

Discussion Paper Series



主要国における保険仲立人（ブローカー） に関する制度の現状

小塚 莊一郎 榊 素寛 内藤 和美

DP 2025-5

2025 年 8 月

金融庁金融研究センター
Financial Research Center (FSA Institute)
Financial Services Agency
Government of Japan

金融庁金融研究センターが刊行している論文等はホームページからダウンロードできます。

<https://www.fsa.go.jp/frtc/index.html>

本ディスカッションペーパーの内容や意見は、全て執筆者の個人的見解であり、金融庁あるいは金融研究センターの公式見解を示すものではありません。

主要国における保険仲立人（ブローカー）に関する 制度の現状

小塚 莊一郎* 榎 素寛** 内藤 和美***

概 要

日本では伝統的に、保険会社により保険募集の委託を受けた保険代理店が保険商品の販売ルートとなってきた。そのような状況の下で、保険契約者の側に立って保険商品の仲介を行う仲介者が必要であるという考え方から、平成 7 年の保険業法改正において、欧米の保険市場に存在する「保険ブローカー」と同様の制度として、保険商品の新しい仲介者として保険仲立人が創設された。

現在、保険仲立人の創設より 30 年ほどが経過したにもかかわらず、市場におけるシェアは保険料の割合で 0.9%にとどまるなど、保険仲立人の活用は進んでおらず、その活用促進が課題とされる状況にある。そこで、本調査研究では、保険仲立人が活発に活動する海外市場における規制や理論研究等から、日本の保険仲立人制度に対する示唆を得るべく、保険仲立人に対する規制等に関して、それぞれの市場で保険仲介者が果たしている役割に注意しつつ、保険仲立人制度の改革の先駆けとなった米国、保険ブローカーが高度に発達した市場を有する英国及び日本の保険監督制度に大きな影響を及ぼし、かつ、EU による保険監督の枠組の下にあるドイツの法制度を調査した。

キーワード：保険、保険仲立人、保険業法、保険ブローカー、保険商品流通規制

* 学習院大学法学部教授（金融庁金融研究センター特別研究員）

** 神戸大学大学院法学研究科教授（金融庁金融研究センター特別研究員）

*** 慶應義塾大学商学部非常勤講師、明治大学商学部兼任講師（金融庁金融研究センター特別研究員）

なお、本稿は、筆者らの個人的な見解であり、金融庁及び金融研究センター並びに所属組織の公式見解ではない。

1. 問題提起——保険仲立人に関する制度比較のポイント

1. 1 保険仲立人制度の概要

保険仲立人は、平成 7 年の保険業法改正において、保険商品の新しい仲介者として導入された。日本では伝統的に、保険会社により保険募集の委託を受けた保険代理店が保険商品の販売ルートとなってきた。そのような状況の下で、保険契約者の側に立って保険商品の仲介を行う仲介者が必要であるという考え方から¹⁾、欧米の保険市場に存在する「ブローカー」と同様の制度として保険仲立人が創設されたのである。

保険業法は、保険仲立人を商法 543 条以下に規定された仲立人であると整理している（保険業法 293 条参照）。これは、同じ大陸法系に属する等の理由から日本の保険法・保険業法が大きな影響を受けてきたドイツ法の整理に倣ったものと思われる。しかし、商法の仲立人は両当事者から完全に中立的な立場にあるものとされ、双方当事人に対し、公平にその利益を図る義務を負う²⁾。これに対して、保険仲立人には保険契約者の側に立った仲介が期待されるのであるから、そもそも完全に中立的な立場の仲介者ではない。保険ブローカーが仲立人として整理される理由は、保険会社はもとより保険契約者からも代理権を授与されず取引の媒介を行うからであり（なお、英米法ではブローカーを「保険契約者の agent」と表現することもあるが、ここでいう agent は大陸法的な意味での代理権限を持つ代理の意味ではない³⁾）、経済的な利害状況は原則的な仲立人と異なっている。このことは、制度の導入当初から指摘され、そうした特殊性を反映した規律の必要性も指摘されていた⁴⁾。

他方で、保険仲立人の報酬は、保険者がコミッションとして支払うことが海外では一般的であるとして⁵⁾、保険業法の下でも、むしろ保険契約者に対しては手数料を請求することができないものとされている（「保険会社向けの総合的な監督指針」V-4-4）。商法では、仲立人を中立的な媒介者と位置づけることを反映して、特約がない限り仲立報酬は双方が平分して負担することとなっており（商法 550 条 2 項）、保険仲立人はこの点でも商法上の仲立人に対する特殊性を有する。しかも、その特殊性は、保険契約者側の利益の代弁者であるにもかかわらず報酬は保険会社から受けるという点で、一見すると経済的なインセンティブに「ねじれ」があるような印象を与えるものである。

保険仲立人制度の導入から 30 年を経た現在、登録された保険仲立人の数は 67 社、市場におけるシェアは保険料の割合で 0.9 パーセントにとどまっている⁶⁾。このような現状が、当初に

¹⁾ 落合(1992), 226.

²⁾ 江頭(2022), 242.

³⁾ 落合(1992), 228; 山下(1996), 20.

⁴⁾ 山下(1996), 24; 坂口(1999), 202.

⁵⁾ 落合(1992), 228.

⁶⁾ 損害保険協会 (2023)による。

意図したところと比較して不十分であるとするなら、その一因は、保険仲立人の特性に関する理論的な解明が十分ではなかったからなのではないか。そうした問題意識から、本調査研究では、保険仲立人に関して、海外の制度および若干の理論研究を調査し、問題を整理することとした。

1. 2 保険仲立人の機能

日本では、次節に述べるとおり（2.）、保険商品を仲介するサービスの市場が十分に機能していないのではないかという問題意識から、現在、保険仲立人の参入を拡大し、保険商品の仲介市場における競争を活性化することが求められている。これとやや似た事例として、従来から活発に保険仲立人が活動してきた海外の市場では、2000 年代半ばに、米国で保険ブローカーの談合や保険会社からのリベートが問題とされ、米国や一部の欧州諸国で保険仲介者の規制が強化されたことがある⁷⁾。それを契機として、経済理論を保険仲介の市場に適用し、保険仲介者のインセンティブを分析する研究が進められた。

1. 2. 1 保険購入者に関する情報の生産

そもそも、保険仲介者は、社会的にどのような機能を果たしているのか。Cummins and Doherty (2006) は、保険仲介者が被保険者に関する情報を生産すると考える⁸⁾。被保険者の中には、リスクの大小やリスク選好などさまざまなタイプの主体が存在する。しかし、保険者は被保険者のリスクに関する情報を完全には知り得ないため、逆選択の問題が発生する。保険契約者の自己選択による均衡は、リスクの高い被保険者については完全な担保条件で高い保険料が支払われ、リスクの低い被保険者については担保範囲を縮小して低い保険料が支払われるというものになる。

ここで、保険仲介者が被保険者に関する情報を生産すると、保険者はリスクの高い被保険者とリスクの低い被保険者を見分けることができるようになる。その結果、それぞれのグループに対して、完全な担保条件でリスクに見合った保険料の保険商品を提供できる。この情報生産に対して保険仲介者に与えられる報酬は保険料に転嫁されるが、それが一定の金額以下であれば、リスクの低い被保険者のグループにとっては、その分の対価を（保険料の一部として）負担したとしても、十分な担保範囲の保険商品が購入できるという効果の方が大きい⁹⁾。

そして Cummins and Doherty (2006) は、保険仲介者が被保険者のリスクに関して正確な情報を生産するインセンティブを持つためには、手数料は保険料額に応じて成約時に支払われるタ

⁷⁾ Cummins and Doherty (2006), 360; Focht et al. (2013), 330.

⁸⁾ Cummins and Doherty (2006), 380 ff.

⁹⁾ Cummins and Doherty (2006), 388.

イブよりも、保険会社の利益に応じて事後的に支払われる成功報酬タイプの方が、より効果的であると主張する。被保険者の真のリスクは保険期間が終了しなければ判明しないため、成約時に手数料を支払われるタイプの手数料では、保険仲介者が不正確な情報を生産しても不利益がないからである。ただし、現実には保険会社と保険仲介者は繰り返し取引を行うため、保険仲介者について信用のメカニズムが機能するであろう¹⁰⁾。

1. 2. 2 保険購入者の選好と保険商品のマッチング

保険仲介者の機能が被保険者に関する情報の生産なのであれば、仲介者に対する手数料 (commission) を保険会社が支払うことは当然であるように見える。しかし、実態として米国では、保険ブローカーには保険契約者からも委託料 (fee) が支払われている¹¹⁾。保険仲立人は保険契約者の agent であるという認識を前提とすれば、むしろ保険契約者からの委託料こそが保険仲立人の収益源となるべきではないかとも考えられよう。そこで、Focht, Richter and Schiller (2013) は、保険契約者に関する情報は問題とならず（保険契約の中でモラルハザードに対処することが可能であり）、保険仲立人は専ら保険契約者と保険商品をマッチングする機能を果たすというモデルを提示した¹²⁾。

このモデルでは、保険契約者の一部は自らのリスク選好を把握していないと仮定する。したがって、保険仲介者がいなければミスマッチが発生し、それによる非効用が発生する。保険仲立人は専門知識により保険購入者のリスク選好を正しく把握し、その選好に合致した保険商品とのマッチングを行う。ミスマッチが減少することにより保険購入者の効用は増大し、社会的厚生が増加する。そのために、自らのリスク選好を把握していない保険購入者は、委託料を支払って保険仲立人のサービス（助言）を購入するであろう¹³⁾。他方で、保険会社の利益は減少する。保険商品の市場が透明性を増した結果、価格競争が発生するためである¹⁴⁾。

これは結局、保険購入者のリスク選好に関する情報がレント（すなわち独占的な利益）となり、保険仲立人にとって交渉力の源泉になるというモデルである。したがって、保険会社から保険仲立人に対して手数料を支払う場合にも、保険仲立人によるサービスの水準は変わらない。この場合、保険会社は、自らのリスク選好を把握していて保険仲立人を通さず直接保険会社と取引をする保険購入者と、保険仲立人の助言を得て（保険会社に手数料負担を発生させて）取引をする保険購入者との間で価格差別をすることになる。社会的厚生が増大する程度は、保険購入者が委託料を支払う場合と同じになる。保険購入者は、保険仲立人から助言を得ることが

¹⁰⁾ Cummins and Doherty (2006), 389.

¹¹⁾ Cummins and Doherty (2006), 376.

¹²⁾ Focht, Richter and Schiller (2013).

¹³⁾ Focht, Richter and Schiller (2013), 337.

¹⁴⁾ Focht, Richter and Schiller (2013), 339.

その場合の保険料に照らして自己の利益になる限りで保険仲立人を利用するからである。

保険仲立人が戦略的に行動すると仮定したら、保険購入者から委託料を取得するとともに保険会社と取引し、リベートが支払われるならば（自己の選好を把握していない）保険購入者をその保険会社にマッチングさせるというインセンティブが働くのではないか。Focht（2013）らは、その場合にも、すべての保険会社がリベートの支払いに合意することが均衡点になるため、結果は変わらないと主張する¹⁵⁾。保険仲立人は、保険購入者からの委託料に加えて保険会社からのリベートを受領することになるため、保険会社と保険仲立人の利益分配は異なるが、助言の水準も社会的厚生も、均衡点では変化しない。むしろ、保険会社からの手数料を全面的に禁止すると、リベート合意が水面下に潜り、一部の保険会社との間でのみリベートが合意されるおそれが生ずる。そうすると、ミスマッチが現実に行われるので社会的には非効率だと主張されるのである¹⁶⁾。

1. 3 本稿の構成

本報告書は、保険仲立人に関する海外法制度を調査研究した結果をまとめたものである。調査対象としては、米国、ドイツおよび英国の3か国を取り上げた。米国は、上記（1. 2）に記載したとおり、保険仲立人の手数料や取引慣行をめぐって問題が指摘され、制度改革の先駆けとなった国であり、そのことを踏まえた現行制度の調査に意味がある。ドイツは、日本の保険監督制度（保険業法）に大きな影響を及ぼしている国であることに加え、EUによる保険監督の枠組の下にあるという意味で、調査から得られる成果が大きい。そして、英国は保険ブローカーが高度に発達した市場であり、そこでの規制からは日本の保険仲立人制度に対する示唆が得られると期待される。

既に述べたとおり、保険仲立人は、法的に見ても商法上の仲立人と比較して独自性が色濃く、また経済理論による分析からも、単純な「保険契約者の利益の代弁者」に止まらない機能を有していることが窺われる。そのため、各国制度の比較においても、保険ブローカー等と称される主体に関する制度を単純に並列するのではなく、それぞれの市場で保険仲介者が果たしている役割に注意しながら、そのインセンティブに影響を与え得る制度を重点的に比較することが必要となる。

そこで本稿では、各国の制度それぞれについて、まず①保険仲立人の登録制度と、②保険仲立人の定義および権限を確認する。これは、記述の対象となる保険仲介者を特定するためである。次いで、各国法における③保険仲立人の責任に備えた制度（供託金、賠償責任保険等）と、④手数料の負担者、支払形態等、さらに⑤保険代理店との協業に係る規制、を調査する。これ

¹⁵⁾ Focht, Richter and Schiller (2013), 345.

¹⁶⁾ Focht, Richter and Schiller (2013), 345-346.

らは、保険市場における保険仲立人の行動を規律し、またインセンティブを与える制度として重要なものであると考えられるからである。また、これらの項目は、現在の日本で進行している保険仲立人制度の改正に関する議論の中で、関係者から要望が提出されたり、論点として提起されたりしている事項とも対応している。

2. 日本における議論の状況

2. 1 規制当局における議論

2. 1. 1 「損害保険業の構造的課題と競争のあり方に関する有識者会議」 報告書

令和 6（2024）年 3 月から 6 月まで、金融庁において「損害保険業の構造的課題と競争のあり方に関する有識者会議」（以下、「有識者会議」）が開催された。この背景には、自動車修理工場等を兼業する大規模な保険代理店が保険金の不正請求を行った事案や、ある企業グループを顧客とする企業向け共同保険契約に際して入札前に大手損害保険会社 4 社の担当者により価格調整が行われた事案といった不祥事が発生したことがある。有識者会議は、これらの不祥事の発生を踏まえ、「顧客本位の業務運営の徹底や健全な競争環境の実現、ひいては我が国保険市場の健全な発展に向けた必要な取組み」について議論を行い、令和 6 年 6 月 25 日に報告書を取りまとめた¹⁷⁾。

有識者会議の背景となった不祥事のうち、不正請求事案は自動車保険に関するものであり、一般の保険契約者を対象とした大量・定型的な保険契約（いわばマス保険）の仲介に関する問題を提起する。これに対して、価格調整（カルテル）の事案が発生した企業向け保険は、1 件ごとに個性があり、担保範囲や条件等が非定型的に作り込まれる保険契約（非マス保険）である。後者に関して、有識者会議の報告書は、顧客企業のグループ等に所属する企業内代理店のあり方を取り上げて、その存在が「独占禁止法の抵触リスクを高める一つの要因となるおそれがある」と指摘した。報告書によれば、企業内代理店は、損害保険会社の代理店としてその指導を受けるべき地位にありながら、顧客企業と人的・資本的な関係を有するという二面性を持つ。その結果、損害保険会社が十分な指導を行うことができず、保険代理店としての実務能力を向上させていない企業内代理店が企業向け保険の市場に多数存在する状態となっている。これによって保険仲立人や他の保険代理店の参入が妨げられ、企業向け保険の市場における公正な競争環境が十分に実現していない¹⁸⁾。

報告書は、このような認識の下で、企業内代理店が実務能力を向上させる必要性を指摘するとともに、「企業向け保険市場の更なる発展を図る観点から、保険仲立人の活用を促進するため

¹⁷⁾ 損害保険業の構造的課題と競争のあり方に関する有識者会議(2024)。

¹⁸⁾ 損害保険業の構造的課題と競争のあり方に関する有識者会議(2024)、17-18。

の施策も併せて検討を続けるべきである」と述べる¹⁹⁾。企業内代理店は、保険取引の市場において顧客企業の利益を代弁する存在であると考えられるが、企業内代理店に対する保険会社の指導を強化すればするほど、保険代理店が顧客企業の利益を代弁するという構造的な矛盾は大きくなる。そうした顧客側の利益は、本来、保険仲立人によって提示されるべきものであることから、企業向け保険（非マス保険）の市場に保険仲立人が積極的に参入することが望ましいと報告書は考えたわけである。もっとも、具体的な施策の内容については、報告書は詳しく述べておらず、わずかに脚注において保険仲立人が保険会社からのみ手数料を受け取るものと定めた監督指針の見直しについて言及するにすぎない。

2. 1. 2 「損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ」報告書

有識者会議の報告書を受け、2024 年（令和 6 年）8 月 26 日に、金融担当大臣から金融審議会会長に対し、「保険市場の信頼の確保と健全な発展に向けた方策に関する検討」が諮問された。金融審議会では「損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ」（以下、「ワーキング・グループ」）を設置して検討を行い、同年 12 月 25 日にワーキング・グループの報告書が取りまとめられた²⁰⁾。

ワーキング・グループ報告書は、企業向け保険の市場における「健全な競争環境の実現」を論ずる中で、保険仲立人の活用促進を提言している。そして、そのための施策として 4 項目を掲げている²¹⁾。

その第一は、保険仲立人の手数料を顧客に請求してはならないとした監督指針を、さしあたり企業向け保険に限定して緩和し、顧客からも手数料を受領できるようにするというものである。その際には、顧客の利益の観点から、手数料を受領する相手方について顧客に説明し、かつ保険会社から受領する手数料の額（または保険料に占める割合）を顧客に開示すべきことが適切であるとされている。

第二に、保険仲立人が供託を義務付けられる保証金の最低金額（保険業法 291 条 2 項、保険業法施行令 41 条）について、現行の 2,000 万円から 1,000 万円に引き下げることが提言されている。なお、これは保証金額の最低限であり、過去 3 年間に受領した手数料の額がこの金額を超える場合には当該金額を供託する必要がある（賠償責任保険契約の締結により代替することが可能）が（同令 41 条ただし書き）、過去 3 年間に受領した手数料の額を基準とすることの可否については「今般の一連の措置を受けた保険仲立人の活動状況の変化を見極めたうえで改めて検討することが適切である」とされている。

¹⁹⁾ 損害保険業の構造的課題と競争のあり方に関する有識者会議(2024), 19.

²⁰⁾ 損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ(2024).

²¹⁾ 損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ(2024), 12-15.

第三に、保険仲立人と保険代理店・保険会社との協業（同一の保険契約につき共同取扱いをすること）が、現在の監督指針では認められていない点を取り上げられた。複数の企業が同一のプロジェクトに出資し、そのうちの 1 社が保険仲立人を利用し、他社は保険代理店を通じて保険を購入しようとする場合などがあり得ることから、顧客の誤認を防止するための説明等を前提として、協業を認めるべきであると報告書は述べている。

第四に、日本で保険業の免許を受けていない外国保険業者との間で保険契約を締結する取引（いわゆる海外直接付保）について、保険仲立人の関与を可能にするべきであるとされた。そのためには、保険仲立人が媒介可能な保険契約に、個別審査を受けて海外直接付与が認められる場合の海外保険業者との保険契約を含めた上で、許可要件を満たすことの調査についても保険仲立人が行うことができるようにすることが提言されている。

2. 2 日本の議論において制度比較のポイントが持つ意味

本報告書が海外法制に関する調査を行った論点を、ここまでに述べた保険仲立人の機能分析および日本における制度改革の議論に位置付けてみよう。経済理論の分析が示すとおり、保険仲立人のインセンティブは、何よりもその報酬体系に影響されると考えられる。本報告書における論点④（番号は前述 1. 3 の記述に対応する。以下同じ）は、この点を取り上げるものである。ただし、米英独の法制度と日本の現行制度を比較する場合には、その背景となる事情の相違に注意が必要であろう。保険仲立人は保険購入者の agent であるという観点を強調すると、保険仲立人はそもそも保険会社から手数料を支払われるべきではないという素朴な主張にも結びつき得る。実際にも、欧州の保険流通指令（Insurance Distribution Directive: IDD）は、保険仲介者の報酬に関して各国が独自に厳しい規制を導入することを認めており、実際にも、デンマーク、フィンランド、ノルウェー及びスロバキアでは、保険仲立人が保険会社から手数料を受け取ることを禁止している²²⁾。これに対して、経済モデルによる分析は、保険会社からの報酬支払を併用することが社会的厚生を改善する場合があることを指摘する。

ところが日本では、現在でも保険仲立人の手数料は保険会社が支払うべきものとされ、むしろ顧客からの報酬支払を禁止したままでよいのかという問題が提起されている状況にある。これは、2000 年代半ばに欧米で行われた制度改革以前の市場慣行がそのまま残っているともいえ、その意味では、半周遅れの議論のようにも映る。もっとも、結果として、保険会社からの手数料と顧客からの委託料が併用されることになれば、経済理論が主張する最適な状態が実現されることになるかもしれない。

次に、保険仲立人の定義・権限という論点②と、保険代理店との協業の可否という論点⑤は、

²²⁾ OECD (2020), 38.

平成 7 年当時から指摘されていた保険仲立人の特殊性に関わる論点である。その意味では、いわば日本の保険監督法制の中に保険仲立人を導入したときから積み残されてきた課題であるともいえよう。ただし、ここでも問題の背景との関係で、論点の検討が持つニュアンスに留意する必要がある。すなわち、現行の保険業法およびその下位法令や監督指針は、保険仲立人が商法上の仲立人であることを前提としているが、保険仲立人の特殊性を指摘する従来の学説は、保険仲立人を中立的な媒介者というよりも顧客の側に立つ仲介者として位置付けるべきことを主張していた（たとえば相手方である保険会社に対する注意義務の解釈において）²³⁾。これに対して、「ワーキング・グループ」報告書が提言する保険代理店との協業の解禁は、むしろ保険仲立人が保険会社側の代理店（商法上の締約代理商であるといわれる）と共通した立場に立つことを認めるものである。

経済理論による分析では、保険仲立人と保険代理店を一括し、保険仲介者(intermediary)としてその機能を検討している。このことは、保険取引を成立させるための仲介者を「保険会社側」と「保険契約者側」に峻別する考え方が取引の実態にそぐわない可能性を示していると言える。利益相反や不適切なインセンティブの発生に留意することは必要であるが、保険仲立人について、過剰に形式的な整理をするのではなく、実態に即した制度設計が必要であろう。このことは、保険仲立人の定義（論点①）にも関わってくると考えられる。

残る論点③（保険仲立人の責任に備えた制度（供託金、賠償責任保険等））は、保険仲立人の参入を促し、保険仲介市場の活性化を図るという観点からは、その参入障壁の問題であると言える。ただし、ここでも、そもそも保険仲立人が顧客に対して損害賠償責任を負うことが、現実にはどれほどあり得るかという点を考える必要があるように思われる。理論的、抽象的に考えれば、顧客が保険仲立人に対して保険商品の仲介を委託するという関係は委任契約であり、受任者である保険仲立人は善管注意義務を負う（民法 644 条）。また、保険仲立人には、顧客のため誠実に保険契約の締結の媒介を行う義務が定められている（保険業法 299 条）。しかし、立法当時から、このような誠実義務が民事法上の効果を伴うと考えるべきか否かについては疑問が呈されていた²⁴⁾。その意味で、そもそも顧客に対して保険仲立人が損害賠償責任を負うこと自体が極めて限られた状況なのではないかという認識に立って、その場合に備えた責任担保措置が参入障壁となっているか否かの判断を行うべきであるように思われる。

3. 米国

現在の米国の保険仲立人に関する制度の現状という与えられたテーマについて、日本側の（代理店と区別された）仲立人について論述することは困難である。そのような現状となっている

²³⁾ 山下(1996), 24.

²⁴⁾ 山下(1996), 25.

理由は、すでに米国の大半の州では、保険仲立人という概念が消滅し、保険代理店とあわせ、保険販売人(仮訳、原語では insurance producer)として、機能別に統一的な規制に服しているからである。多くの州法は NAIC (National Association of Insurance Commissioners; 全米保険監督者協会) モデル法である Producer Licensing Model Act²⁵⁾に依拠しているが、insurance producer については、40 の州が NAIC モデル法を実質的に採用しており、ニューヨーク州を含む従来型の規制はすでに少数派となっている。そのため、州法に仲立人概念が残っているニューヨーク州法やカリフォルニア州法に基づく論述を行うことは、本調査の目的に照らし適切とは考えない。そこで、以下のような構成で論述する。

3. 1 においては、連邦法の規制の背景を説明するため、1999 年に成立した連邦法であるグラム・リーチ・ブライリー法 (Gramm-Leach-Bliley Act of 1999²⁶⁾。以下「GLB 法」) の概要を示す。3. 2 においては、GLB 法を受けた NAIC モデル法の構造を示し、3. 3 において各州の採択状況の概要を示す。3. 4 においては、NAIC モデル法の内容を、3. 5 においては例としてコネチカット州の州法の内容を、それぞれ示す。3. 6 においては、補論として、米国の検討の意義の前提として、そもそもの規制体系が先決であること(上記 2. 2 の経済分析として示されたものと同根の問題であり、出発点を自覚的に検討しない研究に意味がないこと)を示す。

3. 1 GLB 法の概要

GLB 法は、1999 年の第 106 回連邦議会において制定された連邦法であり、1933 年に制定されたグラス・スティーガル法(Glass-Steagall Act of 1933)の一部を無効にするものである。GLB 法においては、それまでの商業銀行・投資銀行・保険業務の兼業を禁止する立法とは異なり、商業銀行、投資銀行、証券会社、保険会社の統合を可能にした。この点の詳述は省略する。

同法は、第 3 編 保険(Title III- Insurance)という編を設け、保険に関する活動は 104 条に基づき州により機能的に規制されなければならないと定める²⁷⁾。第 A 章は保険に対する州の規制(State Regulation of Insurance)、第 B 章は相互会社の州法化(Redomestication of Mutual Insurers)、第 C 章は National Association of Registered Agents and Brokers、第 D 章はレンタカー保険業(Rental Car Agency Insurance Activities)の表題であり、本稿に関わるのは第 C 章である。

GLB 法は、336 条(3)項において、「保険販売人(insurance producer)」という概念を導入する。「保険販売人」は、保険証券の勧誘や交渉を行ったり、保険に関連するアドバイスを提供する

²⁵⁾ <https://content.naic.org/sites/default/files/model-law-218.pdf>,
<https://content.naic.org/sites/default/files/model-law-state-page-218.pdf>

²⁶⁾ Gramm-Leach-Bliley act, Pub. L. No. 106-102
<https://www.ftc.gov/business-guidance/privacy-security/gramm-leach-bliley-act>

²⁷⁾ Gramm-Leach-Bliley Act, s 301

など、列挙された行為をなす全ての保険代理人、仲立人、サープラス・ライン・ブローカー、保険コンサルタント、保険販売員を含む概念とされている。GLB 法の定義規定は以下の通りである。

(3) INSURANCE PRODUCER.—The term "insurance producer" means any insurance agent or broker, surplus lines broker, insurance consultant, limited insurance representative, and any other person that solicits, negotiates, effects, procures, delivers, renews, continues or binds policies of insurance or offers advice, counsel, opinions or services related to insurance.

3. 2 NAIC モデル法の構造

このように、GLB 法が、保険代理店と保険仲立人を区別せず、一括して保険販売人として機能的規制を求めたことに対応し、NAIC もまたモデル法をその方向に改正した。これが、NAIC が制定した保険販売人免許モデル法(Producer Licensing Model Act)である。同法は、効率性、新たな技術の活用可能性及び保険免許の発行・更新に関連するコストを削減するため、州法の文言を単純化し再編したものであり、E&S(Excess and surplus lines)代理店・ブローカーに対しては基本的に適用されない²⁸⁾。同法は、保険販売人概念を「この州法の下で保険の販売、勧誘または交渉を行うために州の免許を要求される者」と定義し²⁹⁾、目的及び対象(第1条)、定義(第2条)、免許制(第3条)、免許制の例外(第4条)、審査申請(第5条)、免許申請(第6条)、免許(第7条)、非居住者免許(第8条)、審査免除(第9条)、会社名(第10条)、一時的免許(第11条)、免許拒絶、非更新、取消(第12条)、手数料(第13条)、指定代理人(第14条、任意)、保険長官に対する終了告知(第15条)、相互主義(第16条)、活動報告(第17条)、手数料開示(第18条)、規制(第19条)、可分性(第20条)、効力発生日(第21条)という条文構造となっている。

このように、連邦法である GLB 法は、金融規制の体系の改革を行い、保険募集の文脈では、大陸法系諸国にもなじみの深い、代理店とブローカーという二つの類型での規制区分から、機能的規制に舵を切り、採用は各州に委ねられているとはいえ、NAIC モデル法もまた、これを反映したものとなったといえる。それでは、各州の採択状況はどうであろうか。

3. 3 NAIC モデル法の採択状況

GLB 法を受けた NAIC モデル法は各州でどのような採択状況であるか。

採択状況は、NAIC の Web 上に掲載されている。NAIC のウェブサイトから、

²⁸⁾ Producer Licensing Model Act §1.

²⁹⁾ Producer Licensing Model Act §2.D.

Resource Center > Model Laws > Agents/Brokers/Producers

の順でアクセスすると最新のモデル法を確認することができる。ここで掲げられている MO-218 のファイルは最新のモデル法であり、ST-218 のファイルは、各州のモデル法の採択状況を示したものである。ここで、2025 年 6 月 14 日現在において掲出されている 2020 年基準のファイルでは、MODEL ADOPTION (NAIC モデル法の最新バージョンを実質的に同内容で採択している)、PREVIOUS VERSION (直近ではないバージョンのモデル法を実質的に同内容で採択している)、RELATED ACTIVITY (各州の立法・行政の活動) に分け、各州の状況を描写している。本稿で論じるべきこととの関係では、MODEL ADOPTION 又は PREVIOUS VERSION に記載されている州については、GLB 法以降に制定された Producer Licensing Model Act を実質的に同内容で採用しているのであるから、Agent と Broker の区別を撤廃していると判断してよく、それ以外の州は個別に内容を見ることで各州の状況を把握できる。

2005 年当時、NAIC のモデル法と実質的に同じ内容を採用している州が大半で、それとは大きく異なる規定を置いているのは、カリフォルニア、ジョージア、メリーランド、モンタナ、ニューメキシコ、ニューヨーク、テキサス、ユタ、バージニア、ウィスコンシンの 10 州であった。2020 年時点で、NAIC の最新バージョンの一つ前のものを実質的に採用している州は同様であり、ニューメキシコ州は最新版を採用と立場を改めているようである（ただし部分採用）。

実際に NAIC モデル法を採択している州の州法を確認する限り、一部の保険種目の例外（NAIC モデル法にある例外として、Title Insurance Agent Model Act 及び Reinsurance Intermediary Model Act）を除き、Agent と Broker を区分して採択していない州が大半である。

他方、NAIC モデル法を採択していない州を確認すると、日本でよく参照されるニューヨーク州及びカリフォルニア州では、Agent と broker の概念を定義し、残しているが、それ以外の州では、基本的な保険種目については、この区分を廃止していると評価して差し支えない（報酬を保険契約者・被保険者から受け取る場合について producer for the insured と定義したうえでこれを broker とも呼ぶと定義するユタ州があり、その他の州は、再保険など一部を除き broker の定義がないものが多い）。

特徴的な立法の態度としては、情報開示を前提としたブローカー制度を残すカリフォルニア州、2016 年に agents, solicitors, brokers の概念を insurance producer に置き換えたニューメキシコ州、保険契約者・被保険者のみから報酬を受け取る場合に producer for the insured=broker 概念を導入するユタ州、再保険に限って broker を認めるテキサス州・バージニア州が挙げられる。

今回の調査研究の問題関心との関係では、50 州全てを平板に調べる必要はないであろうし、よく引用されるニューヨーク・カリフォルニアの両州が全米の流れと異なる動きをしているの

であれば、それだけを調べることは適切ではないだろう³⁰⁾。

3. 4 NAIC モデル法の内容

ここでは、本調査報告書において比較対象としている他国との関係で、NAIC モデル法の特徴的な点を検討しておく。

検討対象として挙げられているのは、①登録等、②保険仲立人の定義・権限、③供託金・賠償責任保険加入義務、④手数料（支払主体、金額の開示義務）、⑤代理店との協業規制、である。

①について：各州の保険長官（保険当局の長官）による審査の上での免許制である。

②について：従来の保険代理店及び保険仲立人に相当する概念を"insurance producer"と位置付けていることから、保険仲立人はそもそも定義されていないといえることができる。また、定義がない以上、何を行うことができるかの制約という文脈での権限の規定は設けられていない。

③について：NAIC モデル法に規定はない。各州法をデータベースにより検索しても、ルイジアナ州³¹⁾のほかには付保義務を定めた例は見当たらない。

④について：モデル法には複数の規定がある。13 条においては、免許を取得した者のみが保険募集（広義）にかかる手数料（Commission）を受領することができる旨が定められ、18 条では報酬の開示(Compensation Disclosure)が定められる。

⑤：概念の区別がないから協業規制に相当するものは設けられていない。英米の考え方からは、むしろ、一定の立場に立った場合に一定の義務が課されるという定め方になろうから、協業というより行為規制の形を取ると思われる。

そこで、法令レベルでポイントになるのは、④である。これを詳述しよう。

13 条の内容は以下の通りである。第 A 項は、保険会社または保険販売人は、免許を取得する必要があるが取得していない者に対し、保険の販売、勧誘または交渉の対価として、手数料、サービス料、仲介料またはその他の有価約因（a commission, service fee, brokerage or other valuable

³⁰ 本項目においては、これまでの研究においてもニューヨーク州を取り上げていることが多いところ、連邦法及びこれを受けた NAIC・州法の動向が顧みられていないという現状が、米国の立法・調査目的と乖離していると考えている。それゆえ、日本の規制の方向性を探るという目的との関係では、現在の米国の規制の方向性を示すことを優先し、40 州で採用されている NAIC モデル法と、これと整合する代表的な州としてコネチカット州を取り上げた以外には、調査項目の中でも州法を詳細に調べておらず、ニューヨーク州の調査をもって本項目の内容としない選択をした。

米国保険法研究一般にも共通して見られる問題であるが、ニューヨーク州やカリフォルニア州のような規模の大きく規制のリソースを有する州が米国の他州とは異なる場合に、これらの州の扱いは常に難問となる。今回の調査項目のうち、重要な論点である報酬や開示に限れば、問題の起きたニューヨーク州を例とすることには説得力がある。しかし、大規模乗合代理店と仲立人のそれぞれの規制の在り方を探るという調査の全体目的の一部という本調査の位置付けの上では、GLB 法による代理店と仲立人の規制の撤廃というそもそもの規制体系の変化への理解が日本語で共有されていない現状への対応の優先順位が高いとの理由から、俯瞰の視点で米国法を描写することを優先したものである。

³¹ LA Rev Stat § 22:1570.1.

consideration) を支払ってはならないと定める。続く第 B 項は、免許を取得する必要があるにもかかわらず取得していない者は、保険の販売、勧誘または交渉の対価として、手数料、サービス料、仲介料またはその他の有価約因を受け取ってはならないと定める。第 C 項は、更新手数料またはその他の繰延手数料は、州における保険の販売、勧誘、または交渉について、法に基づき免許を受ける必要がある者が、その時点で免許を受けていた場合、支払うことができる旨を定める。第 D 項は、保険者または保険販売人は、その支払いが州法（反リベート法など）に反しない限り、手数料、サービス料、仲介料、またはその他の有価約因を、保険代理店、または本州で保険を販売、勧誘、もしくは交渉しない人物に支払い、または譲渡することができる旨を定める。

第 18 条は報酬の開示であり、内容は以下の通りである。

第 A 項は、第(1)号において、保険者または第三者から受け取る報酬の開示義務と同意取得義務を定める。すなわち、顧客による保険の購入に先立って(a)保険販売人又はその関連会社（affiliate。同条 D 項(1)号において、保険販売人を支配し、保険販売に支配され、または保険販売人と共通の支配下にある者をいうと定義されている）が保険者から報酬を受け取ることへの書面での同意を受け取り、かつ、(b)保険者又は第三者からの報酬額を開示するのでなければ、保険販売人又はその関連会社が保険契約の締結に関し手数料を受け取る場合又は保険契約の締結に関し顧客を代理する場合には、保険販売人とその関連会社のいずれもが保険者又はその契約締結に関する第三者から報酬を受領してはならないとする。開示時点において報酬額が未定の場合は、保険販売人は報酬の算定方法を開示した上、可能な場合にはその合理的な見積もりを示す必要がある。第(2)号において、その適用除外が定められ、(a)保険契約締結時点において顧客から報酬を受け取っていない場合、(b)当該保険契約の締結に関し、保険販売人を選任した保険者を代表する場合、及び(c)保険契約締結に先立ち、顧客に(i)保険の紹介に先立ち保険者から報酬を受け取ることを開示し、(ii)保険契約締結に関連し、保険販売人が保険者を代表し、当該販売人が保険者のために顧客に対してサービスを提供することを開示した場合には、第(1)号は適用しないと定める。

第 B 項は、同意を得、情報を開示すべき顧客の適用除外を定めるものであり、(1)従業員福利プランの参加者又は受益者である場合、又は(2)保険販売人又はその関連会社により販売、勧誘または交渉された団体保険又は団体年金契約の対象である場合には、ここにいう「顧客」には該当しないことを定める。

第 C 項は、18 条の適用除外を定めるものであり、(1)保険販売人として登録された者が、マネージング・ジェネラル・エージェント、セールス・マネージャー、ホールセールブローカーのように、保険者と顧客の仲介者(intermediary)として活動した場合、(2)再保険の仲介者として活動した場合、には適用されないとする。

第 D 項は、定義規定である。(1)「関連会社」とは、保険販売者を支配し、または保険販売者に支配され、または保険販売者と共通の支配下にあるものをいう。(2)「保険者またはその他の第三者からの報酬」とは、書面での合意であるか否かを問わず、支払、報酬、手数料、賞与、ボーナス、一時手数料、ローン、ストック・オプション、贈答品、商品またはその他の形態の有価約因(payments, commissions, fees, awards, overrides, bonuses, contingent commissions, loans, stock options, gifts, prizes or any other form of valuable consideration)をいう。(3)「顧客からの報酬」には、州法に定められる手数料、又は類似の費用又は保険長官により定められた金額を超えない保険販売人により徴収されまたは保険販売人に支払われる全ての費用を含まない。(4)「書面の同意」とは、顧客による保険の購入に先立ち取得された顧客の書面での同意をいう。電話または電磁的手段による購入であり、書面での同意を合理的に取得できない場合には、保険販売人が文書化した同意でも差し支えない³²⁾。

これに加え、指定代理店制度が任意の採択とされている。指定代理店制度は、保険販売人であるが、保険者の agent として行動することができる代理店である。14 条は採択任意であり、内容は以下の通りである。第 A 項は、保険販売人は保険者の指定代理店(仮訳、原語は appointed agent)とならない限り保険者の代理人として行動することはできない旨を定める。第 B 項は、保険販売人を指定代理店にするに際し、指定する保険会社は保険長官により承認された書式により、代理店契約締結から 15 日以内又は最初の保険申込みの送信までに登録しなければならない旨を定める。第 C 項は、任意の規定であり、指定の通知を受けた際に、保険長官は 30 日を超えない合理的な期間内に指定に適するかを確認することができる。保険販売人が指定の適格性を欠くと決定された場合、保険長官はその決定を 5 日以内に保険者に通知しなければならない旨を定める。第 D 項は、保険者は指定した各代理店に対し、州法または規則に定める金額及び算定方法により指定費用を支払わなければならない旨を定める。第 E 項は、任意の規定であり、保険者は、保険長官の定める方法により州法または規則に定める額の更新指定料を支払わなければならない旨を定める。

以上を要するに、NAIC モデル法においては、保険代理店と保険仲立人に相当するものを免許のレベルでは区別せず、保険販売人として一括して規定する。そのうえで、保険販売人が保険者から報酬を受け取る場合には、報酬の事前開示と書面での同意を必要とし、そのような保険者からの報酬受領を、個別に受領する場合の規制とするか、そのような指定代理店として登録するかは州に委ねられている、ということになる。

そうすると、規制のメルクマールは、保険者から報酬を受け取るか否かで、免許レベルでは

³²⁾ なお、NAIC のホームページによると、Related Charts に参照すべき州法がまとめられているようであるが、NAIC のモデル法の購入者でなければ購入することが必要なようであり、現時点においてアクセスしていない。

なく行為規制レベルで規律を設けているということになる。指定代理店制度が登録レベルで採用任意となっているが、これは、保険会社のために行動する保険販売人を、登録を通じてカテゴリカルに規制するか、個別の行為規制として処理するかを州に委ねているものと考えられる。

金融庁の問題意識に照らすと、キーになる概念は、報酬であり、ここでは、開示だけでなく、開示と顧客の同意を要求するという、大陸法的な規制体系に対して、金銭面での利益相反に厳しい態度をとる反面、それ以外の部分については、保険代理店と保険仲立人の区別を撤廃している、という評価になるうか。

3. 5 州法の内容例

前節で記した NAIC モデル法の受容例として、コネチカット州法を検討する。

コネチカット州法では、保険は第 38a 編(TITLE 38a)において定められている。保険販売人は、第 701a 章において、INSURANCE PRODUCERS, AGENTS AND THIRD-PARTY ADMINISTRATORS として規律される。本稿との関係では、702 条以下の Part I INSURANCE PRODUCERS AND AGENTS が重要である。

702a 条では定義規定が設けられ、本稿との関係では以下の定義を示す。(1)号では、「代理店」「保険代理店」とは、38a-702 条に従い保険者を代理するために保険者により任命された保険販売人を言う。(6)号では、「保険販売人」「販売人」とは、保険を販売、勧誘または交渉するために本州で免許を得ることが求められる者を言う。(13)号は「交渉」、(15)号は「販売」、(16)号は「勧誘」を定義する。ここでは、「保険販売人」について広く対象とされ、「代理店」概念を、保険者側を代理する場合（代理して行動する場合）に当てはめている。すなわち、一般に保険募集に従事する者は「保険販売人」とされ、そのうえで、その者が保険会社側で行動する場合に「保険代理店」としての規律を受ける。ここでは、代理店と仲立人という二系統の免許で規律を分けるという態度ではなく、免許は保険販売者という一系統であり、保険会社を代理する場合に、個別に規制をかけるというスタンスである。

702l 条では、保険販売人の手数料(commissions)が、702m 条では agent の任命と手数料がそれぞれ定められる。他に 707 条では費用と手数料の制限が定められ、707a 条及び 707b 条ではその開示が定められる。702l 条はモデル法 13 条とほぼ同内容であり、702m 条はモデル法 14 条とほぼ同内容である。³³⁾

³³⁾ 米国の法制度のもとでは、代理店と仲立人を兼営している場合、引き受けるリスクによって、両者の立場を使い分けるといふ（武田朗子「米国・保険仲介者の報酬開示規則—論争続くコンティンジェント・コミッション問題—」（損保総研レポート 94 号、2011 年）。すなわち、独立の（特定の保険会社に専属していない）保険代理店は、個人や小規模の顧客を対象に定型的な保険（生命保険が典型）の中から顧客のニーズに合致するものを提供し、保険仲立人は大規模な顧客の依頼を受けて担保範囲の設計や価格付けなども行い、個別性の高い保険を保険者から調達するという(Cummins and Doherty (2006), 361-361)。

3. 6 補論

本章の執筆において筆者が得た米国法との比較法的考察からもたらされる最大の知見を示すならば、保険仲立人に関する規制のあり方を探るために外国法を調べるという流れは決して自明なものではなく、むしろ、代理店と仲立人という区分を維持したうえでそれぞれの規制のあり方を考えるという考え方それ自体の当否が問われるべきなのではないかということである。米国法からは、この両者の区分を廃止し、保険販売人の免許のレベルではなく、行為に対応した規制を行うという規制の方向性が連邦・大多数の州で共有されている。したがって、日本の規制当局である金融庁の政策決定において、両者の区別を維持するか廃止するかという規制体系のあり方そのものに対する自覚的な決定がなければ、今後、米国法を考察対象とする意味は高くないと思われる。

仮に、これからも伝統的な区分を維持すべきなのであれば、現時点においても大多数の動向に抗っているニューヨーク州法やカリフォルニア州法を分析対象とする意味はあることになる。ただし、その場合の調査の方向性は、法規制そのものの調査のみならず、なぜこれらの州で全米的な動向に抗っているかの調査が最優先であり、限られた時間・リソースではなしえなかったことである。

3. 7 コラム：米国の産業被保険者／免除された商業的購入者に係る付保規制の緩和

米国では、企業保険分野において、一定の要件を満たす大規模な被保険者を「産業被保険者」(industrial insured)と呼び、この産業被保険者のために保険を手配する場合には、サープラス・ライン規制と呼ばれる州の付保規制が緩和されるという制度が存在する。

州のサープラス・ライン規制は、サープラス・ライン・ブローカーと呼ばれる特別な免許を有するブローカーとのみ取引することを定めており、サープラス・ライン・ブローカーは、①州で認可を受けた保険会社から必要な数の保険付保の拒否を取得するか、または、代わりに当該種類の保険が「エクスポート・リスト」という認可保険会社が一般的に引受けを拒否することが明らかなリスクを指定したリストに掲載されており、拒否取得のルールが免除されていることを確認し、かつ、②リスクを引き受ける前に、選択される特定の非認可保険会社のソルベンシーを評価する必要がある。

サープラス・ライン・ブローカーは、通常、州の認可を受けた保険会社から保険付保の辞退

また、中小規模の保険販売人の多くは、保険会社を使い分け、個人契約など標準的なリスクをカバーする保険取引を日常的に行う保険会社とは代理店委託契約を締結する一方で他の保険会社と保険ブローカー契約を締結することにより、顧客の様々なニーズに柔軟に対応できる態勢を整えているという（武田・前掲 30 頁）。

または拒否を特定数（3～5 回程度）受け取るという「勤勉な調査要件」を満たした場合に、非認可保険会社から合法的に保険を調達することができるが、産業被保険者のために保険を手配する場合には、この勤勉な調査要件に基づく拒否ルールを免除されるのである。

産業被保険者の定義は、2011 年 7 月 21 日施行の「非認可・再保険改革法」（Non-admitted and Reinsurance Reform Act : NRRA）の Section 527 において、「免除された商業的購入者」（Exempt Commercial Purchaser : ECP）として規定されている。同規定によれば、ECP とは、商業目的の保険を購入する者であり、保険契約締結時に適格なリスクマネージャー（Qualified Risk Manager）を雇用していること、直前の 12 か月間に全国で総額 10 万ドルを超える商業用損害保険料を支払っていること、総資産・年間収入・従業員数など 5 つの基準のうち少なくとも一つを満たす者である。

NRRA は、適格なリスクマネージャーの定義についても詳細に規定している。具体的には、①商業保険契約者の従業員または保険契約者により雇われた第三者コンサルタントであること、②損害防止・損害軽減、リスクと保険カバーの分析、保険の購入において熟練したサービスを提供する者であること、③大学でリスク管理・経営学・ファイナンス等の分野で学士以上の学位を取得しており、かつ、3 年間のリスク管理や商業保険購入の実務経験を有している人物などであること、の 3 つの要件をすべて満たす者である。

米国では、2023 年 1 月現在、20 の法域がこの産業被保険者のために調達された保険について、非認可保険会社をサープラス・ライン規制から免除している。また、キャプティブ保険会社や労災保険のみに関して、産業被保険者に係る免除が認められると認識される州も 12 州存在する。

4. ドイツおよび EU

4. 1 ドイツにおける保険監督法と EU 保険業規制の関係

4. 1. 1 ドイツにおける保険仲介業者に関する監督法の体系

ドイツでは、保険仲介業者（保険代理店・保険仲立人）に係る主な法規制として、営業法（Gewerbeordnung: GewO）、保険監督法（Versicherungsaufsichtsgesetz : VAG）、保険契約法（Versicherungsvertragsgesetz : VVG）、保険仲介業命令（Versicherungsvermittlungsverordnung: VersVermV）³⁴）および保険情報提供命令（VVG-Informationspflichtenverordnung : VVG-InfoV）³⁵）がある。

GewO は、保険仲介業者がその事業を営むに際しての許可要件や登録などを規定する法律であり、VersVermV によって補足される。VersVermV は、保険仲介業者の許可手続、登録簿、専

³⁴ 正式名称は、Verordnung über die Versicherungsvermittlung und -beratung

³⁵ 正式名称は、Verordnung über Informationspflichten bei Versicherungsverträgen

門試験制度、継続研修、専門職業賠償責任保険、保険契約者への情報提供などを詳細に規定する。VVG は、保険仲介業者の定義、情報提供義務および助言義務、保険契約者に対する賠償責任などを規定する。VVG-InfoV は、VVG7 条に規定される情報提供義務について詳細を規定する³⁶⁾。VAG は、保険会社と保険仲介業者との協働に関する保険仲介業者の許可要件などを規定する。

GewO は、連邦経済・気候保護省、連邦司法・消費者保護省、連邦財務省および連邦金融監督庁(Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht : BaFin)が共管し、VVG は、連邦司法・消費者保護省と BaFin の共管である。また、VAG は、BaFin が所管している³⁷⁾。

BaFin は、保険仲介業者を直接監督しないが、上述したとおり、保険会社と協働する保険仲介業者の要件を規定した VAG の規定³⁸⁾などにに基づき、間接的に監督を行っている³⁹⁾。

4. 1. 2 EU 保険業規制との関係

EU では、保険仲介業者指令 (Insurance Mediation Directive : IMD)が 2003 年 1 月に発効した。IMD は、保険仲介業者の EU 域内での自由な活動を確保することを目的として採択された指令であり、保険仲介業者の能力要件や登録義務、顧客への情報提供義務などを規定していた⁴⁰⁾。ドイツでは、IMD の国内法化のための法律として、「保険仲介業者法の改正に関する法律」(Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrecht)が 2006 年 12 月に連邦官報に公示され、2007 年 5 月 22 日には VersVermV が施行された。これ以降、ドイツでは、保険仲介業を開始するために許可や登録の申請が必要とされるようになった⁴¹⁾。

その後、EU では IMD の改正がなされ、新たに後継指令として保険流通指令(Insurance Distribution Directive : IDD)が 2016 年 2 月に発効した。同指令に基づき、EU 加盟国は 2018 年までに国内法制化を行うことが求められた⁴²⁾。ドイツの立法府は、「IDD の実施およびその他の法律の改正法」(Gesetz zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb und zur Änderung weiterer Gesetze)を可決し、2017 年 7 月に連邦官報に公示した。そして、IDD に基づいて VAG、VVG および GewO が改正

³⁶⁾ VVG7 条 2 項は、保険契約者に対する包括的な情報提供については命令で規定することを定めている。

³⁷⁾ 損害保険事業総合研究所 (2024)『諸外国における保険代理店・ブローカーに対する規制および企業保険の募集実態について』損害保険事業総合研究所, 80-81 頁。

³⁸⁾ VAG48 条 1 項 1 号は、保険会社が協働できる保険仲介業者の要件として、GewO 上の許可を取得しているか、許可を免除されているか、または許可取得が不要とされる保険仲介業者であることを規定する。

³⁹⁾ BaFin (2025), Aufsicht über den Versicherungsvertrieb.

⁴⁰⁾ 金奈穂 (2017)「欧州における保険仲介者の報酬」『損保総研レポート』118 号, 37 頁。

⁴¹⁾ IHK, Versicherungsvermittler: Erlaubnis- und Registrierungspflicht

(<https://www.ihk.de/aachen/zielgruppen/unternehmen/branchen/versicherungsgewerbe/versicherungsvermittler-erlaubnis-und-registrierungspflicht-598342>; abgerufen am 14.6.2025)

⁴²⁾ 保険流通指令の詳細については、損保総研、前掲注 37) 57 頁以下を参照のこと。

され、2018 年 2 月 23 日から施行された⁴³⁾。この IDD の国内法化に伴い、保険仲介業者の報酬の開示に関する規制など重要な規制が導入された（保険仲介業者の報酬の開示につき、4. 5. 2 手数料の開示を参照）。

4. 2 保険仲立人の登録

保険仲介業者⁴⁴⁾として業務を営むためには、所轄の商工会議所(Industrie- und Handelskammer : IHK)から許可(Erlaubnis)を受けなければならない (GewO34d 条 1 項 1 文)。また、保険仲介業者としての許可は、それが保険代理店または保険仲立人のいずれに与えられるのが明記されなければならない (GewO34d 条 1 項 5 文)。GewO は、保険仲立人を「保険会社または保険代理店から委託を受けることなく、顧客のために保険契約の仲介または締結を行うことを引き受ける者」と規定し、保険契約者に対して、保険仲立人としてサービスを提供しているかのような外観を与える者もまた保険仲立人と見なされる (GewO34d 条 1 項 2 文 Nr.2 および 3 文)。

保険仲介業者は、IHK の審査に合格して許可を受けると許可証(Erlaubnisurkunde)を発行される⁴⁵⁾。その後、保険仲介業者は、各 IHK に設置される登録簿に登録・公示される (GewO11a 条)。登録簿には、保険仲介業者の氏名や生年月日などの情報に加えて、保険仲立人としての許可の有無についても記録される (VersVermV8 条)。BaFin が保険会社に対して法的拘束力のないガイドラインとして提供している「保険仲介業者との協働および販売におけるリスク管理に関するサーキュラー2018 年 11 号」⁴⁶⁾によれば、保険会社は、許可を得ている保険仲介業者とのみ協働することが認められていることから、保険会社は保険仲立人と協働する前のみならず協働した後も定期的に登録簿を確認する必要がある。

保険仲介業者が IHK から許可を受けるためには、大きく 4 つの要件を満たす必要がある。すなわち、事業運営上必要な信頼性を有していること⁴⁷⁾、秩序ある資産状態にあること⁴⁸⁾、専門職業賠償責任保険への加入またはこれと同価値の保証を証明すること、および、保険の仲介および助言に必要な専門知識を有していることを IHK の試験⁴⁹⁾に合格することにより証明する

⁴³⁾ BaFin (2017), Jahresbericht 2017 der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, S.98. なお、VersVermV も名称はそのままで新たな命令に置き換えられ、2018 年 12 月に施行された。

⁴⁴⁾ 保険仲介業者には、保険仲介が本業ではなく、主たる業務である商品またはサービスの提供に付随して保険を仲介する業者（商品付随保険仲介者）も含まれる。商品付随保険仲介者は、所定の要件を満たす場合に、申請により許可が不要とされる (GewO34d 条 6 項)。

⁴⁵⁾ BaFin, a.a.O.(Rn.39).

⁴⁶⁾ Rundschreiben 11/2018 zur Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern sowie zum Risikomanagement im Vertrieb

⁴⁷⁾ 原則として、申請前の 5 年間に、犯罪、窃盗、横領、恐喝、詐欺、背任、マネーロンダリング、文書偽造、盗品の受領、破産犯罪により有罪判決を受けた者は、信頼性を有していないとされる。

⁴⁸⁾ 申請者の資産に対して破産手続きが開始されている場合、または、破産裁判所もしくは執行裁判所が管理するリストに申請者が登録されている場合は、一般に資産状態に係る要件を満たさないとされる。

⁴⁹⁾ IHK が実施する専門的知識試験(Sachkundeprüfung)は、筆記試験と実技試験から構成され、専門的な知識だけでなく実践的応用力も対象となる (VersVermV2 条、4 条)。

こと、である。これらすべての要件を満たすことができなければ、許可は拒否される (GewO34d 条 5 項)。なお、許可の要件の一つである専門職業賠償責任保険については、4. 4 で詳しく取り上げる。

4. 3 保険仲立人の定義・権限

4. 3. 1 定義

保険仲立人の定義は、VVG59 条 3 項に規定されている。同規定によれば、保険仲立人とは、「保険会社または保険代理店から委託を受けることなく、職業として、顧客のために保険契約の仲介または締結を行うことを引き受ける者」をいう。言い換えれば、保険仲立人の仕事は、保険契約者の委託を受けて、保険会社と保険契約者を結びつけることである⁵⁰⁾。また、保険代理店とは異なり、保険仲立人は、保険会社の利益ではなく、保険契約者の利益を守る必要がある。すなわち、保険契約者の利益の保護者 (Interessenwahrer) であり、かつ、代弁者 (Sachwalter) である⁵¹⁾。

保険仲立人は、通常、商業的に活動しており、商法典 (Handelsgesetzbuch : HGB)93 条に規定される商事仲立人 (Handelsmakler) である⁵²⁾。保険仲立人は、自然人でも法人でも良い⁵³⁾。

実務上、保険仲立人の役割が主に発揮されるのは企業リスクに関する保険の分野であり、企業ブローカー (Industriemakler) と呼ばれる⁵⁴⁾。ドイツでは、特定の顧客企業と保険ブローカー契約を締結し、その顧客企業ために、保険の一括管理を含むリスクコンサルティングサービスを実施する企業内ブローカーも存在する⁵⁵⁾。

4. 3. 2 権限

保険仲立人の権限について、VVG 上は明確に規定されていない。ただし、保険仲立人と保険会社との間には一種の法的債務関係 (gesetzliches Schuldverhältnis) が認められ、実務上、その法的関係の内容を具体化する契約が、暗黙的または明示的に保険仲立人と保険会社の間で締結されることがある。この場合、保険仲立人は、契約上いわゆるブローカー条項 (Maklerklausel) により、保険契約の開始および事後処理に関して、保険会社に対して一定の業務を引き受けることができる。このような業務には、保険証券の発行・送付、暫定的な補償の合意、保険料の受領管理、告知および通知の受領・伝達、保険金請求処理などが含まれる⁵⁶⁾。

⁵⁰⁾ Armbrüster, C., *Privatversicherungsrecht*, 2. Aufl., Tübingen 2019, S.233.

⁵¹⁾ Dörner, H., in: Prölss/Martin, *Kommentar zum Versicherungsvertragsgesetz*, 32. Aufl., München 2024, §59 Rn.65.

⁵²⁾ Armbrüster, a.a.O.(Rn.50), S.234; Dörner, a.a.O.(Rn.51), §59 Rn.65.

⁵³⁾ Dörner, a.a.O.(Rn.51), § 59 Rn.66.

⁵⁴⁾ Armbrüster, a.a.O.(Rn.50), S.233.

⁵⁵⁾ 損保総研、前掲注 37)100 頁。

⁵⁶⁾ Armbrüster, a.a.O.(Rn.50), S.239-240.

もつとも、保険仲立人は、法律上、保険契約者の利益のためにのみ行動する義務を負うため、保険仲立人が上記のように保険料受領権や告知・通知受領権などを有するとしても、このような権限は、保険仲立人とブローカー契約(Maklervertrag)を結ぶ保険契約者との関係から派生するものであるとされる⁵⁷⁾。

また、2016 年 1 月 14 日付の連邦最高裁判所判決(BGH, Urteil vom 14.1.2016)は、保険仲立人が保険会社に代わって保険金請求処理を行うことは、法的サービス法(Rechtsdienstleistungsgesetz : RDG)に違反するとの判断を示した。具体的には、保険金請求処理は RDG の意味における法的サービスを構成するところ、保険仲立人が保険会社に代わって保険金請求処理を行うことは、保険仲立人の職業上または活動上のプロフィールではなく付随的業務でもないことから、RDG5 条 1 項⁵⁸⁾により許容されず、また、法的サービスの提供における利益相反を回避する目的を有する RDG4 条にも抵触する可能性があり許容されないと判示した⁵⁹⁾。そのため、保険仲立人が保険会社の保険金請求処理業務を継続して行うことを希望する場合には、その地位を変更して保険代理店になるか、保険金請求処理業務を分離した独立のサービス会社を設立するか、または、顧客である保険契約者の委託を受けて、助言的な立場でのみ保険金請求処理に関与しなければならない⁶⁰⁾。これにより、一部の保険会社は、保険仲立人との協力方法を見直し、保険仲立人が保険金請求処理を行うサービスの代替策の一つとして、保険金請求処理の役割も担うことができる保険総代理店(Managing General Agent : MGA)⁶¹⁾を利用するようになっている⁶²⁾。

4. 4 供託金・賠償責任保険加入義務

保険仲立人が IHK から許可を受けるためには、専門職業賠償責任保険(Berufshaftpflichtversicherung)に加入するか、または、これと同価値の保証を証明しなければならない(GewO34d 条 5 項 1 文 Nr.3)。

ドイツの立法者は、GewO に基づき保険仲立人に専門職業賠償責任保険への加入を義務付けることを通して、保険仲立人の保険仲介および助言業務に起因する財産上の損害(Vermögensschäden)について、保険仲立人の損害賠償責任リスクをカバーするための担保を要求している。ここから、保険仲立人向けの専門職業賠償責任保険は、財産損害賠償責任保険

⁵⁷⁾ Armbrüster 教授へのメールによる質問に対する回答に基づく。

⁵⁸⁾ RDG5 条 1 項によれば、他の活動に関連する法的サービスは、職業上または活動上のプロフィールに付随して提供されるものであれば認められると規定される。

⁵⁹⁾ BaFin (2016), Jahresbericht 2016 der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, S.141.

⁶⁰⁾ Grote, J., in: Dreher, M., *Kommentar zum Versicherungsaufsichtsgesetz*, 14. Aufl., München 2024, §48 Rn.28.

⁶¹⁾ MGA は、保険会社から一定の権限を委譲され、従来は保険会社が担ってきた広範な機能（保険代理店の選任、保険契約の補償範囲・保険料率の設定および引受け、保険金支払など）を担うことができる代理店である。

⁶²⁾ 損保総研、前掲注 37)107 頁。

(Vermögensschadenshaftpflichtversicherung)の 1 種であり⁶³⁾、いわゆる「純粋な」財産損害をカバーする賠償責任保険であることが明確にされる⁶⁴⁾。

保険仲立人の許可要件としての専門職業賠償責任保険が満たすべき条件は、VersVermV に規定されている。具体的には、EU および欧州経済領域(EEA)全域を適用範囲とすること (11 条)、ドイツ国内で事業免許を受けた保険会社⁶⁵⁾の保険であること (12 条 1 項)、最低支払限度額が 1 保険事故につき 130 万 380 ユーロかつ年間のすべての保険事故につき 192 万 4,560 ユーロ⁶⁶⁾であること (同条 2 項)、元受保険契約もしくは再保険契約の締結の仲介またはこれらの保険契約に関する助言における商業活動から生じる財産損害など⁶⁷⁾に対する賠償責任リスクをカバーすること (同条 3 項)、保険加入義務者に対する私法上の法的賠償請求の原因となり得る個々の義務違反に対して保険カバーを提供しなければならないこと (同条 4 項)、故意の義務違反による賠償請求に対する責任は除外できるが⁶⁸⁾、それ以外の除外は、市場慣行でありかつ専門職業賠償責任保険の目的に反しない範囲でのみ許容されること (同条 5 項)、である。

ドイツ保険仲立人協会(Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler e.V. : BDVM)は、同協会の会員規約において、会員である保険仲立人に対して法定基準の 2 倍の支払限度額の財産損害賠償責任保険に加入していることを証明するよう義務付けている⁶⁹⁾。また、保険仲立人は、IHK に対して専門職業賠償責任保険加入の証明を提出しなければならず⁷⁰⁾、IHK はこの目的のため

⁶³⁾ IHK, Berufshaftpflichtversicherung (<https://www.ihk.de/ulm/recht-und-steuern/vermittler/versicherungsvermittler/allgemeine-information/berufshaftpflichtversicherung-1637540; abgerufen am 14.6.2025>)。専門職業賠償責任保険は、保険仲立人が顧客との接触中に顧客の所有物を破損または破壊した場合の物的損害に起因する賠償責任は補償しない。

⁶⁴⁾ Armbrüster 教授によれば、「純粋な」財産損害とは、人的損害または物的損害に起因しない金銭的損害であり、典型例は、保険仲立人の助言の誤りによる損害である。

⁶⁵⁾ Armbrüster 教授によれば、サービス自由に関する EU 指令に従って、ドイツでこの種の保険を提供するために登録された他の EU 加盟国の保険会社も含まれるが、実際には、ほとんどの保険会社がドイツに本社を置いているとされる。

⁶⁶⁾ 最低支払限度額は 2025 年 6 月 14 日時点の金額である (IHK, a.a.O.(Rn.63))。同金額は、連邦経済・気候保護省により 5 年ごとに見直され、必要に応じて調整される (損保総研、前掲注 37) 86 頁(注 1))。これは、EU の IDD における専門業務賠償責任保険の要求額が、域内の消費者物価指数の変動を勘案して 5 年ごとに見直されること (IDD 10 条(7))に対応した規定である。

⁶⁷⁾ 保険契約は、履行補助者または業務の補助者が自ら専門職業賠償責任保険に加入する義務を負わない限りにおいて、保険加入義務者が民法典(Bürgerliches Gesetzbuch : BGB)278 条または 831 条により責任を負うべき財産損害もカバーしなければならない。BGB278 条は債務者の第三者に対する責任を規定し、債務者はその法定代理人および債務を履行するために利用する者の過失について、自己の過失と同程度の責任を負わなければならないとする。また、BGB831 条は業務の補助者に対する責任を規定し、業務遂行のために他人を指名する者は、その業務遂行に際して当該他人が第三者に不法に与えた損害について賠償する義務を負うとする。

⁶⁸⁾ Armbrüster 教授へのメールによる質問の回答によれば、実務上も、保険仲立人の故意による義務違反に対する賠償請求は除外され、被害を受けた保険契約者に対する保険保護はないとのことである。しかし、刑法が厳しい制裁を設けている上に、保険仲立人が許可を失う可能性が高いため、故意による義務違反のケースは稀であるとされる。

⁶⁹⁾ BDVM, Satzung (<https://bdvm.de/bdvm/satzung/; abgerufen am 14.6.2025>)

⁷⁰⁾ IHK, Versicherungsmakler und ungebundener Versicherungsvertreter (<https://www.ihk.de/aachen/zielgruppen/unternehmen/branchen/versicherungsgewerbe/versicherungsmakler-598330; abgerufen am 14.6.2025>)

に、必要な情報がすべて記載された適切なテンプレートを用意している。ただし、多くの場合、保険証券のコピーまたは保険証明書の最新の補遺もしくは保険会社が発行する確認書を提出すれば十分であるとされる^{71),72)}。

保険仲立人に対して、供託金を拠出する義務は定められていない。

4. 5 手数料

4. 5. 1 手数料の種類

保険仲立人の報酬(Vergütung)には、仲介者報酬(Vermittlerhonorar)、仲介手数料(Courtage)および助言報酬(Beraterhonorar)が含まれる。仲介者報酬は、保険契約者が、保険仲立人との合意に基づき、保険仲立人による保険契約の斡旋・仲介活動に対して、直接支払う報酬である。この場合、保険仲立人が仲介する保険契約は、通常、保険会社の仲介コストを含まない、いわゆるネット契約(Nettoprodukte)となる。仲介者報酬のモデルは、主に生命保険、企業年金、産業保険の分野で見られるが、現時点では主流ではない⁷³⁾。

仲介手数料は、保険仲立人が保険会社から受け取る報酬であり、保険会社はこの保険仲立人への報酬を含む保険料を保険契約者に請求する。このような保険契約は、グロス契約(Bruttopolice)と呼ばれる⁷⁴⁾。仲介手数料の水準は、保険仲立人によるサービスの利用度に応じて、保険会社との交渉により決められる⁷⁵⁾。ドイツでは仲介手数料モデルが主流であり、このモデルは長年にわたる慣行として顧客の期待にも沿うものである⁷⁶⁾。一方で、保険契約者の代弁者として活動する保険仲立人の報酬が、保険契約者ではなく保険会社から支払われることの法的根拠については議論があり、慣習法や商慣習がよりどころとされる場合もあれば、当事者間の契約の自由により裏付けられる場合もある⁷⁷⁾。BDVM のウェブサイト⁷⁸⁾によれば、保険仲立人は行動規範に定められる透明性ガイドライン(Transparenzleitlinien)に基づき保険契約者の利益を最優先して提案を行うことから、その報酬が仲介手数料として保険料に含まれることによって、保険仲立人の独立性が損なわれることはないとする。

助言報酬は、保険仲立人が顧客に対して保険保護に関する独自のコンサルティング・サービ

⁷¹⁾ Armbrüster 教授へのメールによる質問の回答に基づく。

⁷²⁾ なお、ドイツ保険協会(Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. : GDV)は、専門職業人向けの財産損害を補償する賠償責任保険について、拘束力のない模範約款「企業賠償責任保険および専門職業賠償責任保険向け普通保険約款」(Allgemeine Versicherungsbedingungen für die Betriebs- und Berufshaftpflichtversicherung : AVB BHV)を作成し公表している。最新版は、2025 年 6 月版である([https://www.gdv.de/gdv/neu-strukturierte-haftpflichtbedingungen-ab-2014-5962:abgerufen am 14.6.2025](https://www.gdv.de/gdv/neu-strukturierte-haftpflichtbedingungen-ab-2014-5962:abgerufen%20am%2014.6.2025))。

⁷³⁾ Dörner, a.a.O.(Rn.51), §59 Rn.84.

⁷⁴⁾ Dörner, a.a.O.(Rn.51), §59 Rn.90.

⁷⁵⁾ 損保総研、前掲注 37) 93 頁。

⁷⁶⁾ Armbrüster, a.a.O.(Rn.50), S.234.

⁷⁷⁾ Armbrüster, a.a.O.(Rn.50), S.234 und Dörner, a.a.O.(Rn.51), §59 Rn.90.

⁷⁸⁾ BDVM, Vergütung (<https://bdvm.de/makler-kunden/verguetung/>; abgerufen am 14.6.2025)

スを提供した場合に、顧客との合意に基づき受け取る報酬である。助言報酬の額に関する法的な基準はなく、例えば、難解なコンサルティング業務については時間単位で報酬が決定される場合もある⁷⁹⁾。

実務上、フィー・ベースの仲介者報酬とコミッション・ベースの仲介手数料は、顧客の要望に応じて組み合わせることも可能であり、保険商品や保険ブローカーのサービスに応じて両方が組み合わせられるケースは相当数あるという⁸⁰⁾。

4. 5. 2 手数料の開示

保険仲立人を含む保険仲介業者が受け取る報酬の開示に関する規制として、VersVermV15 条 1 項がある。同規定によれば、保険仲介業者が保険契約者との業務上の最初の接触の際に通知しなければならない事項の中に、報酬に関する事項が含まれる。具体的には、仲介に関して受け取る報酬の種類 (Nr.5)、その報酬は顧客から直接受け取るものか、または、手数料その他の報酬として保険料に含まれるものか (Nr.6)、報酬としてその他の手当(Zuwendungen)を受け取るものか (Nr.7)、報酬が Nr.6 と Nr.7 にいう報酬を組み合わせたものであるかどうか (Nr.8) である。ただし、同規定は、報酬の種類と支払方法に関するものであり、金額を開示する義務までは定めていない⁸¹⁾。

一方、IDD2 条 17 号にいう投資性保険商品については、保険契約締結前の適切な時期に保険契約者に対して、保険商品の販売および、すべての費用(Kosten)と料金(Gebühren)についての適切な情報が提供されなければならないとする情報提供義務が存在する。このすべての費用と料金に関する情報は要約した形式で提供されなければならないと、保険契約者からの要求があった場合に費用と料金の明細についても提供される (VVG7b 条 1 項、2 項)。同規定は、顧客への情報を定めた IDD29 条 1 項に対応するものである。また、生命保険に関しては、保険会社が保険契約者に対して、VVG7 条により負担する情報提供義務に基づき、保険料に算入されている費用の額に関する情報 (新契約費は総額、新契約費以外の費用は年間保険料に占める割合、新契約費以外の費用の中で管理費は別個に年間保険料に占める割合) が開示されなければならない (VVG-InfoV2 条 1 項 Nr.1)。

さらに、保険仲介業者が保険契約者との間で報酬について合意した場合には、保険仲介業者は具体的な金額を明記した契約を締結することが義務付けられている⁸²⁾。

なお、BDVM の行動原則に含まれる透明性ガイドラインによれば、保険仲立人は自己の経済的利益ではなく顧客の利益に基づいて仲介を行うとする同ガイドライン 1 を背景として、保険

⁷⁹⁾ Dörner, a.a.O.(Rn.51), §59 Rn.99-100.

⁸⁰⁾ 損保総研、前掲注 37) 93 頁。

⁸¹⁾ Dörner, a.a.O.(Rn.51), §59 Rn.92.

⁸²⁾ 損保総研、前掲注 37) 95 頁。

仲立人の典型的な報酬である仲介手数料とその金額は、顧客からの要求がなければ開示する必要はない（同ガイドライン 2）と規定される。ただし、保険仲立人が、保険契約者から直接報酬を受け取るなど異なる報酬源がある場合には、別の報酬源について開示しなければならない（同ガイドライン 3）、賞与や業績連動型の特別な報酬は、ガイドライン 1 に反するとして推奨されない（同ガイドライン 4）⁸³⁾。

4. 6 その他

4. 6. 1 代理店との協業規制

保険仲立人に関する保険代理店との協業規制はない。一方、保険仲立人と保険代理店の兼営に関しては、保険業界の自主規制である保険事業競争基準(Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft)が、利益相反や保険契約者の思い違いのリスクを伴うことを理由に、保険仲立人との代理店契約の締結を禁止している（同 11 項）。また、4. 2 で述べたとおり、保険仲介業者としての許可は、保険代理店と保険仲立人のいずれかの立場でしか認められないことが、GewO34d 条 1 項 5 文において規定されている。さらに、VVG59 条は、保険仲介業者としての保険代理店と保険仲立人の定義を明確に分けて規定している。したがって、保険仲立人と保険代理店の立場は明確に区別され、兼営は認められていないと言える。

4. 6. 2 保険仲立人固有の義務

保険仲立人は、保険契約者との間で締結されるブローカー契約から生じる法的関係に基づき、保険契約者に対して義務を負う。保険仲立人固有の義務として、保険契約者に対する情報提供義務がある。

情報提供義務は、保険仲立人が保険契約者に対して、どのような根拠に基づいて助言を行うのかについて情報を提供する義務である。保険仲立人は、保険契約者のニーズ満たすために最適な保険契約を仲介するよう努力しなければならない、「市場で提供されている十分な数の保険契約および保険会社に関する情報に基づいて助言を行う義務がある」（VVG60 条 1 項 1 文）。そして、もし保険仲立人が限定された保険契約や保険会社の選択肢に基づいて助言を行う場合には、保険契約者が契約の意思表示をする前に、その旨を明示的に注意喚起しなければならない（VVG60 条 1 項 2 文）。この明示的な注意喚起には、保険仲立人が提案の根拠とした市場および情報の根拠、ならびに、提案の根拠とした保険会社の名称の報告を伴わなければならない（VVG60 条 2 項 1 文）。

保険仲立人は、通常、市場で提供される広範な保険商品に基づいて助言することを前提とし

⁸³⁾ BDVM, Transparenzleitlinien (<https://bdvm.de/versicherungsmakler/code-of-conduct/bdvm-code-of-conduct-transparenzleitlinien/>; abgerufen am 14.6.2025)

ているため、保険契約者が VVG60 条 3 項に基づき助言の根拠に関する情報提供を放棄しない限りにおいて、保険仲立人は限定された選択肢に基づいて助言することの情報提供が求められるのである⁸⁴⁾。

5. 英国

5. 1 英国の保険法と保険仲介業者規制

英国では、保険仲立人を含む保険仲介業者は 2000 年金融サービス・市場法(Financial Services and Markets Act 2000)によって規律されている。同法の規制当局である金融行為監督機構(Financial Conduct Authority (FCA))は、同法の授権に基づいて規則等を策定し、「ハンドブック」として公表している。その中には、事業者に対して拘束力のある「規則」(rules)、独立した義務規定ではなく規則を遵守していることの根拠を示す「証拠的規則」(evidential rules)と、規則の説明や解釈等を記述する「ガイド」(guidance)が含まれている⁸⁵⁾。

金融サービス・市場法による規律の内容は、英国の EU 離脱(いわゆる Brexit)以前に施行され、Brexit 後も英国で効力を持つ EU の保険業規制(具体的には 2016 年 IDD。前述 4. 1. 2)を国内実施するというものであった。かつては、保険仲立人を規律の対象とする 1977 年保険ブローカー(登録)法(Insurance Brokers (Registration) Act 1977)が存在したが、金融サービス・市場法に先立つ 1986 年金融サービス法により廃止された⁸⁶⁾。その後、2023 年に至り、2023 年金融サービス・市場法によって英国における IDD の効力は取り消され、FCA が定める規則によって置き換えられている⁸⁷⁾。

英国法について注意を要する点は、保険仲立人が保険契約のいずれかの当事者に対して agent であると認められる場合、コモンロー上の agency の法理が適用されることである。コモンローにおける agency の法理は「ロジックと常識がいたるところでせめぎあった結果」と表現されるような内容となっており⁸⁸⁾、大陸法にいう「代理法」とは大きく異なる。大陸法の中でも、とりわけ、日本法に大きな影響を与えたドイツの代理法は、代理人・本人間の内部関係と第三者に対する権限の存否という外部関係を峻別するという理論的な整理を経たものであり、歴史的な経緯に由来する法理を「常識」によって調整した結果の総体である英国の agency 法理とは、基本的な建付けからまったく違うものである。したがって、英国法の agency を日本の民法学における代理の考え方から、安易に類推して理解しようとしてはならない。

なお、英国では、insurance broker という言葉が、ロイズのブローカー(ロイズのアンダーラ

⁸⁴⁾ Armbrüster, a.a.O.(Rn.50), S.237-238.

⁸⁵⁾ FCA, Reader's Guide: An introduction to the Handbook (January 2019), 11.

⁸⁶⁾ Birds and Richards (2022), 228.

⁸⁷⁾ Sec 1(1) & Schedule 1, Part 3 (w), Financial Markets and Services Act 2023.

⁸⁸⁾ Holmes (1891) 346.

イターが保険を引き受ける際の仲介者)にも、また一般的な顧客が保険商品を購入する際の仲介者(日本でいう保険仲立人)にも用いられる。現在の規制上、両者が区別されているわけではないが、本ペーパーの目的は日本法に対する示唆を得るところにあるので、以下では専ら後者を念頭において論ずる。

5. 2 保険仲立人の認可

2000 年金融サービス・市場法は、同法により規制される行為(regulated activity)を、FCA の認可を受けた者(authorised person)以外の者が行うことは、適用免除の要件を満たす場合を除き、禁じられると定める(同法 19 条)⁸⁹⁾。規制される行為は財務省規則(The Financial Services and Markets Act 2000 (Regulated Activities) Order 2001)に定められており、その具体的な適用関係は FCA ハンドブックの「適用範囲マニュアル」(The Perimeter Guidance manual(PERG))に記載されている⁹⁰⁾。保険商品の取扱いについては、IDD もふまえて規則が解釈されてきた結果、以下の「規制される行為」に該当する可能性がある⁹¹⁾。

① Agent として行う投資商品の取引(規則 21 条)

これは、保険者または保険契約者の agent として保険契約を売買するという最も典型的な場合である⁹²⁾。

② 投資商品の取引の媒介行為(規則 25 条 (1))

これには、いずれかの当事者の側に立って保険の契約条項を交渉すること、保険の申込書作成を補助し保険者に提出すること、保険者の agent として保険契約を締結すること、を含む⁹³⁾。

③ 投資商品の取引を目的とした媒介行為(規則 25 条 (2))

これには、契約締結過程において保険契約者のため書類の記入や確認を行うことや、保険仲介者に顧客を紹介することが該当する。

④ 保険契約の管理及び履行の補助(規則 39A 条)

この類型に該当するためには、保険契約の「管理」と「履行」の双方を補助しなければならない。保険金請求のための書類作成を支援するだけでは「管理」のみの補助にすぎないが、保険金請求のための書類の大半を作成し、保険者に提出した場合には、保険事故発生の通知義務の「履行」をも補助したことになり、④に該当する⁹⁴⁾。

⁸⁹⁾ 2000 年金融サービス・市場法の枠組については、後藤(2020)参照。

⁹⁰⁾ 保険商品の取扱いは第 5 部(PERG 5)に記載されている。

⁹¹⁾ PERG, 5.2.8.

⁹²⁾ PERG, 5.5.1.

⁹³⁾ PERG, 5.6.2.

⁹⁴⁾ PERG, 5.7.2.

⑤ 投資商品に関する助言（規則 53 条 (1)）

保険契約に関する一般的な情報の提供にとどまらず、特定の契約に関して助言を行った場合に限り⑤に該当する⁹⁵⁾。

⑥ 上記行為を行うことの合意（規則 64 条）

5. 3 保険仲立人の定義・権限

以上に（5. 2）記述した規定ぶりから明らかとなっており、英国法には「保険仲立人」の定義が存在しない。実は、1977 年保険ブローカー登録法においても「保険ブローカー」の定義は置かれていなかった。その意味で、同法は「自らを保険ブローカーと呼ぶ者の登録制度」であった⁹⁶⁾。現行の 2000 年金融サービス・市場法は、主体ごとの規制ではなく行為規制として作られており、「保険仲立人（保険ブローカー）」を定義すること自体が不要になっている。

一般に「保険仲立人」が行う行為と考えられている行為には以下が含まれよう⁹⁷⁾。

- ・ 保険契約者が有する特定のリスクを担保する保険の調達（前述 5. 2 の①または②）
- ・ 複数のリスクについて必要となる保険についての助言（前述 5. 2 の⑤）
- ・ 顧客の保険ニーズを評価し、現に付されている保険とのギャップを診断して完全なリスクマネジメントを提案すること（前述 5. 2 の②ないし⑤）

Agent の権限は合意によって明示することが望ましいとされる。したがって、保険ブローカーが保険契約者から一定の権限を与えられる場合には、授權文書(terms of business agreements (TOBA))が作成される⁹⁸⁾。なお、保険ブローカーは契約締結後も、保険料の授受・保険者への支払いや、保険金請求の交渉・支払受領等の権限を有することが一般的である⁹⁹⁾。

5. 4 保険仲立人の責任の履行確保

英国において保険仲立人の損害賠償責任の履行を確保するための規制は、保険仲介者の健全性確保規制（ブルーデンス規制）の中に置かれている。以前は EU の IDD に対応したものであったが、現在は、FCA ハンドブックの「ブルーデンス・ソースブック」(Prudential sourcebook for Mortgage and Home Finance Firms, and Insurance Intermediaries (MIPRU))による（規制の執行は健全性監督機構(Prudential Regulation Authority (PRA))の所管）。FCA ハンドブックでは、保険商品の流通に関与する保険者以外の者を「保険仲介者」(insurance intermediary)と呼んでおり（FCA

⁹⁵⁾ PERG, 5.8.2. 具体的な判断事例については、PERG, 5.8.5.

⁹⁶⁾ Birds and Richards (2022), 228.

⁹⁷⁾ International Bar Association Insurance Committee (2015), 353.

⁹⁸⁾ International Bar Association Insurance Committee (2015), 351.

⁹⁹⁾ International Bar Association Insurance Committee (2015), 353.

ハンドブックの「用語集」(Glossary)参照¹⁰⁰⁾、保険仲介者は、保険仲介者自身またはその被用者もしくは指定する代理人の行為に起因して負担する責任を担保する専門業務賠償責任保険(professional indemnity insurance)を契約しなければならない¹⁰¹⁾。その保険金額は、1 事故につき 130 万 380 ユーロ以上、かつ年間の事故全件に対して 192 万 4,560 ユーロまたは年間収益(3,000 万ポンドを超える場合は 3,000 万ポンド)の 10%のいずれか大きい金額以上でなければならない(2025 年 1 月版のハンドブックでもユーロで表記されている)¹⁰²⁾。これとは別に、適切な金額の法的争訟費用が担保されていることを要する¹⁰³⁾。

英国保険ブローカー協会(British Insurance Brokers' Association (BIBA))は、専門業務賠償責任保険を独自に手配しない保険ブローカーのために、同保険を専門とする保険ブローカーをあっせんしている¹⁰⁴⁾。

5. 5 保険仲立人の報酬

保険仲介者の報酬に関して、英国法上、相手方等の規制は存在しないが、行為規制としてその開示が求められている。実務家によると¹⁰⁵⁾、保険ブローカーは多くの場合、「コミッション」ないし「ブローカー・フィー」として、保険契約者が支払う保険料から報酬額を控除する。しかし形式的には、それは保険者が支払ったものとされる。報酬金額は、依頼者(保険契約者)との間の agency 契約に規定されているか、あるいは保険者との合意によって決まるかのいずれかであるという。

FCA はハンドブック中に「保険関係事業行為」(Insurance: Conduct of Business (ICOBS))と題する行為規範を定めている。報酬の開示についてはその中に詳細な規定があり、保険仲介者は顧客に対し、保険契約の締結より前に、保険契約に関して受領した報酬の性質と形式を開示しなければならないとされる¹⁰⁶⁾。報酬の形式は、(a)顧客から直接に支払われる「フィー」、(b)保険料に支払われる「コミッション」、(c)契約に関連して取得する経済的利益その他の報酬、および(d)以上の組み合わせ、のいずれであるかを明らかにする必要がある。報酬には保険者または保険商品の流通に関与する他の事業者から受領するものと、ボーナスとして保険者等から支払われるもの(成功報酬等)を含めなければならない¹⁰⁷⁾。また、顧客(保険契約者)が事業者である場合には報酬開示義務が加重され、保険仲介者は、顧客の求めがあったときはすみやかに、

¹⁰⁰⁾ Glossary, 119.

¹⁰¹⁾ MIPRU, 3.2.4 (1).

¹⁰²⁾ MIPRU, 3.2.7.

¹⁰³⁾ MIPRU, 3.2.4 (4).

¹⁰⁴⁾ British Insurance Brokers' Association (2025) 38.

¹⁰⁵⁾ International Bar Association Insurance Committee (2015), 353.

¹⁰⁶⁾ ICOBS, 4.3.-7.

¹⁰⁷⁾ ICOBS, 4.3.-3.

コミッションについて開示する義務を負う¹⁰⁸⁾。このとき、報酬には、利益の分配、売上高連動報酬、保険料融資者からの報酬を含めなければならない¹⁰⁹⁾。

5. 6 保険仲立人と保険代理店との協業

英国では、そもそも保険仲立人や保険代理店という主体に着目した規制とはなっていないため、協業規制も存在しない。そのため、保険仲介者を主体の性質で分類し、保険ブローカーであれば保険契約者・被保険者の agent と位置付けるといった硬直的な考え方はとられていない。英国の実務に関する調査でも、保険ブローカーが保険会社から引受権限枠の移譲を受け、保険会社の agent（保険代理店）である MGA (Managing General Agent) として行動するといった事例が報告されている¹¹⁰⁾。

保険仲介者がどちらの当事者に対してどのような権限を持つかという問題は、個別の取引に関しては、民事法上の agency の法理によって決定される。たしかに、一般的に言えば、保険者が雇用又は管理する保険仲介者のみが保険者の agent であり、その他の保険仲介者は被保険者の agent である。しかし、英国の判例は、たとえば保険ブローカーが担保範囲について顧客に対し断定的な発言をした場合の効果や、被保険者から保険ブローカーに対してなされた告知の効力に関して、保険ブローカーは当該論点に関する限りで保険者の agent と解される（したがって、保険ブローカーの言動の効果が保険者に及ぶ）と判断する場合がある¹¹¹⁾。このような考え方を前提とすれば、そもそも保険者の agent である代理店との協業の可否という問題自体が成立しないのではないと思われる。

ただし、保険仲介者は、金融サービス・市場法の下における一般的な行為規範として、利益相反の回避（自己と顧客の利益の対立、および顧客間の利益の対立について）が求められる。このことは、FCA のハンドブック中の「事業者行為規範」(principles for Businesses: PRIN)にうたわれている¹¹²⁾。また、ICOBS に定める行為規範として、個別の保険契約が締結されるより相当な期間以前に、保険仲介者は顧客の側に立つのか¹¹³⁾、あるいは保険者のため保険者を代理して行動しているのか、を開示することが義務付けられている¹¹⁴⁾。こうした利益相反の規律と開示により、保険者の agent との協業には一定の限界が生ずると思われる。

6 分析と検討

¹⁰⁸⁾ ICOBS, 4.4.1.

¹⁰⁹⁾ ICOBS, 4.4.2.

¹¹⁰⁾ 損保総研(2024), 164 頁。

¹¹¹⁾ Birds and Richards (2022), 230-231.

¹¹²⁾ PRIN, Principle 8.

¹¹³⁾ 法的な代理権の保有者を示す“agent”ではなく、“represent the customer”という表現が用いられている。

¹¹⁴⁾ ICOBS, 4.1.2 (2)(d).

6. 1 規制の体系と対象

本ペーパーは、米英独という限られた対象国における保険仲立人の規制を比較しただけであるが、これら 3 か国を比較しただけでも、いくつかの重要な点が明らかになったと考える。ここでは、比較の対象とした項目のうち、「登録制度」および「定義および権限」について検討する。両項目は、規制の体系と、その下における規制の対象を示すものである。

第一に、3 か国のいずれも、保険仲立人に固有の規制を適用する制度から、保険仲介者全般を規制する制度へと移行する動きが見られる。もっとも、その程度は国によって同じではない。

まず米国では、連邦法のレベルで金融規制（従来の業態別規制）を大幅に緩和した 1999 年の GLB 法が保険代理店と保険仲立人の区別を廃止し、保険販売人(insurance producer)という概念を導入した。これを受けて、各州の保険業規制のモデル法を作成している NAIC も、保険代理店と保険仲立人を区別せず「保険販売人」として規律する「保険販売人モデル法」を制定した。同モデル法は全米の大半の州で採用されており、これを採用せず、従来の規制体系を維持するニューヨーク州とカリフォルニア州の方が少数派となっている。

欧州でも、IDD 及びこれに先行する 2002 年の保険仲介業者指令 (Insurance Mediation Directive (IMD))において、保険代理店、保険仲立人等を包含する「保険仲介者」(insurance intermediary)という概念が導入され、それに基づいて規制の体系が組み立てられている。欧州でもかつては、「保険仲立人」という概念が規制体系上に存在し、たとえば 1976 年の保険代理店・保険仲立人自由化指令¹¹⁵⁾では、「保険仲立人」に該当する各国法上の概念（特定の保険者と関係を持たず保険商品の需要者と供給者をマッチングする事業者類型）が列挙されていたのであるが¹¹⁶⁾、IMD 以降は broker という用語が前文にしか見られなくなり、IDD では broker が「保険商品を流通させるさまざまな事業者」の一つとして挙げられるのみとなった¹¹⁷⁾。そこには、保険商品の直接販売を含む新しい保険商品の流通形態を、伝統的な保険代理店や保険仲立人と同等に扱うべきであるという規制理念が存在する¹¹⁸⁾。

こうした IDD の規律は、英国ではそのまま取り入れられ、「保険仲立人」に固有の規制が廃止された。しかし、欧州域内でもドイツはこれと異なる。保険仲介業者(Versicherungsvermittler)という、保険仲立人(Versicherungsmakler)と保険代理店(Versicherungsvertreter)を包含する概念がある。保険仲立人を規制する監督法制の中で、保険契約法(VVG)と営業法(GewO)は、保険仲介業者としての共通の規定とともに、保険仲立人固有の規定も定めており、保険契約法には保険仲立人の定義規定(VVG59 条 3 項)が存在する。したがって、ドイツでは保険仲介者全般を

¹¹⁵ Council Directive of 13 December 1976 on measures to facilitate exercise of freedom of establishment and freedom to provide services in respect of the activities of insurance agents and brokers (ex ISIC Group 630) and, in particular, transitional measures in respect of those activities (77/92/EEC), OJEC L26/14 (31.1.1977).

¹¹⁶ Council Directive 77/92/EEC, Art.2 (2)(a).

¹¹⁷ IDD, Preamble para 5.

¹¹⁸ IDD, Preamble para 7.

規制する枠組みの中で、保険仲立人固有の規制を維持しているものと考えられる。一方、保険監督法(VAG)では、保険仲立人はもはや独立した規制対象として位置づけられていない。その理由はいうまでもなく、ドイツの保険監督法制が EU の監督法制（具体的には IDD）に拘束されているからである。

こうした規制体系の下では、主体の種類・性質を問わず、「保険商品の流通」に関与する者は広く許可制度の対象とされる。その上で、依頼者との利益相反の規律や報酬の開示などの行為規制が課せられるのである。

6. 2 行為規制

6. 2. 1 保険仲立人に対する報酬の形態と開示

行為規制について米英独 3 か国の法制を比較すると、その中心となるのは報酬の規制である。日本の現行法では保険仲立人は保険者のみから報酬を受けることとされているが（2025 年 6 月現在、改正が進行中）、これは比較法的にかなり特殊な制度であり、欧米では保険者と保険契約者のいずれからも報酬を支払う形態があり、取引に応じてそれらを使い分け、あるいは組み合わせて支払われている。欧州の一部には、保険仲立人は保険契約者の側に立つ仲介者であるという考え方から保険者による報酬支払をむしろ禁止した国もあるが、それは大勢とはなっていない。

そうした実務を前提に、各国の規制は、保険仲立人が受領する報酬を顧客に対して開示することを義務付けている。米国の NAIC モデル法は、顧客から報酬を一切受け取らない場合や当該保険契約に関して保険者を代理する場合など「保険者側に立つ仲介者」であることが明らかなる場合を除いて、保険者からの報酬額や算定方法を顧客に対して開示させる。ドイツ法・英国法は、欧州の IDD に基づいて、いずれの当事者からどのような報酬を受領するのかについての開示を一般的に義務付けている。

6. 2. 2 保険仲立人と保険代理店の関係

保険仲立人と保険代理店の関係については、各国の考え方が分かれている。最も厳格な立場はドイツの規制で、保険仲立人は保険契約者側の仲介者であり保険代理店は保険者の側の仲介者であるという理解に基づいて、両者の兼営を認めない。ただし、保険仲立人と保険代理店の協業についてまで禁止する規制はないようである。なお、IDD は、保険仲介者が保険商品を提案する際には、公正かつ独自の分析による提案であるか、特定の保険者に専属しているか、特定の保険者に専属してはいないが独自の分析による提案でもないのか（乗合代理店の場合など）、を顧客に対して開示しなければならないと定めているが（19 条 1 項(c)）、そもそも保険仲立人と保険代理店の兼営が禁止されている以上は、ドイツでは大きな問題にならないと思われる。

英国では、特定の保険仲介者が、ある場合には保険者側に立ち（日本的に言えば「保険代理店」となり）、他の場合には保険契約者の側に立つ（日本の「保険仲立人」として行動する）ことは、特に問題とされていない。そこで、一般的な利益相反の規律のほか、特定の取引において保険仲介者がどちらの立場で行動しているかについての開示が重要になる。そもそもは IDD の上記規制に対応した開示規制であったが、現在は、端的に保険仲介者の立場(status)の開示として定められている。

米国の NAIC モデル法は更に徹底しており、保険販売人の「立場」についての開示すら要求されていない。保険販売人に対する報酬が開示されれば、保険契約者による取引の判断に必要な情報としては十分だと考えるのであろう。

6. 2. 3 保険仲立人の賠償責任の担保

保険仲介者・保険販売人は、顧客の利益に合致した保険商品を紹介できなかった場合、専門家としての責任を問われる可能性がある。とりわけ、日本法上の保険仲立人のように、保険者の立場で行動する保険代理店以外の仲介者は、そうした責任を追及される可能性が大きい。そのため、実務上、保険仲介者は専門業務賠償責任保険を付することが一般的である。

これを法律上の義務とするか否かは、各国の政策判断が分かれている。欧州では IDD が所定の金額まで専門業務賠償責任保険の付保を義務付けていることから、ドイツ、英国ともにこれを法律上の義務としている。これに対して、米国の NAIC モデル法はそうした義務を定めておらず、実際にも、ほとんどの州は保険販売人に付保を義務付けていない。

専門業務賠償責任保険の義務付けは、顧客の利益を保護するための制度であるとともに、保険仲介者に対する規律としても機能する。とりわけ、日本のような供託金制度とは異なり、賠償責任保険への加入を義務とする場合には、過去に有責とされた事例や保険仲介者のリスク管理体制等が保険料に反映されるため、顧客の利益を実現するように行動するインセンティブを保険仲介者に与えるであろう。

6. 3 外国法分析等から得られる示唆

本ペーパーでは、保険仲介者の機能についての理論分析を前提として、米英独の規制を簡単に比較してきた。これらをふまえて、日本の保険仲立人に関する制度を評価し、将来に取り得る制度の方向性を考えてみよう。

そもそも日本の現行法は、保険仲立人に関してやや単純化した性質決定を前提としているように思われる。それは、保険商品の販売が専ら保険代理店に委ねられ、かつ保険代理店について「所属保険会社」が存在して保険代理店の行為に対して責任を持つという体制を前提に、「保険代理店とは異なる存在」として保険仲立人が導入されたことの結果である。もっとも、よく

見るとそこには二つの必ずしも整合しない視点があった。一方では、保険仲立人が「仲立人」として性質決定されたことにより、法制度上は中立的な媒介者と位置づけられることになった。他方で、保険代理店との対比から、保険仲立人には「保険契約者の代理人」となることが期待された。

他方で欧米では、2000 年代初頭の談合やリベート問題を契機として保険仲立人を含む保険仲介者の規制改革が進められたこと、また欧州では EU の統合に伴う各国の多様な取引慣行を包括する制度が必要になったことなどを背景として、「保険仲立人」という主体の類型に着目した規制から、保険仲介者を包括的に規制しつつ必要な行為規制を課す機能主義的な制度へと規制の体系が大きく転換されている。

すると日本でも、保険代理店と保険仲立人を単純に対比するのではなく、両者を含む多様な保険仲介者の形態を認めつつ、適切な行為規制を考えるという方向を模索することが考えられよう。平成 7 年に保険仲立人制度を導入したにもかかわらず、依然として保険仲立人の市場シェアが限られている中では、そうした転換は時期尚早であるように見えるかもしれない。しかし、保険仲介者の厳密な性質決定に固執しない機能主義的な規制がかえって、従来とは異なる取引実務の発展を促すことも考えられる。

その場合に重要となる点は、保険仲介者に対して、保険市場全体にとって最適な保険商品を供給するためのインセンティブを適切に設定することである。再び各国の法制度を見ると、その場合に最も重要な点は保険仲介者に対する報酬のあり方であると考えられる。日本でも、現在進行している監督指針の改正が施行され、双方当事者から報酬を受領する可能性が開かれたならば、こうした観点が重要性になるであろう。

ここで、経済理論を用いた分析が、「報酬は仲介者に対する依頼者のみから支払われるべきである」といった単純な制度を支持していないことは注目される。理論的に見ると、保険仲介者が持ちうる機能の一つは被保険者のリスクやリスク選好に関する情報の生産である。この機能に関して日本では、企業内代理店という特有の販売チャネルがあり、被保険者に関する情報へのアクセスが容易であると想定されていることから、保険仲立人の優位性をどこに見出すかということが問題となるであろう（もっとも、現実の企業内代理店が被保険者に関する情報を効率的に生産していると言えるか否かは、また別の問題である）。保険仲介者の機能に関するもう一つの理論的な可能性は、保険商品の最適なマッチングの実行というものである。日本の制度上、企業内代理店も保険代理店として所属保険会社が存在することから、保険者を自由に選択できる保険仲立人は、この機能においては優位性を発揮できる可能性が高い。このとき、保険仲立人のインセンティブが歪むことのないような報酬形態を設計することが必要であろう。

その他の行為規制としては、利益相反の規律が重要である。保険仲立人や保険代理店の権限を一律かつ形式的に考えるのではなく、一定の柔軟性を持たせながら、仲介者の事業の総体に

つき利益相反を回避するような体制を求めることが適切であろう。ここで利益相反の回避という中には、特定の行為をしないことだけではなく、対立しうる利害を関係者に開示することも含まれる。

7. 提言

本ペーパーの主張を改めてまとめると、以下のようになる。

第一に、日本の保険仲立人規制は、保険仲立人を保険代理店に対抗する保険商品の流通チャネルとして位置付けた結果、「保険契約者の代理人」という性質決定にとらわれすぎているのではない。保険代理店との協業などは過剰に規制せず、柔軟な取引実務を許容しつつ、利益相反の回避・開示という大原則を規制の中心に据えろとの方向性が適切である。

第二に、仮に、そうした方向を進めていくと、将来的には、（少なくとも監督法制的あり方として、）保険仲立人の規制と保険代理店の規制を区別せず、「保険仲介者」等として包括的に規制したうえで、適切なインセンティブを与えるような行為規制へと転換することも考えられる。そうした行為規制の中心は、報酬の規制ないし開示である。

第三に、適切なインセンティブ設計を考える上では、前提として、どのようなインセンティブが保険仲介者に設定されるべきか、言い換えれば保険仲介者の市場における機能は何かという問題を論じなければならない。保険仲介者の機能を理論的・実証的に分析したうえで、報酬の出所や形態が保険仲介者の行動に対して与える影響を想定し、制度を設計する必要がある。こうした報酬の負担者や形態は、第一義的には取引当事者間で取り決められるべき問題であるから、制度としては、基本的にさまざまな取り決めを許容しつつ、インセンティブに歪みを生ずるような実態が国内外で観察されたときはそれを禁止したり、開示を求めたりすることが望ましいであろう。

以上のような規制のあり方を保険商品の購入者の側から見れば、保険仲介者の性質決定にかかわらず、購入者が希望する保険商品を効率的に選択できるような保険市場を実現するということにほかならない。その前提としては、保険の購入者とりわけ大規模なリスク（非マスリスク）を保有する企業の側も、リスク管理とそのコストに敏感である必要がある。保険仲立人あるいは広く保険仲介者の規制は、市場の効率性を阻害する要因があれば是正するという消極的な対応にすぎないのであって、需要者が商品の内容や価格に敏感でない市場を、仲介者の規制のみによって効率的にすることはできないからである。

参考文献

【一次資料】

日本語文献

江頭憲治郎(2022)『商取引法 [第9版]』弘文堂

落合誠一(1992)「募集制度」竹内昭夫編『保険業法の在り方 下巻』有斐閣 211-248 頁

金奈穂(2017)「欧州における保険仲介者の報酬」『損保総研レポート』118 号 29-56 頁

金融審議会(2024)「損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ」報告書

後藤元(2020)「イギリスにおける銀行の業務範囲規制」金融庁金融研究センターディスカッションペーパーDP2020-7

坂口光男(1999)「保険仲立人の法的地位」江川孝雄＝三枝一雄＝南隅昇＝込山芳行編『保住昭一先生古稀記念・企業社会と商事法』北樹出版 201-234 頁

損害保険業の構造的課題と競争のあり方に関する有識者会議(2024)「損害保険業の構造的課題と競争のあり方に関する有識者会議」報告書—我が国保険市場の健全な発展に向けて—

武田朗子(2011)「米国・保険仲介者の報酬開示規制—規制続くコンティンジェント・コミッション問題—」『損保総研レポート』94 号 25-48 頁

田爪浩信(2011)「損害保険仲介者の報酬開示規制—ニューヨーク州における新規制を中心に—」『保険学雑誌』615 号 49-68 頁

山下友信(1996)「保険仲立人」『商事法務』1438 号 17-26 頁

欧文文献

Armbrüster, C. (2019), *Privatversicherungsrecht*, 2. Aufl., Tübingen.

BaFin (2016), *Jahresbericht 2016 der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht*.

BaFin (2017), *Jahresbericht 2017 der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht*.

(https://www.bafin.de/DE/PublikationenDaten/Jahresbericht/jahresbericht_node.html)

BaFin (2025), *Aufsicht über den Versicherungsvertrieb*.

(https://www.bafin.de/DE/Aufsicht/VersichererPensionsfonds/Allgemeines/Vermittlerwesen/vermittlerwesen_artikel.html; abgerufen am 30.5.2025)

British Insurance Brokers' Association (2025), *Schemes & Facilities 2025-2026: Providing exclusive opportunities and solutions for BIBA members*.

(<https://view.publitas.com/biba/biba-schemes-facilities-2025-26/page/1>)

Castellvi, B., in: Brand/Baroch/Castellvi (2024), *Kommentar zum Versicherungsaufsichtsgesetz*, 2. Aufl., Baden-Baden.

Cummins, J. David, and Neil A. Doherty (2006), The Economics of Insurance Intermediaries, *The Journal*

of Risk and Insurance, vol.73 (3), 359-396.

Dörner, H., in: Prölss/Martin (2024), *Kommentar zum Versicherungsvertragsgesetz*, 32. Aufl., München.

Federal Trade Commission, Gramm-Leach-Bliley Act.

(<https://www.ftc.gov/business-guidance/privacy-security/gramm-leach-bliley-act>)

Focht, Uwe, Andreas Richter and Jörg Schiller (2013), Intermediation and (Mis-)Matching in Insurance Markets – Who Should Pay the Insurance Broker?, *The Journal of Risk and Insurance*, vol.80 (2), 329-350.

Grote, J., in: Dreher (2024), *Kommentar zum Versicherungsaufsichtsgesetz*, 14. Aufl., München.

International Bar Association Insurance Committee (2015), *Insurance Intermediation – 2015 Report* (International Bar Association).

John Birds and Latie Richards (2022), *Birds' Modern Insurance Law*, 12th edition, Sweet & Maxwell.

NAIC (2005), *Model Laws, Regulations, Guidelines and Other Resources – January 2005*.

(<https://content.naic.org/sites/default/files/model-law-218.pdf>)

NAIC (2020), *Model Laws, Regulations, Guidelines and Other Resources – Fall 2020*.

(<https://content.naic.org/sites/default/files/model-law-state-page-218.pdf>)

OECD (2020), *Regulatory and Supervisory Framework for Insurance Intermediation*.

Oliver Wendell Holmes Jr. (1891), 'Agency', 4 *Harvard Law Review* 345.

Rixecker, R., in: Römer/Langheid (2022), *Kommentar zum Versicherungsvertragsgesetz*, 7. Aufl., München.

Schimikowski, P. (2024), *Versicherungsvertragsrecht*, 7. Aufl., München.

【二次資料】

株式会社エヌ・ティ・ティ・データ経営研究所 (2024) 「ドイツにおける保険募集にかかる規制」

『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』 43-72 頁

損害保険事業総合研究所 (2024) 『諸外国における保険代理店・ブローカーに対する規制および企業保険の募集実態について』 損害保険事業総合研究所

【その他資料・データ】

損害保険協会 (2023) 「募集形態別元受正味保険料割合表」

(<https://www.sonpo.or.jp/report/statistics/boshu/ctuevu000000531p-att/keitai3.pdf>)

小松原章「米国保険募集規制の最新動向について」『ニッセイ基礎研マンスリー』2010 年 8 月号

(https://www.nli-research.co.jp/files/topics/38840_ext_18_0.pdf)

小松原章「米国の保険募集制度動向改革—保険募集人免許統一化（本拠州免許一本で全国展開可能）の動きを中心として」『保険・年金フォーカス』2013-04-30
(<https://www.nli-research.co.jp/report/detail/id=40695?site=nli>)



金融庁金融研究センター

〒100-8967 東京都千代田区霞ヶ関 3-2-1
中央合同庁舎 7 号館 金融庁

TEL: 03-3506-6000

URL: <https://www.fsa.go.jp/frtc/index.html>