

保険商品・サービスの提供等の在り方  
(保険仲立人、乗合代理店等の  
募集主体に関する規制の在り方)

一般社団法人

日本保険仲立人協会

# 保険仲立人制度誕生の背景

平成4年(1992年)6月保険審議会答申「新しい保険事業の在り方」(抜粋抄)

第2章 2. 保険商品の販売について (3)販売に係る規制緩和、販売チャネルの多様化 ハ、ブローカー制度

- (イ)諸外国の保険販売においては、保険ブローカーが一般的に認められている。その本来的な役割は、複数の保険会社の商品の中から利用者が自らのニーズの最も適した商品を手に入れるよう尽力することにあるとされている。(資料5, 6)
- (ロ)ブローカー制度の導入について、(i)我が国の損保の乗合代理店がブローカーに近い機能を有している。(ii)募集制度は各国の歴史、風土の根差したものであり、我が国においてはブローカーの活躍する余地は限られているものではないか(iii)利用者に損害を与えた場合、責任の履行等利用者保護の面で問題がある、等の意見がある。
- (ハ)中立的な立場から利用者に最もふさわしい商品をアドバイスすることが期待されるブローカーには、現行の損害保険代理店や生命保険募集人とは異なる存在意義が認められ、ブローカー制度を日本に導入することにより保険チャネルの多様化、販売面での競争促進が期待できる。また、我が国でブローカーが根づくかどうかは、利用者や市場の判断に委ねられるべきとも考えられることから、国際性の視点に立って、我が国の保険販売においても、制度として保険ブローカーの参入の途を開いておくことが適当である。
- (ニ)ブローカー制度の導入に当たっては、利用者保護やブローカーの中立性・的確性の確保が求められることから、例えば、賠償資力の確保、手数料の開示、代理店との兼営禁止等、今後法制的な観点を含め検討が行われる必要がある。(資料7)

# 保険仲立人とは

## 定義(保険業法第2条)

募集体制は募集人と保険仲立人の二分法

### ◇募集人

保険会社の委託を受け、保険会社のために行うもの

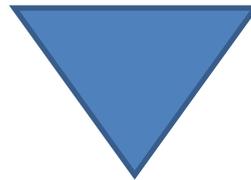
< Sellers' Agents >

(法第2条第3項19, 21)

### ◇保険仲立人

上記募集人以外のもの (法第2条第3項25)

< Buyers' Agents > 顧客サイドの代理人



- ・中立的な立場から利用者に最もふさわしい保険商品をアドバイス  
することができ、現行の代理店制度とは異なる存在意義
- ・保険チャネルの多様化、販売面での競争促進への期待
- ・国際性の視点に立った保険販売

# 保険仲立人の現状

現状

備考

会社数	36社 最高会社数 1999年 57社	保険代理店数 197,005店 乗合代理店数 47,046店
資格者数	1,064人	保険代理店 2,139,475人 (募集従事者数)
扱い保険料 (損保年度計)	337億円	全チャネル計 8兆4887億万円 (保険仲立人割合 0.4%)

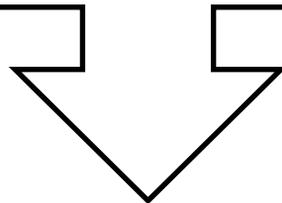
資料1, 2, 3 参照

2011年度末現在 損保協会HPによる

# 保険仲立人の法規制(主な)

## 契約者(消費者)保護の観点から

1. 保険仲立人制度導入により、保険仲立人にかかわる規定が保険業法に新たに定められた。(1996年4月1日)
2. この保険業法の中の保険仲立人について、検証したい。
  - ①保険仲立人は、契約者・消費者の代理人であり、Buyers' Agentsであるとされている。
  - ②保険仲立人が募集活動に従事するには、契約者(消費者)保護が義務付けられている。
  - ③さらに、保険仲立人の中立性・的確性の確保が義務付けられている。
3. その契約者(消費者)保護等を前提とした法規制を逐次説明したい。



### 1. 賠償資力の確保 <保証金、賠償責任保険> (法第291条、第292条)

保証金

最低4千万円、最高8億円を供託する

賠償責任保険

・保険会社の保証保険、銀行保証で代替え可能  
4千万円以上を賠償責任保険で代替え可能(最高8億円)

### 2. 顧客に対する説明 <自己の立場の明示> (法第296条)

顧客に次の事項を書面で交付

- ・保険仲立人の商号、住所
- ・保険仲立人の損害賠償

- ・保険仲立人の権限
- ・保険仲立人の登録番号、担当者等

### 3. 契約の証拠書面 <結約書> (法第298条)

保険契約が成立したときは、契約の証拠書面として結約書を作成し、各当事者が署名し交付する。

#### 4. 誠実義務 <ベストアドバイス> (法第299条)

保険仲立人は、顧客のために誠実に保険契約の締結の媒介を行わなければならない

- ・その業務の遂行および保険会社等の選択に当たって、顧客の目的、財産の状況等を考慮するとともに、自己の知り得る保険商品の中から顧客にとり最も適切と思われるものを、理由を明らかにして助言しなければならない
- ・自己の職務から得る手数料の多寡によりサービスの質を変えてはならない。また、リスクに関し同様の条件の顧客間で不当な差別を行ってはならない。
- ・顧客が個人の場合は、重要事項や推奨理由等を書面で説明する等、可能な限り顧客に分かりやすく伝え、誤解を生じさせることのないよう努めなければならない。(監督指針)

#### 5. 業務遂行能力の確保 <資格認定試験> (法第289条第1項10)

保険募集にかかわる業務を的確に遂行するに足る能力を有しない者は内閣総理大臣の登録拒否事由となる。

## 6. 手数料の開示（法第297条）

保険仲立人は、顧客から求められたときは、保険契約の締結の媒介に関しての  
手数料、報酬等を開示しなければならない

## 7. 保険仲立人の業務の把握 <事業報告書の提出>（法第304条）

事業年度ごとに、事業報告書を作成し、毎事業年度経過後三か月以内に、  
内閣総理大臣に提出しなければならない

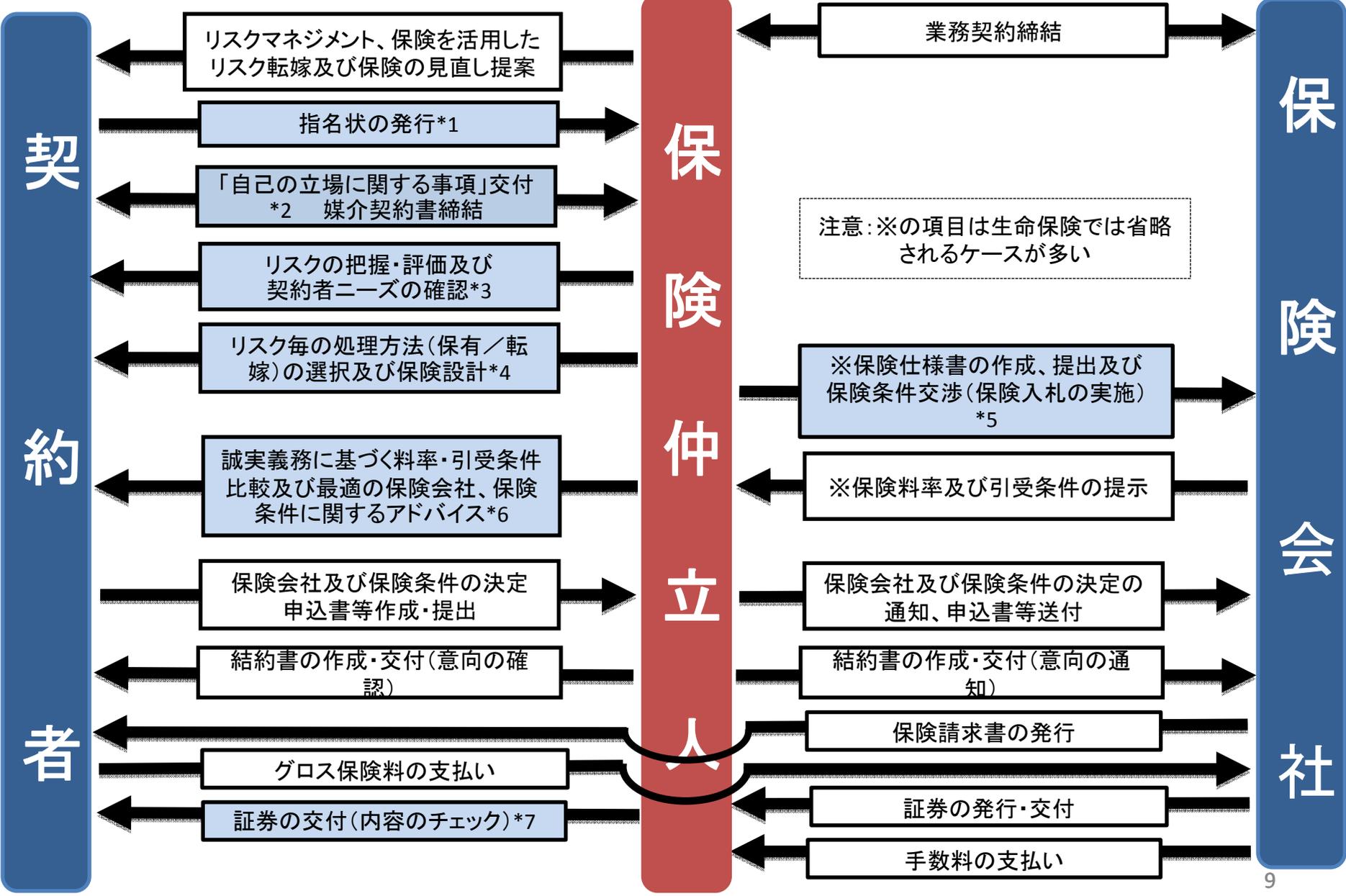
## 8. ADR機関との契約締結（法第299条の2）

保険仲立人全社は、ADR機関「一般社団法人保険オンブズマン」と契約締結している。

ちなみに、現在まで同社に申し出のあった苦情・相談は、なし。

新規契約

# 保険仲立人の業務フロー 1



# 保険仲立人の業務フロー 1 \*

## \*1 指名状の発行

契約者が指名状を発行することにより、自らの代理人(バイヤーズ・エージェント)を指定します。

## \*2 自己の立場に関する事項

保険仲立人は、媒介業務におけるその権限や損害賠償などの自己の立場を明らかにする書面を作成、交付をしなければなりません

## \*3 リスクの把握・評価及び契約者ニーズの確認

保険仲立人が契約者の施設等を実際に訪問して現地調査やヒアリングを実施することにより、リスクを正確に把握し、損失の発生頻度や損失の規模を客観的に評価すると共に、契約者との討議によって契約者のニーズを十分に確認します。また、生命保険については、契約者のニーズやその理由を詳細に確認します。

## \*4 リスク毎の処理方法の選択(保有／転嫁)及び保険設計

現地調査の結果や契約者の資産能力等を踏まえ、保有すべきリスクと転嫁すべきリスクの仕訳を行います。保険による転嫁が望ましいリスクについてのみ保険設計を行います。  
また、生命保険については、契約者の健康状態、家族構成、資産状況、人生設計等を考慮し保険設計を行います。

## \*5 保険仕様書の作成、提出及び保険条件交渉

詳細な保険仕様書及び現場調査レポートを作成し、選定した複数の保険会社に提出し、契約者のために保険会社から最適な料率・引受条件を引き出すための入念な交渉を行います。  
また、生命保険については、省略されるケースが多い。

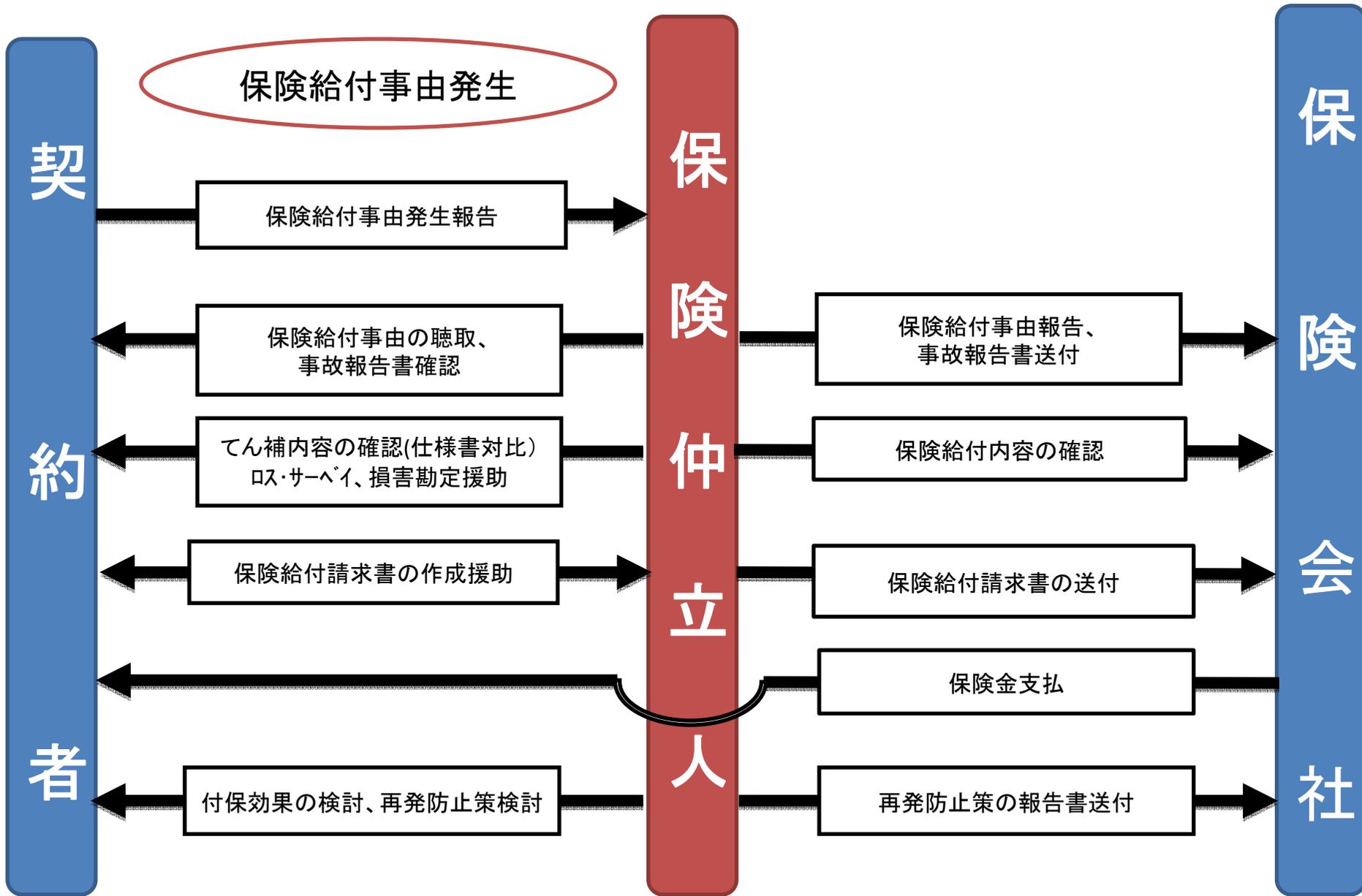
## \*6 誠実義務に基づく料率・引受条件比較及び最適の保険会社、保険条件に関するアドバイス

保険会社から提示された料率・引受条件を客観的に比較検討したうえで、最適な契約条件を選定して報告書にまとめ契約者に提出し、検討結果を詳しく説明します。また保有が望ましいリスクについては、最適な保有の方法もアドバイスします。  
また、生命保険については、契約者のニーズをヒアリングした上で保険設計し、その内容に合致した最適な保険商品並びに保険会社をアドバイスします。

## \*7 証券の交付(内容のチェック)

保険会社の発行した保険証券・約款について、契約した内容と相違がないかを入念にチェックしたうえで契約者に交付し、解釈上特に注意が必要な項目については契約者にわかりやすく説明します。

# 保険仲立人の業務フロー 2



# 比較情報・販売マーケットの健全な 発展のために

## 消費者が求めているもの

1. 消費者は、多様化、複雑化する保険商品の中から、情報提供を受け、自らのニーズに最も合致したものを比較して、その中から選択し購入できることを求めている。
2. 消費者は、多様化、複雑化する保険商品の比較が容易でないことから公平、中立的な立場の専門家による説明やアドバイスを求めている。
3. 法人、個人を問わず保険契約者は保険の内容に不安を感じていることがあり、その保険分野の専門家による公平、中立な立場にたった説明やアドバイスを求めている。

## 消費者の求めに応えるために

1. 保険仲立人は、1992年金融審議会答申により「中立的な立場から利用者に最もふさわしい保険商品をアドバイスすることができる」ことが期待され、代理店と異なる存在として登場した。
  2. 保険仲立人は、保険会社から独立した存在であり、消費者サイドに立って保険契約の媒介をするものであることから Buyers' Agents として、業法により契約者(消費者)保護を前提とした多くの法規制が課せられている。(資料7)
  3. 比較情報・販売マーケットをさらに健全化し、発展させるためには、消費者に対して保険仲立人および代理店は、それぞれの保険募集における立場の説明を義務付けることが望ましいと考える。
- ⇒比較情報・販売マーケットにおいては、消費者の立場に立ち、契約者(消費者)保護に基づいた募集活動が求められ、保険仲立人が現状においては最も適した保険流通業者と言える。

## 保険仲立人に求められるもの

1. 比較情報・販売マーケットにおける契約者（消費者）の求めている課題に対応できるベストプレイヤーは保険仲立人であると考えられる。
2. 現保険仲立人会社では、保険仲立人制度設立の経緯からリテール部門を扱っているケースが少ないが、比較情報・販売マーケットの発展のため、リテール部門への進出拡大を図るとともに当業界の持つ特徴と機能をアピールし、新規参入会社を求めている。
3. そのためには、契約者（消費者）保護、中立性・的確性の確保の観点から課せられた諸規制を順守しつつ、保険仲立人と代理店との兼営の解禁と保証金の引き下げなどを求めている。

# 保険仲立人制度の一部規制緩和

## 1. 賠償資力の確保 <保証金、賠償責任保険> (法第291条、第292条)

### ○保証金

最低4千万円、最高8億円を供託する

- ・保証金の額は、過去3年間に保険契約締結の媒介手数料、報酬その他の対価の合計額に相当する額
- ・保険会社の保証保険、銀行保証で代替え可能

### ○賠償責任保険

4千万円以上を賠償責任保険で代替え可能(最高8億円)

## 要望1

保証金

最低1千万円、最高8億円を供託する

賠償責任保険

1千万円以上を賠償責任保険で代替え可能(最高8億円)

## 理由

- ・保険仲立人参入障壁の最大なものとなっており、また、保険仲立人制度導入以来16年間、保証金が発動したことがない。さらに、ADRでは、取り扱った苦情も皆無である。
- ・そもそも、保険仲立人には、保険料受領権がないため、保険料を取り扱うことがない。
- ・現状は、保険会社の保証保険並びに銀行保証では保険会社並びに銀行の社内事情により引き受けが困難であり、現金・有価証券での保証金供託しか方法がない。
- ・賠償資力の確保のため、保証金と賠償責任保険で対応しており、保証金を引き下げても賠償責任保険でその減少額をカバーすることで、対応が可能であると考える。

## 2. ファイアウォール<他の募集人等との関係> (法第279条、第289条、 監督指針)

- ◇兼営の禁止
  - ◇役員、使用人の兼務の禁止
  - ◇募集委託の禁止
  - ◇共同の行為の禁止
  - ◇店舗共用の禁止
  - ◇情報提供の制限
- 保険仲立人と、保険会社、代理店との兼営は不可  
保険仲立人の役員、募集に従事する使用人が、保険会社の役員・職員、代理店の役員・募集に従事する使用人との兼任することは不可
- 保険仲立人が、保険会社、代理店、他の保険仲人に保険募集を委託し、または契約締結の媒介手数料を支払うことは不可
- ・保険仲立人が保険会社、代理店と共同して同一契約を扱うことは不可
  - ・保険仲立人が、保険会社、代理店の保険募集事務の一部を引き継ぎ、代行させることは不可
- 保険募集を行う事務所を保険会社あるいは代理店・他の保険仲立人が保険募集を行う事務所と同一の建物に設置することは不可
- 自らが顧客から得た非公開情報の相互提供は不可  
ただし、事前に顧客の個別の同意がある場合は可



## 要望2

代理店との兼営を解禁する

その他のファイアーウォールは現状通り

## 理由

1. 消費者は保険仲立人と代理店の特徴や機能を十分に理解しているとは限らない。
2. 消費者が自らのニーズに合致した保険商品の提供あるいはアドバイスを求める場合、保険仲立人が良いか代理店が良いか判断つけにくい。
3. 保険仲立人と代理店との兼営を認めることにより、保険仲立人並びに代理店がそれぞれの特徴、機能を説明し、消費者が自らのニーズに合致した保険商品と販売人を求めることが可能となってくる。
4. このことにより、消費者の商品選択の幅が広がり、利便性の向上となる。
5. 保険仲立人あるいは代理店にとっても消費者のニーズに応えることができ、また、両者の効率的な運営が可能となり、業容拡大に寄与するものと考えられる。
6. 保険仲立人と代理店では、その性質・機能が異なることから、募集従事者の兼任、共同行為、店舗の共有等の規制は現状通りとする。

## 3. その他

### 要望3

#### その他の要望事項

##### ○保険仲立人の定義の明確化

法第2条の定義はやや不十分であり、顧客の代理人であること明確化する。

##### ○委託契約書(指名状等)の法制化

保険仲立人は顧客の委任により保険契約媒介を行うものであり、それを明確にするために委託契約書(指名状等)の締結を法制化する。

・善管注意義務の発生

##### ○結約書の簡素化

保険仲立人が結約書はこれを作成し、保険会社、契約者それぞれに交付する。

##### ○媒介手数料の契約者からの受領について

保険仲立人はBuyers' Agentsであり、契約者の代理人として保険媒介を行っており、あらかじめ契約者の了解を得た場合は、その媒介手数料を契約者より受領できることとする。