

保険会社のグループ経営に関する規制のあり方について

－保険募集人等の委託の在り方見直し－

平成23年10月31日

社団法人日本損害保険協会

1. 要望の背景

要望の背景

- お客様に安心して保険商品をご契約いただくためには、お客様に直接接する代理店の業務品質向上が重要となるが、多数の代理店を適切に管理するためには、営業拠点網などのインフラに関して十分な資源を投入する必要がある。効率的に業務を行うためには、グループ内の保険会社間で既存の販売基盤を活用するなど業務の集約化を図ることが効果的である。
- 例えば、ニッチな保険商品を専門的に取り扱う保険会社や独自のビジネスモデルを持つ保険会社を新設・買収するケースや再委託のスキームで販売しても募集上の問題が生じ難い汎用商品をグループ内で補完したいといったケースが想定されるが、再委託のスキームを活用し、グループ内の既存の販売基盤をより少ないコストで簡便に活用することが可能になれば、グループの総合力が高まり、より効率的な経営が可能となる。
- 保険業法で認められている業務の代理・事務の代行では、グループ内の保険会社であっても、多数の代理店との間で新たに代理店委託契約書を締結しなければ、グループ内の販売基盤を直ちに活用することができず、委託契約の締結にはかなりの時間やコストが必要となる。再委託を認めていただいた場合でも、既存の代理店委託契約書に一定の手当てが必要と考えられるが、新規の契約締結よりも効率的な対応が可能になる。

2. 規制緩和により実現されるメリット

お客様のメリット

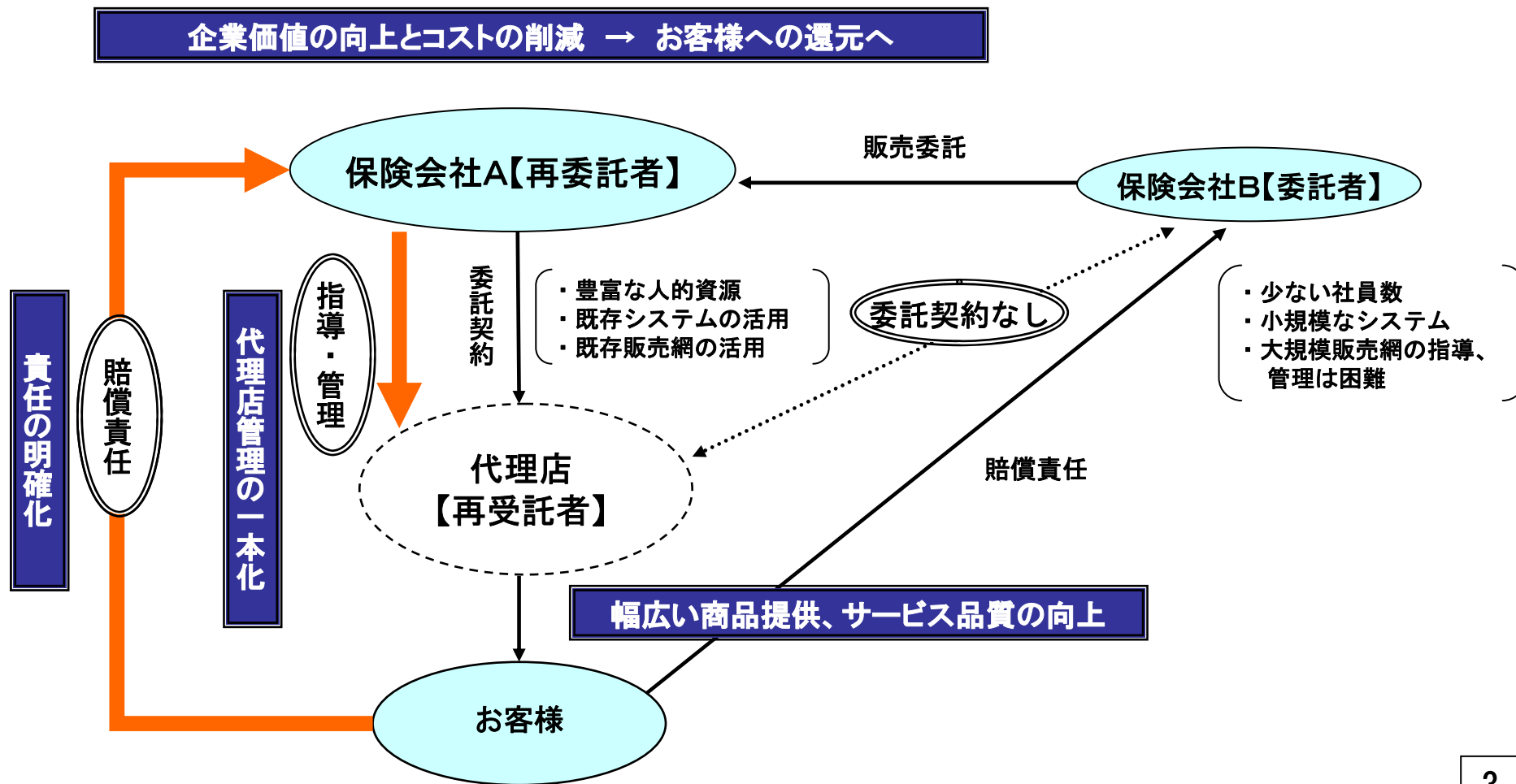
- 規制緩和によって、一つの代理店（再受託者）が、今以上に幅広い商品を提供することが可能となり、お客様の選択肢の拡大に繋がる。
- 人的資源が豊富な中核保険会社が再委託者として既存の代理店販売網を直接管理・指導することが想定されるので、この場合は募集品質の向上にも繋がる。
- 保険会社の効率的なグループ経営が可能になり健全に発展することによって、間接的ではあるが、コストの削減による保険料面でのメリット、お客様のニーズに合致するサービスの提供も期待できる。

保険会社のメリット

- 新設保険会社や買収された保険会社が、グループ内の中核保険会社の販売基盤を直ちに活用することができる。グループ内各保険会社が商品ラインアップを効率的に補完することが可能になり、グループの総合力を高めることができる。
- このような経営の選択肢を持つこと自体が、グループ全体としての企業価値の向上や業界への投資インセンティブの向上にも繋がっていく。

3. 規制緩和のイメージ

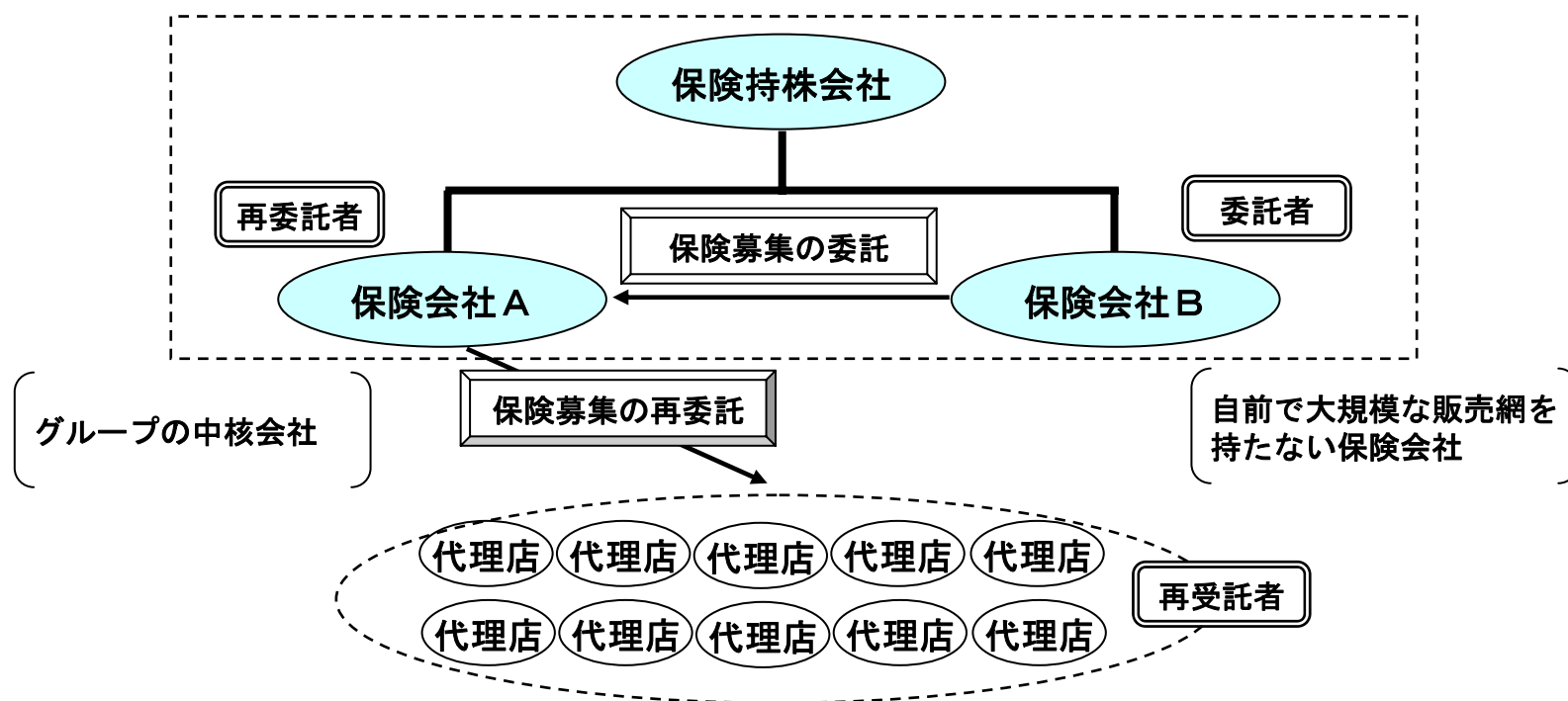
グループ内保険会社間における販売代理の全体像とお客様のメリットのイメージは以下の通り。



4. 規制緩和の際のイメージ（1）

銀行代理業との相違点

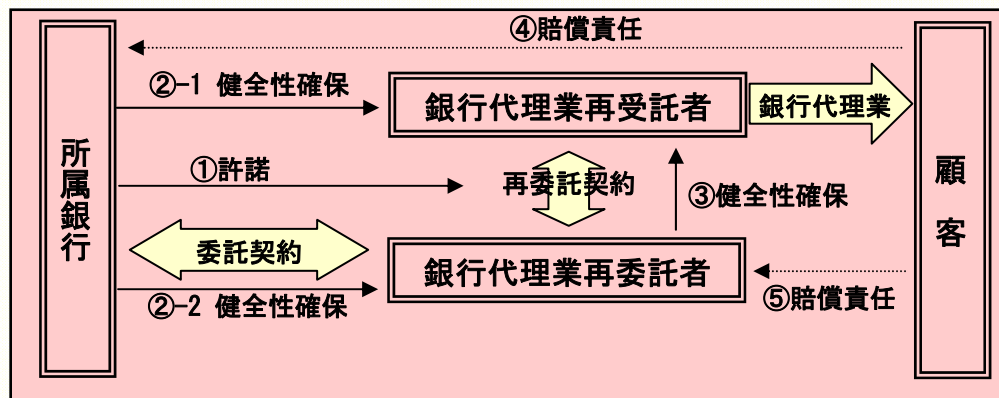
- 再委託者である中核保険会社が、適切に管理を行なっている既存の代理店販売網を活用する仕組みであること。
- 委託者、再委託者はいずれも免許を有する保険会社であり、かつ両者が同一グループに所属していること。



5. 規制緩和の際のイメージ（2）

- 中核保険会社の既存の販売網を活用することから、委託者による再委託の許諾（下図①）については、勿論委託者の関与は必要ではあるものの、例えば、包括的な許諾を認めるなど柔軟な制度設計としていただきたい。
- 上記に加え、より人的資源、管理態勢が整備されている保険会社に委託を行うことが想定されるため、委託者による健全性確保措置（下図②-1）については過度な内容とならないようにしていただきたい。
- 一方、顧客への賠償責任（下表④⑤）については、委託者と顧客の間に再委託者、再受託者が存在するという点から、委託者と再委託者双方に請求できる仕組みが必要と考えている。

（ご参考）銀行法の仕組み



- ① 銀行代理業再委託者は所属銀行の許諾を得なければ、銀行代理業の再委託をしてはならない。
- ② 所属銀行は、銀行代理業再委託者及び銀行代理業再受託者が営む銀行代理業に関し、健全かつ適切な運営を確保するための措置を講じなければならない。
- ③ 銀行代理業再委託者は、銀行代理業再受託者が営む銀行代理業に監視、健全かつ適切な運営を確保するための措置を講じなければならない。
- ④ 所属銀行は銀行代理業再委託者及び銀行代理業再受託者が顧客に加えた損害を賠償する責任を負う。
- ⑤ 銀行代理業再委託者は、銀行代理業再受託者が顧客に加えた損害を賠償する責任を負う。