

わが国の経済成長戦略推進のための損害保険制度改革(1)

「損害保険契約の募集(販売)制度の
改善に関する提言」(解説)

保険市場研究会事務局

2016年10月28日 RIETI BBL Seminar

1. 提言の結論

(1) わが国の損害保険市場は、多くの企業において**能力のない機関代理店(企業内のインハウス代理店)**が存在し、かつ、新に導入された**保険仲立人制度は過重な業務規制**が課され、そのため、極めて**非競争的な市場**になっている。

(2) この状況を改善するために

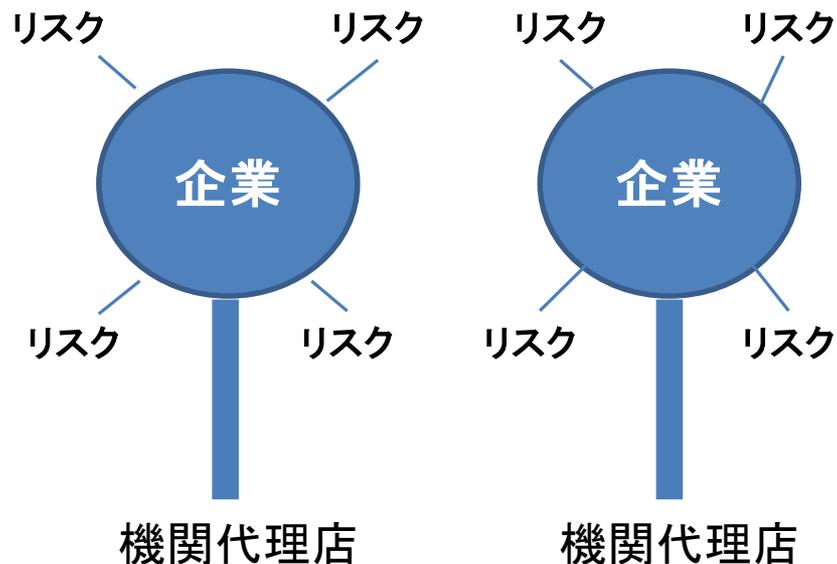
① 損害保険市場の保険仲立人に対する過重な規制の緩和・撤廃により**保険仲立人**を損害保険代理店と**衡平に競争**できるようにすると共に保険仲立人の**特質を生かす**ようにすること

② **企業経営者のリスクマネジメント**(特に損害保険契約)に関する意識を変革し、自社の機関代理店のあり方を見直すことが喫緊の課題である。

2. わが国の損害保険市場の現状と改革図

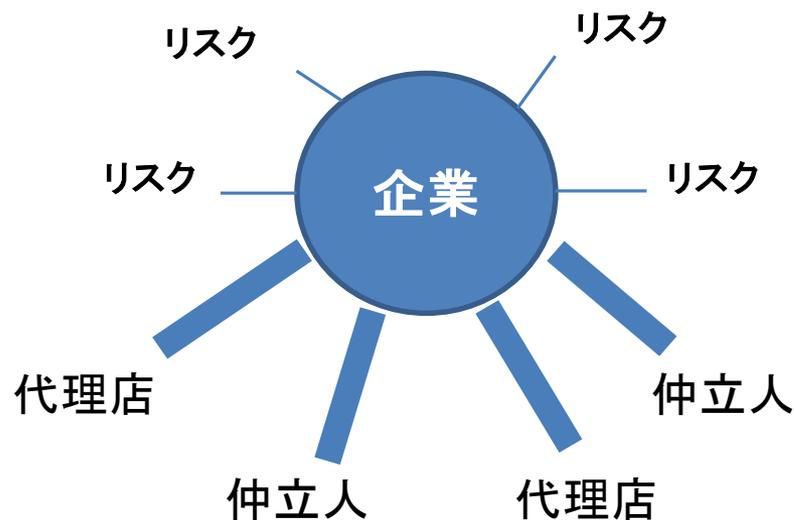
現状(分断された市場)

(企業は自己の機関代理店がオファーする保険を選択)



改革図(競争的な市場)

(顧客である企業は代理店、仲立人の複数のオファーからベストの保険を選択)



3. 損害保険市場の特殊性

(1) 複雑な原価構成

総保険料(営業保険料) = リスク保険料 + 付加保険料(保険会社の経費、利潤 + 代理店又は仲立人手数料)

(注) リスク保険料: 被保険物件等のリスクをヘッジするための保険料、純保険料とも言う。

(2) プロフェッショナルな保険会社と保険知識に乏しい企業(顧客)との知見・情報の格差(非対称性)の存在

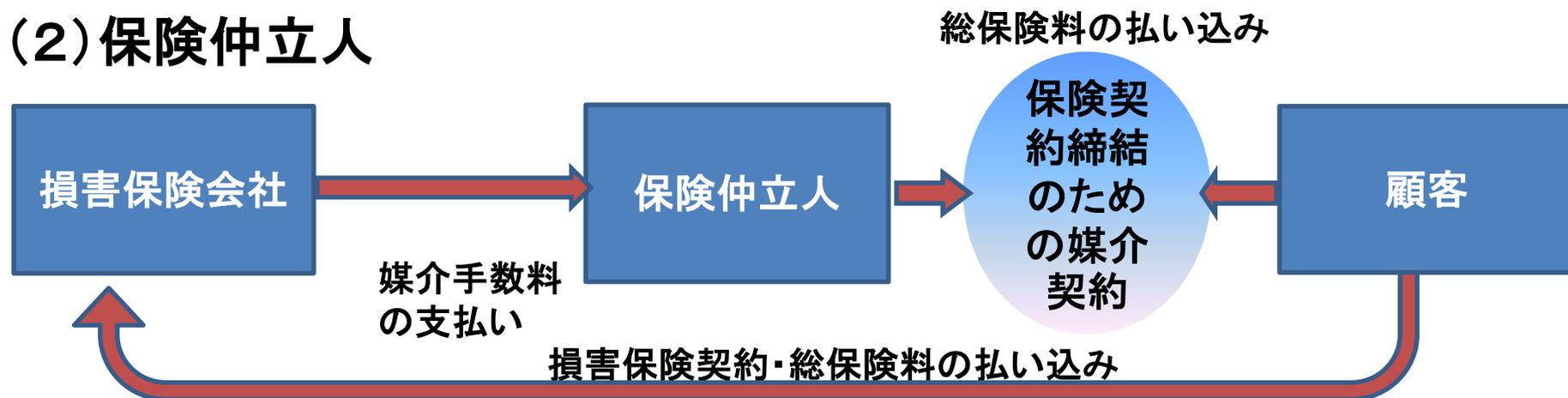
(3) 保険仲介者(損害保険代理店及び保険仲立人)の存在と両者の機能の充実の必要性

4. 保険仲介者の機能

(1) 損害保険代理店



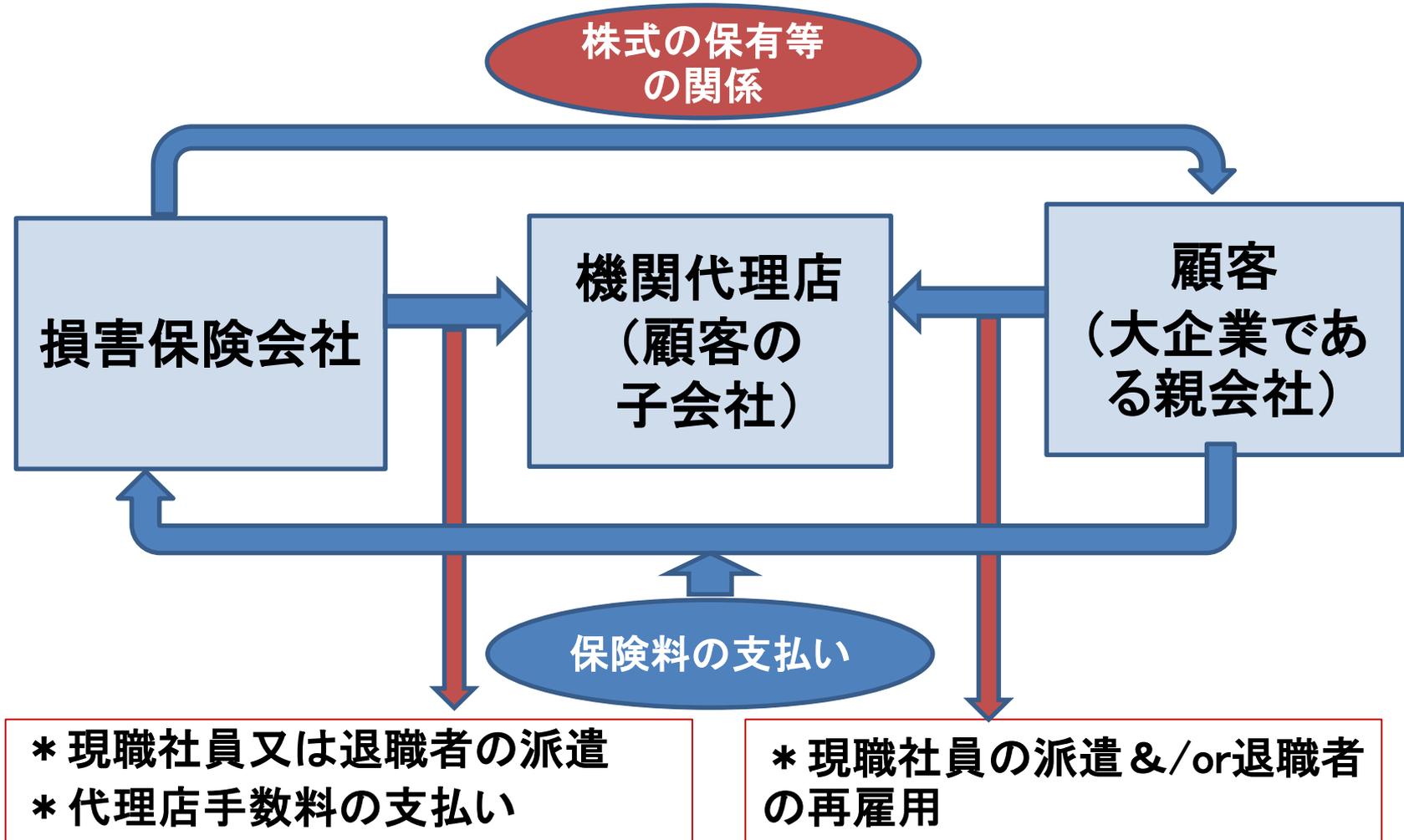
(2) 保険仲立人



* 保険仲立人は顧客の委託を受けて媒介するにもかかわらず、仲立人に顧客からの手数料收受権はなく、仲立人は媒介手数料を保険会社からもらわねばならないとの規制(金融庁の監督指針)が存在。

* 我が国においては2014年度募集形態別元受正味保険料割合は代理店扱が91.4%、保険仲立人扱0.5%、直扱8.1%となっており、代理店扱が圧倒的な割合を占める。(日本損害保険協会HP)

5. 機関代理店（企業内のインハウス代理店）の現状



6. 損害保険市場の規制の緩和・撤廃

(1) 専門性の低い代理店が保険市場の大半を支配している状況は要改善

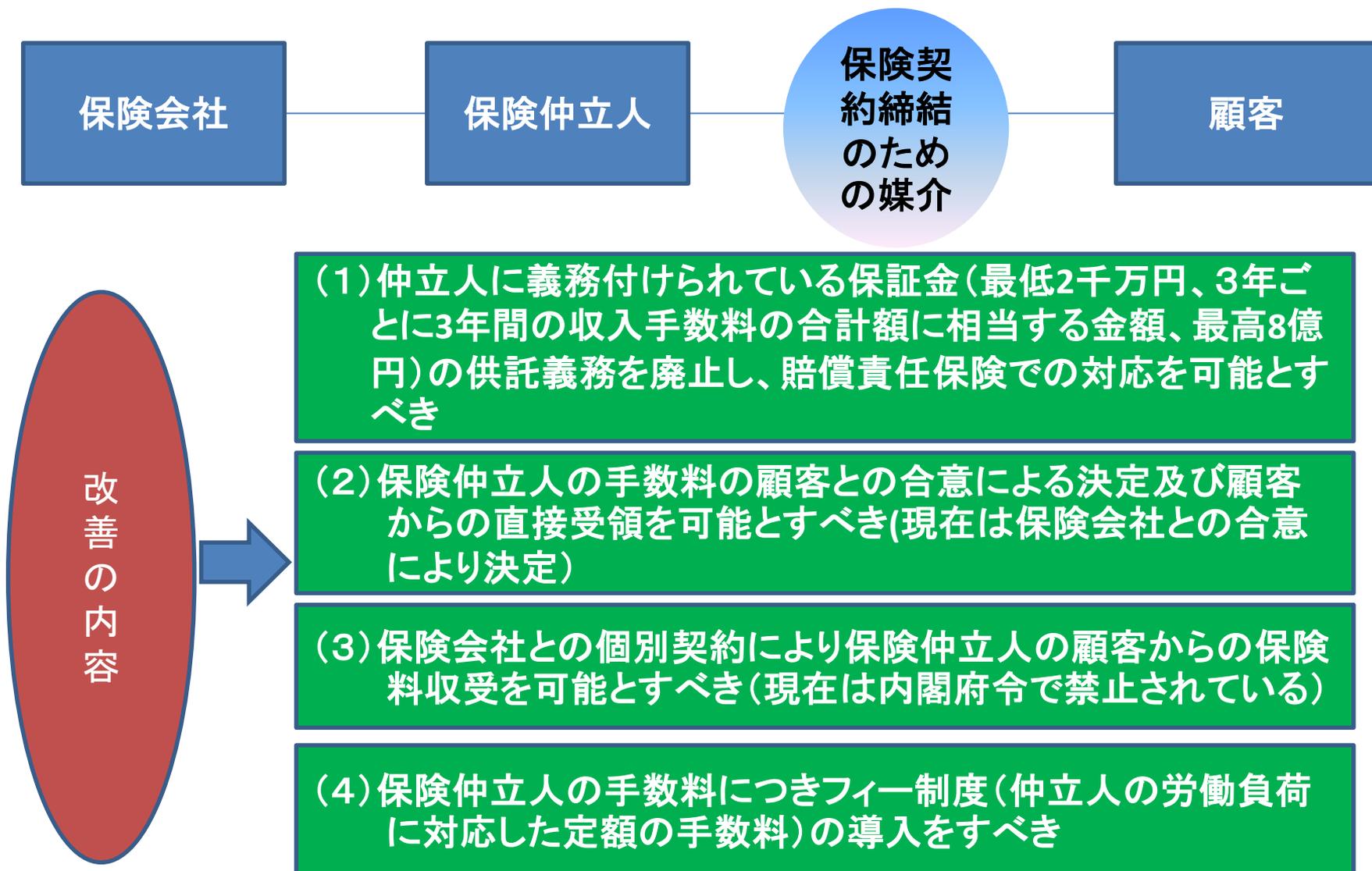
→ 専門性の低い代理店の自己契約規制の適正化(保険業法295条)、保険料の割引、割戻しの禁止の実質的判定(保険業法300条)等による規制を強化し、代理店の自立を追求、専門性が低く自立が困難な代理店の整理を進める。

(注) 自己契約とは自己又は自己を雇用している者を保険契約者又は被保険者とする保険契約をいう。

(2) 欧米において主導的な役割を果たしている保険仲立人(ブローカー)の活動への制約を是正

→ 保険仲立人業務規制の緩和(仲立人手数料の顧客との合意及び顧客からの受領、結約書の作成義務の廃止、保証金の供託に替えて、賠償責任保険での対応及び保証金額の抜本的引下げ、保険会社との契約で仲立人が保険料の收受権を持つ等)により顧客が仲立人をより利用しやすくする。

7. 保険仲立人の機能強化

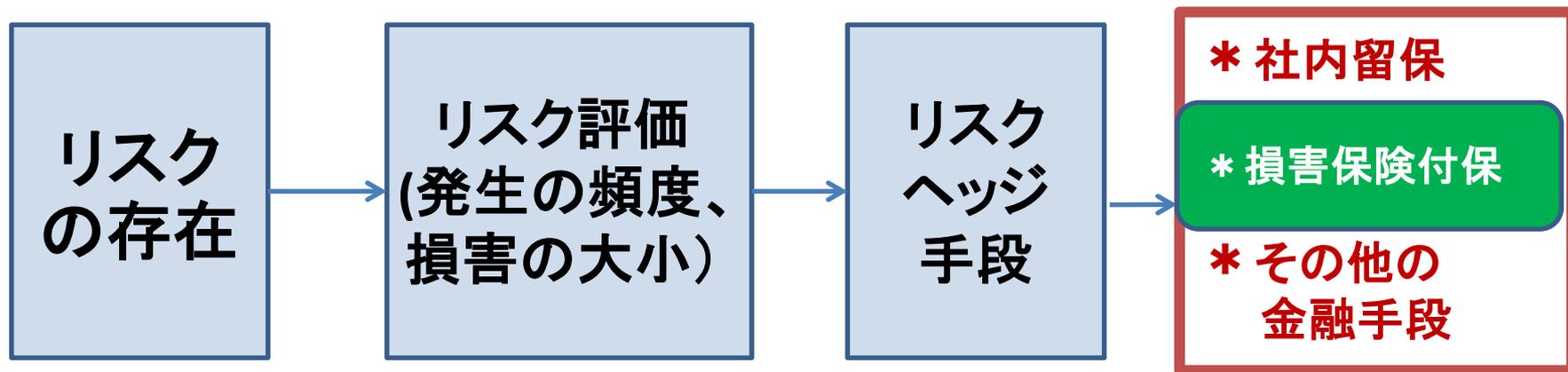


8. 企業におけるリスクマネジメント(1)

企業の内部統制システムにおいて、リスクマネジメントは重要な内容を占める
(近年の法改正により会社法、金融商品取引法上重要な位置づけとなる)

(1) 会社法362条→会社が定めている「内部統制基本方針」の運用状況を事業報告書に記載する義務

(2) 金融商品取引法24条→上場会社の経営者に対し、「財務報告」における内部統制の評価の報告書を内閣総理大臣に対して提出することを義務付け



(続) 企業におけるリスクマネジメント(2)

- (1) 企業の経営者が企業を取り巻くリスク拡大の認識を深めることと、的確な損害保険契約の締結が、会社経営者に課せられた「法律上の内部統制(ガバナンス)の根幹をなす義務」であるとの認識を持つこと。
- (2) 自社の当面するリスクに対して機関代理店が適正な保険の付保をしているかを改めて見直す(機関代理店の専門性のチェック)。
- (3) 企業経営者がリスクマネジメントに習熟していない場合、専門性の高いコンサルタントの活用をすべき。

9. 将来の損害保険市場(まとめ)

(1)損害保険代理店

保険会社と対等に対話の出来る**専門性の高い**または特殊な保険商品を販売する代理店のみに存続(実質的に保険会社から独立性を有していない代理店は登録の取消・抹消)

(2)保険仲立人

イ)仲立人に対する規制を抜本的に緩和し、代理店との公平な競争を可能にすると共に**顧客の委託を受けた業務遂行者**という代理店とは異なる特質を生かし**コンサルティング機能**等を強化すべき

ロ)欧米のように保険会社からは独立し**顧客の代理人**であることを法制上の取扱いにおいてもより明確にすべき