

資料 8

第 4 回（9 月 27 日）

資料 4 ・ 資料 5

保険仲立人協会説明資料

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

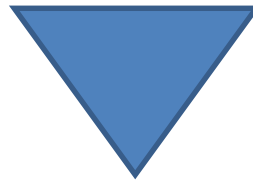
< Sellers' Agents >

(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%)

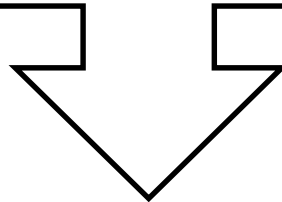
資料1, 2, 3 参照

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り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

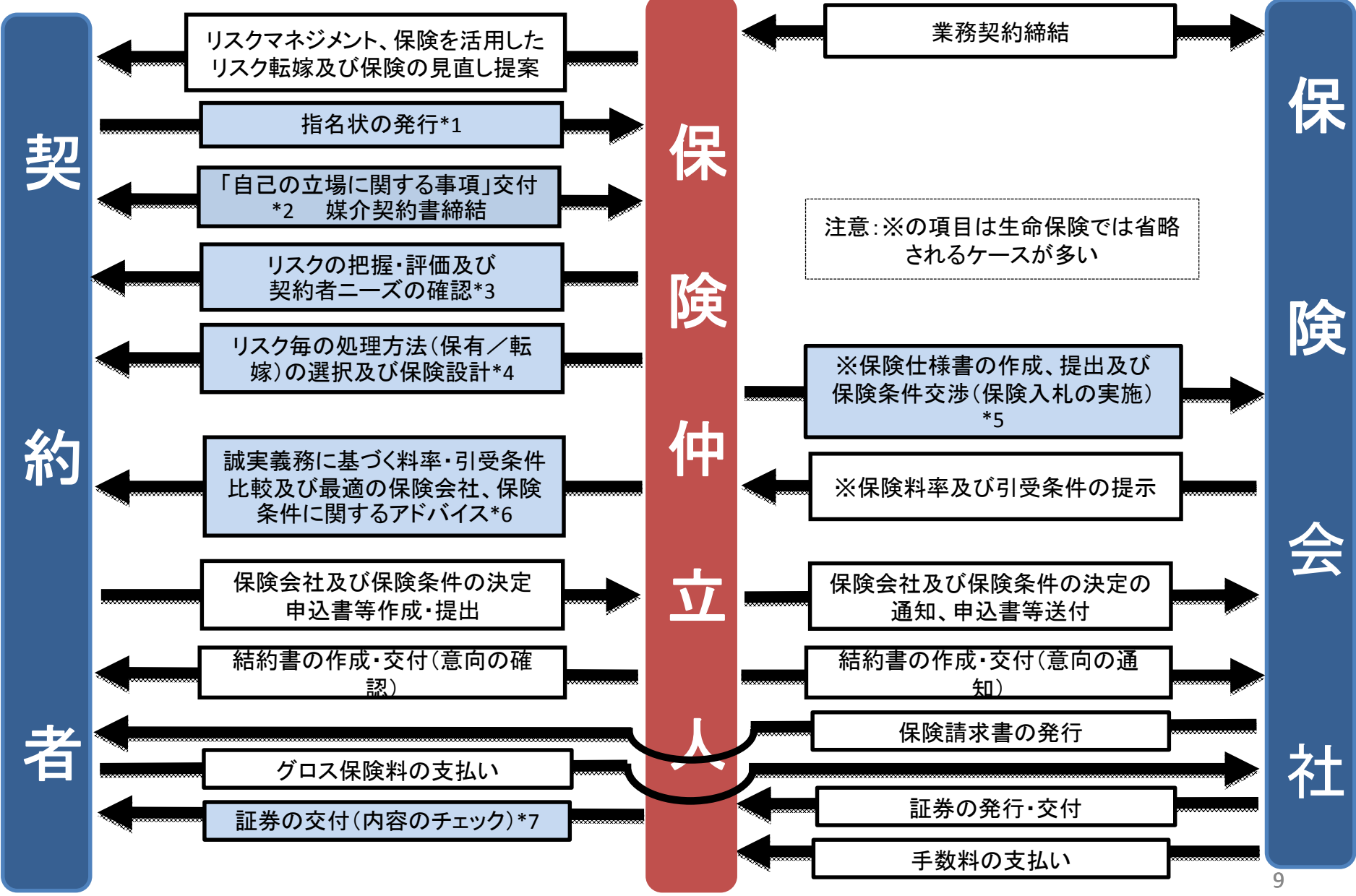
8. ADR機関との契約締結（法第299条の2）

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。

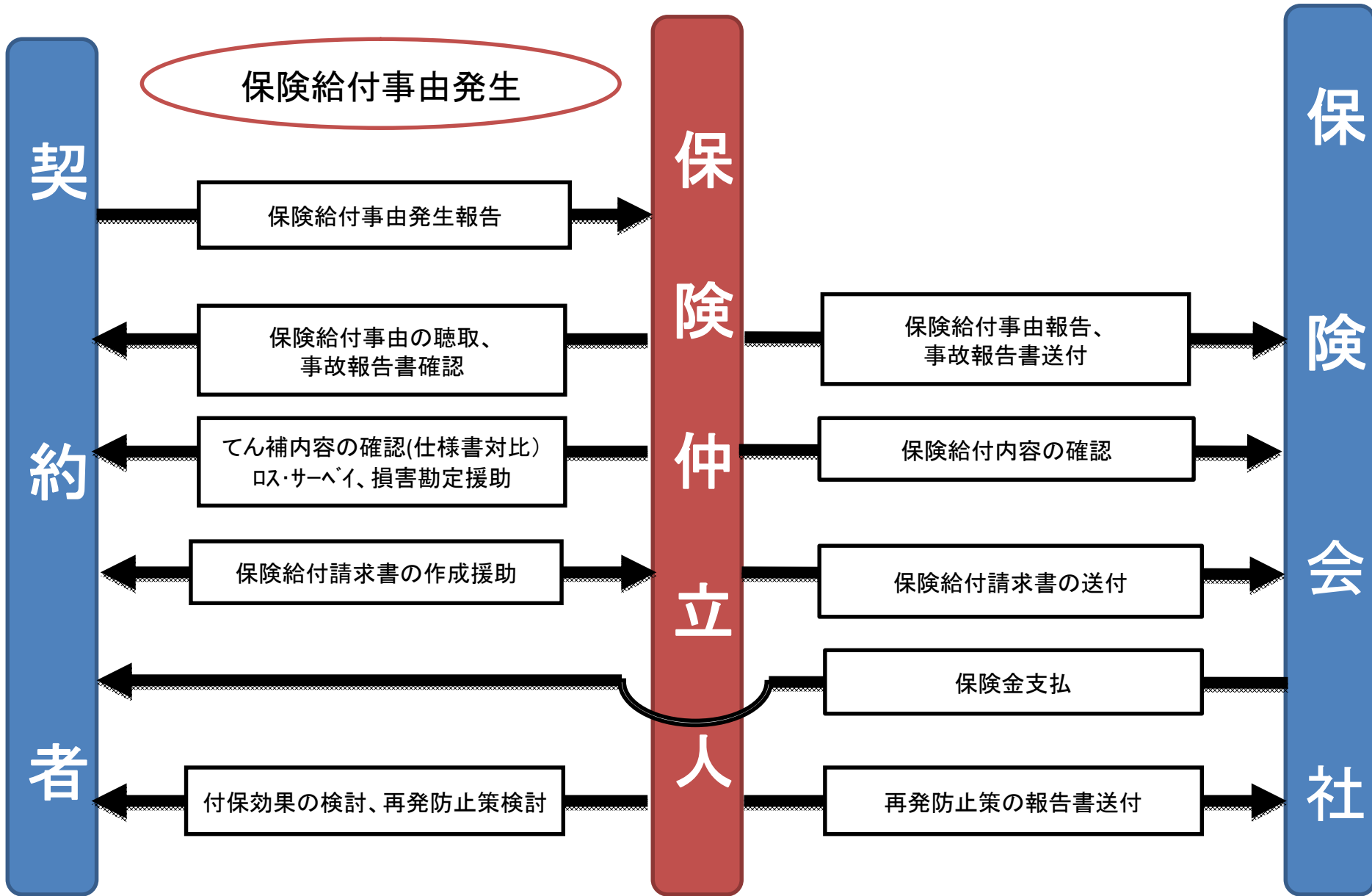
*6 誠実義務に基づく料率・引受条件比較及び最適の保険会社、保険条件に関するアドバイス

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きたい。
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

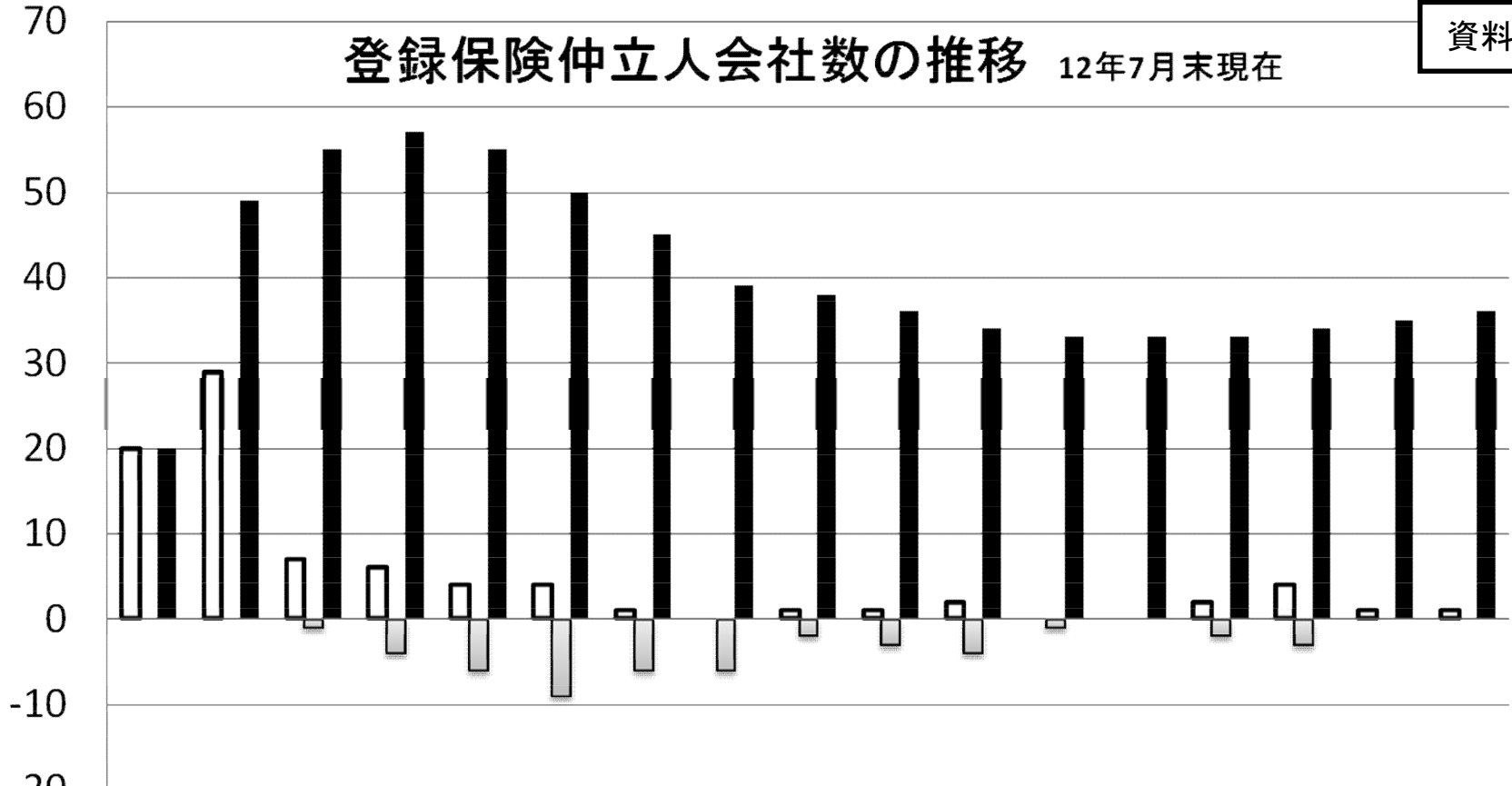
保険仲立人はBuyers' Agentsであり、契約者の代理人として保険媒介を行っており、あらかじめ契約者の了解を得た場合は、その媒介手数料を契約者より受領できることとする。

資料編

—目次—

1. 保険仲立人会社数の年度別推移
2. 保険仲立人資格取得者年度別推移
3. 保険仲立人扱い保険料年度別推移(損保)
4. 保険仲立人の業務・保険媒介業務
5. 保険仲立人業務・コンサルティング業務
6. 保険仲立人の立ち位置
7. 保険仲立人の主な法規制
8. 保険仲立人/乗合代理店 保険募集に関する比較

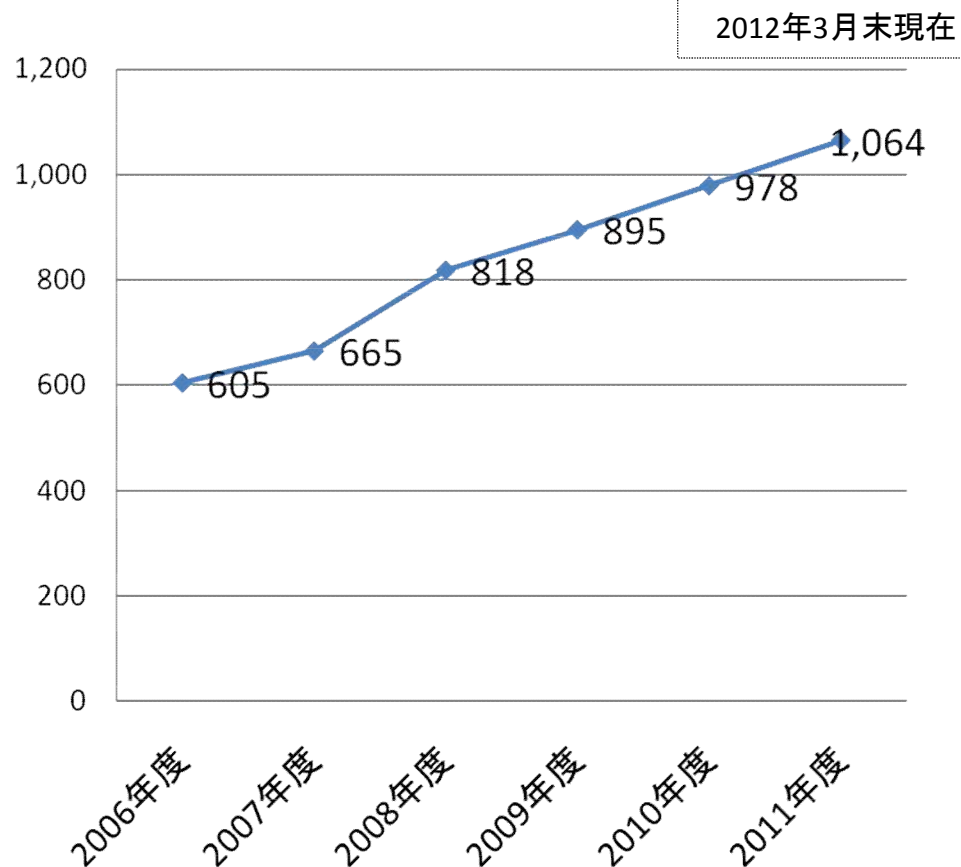
登録保険仲立人会社数の推移 12年7月末現在



	96年	97年	98年	99年	00年	01年	02年	03年	04年	05年	06年	07年	08年	09年	10年	11年	12年
■新設	20	29	7	6	4	4	1	0	1	1	2	0	0	2	4	1	1
□統合・廃業		0	-1	-4	-6	-9	-6	-6	-2	-3	-4	-1	0	-2	-3	0	0
■期末社数	20	49	55	57	55	50	45	39	38	36	34	33	33	33	34	35	36

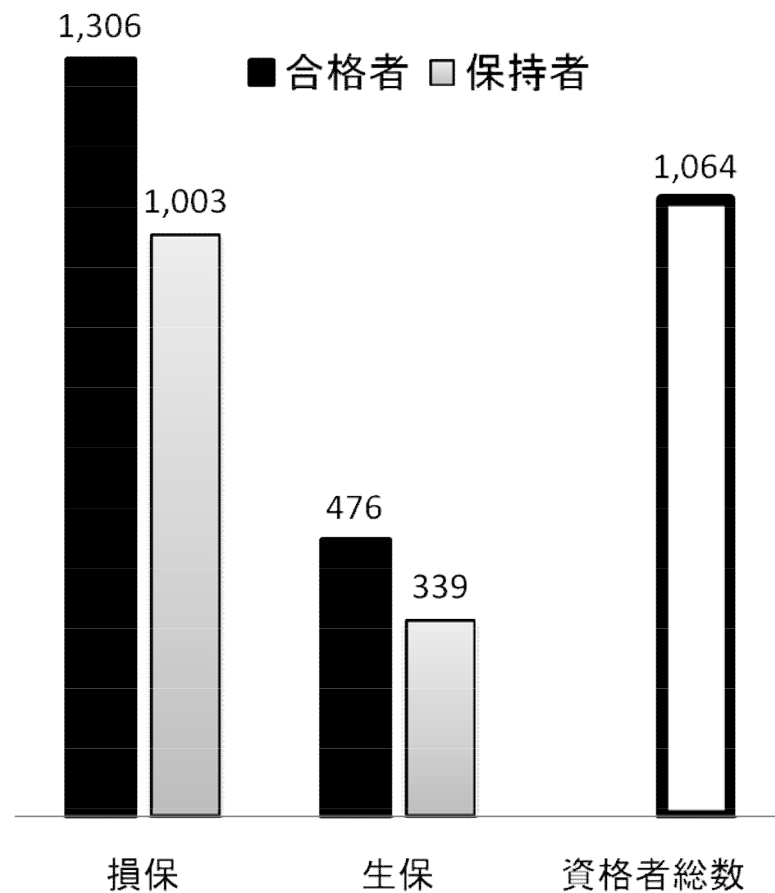
各社のバックグラウンドは
 企業系16社(銀行系3社、商社系5社、証券系5社、その他3社)
 外資系 6社
 独立系14社

保険仲立人資格取得者年度別推移

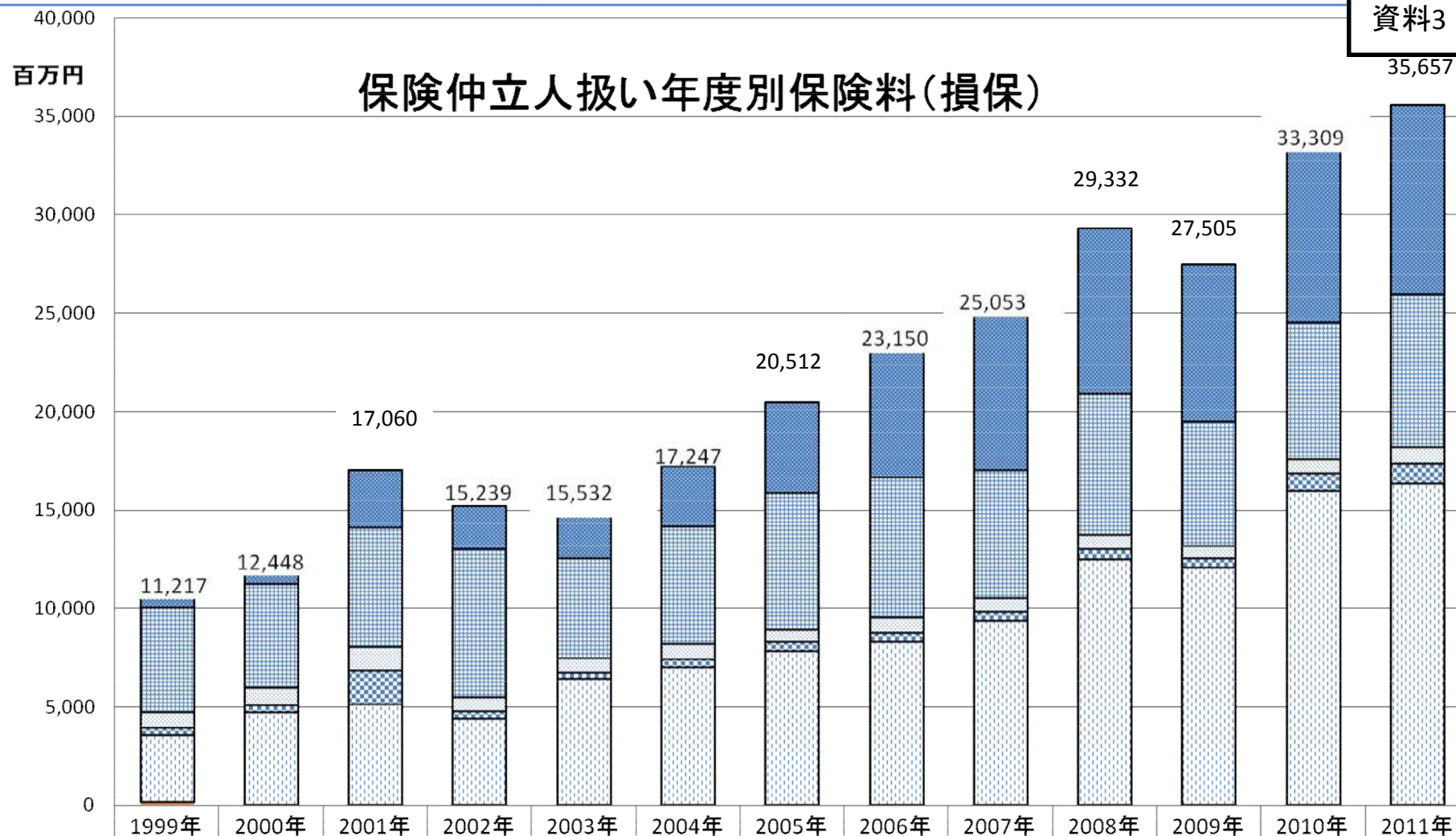


- ・現在の保険仲立人資格取得者(資格更新研修修了者を含む)
- ・毎年確実に資格取得者が増加しており、今後もこの状況が続くことが予想される。

保険仲立人資格保持者・合格者数



- ・合格者数は過去の累積の合格者数
- ・資格者総数とは、損保のみ、生保のみあるいは、生損保両方資格保持総数



■火災	1,150	1,170	2,931	2,201	2,979	3,074	4,596	6,450	7,994	8,417	7,987	8,766	9,641
■海上・運送	5,356	5,320	6,079	7,534	5,068	5,947	6,962	7,157	6,527	7,172	6,321	6,920	7,795
□傷害	772	861	1,181	726	710	754	628	720	659	687	609	693	825
■自動車	373	345	1,717	362	346	443	473	500	518	521	481	914	976
□新種	3,405	4,719	5,007	4,398	6,408	7,006	7,820	8,275	9,293	12,487	12,066	15,939	16,322
■外国元受	161	33	145	18	21	23	33	48	62	48	41	52	65

保険媒介業務

新規付保

- 顧客ニーズの把握
- リスクの分析(リスクマネジメント業務の内容の一部)
- 保険でカバーするリスクの選択
- 最適保険プログラムの設計
- 保険会社の選定と条件交渉
- 保険見積書の提示

既存の保険の見直し

- リスクの分析(リスクマネジメント業務の内容の一部)
- 既存の付保内容の分析、評価
- 過剰なカバー又は不足するカバーの洗い出し
- 他の保険会社の条件との比較
- 保険見積書の提示

保険入札

(プロジェクト・ファイナンス、M&A、独立行政法人等のケースも含む)

- 顧客ニーズ(保険条件、保険料、保険会社等)の把握
- 保険仕様書の作成
- 保険会社へ保険仕様書の提出と説明
- 保険会社から条件書入手、及び各社提示条件の精査
- 入札結果報告書作成、及び顧客への提出、内容説明
- 保険会社決定、及び最終条件の交渉、契約媒介

コンサルティング業務

リスクマネジメント

- 現場調査及び担当者への質問表、ヒアリングによるリスクの正確な把握
- 調査結果、事故歴、及び予想最大損害額(PML)の算定によるリスクの分析、評価
- リスクの保有に関するアドバイス
- 最適なリスク処理方法の提案

グローバル・マネジメント

- 海外保険市場に関する情報提供
- 海外拠点の現地付保内容の調査、分析
- グローバル保険プログラムの設計、管理
- 海外拠点、海外プロジェクトの保険契約手配

その他の業務

- 損害状況の調査
- 保険金請求手続き、保険会社との交渉サポート
- ロスプリベンション・サービス
- 事業継続計画(BCP)の策定
- キャプティブ・コンサルティング

保険仲立人 Buyers' Agents

立ち位置

保険代理店 Sellers' Agents

契約者

契約者の
代理人

保険仲立人

契約者サイド
にたって媒介

保険会社

製
販
分
離

保険仲立人とは、保険契約の締結の媒介であって生命保険募集人および損害保険募集人がその所属保険会社のために行う保険契約の媒介以外のものを行う者をいう（法第2条第21項）

契約者

保険会社
の代理人

保険代理店

保険会社

・生命保険募集人とは生命保険会社の委託を受けた者で、その生命保険会社のために保険契約の締結の代理または媒介を行う者をいう（法第2条第17項）

・損害保険代理店とは損害保険会社の委託を受けて、その損害保険会社のために保険契約の締結の代理または媒介を行う者をいう（法第2条第19項）

保険仲立人
Buyers' Agents

契約者の代理人

契約者のニーズに合致した比較情報の提供に基づく比較販売

保証金の供託(法第291条)
4千万円~8億円

手数料の開示(法第297条)

誠実義務(ベストアドバイス)
(法第299条)

保険会社からの出資・便宜供与
人事交流等の禁止
(監督指針V-4-3)

契約者保護

保険代理店
Sellers' Agents

資料7

保険会社の
代理人

資格認定試験(法第289条)

自己の立場の説明(法第296条)

結約書の作成・交付(法第298条)

ADR機関との締結(法第299条)

事業報告書の提出(法第304条)

指名状の交付(準委任)

保険仲立人/乗合代理店 保険募集に関する比較

保険仲立人	乗合代理店	コメント
<p><定義> 保険仲立人とは、保険契約の締結の媒介であって生命保険募集人、損害保険募集人がその所属保険会社等のために<u>行う保険契約の締結の媒介以外のもの</u>を行う者 (法第2条第3項25)</p>	<p>生命保険募集人とは、<u>生命保険会社の委託を受け、生命保険会社のために</u>保険契約の締結の代理又は媒介を行うもの (法第2条第3項19) 損害保険代理店とは、<u>損害保険会社の委託を受け、損害保険会社のために</u>保険契約の締結の代理又は媒介を行うもの (法第2条第3項21)</p>	<p>業法では、募集体制について募集人と仲立人の二分法となっており、 ・募集人（乗合代理店）は、保険会社の委託を受け、保険会社のために行うもの いわゆる、Sellers'Agentsである。 ・これに対し保険仲立人は、上記以外のもの 顧客サイドの代理人 いわゆる、Buyers'Agentsである。</p>
<p><保証金、賠償責任保険> 保証金として最低4千万円、最高8億円の供託する ・保険会社の保証保険、銀行保証で代替可能 ・4千万円以上を賠償責任保険で代替可能（最高8億円） (法第291条、第292条)</p>	<p><賠償責任保険> 所属保険会社は、保険募集人が保険契約者に加えた損害責任を負う ・保険募集人に対する求償権あり (法第283条)</p>	<p>保険仲立人は、賠償資力確保のため4千万円を供託し、必要に応じ賠償責任保険を上乗せる。 4千万円の保証金につき、保証保険や銀行保証で代替可能となっているものの、これらは無期限の保証となるため、保険会社や銀行からの保証を得ることは難しい状況と思われる。 したがって、4千万円の現金・有価証券が必要となり、保険仲立人参入は厳しい状況である。 一方、乗合代理店は、保険会社が賠償責任を負う。しかし、複数の保険会社と委託しているため、場合によっては保険会社間での責任の所在に問題が生ずることもあるのではないかと。</p>

保険仲立人	乗合代理店	コメント
<p>＜顧客に対する説明(自己の立場の明示)＞ 顧客に次の事項を書面で交付</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 保険仲立人の商号、住所 ・ 保険仲立人の権限 ・ 保険仲立人の損害賠償 <p>保険仲立人の登録番号、担当者等 (法第296条)</p>	<p>＜顧客に対し次の事項を明示＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 所属保険会社の商号、住所 ・ 保険契約締結の代理か媒介か (法第294条) 	<p>保険仲立人は、媒介業務におけるその権限や賠償責任などの自己の立場を明らかにする書面を作成、交付しなければならない。しかし、募集人には、書面による交付はない。</p>
<p>＜結約書＞ 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。 (法第298条)</p>	<p>＜意向確認書面＞ 顧客が契約締結前に最終確認する機会を確保のため (監督指針)</p>	<p>結約書はすべての保険契約に対して当事者すべてが確認するものである。 意向確認書は、顧客が確認し保険会社が保存する。また、事業活動に伴い事業者が被る損害は除く。</p>
<p>＜誠実義務(ベストアドバイス)＞ 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 (法第299条)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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) 	<p>なし</p>	<p>「誠実」義務とは顧客から与えられた保険交渉にかかわる権限を、顧客にとって最も有利と信ずるところに従って誠実、かつ、正当な目的のために行使し、顧客の利益と相反するような保険契約の締結の媒介をしてはならない義務を言う。 保険仲立人は、顧客の代理人として委託を受けたものであり、顧客の利益を損なうような媒介業務は許されない。</p>

保険仲立人	乗合代理店	コメント
<p><能力・資格> 保険募集にかかわる業務を的確に遂行するに足りる能力を有しない者は登録拒否事由となる。 (法第289条第1項10)</p>	<p><適格性の審査> 監督指針により、募集人の採用、委託に当たって、その適格性の審査を求めている。</p>	<p>保険仲立人は、・生損保別に法令・倫理からすべての保険種目、再保険、リスクマネジメント等広範囲で高度な業務遂行知識習得試験を実施している。 募集人は、保険仲立人のような法による登録拒否事由はないが、監督指針により資格認定試験制度がある。</p>
<p><手数料の開示> 保険仲立人は、顧客より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 (法第297条)</p>	<p>なし</p>	<p>顧客からの要請により手数料の開示は、保険会社からの手数料の授受の透明性を確保し、この保険の推奨理由を保険内容と手数料のバランスも含め十分説明することにより、保険仲立人の誠実義務の担保となる。</p>
<p><事業報告書の提出> 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 (法第304条)</p>	<p>なし</p>	<p>保険仲立人は年度ごとに事業報告書を当該財務局に提出しており、当局による財務内容・業務内容等の把握がなされている。結果として、経営破綻や保険料流用問題などの不祥事防止につながっている。</p>
<p><指名状> 保険仲立人は、顧客から委任を受けて、保険契約締結の媒介を行うものであり、保険仲立人と顧客の間に準委任（民法656条）の性質を有する。その証として、顧客が指名状を発行している。</p>	<p>なし</p>	<p>顧客が指名状を発行することにより、保険仲立人が顧客の氏名を受け、契約締結の媒介の委任を受けたことになる。また、保険会社に指名状を提出することにより、顧客の代理人として、保険会社との交渉が可能となる。 現状は、保険仲立人の実務として、定着しているが、この指名状は重要・不可欠な書式であることから、法制化を望みたい。</p>

保険仲立人/乗合代理店 保険募集に関する総括

わが国の保険仲立人制度の導入について、1992年(平成4年)保険審議会答申において、次の理由により保険仲立人の参入の途を開いておくことが適当であるとの結論が出た。

「中立的な立場から利用者に最もふさわしい商品のアドバイスすることが期待させる保険ブローカーには、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ることである。その際、保険ブローカー制度が、販売チャネルの多様化及び販売面での競争促進要因になることが期待されると考えられる。」

以上の保険審議会答申の内容を踏まえ、1996年(平成8年)保険仲立人制度が導入された。

保険仲立人は、保険会社から独立した存在であり、顧客の立場に立って顧客のニーズに合致した保険商品をアドバイスし、保険契約締結の媒介を行うことから、顧客保護・消費者保護の観点から次のような多くの法規制がある。

1. 賠償資力の確保
 - ・最低4000万円の保証金
 - ・損害賠償責任保険の付保
2. 顧客に対する説明(自己の立場の明示)
3. 結約書の締結
4. 誠実義務(ベストアドバイス義務)
5. 業遂行能力の確保(資格認定試験)
6. 手数料の開示
7. 事業報告書の提出
8. ADR機関一般社団法人保険オンブズマンとの契約締結

比較販売マーケットにおいて保険流通業者は、中立的な立場で顧客の多様なニーズに合致した保険商品を推奨し、その理由を明らかにすることを求められており、そのためには、保険仲立人のみならず、すべての保険流通業者に顧客保護の観点から何らかの規制を検討する必要があると考えられる。