

# 保険仲立人実務からの課題

日本保険仲立人協会

要件	実務上の課題	引用文献等
<p>保険仲立人の地位</p> <p>&lt; 業務の課題 &gt;</p> <p>1. 「保険募集の公正」の確保において、仲立人と乗合代理店との整理を要望する。</p> <p>&lt; 参考 &gt;</p> <p>類似したサービスとは、</p> <p>2. 保険仲立人は「中立」である立場から「顧客の代理人」の立場になることを要望する。</p>	<p>保険流通市場において、保険販売に従事するものは、保険会社による直接販売、保険代理店、保険仲立人である。一方、保険会社は保険を引き受けている立場でもあるので、立場上の専属代理店と合わせ「保険募集の公正」の議論から分別することにし、仲立人と乗合代理店の2者に的を絞った提議をしたい。生損保を問わず、数多くの保険会社と代理店契約をする乗合代理店の中に、代理店の立場でありながら、営業案内パンフレット、ホームページ等を通じ「自らをブローカーないしブローカー的」と市場に広告をしている。保険仲立人と同一ないし類似しているという主張は、消費者に誤解を生じるので制限する必要がある。</p> <p>保険仲立人には「募集の公正」を確保するための法的規制があるが、乗合代理店にはないことが利点とされ、なくても類似の営業が可能であれば、乗合代理店のままで良いとするのが当然の結果である。したがって、仲立人の規制を乗合代理店と同一に下げるか、乗合代理店を仲立人規制と同一に引き上げるかの整理を要望する。</p> <p>主なものは、商品の比較販売を指し、保険仲立人の保険入札（BID という）結果比較表と乗合代理店合見積が類似であるとして、保険比較販売になるとしている。</p> <p>実務上では、保険入札結果比較表と合見積は複数の保険会社の契約条件を顧客の前に並べることで同一であるが、顧客が要望したリスクを表記した保険仕様書を前提に求率した比較契約条件と、既存類似商品による保険料の合見積は根本的に相違があり、また比較行為の信用性の確保において大きく違うものである。</p> <p>「顧客のため」という字句を挿入の要望するのであるが、現法律は仲立人が「中立」であることを定めていると聞いている。しかしながら、実務上では、法律に定めがない「指名状」を顧客から取り付けるのがビジネスの始まりとなっているところから、また保険会社が指名状を要求している事実から、仲立人は民法「準委任行為」を行う者として、顧客代理人を確立させたい。</p> <p>業法 299 条の誠実義務では、明確に「顧客のため」という字句があり、整合性に疑義を感じる。</p>	<p>業法第 1 条（目的）</p> <p>業法第 294 条（顧客に対する説明）</p> <p>業法第 300 条（禁止行為）</p> <p>業法第 2 条 25 項（提議）</p> <p>「保険仲立人」とは、保険契約の締結の媒介であって...</p> <p>「保険仲立人」とは、顧客のための保険契約の締結の媒介であって...</p> <p>民法 656 条（準委任）</p> <p>業法 299 条（保険仲立人の誠実義務）</p>

<p>3. 「指名状」を業法で明確化することを要望する。</p>	<p>実務では「指名状」は顧客が発行し、受領後は仲立人が現物保有している。      現行の指名状の中味は顧客が指定する保険プログラムを実行するために、指名仲立人を選任した証となっており、各仲立人によっては細目について、顧客と取り決めているケースもある。      指名状は、保険会社へ提示されることが発行目的であって、指名状を見て保険会社は保険求率の回答を誰にするかを定める証であるので、保険会社としては重視していると判断している。      したがって、「指名状」の効力をルール化する必要があると考えており、法的に定めがないため取扱いに保険会社対応差が生じている。保険会社の営業所レベルでは、指名状が提示されているにもかかわらず、機関代理店に挨拶に行った社員があるという笑えないエピソードが多くある。      現行において、保険仲立人の媒介する契約において、指名状は100%取り付けられている。</p>	<p>保険仲立人資格試験      テキスト参照</p>
<p>結約書</p> <p>&lt; 業務の課題 &gt;          &lt; 参入要件 &gt;</p> <p>個人保険、家計保険等の分野において、結約書を保険証券の発行にて、交付を省略することも可能とすべきことの改善。</p>	<p>実務経験上、複雑、多様なリスクに対応した保険契約（企業分野に多い）では、結約書は重要な位置づけで運用されている。      実務上の手間は交付において、契約者ならびに保険会社の双方から署名、捺印を取付て、双方に交付することから、保険申込書とは別の結約書の事務流れが発生し、保険会社からは、仲立人業務は代理店と比較して社内対応に手間がかかるとの苦情まで言われる。      最近の保険会社の契約手続においてのIT化の進展によって、ペーパーレス化が計られており、なおさら結約書が書面ベースで行き交うことに問題視する保険会社が現れた。      社会環境が個人にても「リスク」の認知度が広がり始め、特にFP資格者の増加によって、個人リスクのコンサルティングが違和感なく受け入れることから判断して、個人保険、家計保険分野にも仲立人ビジネスが受け入れられる環境が生まれていると判断している。したがって、申込書記載項目と何ら変わらない個人保険、家計保険分野には工夫が必要である。      さらに最近では、生保を主として取り扱う乗合代理店が、仲立人協会に仲立人としてやりたいとの問い合わせがくるようになり、早急に結約書の交付環境の整備が求められる。      保険種目によって（例えば、自賠責保険等）結約書まで交付する必要があるのかどうかと疑いたくなる商品があり、実務上、現行の仲立人はこれらの種目を取り扱うことを避けてきたが、家計の自動車保険を取り扱う仲立人が登場すれば、解決しなければ保険契約者に不利益を与える。      結約書の交付は代理店にはない業務である。</p>	<p>業法 298 条          施行規則 232 条          商法 546 条第 1 項</p>

<p>ブローカーレッジ（契約報酬）</p> <p>&lt; 業務の課題 &gt;</p> <p>保険契約の締結の媒介に関わる手数料・報酬も顧客に請求できることの改善。</p>	<p>保険仲立人あるいは保険代理店もであるが、手数料の構成が不明である。</p> <p>仲立人の場合は、「リスクサーベイ・アセスメント」に関わる役務報酬は、保険契約締結の媒介以外と認識し、顧客の合意が得られれば請求可能としている。</p> <p>しかしながら、リスクを保険に転嫁するためのハンドリングの役務は、知的役務であり、一般的契約の締結媒介とは異なるため、代理店手数料と比較して適正となっていないと言われる。</p> <p>北欧（ノルウェー）においては、保険会社がブローカーに手数料を支払うことを禁止するという規制が発効しており、注目すべきである。（2008年7月1日付より）</p> <p>国際市場では、ブローカーと代理店の手数料を比較した場合、ブローカーが大きく、代理店が小さいのがスタンダードであるに対して、日本では代理店のほうがむしろ高くなっているのは、極めて不満がある。</p> <p>役務対価の考え方が保険会社視点で計られるため、仲立人と保険会社との関係で保険会社が決めていることが問題である。保険仲立人は、顧客との関係で手数料を決めるべきものであると考えている。</p>	<p>監督指針 V-4-4 （顧客との関係）</p> <p>規則 231 条</p>
<p>応諾義務</p> <p>&lt; 業務の課題 &gt;</p> <p>&lt; 参入要件 &gt;</p> <p>仲立人と保険会社の関係において、仲立人取引を円滑に進められることへの整備要望。</p>	<p>顧客の代理人としての立場をとる仲立人が、仲立人であるという理由だけで、業務契約を事実上拒否している保険会社がある。このことは、保険業の公共性にかんがみ（中略）「保険募集の公正」を確保することの検証として、明らかに法の精神を歪めている。</p> <p>個々の保険契約にあって、引受の可否を決めることとは意味合いが違い、仲立人参入障壁として参入不安要因ともなっている。</p> <p>現在の仲立人取引を拒否する保険会社の言い分によると、「対応が出来ない」ことを第一の理由にあげ、また「会社方針である」と堂々と言う会社もある。この事案が世間では誤解の風評となって、仲立人は保険情報が得られ難いから「仲立人にはなれない」と言われた要因の一つになって来た。</p> <p>仲立人のビジネスは、保険会社の選択について完全な自由を有する者として独立した、公正な保険募集であり、顧客利益のため、保険会社との関係において仲立人が希望すれば業務契約を可能とさせる「応諾義務」のルールを新たに設けることを要望する。</p>	<p>業法第1条（目的）</p>

<p>保証金（賠償資力）</p> <p>&lt; 参入要件 &gt;</p> <p>保証金を 1,000 万程度に減額し、これを保険仲立人協会による保証基金で対応出来るように改善。</p>	<p>制度では、最低 4,000 万、最高 8 億円を各仲立人所管財務局に供託することになっており、実務では仲立人の多くは、4,000 万円は保険会社の発行する保証保険にて対応し、これを超える金額は賠償保険にて対応している。</p> <p>現状、新しく仲立人になろうとする者は、保険会社の発行する保証保険は買えなくなっており、現金等で供託する道しなくなっていることが第 1 の問題である。</p> <p>第 2 の問題は、やはり 4,000 万円は国際的な相場をみても高すぎる感があり、新規参入希望者にアンケートをとっても、口をそろえて参入障壁として苦言がある。</p> <p>新規参入障壁の撤廃のため、保証金を一層のこと廃止すれば良いとの意見もあるが、保証金さえ積み上げれば仲立人登録が可能になるとも言え、これは賠償保険では仲立人業務遂行能力のレベルにより、場合によっては賠償保険を引き受ける会社がないというケースも考えられ、賠償保険のみでは仲立人に新規参入できないことも想定された議論がある。</p> <p>提言は、保証金として 1,000 万程度として固定し、別途仲立人賠償保険を最低 1 億円（保険金額）を義務付けることである。</p> <p>次に、保証金は各仲立人会社が個別に供託しても良いが、仲立人協会がつくる保証基金（仮称）にて、協会員の包括補償を可能とする道をご検討いただきたい。</p> <p>参考までに述べれば、仲立人制度が出来て 12 年を超えたところであるが、1 件として事故は発生してなく、また保証金の支払発動として主なものは、仲立人による保険料の流用、使い込みがリスクとして考えられるが、日本の仲立人は保険料預金口座を保有していないため、リスクは 100%ない。次に、保険会社が破綻し保険金に減額が生じた場合は、媒介者の責任とされるとの根拠で保証金が必要と言われた経緯があるが、これが破綻事実だけで媒介の瑕疵に当たるかどうか議論して対応限度を示して欲しい。</p>	<p>業法 291 条（保証金）</p> <p>業法 292 条（保険仲立人賠償保険契約）</p> <p>EU 保険関係指令の現状参照</p> <p>賠償 1 事故 100 万 J-円</p> <p>資力（保証金）</p> <p>取扱保険料 × 4%</p> <p>かつ 15,000 J-円</p>
<p>保険仲立人と保険代理店の兼営解禁</p> <p>&lt; 参入要件 &gt;</p> <p>保険代理店に仲立人参入を希望する者が多く、兼営解禁を要望する。</p>	<p>仲立人と乗合代理店の規制を検討課題の中で、基本的に同一にするならば、兼営を可能とすることが最も合理的結論となる。</p> <p>兼営のイメージは、法人事業形式で、法人内に仲立人と代理店のチャイニーズウォールを敷き、二つの部門を持つことを想定する。</p> <p>現状の日本の仲立人会社は、親会社に代理店がある形態が多く、大きい代理店、小さい仲立人となっており、持株会社形式をとれば実質兼営となるが、経営効率が悪い。</p> <p>問題点には、人材の交流があり、代理店募集資格と仲立人資格とは違うため、同一の保険業務であっても登録によりそれぞれの資格を保有することが必要で、また異動により、うまく資格交換出来ないところにもある。また、対顧客に対しても、仲立人業務の特色、代理店の特色を生かしたサービスを提供するのがベストであるはずなのに、立場の違いだけでこれ程の F/W を必要とするとは思われないことにある。</p> <p>仲立人と代理店の立場の違いを明らかにするのは、「指名状」を顧客が発行するかどうかで顧客が判別することが可能であるから、混乱するという説は当たらない。</p>	<p>監督 v-4-1</p> <p>-2</p> <p>-3</p>

