずっと長く維持されてきたわけであります。

しかしながら、戦中戦後さまざまな保険をめぐる混乱の中で、一社専属制が乱れていく、そしてその結果、保険に関する乗換募集という問題が生ずるということがありました。そして、そのような混乱の中で、戦争が終わった三年後、昭和 23 年に「保険募集の取締に関する法律」が施行され、この法律によって、生命保険に関しては代理店の一社専属制が初めて法律に明記されます。

損害保険に関しては触れていませんが、まったく同じときに別の法律ができています。「損害保険料率算出団体に関する法律」というものです。実はこの法律によって、日本の損害保険の場合、主要な商品については全部の保険会社が同じ保険を同じ保険料で募集しなければ法律違反になるという厳格な商品規制が敷かれたわけであります。つまり、損保に関していえば、全部の保険会社が同じ商品を同じ値段で売るわけですから、あたかも一つの保険会社しかそこに存在しないというような状態が生まれたわけであります。結果、損害保険業界に関しましては、代理店の乗合が認められることになりました。

しかしながら、時代を経て、そのような厳格な規制の弊害がさまざまな形で見られるようになってきた。そして、それは保険だけというよりも、より大きく銀行証券を含む金融業全体における規制の弊害が顕著に見られた。そのような中で、当時、橋本龍太郎首相のもとで行われた金融ビッグバンの一環として、保険に関しても全面的な自由化が行われ、保険業法が改正されたわけであります。このときに生損保の相互参入や料率算定会制度、先ほどの全社が同じ商品を同じ値段で売るという制度、そうしたものが見直され、またわが国においても、ここで初めて代理店ではなくて保険ブローカーというものが認められることになったわけであります。このとき、銀行証券とともに保険に関しても、現在に続く国民に極めて深い関係のある全面的な改革が行われました。

しかしながら、このとき銀行証券において改革が行われる一方で、保険においては手つかずの領域が一つ存在しました。実はそれが募集であります。このとき銀行については銀行法が改正され、証券に関してはそれまでの証券取引法が衣替えした金融商品取引法が施行されました。しかしながら、保険に関してのみ、昭和 23 年の募取法がほとんど中身を変えることなく、1996 年の保険業法に横滑りで入れられることによって、募集に関しては大きな変化が生じないということになったわけであります。

皆さんも現実の体験としておわかりになる方が多いと思いますが、たとえば銀行や証券の窓口で投資信託、そのほかの金融商品を買おうとしたときには、耐えられないほどたくさんの説明を聞かなければ売ってさえもらえないというのが現在の金融商品における募集の仕方でありますけれども、こうしたことが生じたのは、まさに金融ビッグバンのもとで行われた金融商品に関する募集の根本的な変化があったからであります。そして、そのときに保険は変わることなく、それ

から約二十年になりますが、ずっと昔ながらの募集の仕方がわが国においては継続していたというのが実態であったわけであります。

（シート3）しかしながら、そのような形で二十年近くが経ったとはいうものの、この間いくつかの事件もあり、行政的な観点で保険の募集のあり方が検討されてまいりました。この一つが販売勧誘のあり方PT、2005年から2006年にかけて行われたプロジェクトチームでの議論であります。ここにおいては当時世の中を騒がせた保険金の支払い漏れ事件を踏まえて、ある種のパッチワークとして二つの対応が行われたわけであります。

一つが契約概要・注意喚起情報の交付というものであり、もう一つが保険契約者の意向確認書面の取付けという作業であります。この二つが保険金支払い漏れ事件を受けた当面の対策として設けられました。しかしながら、このときの対応はその根拠法が相当程度迂遠なものであるということもあって、実質的にこの二つの措置は形式的なものにならざるを得ず、現在に至っています。

そういう中で保険募集のあり方を根本から考えたときに、どういうところに論点があるのだろうかという観点で検討されましたのが、「保険の基本問題ワーキンググループ」の「中間論点整理」で、これは2008年から2009年にかけて行われた議論であります。ここにおいては、かつてのように全社がまったく同じ商品を同じ値段で売るのではなくて、各社ばらばらの商品を売るようになる中で、自分にとって何がいい商品なのかというような専門家のアドバイスを求めようとしても、中立的な情報を簡単には得られないという問題意識が示されました。そしてそれをベースに、個別論点として情報提供義務や募集文書のあり方、募集主体の問題、募集コストの開示、募集人の資質向上等の十項目の論点が整理されたわけであります。

こうした保険に関する議論とは別にわが国における保険を含む金融全体のあり方について現状を分析し、これからどうあるべきなのかという観点での議論が金融審議会の中で行われました。これが「金融業の中長期的なあり方ワーキンググループ」における議論で、「現状と展望」という報告書が出ています。ここにおいても内外のプレイヤーが顧客目線で競い合い、金融イノベーションが生み出される市場をつくらなければならない。そこにおいてはお客様が負担するコスト構造の透明化が図られなければならない。売り手が銀行や証券や保険会社に従属的であるのではなく、むしろそうした会社から離れてお客様の側に立って行動するべきなのだという製販分離の問題、また、保険に関していえば、保険ブローカーや乗合代理店といったような中立的な立場でお客様に対してアドバイスをする売り手、そうしたものが不足している中で顧客サイドに立った独立系金融仲介業者の育成が必要だということが指摘されています。この問題は非常に重要な視点でありますので、後ほどお話をいたしますが、ぜひご記憶ください。

（シート4）つまり、金融庁の問題意識を簡単に申し上げますと、少子高齢化等の社会経済の変化を背景にして新しい消費者ニーズが多様な形で出てきた。一方で、民間企業が金融や保険の自由化の中で独自にさまざまなイノベティブな行動を起こす。結果として、保険ショップ等が

生まれ、またはダイレクト販売といったようなものが生まれ、銀行も窓販をするようになり、さまざまな募集形態の多様化が起こって、昔ながらの保険募集、すなわち、生命保険会社の営業社員、または損保の代理店による募集だけではなくて、さまざまな売り手が出てきた。しかしながら、そういうところが国民生活センター、そのほかに苦情の多発をもたらすこともまたあったわけであります。

そこで、もう一度思い出していただきたいのですが、行政は保険会社を監督する、保険会社が代理店を監督するといったときに、たとえば銀行、または来店型ショップ等の大型乗合代理店はほとんどの保険会社と取り引きのあるとても大きな代理店ですから、こういったようなものが保険会社のコントロールの下でいうことを聞くのかということになりますと、決してそんなことは期待できません。つまり、行政は保険会社を監督し、保険会社が代理店を監督するという、従来型の監督のあり方に一定の限界が生じるようになってしまったわけであります。

(シート5)そして、様々な現象の全体を踏まえ、商品のあり方、保険募集制度の今日的な見直しの必要があるということで、金融審議会において本格的な議論がなされたわけであります。ちょうど二年前のことです。そして、それから一年間かけて、何とその間に十六回もの議論を行い、一年前の2013年6月11日に公表されたのが金融審議会保険ワーキンググループの報告書であります。これには二つの柱がありまして、一番が保険商品・サービスのあり方、二番が保険募集・販売ルールのあり方という二つの柱によって構成されています。しかしながら、今回の報告書のポイントは、二番目の保険募集・販売ルールのあり方にあると断言してよいと考えています。

つまり、明治の時代から続く、保険会社のコントロールが効く代理店による募集を前提にした、金融庁は保険会社を監督する、そして保険会社が代理店を監督するという枠組みにはころびが生じる中で、保険募集に関する規制のあり方を根本から見直そうというのが今回の報告書の本旨であるわけであります。したがって、なかなか厳しい言葉が使われています。保険募集に係る規制の再編成、規制を根本から編成し直すという「再編成」という言葉が使われています。また、右側ですが、保険募集の基本的ルールを創設する、「創設」という言葉が使われています。つまり、今現在は何もないということであります。何もないところに新しいルールをつくるという行政当局の思いがこの言葉に込められています。そして、そこでつくられる新しいルールとは何か。今現在、法律のどこにも書かれていない保険募集人の義務であります。

(シート6)「規制の再編成」と「基本的ルールの創設」についてお話しします。最初に、保険募集人の義務、これはどのようなものであるか。(1)を見ていただきますと、「情報提供義務等、保険募集全体に通じる基本的なルールを法律で明確に定める」ということになっています。今現在何も義務がないところに法律で明確に義務を定めるというわけですが、これは大きく二つの切り口で捉える必要があります。一つは、保険募集人一人ひとりの義務です。そして、もう一つは、会社としての組織的な義務です。保険募集においては、相対で一人の募集人が一人の保険契約者に対してさまざまな保険の説明をしながら最終的な契約に至ります。一人ひとりの保険募集人が

保険契約の見込み客と話をするとき、今までは何の義務もありませんでした。しかし、ここから先、その保険募集人は意向把握義務、情報提供義務という義務を負うことになります。保険会社の社員であれ、代理店の使用人であれ、コールセンターで保険の説明をする電話の窓口にいる人であれ、すべての人が一人ひとりで負う義務が意向把握義務であり情報提供義務であります。

このような形で個々の募集人が法律上初めて義務を負うことになるわけですが、そうなりますと、当然その人たちを雇う会社、組織というものには会社や組織としての責任が生じてまいります。具体的にいえば、社長としての経営上の責任であります。これがいわゆる体制整備義務というものであります。募集人がしっかりとした意向把握義務、情報提供義務を果たすために教育や指導や管理を徹底する、そうした責任をこれからは保険会社だけでなく、代理店の経営者も負うということになるわけであります。

そして、中でも来店型の大型乗合代理店のようにたくさんの保険会社と取り引きをし、そしてたくさんの保険会社のさまざまな商品の中からお客さんとのやりとりを通じて、そのお客さんに最も適切な商品を比較しながら提供する、そうした代理店を規模の大小を問わず、「比較推奨販売を行う乗合代理店」と申しますが、比較推奨販売を行う乗合代理店については、より厳しい体制整備義務を課すことになっています。これが追加的体制整備義務と呼ばれるものであります。

また、あわせて、代理店の義務、組織としての義務の中に新しく外部委託先に対する管理責任というものが法定されました。つまり、システムを外部の業者に頼む、ダイレクトメールの発送を依頼する、そのほかさまざまな形で募集に関連する業務を外出するということがこういう時代ですから生じますけれども、そうした外部の委託先に対する管理責任もまた代理店が負うというようにこれからなります。これが「保険募集に係る規制の再編成」という表題の下に記されている一番目の再編成です。

再編成の二番目は、(2)に記した「保険会社を主な規制対象とする現行法の体系を改め、保険募集人自身も保険会社と並ぶ募集ルールของ 主要な遵守主体とする法体系へと移行する必要がある」という報告書の文章であります。つまり、ここから先、保険会社が監督することのできない大きな代理店、独自の募集プロセスを持つ代理店が出てくるかぎり、そうしたものは保険会社による監督は無理だと、そしてそうであるならば、金融庁がこれまでは保険会社のみを監督してきましたが、保険会社だけではなくて、あわせて代理店自身も金融庁の直接の監督下に置くということであります。いうならば、金融庁が保険会社を、保険会社が代理店をという直列的な関係が、金融庁のもとに保険会社と代理店という二つの監督の対象が生じるわけで、並列的な形がこれから先、生まれることになるわけであります。代理店としては、今までのように保険会社の監督という甘えが許される世界ではなく、直接金融庁によって監督されるという極めて厳しい状況が生まれることを覚悟しなければなりません。

最近の身近な例でいえば、半沢直樹というドラマがありますけれども、半沢直樹のあの世界は、金融庁が銀行に対して直接入ってくるから、あれだけの厳しい状況が起こるわけで、保険会社が

代理店を監督しているかぎり、どうしても甘い監督になるというのが現実の姿としてあったわけです。しかし、これから先、金融庁の直接監督下にある代理店については、半沢直樹のドラマに見られるような極めて厳しい状況に立ち至るわけであります。

(シート7) 今申しました二つの点をポイントとする形で、つい先だって5月23日に、保険業法等の一部を改正する法律が国会を通過しています。具体的には294条に情報提供義務、294条の2に意向把握義務、294条の3に体制整備義務、305条に外部委託者への立ち入り検査というのが設けられています。これはすべての募集人に適用される条文であります。

その一方で、先ほど、これから先は代理店に対しても金融庁が直接監督の手を伸ばすと申し上げましたが、そうはいいましても、金融庁として、人的パワーなどの現実的な問題があり、大量に存在するすべての代理店を直接監督下に置くことはできません。またそうするほどの必要ありません。たとえば、生命保険会社に所属する営業職員さんや損害保険会社の専属代理店などは保険会社のまさに直接の管理下にあるわけですから、そんなところまで金融庁が直接見に行く必要はまったくないわけです。

ということで、金融庁として直接監督をする募集人については、303条で「その規模が大きいものとして内閣府令で定めるものに限る」という形の条文構成になっているわけであります。そして、それについては「帳簿書類の備えつけ」を明記し、304条において「毎事業年度三ヵ月以内に内閣総理大臣に対する事業報告書の提出」を定めているわけです。内閣総理大臣といいますが安倍首相に出すわけではありませんで、金融庁または財務局に対して定められた書類を提出するということになるわけです。

このような内容を持つ改正保険業法が国会を通過いたしました。ここから先、内閣府令がさまざまな形で整備され、金融庁としての監督指針がつくられ、そして各種のルールやマニュアルが作成されまして、二年以内に施行されることになっています。

(シート8) これが施行されるとどのようなことになるのだろうということであります。「新たな募集ルールの下での代理店経営」との表題で、あえて「代理店経営」という言葉を使っています。今回の保険募集に関する変革は、今までのたとえば保険会社が生保、損保それぞれ参入できるとか、または商品や料率が自由化するとか、保険会社が経営戦略として人、物、金等を大々的に投入するというような変化と少し次元が異なっております。つまり、今回の保険募集に関する変革は、まさに現場のお客様と募集人の1対1のやりとりにおける変化であるところに極めて大きな特色があります。あえていうならば従来の変革、保険自由化のもとで行われたさまざまな変革が演繹的な変化であるとするならば、今回の保険募集の変革は帰納的な変化であるとみていいのではないかと考えています。

そして、それこそが、最初に明治の頃からというお話をしましたが、実はこの国において長く続いた保険募集の大きな変化につながります。皆さんも保険に入っておられれば実感としてわかりいただけたと思いますが、募集人の側は、「ここに判子を押していただければ、あとはちゃ

んとお客さんのためにやっておきます」といって、丁寧な説明を必ずしも行わないまま保険契約に至っていました。またお客様の方も、「細かな説明はいらない、あなたに任せているので判子を押すからあとは適当にやっておいて」という形で進んできたわけであります。

つまり、明治の時代に東京海上保険会社が三井物産を最初に代理店として三井という名前の力で契約を取り、東京火災保険会社が町や村の名士を代理店にし、そうした人たちが、「つべこべいわずにここに判子を押しておけば、あとはやっておくから」というように、いわば強権的に保険を広めていった。やりとりは随分マイルドに変化したものの、保険に関して丁寧に説明を聞き、納得した上で入るという習慣が生まれてはきませんでした。つまり 1990 年代半ば、保険以外の金融商品について起こったような募集上の大きな変化が保険については起こることなく、明治以来、ずっと信頼を媒介にして保険契約がなされてきたといっているわけであります。これが今回初めてこの国において大きく変わる。

そういうわけでありますから、第一線での募集実務の変化をベースにして、これから先募集人一人ひとりが義務を果たすための対応を行うことが必要になります。そして組織としての代理店は、体制整備義務という経営上の責任を果たさねばなりません。使用人の教育・指導・管理の徹底はその代表的なものです。

また、今までは保険募集におけるさまざまな賠償事故については保険会社が賠償金を払うことになっていました。この根拠法は保険業法 283 条であります。しかしながら、これから先は募集人の義務が初めて法律で明記されますから、そこでの説明ミスは一人ひとりの募集人の義務違反ということになる可能性があります。お客様への募集人の説明に関して、その場で起こったさまざまな賠償問題について、保険会社としては立ち入る余地のない世界が多々生まれます。そうなりますと、現行の保険業法 283 条において代理店に対する求償権が明記されているのですが、ここから先は、たとえば株主に対する責任という観点で、どれほど保険会社と代理店との間に仲のよい関係があっても、会社としてのロジックとして代理店への求償を行わなければならないというようなことが起こってきます。保険会社と代理店との関係が根本から変わっていく可能性がここにも見られるわけであります。

また、委託先の管理責任についても代理店の責任は重いものになります。

ところで、一つ重要なポイントでありますけれども、比較推奨販売を行う乗合代理店、本日は具体的な内容についてはお話をしませんでした、非常に重たい義務を負います。しかしながら、金融審議会の議論の中で、これから先、中立的な保険に関するアドバイザーが必要だという行政の認識を申し上げました。そして、民間の自立的な動きの中で、来店型保険ショップやダイレクト販売がどんどん大きなウエートを持ってきているということを申し上げました。つまり、消費者の側は、明治以来ずっと続いてきた「説明など聞かなくても判子を押すから勝手にやっておいて」というような世界から、「保険についてもしっかりと説明を聞いた上で入りたい、しかもさまざまな保険会社のさまざまな保険商品を比較しながら入りたい」という形で、保険に関す

るニーズが実は大きく変化し始めているわけであります。

そうした国民のニーズの変化を正面から受けとめ、代理店として成功しようとするならば、極めて厳しい義務を負うことにはなりますが、「比較推奨販売を行う乗合代理店」にチャレンジすることが必要になるわけです。

あえていうならば、今回金融庁が保険募集に関して提起した新しいルールは、「これから先、国民のニーズは比較推奨販売にある。しかしながら比較推奨販売は非常に難しいものだ。したがってトラブルが当然予想される。このトラブルを起こさないためには、重い体制整備義務という高いハードルを設けることが必要だ。このハードルを越えて、しっかりとした体制づくりをした乗合代理店こそが比較推奨販売という国民のニーズに正面から応えることができる代理店なのだ」というメッセージを発しているといっているのではないかと思います。

しかしながら、これが代理店経営に対して与えるいわゆる規制対応のコストは極めて大きなものがあります。そうしたことを考えれば、あえて比較推奨販売を行うことは断念して、一つの保険会社への専属に戻るとか、乗合代理店であっても原則として比較推奨販売を行わないという方針を示さなければ成り立たない代理店もこれから先出てくるのだらうと思います。つまり、比較推奨販売をしっかりと行える乗合代理店か、保険会社との連携の中で顧客に対する責任を全うする代理店かという二つの枠組みがこれから先の流れになるのではないかと私は考えています。

そして、そういう中で比較推奨販売を行う乗合代理店として、大きなポジションを獲得したということになれば、これは金融庁の直接監督下に置かれる「規模の大きいものとして、内閣府令で定める特定保険募集人」の立場になり、日々の金融庁の監督と検査を受ける代理店になっていくということがいえるのかもしれません。

いずれにしても、このような新しい保険募集ルールの制定とともに、代理店と保険会社の関係が根本から変わるということは確実であります。最初のほうで金融審議会における「製販分離」という言葉を申し上げましたが、これまでは保険会社が代理店を監督するという枠組みがある限り、法律上の問題として、好きだとか嫌いだとか、してほしいとかしてほしくないとかということではなくて、親の子に対する監督義務のように、保険会社は代理店に対する監督責任を負っていたわけであります。したがって「製販分離」など成り立つはずがなかった。しかし、今後は代理店自身の義務が法定され、規模によって直接の金融庁の監督下に置かれるわけですから、保険会社から代理店が自立していく、そして自分で自分を律さなければならない、賠償責任さえ自身で負うようになる、そういう時代がこれから先やってきます。これこそが今回の新しい募集ルールが提起している世界だと思います。そして、それは本日のテーマでいえば保険会社だけではなくて、むしろ保険会社以上に代理店にとっての極めて大きなリスクであるというように申し上げていいのではないかと思います。

私の話はこれで終わらせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

○司会者 栗山泰史先生、本当にありがとうございました。歴史的な観点も踏まえて、今この

保険業法の変更の中で生じているまさに革命的というか、大きな構造的な変化、問題の意味を非常にわかりやすく、また力強くご説明いただいたプレゼンテーションであったと思います。

第22回産研アカデミック・フォーラム

2014年6月27日

保険募集ルールの変革と保険業界の対応

金融審報告書を受けた保険業法の改正

栗山 泰史

日本損害保険協会シニアフェロー
日本損害保険代理業協会アドバイザー
丸紅セーフネット株式会社 常勤監査役

シート 1

1. 募集を巡る法の変遷

◆ わが国の保険募集における3つの特徴

- ① 保険代理店による募集
- ② 保険会社を通じた間接的な監督
- ③ 一社専属制

◆ 保険業法における募集の取扱いの歴史

1900年(明治33年) 保険業法施行
1939年(昭和14年) 改正保険業法施行
1948年(昭和23年) 保険募集の取締に関する法律施行(募取法)
損害保険料率算出団体に関する法律施行(料団法)
1996年(平成8年) 改正保険業法施行 ← 金融ビッグバン(銀証保の一体改革)
生損保相互参入・算定会制度の見直し・保険仲立人制度の導入

銀行 : 銀行法の改正
証券 : 証券取引法 → 金融商品取引法
保険 : 旧募取法を改正保険業法に横滑り

1

シート 2

2. 金融審議会での検討経緯

① 販売勧誘の在り方PT「中間論点整理」「最終報告」(2005/2006)

- ・**保険商品の多様化・複雑化**に伴い、消費者に提供される情報量の多さが課題となり、**顧客による商品比較**が困難
 - ➡ ①保険会社による情報提供、②ニーズに適合した商品勧誘を確保する方策、③ニーズに合致した商品選択に資する比較情報のあり方を検討
- ・提供する情報量を限定し、最低限の重要事項を明確化するため、「**契約概要・注意喚起情報**」の交付を求め、その内容、書式等を整理
 - ➡ **保険業法300条（重要事項の不告知）**
- ・顧客のニーズに合った商品を選択する上で、提案が顧客の期待に合致したものであるかを確認する「**意向確認書面**」の作成、交付を求めた
 - ➡ **保険業法100条の2（保険会社の体制整備義務）**

② 保険の基本問題WG「中間論点整理」(2008-2009)

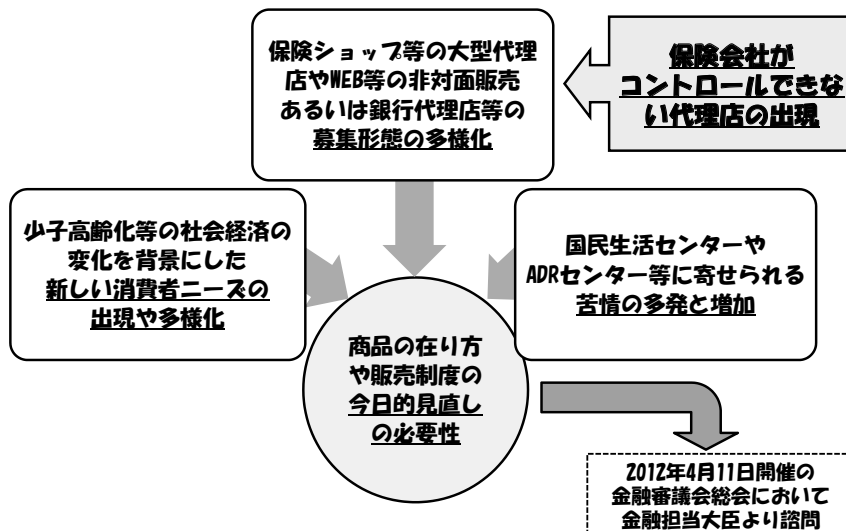
- ・ニーズの多様化に対応し多様な商品が提供される状況の中で、複雑な商品の理解困難性が生じ、商品間の比較が容易でなく、**専門家のアドバイス**を求めようにも、**中立的な情報源をどこに求めたらよいかも容易には分からない**。➡ 募集時の規制、商品に対する規制、募集主体の問題、支払管理面の規律にわたり、規制のあり方を総合的、全体的に考える必要がある
- ・**個別論点として10項目を提示** ➡ **情報提供義務、募集文書、募集主体、募集コストの開示、募集人の資質向上、等**
- ・利用者保護の観点に加え、競争原理を通じて「より分かりやすく、より良い保険商品が**優れたチャネルにより提供**される」ように留意する

③ 金融業の中長期的な在り方WG「現状と展望」(2011-2012)

- ・顧客が認める価値を創り出す金融業に向けて、**内外のプレーヤーが顧客目線で競い合い、金融イノベーションが生み出される市場**が求められる。保険は販売者にとって収益機会が大きく、販売会社側の事情で取扱商品が限定され、適切な選択肢が与えられない懸念あり
- ・多様化する需要に応え、「顧客目線で商品を設計・販売する態勢作り、**顧客が負担するコスト構造の透明化**」が重要
- ・商品開発者と販売者の連携（**いわゆる製販分離**）の在り方を不断に見直すべき
- ・独立系投信会社、**保険仲立人等、中立的な立場での金融アドバイザーが不足**
 - ➡ **顧客サイドに立った独立系金融仲介業者の育成**

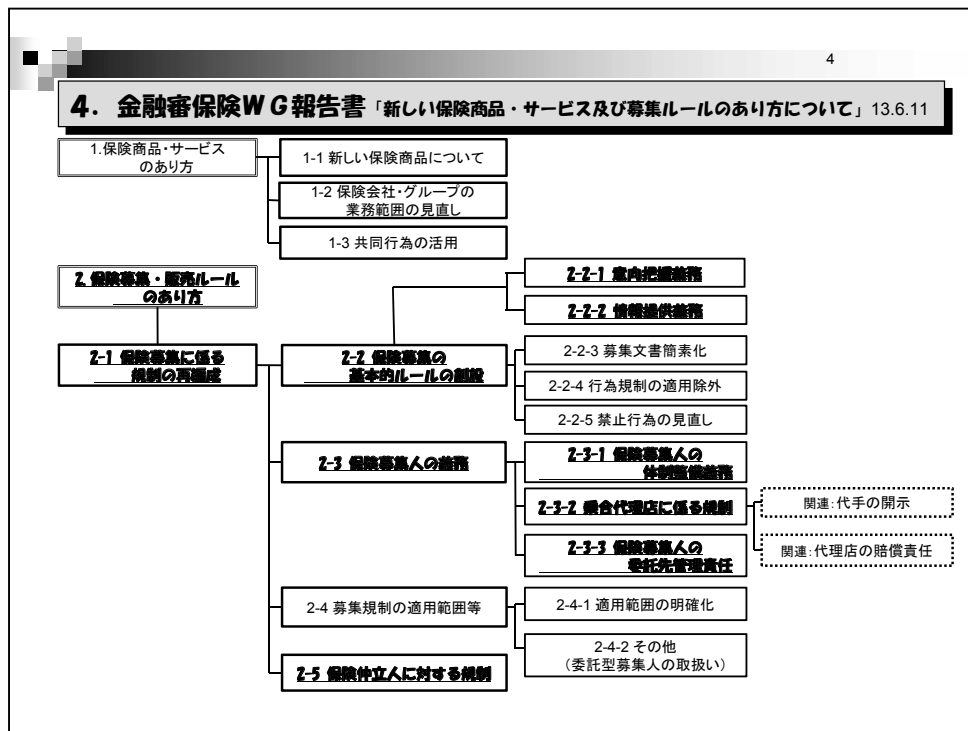
シート 3

3. 金融庁の問題意識



3

シート 4



シート 5

「規制の再編成」と「基本的ルールの創設」

「2-1 保険募集に係る規制の再編成について」
 保険募集の規制のあり方を、販売チャネルの変化をはじめとする募集実態の変化に対応できるよう

* 大型保険ショップ、銀行窓販、ウェブ募集 等 の登場

(1) 情報提供義務等、保険募集全体に通じる基本的なルールを法律で明確に定めるとともに、

* 募集人個々の義務 … 「意内把握義務」「情報提供義務」
 * 「代理店」としての義務
 「体制整備義務」
 比較推奨販売を行う乗合代理店の「追加的体制整備義務」
 外部委託先の管理責任

(2) 保険会社を主な規制対象とする現行法の体系を改め、保険募集人自身も保険会社と並ぶ募集ルールの主要な遵守主体とする法体系へと移行する必要がある。

* 保険会社のコントロールの利かない代理店への金融庁による直接の監督

5

シート 6

5. 改正保険業法のポイント

平成26年5月23日成立「保険業法等の一部を改正する法律」

- すべての募集人に適用
 - 294条 「情報の提供」
 - 294条の2 「顧客の意向の把握等」
 - 294条の3 「業務運営に関する措置」（体制整備義務）
 - 305条 「立入検査等」（外部委託者への立入検査等）
- 「特定保険募集人（その規模が大きいものとして内閣府令で定めるものに限る）または保険仲立人」に対して適用
 - 303条 「帳簿書類の備付け」
 - 304条 「事業報告書の提出」
- 附則119条 フローカーに関する長期契約の認可制を削除
- 公布の日から、2年以内に施行
政省令（内閣府令）、金融庁の監督指針、各種のルール・マニュアルの作成

6

シート7

6. 新たな募集ルールの下での代理店経営

- これからの代理店経営
 - ・ 第一線での募集実務の変化 . . . 教育・指導・管理の徹底
 - ・ 業法283条による保険会社の賠償責任 . . . 保険会社からの求償
 - ・ 委託先の管理責任
 - ・ 比較推奨販売を行う乗合代理店 独自の募集プロセスへの対応
代理店経営における「選択肢」
 - ・ 内閣府令で定める「特定保険募集人」
監督と検査への対応、経営コストの増大
 - ・ 代理店と保険会社の新たな関係

7

シート8