

米独における保険募集にかかる規制に関する調査  
報 告 書

2024年2月

株式会社エヌ・ティ・ティ・データ経営研究所

## はじめに

本編は、令和5年度の金融庁からの委託調査「米独における保険募集にかかる規制に関する調査」の最終報告書である。本案件における調査項目等については、金融庁との契約ならびに同庁との協議を踏まえて対象を選定し調査を実施した。

なお、本調査の実施にあたっては、公開情報を中心とした文献調査及び有識者へのインタビューを基本としている。関連法令の解釈等については、極力当該法域の金融当局の公式資料等を確認しながら進めたが、最終的には当社の解釈・見解に基づく記述となっていることはご了解いただきたい。

2024年2月

株式会社エヌ・ティ・ティ・データ経営研究所

## 目次

I. 米国	4
1. 個人向け自動車保険にかかる募集規制	4
(1) 保険業の制度概観	4
(2) 保険代理店にかかる募集規制	17
(3) 保険ブローカーにかかる募集規制	24
(4) その他	29
(5) 監督上の措置	30
2. 企業向け損害保険にかかる保険募集規制	36
(1) 概要	36
(2) 企業向け損害保険にかかる保険募集規制の特徴	38
II. ドイツ	44
1. 個人向け自動車保険にかかる募集規制	44
(1) 保険業の制度概観	44
(2) 保険代理店にかかる募集規制	53
(3) 保険ブローカーにかかる募集規制	64
(4) その他	68
(5) 監督上の措置	69

## 米国における保険募集にかかる規制

# I. 米国

## 1. 個人向け自動車保険にかかる募集規制

### (1) 保険業の制度概観

#### ア 法体系

米国において、保険分野を直接的に規制する連邦法は存在せず、1945年に制定されたマッカラン・ファーガソン法（McCarran-Ferguson Act）の規定に基づき、保険分野については、州が法律を制定し、各州に規制権限が与えられている。このため、州によって保険分野における規制が異なる。

もっとも、全米保険監督官協会（National Association of Insurance Commissioners（以下「NAIC」））は、各州政府が保険規制を統一的・効果的に行うための活動を積極的に行い、モデル法を制定しており、各州はモデル法を参考に法律を制定している。

以下では、ニューヨーク州の法規制を中心に取上げる。

#### (ア) ニューヨーク州の保険規制

ニューヨーク州においては、ニューヨーク州保険法（New York Insurance Law（以下「ISC」））を定める。ISCの委任を受けて制定されたニューヨーク州規則集（New York Codes, Rules and Regulations（以下「NYCRR」））第11編は、保険分野の規制の詳細に関して全般的に定める。

保険分野の規制当局として、ニューヨーク州金融サービス監督局（Department of Financial Services（以下「DFS」））が設置されている。DFSは、ISC及びNYCRRを所管し、州内の保険会社等を監督する権限を有する。

#### (イ) 州外適用

ニューヨーク州外で設立された保険会社は、州内で活動するためには、同州の登録を受ける必要がある。登録されるためには、ニューヨーク州の規定を満たす必要があり、登録されると州外（foreign）の保険会社として、同州内において活動できる。州外で設立された保険会社又は外国の保険会社は、少なくとも3年間、設立された州等において継続的に保険事業をしていない限り、ニューヨーク州で事業を行うための登録ができない<sup>12</sup>。

<sup>1</sup> ISC 第 4119 条参照

<sup>2</sup> ただし、監督当局は公衆又は保険契約者の利益を保護するために、3年間の期間が必要ではないと判断した場合、免許申請者に関する3年の要件を免除又は削減することができる。

## (ウ) ニューヨーク州保険法 (New York Insurance Law (ISC)) の概要

### ① 概要

ニューヨーク州保険法 (ISC) は、保険会社に求められる要件、保険会社の免許、保険業務の規制、及び保険商品の事前審査等について定めるニューヨーク州法であり、我が国における保険業法及び保険法に対応する規定の双方を含む。

### ② 業務範囲

ISC は生命保険会社、損害保険会社とも業務範囲を定めている。損害保険会社<sup>3</sup>が営むことのできる業務としては、火災保険や盗難保険等の基本保険種目と、基本保険種目を提供することを条件に認められる非基本保険種目が定められている<sup>4</sup>。例えば、基本保険種目である火災保険の免許を取得していることを条件に非基本保険種目である自動車保険の免許が付与される。

### ③ 保険契約の定義

保険契約<sup>5</sup>とは、一方当事者である保険会社が、他方の当事者である保険契約者 (被保険者) 又は保険金受取人に対して、後者が偶発的事故の発生によって不利な影響を受ける実質的な利害関係を、その事故発生の際に有し、又は有すると想定される場合において、その事故の発生を条件として金銭的価値ある給付を付与する義務を負うという合意、その他の取引と規定されている。

### ④ 保険募集規制における個人向け保険と企業向け保険の相違点

個人向け保険においては、一般消費者である保険購入者を保護するため、規制が設けられている。例えば、保険プロデューサーである保険代理店や保険仲立人 (以下「保険ブローカー」) は、顧客の最善の利益を考慮して行動する義務を負い、読み易く分かりやすい保険証券の使用が義務付けられている商品もある。

一方、企業向け保険については、企業と保険会社間の契約であるため、このような消費者保護のための規制は課されていない。また、キャプティブ保険等のように大企業間の保険契約においては、自由度の高い設計も可能である。

---

<sup>3</sup> ニューヨーク州において、2024年2月23日現在、損害保険会社は803社存在する。

DFS Who We Supervise より

<<https://myportal.dfs.ny.gov/web/guest-applications/who-we-supervise>>

<sup>4</sup> ISC 第 4102 条

<sup>5</sup> ISC 第 1101 条 (a) (1)

## (エ) 自動車保険

### ① 概要

米国において、自動車賠償資力法はすべての州で制定されており、自動車の保有者又は運転者に一定の賠償資力の証明を義務づけられている<sup>6</sup>。また、多くの州では、強制賠償責任保険法を定め、自動車を運転するための条件として、法律上、最低限度の対人・対物賠償責任保険を購入するよう自動車所有者に義務付けている。

個人向け自動車保険は、米国（2022年）では正味収入保険料ベースで最大の保険種目であり、損害保険全体（個人及び企業を合算）の34%、個人保険の70%を占める<sup>7</sup>。2022年の正味収入保険料は、賠償責任保険において1,549億米ドル、衝突補償及び包括補償において、1,124億米ドルであった<sup>8</sup>。

### ② 強制保険と任意保険

ニューヨーク州では、強制保険として自動車損害賠償責任保険に加入することが義務付けられている<sup>9</sup>。ニューヨーク州では対人賠償責任保険、対物賠償責任保険、ノーフォルト保険<sup>10</sup>、無保険運転者賠償責任保険の全てに加入する義務がある<sup>11</sup>。

強制保険の補償の範囲は、1回の事故による物的損害に対して10,000米ドル、事故に巻き込まれた場合の人身傷害に対して25,000米ドル、死亡に対して50,000米ドル、事故で2人以上が巻き込まれた場合は人身傷害に対して50,000米ドル、死亡に対して100,000米ドルが最少額となる<sup>12</sup>。

任意保険では、自分のニーズに合わせて補償額を選択できる。また、搭乗者傷害補償、レッカー費用、レンタカー費用等のオプションも選択できる。

---

<sup>6</sup> 賠償資力の証明については、自動車運転者は、警察官から要求された場合、自動車保険証券等何らかの賠償資力を示すものを提示しなければならない。賠償資力を示すものは、債権等でもよい。

<sup>7</sup> Insurance information instituteの公表した数値を基にNTTデータ経営研究所にて試算。

<sup>8</sup> Insurance information institute Facts + Statistics: Auto insurance より

<<https://www.iii.org/fact-statistic/facts-statistics-auto-Insurance#Average%20Expenditures%20For%20Auto%20Insurance.%202011-2020>>

<sup>9</sup> ニューヨーク州車両及び交通法第6条、第7条、第8条、NYCRR Title15 ChapterI 35.1

<sup>10</sup> 自動車事故によって生じた一定の範囲の人身傷害について、過失の有無、加害者の有無にかかわらず、被害者自身が契約した自動車保険から直接、被害者に保険金が支払われる。

<sup>11</sup> DFS 自動車保険の最低要件より

<[https://www.dfs.ny.gov/consumers/auto\\_insurance/minimum\\_auto\\_insurance\\_requirements](https://www.dfs.ny.gov/consumers/auto_insurance/minimum_auto_insurance_requirements)>

<sup>12</sup> DMV ニューヨーク州の保険要件より

<<https://dmv.ny.gov/insurance/insurance-requirements>>

## イ 保険募集にかかる制度

### (ア) 規制の概要

#### ① 保険募集における禁止事項

保険の販売に際して、保険会社、保険代理店、保険ブローカー等は、被保険者に対する保険料の割戻、特別の利益提供を行うことが禁止される<sup>13</sup><sup>14</sup>。また、25 米ドルを超える価値ある誘因物を提供する、又は提供の申出を行うことも禁止される。また被保険者等は、故意に直接又は間接に利益を受領してはならない。本条の規定に違反した場合には、違反者は各違反につき罰金を支払う義務があり、各違反について合計 500 米ドルまでの罰金が科される。

例えば、保険代理店の現在の顧客に配布される代理店の四半期ごとのニュースレターに記載されたアンケートの回答を提出した顧客に対して抽選で iPod の賞品を提供するといった行為は、25 米ドルを超える価値ある誘因物を提供する行為に該当するため禁止される<sup>15</sup>。

また、保険の見直しのために保険代理店に電話をした者に対して、保険代理店が抽選で無料のディナーを提供することも不適切な誘因に該当するとみなされるため、禁止される<sup>16</sup>。

ただし、同一の保険会社から自動車保険と火災保険を購入する、複数の車両に保険をかけるといった契約の形態や、エアバッグ、アンチロックブレーキ、盗難防止装置等の保護装置を車両に装着している場合や、高齢者が安全運転コースを受講する等を前提に割引が認められることもある。また、医師等特定の職業や特定の組織のメンバーである、あるいは特定の雇用主の下で雇用されている等の理由により、保険実績が平均よりも良いという事実に基づき、割引が認められることもある。

#### ② 保険代理店、保険ブローカーの制度上の定義

保険代理店、保険ブローカーに加え、ニューヨーク州を含む米国各州では、保険商品の販売に携わる者全体を指して「保険プロデューサー」と呼ぶことがある。

これは、2005 年に全米保険監督官協会 (NAIC) が公表した「プロデューサー・ライセンス・モデル法 (Producer Licensing Model Act : 以下「PLMA」)」とい

<sup>13</sup> ISC 第 2324 条 (a)

<sup>14</sup> ただし、認可された保険代理店又は認可された保険ブローカーは、自己の財産又はリスクに保険をかける際に、手数料又は引受手数料の合計が、暦年中に受け取った正味手数料又は引受手数料の合計の 5% を超えない場合、通常の手数料や引受手数料を保持することができる。(ISC 第 2324 条 (a))

<sup>15</sup> DFS OGC オピニオン番号 06-01-24 より  
<<https://www.dfs.ny.gov/insurance/ogco2006/rg060124.htm>>

<sup>16</sup> DFS OGC オピニオン番号 06-01-24 より  
<<https://www.dfs.ny.gov/insurance/ogco2006/rg060124.htm>>

う、保険代理店の機能と保険ブローカーの機能を統合した概念によるものである。PLMAは、保険プロデューサーが保険会社から選任されているか否かによって役割が異なるものとして区別している。すなわち、保険プロデューサーは、保険会社から選任されている場合には、保険代理店として行動しているとみなされ、適合性基準に従わなければならない。

他方、保険会社の選任を必要とせずに活動する場合には、保険ブローカーとしての基準に従う必要があるとされている。以下では、保険代理店と保険ブローカーそれぞれの定義等について述べる。

- 「保険代理店」とは、保険会社と保険代理店委託契約等を締結し、保険契約の勧誘、交渉又は販売を行う者で保険ブローカーに該当しない者をいう<sup>17</sup>。
- 「保険ブローカー」とは、手数料、コミッション、その他の価値のある客体のために、保険又は年金契約の勧誘、交渉、販売、又はリスクの評価・分析、保険の加入を、自分以外の被保険者に代わり何らかの形で行動又は支援する個人、会社等と定義される<sup>18</sup>。

米国では、保険代理店と保険ブローカー双方の資格の付与が可能である<sup>19</sup>。また、一つの事業所において保険代理店と保険ブローカーの兼営も可能である。保険代理店は保険会社から代理権を付与され、顧客と契約を行うべき立場にあるのに対して、保険ブローカーは顧客を代表して最良の補償を最良の価格で提供するものとされている。両者の棲み分けについて、以下の整理が可能である。

- 保険代理店は、単一又は複数の保険会社からの保険を比較、選定、購入するのに適している。
- 保険ブローカーは、多くの保険会社の保険商品を比較して検討するのに適している。ただし、選択した保険契約を契約するためには保険代理店に頼るか保険会社と直接契約する必要がある。

保険代理店も保険ブローカーも、保険のどの分野で働くにせよ、販売、勧誘、交渉を行うための特定の業務別の資格（LOA（line of authority））を取得しなければならない。

---

<sup>17</sup> ISC 第 2101 条 (a)

<sup>18</sup> ISC 第 2101 条 (c)

<sup>19</sup> ニューヨーク州では、保険代理店と保険ブローカーを一本化して保険プロデューサーとしている。(ISC 第 2101 条(k))

### ③ 事前審査制度

保険契約において用いる保険約款は、DFS の事前審査が必要となる。保険会社は、DFS に対して保険約款の提出をした上で、承認を受ける、又は当該届出から 30 日が経過し、かつ誤解を招く、又は公共の利益を害する恐れがあると見て不承認とされない場合には、当該保険約款を用いることができる<sup>20</sup>。

#### (イ)自動車保険

##### ① 概況

米国の個人向け自動車保険には、強制保険として、対人賠償責任保険、対物賠償責任保険、医療保険、ノーフォルト保険、無保険者対物賠償責任保険があり、州によって義務付けられる保険内容が異なる。また、任意保険には車両保険、レンタカー保険等がある。

個人向け自動車保険は、2022 年米国において正味収入保険料ベースで最大の保険種目である。2022 年の個人向け自動車保険の販売チャネルは、正味保険料ベースで、保険会社の直接販売（インターネット、電話、専属代理店等<sup>21</sup>）が 67.4%、エージェント（独立代理店、ブローカー等）は、32.6%となっている<sup>22</sup>。また自動車販売店において自動車保険を契約する場合もある<sup>24</sup>。

##### ② 自動車保険の引受プロセス

自動車保険の基本的な引受プロセスでは、保険会社の担当者がチェックボックスを利用して、車歴や車の状態を調べる。多くの会社は、様々な割引制度を用意しており、走行距離、事故歴、違反歴が優良であれば保険料の割引ができる。

自動車保険の保険料を決定する要因は、引受時のリスク評価と格付結果である。保険会社は、加入者のリスクを評価しグループ化することで、保険会社として引受可能か否かを決定する。また、こうした引受プロセスの結果に基づき、加入者の格付けを実施する。これは、保険会社が加入者の潜在的な請求に対す

---

<sup>20</sup> ISG 第 2307 条 (b)

<sup>21</sup> 米国では専属代理店は保険会社の営業所ともいえるので、販売チャネルとしては直接販売に含まれる。

<sup>22</sup> Insurance information institute Facts + Statistics: Distribution channels より  
<<https://www.iii.org/fact-statistic/facts-statistics-distribution-channels>>

<sup>23</sup> 有識者へのヒアリング結果は以下のとおり

最近では、個人向け自動車保険の販売においては手数料を払うことで割高となる保険代理店販売よりも、保険会社にとって、コストメリットが大きい保険会社と顧客間の直接販売が多くなっている。特に、一世帯に 1 台又は 2 台の自家用車を保有する平均的なドライバーが、自動車保険に加入する際は、インターネット経由の直接販売が多い。他方、ブローカーが利用されるのはあまり一般的ではないとされ、直接販売では保険に加入できない、又は合理的な価格では加入できない場合に利用されることが多い。

<sup>24</sup> ニューヨーク州において自動車販売店が損害保険代理店を兼営している例は、2 件のみ確認できた。また自動車修理工場が損害保険代理店を兼営している例は確認できなかった。(2024 年 2 月現在)。

る財務的責任を負うのにかかる費用を算出し保険料を決定するものである。また、全ての企業が従う一般的なガイドラインはあるものの、各保険会社は独自の評価システムを採用している。

### ③ マスマーチャンダイジングプラン(自動車保険の大量販売)

本プランは自然人が非事業目的で使用する自動車の所有、操作又は使用から生じる損失等を補償する自動車保険契約において、特定の雇用者の従業員又は特定の団体・団体の会員に保険が提供される場合で、雇用者等が、その従業員への保険の販売に同意を行ったとき等に適用される<sup>25</sup>。

保険会社は、保険監督官の承認なしに本プランに従って保険を販売してはならない<sup>26</sup>。

保険料率は、不適當又は不当な差別を禁止する基準を含む保険法の基準を遵守しなければならない。保険料率は、本プランの被保険者の間で広く均等に賦課されている場合には、不当に差別的であるとはみなされない。保険会社は、本プランに従って保険を販売する際、抱き合わせ販売を行ってはならない<sup>27</sup>。

本プランに従って保険を販売するすべての保険会社、保険代理店又は保険ブローカーは、販売前に、保険料率、給付、補償期間、保険契約者サービス等、当該プランのすべての特徴及び有利又は不利な点について、将来の被保険者に完全かつ公平に開示する<sup>28</sup>。

### ④ 事故車の修理費用の査定について

自動車事故による保険金請求を行うためには、各州には保険金請求のプロセスに関する独自の法律があり、被保険者と保険会社の両方がそれらの規則に従う必要がある。

ニューヨーク州の事故車の修理費用の算定の手続は、以下のとおりである。

保険会社が修理前に損害を検査する場合には、保険会社は、保険金請求の通知を受領したときから6営業日以内に、被保険者の損傷した自動車を検査できる。保険会社に代わって損傷車両を検査する者は、被保険者等に対して損傷の程度、修理の方法、損傷した車両を修理する時間数を含む交渉を行う。また、既知の損害の程度と修理の方法を示した見積りを被保険者等に提出する。

保険会社は、6営業日以内に損傷した自動車を検査しなかった場合には、修理前に損傷した車両を検査する権利を喪失する。保険会社は、被保険者等の明

---

<sup>25</sup> NYCRR Title11 ChapterI 13.2

<sup>26</sup> NYCRR Title11 ChapterI 13.4

<sup>27</sup> NYCRR Title11 ChapterI 13.9

<sup>28</sup> NYCRR Title11 ChapterI 13.10

示的な要求に応じて、被保険者にとって合理的に便利な場所で、損傷した自動車の修理が可能な登録自動車修理業者の名前と住所を提供し、被保険者は保険会社が算出した推定修理費用に基づき損傷した自動車を修理する<sup>29</sup>。

#### ⑤ 事故発生時の自動車修理工場の決定

全米保険犯罪防止協会 (National Insurance Crime Bureau) は、自動車修理工場が修理に持ち込まれた車を意図的に損傷することによる、保険金を水増請求する等の詐欺的行為を防ぐため、特に評判の良い自動車修理工場の利用を保険会社に推奨している。事実、多くの自動車保険会社はダイレクト・リペア・プログラム (DRP) を運営している。修理工場は、DRP ネットワークに加入し、その一員であり続けるために、設備、トレーニング、サービスに関してより高い基準を満たすことを保険会社から要求される。そのため、DRP に加盟する修理工場は、無作為に選ばれた修理工場よりも質の高い修理と、より良いサービスを提供する期待性が高い。その結果、DRP に加盟する修理工場は保険会社から、クレームアジャスターや鑑定人の承認を待たず、直ちに修理を開始することを認められることが多い<sup>30</sup>。

#### ⑥ 保険金請求手続

保険会社は、被保険者が保険会社の申出を受入れてから 5 営業日以内又は領収書を受領してから 3 営業日以内に、被保険者に保険金を支払う。自家用自動車の場合、保険金の支払後、保険会社は自動車を検査に供するよう要求することができる。保険会社は、偽証罪の罰則を告知の上で、被保険者と自動車修理業者が署名し、証明した自動車修理証明書の提出を要求しなければならない。保険会社が自動車修理工場による過大請求、不適切な修理、調整、不正行為の証拠を発見した場合 (修理された自動車の検査を許可しなかったこと、自動車修理証明書に署名しなかったこと、又は被保険者に請求書明細を提供しなかったことを含む) には、その証拠は、30 日以内にニューヨーク州自動車局に送致される<sup>31</sup>。

---

<sup>29</sup> NYCRR Title11 ChapterIX 216.7

<sup>30</sup> NAMIC Consumer Choice in Auto Repair:The Politics and Economics of Automobile Insurance Repair Practices より  
<<https://www.namic.org/pdf/101001AutoRepairPractices.pdf>>

<sup>31</sup> NYCRR Title11 ChapterIX 216.7

## (ウ)利益相反にかかる規制

### ① NAICにおける利益相反防止の規定

NAIC が 2020 年に公示したモデル法<sup>32</sup>において、保険代理店、保険ブローカー一等の保険プロデューサーが顧客に年金保険を推奨する場合には、顧客の利益よりも保険プロデューサー又は保険会社の経済的利益を優先することなく、推奨が行われた時点で判明している状況の下で顧客の最善の利益を考慮して行動する義務を負う。注意、開示、利益相反、文書化の各義務を満たしている場合には、保険プロデューサーは顧客の最善の利益のために行動したことになる。

利益相反防止のため、保険プロデューサーは、重大な利益相反を特定し、回避するか、合理的に管理し、開示することが義務付けられている。

また、モデル法において、情報の開示規則が設けられている。

- 保険プロデューサーは、販売に先立って保険契約者に以下の事項を記載した紙を交付して目立つように開示するものとする。
  - ✓ 保険プロデューサーの役割
  - ✓ 保険プロデューサーが販売する許可を得ていること
  - ✓ 保険プロデューサーが 1 つの保険会社又は 2 つ以上の保険会社から保険商品を販売する選任されている旨 等
  - ✓ 保険プロデューサーが受領することになる現金報酬及び非現金報酬の原資と種類の説明。(販売に対して保険プロデューサーが受け取った保険料等の一部として支払いを受けるかどうかの説明を含む)
  - ✓ 保険会社等からアドバイス又はコンサルティングサービスの契約の結果として受領するフィー 等
  - ✓ 現金報酬に関する追加情報を要求する消費者の権利に関する通知
  
- 保険プロデューサーは、保険契約者の要求に応じて、以下を開示する。
  - ✓ 保険プロデューサーが受領する現金報酬の合理的な推定額(金額又は割合の範囲として記載可能)
  - ✓ 報酬が 1 回限りの支給又は複数回の支給であるか(複数回の支給である場合は、発生頻度と金額) 等

### ② 募集関連行為における利益相反の取り扱い

募集関連行為における利益相反行為として、㉞保険会社、保険代理店、保険ブローカーと顧客との間において顧客の利益を考慮することなく、保険会社の

---

<sup>32</sup> NAIC SUITABILITY IN ANNUITY TRANSACTIONS MODEL REGULATION より  
<<https://content.naic.org/sites/default/files/inline-files/MDL-275.pdf>>

利益になる商品を推奨する場合と、①顧客又は保険会社の利益を考慮することなく、保険代理店、保険ブローカーの利益になる商品を推奨することが挙げられる。

⑦の典型例として、自動車保険には事故等により代車が必要となった際に代車や代車にかかる費用を補填する任意保険の「レンタル保険<sup>33</sup>」が挙げられるが、保険契約者が複数の車両を保有している場合には、代車の必要性は低く、レンタル保険は保険契約者にとって不要であることが多い。こうした契約については、本来、保険募集の際に保険代理店等が、保険契約者に説明し、保険契約者が十分にその必要性を理解したうえで契約するべきと考えられている。ただし、実態としては、顧客は保険の補償内容を隅々まで確認することなく「フル補償プラン」を選択する等、安易に契約を締結する傾向にあるという<sup>34</sup>。

上記①の典型例として、顧客の利益を考慮することなく保険代理店、保険ブローカーが手数料をより多く獲得できる商品を顧客に推奨する場合が挙げられる。保険代理店、保険ブローカーは自己の利益よりも顧客の最善の利益のために行動するべきであり、顧客が判断できるよう、顧客に対して十分な情報の開示が必要となる。

## (エ) 募集時の行為規制

### ① 情報提供義務

保険募集時に求められる情報提供義務は、ISCにおいて保険種目ごとに定められている。

例えば、生命保険においては、保険契約の申込までに最新の購入者手引冊子<sup>35</sup>、予備情報（保険代理店又は保険ブローカーの氏名、連絡先、保険会社の名称、連絡先）、契約概要（保険契約コスト、給付情報の説明、保険代理店等の連絡先、基本保険契約及び特約の一般名称、年次保険料、特約の年次保険料等）が提供される<sup>36</sup>。

### ② 個人向け保険募集時における消費者保護のための規制

個人向け保険において、消費者保護を目的に以下が規定されている<sup>37</sup>。

<sup>33</sup> 自動車事故で自分の車を修理に出した際の、代車の使用料を負担する保険

<sup>34</sup> 有識者へのヒアリング結果による

<sup>35</sup> ISC 第 3209 条 (i)

消費者を保護するために、保険会社が生命保険の仕組み、契約する前に検討すべきこと、契約後に行うことなどを NAIC 「LIFE INSURANCE Buyer' s Guide」 に準拠して作成される。

なお、NAIC 「LIFE INSURANCE Buyer' s Guide」 は以下を参照。

<<https://content.naic.org/sites/default/files/publication-lig-lp-consumer-life.pdf>>

<sup>36</sup> ISC 第 3209 条 (a)

<sup>37</sup> NYCRR Title11 Chapter IX 224

また有識者へのヒアリング結果では、個人向け保険の方が企業向け保険よりも募集時における規制が厳

- 消費者に保険契約を推奨する場合には、保険プロデューサー又は保険会社は、消費者の最善の利益を考慮して行動すべきこと
- 保険プロデューサー又は保険会社は、次の場合に消費者の利益を最優先に行動すること
  - ✓ 保険プロデューサー又は保険会社が保険契約者に保険契約を推奨する場合においては、保険契約者と同様の立場で行動し、そのような事項に精通している賢明な人物が、その時点における一般的な状況下で用いるものと考えられる注意力、スキル、慎重さ、勤勉さを踏まえること。また、推奨を行う際には、消費者たる保険契約者の利益のみが考慮されるべきであること
  - ✓ 保険プロデューサーが保険法及び保険規則で許可されているフィー等を受領することは、その額が保険契約者に対する推奨に影響を与えない限り、この要件によって許可されること
  - ✓ 消費者が、契約しようとする保険契約の特徴のほか、契約そのものが消費者にもたらす効用及び留意すべき点のいずれも認知のうえ、合理的に判断出来る状況にあること
- 保険プロデューサーは、適切なライセンス又は認定を取得し、実際に証券又はその他の保険以外の金融サービスを提供する場合を除き、ファイナンシャル・プランナー、ファイナンシャル・アドバイザー、又は同様の肩書を使用してはならない。
- 保険プロデューサーは、販売推奨が財務計画の一部であると述べたり暗示することはできるが、保険プロデューサーがその分野で特定の認定又は専門的資格を持っていない限り、保険契約の推奨が包括的な財務計画、包括的な財務アドバイス、投資管理又は投資であると消費者に述べたり仄めかしたりしてはならない。
- 保険プロデューサーは、消費者に対し、保険プロデューサーが十分な知識を有しない取引を締結するよう推奨してはならない。

### ③ 読み易く・分かりやすい保険証券の使用

事前認可が求められる場合や、個人が主に非事業目的で使用される自動車の所有等に対する保険契約等を締結する場合には、以下の要件を満たすことが求められる。

- (A) 明確かつ一貫した方法で書かれていること
- (B) 可読性を高め、被保険者又は保険契約者が提供される補償内容を理解し

---

しいとのことである。

やすくするために、可能な限り、一般的かつ日常的な意味を持つ単語を使用すること

- (C) 保険監督官に提出される、又は保険監督官によって承認されていること
- (D) 文章は、「読みやすさテスト」<sup>38</sup>で最低スコア 45 点等を達成していること
- (E) 仕様書ページ、明細書、表を除き、10 ポイント以上のフォントで印刷され、アプリケーション、仕様書、明細書、表を除き、フォント間は少なくとも 1 ポイントの間隔をあけて印刷すること
- (F) 適切に文章や段落を分割して表示するとともに、キャプションを付すこと。さらに、記載表現の順序性に配慮して表示すること。各セクションの冒頭に、そのセクションに含まれる、又はそのセクションで扱われる主題の性質を示すこと。下線付き、太字、又はその他の目立つタイトル又はキャプションを含めること
- (G) 保険証券が 3,000 語を超える場合、又は保険証券が単語数に関係なく 3 ページを超える場合には、保険証券の主要セクションの目次又は索引が含まれること
- (H) 判読しやすくするために十分な余白があること
- (I) 判読できる程度のインクと紙の使用、及びコントラストで印刷されること<sup>39</sup>

#### (オ) 手数料にかかる規制及び開示

##### ① 規制概要

本報告書中、米国の記載においては、ISC 及び NYCRR の規定上、Commission を「コミッション」、Fee を「フィー」、Compensation を「報酬」と訳し、これらのうち、複数の意味を包含する場合には「手数料」と記載している<sup>40</sup>。

##### ② 手数料にかかる規制

保険代理店、保険ブローカー等の資格を有する者は、保険契約等の調査、評価、検討、作成やアドバイス等を行うために、フィー、コミッション、または有価物を受取ることはできない。ただし、かかる手数料が、顧客によって署名され、金額または範囲が指定または明確に定義されている書面による覚書に基

<sup>38</sup> 保険証券を単語と文章量から数式を用いて、評点を算出して判定する。

<sup>39</sup> ISC 第 3102 条 (c)

<sup>40</sup> 米国の記載において、「コミッション」とは、保険会社が保険代理店、保険ブローカー、保険プロデューサーに支払う手数料などに用いられる場合が多い。「フィー」とは、顧客が保険ブローカーに支払う手数料などに用いられる場合が多い。「報酬」とは、保険プロデューサーへ支払う手数料など「コミッション」と「フィー」を兼ねるときに用いられる場合が多い。

づいている場合は受取ることができる<sup>41</sup>。

覚書には、契約の条件及び日付並びに金額を記載しなければならない。保険代理店、保険ブローカーは、サービスを提供する前に書面による覚書を取得する<sup>42</sup>。

また、請求される手数料は、提供されるサービスに関して妥当でなければならない。同じサービスであるにもかかわらず、被保険者によって異なる金額を請求することはできない。

ISC や規則には、提供されるサービスに関連して行われる手数料は合理的であるとの前提に立ち、保険代理店、保険ブローカーが請求するサービス料金自体を制限する規定はない。ただし、保険監督官は、ISC 第 2110 条 (a) (4) に基づき、提供されたサービスと比較して法外な手数料を請求する保険代理店、保険ブローカーを信頼できないとみなすことができ、場合によっては免許が取消される可能性がある<sup>43</sup>。

保険代理店、保険ブローカーが保険契約を締結する場合においては、保険代理店は、保険会社から手数料を受領するため、顧客からは、手数料を受領することができない。一方、保険ブローカーについては、顧客から手数料を受領することができる。

### ③ 手数料の開示

ニューヨーク州においては、保険プロデューサーは保険募集に際して、以下の情報を開示しなければならない<sup>44</sup>。

- 販売における保険プロデューサーの役割の説明
- 保険プロデューサーが、販売する保険契約の全部又は一部に基づいて、保険会社又はその他の第三者から報酬<sup>45</sup>を受領するかどうか
- 保険プロデューサーに支払われる報酬は、保険契約、購入者が選択した保険会社、保険プロデューサーが保険会社に提供する取引件数、また保険プロデューサーが保険会社に提供する保険契約の収益性等、多くの要因によって異なる可能性があること
- 購入者は、保険プロデューサーに情報を要求することにより、販売に基づ

---

<sup>41</sup> ISC 第 2119 条

<sup>42</sup> NYCRR Title11 Chapter II 20.6

<sup>43</sup> DFS OGC オピニオン番号 06-07-01 より

<<https://www.dfs.ny.gov/insurance/ogco2006/rg060701.htm>>

<sup>44</sup> NYCRR Title11 Chapter II 30.3

<sup>45</sup> 報酬とは、金銭、クレジット、ローン、保険料の利息、元本又は利息の免除、旅行、賞品、又は贈答品を含む価値のあるものを意味し、金銭で支払われるものに限られない。また保険会社の名前、ロゴ、又はその他の広告があり、保険会社ごとに年間 100 米ドル未満の総額を持つ有形商品を含まない。(NYCRR Title11 Chapter II 30.2)

いて保険プロデューサーが受領すると予想される報酬の全部又は一部、及び保険プロデューサーが提示した代替見積に基づき受領する予定の報酬の全部又は一部に関する情報を取得できること

保険会社は、保険プロデューサーに支払う報酬の記録を保持しなければならない。

本規制は、損害保険を含む全ての種類の直接保険に適用される。開示が求められるのは、保険プロデューサーと購入者間の対面での接触に限定されない。郵便、インターネット又は電話で締結される契約は、購入者が保険プロデューサーと直接やり取りしているため、保険プロデューサーが購入者と直接連絡を取る必要がある<sup>46</sup>。

## (2) 保険代理店にかかる募集規制

### ア 保険代理店の権限・義務

#### (ア) 定義

保険代理店とは、保険会社と代理店委託契約等を締結し、保険契約の勧誘、交渉又は販売を行う者で保険ブローカーに該当しない者をいう<sup>47</sup>。

#### (イ) 資格要件

ニューヨーク州において、法人の保険代理店のライセンスを取得するためには、法人の保険代理店になろうとする者（18歳以上の個人）が、ライセンスの申請書に法人名及び当該法人がニューヨーク州の保険法等の規制の遵守について責任を負うべき旨を記載する。また、保険監督官によって承認された事前ライセンスコース<sup>48</sup>を修了し、個別筆記試験に合格する必要がある<sup>49</sup>。

#### (ウ) 保険代理店数

2024年2月現在、DFSに登録されている損害保険代理店数は、102,673店であった<sup>50</sup>。また2022年、ニューヨーク州で発行された保険代理店のライセンス

---

<sup>46</sup> DFS Insurance Regulation 194-Frequently Asked Questions11 NYCRR30(INSURANCE REGULATION194)より

<[https://www.dfs.ny.gov/apps\\_and\\_licensing/insurance\\_companies/faqs/regulation\\_194](https://www.dfs.ny.gov/apps_and_licensing/insurance_companies/faqs/regulation_194)>

<sup>47</sup> ISC 第 2101 条 (a)

<sup>48</sup> 損害保険代理店の場合 90 時間の事前ライセンスコースの修了が必要である。

<sup>49</sup> ISC 第 2103 条 (c) なお、法人においては、保険代理店になれない者は定められていない。

<sup>50</sup> DFS 監督対象者 (2024 年 2 月 23 日現在) より

<<https://myportal.dfs.ny.gov/web/guest-applications/who-we-supervise>>

件数 (Property and Casualty) は、67,644 件であった<sup>51</sup>。

#### (エ) 保険代理店となることができる業態・身分

保険代理店の定義から除外されている者として、例えば以下の者が挙げられる<sup>52</sup>。なお、これらの者は保険代理店となることができない。

- 保険会社又は保険代理店の事務所等の外では、契約申込又は注文を公衆から勧誘又は受入れない保険会社や保険代理店等の役員や従業員。ただし、当該役員又は従業員がそのサービスに対して行われた業務にかかるコミッション又はその他の報酬を受領していない場合に限る
- 会社等に雇用されている組織で、リスクの検査、格付け、分類又は認可された保険プロデューサーのトレーニングの監督に従事し、保険の販売、勧誘、個別の交渉に従事していない組織の従業員
- 権原保険会社<sup>53</sup>の代理人又はその他の代表者
- 団体生命保険等の運営を支援する目的、又は大量に販売される損害保険に関連する事務を行う目的で、情報を確保及び提供する者。ただし、サービスの対価として本人にコミッションが支払われない場合に限る
- ニューヨーク州での活動が、保険勧誘に関するものではなく、対象を同州の居住者に限定せず、印刷出版物や電子マスメディアでの通信を通じた広告に携わる者。ただし、同州に存在する等のリスクを保証する保険を販売、勧誘又は交渉しない場合に限る
- 雇用主又はその子会社又は事業関連会社の保険の利益に関連して、雇用主に助言等を行うフルタイム給与取得従業員。ただし、従業員が保険を販売又は勧誘する、又は報酬を受領しない場合に限る

#### (オ) 使用人の要件・義務

##### ① 身分・所属

保険代理店になることができる身分については、上記「(エ) 保険代理店となることができる業態・身分」のとおりである。

また、法人に保険代理店のライセンスが付与されると、当該ライセンスに基づいて保険代理店の役員等が、当該保険代理店の名義でのみ保険募集を行うことができる<sup>54</sup>。

<sup>51</sup> DFS 2022 ANNUAL REPORT より

<[https://www.dfs.ny.gov/system/files/documents/2023/06/dfs\\_2022\\_annual\\_report.pdf](https://www.dfs.ny.gov/system/files/documents/2023/06/dfs_2022_annual_report.pdf)>

<sup>52</sup> ISC 第 2101 条 (a)

<sup>53</sup> Title insurance: 不動産取引に際して所有権や抵当権などの登記情報、課税情報のレポートを発行し、その内容が不正確であって不動産の買主に損害が発生した場合に、損害額を補償する保険。不動産取引の安全性の向上を目的とする。

<sup>54</sup> ISC 第 2103 条 (c)

法人の保険代理店においては、事業所ごとに保険代理店の上記ライセンスを有する監督者を配置する必要がある<sup>55</sup>。各事業所において、無資格者でも保険商品の説明等の募集行為はできるが、保険会社が特定顧客の潜在的リスクを評価することにより、当該顧客に保険サービスを提供できるかどうかを判断する引受行為はできない。そのため、無資格者は事業所内の事務作業に従事することが多い<sup>56</sup>。

## ② 教育・指導

ライセンス取得後もニューヨーク州によって、最新の法改正等を習得するため、継続教育をする義務が隔年ごとに課される。ライセンスは2年ごとの更新であり<sup>57</sup>、保険法、倫理、専門教育、ダイバーシティ、インクルージョン等の科目の継続教育(CE(Continuing Education))が必要になる<sup>58</sup>。保険会社が開発した指導プログラムも一定の要件で州の継続教育の基準を満たすものと認められる場合がある。

### (カ) 保険代理店に対する指揮監督・命令

保険会社は、保険代理店と代理店契約を締結し、様々な権利義務を定める。代理店契約の中で、以下のとおり、保険代理店に対する厳格な監視を行っている<sup>59</sup>。

- 保険会社の方針、手順、引受ガイドラインに従って保険代理店が業務を遂行する。
- 保険代理店は、手数料の支払いを円滑に行うための請求、前月に商品購入した各顧客の氏名、住所、電話番号等を詳述した報告書を保険会社に提出する。
- 保険会社は、定期的に保険代理店に対して監査を行い、取引を検証するため必要に応じて、保険代理店の記録を監査する。
- 当該保険代理店が契約した保険料に比較して保険会社が支払う保険金を計算し、他の保険代理店等と比較を行う。
- 保険会社の保険金支払の担当者は、ある代理店からの保険金請求に関して不正や詐欺が疑われる場合や、請求件数が異常に多い場合には、監視を強化するとともに調査を行う。その結果、保険会社が十分な収益が得

---

<sup>55</sup> ISC 第 2129 条

<sup>56</sup> 有識者へのヒアリング結果による

<sup>57</sup> ISC 第 2132 条

<sup>58</sup> DFS Agents and Brokers より

<[https://www.dfs.ny.gov/apps\\_and\\_licensing/agents\\_and\\_brokers/home](https://www.dfs.ny.gov/apps_and_licensing/agents_and_brokers/home)>

<sup>59</sup> 保険会社は、保険代理店の継続教育(CE)として、保険会社の教育プログラムを提供している。

られないと判断した場合には、期間満了に伴い代理店契約の継続を打切ることもある<sup>60</sup>

## イ 利益相反にかかる規制

### (ア) 利益相反防止のための一般的措置

利益相反防止のための一般的な措置については、「(1) 保険業の制度概観、イ 保険募集にかかる制度、(ウ) 利益相反にかかる規制」のとおりである。

### (イ) 保険会社と保険代理店との関係

#### ① 選任

保険会社は、自社を代理する保険代理店を選任するために、保険監督官が規定する様式で認証書を提出しなければならない<sup>61</sup>。

#### ② 保険代理店契約

保険会社と保険代理店の間には代理店契約を締結し、保険販売の代理権が付与される。契約期間は6か月であることが多い。

代理店契約には、以下に関する条項が定められることが多い。

- 保険販売の代理権（一定額を超えると保険会社に承認を得る必要がある）
- 保険代理店に認められる具体的な権限（特定のマーケティング資料の使用）
- 保険代理店が順守すべき特定の条項

また、保険代理店の行為によって保険会社が損害を被った場合における保険会社の保護を目的として、保険代理店は、保険会社から損害賠償保険に加入することを求められる<sup>62</sup>。

#### ③ 保険会社から保険代理店への出向

保険会社の社員が独立代理店に出向することは、実例が殆どない模様である。その理由は、特に保険会社から独立保険代理店へ従業員を出向させると、保険代理店がアクセスできる他の保険会社に関する機密のビジネス情報を出向者が閲覧できる弊害が懸念されるためである。

もっとも、保険会社が専属保険代理店を保有する場合、当該保険会社の管理体制に組込まれている。かかる場合には、上記の独立代理店において指摘され

<sup>60</sup> 有識者へのヒアリング結果による

<sup>61</sup> ISC 第 2112 条 (a)

<sup>62</sup> 有識者へのヒアリング結果による

た弊害が少ないとされるため、保険会社から専属保険代理店への出向も行われている。

#### ④ 独立代理店（乗合代理店）にかかる規制

独立保険代理店とは、保険会社等によって所有又は支配されておらず、代理店契約が他の保険会社又は保険会社のグループの代理を禁止しておらず、契約の終了時に代理店の記録、満期契約利用等が代理店の財産として維持される「保険代理店」を意味する<sup>63</sup>。複数の保険会社の商品から顧客はニーズに合った保険商品を選択することができる。

なお、独立代理店が代理店契約を締結できる保険会社の数に制限はない。

#### ⑤ 専属代理店に関する規制

保険代理店が保険会社の専属代理店である場合には、多くの場合、競業避止義務契約を締結する必要があり、特定の期間の間、当該保険会社の商品しか扱うことはできない。専属代理店は保険会社より手厚い営業支援を受けられ、コミッションを受領することができる<sup>64</sup>。

#### (ウ) 委託先管理

米国において、一部の保険会社は保険事業の全部又は一部を管理するために Managing General Agent（以下「MGA」）と呼ばれる個人又は組織と契約を締結している<sup>65</sup>。MGA は、以下に該当する個人、団体を意味する<sup>66</sup>。

- 保険会社の保険業務の全部又は一部を管理するもの
- ISC 第 2101 条(c)に定義される保険ブローカーとして行動するもの
- 権限の有無にかかわらず、個別、又は関連会社と共同で、保険会社のために、リスクを受諾又は拒否(引受)するもの

MGA は、保険会社のために、保険会社によって選任された保険代理店を管理する。具体的には、MGA は、管理する損害保険代理店に対して保険事業の損失管理、請求管理、保険証券発行等の管理サービスの勧誘、マーケティング、引受等の業務を行う。

---

<sup>63</sup> ISC 第 2101 条 (b)

<sup>64</sup> 米国において、専属代理店のコミッション率は、乗合代理店に比べて低く設定される傾向にある。保険会社が代理店に提供するマーケティングサポートが多くなるに応じて保険会社から保険代理店に支払われるコミッション率は、低くなる傾向にある。

<sup>65</sup> NYCRR Title11 Chapter II 33.2

<sup>66</sup> MGA の他に保険会社から代理店等の管理を行う者として、Wholesale Insurance Broker（卸売保険ブローカー：保険ブローカーに対して保険を紹介し、保険購入者とは、直接取引を行わず、卸売保険ブローカーは保険ブローカーに対し保険を手配する際のサービス提供に対する料金を請求する）がいる。

MGA の委託契約書に記載すべき主な条項は以下のとおり定められている<sup>67</sup>。

- 月に1度以上の頻度で、引受けた保険契約の明細を送付し、保険料を送金すること
- 保険会社別に、契約記録及び会計記録を保持し、保険会社はその閲覧権を有すること
- 保険会社の定める引受基準に従うこと

#### (エ) 自動車損害保険特有の論点

自動車修理業者による保険代理店等への紹介料は禁止される<sup>68</sup>。紹介料には現金のみならず、現金同等物の支払いを受けることも含まれる<sup>69</sup>。

#### (オ) 保険代理店に対する制裁措置

顧客は、DFS に対して保険代理店への苦情等の申立てをすることができる。保険代理店が ISC の規定に違反した場合には、保険監督官より、罰金等の制裁措置が講じられることがあるとともに、ISC 第 2110 条 (a) (1) に基づき、保険監督官は法令違反としてライセンスの取消権限も有する。

### ウ 募集時の行為規制

#### (ア) 情報提供義務及び比較推奨義務

##### ① 情報提供義務

保険を販売する保険代理店は、保険契約の申込み時又は申込前に、購入者に口頭又は目立つような書面で以下の情報等を開示しなければならない。

- 販売における保険代理店の役割の説明
- 保険代理店が、販売する保険契約の全部又は一部に基づいて、販売保険会社又はその他の第三者から報酬を受領するかどうか<sup>70</sup>

##### ② 比較推奨義務

前述のとおり、個人向け保険の保険募集においては、消費者保護を目的に以下の事項が規定されている<sup>71</sup>。

- 消費者に保険契約を推奨する場合、保険代理店は、消費者の最善の利益を考慮して行動すべきである。

<sup>67</sup> NYCRR Title11 Chapter II 33.5

<sup>68</sup> ISC 第 322 条

<sup>69</sup> DFS OGC オピニオン番号 10-12-16 より

<<https://www.dfs.ny.gov/insurance/ogco2010/rg101216.htm>>

<sup>70</sup> NYCRR Title11 ChapterII 30.3

<sup>71</sup> NYCRR Title11 ChapterIX 224

- 保険代理店は、次の場合には消費者の利益を最優先に行動する。
  - ✓ 保険代理店が保険契約者に保険契約を推奨する場合には、保険契約者と同様の立場で行動し、そのような事項に精通している賢明な人物が、その時点における一般的な状況下で用いるものと考えられる注意力、スキル、慎重さ、勤勉さを踏まえること。また、推奨を行う際には、消費者たる保険契約者の利益のみが考慮されるべきであること
  - ✓ 消費者が、契約しようとする保険契約の特徴のほか、契約そのものが消費者にもたらす効用及び留意すべき点のいずれも認知のうえ、合理的に判断出来る状況にあること

## エ 手数料にかかる規制及び開示

### (ア) 規制概要

#### ① 顧客が保険代理店へ支払う手数料

保険代理店が保険の手配のために、顧客である被保険者に報酬を請求することは禁じられている。被保険者を代表する保険ブローカーとは異なり、保険代理店は保険会社を代表し、その結果として、保険を販売する際に保険会社からのみコミッションを受領することができる<sup>72</sup>。

#### ② 顧客が保険会社へ支払う手数料

顧客と保険会社は、保険契約の契約当事者であり、顧客は保険会社へ保険料を支払う義務を負うが、手数料等の支払いは想定されない。

### (イ) 手数料に関する開示

ニューヨーク州においては、保険募集に際して、購入者に対して販売における保険代理店の役割に加え、保険代理店が保険会社から報酬を受領するか否かを説明し、さらに求められた場合には、報酬の詳細を開示しなければならない<sup>73</sup>。

### (ウ) 保険会社が保険代理店に対して支払うコミッション

保険会社が保険代理店に支払うコミッションには、保険代理店契約に基づき純粋に契約を獲得したことに対して支払われる「基本手数料 (standard commission)」及び前年1年間の取扱契約の件数や収益性等に対して事後に支払

<sup>72</sup> DFS Re:Service Fees and Reductions in Commissions より  
 <<https://www.dfs.ny.gov/insurance/ogco2003/rg030521.htm>>

<sup>73</sup> NYCRR Title11 Chapter II 30

われる「コンティンジェント・コミッション (contingent commission)」がある。基本手数料は、保険代理店が顧客に対して保険契約を締結するごとに、保険会社と保険代理店の間の委託契約において商品別に定められた手数料率に基づいて、算出される。

コンティンジェント・コミッションは、既存契約の損害率を他の保険代理店と比較して、優良な場合に支払われるものであり、前年1年間の損害率、継続率、収益率等に応じて算出される、いわばボーナスのような性質を有する<sup>74</sup>。

### (3) 保険ブローカーにかかる募集規制

#### ア 保険ブローカーの権限・義務

##### (ア) 定義

「保険ブローカー」とは、「報酬、コミッション、その他の価値のあるもののために、保険又は年金契約の勧誘、交渉、販売、又はリスクの評価・分析、保険の加入を、自分以外の被保険者に代わって何らかの形で行動又は支援する個人、会社等」と定義される<sup>75</sup>。

##### (イ) 資格要件

###### ① 個人

ニューヨーク州において保険ブローカーのライセンスを取得するためには、18歳以上の個人であって DFS によって承認された事前ライセンスコースを修了する必要がある<sup>76</sup>。また、その上で個別筆記試験に合格する必要がある（一定の免除規定あり）<sup>77</sup>。

###### ② 法人

法人の保険ブローカーのライセンスを取得するためには、個人のライセンスと同様に DFS によって承認された事前ライセンスコースを修了し、個別筆記試験に合格する必要がある。その上で、法人の申請書に法人名及び当該法人が二

---

<sup>74</sup> コンティンジェント・コミッションについては、大手保険ブローカー3社が、自社の利益を最大化させるために顧客の誘導を行っていたことが明らかになり、2005年頃、ニューヨーク州において、3社はコンティンジェント・コミッションを禁止した。しかしコンティンジェント・コミッションは優れたサービスの対価として、実際に保険販売の場で効果的に利用されている、基本手数料の上乗せは単に報酬の支払条件や時期を動かしただけであり、性質は何ら変わらない、保険会社と交渉し基本手数料の水準を引き上げる手法は、大手保険ブローカー規模の影響力だからこそ可能であり、大多数を占める中小の保険ブローカーには交渉が不可能であるなどの反対意見があった。2010年頃には3社は、保険ブローカーの報酬開示を強化することにより、コンティンジェント・コミッションの受領を再開した。

<sup>75</sup> ISC 第 2101 条 (c)

<sup>76</sup> 損害保険の保険ブローカーのライセンスの場合、90時間以上の教室学習、又は同等の通信教育課程の修了等が必要である。

<sup>77</sup> ISC 第 2104 条

ニューヨーク州の保険法等の規制の遵守について責任を負うべき旨を記載して申請する。

法人に対して発行されるライセンスは、サブライセンシーとして当該法人の役員及び取締役のみを記名することができる。サブライセンシーはそれぞれ保険ブローカーとしてのライセンスを得る資格を有していなければならない<sup>78</sup>。

法人の保険ブローカーにおいては、事業所ごとに上記ライセンスを有する監督者を設置する必要がある。

#### (ウ) 保険ブローカーの件数

2024年2月現在、DFSに登録されている保険ブローカーの数は、51,337件であった<sup>79</sup>。2022年、ニューヨーク州で発行された保険ブローカーのライセンス数（Property and Casualty）は33,552件であった<sup>80</sup>。

#### (エ) 保険ブローカーとなることができる業態・身分

保険ブローカーの定義から除外されている者として、例えば以下の者が挙げられる。

- 雇用主等の保険利益に関連して雇用主に助言等を行う正規雇用の常勤従業員。ただし、従業員が保険を販売、勧誘又は手数料を受領しない場合に限る。
- 以下の認可された保険プロデューサーの役員、取締役、又は従業員。ただし、ニューヨーク州に居住、所在若しくは発生するリスクを保証するために作成又は販売された保険契約のコミッションを受領しない場合に限る。
  - ✓ 役員、取締役、又は従業員の職務内容が、経営管理、後方事務又はこれらの組合せであり、保険の販売、勧誘又は交渉に間接的に関連しているにすぎないとき
  - ✓ 役員、取締役、又は従業員の機能は、保険契約の請求の引受、損失管理又は検査、若しくは処理、調整、調査又は契約の苦情の解決そのものであること
  - ✓ 役員、取締役、又は従業員が、認可された保険プロデューサーを支援する特別な代理人又は保険代理店の監督者の立場で行動しており、認可された保険プロデューサーに技術的なアドバイスと支援を

---

<sup>78</sup> ISC 第 2104 条 (b) (2)

<sup>79</sup> DFS 監督対象者 (2024 年 2 月 23 日現在) より  
<<https://myportal.dfs.ny.gov/web/guest-applications/who-we-supervise>>

<sup>80</sup> DFS 2022 ANNUAL REPORT より  
<[https://www.dfs.ny.gov/system/files/documents/2023/06/dfs\\_2022\\_annual\\_report.pdf](https://www.dfs.ny.gov/system/files/documents/2023/06/dfs_2022_annual_report.pdf)>

提供することに限定され、かつ、保険の販売、勧誘又は交渉は含まれないこと

- 団体生命保険等又は大量の件数の損害保険に関する事務業務を行うため、情報を確保・提供する者のサービスの対価としてコミッションが支払われない場合
- ニューヨーク州での活動が、保険勧誘に関するものではなく、対象を同州の居住者に限定せず、印刷出版物等での通信を通じた広告に携わる者。ただし、同州に存在する等のリスクを保証する保険を販売、勧誘又は交渉しない場合に限る

#### (オ) 保険会社との関係

保険ブローカーは、中立的な立場から、保険会社の中から顧客にとって最良の補償を最良の価格で提供する保険会社を紹介する者を指す。保険会社と保険契約締結を行うための代理権はなく、顧客は保険会社と直接契約を行う。

### イ 利益相反にかかる規制

#### (ア) 募集・契約上の権限

保険ブローカーは保険契約の媒介をすることから保険会社及び顧客に対する代理権はなく、保険契約は、保険会社と顧客との間で締結される。また顧客からの保険料の支払を保険会社に代わって受領する権限が認められる場合がある<sup>81</sup>。保険ブローカーは多くの場合数社の保険会社と提携していることが多いが、中には 20～25 社と提携している場合もある。

#### (イ) 誠実義務

我が国における、いわゆる「ベストアドバイス義務」に相当するものとして、保険ブローカーは、顧客の立場に立ち、顧客にとって最良の補償を最良の価格で提供する保険会社や保険契約を紹介すべき立場にある。保険ブローカーは保険代理店と異なり、保険会社との委託契約に基づく条件に拘束されることなく、保険会社を問わず保険を顧客に紹介することもできる。

また、保険会社との直接販売では保険契約を締結できない者が、保険ブローカーを使用する機会が多いことから、保険ブローカーは顧客に対して加入できる保険を紹介する機能も有する。

---

<sup>81</sup> ISC 第 2121 条

#### (ウ) 損害保険契約締結の代理権

保険ブローカーは保険契約の媒介をすることから、保険会社及び顧客の保険契約締結における代理権はない。

#### (エ) 保険ブローカーが保険契約者に損害を与えた場合の賠償責任

保険ブローカーは詐欺、不誠実又は重過失が認められない限り、民事責任を負わない<sup>82</sup>。保険ブローカーが保険契約者に損害を与えても、保険会社とは契約関係がないため、保険会社は責任を負わない。保険ブローカーの多くは、損害賠償責任の追及に備えて保険に加入する。

### ウ 募集時の行為規制

#### (ア) 情報提供義務及び比較推奨義務

##### ① 情報提供義務

保険契約を販売する保険ブローカーは、保険契約の申込時又は申込前に、購入者に口頭又は目立つ書面で以下の情報等を開示しなければならない。

- 販売における保険ブローカーの役割の説明。
- 保険ブローカーが、販売する保険契約の全部又は一部に基づいて、販売保険会社又はその他の第三者から手数料を受領するかどうか<sup>83</sup>。

##### ② 比較推奨義務

前述のとおり、個人向け保険の保険募集において、消費者保護のため以下の規定も定められている<sup>84</sup>。

- 消費者に保険契約を推奨する場合、保険ブローカーは、消費者の最善の利益を考慮して行動すべきであること
- 保険ブローカーは、次の場合に消費者の利益を最優先に行動すること
  - ✓ 保険契約者に保険契約を推奨する場合においては、保険契約者と同様の立場で行動し、そのような事項に精通している賢明な人物が、その時点における一般的な状況下で用いるものと考えられる注意力、スキル、慎重さ、勤勉さを踏まえること。また、推奨を行う際には、消費者たる保険契約者の利益のみが考慮されるべきであること

---

<sup>82</sup> ISC 第 2112 条 (g) (1)

<sup>83</sup> NYCRR Title11 ChapterII 30.3

<sup>84</sup> NYCRR Title11 ChapterIX 224

## エ 手数料にかかる規制及び開示

### (ア) 規制概要

#### ① 顧客が保険ブローカーへ支払う手数料

保険ブローカーについて、手数料契約における過大手数料は禁止される<sup>85</sup>。すなわち、保険ブローカー等の資格を有する者は、保険契約等の調査、評価、検討、作成やアドバイス等を行うために、フィー、コミッション又は有価物を受取ることはできない。

ただし、かかる手数料が、顧客によって署名され、金額または範囲が指定または明確に定義されている書面による覚書に基づいている場合には、手数料を受領することができる。

また、保険ブローカーは、保険証券又は契約の保険料から控除されるコミッションを除き、保険の販売、勧誘、交渉又は関連するその他のサービスに関して、請求される被保険者又は将来の被保険者によって、明確に金額が記載された書面による覚書がない限り、いかなる手数料も受領してはならない。すべての覚書の写しは、サービスが完全に履行された後、保険ブローカーによって少なくとも3年間保持される<sup>86</sup>。

いかなる保険ブローカーも、保険契約の販売、勧誘等に関連して、上記のとおり書面による手数料を受領する権利を有していない限り、保険会社によって固定された保険料率を超える金額を被保険者又は保険会社から直接的又は間接的に請求する、又は受領することはできない<sup>87</sup>。手数料を受領することができる権利を定めた書面による覚書を作成した場合には、保険ブローカーは、顧客から手数料を受領することができる。

上記は、保険ブローカーによる悪質な行為から被保険者を保護することを意図している。手数料の水準は、損害率や補償内容に応じて確立されていることが多いが<sup>88</sup>、特定の補償や第三者賠償責任等の有無に応じて、中にはかなり複雑な体系になる場合もある。

#### ② 顧客が保険会社へ支払う手数料

顧客と保険会社は、保険契約の契約当事者であり、顧客は保険会社へ保険料を支払う義務を負うが、手数料等の支払は想定されない。

---

<sup>85</sup> ISC 第 2119 条

<sup>86</sup> ISC 第 2119 条

<sup>87</sup> ISC 第 2119 条 (d)

<sup>88</sup> DFS Re: Corporate Insurance Broker Service Fees Question Presented: より

<<https://www.dfs.ny.gov/insurance/ogco2001/rg102091.htm>>

例えば、ニューヨーク州の一部の保険ブローカーは、請求書の「媒介手数料」を通常は 50 米ドルから 100 米ドルの金額と定めている。

#### (イ)手数料に関する開示

ニューヨーク州においては、保険ブローカーは保険募集に際して、以下の情報等を開示しなければならない。

- 販売における保険ブローカーの役割の説明
- 保険ブローカーが、販売する保険契約の全部又は一部に基づいて、保険会社又はその他の第三者から報酬<sup>89</sup>を受領するかどうか

#### (ウ)保険会社が保険ブローカーに対して支払うコミッション

保険ブローカーが被保険者との取引の斡旋に当たり、保険会社からコミッションを受領することは禁止されていない<sup>90</sup>。保険ブローカーは、保険契約の販売、勧誘等に関連して、書面による金額の明示があれば、保険会社から直接的又は間接的に被保険者が署名した書面による覚書に基づき、通常の手数料に加えて、被保険者にコミッションを請求することもできる。

コミッションの料率の算定の仕方は、予め決められた金額や保険料に対する一定の割合で算定するもの、又は「基本手数料 (standard commission)」及び前年1年間の取扱契約の件数や収益性等に対して事後に支払われる「コンテイングメント・コミッション (contingent commission)」によるものがある。

### (4) その他

#### ア 手数料率をめぐるパワーバランス

個人向け自動車保険において、保険料の決定に当たり、近年、保険会社は、手数料を支払う必要のある保険代理店を通じた販売よりも、保険会社による直接販売を志向する傾向があるため、保険代理店や保険ブローカーの需要自体が減りつつある。そのため、手数料の割合をめぐる議論において最も大きなプレイヤーとなるのは、現状、保険契約者であるものと考えられる<sup>91</sup>。

---

<sup>89</sup> 報酬とは、金銭、クレジット、ローン、保険料の利息、元本又は利息の免除、旅行、賞品又は贈答品を含む価値のあるものを意味し、金銭で支払われるものに限られない。また保険会社の名前、ロゴ、又はその他の広告があり、保険会社ごとに年間100米ドル未満の総額を持つ有形商品を含まない。(NYCRR Title11 Chapter II 30.2)

<sup>90</sup> DFS Re: Broker Fees and Commissions より  
<<https://www.dfs.ny.gov/insurance/ogco2005/rg050519.htm>>

<sup>91</sup> 有識者へのヒアリング結果による

## (5) 監督上の措置

### ア 監督機関

#### (ア) 保険分野の監督機関

米国においては、保険分野における監督は州によって行われることとなっており、ニューヨーク州では DFS が設置されている。DFS の長官は保険監督官でもあり、州上院の助言と承認により、州知事によって任命される。保険監督官は、同州内の保険事業に関して、州内外の他の一切の適用可能な法律によって明示されている、又は合理的に含まれていると認められる権利、権能及び義務を有する<sup>92</sup>。

#### (イ) 保険監督官の役割・権限

保険監督官は、ISC による様式の規定、その他の規則を制定する権能、ISC の規定の解釈、DFS における実務において順守すべき手続を管理する権限を有する<sup>93</sup>。

### イ 処分等

#### (ア) 仮差止命令等

もし決定的な違反行為が認定され、かつ、その違反行為が中止されていない場合、保険監督官は、そのような決定的な違反行為に従事することを禁止するために、違反者への通知の送達後いつでも司法長官を通じて訴訟を起こすことができる。

裁判所は、請求と宣誓供述書により、正当であると考えられる条件に基づいて仮差止命令と中間差止命令を認めることができる<sup>94</sup>。

#### (イ) ライセンスの取消等

##### ① ライセンスの略式停止

保険監督官が、公衆衛生、安全又は福祉のため緊急措置が必要と認めた時には、保険代理店、保険ブローカー等のライセンスの略式停止の措置を講じることができる<sup>95</sup>。

##### ② ライセンスの更新拒否、撤回、取消等

保険監督官は保険代理店、保険ブローカー等が、例えば、以下の事由に該当

---

<sup>92</sup> ISC 第 201 条

<sup>93</sup> ISC 第 301 条

<sup>94</sup> ISC 第 2407 条

<sup>95</sup> NYCRR Title11 Chapter II 31.1

するものと認められる場合には、告知及び聴聞を経てライセンスの更新の拒否、取消又は一時停止の措置を講じることができる<sup>96</sup>。

- 保険法に違反したとき、又は保険監督官若しくはその他 DFS の規制等に違反したとき等
- 当該免許申請書に著しく不正確、誤導的又は不完全である、若しくは著しい虚偽の情報が記載されているとき
- 不実表示又は詐欺によって免許を取得した、若しくは取得しようとしたとき
- 重罪が確定したとき
- 何らかの不公正な保険取引又は詐欺を犯したと認め、若しくは犯したことが判明したとき

#### (ウ) 刑事訴追免責

ISC が定めるところに従って行う、一切の聴聞、訴訟、手続において、保険監督官等は、刑事訴訟法の規定に従い訴追免責を検討することができる。ただし、刑事訴訟法の規定に従って行う聴聞、訴訟、手続等において、答弁又は証拠の提出を強制される者は、少なくとも ISC によって交付された免許、許可、又は認可の拒否、取消又は停止を免れることができない<sup>97</sup>。

#### ウ 苦情・紛争等の処理

消費者は、ニューヨーク州において、保険会社、保険代理店、保険ブローカー等や金融サービスや商品等について、消費者苦情フォーム<sup>98</sup>を用いて苦情を申立てることができる。申立てが行われると、DFS による調査が行われ、通知される。

例えば、保険会社が、保険の引受を拒否あるいは解約する場合において、理由を明示する必要があり、保険会社が理由を明示しない場合には、保険監督官に苦情申立てができる。保険監督官は苦情を調査し、申立人に通知する<sup>99</sup>。

#### エ その他監督上の措置

##### (ア) 検査

##### ① 定期検査

州内損害保険会社に対して、保険監督官は 3 年に 1 回検査を行わなければな

---

<sup>96</sup> ISC 第 2110 条

<sup>97</sup> ISC 第 306 条

<sup>98</sup> DFS Consumer Complaints より  
<<https://www.dfs.ny.gov/complaint>>

<sup>99</sup> NYCRR Title11 Chapter II 31.1

らない。ただし、公共の利益又は保険契約者の利益を保護するために必要ではない合理的な理由があるとの判断に基づく場合には、保険監督官は5年を超えない範囲で検査間隔を延長することができる<sup>100</sup>。

検査に際して、保険監督官は、審査官を任命し、審査官は検査命令書の写しを、検査を受ける者からの請求により、検査が始まる前に保険会社又は業務の検査を受ける者に提示しなければならない。審査官は、検査に関連する保険会社等の帳簿、記録、ファイル、有価証券及びその他の文書に合理的な時間内に閲覧でき、宣誓の上、保険会社の役員等に質問することができる<sup>101</sup>。

## ② 特別検査

保険監督官は、ニューヨーク州市民の利益を保護するために必要と判断した場合には、保険会社等<sup>102</sup>に対する検査を行うことができる。

### (イ) 報告

#### ① 年次報告

保険会社等<sup>103</sup>は、保険監督官が定める様式による年次報告書を毎年3月1日までに保険監督官事務所に提出しなければならない<sup>104</sup>。

#### ② 特別報告

保険監督官は保険会社等<sup>105</sup>に対して、その取引、状態又は関連する一切の事項に対し質問書を送付することができる。質問書を受領した者は、質問書に対して迅速かつ誠実に書面で回答しなければならない<sup>106</sup>。

## オ 自動車保険に関する監督

### (ア) 予防的措置

#### ① 詐欺防止計画

ニューヨーク州で発行される自動車保険を引受ける保険会社（引受件数が年間3,000件未満の保険会社を除く）は、同州における保険詐欺行為及び同州で

---

<sup>100</sup> ISC 第 309 条

<sup>101</sup> ISC 第 310 条

<sup>102</sup> 当該州で保険事業を行っている、若しくは行う権限を与えられた保険会社又はその他の保険会社、又は法律で報告を行うことが義務付けられている年金基金、退職制度又は部門による検査の対象となるその他の組織

<sup>103</sup> この州で保険事業を行うことを許可されている全ての保険会社と全ての共済組合、この州の法律により、DFSに報告する必要がある、又はDFSの検査の対象となる全ての年金基金、退職制度、州基金

<sup>104</sup> ISC 第 307 条

<sup>105</sup> 健康維持組織、生命決済プロバイダー、生命決済仲介業者やその役員、認可された保険会社、料金サービス組織やそれらの役員

<sup>106</sup> ISC 第 308 条

発行又は交付される保険証券に影響する保険詐欺行為の把握、調査及び防止のための計画書を保険監督官に提出しなければならない。

当該計画書は、その内容が実施される時期及び態様を規定するものでなければならず、専任特別調査班<sup>107</sup>及び当該班内の職員の水準についての規定を含むものとする。

当該計画書には、次の事項を定めるものとする。

- 特別調査班職員の DFS 保険詐欺部を含む法執行機関及び訴追機関との連携
- 保険監督官が承認する中央組織への詐欺行為と思われる事案及び当該事案の関連データの報告
- 引受及び支払業務における詐欺の疑いのある行為の事例を確認し、評価する場合の引受及び支払業務に従事する職員に対する教育及び訓練
- 詐欺的行為の把握と排除を支援する、詐欺把握及び手順の手引の開発及び利用、当該計画が実施される時期及び態様、計画に害する詐欺防止及び抑制措置が完全に実施されるための根拠ある手法

また、保険監督官が修正のために計画書を差戻す場合には、保険監督官はその理由を明確に示さなければならない。

保険会社は保険監督官に対して毎年3月15日までに所定の様式を使用して、当該保険会社の計画を実施する上での経験、実施内容及び費用対効果について記述し、報告しなければならない<sup>108</sup>。

## ② 自動車修理業者からの紹介料の禁止

前述のとおり、自動車修理業者による保険代理店等への紹介料は禁止される<sup>109</sup>。紹介料には現金のみならず、現金同等物の支払を受けることも含まれる<sup>110</sup>。

## ③ 保険会社による車両修理場所等の要求の禁止

また、被保険者において自動車の事故等により包括的な損失を被った場合に

---

<sup>107</sup> 専任特別調査班は、保険会社内で引受又は請求機能から分離され、保険監督官に提出された計画に従って、不正行為に関する情報又は疑わしいケースを調査し、詐欺の防止及び削減活動を効果的に実施する責任を負う。保険会社は、特別調査班の代わりに、詐欺行為に関する情報の調査又は詐欺行為の疑いのある事案の調査に関する業務の提供者と契約することができる。捜査官として特別捜査ユニットに雇用されている者は、刑事司法、関連分野の準学士号、学士号、又は5年間の保険を含む教育、経験、法執行機関での請求調査経験、専門的調査経験、経済や保険関連の問題に関する7年間の専門的調査経験による資格を有しているものとする。

<sup>108</sup> ISC 第 409 条

DFS Fraud Reporting Information and Instructions より

<[https://dfs.ny.gov/apps\\_and\\_licensing/insurance\\_companies/fraud\\_reporting\\_and\\_information](https://dfs.ny.gov/apps_and_licensing/insurance_companies/fraud_reporting_and_information)>

<sup>109</sup> ISC 第 322 条

<sup>110</sup> DFS OGC OpinionNo. 10-12-16 より

<<https://www.dfs.ny.gov/insurance/ogco2010/rg101216.htm>>

は、当該事故に対する包括的な補償を提供する保険会社は、特定の場所又は店舗、若しくは特定の関係者によって当該車両への修理が行われることを要求してはならない。かかる請求(窓ガラスのみを含む請求を除く)を処理する際、保険会社は、被保険者から明示的に要求されない限り、特定の場所又は店舗、若しくは特定の関係者によって当該車両の修理が行われることを推奨又は提案してはならない<sup>111112</sup>。

保険会社は、(修理対象が窓ガラスのみとなる請求行為を除く)被保険者に対して、以下の記載を含む修理見積書の写しを、12ポイント以上のフォントで平易な文面で印刷したものを提供するものとする。

記載事項:「ISC 第 2610 条に基づき、保険会社は、特定の場所又は修理工場で自動車の修理を行うことを要求することはできません。あなたには、あなたが選んだ店であなたの車を修理してもらう権利があります。」<sup>113</sup>

#### ④ 保険金詐欺防止のための自動車保険被保険者への告知

自動車保険のすべての申請書及びすべての請求書には、DFS が承認した形式で、実質的に次の事項を明確に記載した通知を含めることとされている。

記載事項:「法執行機関、自動車局又は保険会社に対して、自動車の盗難、破壊、損傷又は改造にかかる虚偽の報告を故意に行う者、又は故意にその支援、教唆、勧誘又は共謀をする者は、詐欺的な犯罪行為に関与したものと看做される。また、5000 米ドル及び対象の車両価格の評価額の範囲又は各違反にかかる車両又は記載された請求を超えない範囲で民事罰の対象となる。」<sup>114</sup>

#### (イ) 事後的措置

##### ① 保険会社からの報告義務

本条の規定の適用を受けるすべての保険会社は、自動車修理工場の法外な請求又は不当な修理、若しくはその他の不当な行為の証拠を自動車局長に報告し、それによって自動車局が、車両交通法に基づき、自動車修理における不正及び詐欺的行為から消費者を保護し、不当な修理行為から公共の利益を保護し、資格のない自動車修理工場を排除するという同局の職務の適正な遂行を担保し

<sup>111</sup> ただし特定の店舗に関する推奨事項や提案以外の主題に関する規制はない。保険会社の修理プログラムを促進する資料の内容や配置を規制しておらず、そのテキストの説明や配布を規制してはいない。Allstate Ins. Co. v Serio, 98 N.Y.2d 198, 746 N.Y.S.2d 416, 774 N.E.2d 180, 2002 N.Y.

<sup>112</sup> 保険代理店が、保険代理店に提供された保険会社指定の自動車整備工場リストにある自動車整備工場とは異なる自動車整備工場を被保険者に推奨することを妨げるものではない。

DFS Recommendation of an auto body shop to the insured by an insurance agent who works exclusively for one insurer より

<<https://www.dfs.ny.gov/insurance/ogco2003/rg030301.htm>>

<sup>113</sup> ISC 第 2610 条(a)、(b)、(c)

<sup>114</sup> ISC 第 403 条(e)

なければならない。

保険監督官は、保険会社又は保険会社の権限のある代表者が本条の規定に違反したことを知った場合には、通知及び聴聞を得た上で、1回の違反につき500米ドル以下の罰金を命じなければならない<sup>115</sup>。

## ② 消費者からの保険金詐欺の通報

保険金詐欺を計画した保険契約者と車体工場の従業員が共謀して自動車損害賠償請求を水増しして利益を分配するような保険金詐欺については、一般の消費者は誰でもDFSに通報することができる<sup>116</sup>。

---

<sup>115</sup> ISC 第 3411 条

<sup>116</sup> DFS What is Insurance Fraud? より  
<[https://www.dfs.ny.gov/complaints/report\\_fraud](https://www.dfs.ny.gov/complaints/report_fraud)>

## 2. 企業向け損害保険にかかる保険募集規制

### (1) 概要

#### ア 米国における企業向け損害保険の特徴

##### (ア) 企業向け保険の概要

米国企業分野の主な損害保険商品としては、一般賠償責任保険（企業が事業遂行にあたり第三者に対して身体傷害・財物損壊の損害を与えた賠償責任損害を補償する保険）、労働災害補償保険（企業の従業員が職務遂行に起因して負った怪我・疾病の治療費・休業損害を補償する保険）、財物保険（火災・爆発や自然災害等の事故による財物損壊による経済的損害を補償する保険）、サイバー保険（保険対象となるサイバー攻撃により被保険者が被った経済的損害を補償する保険）等が挙げられる。

##### (イ) 販売チャネル等

販売チャネル（2022年）は、正味収入保険料ベースで企業向け保険においてエージェント販売（独立代理店、保険ブローカー）が75.4%であるのに対し、直接販売（インターネット、電話、専属代理店等）は23.7%となっている<sup>117</sup>。保険料金額は、2022年の正味収入保険料ベースで、3,948億米ドルであった<sup>118</sup>。

##### (ウ) 保険代理店を利用した保険契約の締結

企業は保険代理店を利用して保険契約を締結する場合には、独立代理店を経由して購入することが、専属代理店を経由する場合と比べて多い。これは、企業側の保険ニーズが、個人と比較して、より専門技術的な具体的なものであり、且つ要求要件が多いこともあり、独立代理店経由で購入することで、複数の保険会社の中から、最も適切な補償を選択することができるためである<sup>119</sup>。

##### (エ) 保険ブローカーを利用した保険契約の締結

保険ブローカーを通して保険を選択する企業のメリットは、保険ブローカーが有する様々な保険会社との関係と専門的な知識を利用することができる点である。特に中堅企業や大企業では、保険のニーズが専門的で、カスタマイズ

---

<sup>117</sup> Insurance information institute Facts + Statistics: Distribution channels より  
<<https://www.iii.org/fact-statistic/facts-statistics-distribution-channels>>

<sup>118</sup> Insurance information institute Facts + Statistics: Commercial Lines より  
<<https://www.iii.org/fact-statistic/facts-statistics-commercial-lines>>

<sup>119</sup> 有識者へのヒアリング結果による

が必要となる。それゆえ、保険ブローカーは顧客のニーズと、潜在的なリスクをすべてカバーする保険商品を企業側に紹介できるため、企業は恩恵を受けることができる。

#### (オ) 共同保険

##### ① 共同保険概要

企業向け保険では、引受リスクが増大するため、保険会社数社が共同で保険を引受ける共同保険となることが多い。

共同保険では、料率、料率の算定式、料率規則、料率要旨に対する保険監督官の事前認可が必要となる<sup>120</sup>。

共同保険に関して、聴聞の後、保険監督官は、共同保険のグループ等の活動又は慣行が不公正又は不合理である、又は ISC 第 2317 条の規定<sup>121</sup>と矛盾していると判断した場合には、その旨を書面に明記した上でかかる活動や慣行の中止を要求する命令を発出することができる。

また、保険監督官は適当と認める頻度で保険会社等に検査を行うことができる<sup>122</sup>。

##### ② 共同保険における保険料率の決定

保険料率を設定するにあたり、保険会社は、不当な差別をしないこと、競争の侵害とならないこと、又は保険会社の支払能力に悪影響を及ぼさない等の事情を斟酌し、保険料率を誠実に検討し、基準としなければならない。ただし、これは 2 社以上の保険会社が、異なる保険料率、分類、地域、格付プラン、格付システム、引受規則、又は保険契約形態を使用することを妨げるものではない。費用の賦課は、通常、合理的な理由がある場合を除き、公正かつ一貫した基準ですべての被保険者等に均等に賦課される必要がある<sup>123</sup>。

共同保険を提供する各保険会社は、それぞれ独立した金額で企業と保険を締結しているため、保険会社間で通謀して価格を固定することはできない。なお、共同保険において保険会社間で協力が必要となるようなケースとしては、損害が発生した場合にその損害を共同で補償するようなケースが想定される<sup>124</sup>。

##### ③ 料金変更に関する非公式な議論の禁止

保険会社の担当者は、保険料を改訂するための審査の前に、予定されている

---

<sup>120</sup> ISC 第 2305 条 (b) (3)

<sup>121</sup> 共同引受の事前認可を得ている、料金率が不合理ではない等が考えられる。

<sup>122</sup> ISC 第 2317 条

<sup>123</sup> NYCRR Title 11 Chapter V 160.2(a) (b)

<sup>124</sup> 有識者へのヒアリング結果による

保険料又は保険料の改訂内容について話し合っはならない。唯一認められている例外として、法律、政策、又は統計的方法に関する前例がない問題の検討が必要となる事態において、保険会社等が DFS に事前協議を書面にて求め、事前協議が DFS によって書面で許可された場合に限られる<sup>125</sup>。

## (2) 企業向け損害保険にかかる保険募集規制の特徴

### ア 募集行為全般にかかる規制

#### (ア) 情報提供義務

企業向け損害保険においては、企業と保険会社間の契約であることから、消費者保護のための情報提供義務等は課されていない。

#### (イ) 不公正な取引の禁止

##### ① 禁止事項

企業向け保険の販売に際しても自動車保険と同様に、保険会社、保険代理店、保険ブローカー等は、被保険者への保険料の割戻、特別の利益提供を行うことを禁止される。また、25 米ドルを超える価値ある誘因物を提供すること、又は提供の申出を行うことも禁止している。本条の規定に違反した場合には、違反者は各違反につき合計 500 米ドルの罰金を支払わなければならない<sup>126</sup>。

##### ② 反競争的行為の禁止

企業向け保険に関して、共同保険となる場合には、保険会社間で調整が行われるおそれがあることから、ISC では以下のとおり、反競争的行為を禁止している。

- 保険会社は、保険事業を独占する又は企てる、若しくは独占のために他の者と共同若しくは共謀してはならない
- 保険会社は、料率の課徴又は維持のために、他の保険会社等と協定を締結してはならない。ただし、例外として保険会社等は他の保険会社の間で統計情報を互いに交換することができる。
- 保険会社は、取引を制限するために、他の保険会社等と協定を締結してはならない
- 保険会社は、他の保険会社等との間で、競争を実質的に制限する効果を有する協定を締結してはならない
- 保険会社による他の保険会社の資本株式、資産の取得、保有、又は他の保

<sup>125</sup> NYCRR Title11 Chapter V 160.5

<sup>126</sup> ISC 第 2324 条

険会社との共同経営が、実質上競争を制限する効果を有する場合は、保険会社は、かかる取得、保有又は共同経営を行ってはならない

- 保険会社は、保険の販売に関連して特定の者との取引を拒絶するために、他の保険会社等と協定を締結してはならない
- 上記に違反して設定された保険料率については、保険監督官は手続に従って不承認としなければならず、各違反者には罰金が科せられる。保険監督官（法務長官を通じて）、及び禁止されている行為によって事業又は財産に損害を被った者は、同項の違反を差止める訴訟を提起することができる
- 禁止されている行為に起因して自身の事業又は財産が損害を被った者は、訴訟を提起することができ、被害額の3倍に相当する額を回収することができる<sup>127</sup>

## イ 利益相反にかかる規制

### (ア) 保険会社と保険代理店の間の利益相反

#### ① 保険会社と保険代理店の関係

前述のとおり、保険会社と保険代理店の間には、代理店契約が締結され、保険販売の代理権や各種の権限が付与される。

#### ② 保険会社から保険代理店への出向

企業向け保険に関しても個人向け保険と同様、保険会社の社員による独立代理店への出向は、ほとんど実例がない模様である。その理由としては、特に保険会社から独立保険代理店へ従業員を出向させると、保険代理店がアクセスできる他の保険会社に関する営業秘密を出向者が閲覧できる弊害があるからである。

例外として、保険会社が専属代理店を持つ場合、保険会社の管理体制に組み込まれていたため、弊害が少ないことから、保険会社から専属代理店への出向も行われている。

#### ③ 保険会社と企業内保険代理店の関係

我が国においては、企業内代理店（企業グループに属する保険代理店）から当該グループ企業が企業向け保険を契約する場合がある。これに対して、米国では、企業内代理店は一般的ではないと思料される<sup>128</sup>。

---

<sup>127</sup> ISC 第 2316 条

<sup>128</sup> 有識者へのヒアリング結果による

## (イ) 保険会社と企業との間の利益相反

### ① 資本関係、株式の持ち合い（政策保有株式）による影響

米国において、偶発的な株の持ち合いが発生することはあるものの、我が国のように取引関係を強化するために意図的に保険契約者たる顧客の株を持ち合う商慣行は見られない。

保険会社が保険代理店や保険ブローカーに出資することはあるが、取引関係を強化する目的ではなく、健全な投資として妥当なリターンを期待する目的で投資を行うとのことである<sup>129</sup>。

## ウ 手数料にかかる規制及び開示

### (ア) 規制概要

#### ① 手数料に関する開示

ニューヨーク州においては、保険募集の際、保険契約者に対する保険プロデューサー（保険代理店又は保険ブローカー）の役割に加え、保険プロデューサーが手数料を受領するか否かを説明し、さらに求められた場合には、手数料の詳細を開示しなければならない<sup>130</sup>。

#### ② 企業向け保険における保険代理店の手数料体系

保険会社が、保険代理店に対して支払うコミッションは、契約で定められており、通常、保険料の2～8%の範囲であり、成果に応じて変動する。一般に、内容が複雑でリスクの説明が難しい商品を扱う保険会社では、コミッションが高く設定される傾向にある。この仕組みにより、契約金額に基づき、一定割合のコミッションを設定し、契約高が特定水準に達すると料率を上げることが多く、保険代理店は特定の保険会社との取引を増やすインセンティブになる<sup>131</sup>。

#### ③ 企業向け保険における保険ブローカーの手数料体系

保険契約者である企業が保険ブローカーに支払うフィーは、主にコンサルティングサービスに対するものである。保険ブローカーの保険契約の手配を含むサービスを提供したことに対する対価は、通常は一律料金又は時間料金で計算される。

保険ブローカーは、通常、顧客企業と保険会社から二重に手数料を受領することはなく、一方から手数料を受領する<sup>132</sup>。

<sup>129</sup> 有識者へのヒアリング結果による

<sup>130</sup> NYCRR Title11 Chapter II 30

<sup>131</sup> 有識者へのヒアリング結果による

<sup>132</sup> 有識者へのヒアリング結果による

#### (イ) 手数料率をめぐるパワーバランス

企業向け保険の場合において、保険会社間での競争が激しく、保険契約者である企業は手数料率設定に関して最も力を持たない。手数料率の価格決定権は主に保険会社にあり、規制の枠組内ではあるものの、広範な裁量権を持っている。また、企業向け保険に関しては、保険会社間の競争はあるものの、保険会社と保険代理店、保険ブローカーの間における手数料率の交渉においては、保険会社が有利な立場にあるようである<sup>133</sup>。

### エ キャプティブ保険会社

#### (ア) 概要

キャプティブ保険会社とは、保険会社ではない企業等が自らのリスクを引受けさせるために設立し、自社や関連会社のリスクを補償させる保険会社である。

企業は、キャプティブ保険会社を利用することで、自社に最適な形でリスクを受容することができ、最適な保険を手配することができる。また、保険代理店や保険ブローカーを介する必要がないことから、手数料の削減等にもつながるメリットがある。

#### (イ) キャプティブ保険会社の種類

##### ① 純粋なキャプティブ保険会社

純粋なキャプティブ保険会社とは、産業被保険者 (industrial insured) の子会社であり、産業被保険者が 100% 所有している、あるいは産業被保険者の法定子会社であって、親会社及び関連会社のリスクを補償する保険又は再保険の提供を主たる目的として、認可により成立するものである<sup>134</sup>。

「産業被保険者」とは、以下の被保険者を指す。

- 純資産が 1 億米ドルを超える者
- 純資産が 1 億米ドルを超える持株会社制度の一員であること
- 都市交通局及びその法定子会社
- ニューヨーク州及びその法定子会社の権限を有する者
- 人口 100 万人以上の都市における者

##### ② 団体キャプティブ保険会社

産業被保険者グループを構成する産業被保険者の危険を補償する保険又は再保険を提供することを主たる目的として、認可された国内保険会社を指す<sup>135</sup>。

<sup>133</sup> 有識者へのヒアリング結果による

<sup>134</sup> ISC 第 7002 条 (e)

<sup>135</sup> ISC 第 7002 条 (f)



## ドイツにおける保険募集にかかる規制

## II. ドイツ

### 1. 個人向け自動車保険にかかる募集規制

#### (1) 保険業の制度概観

保険業に関する主要な法律として、保険会社の監督に関する法律（Gesetz über die Beaufsichtigung der Versicherungs-unternehmen : VAG. 以下「ドイツ保険監督法」）及び保険契約に関する法律（Gesetz über den Versicherungsvertrag : VVG. 以下「ドイツ保険契約法」）が存在する。

ドイツ保険監督法は、保険会社に求められる要件、保険業務の規制及び保険会社による子会社の保有制限等について定める法律であり、本法は、連邦金融監督庁（Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht（ドイツ連邦金融監督庁）、以下「BaFin」）が所管する。

ドイツ保険契約法は、民間保険の成立、効力、保険給付、終了及びこれらに伴い保険会社並びに保険加入者が負う義務等について定める法律であり、同法は、ドイツ連邦司法・消費者保護省（Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz : BMJV）、BaFinの共管となっている。

また、政令・規則として、保険契約の際の情報提供義務に関する命令（Verordnung über Informationspflichten bei Versicherungsverträgen : VVG-InfoV）及び保険仲介業者に関する命令（Versicherungsvermittlungsverordnung : VersVermV）が存在する。

保険契約の際の情報提供義務に関する命令は、保険契約の締結の際に事業者が遵守すべき情報提供義務の詳細を示すものである。本命令の根拠法はドイツ保険契約法であり、ドイツ連邦司法・消費者保護省、BaFinの共管となっている。

保険仲介業者に関する命令は、保険仲介業者（保険代理店、保険ブローカー（Versicherungsmakler））の登録や情報提供に関する義務の詳細を示すものである。本命令の根拠法はドイツ貿易規制法（Gewerbeordnung : GewO）であり、ドイツ連邦経済技術省（Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie）、ドイツ連邦司法・消費者保護省、ドイツ連邦財務省（Bundesministerium der Finanzen）、BaFinの共管となっており、いずれも我が国における政省令に相当する。

最後に、監督指針、通達等として以下の4つが存在する。1つ目は、生命保

険業を営む保険株式会社の免許に関する指示（Merkblatt – Hinweise für die Erlaubnis inländischer Versicherungs-Aktiengesellschaften zum Betrieb der Lebensversicherung）である。これは、生命保険業を営もうとする株式会社が免許を取得しようとする際に必要となる事項（事業計画の策定等）を示すものである<sup>136</sup>。

2 つ目は、損害・傷害保険業を営む保険株式会社の免許に関する指示（Merkblatt zur Zulassung von Versicherungs-Aktiengesellschaften zum Betrieb der Schaden- und Unfallversicherung）である。これは、損害・傷害保険業を営もうとする株式会社が免許を取得する際に必要となる事項（事業計画の策定等）を示すものである<sup>137</sup>。

3 つ目は医療保険業を営む保険株式会社の免許に関する指示（Merkblatt – Hinweise für die Zulassung von Versicherungs-Aktiengesellschaften zum Betrieb der Krankenversicherung）である。これは、医療保険業を営もうとする株式会社が免許を取得する際に必要となる事項（事業計画の策定等）を示すものである<sup>138</sup>。

4 つ目は、国内の再保険株式会社の免許に関する指示（Hinweise für die Zulassung von Rückversicherungs-Aktiengesellschaften in der Bundesrepublik Deutschland）である。これは、再保険業を営もうとする株式会社が免許を取得する際に必要となる事項（事業計画の策定等）を示すものである<sup>139</sup>。

いずれの文書も、我が国における通達に相当し、BaFin が発出するものである。

## ア 法体系

### （ア）根拠法令・資格

生損保の違いとしては、保険契約に当たって概ね準拠すべき法令に違いはなく、事業を営むために必要となる免許及び保険代理店や保険ブローカーが取得

---

<sup>136</sup> BaFin 公式サイト参照。

<[https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Merkblatt/VA/mb\\_080701\\_lebenzulassung\\_va.html](https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Merkblatt/VA/mb_080701_lebenzulassung_va.html)>

<sup>137</sup> BaFin 公式サイト参照。

<[https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Merkblatt/VA/mb\\_161215\\_zulassung\\_schaden\\_unfall\\_erstversicherer\\_va.html](https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Merkblatt/VA/mb_161215_zulassung_schaden_unfall_erstversicherer_va.html)>

<sup>138</sup> BaFin 公式サイト参照。

<[https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Merkblatt/VA/mb\\_060402\\_krankenversicherung\\_ag\\_va.html](https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Merkblatt/VA/mb_060402_krankenversicherung_ag_va.html)>

<sup>139</sup> BaFin 公式サイト参照。

<[https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Merkblatt/VA/mb\\_080122\\_rueckvuzulassung\\_va.html](https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Merkblatt/VA/mb_080122_rueckvuzulassung_va.html)>

すべき募集資格が異なる。

また、生命保険事業を始めるに当たっては「生命保険業を営む保険株式会社の免許に関する指示」に記載されている事項への対応が必要となる。

生命保険を主たる保険会社として運営するための資格の申請は、BaFin に対し、書面で提出する必要がある。その際、ドイツ株式会社法に基づき設立されたことを示す書類とあわせて、事業概要・定款・保険契約の名称と概要・元受保険事業及び元受再保険事業の収支見込みの計画・自己資本・組織資金・初年度の収支見積りが記述された事業計画、事業組織の性質と範囲に関する情報、重要な保有株式に関する情報、他企業との関係、他の加盟国又は締約国の権限がある当局に相談する必要性に関する宣言、保証基金についても書面で提出する必要がある。

損害保険事業を開始するに当たっては「損害・傷害保険業を営む保険株式会社の免許に関する指示」に記載されている事項への対応が必要となる。

損害保険事業を主たる保険会社として運営するための資格の申請は、BaFin に対し、書面で提出する必要がある。あわせて提出すべき書類は、基本的には生命保険事業と同様だが、損害保険再保険の場合、特に継続的な諸経費及び手数料、予想される保険料収入及び予想される保険金負担の概要について記載する必要がある。強制保険の場合、保険の一般約款について記載する必要がある。

また、募集資格は、各地域の商工会議所が主催している能力試験に合格する必要がある。この試験は、学科試験と実技試験の二部構成になっており、学科試験では法的及び技術的な知識が求められ、実技試験では模擬顧客相談を行う。実技試験は、生命保険と損害保険で内容が異なり、それぞれを販売するためには異なる資格を取得する必要がある。

なお、監督上の権限について、BaFin は民間保険会社及び複数の州で営業している公営保険会社を監督<sup>140</sup>、各地域の商工会議所は保険仲介業者（保険代理店、保険ブローカー等）を所管<sup>141</sup>していることから、保険仲介業者の募集資格については商工会議所の所管事項となっている<sup>142</sup>。

#### (イ) 生損保の兼業可否

元受保険会社の場合、生命保険事業の許可及びその他の保険事業の許可は相互に排他的であると規定されているため、同一法人における生命保険と損害保険の兼営は禁止されている。

<sup>140</sup> ドイツ保険監督法第 320 条第 1 項より

<sup>141</sup> ドイツ貿易規制法第 34d 条第 1 項より

<sup>142</sup> なお、「(5) 監督上の措置」に記載のとおり、EU 指令 (2009/138/EC) に基づき、BaFin は監督当局として保険の契約手続を委託している保険代理店に対しても必要な措置を講じることができる。

もっとも、保険子会社ないし兄弟会社の保有を通じた、同一グループ内における生命保険と損害保険の兼営は禁止されていない。実際、ドイツではグループ内に生命保険事業を行う法人と損害保険事業を行う法人の両方を保有している場合も多い。

## (ウ)自動車保険

### ① 概要

ドイツの損害保険市場は約 830 億米ドル (2023 年)<sup>143</sup>あり、そのうち自動車保険は約 364 億米ドル<sup>144</sup>と約 4 割に達する (2023 年)。

### ② 強制保険と任意保険

ドイツ保険契約法では損害保険における強制保険について定めており、法律で加入が義務付けられている強制保険 (賠償責任保険) (Haftpflichtversicherung) は、ドイツで事業を行うことが許可された保険会社と締結する必要があるとしている<sup>145</sup>。

自動車所有者に課されている強制保険 (賠償責任保険) に関する法律 (強制保険法) によれば、ドイツ国内に居住する車やトレーラーの所有者は、その車両が公道やその他の場所で使用される場合には、人身傷害、物的損害及びその他の経済的損失に関連する責任をカバーするために、自分自身、所有者及びドライバーの強制保険 (賠償責任保険) に加入し、これを維持することが法的に求められている<sup>146</sup>。

また、任意保険については強制保険 (賠償責任保険) のオプションという位置づけで販売されており、一般的に自損事故保険 (部分補償<sup>147</sup>・総合補償<sup>148</sup>)、故障保険<sup>149</sup>等が我が国でいうところの任意保険に該当する。

---

<sup>143</sup> Mordor intelligence ドイツ損害保険市場分析より

<<https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/property-casualty-insurance-market-in-germany>>

<sup>144</sup> Mordor Intelligence 「German Car Insurance Market Size & Share Analysis - Growth Trends & Forecasts (2024 - 2029)より

<sup>145</sup> ドイツ保険契約法第 113 条

<sup>146</sup> 強制保険に関する法律 (強制保険法) 第 1 セクション § 1

<sup>147</sup> 事故による損害、火災、洪水、落雷や盗難等の場合に部分的に補償する保険。自身に過失があった場合の自分の車の損害については補償されない。

<sup>148</sup> 部分補償の補償範囲に加え、事故時に自分に過失があった場合の自分の車の損害に対する補償や第三者による故意もしくは悪意のある破壊行為への自分の車の損害に対する補償も含まれる。

<sup>149</sup> 故障や事故の際にレッカー移動する費用を補償する。また車の修理中のレンタカー費用を手配する保険も存在する。

## イ 保険募集にかかる制度

### (ア) 規制の概要

ドイツにおいては、保険募集行為はドイツ保険契約法 (VVG) で規定、保険仲介業者についてはドイツ貿易規制法 (GewO) で規定しており、保険会社間の競争秩序維持は保険業界のガイドラインである「ドイツ保険事業競争基準 (Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft)」で規定している。

また、現在の保険契約法は、第 1 編総則 (第 1 条～第 99 条)、第 2 編個々の保険種類 (第 100 条～第 208 条)、第 3 編雑則 (第 209 条～第 215 条) から構成される。

第 1 編総則は、第 1 章 (すべての保険分野に関する規程) 及び第 2 章 (損害保険) から成っており、第 1 章では、総則規程 (第 1 節。契約の典型的義務 (第 1 条)、遡及保険 (第 2 条)、保険契約者への助言 (第 6 条)、保険契約者への情報提供 (第 7 条)、保険契約者の撤回権 (第 8 条)、保険料期間 (第 12 条)、金銭給付の履行期 (第 14 条) 等) のほか、告知義務・危険増加その他の責務 (第 2 節)、保険料 (第 3 節)、他人のためにする保険 (第 4 節)、暫定的てん補 (第 5 節)、予定保険 (第 6 節)、保険仲介業者、保険助言人 (第 7 節) が規定されている。また、第 2 章では、総則 (第 1 節。超過保険 (第 74 条)、一部保険 (第 75 条)、重複保険の場合の責任 (第 78 条) 等) と物保険 (第 2 節) が規定されている。

第 2 編において規定する個々の保険種類は、第 1 章 (責任保険)、第 2 章 (権利保護保険)、第 3 章 (運送保険)、第 4 章 (建物火災保険)、第 5 章 (生命保険)、第 6 章 (就業不能保険)、第 7 章 (傷害保険)、第 8 章 (疾病保険) に分かれている。

第 3 編雑則では、再保険・海上保険 (第 209 条)、大規模リスク・予定保険 (第 210 条) のほか、第三者が有する個人健康情報の確認調査 (第 213 条)、調停委員会 (第 214 条)、裁判管轄 (第 215 条) が規定されている<sup>150</sup>。

なお、個人向けと法人向けの保険募集規制について、特段の違いは見られない。

#### ① 保険募集における禁止事項

ドイツ不正競争防止法では以下の行為が禁止行為として記載されている<sup>151</sup>。

##### ・ 不当な商行為の禁止 (第 3 条)

「不当な商行為の禁止」とは、企業が消費者を欺く行為及び消費者の利益を損なう行為を禁止するものである。保険募集においては虚偽の説明や、故意に

<sup>150</sup> 日本保険学会「各国保険契約法の仕組みと基本構造」(2016年)4頁参照

<sup>151</sup> 不正競争防止法 (Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb : UWG)

契約者が不利になるような事項を伝えない事等がこれに該当すると考えられる。

また、以下の行為が禁止事項として記載されている。

- 競合他社を中傷する誹謗中傷や虚偽の情報提供の禁止（第4条）
- 高圧的な商行為（第4a条）
- 消費者を欺く、又は消費者の利益を損なうような不当な商行為（第5条）
- 不作為による消費者の誤解を招く行為（第5a条）
- 基本的な情報の提供を怠る、又は消費者の利益を侵害する不公正な商慣行（第5c条）
- 競合他社を攻撃する比較広告（第6条）
- 不当な迷惑行為（第7条）

以上を踏まえると、我が国における保険業法第300条がドイツ国内の不正競争防止法内及びドイツ保険監督法第48条に相当するものと理解される。

## ② 保険代理店、保険ブローカーの制度上の定義

ドイツに本社を置く保険仲介業者（保険代理店、保険ブローカー）は通常、各州における所轄の商工会議所から「保険代理店」又は「保険ブローカー」としての免許を取得するか、特定の保険会社又は免許を取得した保険仲介業者の責任のもとで提携代理店<sup>152</sup>として活動しなければならない。また、「保険代理店」と「保険ブローカー」の両方を兼ねる事は認められておらず、いずれかの活動を優先しなければならない。

また、EU加盟国又はEEA加盟国<sup>153</sup>に本社を置く保険仲介業者は、ドイツ支店の有無に関わらず、自国における規制上の地位を「パスポート」<sup>154</sup>し、ドイツで事業を行うことができる。

保険会社が保険仲介業者と協力できるのは、その保険仲介業者が管轄の商工会議所に登録されている場合に限られる。保険会社は、保険仲介業者の登録簿を参照することにより、協力開始前にこれを確認しなければならない。

保険仲介業者としての免許を取得するためには、各地域の管轄の商工会議所への登録が必要となり、商工会議所でその登録審査手続きを行い、保険仲介業者登録簿に登録される必要がある<sup>155</sup>。

<sup>152</sup> 提携代理店という制度は所管の各州の商工会議所へ提携代理店として申請することで、「保険代理店」の免許要件の免除を申請できる制度のこと。他の商品の付随商品として損害保険を販売する必要がある、たとえば自動車販売業者が自動車の付随商品として自動車保険を販売する場合等に適用される。

<sup>153</sup> European Economic Area（欧州経済地域）の略称で現在ドイツをはじめ30か国が加盟している。

<sup>154</sup> 『単一パスポート制度と英国の金融業』（2016年、大和総研）の情報を基に作成。単一パスポート制度と呼ばれ、EUやEEA等の域内のいずれかの国で免許を取得した保険事業者は同じ域内の国であれば、同じ免許で営業を行うことが可能となる制度。

<sup>155</sup> ドイツ貿易規制法第34d条第1項より（1）

各申請は、保険代理店、保険ブローカーとして活動を希望する個人又は法人が行い、申請者は必要な書類を準備し、管轄の商工会議所に提出する必要がある。これには、身分証明書のコピー、会社の法的形態を証明する書類、個人又は法人の信頼性を証明する書類、経済状況を証明する書類、専門知識又は特定の専門資格の証明、及び職業賠償保険への加入証明等が含まれる<sup>156</sup>。

管轄の商工会議所は保険代理店及び保険ブローカーからの登録の申請を受け、財務状況の健全性、適正状況、適切な専門知識と能力の有無、職業賠償保険に加入しているかどうかを確認の上、問題がなければ、登録手続を行う。

ドイツでは、保険契約者のために行動し、保険契約者の利益を代表する保険ブローカーと、保険会社のために行動する保険代理店が区別されている。保険ブローカーとは、保険会社又は保険代理店から委託を受けていない者をいう。

保険代理店と保険ブローカーの制度上の違いとして、保険代理店は保険会社と代理店委託契約を締結した上で委託元の保険商品を販売するのに対し、保険ブローカーは保険会社と契約することなく中立的な立場で保険契約者の利益を代表し、適切な保険商品を案内する（保険の仲介を行う）という違いがある。

### ③ 保険募集・募集関連行為のいずれにも該当しないものに対する規制

我が国では、保険募集・募集関連行為のいずれにも該当しないものに対する規制として、コールセンターのオペレーターが行う連絡の受付や事務手続、広告を掲載する行為に関する規制が別途設けられているが、ドイツにおいては包括的な EU 保険販売指令（IDD）によって、オンライン・プラットフォームやコールセンターを含む保険商品のあらゆる販売方法が規制されている。また、保険に特化していないコールセンター事業者に関する規則もあるが、これらは主に不正競争防止法に関するものである（迷惑電話に対する規則等）<sup>157</sup>。

## （イ）自動車保険

### ① 概況

ドイツの個人向け自動車保険には、前述のとおり強制保険として賠償責任保険があり、任意保険は強制保険（賠償責任保険）のオプションという位置づけで自損事故保険（部分補償・総合補償）、故障保険等を付加することができる。

なお、強制保険（賠償責任保険）加入時においても任意保険同様に保険契約者のニーズを確認の上、適切な助言を行う義務がある。任意保険加入時の情報

---

<sup>156</sup> Stadt Waldenbuch : ヴァルデンブーフ市公式 HP  
<<https://www.waldenbuch.de/Len/-/dienstleistungen/license-for-insurance-brokers-and-insurance-consultants/vbid1234>>

<sup>157</sup> ドイツ保険制度有識者インタビューより

提供義務については「(2) 保険代理店にかかる募集規制 イ利益相反にかかる規制 (オ) 募集規制の適用範囲の再整理・明確化」に記載。

## ② 自動車保険の引受プロセス

自動車保険の保険料は補償の内容、車種、保険契約者や運転者の年齢、運転者の人数、年間走行距離、運転者の属性、居住地の有無等によって異なる<sup>158</sup>。また、更新時にはノー・クレイム・ボーナス<sup>159</sup>の有無によって保険料が割り引かれる場合がある。なお、本調査においては、強制保険（賠償責任保険）の保険料も一律ではなく、各社で異なる保険料を提示しているであろう状況が確認できた。

## ③ 販売チャネル

2022年の自動車保険の販売チャネルは、専属の保険代理店<sup>160</sup>による販売が46.3%、乗合代理店<sup>161</sup>による販売が27.2%、保険会社による直接販売が18.5%となっている。なお、保険ブローカー経由での加入率については明示されていないものの4.4%未満と考えられる<sup>162</sup>。

## ④ 事故車の修理費用の査定及び事故発生時の自動車修理工場の決定

ドイツの自動車保険は保険契約時に事故発生時の修理を依頼する修理工場を選べるか否かが定められており、通常、保険証券上に修理工場を自由に選べるか否かが規定されている。また、修理の際に利用する自動車部品についても中古部品か新品部品のどちらを利用するかについて定められている<sup>163</sup>。

また、ドイツでは事故車査定プロセスにおける責任は保険会社の保険請求担当責任者が負うものとされており、事故発生から修理までの全プロセス（NOL（初期損害通知）、事故管理、修理管理、請求管理）を対応している。

修理費用の算出時にはDAT（Deutsche Automobil Treuhand）が開発した業界共通の修理費用算定システムを用いて算定している<sup>164</sup>。

---

<sup>158</sup> BaFin HP 「自動車保険の料金は？」

<[https://www.bafin.de/DE/Verbraucher/Versicherung/Produkte/Kraftfahrt/kfz-versicherung\\_node.html;jsessionid=4341EF7E5673A3408A12AE8BD9B0C3BF.internet972#doc19641990bodyText7](https://www.bafin.de/DE/Verbraucher/Versicherung/Produkte/Kraftfahrt/kfz-versicherung_node.html;jsessionid=4341EF7E5673A3408A12AE8BD9B0C3BF.internet972#doc19641990bodyText7)>

<sup>159</sup> 保険金請求が無かった場合に割引される制度

<sup>160</sup> 単一企業又はグループと委託契約を結び専属で保険代理店業を営む保険代理店

<sup>161</sup> 複数の保険会社と代理店契約を結び、保険仲介を行う保険代理店のこと

<sup>162</sup> GDV statistical yearbook of german insurance\_2022 P13の内容を基に、保険ブローカーは「その他ディストリビューター」に含まれると想定

<sup>163</sup> ドイツの保険代理店経験者へのヒアリングより

<sup>164</sup> DATで修理費用の算定が出来ない場合には、同じく修理費用算定システムを提供している audatex を利用して算定する。

DATは1931年、当時のドイツ自動車工業会、及び外国車の主要メーカー並びに輸入業者の共同決定によって設立された情報提供会社<sup>165</sup>であり、1930年代に端を発した世界恐慌によって多くの自動車メーカー・ディーラーが倒産に追い込まれたことをきっかけに、ドイツの税務当局と共同で中古車鑑定組織を作るために設立された。DATは今日に至るまで、メーカー整備工場、保険会社より修理や中古車査定に関する情報を収集の上、全ての市場参加者（中古自動車販売業者、整備工場、保険会社等）に「新車価格」、「装備の特徴」、「スペアパーツの価格と工賃」、「中古車販売価格」等の情報をサービスとして提供している<sup>166</sup>。また、DATでは「myClaim」という共同オンライン・プラットフォームを自動車保険会社向けに有償で提供しており、myClaimと保険会社のシステムを統合することで、修理費用の情報、修理費用の計算、修理する自動車の画像等を電子ファイル上でのやりとりが可能となっている<sup>167</sup>。

ドイツにおいては、上記のような業界共通の修理費用算定システムが修理工場・損害保険会社において長年利用されており、業界共通のオンライン・プラットフォームを活用することで結果的に自動車修理業者が水増し請求等を行う余地が相対的に小さい。そのため、意図的に自動車を破壊し、保険金を水増し請求するような事案は起こりにくい環境にある<sup>168</sup>。

また、ドイツにおいては事故車の査定工程がデジタル化された記録方法により保管されているため、不正が起こりにくい状況であるとされる。事故を起こした車については、保険会社は修理業者に修理を依頼するとともに、警察にも届出の上、事故の捜査が行われる。加えて、人身・物損損害の情報等が保険会社にも共有される<sup>169</sup>。保険会社は損害の事実を基に指定の修理工場に修理を依頼するが、指定の修理工場は事故車の査定工程が記録可能なデジタル化された仕組みの中で処理するため、信頼できる修理業者のみを選定することができる。

ただし、上記の保険金査定システムも完全とはいえないような事例も存在する。実際には、過去に事故で損傷したボンネットの交換を顧客より依頼され、新品に交換したものの、実際に交換したボンネットは事故車以外の車から取外した再生品のボンネットであることが後日判明したという事例も確認されている。これらは顧客が反社会的勢力であり、事故車に見せかけて予め取り替え

---

<sup>165</sup> ドイツ自動車工業会、国際自動車工業会、ドイツ自動車貿易会等の業界団体が株主となっている会社であり、DAT内の諮問委員会では、さまざまな消費者団体がDATの取り組みを監視していることから、自動車業界においても中立性という観点で独自の地位を築いている。

<sup>166</sup> DAT HP内「DAT - ドイツ自動車連盟」より  
<<https://www.dat.de/unternehmen/wer-ist-die-dat/>>

<sup>167</sup> DAT HP内「DAT - myClaimによるDATクレーム管理」の情報を基に記載  
<<https://www.dat.de/schadenabwicklung/>>

<sup>168</sup> ドイツの保険代理店経験者へのヒアリングより

<sup>169</sup> 保険会社は被保険者から情報を入手するための必要な措置を講じることが権限として与えられているため、人身・物損損害の情報を警察から入手することができる。

た再生品のパーツを、修理の際に保険金を使って新品のパーツに交換させた事例であり、顧客による保険金詐欺事例を完全に防ぐには至っていない<sup>170</sup>。

#### ⑤ 保険金請求手続

被保険者より保険金の支払事由が生じたことにより、保険金の請求があった場合、保険会社が保険金を支払わなければならない特定の期限はない。保険会社は被保険者全体の利益のためにドイツ保険契約法および保険会社の保険約款に基づき、請求の妥当性と金額を調査する権利がある。また、調査のためには必要に応じて専門家の意見や情報、又はその他の証拠を入手することが必要となる。

一方、保険契約者は保険会社に対して保険金請求に対する必要な調査が、請求後1か月後以内に完了しなかった場合には、適切な分割払いを求めることができる。但し、この分割払いは保険会社が支払わなければならないことが確実であることが前提であり、なお且つ、被保険者が保険会社に対して必要な情報と書類を提供している場合に限られる。また、分割払いの上限金額は保険会社が支払うべき最低限度額までとされている。

## (2) 保険代理店にかかる募集規制

### ア 保険代理店の権限・義務

#### (ア) 定義

保険代理店 (Versicherungsvertreter) は、保険会社と代理店委託契約を結ぶ者<sup>171</sup>であり、業として保険契約を媒介し、又は締結することを保険会社から委託された者と定義されている<sup>172</sup>。

保険代理店には、以下の行為について代理権限が付与される<sup>173</sup>。

- 保険契約の締結に向けた申込及びその撤回、並びに契約締結に先立って行われるべき告知及びその他の意思表示を保険契約者から受領すること
- 保険契約の延長又は変更の申し込み並びにこれらの撤回・解約・解除及び保険に関するその他の意思表示、並びに契約期間中に行われるべき通知を保険契約者から受領すること
- 保険会社が作成した保険証券 (Versicherungsscheine) を保険契約者

<sup>170</sup> ドイツ保険代理店有識者によると保険金詐欺事例の大半は顧客が犯罪者のケースであり、自動車修理業者が犯罪を起こすケースは確認されていないとのことである。

<sup>171</sup> ドイツ商法典第 92 条第 1 項

<sup>172</sup> ドイツ保険契約法第 59 条第 2 項

<sup>173</sup> ドイツ保険契約法第 69 条第 1 項

に交付すること

(イ) 資格要件

保険仲介業（保険代理店業、保険ブローカー業）を開始するに当たっては、以下の書類を必要書類として提出する必要がある。

【保険仲介業の申請にあたって必要となる書類】

- （商業登記されている場合には）会社の法的形態を証明するための「商業登記簿」、「定款のコピー」
- 個人の信頼性を証明するための「善行証明書」、「中央貿易登録簿の抜粋（法人の場合のみ）」
- 秩序ある経済状況を証明する書類として「債務者のファイルからの証明書」、「破産裁判所の証明書」、「税務に関する税務当局の証明書」
- 専門知識の証明（職業資格<sup>174</sup>及び職業経験）
- 損害賠償保険に加入していることの証明
- 申込書
- 身分証明書

また、保険会社は保険仲介業者（保険代理店、保険ブローカー）が保険仲介業者登録簿に現在登録されているかどうかを定期的に確認しなければならない。そのため、保険会社は商工会議所が提供する「登録抹消リスト」を参照することが義務付けられている<sup>175</sup>。なお、保険ブローカーについては、保険会社と委託関係に無いものの、保険会社と顧客との間の契約の媒介を行うことから、保険会社は保険ブローカーについて登録簿に搭載されている者かどうか確認することにより、取引の安全性を担保している。

(ウ) 保険代理店数

ドイツの保険代理店数は、商工会議所から営業許可を得ている乗合代理店の代表者数が約 28,600 人<sup>176</sup>とされることから、保険代理店数は約 28,600 以上に上るものと推定される。また、専属代理店数は約 11 万件となる。

なお、損害保険の販売チャネルの多くは保険代理店（専属代理店・乗合代理店）を通じて行われている。近年、保険代理店の数は減少しているが、それで

---

<sup>174</sup> IHK（商工会議所）ベルリンの HP によると、保険仲介業者（保険代理店、保険ブローカー）の免許取得にあたって「IHK 認定保険仲介専門家」試験に合格するか、同等の認定専門資格の取得を証明する必要がある。

<<https://www.ihk.de/berlin/fachkraefte/qualifizierung-sicherstellen-themenseite/sachkundepruefung-versicherungsvermittler-4899936>>

<sup>175</sup> ドイツ貿易規制法第 11a 条 (3)

<sup>176</sup> GDV statistical yearbook of german insurance\_2022 P12

も登録された保険仲介業者の約 86%を占めており、残りは特定の保険会社や保険グループの商品だけを販売する銀行（約 6.3%）や保険会社の従業員やインターネットを通じた直接販売（約 3.1%）、比較ウェブサイトがある。これらのウェブサイトは主に自動車の強制保険（賠償責任保険）や他の一般消費者向けの損害保険商品を販売している<sup>177</sup>。

また、ドイツの乗合代理店である MW Expat Solution Services<sup>178</sup>では現時点で 19 の保険会社と提携している。

#### (エ) 保険代理店となることができる業態・身分

ドイツでは、弁護士、法律顧問、税理士、監査人、コンサルティング技術者等が保険仲介業者として就業することをドイツ保険事業競争基準で禁じている。また、本禁止行為を回避する手段として上記職業の配偶者に従事させることも同様に禁止している<sup>179</sup>。一方、自動車販売業者との兼業については、特段規制は確認できず、上記以外の職業については兼業が認められていると伺える<sup>180</sup>。

また、保険仲介業者（保険代理店、保険ブローカー）として保険契約又は再保険契約の締結を仲介することを希望する場合には、管轄の商工会議所にて免許を取得する必要がある<sup>181</sup>。

さらに、保険会社は保険仲介業者と仕事を始める前に a) 信頼性チェック、b) 財務状況の確認、c) 適切な資格の保有の確認、d) a)～c)に関する文章化及び監督官庁の要請に応じた証拠の提出、が求められている。a)の信頼性チェックではドイツ貿易規制法に規定されている業務開始前の過去 5 年間の違反及び犯罪歴の有無の確認が求められており、過去に事業を営んでいた場合には中央貿易登録簿（日本の「登記簿」にあたると思料）の入手、取締役等の身辺調査等を行うことが求められている。b)の財務状況の確認では、破産公告や債務者名簿の確認、委託先の法人及び代表取締役の財務状況の審査等が求められている<sup>182</sup>。

---

<sup>177</sup> IMF ドイツ金融部門評価計画 技術的資料「保険規制と監督」資料及び GDV statistical yearbook of german insurance\_2022 P13 の内容を基に記載

<sup>178</sup> ドイツの独立系保険代理店  
<<https://mw-expat.com/about-us/>>

<sup>179</sup> 「ドイツ保険事業競争基準（Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft）」（ドイツ保険協会、民間医療保険会社協会、連邦保険執行者協会、連邦ドイツ保険業者協会が保険業界の競争指針として作成）より

<sup>180</sup> IHK（商工会議所）「よくある質問」より  
<<https://www.ihk.de/berlin/fachkraefte/qualifizierung-sicherstellen-themenseite/sachkundepruefung-versicherungsvermittler-4899936>>

<sup>181</sup> ドイツ貿易規制法第 34d 条 1 項

<sup>182</sup> 「保険仲介業者との協力及び販売におけるリスク管理に関する通達 11/2018」

なお、これらの法的要件が満たされているかどうかを確認する責任を負うのは、各地の所轄の商工会議所である<sup>183</sup>。

#### (オ) 使用人の要件

##### ① 身分、所属

保険代理店に勤務する従業員についても、前述のとおり弁護士、法律顧問、税理士、監査人、コンサルティング技術者等が就業することが禁じられている<sup>184</sup>。

##### ② 教育、指導

保険代理店、保険ブローカーは年間15時間の追加研修を行う必要がある<sup>185</sup>。追加研修の目的は保険代理店の従業員や保険ブローカーの専門的能力と個人的能力が維持されることにより、顧客の利益が増えることである。また、研修内容については「顧客カウンセリング」、「法的根拠（保険契約法や、保険仲介及びコンサルタント業に関する条例<sup>186</sup>（以下「保険仲介条例」）」、「各種保険内容（生命保険・損害保険）」等、保険仲介の助言活動に関する項目について習得することが求められており、保険代理店の従業員の場合には勤務先の保険代理店、外部のサービス提供者又は保険会社<sup>187</sup>によって研修が提供される。また、保険代理店は従業員が適切な研修を受講した事を証明する為の書類を5年間保存しなければならない<sup>188</sup>。

#### (カ) 保険代理店に対する指揮監督・命令

保険会社は、顧客が適切に意思決定できるよう、顧客の状況に応じて適切かつ詳細に情報を伝えなければならず<sup>189</sup>、また、保険仲介業者（保険代理店、保険ブローカー）による不正行為を早期に発見できるよう、十分な管理体制を整備しなければならない<sup>190</sup>。

ドイツ保険監督法は、保険会社は、信頼でき、秩序ある経済状況にあり、各

---

<sup>183</sup> 保険仲介業者に関する命令及びドイツ保険監督法第48条、ドイツ貿易規制法第34d条 ドイツ保険代理店有識者インタビューより

<sup>184</sup> ドイツ保険事業競争基準 12項

<sup>185</sup> 「ドイツ貿易規制法（GewO）第34d条（9）2項及びドイツ保険監督法（VAG）第48条（2）に基づく追加研修の提供義務に関する質問と回答」の序文より。ドイツ貿易規制法は主に認可（業者の信頼性や専門性の要件等）、取引の範囲や行使に関する規制を含んでおり、保険仲介業者（保険代理店、保険ブローカー）の免許取得について規定している。

<sup>186</sup> 保険仲介業者（保険代理店、保険ブローカー）の登録や情報提供に関する義務の詳細を示す通達

<sup>187</sup> 保険会社が主催する商品説明会も研修の対象となる。

<sup>188</sup> ドイツ保険ブローカー協会のHPによると商工会議所が、保険代理店従業員による顧客への誤ったアドバイスの兆候等が見られた場合には暦年研修の受講を確認することがある旨を記載している。

<sup>189</sup> ドイツ保険監督法第48条第2項

<sup>190</sup> 「保険仲介業者との協力及び販売におけるリスク管理に関する通達11/2018」#3

保険を仲介するのに適切な資格を有し、定期的な研修を受けている提携代理店とのみ取引することを保証しなければならない、としている<sup>191</sup>。

保険会社は、保険代理店と委託契約を締結することにより保険代理店の販売活動及び事業に対して責任を負う。そのため、保険会社は保険代理店に保険募集に関する基本方針を作成することが求められており、保険代理店には双方の利益相反を防ぐために保険会社のガイドラインに基づく募集活動が求められている。一例を挙げると、コンプライアンス規程を作成することを通じ、ドイツ保険事業競争基準への遵守に関する事項、汚職・賄賂・腐敗行為の禁止に関する事項、贈答品・招待等の便宜の取扱いに関する事項、広告施策や社内行事に関する規則、及び私的利益と業務上の利益の相反を回避するための規則の遵守を保険代理店に求めている<sup>192</sup>。また、保険会社は自社のガイドラインを通じて、保険代理店に対して内部統制（事業の健全性の確保等）や引受基準に基づいた保険募集の実施を求めるものとしている。

さらに、保険会社による保険代理店に対するモニタリングとして、事業性評価を定期的に行い、3年から5年ごとに委託先となる保険代理店に関する入札を実施の上、既存の保険代理店の見直しを行う。実際、保険代理店のモニタリングに際し、保険会社は保険代理店に対する評価基準を設けており、見積の提示率、顧客の維持率等を事業性評価のための基準を設けている<sup>193</sup>。

また、自動車メーカーによる中古車販売業者への事業性評価としては、自動車メーカー側も中古車販売業者がコンプライアンスに適合しているかを確認することに熱心である。そのため、「販売価格」、「製品の評判」、「得られるアフターサポート」等の100以上の評価基準に関する評価を実施の上、見積書の詳細まで評価することとしている。これらの指標は保険代理店の観点、自動車保険の観点そして事業性評価という観点においても効果的と受け止められている<sup>194</sup>。

また、保険代理店はBaFinからも監督を受けるため、募集実態や事業に関するBaFinからの質問への回答及び書類の提出並びに関連する問合せ対応を求められている。保険代理店においては、毎年、最低1回の頻度でこれらの問合せ対応が必要となる<sup>195</sup>。

---

<sup>191</sup> BaFin HP「保険流通の監督」#6にて保険会社による保険販売に関する一般的な要件を規定

<sup>192</sup> ChuBB コンプライアンス管理システム-保険販売に関するGDV行動規範の実施について-より

<sup>193</sup> ドイツ保険代理店有識者へのインタビューより

<sup>194</sup> ドイツ保険代理店有識者へのインタビューより

<sup>195</sup> ドイツ保険代理店有識者へのインタビューより

## イ 利益相反にかかる規制

### (ア)利益相反防止のための一般的措置

保険仲介条例では利益相反防止のための措置として、保険会社から保険代理店に対する過度な手数料支払に関する規制を定めている。具体的には、「保険会社は保険契約者のニーズをより満たす別の保険商品を提供できるにもかかわらず、特定の保険商品を保険契約者に推奨するよう、(委託先である保険代理店も含めた)販売員にインセンティブを与えるような取り決めをしてはならない。」<sup>196</sup>としている。

その他、利益相反防止の為の手数料規制等の措置については、本報告書「(2)保険代理店にかかる募集規制 エ 手数料にかかる規制及び開示 (ア)規制概要 ①手数料にかかる規制」に記載している。

### (イ)保険会社と保険代理店の関係

BaFin は監督対象となる全ての保険会社に対して、保険サービスにおける不正を報告するよう義務付けている。また、特に保険代理店との協力は保険会社にとって多少のリスクを伴うものであると BaFin は指摘しており、保険代理店への委託に当たっては、保険会社は特別な注意を払う必要があるとしている<sup>197</sup>。

そのため、不正事例が発生した場合には BaFin に速やかに報告することが求められる。なお、報告に際しては所定のフォーマットが定められており、その項目としては、以下のものが挙げられる。

- 保険仲介業者の個人情報(保険仲介業者名、姓名、出生地、生年月日、不正を起こした保険仲介業者のマネージング・ディレクター名(日本の「代表取締役」にあたる役職))
- 被害額
- 返済額
- 担保の有無
- 全額償還される予定か
- 雇用開始日
- 善行証明書(犯罪歴の有無を証明したもの)の提出日及び記載の有無
- AVAD 情報(保険会社と保険仲介業者の団体がスポンサーとなり運営している保険/金融機関の外部サービス及び保険ブローカーに関する情報センター。保険仲介業者のネガティブな情報(不正流用、解雇歴等の情報)を照会できる仕組み)の内容
- 債務者名簿からの抽出日

<sup>196</sup> 保険仲介条例第 14 条

<sup>197</sup> 「保険フィールドサービス及び保険内部サービスにおける不正の報告に関する集团的裁定」(BaFin)

- その他入手した情報、刑事告訴の有無等の報告
- 不正の詳細説明（発見の経緯）

また、特徴的な項目として「発覚に至った事象が発生する前に、上司による抜き打ちチェックによって業務活動が最後に見直された日」についても報告を求めており、過去の業務上の不適切な行動についても報告対象としている。

なお、本調査においては、利益相反にかかる規制について、自動車保険固有の規制は確認できなかった。

#### ① 乗合代理店にかかる規制

ドイツ国内においては、複数の乗合代理店が存在することが確認されるが、乗合代理店にかかる規制については本調査では確認できなかった。

#### (ウ) 委託先管理

保険会社は、保険代理店と委託契約を締結することにより保険代理店の販売活動及び事業に対して責任を持つため、保険会社が定める基本方針によって委託先となる保険代理店を適正に管理することが求められている。

また、保険事業を開始する際には BaFin に申告する必要がある等、監督当局からも監督される。なお、監督当局による委託先への監督権限については「(5) 監督上の措置」を参照いただきたい。

#### (エ) 保険代理店に対する制裁措置

ドイツ保険監督法では、監督当局は保険事業者（保険会社、保険代理店）が EU 規則 2015/2365 号（証券金融取引の透明性に関する EU 規則）の第 4 条（証券金融取引の報告義務）又は第 15 条（担保として受け取った金融商品）に関して、若しくはこれらの規定に関連する監督当局の命令に執拗に違反した場合、保険事業者（保険会社、保険代理店）の今後の活動を最長 2 年間、一時的に禁止することができるものと定める<sup>198</sup>。

さらに、上記違反に加え、

- 保険事業者（保険会社、保険代理店）が免許の交付要件を満たさなくなった場合
- 法律上保険事業者（保険会社、保険代理店）に課された義務に著しく違反した場合
- マネーロンダリング法等又はこれらの規定を実施するために規定す

<sup>198</sup> ドイツ保険監督法 第 304 条

る条例、又は監督当局の強制力のある命令に重大、反復的、又は組織的に違反する場合

において、免許の全部又は一部を取消することができるとしている。

#### (オ) 募集規制の適用範囲の再整理・明確化

募集規制の適用範囲に関して、ドイツ保険契約法内の情報提供義務として、保険会社又は保険仲介業者（保険代理店、保険ブローカー）は、契約者に対して、以下の内容について「助言した内容」及び「助言の根拠」について契約締結前に文書にて提供及び説明を行う必要がある<sup>199</sup>。

【契約締結前に契約者に対して文書形式で伝える事が求められている内容】

- i. 助言した内容
- ii. 助言の根拠
- iii. 契約の詳細（保険会社名、提供される給付、普通保険約款）及び撤回権の存在
- iv. 期待される給付、モデル計算に関する情報
- v. 契約締結費用及び販売費用に関する情報
- vi. （疾病保険のみ）保険料の推移
- vii. 情報提供の方法

また、「保険契約を行う際に重要となる事項」<sup>200</sup>（我が国でいう「注意喚起情報」に相当）、付帯サービスの内容、保険会社名（保険代理店による募集の場合には「保険会社名と保険代理店名」）を説明の上、書面で明示する必要がある<sup>201</sup>。

#### (カ) 中古自動車販売業者兼修理業者が保険代理店を行うメリット

自動車保険は、保険代理店経由での加入率が約 73%であり、自動車購入時に自動車販売業者によって販売されるケースが多い。（ここで述べている自動車保険は強制保険と任意保険の両方を指し、強制保険は前述の法令で加入が義務付けられている賠償責任保険（TPL 保険）<sup>202</sup>のことを指す。）

自動車販売業者は、これらの強制保険（賠償責任保険）及び任意保険を販売することによって販売手数料を受領することができる。また、保険契約をめぐる顧客とのコミュニケーションの頻度も高くなるため、顧客との接点も増える。

<sup>199</sup> ドイツ保険契約法第 7 条、第 61 条

<sup>200</sup> 契約にあたって顧客にとって重要となる情報

<sup>201</sup> ドイツの保険代理店経験者へのヒアリングより

<sup>202</sup> TPL とは Third Party Liability Insurance（賠償責任保険）の略称。日本の「自賠責保険」に相当する保険で第三者の身体に障害を与えた場合、財物を損壊した場合の損害賠償責任を負担することによって被損害をカバーする保険

さらに、自動車修理工場を兼営する自動車販売業者は、事故を起こした際の修理先となる可能性が高いことから、事故車等の修理を担当することで修理費用も得られる利点がある。このように、保険代理店となることにより、手数料収入だけでなく顧客との関係性を深めることができる等の副次的なメリットもあるため、ドイツにおいても自動車販売業者兼修理業者が保険代理店を担うケースは存在する<sup>203</sup>。

また、自動車メーカーも自動車販売業者のネットワークで自動車保険の販売を行うことで、自動車メーカーは多くの純正部品を修理の際に提供（販売）することができることから、自動車メーカー系列の自動車販売業者兼保険代理店を通じて保険を販売するケースがある。

## ウ 募集時の行為規制

### (ア) 情報提供義務及び比較推奨義務

ドイツ保険契約法上、募集時の行為規制として保険仲介業者（保険代理店、保険ブローカー）への助言義務及び記録作成義務を規定している。助言義務として保険仲介業者（保険代理店、保険ブローカー）は保険契約者の要望及び必要性について質問し、保険契約者の属性及び置かれている状況に照らして助言<sup>204</sup>を行う義務がある旨、また、助言の根拠や保険契約者の要望・保険の必要性について保険契約締結前に記録を作成しなければならない旨を規定している<sup>205</sup>。

また、記録した情報については保険契約締結前に保険契約者に対して、明確かつわかりやすい内容で書面にて提供しなければならないとされており、日本の保険業法における「意向把握義務」に似た義務がドイツ保険契約法においても規定されていることが確認できた。

情報提供義務については「(2) 保険代理店にかかる募集規制 イ利益相反にかかる規制 (オ) 募集規制の適用範囲の再整理・明確化」を参照のこと。

一方、比較推奨について明示的に定める法令等は本調査では確認できなかった。

### (イ) クーリングオフ制度について

保険契約の締結から2週間以内であれば、保険会社に書面にて契約撤回の意

---

<sup>203</sup> ドイツの保険代理店経験者へのヒアリングより。自動車販売業者兼保険代理店からの加入率のデータについては確認できなかったものの、ドイツ保険代理店有識者からのインタビュー結果及び自動車を公道で走らせるためには強制保険（賠償責任保険）への加入が義務付けられていることから、自動車購入時に自動車保険に入る保険契約者が多いと史料

<sup>204</sup> 特定の商品を推奨（提案）すること

<sup>205</sup> ドイツ保険契約法第 60 条、第 61 条

思表示を通知することで、契約を撤回することができる<sup>206</sup>。

## エ 手数料にかかる規制及び開示

### (ア) 規制概要

以下に手数料にかかる規制・開示について記載する。なお、保険会社から保険代理店に支払われる仲介手数料のことを「仲介手数料(コミッション)」と定義、保険契約者から保険ブローカーに対して支払われる手数料のことを「手数料(フィー)」と定義する。また、法制度上両方の手数料を指す場合には「手数料」と定義する。

#### ① 手数料にかかる規制

監督当局(BaFin)は、不当な手数料設定による利益相反を防ぐために保険代理店や保険ブローカーに対する手数料にかかる規定についてドイツ保険監督局の通達<sup>207</sup>で厳格に定めている。たとえば、全ての保険商品の募集にかかる手数料(営業報酬・インセンティブ)に関しては、顧客の最善の利益のために行動するという保険会社又は保険代理店の義務に対して許容できない矛盾を生じさせるようなインセンティブの付与は認められない。そのため、販売目標の達成度に応じた賞与やインセンティブの設定を禁止するとともに、解約率等のサービス品質に関わる目標を設定すべき、と定めている。

また、販売報酬についても商品の仲介手数料(コミッション)を抑えることで、保険代理店が仲介手数料(コミッション)の多寡に影響されることなく、類似する商品を販売できるようにしなければならない<sup>208</sup>、としている。

一方、法令上、仲介手数料率や金額に関する制限はなく、本調査で唯一確認できたのが代替医療保険契約の仲介手数料(コミッション)に関するものである。これは、ドイツ保険監督法上、保険会社は、一会計年度において、代替医療保険契約の締結のために、新契約の総保険料総額の3%を超える仲介手数料又はその他の報酬を保険仲介業者に与えてはならない<sup>209</sup>、という規程及び残債務保険の貸付金額に対する仲介手数料に関する規程(上限2.5%)である。

ドイツでは、仲介手数料(コミッション)を保険会社ごとに独自の方針・報酬戦略に基づき設定しており、一般的に、年間保険料の一定割合が仲介手数料(コミッション)として支払われる<sup>210</sup>。どのような手数料体系においても、自動車保険市場は最も競争が激しいとされ、また、顧客自身の自動車保険の保険

<sup>206</sup> ドイツ保険契約法第8条

<sup>207</sup> 保険仲介業者との協力及び販売におけるリスク管理に関する通達 11/2018 B. VII

<sup>208</sup> 保険仲介業者との協力及び販売におけるリスク管理に関する通達 11/2018 B. VII を基に記載

<sup>209</sup> ドイツ保険監督法第50条。

<sup>210</sup> 「有料保険アドバイザー - 代理店にとってのチャンス」P4

料相場を知っていることから、不当に高い仲介手数料（コミッション）を設定することは難しいと考えられている<sup>211</sup>。

（イ）手数料に関する開示

保険募集を行う場合には、保険代理店もしくは保険ブローカーは顧客との契約締結前に、自身の報酬を含む契約締結費用及び販売費用に関する情報を書面にて提供の上、説明しなければならない<sup>212</sup>。

（ウ）保険会社が保険代理店に対して支払う手数料

保険代理店が保険会社から得る仲介手数料（コミッション）体系には、契約締結直後に保険料又は保険金額の一定割合を受取るアクイジション・コミッションと、顧客との契約が有効である限り支払われるポートフォリオ・コミッションが存在する。

基本的に、自動車保険の場合は後者のポートフォリオ・コミッションとして受領するケースが多く<sup>213</sup>、年間保険料に応じて一定割合が仲介手数料（コミッション）として保険代理店に支払われる<sup>214</sup>。

---

<sup>211</sup> ドイツ保険代理店有識者インタビューより

<sup>212</sup> ドイツ保険代理店有識者インタビューより

<sup>213</sup> ドイツ保険代理店有識者へのインタビューでは前者のアクイジション・コミッションを受取るケースも確認された。

<sup>214</sup> Wirtschaftswoche 保険仲介業者の手数料より

### (3) 保険ブローカーにかかる募集規制

#### ア 保険ブローカーの権限・義務

##### (ア) 定義

前述のとおり、保険ブローカーとは保険会社又は保険代理店から委託関係に無い者をいう<sup>215</sup>。そのため、保険ブローカーは保険代理店と異なり保険会社と契約することなく中立的な立場で保険契約者の利益を代表し、保険の仲介を行う点が特徴的である。保険ブローカーは保険代理店と比べ、高い倫理観・専門性が求められ、知識面において保険業務、保険数理実務、保険監督権、契約法、税法に関する包括的な知識を求められることに加え、ドイツ保険ブローカー協会のガイドライン<sup>216</sup>の遵守が求められている<sup>217</sup>。

##### (イ) 資格要件

保険ブローカーとしての業務を開始するに当たっての資格要件は、前述の保険代理店の業務開始にかかる資格要件（P54 参照）と同様である。

##### (ウ) 保険ブローカーの件数

自営業で保険ブローカーとして登録されている人数は約 46,400 人<sup>218</sup>いとされている。

##### (エ) 保険ブローカーとなることができる業態・身分

保険ブローカーも保険代理店同様、弁護士、法律顧問、税理士、監査人、コンサルティング技術者等が保険仲介業者として就業することが禁じられている。また、保険仲介業者（保険代理店、保険ブローカー）として保険契約又は再保険契約の締結を仲介することを希望する場合には、所轄の商工会議所にて免許を取得する必要がある点も同様である。（詳細については「(2) 保険代理店にかかる募集規制 ア保険代理店の権限・義務 (エ) 保険代理店となることができる業態・身分」を参照。）

##### (オ) 保険会社との関係

前述のとおり、保険ブローカーは保険会社と契約することなく中立的な立場で保険の仲介を行うことから、保険会社との関係は対等な立場であるとみなされる。そのため、保険ブローカーは保険契約者の利益を保護し、適切なアドバ

---

<sup>215</sup> ドイツ保険契約法第 59 条 3 項

<sup>216</sup> ガイドラインでは仲介手数料の適切な設定、保険契約者からの手数料収入の開示等が求められている。

<sup>217</sup> ドイツ保険ブローカー協会 HP より

<sup>218</sup> GDV statistical yearbook of german insurance\_2022 #10 より

イスを提供しなければならないとされ、これまで保険ブローカーが慣行上実施していた保険金請求手続の代行業務については法律上不適切な行為とみなされる可能性が高い<sup>219</sup>。

## イ 利益相反にかかる規制

### (ア) 募集・契約上の権限

ドイツでは、保険契約者及び保険会社双方の代理による利益相反の観点から保険ブローカーとの保険代理店契約の締結を禁止している<sup>220</sup>。また、保険ブローカーの代理権の範囲に関しては、保険契約者に代理して保険契約の成立・延長・解約にかかる法律行為は認められない。また、保険ブローカーは依頼人の代理として保険契約の締結に関わる一方で、その役割についての法的問題が議論されている。2016年にドイツ最高裁判所が下した判決により、保険ブローカーが、保険金請求の事務処理と保険契約の媒介を同時に行うことによって生じる利益相反が被保険者に不利であるとされた。これを踏まえると、保険ブローカーは保険金請求の処理を行うことはできるものの、補償の最終決定は保険会社に委ねるべきといえる。この判決は、保険ブローカーが保険会社に代わり保険金請求の事務処理を行う従来の慣行に対し、重大な影響を与えるものとして波紋を呼んだ。

さらに、BaFinはこの問題について、さらに厳しい見解を示した。BaFinによれば、保険ブローカーが保険会社に代わり保険金請求にかかる事務処理を担うことが、たとえ補償に関する決定行為に直接関与しなくとも、利益相反を生じさせ法律違反とみなされるとしている。この議論はまだ決着しておらず、今後法廷で更に審理される可能性がある。

また、保険ブローカーは、保険募集に当たり市場に存在するすべての保険会社を考慮する義務があるものの、比較ポータルサイトが市場の約半数の保険会社しか表示しないような場合は、適切なアドバイスを提供していないとみなされるといった裁判所の見解も示されている。こうした議論は、保険ブローカーが複雑な法的・倫理的課題に直面していることを示唆するものである<sup>221</sup>。

---

<sup>219</sup> Lexology Q&A ドイツの保険金請求-ブローカーの今後は?より。従来ブローカーが被保険者から指示を受けると同時に、保険会社に代わって保険金請求の事務処理を行うことが通常であったものの、2016年に最高裁判所は判決の中で、これは被保険者に不利な利益相反を生じさせるものであると判断し、現在審議中である。

<<https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=3a3c48ef-fced-4beb-83e0-a7b70bfab014>>

<sup>220</sup> 「ドイツ保険事業競争基準 11項」

<sup>221</sup> Lexology Q&A: 比較プラットフォームにおける保険ブローカーの透明性要件

<<https://www.lexology.com/commentary/insurance/germany/arnecke-sibeth-dabelstein/transparency-requirements-for-insurance-brokers-on-comparison-platforms>>

#### (イ) 誠実義務

我が国における誠実義務（ベストアドバイス義務）に相当するものとして、保険ブローカーの義務に関して法令上、前述の保険契約法第 60 条、第 61 条が定める顧客への助言義務及び記録作成義務以外は確認できなかった。そのため保険ブローカーは前述のドイツ保険契約法に則り、どの保険契約が保険契約者の需要を満たすため適切であるかについて、専門的判断によって推奨すべきものといえる。具体的には、市場で提供される十分な数の保険契約及び十分な数の保険会社を自らの助言の基礎として助言を行い、助言の根拠、保険契約者の要望及び提案内容について書面化の上、提供する義務を負う。このほか、保険ブローカーは自身の報酬を含む契約締結費用及び販売費用に関する情報を含む書面を顧客に対して提供しなければならない<sup>222</sup>。

また、顧客との委託契約に基づいてアドバイスを行う場合、保険ブローカーは契約申込を提出する前に、提供するサービスがどの市場情報に基づいているか、及び、その根拠となる保険会社の名前を明示することにより、各保険会社の市場シェアや他社との相対的な重要性を示す必要がある。また、こうした情報の提供が不可能な場合には、それが推定であることを明示しなければならない。

さらに、保険ブローカーによるアドバイスに関する情報は書面で顧客に提供される必要がある。ウェブサイトを通じた情報開示が認められる場合であっても、ウェブサイトの運営者が恣意的に掲載情報を操作できないようにする措置が必要である。これらの規定は、顧客への透明性を高め、保険ブローカーによる適切なアドバイスの提供を保証することを目的としている<sup>223</sup>。

近年、保険仲介業者、特に保険ブローカーの助言・情報提供義務に対する要求は高まっており、限られた保険会社しか扱わない保険ブローカーに対しては市場や情報基盤に関して、より包括的な情報開示が求められている。

#### (ウ) 損害保険契約締結の代理権

保険ブローカーの業務は保険契約者の利益を追求することであり、例えば、保険契約に専門的なアドバイスを提供する、又は保険契約者に代わり保険会社に対する契約や更新の交渉を担うことが保険ブローカーの典型的な業務である。保険ブローカーは保険契約人の「管財人」として行動するものとされている。

---

<sup>222</sup> ドイツ保険代理店有識者インタビューより

<sup>223</sup> Lexology Q&A: 比較プラットフォームにおける保険ブローカーの透明性要件  
<<https://www.lexology.com/commentary/insurance/germany/arnecke-sibeth-dabelstein/transparency-requirements-for-insurance-brokers-on-comparison-platforms>>

る。

そのため、請求処理は一般的には違法な法律行為となり、行政罰の対象となるとされている。また、第三者管理者（Third-party administrators）は、その役割が例えば保険契約上の解約、変更、更新の権利行使に及ぶ場合、保険代理店として認可されなければならないとされている。

したがって、保険ブローカーは、保険契約者に代理して保険契約の成立・延長・解約にかかるような法律行為はできない立場にあるものと解釈できる。

#### （エ）保険ブローカーが保険契約者に損害を与えた場合の賠償責任

保険ブローカーは、前述の助言義務及び記録作成義務を違反したことにより、保険契約者が被る損害について、賠償する責めを負う<sup>224</sup>。

また、保険ブローカーは賠償責任保険の加入が義務付けられており、各被害事象についての最低保険金額を 127 万 6,000 ユーロ、また、年間全件の被害事象についての最低保険金額を 191 万 9,000 ユーロとして加入することを義務付けられている<sup>225</sup>。

### ウ 募集時の行為規制

#### （ア）情報提供義務及び比較推奨義務

前述のとおり、保険代理店及び保険ブローカーは保険契約者に対して助言義務及び記録作成義務があり、保険契約締結前に「保険契約者の要望」、「保険の必要性」、「特定の保険提案に対する助言の根拠」、「保険料と助言費用の関係性」について、保険契約締結前に保険契約者に対して、明確かつわかりやすく書面で提示しなければならないと規定されている。

なお、過去の判例において、保険ブローカーは一般的に補償内容から除外される内容について明示的に説明する義務はないとされている。これは、契約条件を入手し、その詳細を確認することは保険契約者の責任であり、保険契約者においては免責事項の存在について想定していることが合理的であるとされるためである。ただし、補償範囲に関して被保険者側が誤解している可能性が明白であると保険ブローカーが認識するような場合はこの限りでない<sup>226</sup>。

なお、我が国の比較推奨の概念に相当する規程は、特段存在しないものと考えられる。

---

<sup>224</sup> ドイツ保険契約法第 63 条

<sup>225</sup> 保険仲介条例第 12 条

<sup>226</sup> IMF ドイツ金融部門評価計画 技術的資料「保険規制と監督」

## エ 手数料にかかる規制及び開示

### (ア) 規制及び開示

前述のとおり、保険募集を行う場合には、保険代理店及び保険ブローカーは顧客との契約締結に先立ち、自身の報酬を含む契約締結費用及び販売費用に関する情報を含む書面を顧客に対して提示しなければならない。

なお、保険ブローカーは前述のとおり保険会社から仲介手数料（コミッション）を受け取らず、顧客からのみ手数料（フィー）を受領する<sup>227</sup>。

## (4) その他

### ア 手数料率をめぐるパワーバランス

ドイツにおいて自動車保険市場は最も競争の激しい市場であり、顧客も個人向け自動車保険の保険料の実態を把握できる状態にあることから、不当に高い仲介手数料（コミッション）を設定することが難しい保険商品である<sup>228</sup>と考えられる。加えて、後述のオンブズマン制度によって、不当に高い仲介手数料（コミッション）を設定している自動車保険の場合には、顧客からの苦情によって販売禁止となる可能性もある。上記理由より、現状手数料の割合をめぐる議論において最も大きなプレイヤーとなるのは、保険契約者であると考えられる。

---

<sup>227</sup> ドイツ保険代理店有識者インタビューより

<sup>228</sup> ドイツ保険代理店有識者インタビューより

## (5) 監督上の措置

### ア 所管官庁の権限及びモニタリングにかかる実施方針概要

BaFin はドイツ保険監督法にて、法的監督及び財務監督の範囲内において、事業運営全体を監視すると規定されている。具体的な監督の観点として、保険事業の運営に適用される法律の遵守、被保険者の利益の保護の確保を目的として監督を行う。

BaFin による保険会社への評価方法として、EU 指令 ((EC) 2009/138) (保険・再保険事業の引受けと追求 (ソルベンシー II)) 又は EU 指令 ((EU) 2016/2341) (退職金支給機関 (IORP) の活動及び監督について) に準拠して制定した法律、規制及び行政規程を遵守するために保険事業者 (保険会社、保険代理店) が確立した方針、プロセス及び報告手続を定期的に見直し、保険会社を評価している。なお評価観点としては、

- 事業に関する定性的な要件
- 会社がさらされている、又は晒されている可能性のあるリスク
- それぞれの事業環境

を考慮した上で、これらのリスクを評価し、リスクを受容した場合に保険会社がリスクに耐えうるかを評価する。なお、EU 指令 ((EC) 2009/138) では上記リスク評価に際し、監督当局による重要業務又は重要な機能を担う外部委託先への関連データへのアクセス権限及び立入検査の権利を求めている<sup>229</sup>ことから、評価対象として保険代理店も含まれていると考えられる。

また、ドイツ保険監督法では、BaFin の権限として、不正行為を防止又は排除するため、元受保険会社、経営陣、管理者等の元受保険会社を支配する者に対し、BaFin があらゆる適切かつ必要な措置を講じることができることを規定している。なお、ここでいう不正とは、BaFin が監督審査手続の一環として特定した弱点や欠陥によるものも含まれる<sup>230</sup>。BaFin は上記目的を達成するために、保険事業者 (保険会社、保険代理店) が業務を委託している事業者に対して、保険契約者の利益を損なう恐れがある事態を防止又は排除するために直接的に適切かつ必要な措置を講じることができる<sup>231</sup>。

上記監督権限により、保険の契約手続を委託している保険代理店に対しても BaFin が必要な措置を講じることができるものとされ、通常、保険代理店が規則に適応できるよう、前もって保険代理店との間で非公式な協議が行われることが多い。それにもかかわらず、保険代理店が規則に従わない場合には、営業

<sup>229</sup> EU 指令 ((EC) 2009/138) #37

<sup>230</sup> ドイツ保険監督法 第 298 条

<sup>231</sup> ドイツ保険監督法 第 299 条

停止や免許の取消等の措置が講じられる<sup>232</sup>。

また、BaFin の業務には消費者からの苦情処理も含まれ、BaFin の専門部署が消費者から提出された苦情を処理する。BaFin が問題を解決できない場合には、申立人は後述の保険オンブズマンに申立てを行う。

#### (ア) 処分等

EU 規則 ((EU) 2015/2365) の第 4 条もしくは第 15 条又はこれらの規程に関連する監督当局の命令に執拗に違反した場合には、保険会社の今後の活動を最長 2 年間、一時的に禁止することができるとしている<sup>233</sup>。

さらに、上記違反に加え、

- 保険会社が免許の交付要件を満たさなくなった場合
- 法律上保険会社に課された義務に著しく違反した場合
- マネーロンダリング法等又はこれらの規定を実施するために発行された条例、又は監督当局の強制力のある命令に重大、反復的、又は組織的に違反する場合

において、免許の一部または全部を取消することができる<sup>234</sup>。また、保険代理店の経営者及び従業員が犯罪行為を行った場合には、保険会社は監督当局からの通達<sup>235</sup>に基づき、提携保険仲介業者への継続的監督義務にもとづき、適宜「善行証明書」の再取得を行い、必要に応じて委託契約の解消を行う必要がある。

また、保険仲介業者が必要な条件を満たさない場合には、保険会社はその協力関係を直ちに終了させ、登録当局（商工会議所）にその終了を通知し、その保険仲介業者を登録簿から削除する手続きを講じなければならない<sup>236</sup>。

前述のとおり、保険事業を開始する際には BaFin に申請する必要があるため、保険会社及び保険代理店は BaFin から監督を受ける。そのため、BaFin は必要に応じて、保険会社や保険代理店に対して募集実態等の把握のための報告を徴求することができる<sup>237</sup>。また、BaFin の権限は広範なものであり、行政裁量（“Verwaltungsermessen”）<sup>238</sup>が認められている。制度上、具体的な措置は明示されていないものの、あらゆる措置を講じる権限が認められており、例えば、

<sup>232</sup> ドイツ保険制度有識者インタビューより

<sup>233</sup> ドイツ保険監督法 第 303a 条、第 304 条

<sup>234</sup> ドイツ保険監督法 第 304 条

<sup>235</sup> 「保険仲介業者との協力及び販売におけるリスク管理に関する通達 11/2018」#34

<sup>236</sup> ドイツ保険監督法 第 48 条 (5)

<sup>237</sup> 保険会社が外部委託を行うにあたっては EU のソルベンシー II 指令第 49 条に従わなければならない。第 49 条では、保険会社は、その機能や保険業務を外部委託する場合、全ての義務に履行について引き続き全責任を負うと定めており、さらに保険会社は重要な機能や活動の外部委託に先立ち、監督当局に報告しなければならない、としている。そのため、保険事業を開始する際に監督当局に申告する必要があり、外部委託が発効する 6 週間前に申告する必要がある。

<sup>238</sup> 日本でいう効果裁量に当たる

保険仲介業者に対して状況の改善を要請することができる。改善要請を受けた保険仲介業者は、更なる厳しい措置を回避するため、当局からの指示に応じるのが一般的である。指示の内容としては、強制力のある事業再編義務、経営者の交代、さらに最終手段として廃業が含まれる<sup>239</sup>。

#### (イ) 苦情・紛争等の処理

EU 指令 ((EU) 2016/97)<sup>240</sup>では、保険仲介業者（保険代理店、保険ブローカー）に対して、以下のとおり苦情・紛争処理のための適切な苦情の受付、調査及び調査状況の開示が義務付けている。

- 社内に苦情処理ガイドラインを設け、その実施と徹底を図ること、業務範囲との関連で必要と認められる場合には苦情管理機能を設置すること
- 苦情を登録し、管轄の商工会議所がいつでも登録簿を閲覧できるようにし、苦情処理のためのデータを継続的に調査・評価すること
- 苦情申立人に苦情の状況について常に情報を提供すること
- 苦情処理プロセス及び苦情申立人が苦情を申立てる方法に関する適切な情報を開示すること

一方、保険契約者に対しても同様の報告義務を課しており、ドイツ保険契約法では、保険事業者（保険会社、保険代理店）は保険事故<sup>241</sup>の発生後、保険契約者に対し、保険事故の確定又は保険会社の給付義務の範囲を確定するためにすべての必要な情報を提供することを求めることができるとしている<sup>242</sup>。

#### (ウ) 手数料にかかる措置等

##### ① 是正命令等

前述のとおり、ドイツでは不当な手数料設定による利益相反を防ぐため保険代理店や保険ブローカーへの手数料規程について、ドイツ保険監督局の通達<sup>243</sup>によって厳格に定めている。そのため、販売目標の達成度に応じた賞与やインセンティブの設定を禁止するとともに、代わりに解約率等の契約の質に関する

<sup>239</sup> ドイツ保険制度有識者インタビューより。慣行の変更を要求する行政処分が下された場合、通常、報告義務、また場合によっては立入検査によって対応状況を確認される。

<sup>240</sup> ドイツの仲介業者はドイツの国内法とともに EU 指令についても準拠することが求められており、EU 指令 ((EU) 2016/97) では消費者保護基準の向上を目的に保険商品設計及び流通方法について規制している。

<sup>241</sup> 保険会社が保険金を支払う要件となる事故のこと。

<sup>242</sup> ドイツ保険契約法第 31 条 1 項より。また、保険会社は通常約款上において保険契約者の保険事故発生にかかる情報開示義務を盛り込んでいる。

<sup>243</sup> 保険仲介業者との協力及び販売におけるリスク管理に関する通達 11/2018 B. VII

目標を設定すべきと定めている。

また、保険会社は仲介手数料（コミッション）を独自の方針・報酬戦略に基づき各社で設定している。いずれの手数料体系においても、自動車保険市場においては最も競争が激しく、また、顧客自身が自動車保険の保険料相場を容易に知ることができることから、不当に高い仲介手数料（コミッション）を設定することは難しいと考えられている。

ドイツでは、仲介手数料（コミッション）が不当に高く顧客の利益にならない保険商品については、保険オンブズマン<sup>244</sup>による公開審議の結果、最終的に販売禁止となるケースがある。保険オンブズマンは、公認の消費者仲裁委員会であり、主な役割として保険会社又は保険仲介業者の決定を中立的な立場で審査の上、商品の販売禁止や保険契約者への賠償金の支払を命じている<sup>245</sup>。例えば、仲介手数料（コミッション）が80%のような仲介手数料（コミッション）が極めて高い自動車保険が存在する場合には、顧客からの保険オンブズマンへの申出に基づき、審議の結果、保険会社及び保険代理店に対して販売禁止の命令が下される、又は賠償金の支払命令が下されることがある<sup>246</sup>。

---

<sup>244</sup> ドイツ国内にある公認の消費者仲裁委員会。保険に関する紛争を解決するための組織

<sup>245</sup> ドイツ保険オンブズマン公式 HP より

<sup>246</sup> ドイツ保険代理店有識者インタビューより