

説明資料

平成 2 5 年 4 月 1 9 日

金融庁総務企画局

企画課保険企画室

乗合代理店・保険仲立人に係る論点

～利用者が多様な保険の中から安心して選択できる保険募集のあり方について～

論点：募集にあたって複数商品の比較を行う場合の行為規制のあり方について

(基本的な認識)

- 複数の保険会社の商品を販売することを認められている主体としては、保険仲立人と乗合代理店が存在し、保険仲立人に対しては、一般的な募集行為に係る規制に加えて保証金供託義務等が課せられている一方、乗合代理店については、一社専属の募集人と同様に、保険会社側の代理店として位置づけられ、保険仲立人のような上乗せ規制は課せられていない。
保険仲立人、保険募集人のいずれも金融庁（財務局）が監督権限を有しているほか、保険募集人については、これを補完する形で保険会社による管理・指導等が定められている。
- 乗合代理店は、極めて小規模なものから、フランチャイズ形式のものを含め、数百の店舗網を有する大規模なものまで様々なものが存在する。これらの中には、「公平・中立」を標榜し、その取り扱う複数の保険会社の商品の中から顧客のニーズに合ったものを販売するサービスを提供することによって、顧客の支持を集めているものもある。
一方、法律上の乗合代理店の位置づけは、あくまでも保険会社側の代理店であり、「公平・中立」な仲介者として法的に位置づけられているわけではない。

これまでの主なご意見

議論の整理

【全般的なご意見】

- 乗合代理店は、中立的な立場と称しながら法的に顧客に対するベストアドバイス義務も課せられていないことから募集手数料の高い商品を選んで売っている疑いがある。
- 乗合代理店は、消費者にとって有益なサービスを提供している側面もあり、規制を課すのであればどのような弊害が生じているのかを考慮したうえで当該サービスが萎縮しないようにする必要。
- 顧客との関係では、一社専属、乗合代理店等といった違いを問わず、顧客のニーズを把握した上で自らがもっている商品ラインナップの中から最適なものを提供するという基本姿勢は共通したものになってくるのではないかと。
- 独立した助言を求める消費者ニーズが高まっているが、乗合

- 乗合代理店が行っている複数の保険会社の商品を比較し、特定の商品を選択して顧客に勧めるという保険募集にあたっては、顧客ニーズの適切な把握及び当該ニーズに合致する商品を提供することが重要であるが、今般導入する保険募集に携わる者全てに共通して求められる情報提供義務等の募集行為一般に対する行為規制や募集人に対する体制整備義務も含め、以下のとおり対応していくことが適当と考えられる。
- 顧客が乗合代理店による保険募集の法的性質について誤解することを防止するため、
 - ① 乗合代理店は、法律上は保険会社側の代理店であるという自らの立場について説明することを求める。

代理店は保険会社側の立場であり、利益相反的な問題にどう対処していくかの問題。

【「公平・中立」と標榜して比較販売をすることについて】

- 「公平・中立」を標榜することは顧客と所属保険会社との関係を誤認するおそれがあり、類似する表現も含め禁止すべき。複数保険会社の保険商品を比較販売する場合は、所属保険会社及び推奨理由の開示義務を課すべき。
- プリンシプルベースで「公平・中立」といった誤認を与えないようにするとともに、業界自主規制によって対応することも検討すべき。
- 明確な問題が生じていない段階で「公平・中立」を標榜することを禁止する等の強い規制は消費者利便を妨げるのではないか。まずは予防的に推奨理由を説明できるよう体制整備義務を導入して状況を見てはどうか。
- 「公平・中立」を禁止するだけでは不十分であり、比較選択を行うことの期待に応えられる追加的な情報提供義務を課すべき。
- 「公平・中立」な立場という意味の誤認が大きな問題となっているものではなく、禁止する必要はない。

【推奨理由の説明について】

- 複数の保険会社の商品から特定の商品群を勧める場合には推奨理由を説明する、そうでない場合は推奨は一切せず、単にならべているだけと表明すれば顧客の認識のギャップは埋められるのではないか。
- 推奨理由の説明については業界の自主的取り組みに任せることが消費者のためになる。
- 推奨理由説明の義務化には、実際の説明内容が当局の検証において合理的と認められる水準との差が相当でてくるのではないか。また、単に並べているだけの形態であれば過剰な規制と

② 所属保険会社と顧客の間で「公平・中立」であることを標榜するなど、保険会社の代理店としての立場を誤解させるような表示は禁止する。

○ 複数の保険商品の比較販売を行い、特定の商品（群）を推奨する場合には、

① 比較可能な商品の範囲を明示するとともに、当該推奨理由を説明することを求める。

（注1）取扱商品のうち一部の商品のみを比較・検討する場合には、比較・検討を行った商品の範囲についても、説明を行うことを求める。

（注2）顧客から把握したニーズに合致する商品すべてを提示・推奨する場合には、「ニーズに合致している」以上の推奨理由の説明は不要。但し、さらに絞込みを行う場合には、当該絞込みの理由についても説明を行うことを求める。

② 保険募集人一般に対する体制整備義務に基づき、比較販売を行う場合は、個別の商品説明を適切に行うことに加えて、適切に商品比較・推奨を行うための体制整備を求める。ただし、乗合代理店の規模・特性等に応じたものとする。

なお、追加的ルールの導入に伴い、監督の実効性を確保するため、例えば乗合数の多い代理店など一定の要件を満たす代理店には業務に関する報告書の提出を義務付ける等、監督当局が乗合代理店の募集形態や販売実績等を把握するための措置を講じる。

（注）フランチャイズ形式の加盟代理店（フランチャイジー）の募集プロセスについて一定の質を確保する観点からフランチャイザーに対してフランチャイジーに対する教育・管理・指導についての体制整備についても、法令上、規定する必要がある。

○ 手数料の多寡が代理店による商品推奨を歪めていないか顧客が確認する手段として手数料の開示を行うことが考えられるが、乗合代理店による保険の比較販売については、募集人一般に対する行為規制や追加的ルールによって、より直接的にその適切性を確保することが期

なることや厳しい規制となることでコスト増を招き、結果としてこのようなビジネスモデルがなりたたなくなる。

【手数料開示等の規制について】

- 乗合代理店が「公平・中立」を標榜して顧客に最適なものを選ぶということは、保険仲立人に期待されていた役割に非常に近い。同様のことを行っているのに規制内容が異なるのは望ましい形ではなく、少なくとも誠実義務や手数料開示義務は適用されるべき。
- 手数料開示については、効果が疑問。
- 当局がチェックをするということであれば第一段階としては良いと思う。

【その他】

- フランチャイズ形式については、顧客の認識はフランチャイザーの管理が及んでいるとの認識あると思われるが、管理ができていない場合は、問題があるフランチャイズが複数生じるおそれがあること、また、私法上の責任（名板貸し責任）も問えないケースもありうるため、保険業法上の体制整備を義務付ける必要はあるものと考えられる。
- 乗合代理店は特定の保険会社のコントロールが及びにくく、代理店を監督する抑止効果も薄いため、賠償事故が発生した場合、保険会社が代理店に対し求償することを義務付けることによって抑止効果を働かせることとしてはどうか。

待できる。また、手数料を顧客に理解可能な形で開示することは困難であり、結果として誤った情報を与えることになる、手数料の多寡は、顧客ニーズと保険商品が合致しているかどうかや顧客が支払う保険料には直接の関係はない、という意見もある。従って、まずは、行為規制や追加的ルールの効果を見極めることとしつつ、必要に応じて、乗合代理店に支払われる手数料の多寡によって顧客に対する適切な商品推奨サービスが歪められていないかどうか、当局の検査・監督において検証していくこととする。

- 保険会社による保険募集人に対する求償については保険会社による保険募集人への管理・指導（規律付け）の一環として捉えることができるが、保険募集人への規律付けについては、募集人一般に対する行為規制や追加的ルールによって従来よりも強まると考えられることから、保険募集人への規律付け強化のために求償権行使を、行政上、積極的に促す必要があるかどうかについては、これらの規制の効果を見極めた上で、改めて検討。

保険仲立人についてさらにご議論いただきたい論点

～保証金の最低金額の引下げ～

【さらにご議論いただきたい論点に係る第11回WG（3/1）までの主なご意見について】

- 4千万円の供託金が義務づけられることが、保険仲立人になることへの大きな抵抗感の原因となっている。
- 仲立人制度を活性化するために供託金は引き下げるべき。
- 保険料の收受権はなく、ベストアドバイス義務も課せられており、保険で対応するのが通常。宅建業者の営業保証金の金額（本店につき1千万円、その他の事務所1つごとに5百万円）と比べても、1千万円までの引き下げであれば合理的なのではないか。
- 横領等があった場合、4千万円で足りるかどうかの保証もなく、顧客保護上問題があるのではないか。
- 参入動向をみながら段階的に引き下げる、あるいは保険でカバーされない部分を協会で負担してはどうか。
- 外国の事例を比較するのも一の視点。

【現状】

- 保証金の額は、過去三年間に受領した手数料・報酬等の対価に相当する額（ただし、最低4千万円・最高8億円）とされている。なお、最低額及び最高額は保険仲立人が保険募集を行った保険契約により支払われる保険金の額を担保できる額を念頭において定められたものであり、平成7年保険業法の制定当時の統計的にみた保険事故1回につき支払われている保険金の額や海外の例等を参考としている。（最新保険業法の解説 安居孝啓編著）
保証金は現金等を供託所へ供託するか、代替措置として銀行等の金融機関の保証委託契約によって行わなければならない。
この供託等に替わるものとして賠償保険契約が認められているが、その金額は保証金の最低金額である4千万円を超える範囲となっている。
- 諸外国においては、一定の資本の確保及び賠償責任保険の付保を義務付けているところはあるものの、必ずしも現金等による供託制度によって、賠償資力確保を義務付けているものではない。（公益財団法人損害保険事業総合研究所編「欧米主要国における保険募集・保険金支払に係る規制と実態」2012年9月）

保険仲立人についてさらにご議論いただきたい論点

～保証金の最低金額の引下げ～

- 保険仲立人は、登録要件として保険募集業務を的確に遂行するに足りる能力を有していることを前提としている。
- また、現行においても当局が保険契約者等の保護のため必要があると認めるときは、賠償責任保険でカバーされている部分についても、現金等の供託を命ずることができる措置が講じられている。

(参考) 保険業法 第二百九十二条（保険仲立人賠償責任保険契約）

保険仲立人は、政令で定めるところにより、保険仲立人賠償責任保険契約を締結し、内閣総理大臣の承認を受けたときは、当該契約の効力の存する間、当該契約の保険金の額に応じて前条第一項の保証金の一部の供託（同条第三項の契約の締結を含む。次項において同じ。）をしないことができる。

2 内閣総理大臣は、保険契約者等の保護のため必要があると認めるときは、前項の保険仲立人賠償責任保険契約を締結した保険仲立人に対し、前条第一項の保証金につき供託をしないことができるとされた金額の全部又は一部を供託すべき旨を命ずることができる。

3 （略）

【対応案】

➤ 以上を踏まえ、保証金の最低金額の引下げについては、

保険仲立人の新規参入の活性化を図る観点と保険契約者等の保護の観点を踏まえ、保証金の最低金額を4千万円から2千万円に引き下げるとともに、賠償責任保険で代替することができる範囲について、現行の4千万円以上の部分から、2千万円以上の部分に範囲を拡大（注）する。

一方、契約者保護のために必要がある場合は、賠償責任保険でカバーされている部分についても、現金等の供託を命じることができる法第292条2項に基づき、必要があれば当局が供託金額の積み増しを命ずることで対応することとしてはどうか。

（注）一定期間問題がなかった場合には、1千万円を目途にさらなる引き下げを改めて検討してはどうか。

(参考：第11回WG資料)【保証金に係る部分以外の再掲】

乗合代理店・保険仲立人に係る論点

論点：保険仲立人がより活発に利用されるようにするための方策について

(基本的な認識)

○ 平成21年6月に取りまとめられた「保険の基本問題に関するワーキング・グループ 中間論点整理」においては、平成7年に創設された保険仲立人制度について、当初想定されていた形での利用が進んでいないことなどから、制度の見直しが必要との意見があった。

また、平成24年5月に取りまとめられた報告書「我が国金融業の中長期的な在り方について(現状と展望)」においては、顧客が自己のニーズを明確に認識し、十分な情報と豊富な選択肢を基に購入判断できるよう環境整備が必要、保険分野については、保険仲立人の機能が適切に発揮される環境整備が必要、であるとされた。

(参考) 保険仲立人協会からの規制緩和要望項目

- 要望1 保証金の最低金額引下げ(4千万円→1千万円)、賠償責任保険による代替可能範囲拡大(4千万円以上の部分→1千万円以上の部分)
- 要望2 代理店との兼営の解禁
- 要望3 保険仲立人が顧客の代理人であることの明確化
- 要望4 委託契約書(指名状等)の法制化
- 要望5 結約書の簡素化 保険仲立人が結約書を作成し、保険会社、契約者それぞれに交付(保険会社、契約者からの署名の省略)
- 要望6 媒介手数料の契約者からの受領の解禁
- 要望7 長期(5年以上)の保険契約の媒介に係る認可制の廃止

これまでの主なご意見	議論の整理
<ul style="list-style-type: none"> ○ 仲立人の規制緩和については、契約者保護の観点から問題のないものは撤廃していくべき。 ○ 保険仲立人のメリットが明確にないと保険仲立人がより活発に利用されるようになるのは難しいのではないか。特に、生命保険分野では、保険仲立人によるビジネスモデルを確立するのは 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 保険仲立人が顧客の委託を受けて業務を行う者であることを明確化するとともに、新規参入の活性化を通じて、顧客が「公平・中立」な立場からの媒介サービスを受けやすくする観点から、提案のあった項目のうち、契約者保護の観点から問題がないものについて規制を緩和することが妥当ではないか。 ○ 具体的には以下の項目が考えられる。 <ul style="list-style-type: none"> ① 委託契約書の法制化による保険仲立人の立場の明確化

<p>難しい印象を受ける。</p> <ul style="list-style-type: none">○ 海外では、保険手配に関して、顧客から一定のフィーをもらうことが一般的になっている。○ 兼営は顧客の誤認防止、賠償責任の観点から難しい。	<ul style="list-style-type: none">② 結約書の簡素化③ 長期（５年以上）の保険契約の媒介に係る認可制の廃止 <ul style="list-style-type: none">○ 媒介手数料の契約者からの受領の解禁については、契約者保護や募集実務の観点から問題はないかどうかも含め引き続き検討が必要。 <p>（注）現在も保険契約の媒介に関する手数料等の受領はできないが、保険契約の媒介とは別に顧客のために行ったサービスに対する報酬については、顧客が支払いを事前に承諾している場合は受領できるとされている。（監督指針V-4-4）</p> <ul style="list-style-type: none">○ なお、保険仲立人と保険募集人の役員の兼任については、契約者の誤認防止の観点から認めることはできない。
--	--

不妊治療に関する保険サービスの議論の整理について

- 原因が特定できない不妊の治療費を保障する保険については、一定の需要が見込まれるとともに、社会的意義もあると考えられる。
- 一方で、不妊治療を受けるかどうかについては、被保険者の意思にゆだねられていることから、モラルリスクや逆選択などの課題があることや、データ収集が困難であること等が指摘されている。
- このような課題への対応として、例えば、契約締結後の一定の期間は保障の対象外とすることや、保険金の給付回数や給付金額の上限を設けることなどが考えられるが、課題に十分に対処するために、どのような措置が必要となるか、更なる検討の必要がある。
なお、こうした検討にあたっては、商品が過度に複雑になり、利用者にわかりにくくならないよう留意する必要がある。
- したがって、こうした課題に対応した上で、保険会社による実際の商品化・引受が行われる必要がある。

保険募集に関する行為規制の適用除外について

～基本的考え方について～

- 前回までの議論においては、
 - ・ 一定の要件に該当するものについて情報提供義務等の適用除外を設けること
 - ・ 本WGにおいては、情報提供義務等に係る適用除外の範囲を設定する際の基本的考え方について議論することとし、適用除外対象の具体的な選定については、実務的な検討に委ねることとすることについては、概ね異論はなかった。

- 情報提供義務等に係る適用除外の範囲については、以下のような基本的考え方によることとしてはどうか。
 - (1) 一般原則も含めて適用除外とするもの（情報提供義務等が全く適用されないもの）

保険契約者と被保険者が異なる保険における被保険者に対する情報提供義務等のうち、保険契約者に対する適切な情報提供等が行われれば、被保険者に対しても重ねて情報提供等を求める必要性が乏しいと考えられるもの

（注1）なお、死亡保険契約や保険金受取人と被保険者が異なる傷害疾病定額保険の場合には、保険法に基づき被保険者の同意が必要とされるため、当該同意の可否を判断するに足る情報が被保険者に提供される必要がある。

 - ① 被保険者が実質的にも保険料を負担しないもの（第13回WG資料メルクマール③－1参照）
（被保険者は一方的な受益者であるため）
 - ② 保険期間が極めて短期間で、被保険者の保険料負担が極めて少額に留まるもの（同③－3参照）
（負担額が極めて少額であり、個々の被保険者に対してまで情報提供を求める実益に乏しいため）
 - ③ 特定のサービスの利用や特定のイベントへの参加等に伴い、主たるサービス等に付随して提供される保険であって、当該サービスの利用者やイベントの参加者が自動的に被保険者となり、当該サービス等に係る事故等の損害を補填するもの（同③－4の範囲を拡大）

保険募集に関する行為規制の適用除外について

～基本的考え方について～

(特定のイベント・サービス等に付随する保険であり、また被保険者の加入に係る選択権がないことから意思決定が行われないため、イベント等の内容とは別に保険について説明を求める必要性が低いと考えられるため)

(注2) なお、適用除外対象の具体的な選定に当たっては、特定のサービス等に自動付帯させることによって、本来は適用除外対象に含めるべきではない保険が含まれないように留意する必要がある。

(2) 一般原則は適用するものの、具体的細則については適用しないもの

(A) 情報提供義務を実質化するもの

① 保険契約の内容に照らして、契約内容の個別性・特殊性が高いことから、一律の要式によるよりも各社の創意・工夫により説明を行った方が顧客にとって分かりやすい説明を行うことができる商品(同①参照)

(注3) 顧客が個人事業主であるか、法人であるかを問わず、顧客の保険に係る知識が一般的な消費者と比べて豊富と言えないと考えられる場合には、いずれにせよ、保険会社・保険募集人に対して、顧客に対して分かりやすい説明を行うことが求められる。

② 顧客の支払保険料が少額に留まるもの(同②参照)

(一般に保険商品の内容が比較的単純で顧客の理解が容易であり、一律の要式によることを強制することが過度な負担と考えられるため)

(B) 団体における自治による被保険者への情報提供等の補完を認めるもの

③ 保険契約者と被保険者が異なる保険であって、保険契約者と被保険者の間に一定程度の密接な関係(注5)があることにより、保険契約者から被保険者に対する必要な情報提供が行われることが期待されるもの(被保険者に対する情報提供義務等に限る。)(同③-2参照)

(注4) なお、この場合には、保険契約者が被保険者に対して、保険募集人が顧客に対して行うのと同程度の情報の提供・説明及びニーズ確認が行われることを確保するための措置を講じることを、保険会社・保険募集人に対して求める。

保険募集に関する行為規制の適用除外について

～基本的考え方について～

(注5) 具体的には、以下のものを想定。

- ・ 仮に、保険契約者たる団体が自ら保険者として共済事業を行う場合には、保険業法の適用除外に該当するような団体（人数要件による場合を除く）
- ・ 上記以外の、団体類別基準に該当するような団体や、構成員と団体との間に、構成員と団体との間の密接性、両者の当該団体保険にかかる利害関係及び構成員となるための要件並びに団体の成り立ち・活動内容と当該団体保険による補償内容の関係性等を総合的に勘案して、それと同視できる程度の関係がある団体

(3) 既存契約の更新や一部変更の場合

原則としてその変更内容（例えば、特約を追加する場合には、その追加する特約の内容）のみを説明すれば足りるもの

- また、実務的な検討の結果、上記の考え方に照らして柔軟な対応をする合理性が認められ、かつ、募集規制の潜脱防止等の観点から問題がないと認められる事例が認識された場合には、上記の考え方を拡張して対応するとともに、形式的には上記の考え方に該当するものであっても、これらを機械的に当てはめた場合に保険契約者等の保護に欠けるおそれのある事例が認識された場合には、適用除外の対象から外す対応をすることとしてはどうか。