

## 「損害保険契約の募集（販売）制度の改善に関する提言」の発表について

2016年6月28日

保険市場研究会

（研究会発足の背景）

我が国及び欧米の損害保険市場の経験者及び現に市場に参加している人々の集まりで、我が国損害保険市場は形式的には自由化されていても、実質的には競争が自由に行われていないと言う声がこのところ高まっている。このことは、ただ単に、損害保険業界だけの問題ではなく、日本経済全体の問題であるとの危機意識から、損害保険市場関係者の他に、一般企業、法律の専門家、経済官庁の行政に携わった者の有志が加わり、本研究会が発足したのである。

（経済成長戦略危機意識）

近年、我が国企業を取り巻く環境は大きく変化し、企業のリスクは増大し、多様化している。企業にとっては、それぞれの持つリスクに如何に適切に対処するかというリスクマネジメントは、経営上の重要課題である。企業は、こうしたリスクマネジメントの観点から、損害保険契約に対する需要を高めている。しかしながら、損害保険市場が非効率な場合には、企業においては、一般に支払保険料が高くなり、ヘッジしたくてもできないリスクが存在し、また、特別にヘッジしようとするとき非常に高いコストになってしまう場合がある。昨今の日本経済を取り巻く環境を考えれば、企業が増大するリスクとそれに対する的確なヘッジを適正なコストで行うことは、単に個別企業の問題に止まらず日本経済全体の問題でもある。換言すれば、我が国企業がこうしたリスク及び高コストな体制を内に抱えたまま諸外国の企業と競争していくことは、長期的に見れば困難であろう。個々の企業のそれぞれのリスクヘッジが適切に行われなければ、我が国の現下の成長戦略も生きてこないのである。

我々は今回、このような危機意識から、我が国の損害保険市場の一層の効率化を図るため、先ず我が国の損害保険市場の現状及びその課題を把握し、その改善のために政府、損害保険会社を始めとする保険市場関係者及び顧客である企業は何をなすべきかという提言を行なうものである。

（提言）

その第1回として「損害保険契約の募集（販売）制度の改善に関する提言」を発表する。我々の今回の提言に対しては、現在、我が国で大多数の顧客も満足しており、何ら問題なく上手くやっているから良いのではないかとの批判もあろう。しかし、市場関係者及び顧客企業は、今一度、我が国の損害保険市場の現在の状況が、果たして企業のリスクに的確に対応しているか、欧米やアジアの企業の契約する保険に比して不利な状況になっていないか、また、その結果、我が国企業の国際競争力を阻害することになっていないか改めて検討して頂きたいと思うものである。

最後に、健全な市場は、商品の需要者（消費者）が当該商品の特性について十分な知見を有し、正しい商品選択をしなければ、発展しないことを強調しておきたい。

(以上)

保険市場研究会

共同代表者 三宅正太郎（元帝京大学法学部教授兼同大学院）  
林 康夫（元中小企業庁長官）  
佐野 圭作（英国ロイズブローカー、ジャパン・イングランド  
・インシュアランス・ブローカーズグループ代表）

今回の提言に関する検討会に参加したメンバーは以下の通り。

三宅正太郎

林 康夫

佐野 圭作

（以下五十音順）

尾形 祥（高崎経済大学経済学部准教授）

小田 洋（JEIB ジャパン株式会社 代表取締役社長）（保険仲立人）

勝野 龍平（全国商工会連合会前専務理事）

須藤 正彦（弁護士）

野崎 仁之（株式会社ジェイアイエヌ シニアアドバイザー）（保険代理店）

イアン ファーガソン（ロイズ・ジャパン株式会社 代表取締役社長）

連絡先 保険市場研究会

〒150-0001 東京都港区虎ノ門 3-14-1-505 パークコート虎ノ門愛宕タワー

ホームページ <http://hokenkenkyukai.com/> 工事中

連絡は下記のメールアドレスまでお願い致します。

メールアドレス [info@hokenkenkyukai.com](mailto:info@hokenkenkyukai.com)

損害保険契約の募集（販売）制度の改善に関する提言

2016年6月28日

保険市場研究会

1. 成長戦略を支える競争的な損害保険市場の必要性

近年、我が国の企業を取り巻く環境は大きく変化し、企業のリスクは増大し、多様化している。こうした状況下で、企業は、リスクマネジメントの一環として、損害保険に対する需要を増加させざるを得ない状況になっている。この結果、企業の負担する損害保険料も増加傾向にあり、如何に自社の直面するリスクを的確にカバーし、リスクに見合った適正な支払保険料を実現するかが企業の国際競争力を確保するための経営上の重要課題となってきた。このため、我が国の損害保険市場は、保険市場参加者間での公正な競争条件を確保し、複数の商品から選択できる競争的な市場を整備することが喫緊の課題である。こうした競争的な損害保険市場の形成は、公正な保険料の供与を可能にすることにより、我が国企業の国際競争力を強化することにつながり、グローバル化した国際経済社会の中で我が国企業が力強く生き残るための不可欠な条件であり、我が国の成長戦略を支えることとなる。

2. 損害保険市場の特殊性及び保険仲介者の機能

(1) 損害保険市場の特殊性

損害保険契約の価格（保険料）は通常の商品とは異なり複雑な構造を有している。即ち、総保険料（営業保険料）は、顧客（損害保険契約を需要する企業又は個人をいう。以下同じ。）の持つリスクをヘッジするのに見合ったリスク保険料とこれに加えて付加保険料（保険会社の人件費等の社内経費及び利益並びに損害保険代理店・保険仲立人の手数料）から構成される。例えば物保険の場合は、損害保険会社は、顧客の持つ被保険物件の価額（保険価額）の評価及び被保険物件に係るリスクの評価を経てリスク保険料を算出し、付加保険料について採算性を検討した上で、顧客と全体としての総保険料の合意に至る。

顧客は、総保険料の構成要素が複数あるために、特定の保険会社とだけの交渉で公正な総保険料が得られるとは限られず、なるべく多くの複数社と交渉することが望ましい。複数社と交渉することによって、市場の価格裁定機能が働き、公正な価格（総保険料）が得られる可能性が高くなるのである。

以上の過程において、専門的知見を十分に備えた保険会社とそうでない顧客と交渉することになるが、こうした保険会社と顧客の間には、知見・情報面において歴然とした格差（非対称性）がある。顧客は、こうした知見・情報面の格差を克服解消するための知見・情報を提供してくれる専門的な職能を必要としている。

こうした要請に応えるべく期待されているのが、損害保険代理店・保険仲立人（以下「保険仲介者」という。）である。

（注）ここでいう仲介者は、法的に厳密な意味での媒介を行う者ということではなく、経済的に売手と買手を結びつける役割をする者という意味である。

## （２） 保険仲介者の機能

保険仲介者は、損害保険会社から委託を受けて、あるいは顧客から委託を受けて、損害保険会社と顧客との間にあって、顧客のニーズに合った保険契約を成立させる機能を果たしている。即ち、保険仲介者は、例えば物保険の場合は、顧客の被保険物に関する情報を顧客から得て、その被保険物の価額及びリスクについて、損害保険会社と交渉し（代理店の場合は、代理権を与えられている範囲内で、代理店自身が決定）、総保険料を合意する。ただし、損害保険代理店と保険仲立人とは次のような法的立場の違いがある。

- 1) 損害保険代理店は、法形式的には保険会社の代理人である。代理店は、顧客の要望を聞き、顧客から情報を得て、必要があれば保険会社と協議し、顧客に対して情報提供をして、最終的には顧客の同意を得て契約を成立させようと努力する。ただし、こうした代理店の顧客に対する意向把握・情報提供は、あくまでも法的には保険会社の代理人として行っているのである。

（注）代理店契約を締結している保険会社が 1 社の場合は専属代理店、複数の場合は乗合代理店と呼ばれている。専属代理店の場合は、交渉する保険会社は 1 社だけであることに留意する必要がある。

- 2) 一方、保険仲立人は、顧客が損害保険会社との保険契約の締結のため、顧客から指名を受け、その一切の事務を受託する者である。まず、保険仲立人は、顧客のあらゆるリスクの評価及びリスクマネジメントのコンサルティングを行い、その結果損害保険契約を締結することが適当だと思われるものがあれば、あらゆる準備をして損害保険会社と交渉を行う。通常は複数の損害保険会社と交渉し、顧客にとって最も有利な保険会社を選択して顧客にアドバイスをして保険契約の成立に結び付ける。保険仲立人については、顧客との契約上顧客に対する誠実義務があり、保険業法にも保険仲立人についての誠実義務が規定されている（同法 299 条）。当該誠実義務には顧客に対するベストアドバイス義務が含まれると解されている。

（注）平成 26 年の保険業法の改正により、損害保険代理店及び保険仲立人について、保険募集（販売）の際の顧客に対する情報提供義務及び顧客の意向把握義務が導入された。これは、保険仲立人については、従来から顧客との契約上当前の義務であったが、代理店については顧客と契約関係にないため従来は義務とはなっていなかったものを法律上の義務化をするものである。ただし、顧客に対する誠実義務は、代理店には課されていない点に留意する必要がある。

### 3. 我が国の損害保険契約の募集（販売）市場の課題及び改善策

#### （1）現状

我が国において、顧客が損害保険会社と損害保険契約を締結するに当たっては、損害保険代理店扱い、保険仲立人扱い及び保険会社の直接扱いの3ルートが存在する。欧米主要国においては、保険仲立人（保険ブローカー）扱いが多くを占めているのに対して、我が国においては、代理店ルートが圧倒的である。その理由は、我が国においては、損害保険会社の創設期以来長期間に渡り、直接扱い以外は損害保険代理店制度しか存在しなかったことによる。特に1948年に、損害保険料率算定会が設立され、損害保険料率については、独占禁止法の適用除外となり、更に1951年に算定会料率の遵守義務が課されることとなった結果、画一的な商品が売られることとなり、各損害保険会社間で売上高のシェア競争が行われ、我が国の経済の高度成長と相俟って保険会社の営業活動の拠点として多数の代理店が設立されたのである。1996年に、欧米主要国に倣い、保険仲立人制度が導入された。これは、保険販売チャネルの多様化により販売面での競争推進が期待でき、また、中立的立場から利用者に最もふさわしい保険商品をアドバイスすることが期待できるとされたことによる。その後、1998年には、算定会は損害保険料率算出機構に改められ算定会料率の使用義務は撤廃され、2年間の激変緩和措置の期間を経て料率は自由化された。しかしながら、こうした自由化の動きにも拘わらず、保険仲立人制度は、業務に関する規制が非常に厳しく、その結果、社会的利用度が小さく、認知度は限りなく低いというのが実態である。

以下、上述の損害保険代理店及び仲立人ルートの課題及び改善策について検討する。

#### （2）損害保険代理店ルートの課題及び改善策

##### 1) 課題

現在我が国の損害保険契約の成立ルートの圧倒的な地位を占める代理店ルートについては、近年、独立系で専門性の高い損害保険代理店が一部には見られるが、一方、依然として、企業が子会社として、又は、自身の内部機関として経営している損害保険代理店が多数存在している（こうした代理店は一般に企業の機関代理店と呼ばれている）。特に問題となるのは、機関代理店のうち、損害保険会社から独立性の薄い、かつ、専門性の低い機関代理店である。機関代理店は、一定の条件はあるものの代理店を設立した企業の自己契約（自己又は自己を雇用している者を保険契約者又は被保険者とする保険契約をいう。以下同じ）によって、代理店手数料を得ることができるのである。このため、当該企業にとって適正な損害保険契約を締結するための公正な競争が行われず、公正な保険料を実現することが困難になる。

（注1） 機関代理店のうち、「損害保険会社から独立性の薄い」ものとあるのは、代理店であるから代理店契約を締結している損害保険会社の保険商品を募集（販売）することには変わりはないが、その業務の大部分を事

実上当該損害保険会社の指導の下に行っている機関代理店をいう。

(注2) 自己契約については、民法 108 条の自己契約又は双方代理に該当し、無効となる可能性が高いが、同条但し書より、保険会社が明示的又は黙示的に許諾していれば、私法上は有効と解されている。こうした利害の対立する契約の締結を許諾するということは一般的にはあり得ないことであるが、実務的には、事前に保険会社が代理店に対し代理権を授与する範囲、条件等を定めていれば可能であると理解される。

このことは、二つの課題を提起する。

第1は、一般的に企業が、自社の機関代理店と契約のある保険会社との契約を受け入れ、他の保険会社との契約を考慮しないことは、我が国の競争的な損害保険市場の機能を阻害している可能性が高いと言わざるを得ない。換言すれば、市場が、企業の有する機関代理店毎に分断されていて、価格調整機能の働く真の市場（マーケット）が存在するかという、損害保険市場の課題である。

第2は、機関代理店を有する企業は、まずは自己の機関代理店の専門性を高め、それによって当該企業のリスクマネジメント能力を高めることが望ましい。そうしない場合には、企業の内部統制の一環としてのリスクマネジメントの観点からの問題を引き起こすことになる。これについては後述する。（4. 参照）

こうした企業の機関代理店制度は、歴史的には企業向けの団体保険の給与からの保険料の天引き業務の手数料を保険会社が実質負担することから始まったものである。

（これについては、企業は天引きサービスの対価として適正な料金の支払いを、代理店手数料の一部としてではなく、別途受領すべきであろう。この場合には、保険料の割引には該当しないものと考え。）更に、これが現状の機関代理店に発展した背景としては、保険会社にとっては顧客を特定させるというメリットがある一方で、企業にとっては、相応の代理店手数料を得られるため、人と時間を掛けても代理店を設立することが企業収益及びその他の点（例えば、保険事故が発生した場合等に保険会社と代理店という関係にあると便宜であること）で有利であるという判断があるものと思われる。しかしながら、こうした考えは、上述したように、企業のリスクマネジメントの観点からリスクに見合った適正な保険料（価格）での保険商品の購入の機会を逸しており、代理店手数料という短期的な目先の収益にこだわり企業経営の長期的視点が欠如していると言わざるを得ない。即ち、多くの企業がそれぞれの機関代理店を抱えているならば、損害保険契約に必要な知見・ノウハウが集積されず、代理店手数料によって何がしかの利益が得られているにしても、非効率な代理店が継続的に存在することになり、言わば資源の有効活用がなされておらず、企業は長期的な視点から見ると機会費用を逸することになり、このことは当該企業のみならず日本経済にとってマイナス要因であろう。こうした専門性の低い企業の機関代理店が業務をこなしているのは、当該代理店と契約を締結している保険会社の手厚い指導によるところが

大きいものと推察される。これは健全な市場の形成にマイナスの影響を与えるような行き過ぎた指導となる恐れもあり、その適正化が求められよう。(後述2)③参照)

## 2) 損害保険市場の改善策

保険業法は、健全な保険市場を形成するために、自己契約の規制及び一般的禁止行為について定めており、その規制の強化に向けて早急な改善が望まれる。

### ① 自己契約規制の適正化（保険業法 295 条）

保険業法は 295 条において、損害保険代理店に関する業務規制として、「損害保険代理店及び保険仲立人はその主たる目的として、自己又は自己を雇用している者を保険契約者又は被保険者とする保険契約（(中略) 自己契約という。）の保険募集を行ってはならない。」と規定し、「主たる目的として」の判定基準としては、定量的に、当該代理店の全保険料収入に対する自己保険に係る保険料収入の割合が百分の五十を超えることとなったときは、主たる目的とみなすと規定している。これは、企業の設立した機関代理店が、その主たる目的として自己契約の保険募集を進めることにより、名目上の代理人となって手数料を受領することは、公正な保険料の形成に結びつかない恐れがあることから、これを業務の面から規制しようとするものである。現在は、保険業法の趣旨に沿ってより厳しい行政指導（監督指針）がなされているが、更に、現行法では極めて限定されている自己契約の定義（例えば子会社が除外されている）を実質的な視点より見直しを行い、今後はそれらを立法化するなどより厳しく規制すべきである。（保険仲立人についても本条の規制は同様に適用される。）

### ② 保険料の割引、割戻しの禁止の実質的判定（保険業法 300 条）

保険業法 300 条は、健全な市場を形成するために、それを害する行為を、保険契約の締結又は保険募集に関する禁止行為として定めている。同条 1 項 5 号において、保険会社は「保険契約者又は被保険者に対して保険料の割引、割戻しその他特別の利益の提供を約し、又は提供する行為」はしてはならないと規定されている。

ある企業が、それ自身または子会社において損害保険代理店を営んでいる場合において、損害保険契約を締結しようとする時に、自社の代理店を利用し、代理店手数料を保険会社から受領したならば、上述の同条 1 項 5 号に該当するか否かが問題となる。即ち、名目上は代理店手数料であるが、実質的には保険料の割引、割戻しと見られないか、という問題である。

（注）保険業法 300 条は一般的な禁止行為であり、同法 295 条によって保険募集が規制されるか否かに拘わりなく、即ち、同条により、主たる目的として保険募集を行っていないとされても、同法 300 条違反か否かは別途判断されることになる。

この場合の判定基準である当該代理店の実質的な独立性、代理店事業ができる

能力、親会社との人的関係、同時にその代理店である保険会社との人的、資本的關係など親会社、保険会社双方からの独立性その他諸般の事情を考慮して、より詳細に実態を把握し、より厳しく判断を行っていくべきである。

### ③ 損害保険会社による代理店指導の適正化

一般的に、損害保険代理店は自ら保険会社からの独立性を高めると同時に専門的な能力をレベルアップしていくことが望まれる。一方、損害保険会社は代理店契約を締結している代理店の業務が適正に行われるよう指導・監督する義務があるが、指導が行き過ぎると本来なら能力がなく存続しえない代理店を存続させ、市場に弊害をもたらすことになる。保険会社による代理店の指導には、保険会社の現職社員による電話・訪問による指導、現職社員の代理店への出向（人件費の全部又は一部の保険会社負担）又は退職職員の派遣があり、これらによる指導のあり方が代理店の独立性・自主性を損なうことになっていないか、即ち、どこまでの範囲・内容であれば許されるのかというルールの設定を検討すべきである。（こうした過剰な指導はそれなりの経費負担を保険会社にもたらし、これは総保険料の中の付加保険料に上乗せされ、ひいては総保険料が増高する。こうした場合には正常な市場機能を有している市場であれば、価格競争によって駆逐されていくものである。）特に機関代理店について、親会社は自己の機関代理店についてその専門能力のレベルアップを図っていくべきである。

（注）現在の監督指針で示されているのは「保険会社の役職員が実質的な保険募集を行い、その保険契約を保険代理店の扱いとする行為（中略）を排除するための措置を講じているか。」のみである。

## （3）保険仲立人ルートの課題及び改善策

我が国の健全な損害保険市場の形成のためには、保険仲立人が十分にその機能を発揮することが必要不可欠であり、それができる条件を整えることが急務である。

即ち、我が国の保険業法制の下では、保険仲立人は、商法上の仲立営業として位置づけられ、このため欧米主要国の保険ブローカーの権限に比べると保険料の受領権を全く認めないなど著しく制約を受けており、顧客にとって使い勝手が悪いものとなっている。こうした規制が制約となり、保険仲立人の利用度が低い原因となっているものと見られる。近年、若干改善されて来てはいるが、更なる改善を早急に検討実施すべきである。

### 1) 保険仲立人の法的性格の検討

保険仲立人は前述のように、顧客から契約上の委託を受けて保険契約締結のための事務を遂行及び契約締結期間中の管理・助言等のサービスの提供を行う機能を有しているのであるが、我が国の保険業法は、商法上の商事仲立人（商法 543 条）であるという理解を前提にしているため、仲立人の業務が制約を受けている。保



険仲立人は顧客の委託をベースとして顧客のための最適な保険契約を追求する役割であり、このような保険仲立人の機能からみれば、その法的性格はむしろ民法上の委託契約と保険契約期間中の各種サービスの継続供給契約の合体したものに近いと言え、商法上の商事仲立人の規定を保険仲立人に適用するに当たっては、以上のような保険仲立人の特性を十分に踏まえて、保険業法、又は、当事者同士の契約により、保険市場における保険仲立人の適正な位置づけを行うべきである。

## 2) 保険仲立人の業務の流れとその改善策

前述の保険仲立人の法的性格を踏まえて、保険仲立人の業務を、顧客にとって便宜となり、かつ、顧客の不利とならない形に改善していくことが望ましい。

### ア) 保険仲立人の現状の業務の流れ

- ①顧客から指名を受けて、保険仲立人による顧客の被保険物件等の保険価額及びリスクの評価並びに複数の保険会社との価格（保険料）の交渉
- ②保険契約の申込み、告知（顧客は仲立人経由で保険会社に対して行う）
- ③顧客からの契約申込み及び告知の受領権（仲立人経由で保険会社が行う）
- ④保険契約の引受権限（保険会社）
- ⑤保険会社による引受通知の受領権（保険仲立人経由で顧客に対して行う）
- ⑥保険仲立人による結約書の作成・交付
- ⑦保険料の支払い（顧客は直接保険会社に対して支払う）
- ⑧保険事故発生の通知の受領権（顧客は保険仲立人経由で保険会社へ通知する）
- ⑨保険会社による保険事故損害の調査（保険仲立人の立会）
- ⑩保険金の請求（仲立人経由で顧客が行う）
- ⑪保険会社からの保険金の受領（顧客が直接に行う）

### イ) 改善策

- ①結約書の作成義務の廃止（後述 3） ②参照
- ②顧客による保険料の支払いに関し、顧客の便宜のため、今後は保険会社との契約により仲立人にその受領権を認める。仲立人が受領する時点で他の条件が整っていれば、引受責任は保険会社に移転する。商法 544 条（当事者のために給付を受ける権限）の但し書により、別段の意思表示、即ち特約があれば認められ、保険業法の改正は不要であるが、内閣府令 230 条 1 項 3 号の改正が必要である。（英米においては保険会社との個別契約により保険仲立人の保険料受領権は認められている。）

## 3) 保険仲立人の義務及び責任の改善策

- ① 手数料（報酬）開示義務（保険業法 297 条）  
現行規制は、手数料（報酬）情報の開示については顧客の請求によることが前提となっているが、そもそも手数料（報酬）は顧客と交渉して決定すべき

である。(以下4)参照)

② 結約書の作成義務 (商法 546 条、保険業法 298 条)

顧客は、保険仲立人の助言を得て、保険申込書に契約の内容を定めて記入し、これを保険会社が承諾すれば保険契約は成立するので(実質的には、保険仲立人は事前に保険会社の同意を得ていることが通常である。)、こうした保険契約締結の流れの実態からみて顧客保護にもとるところはないので、現在商法で義務付けられている結約書の作成は不要とすべきである。(現在は監督指針により、保険仲立人は、保険会社及び顧客から結約書不要との書面を徴収すれば結約書は不要にできることになっているが、そもそも結約書を不要とすることにより当該書面も不要となる。)

③ 保証金の供託 (保険業法 291 条、292 条)

保険仲立人の私法上の損害賠償責任等については、欧米のブローカーに対する方式に倣い、賠償責任保険で対応することとすべきであり、供託者に過度の負担を強い、参入障壁となる保証金の供託は回避すべきである。賠償責任保険では、仲立人の故意の場合は保証されないという意見が金融審議会の保険WG報告(平成25年6月7日)において見られるが、故意の場合は、当該仲立人は登録取消し等(保険業法 307 条、308 条)となり、業務が継続できなくなるので論外であろう。

また、保証金の最低金額(現行は二千万円)については、同WG報告においては、一定期間問題がなかった場合には、一千万円を目処に更なる引下げについて検討することが適当とされているが、類似の例である第2種金融商品取引業を行う個人について一千万円、投資助言・代理業のみを行う者については五百万円などを参考にして可及的速やかに引き下げるべきである。

なお、上記2)イ)②で提案した仲立人による保険料の受領が認められる場合にも、仲立人の受領の時点で当該保険契約の引受責任が保険会社に移転するので、保険契約者には損害が発生しないことに留意すべきである。

(注) 上記3点は保険業法の改正が必要である。

4) 保険仲立人の手数料(報酬)制度の検討

保険仲立人の手数料(報酬)のあり方については、現在の損害保険会社から受領する制度は保険仲立人の趣旨にそぐわない。即ち、保険仲立人は顧客から委託を受け顧客のために活動しているので、弁護士、公認会計士等と同様に、手数料(報酬)金額は顧客との交渉によって決定されるべきであり、保険契約成立時(保険料支払い時)に顧客から、原則、手数料(報酬)を受領すべきである。例外的に、手数料(報酬)が総保険料に含まれて顧客から直接保険会社に支払われる商品(例えば小口定型商品)の場合には、予め仲立人が手数料として受領する予定の金額について顧客の同意を得ておくこととする。

また、保険仲立人の手数料（報酬）額のあり方については、我が国では、代理店手数料を参考にしながら決められているが、それとは別に、欧米で認められている実質的に業務の負荷に見合ったフィー制度も選択肢の一つとして認めるべきである。

（注）商法 550 条 2 項（仲立人ノ報酬ハ当事者双方平分シテ之ヲ負担ス）は一般的には任意規定と解されており、当事者の合意により排除できる。ただし、現行の監督指針（V-4-4 顧客との関係(1)保険仲立人は、保険契約の媒介に関する手数料等の全額を保険会社等に請求するものとし、顧客に請求していないか。）の改正が必要である。

#### 4. 企業におけるリスクマネジメントの抜本的見直し

##### （1）企業におけるリスクマネジメントの重要性

およそ、企業の経営は、会社の持続、成長、発展のためにいかに有効適切に運営がなされるかということに加えて、他方において、リスクについていかに適切なマネジメントがなされるかということがその要諦であると思われる。

しかして、リスクマネジメントにおいては、経済的損失が発生することが予想される事柄に対して、諸々の対応が考えられるが、そのうち、損害保険を付すること（以下付保という。）はその重要な内容であると思われる。すなわち、当該事業において、いかなる点にリスクを見出し、それに対しどのような内容・種類の保険を付し、いかなる程度の保険料を負担するかということは、リスクマネジメントの重要な一環であると思われる。つまり、付保の態様如何がリスクマネジメントの良否を決定づける側面があるわけである。

いかなる損害保険契約を締結するかは、企業のリスクマネジメントの根幹にかかわるものであり、同時に企業の財務・経理にも大きな影響を持つものであることから、担当者に任せておけば良いということではなく、経営者は広く保険に関する知見・情報を習得し、経営者自身が、適切な専門家の意見も徴しながら、全社の観点より、最も適切なリスクマネジメントの判断を行うべきである。

##### （2）会社法及び金融商品取引法における内部統制

いわゆる内部統制システムにおいて、リスクマネジメントは重要な内容をなし、それは、会社法及び金融商品取引法（以下金商法という。）において、重要な位置を占めている。

会社法については、2015 年 5 月の改正により、2015 年度より、会社が既に定めている「内部統制基本方針」（会社法 362 条 4 項 6 号、5 項）の運用状況を事業報告書に記載することが義務付けられるに至った（会社法施行規則 118 条）。例えば、会社のリスク管理委員会がどのように開催され、そこでリスクがどのように評価され、それに対して付保などでどのような対応がなされたかといったことが記載されることにな

るのだろうと思われる。

また、金商法については、上場会社の経営者は、財務報告における内部統制の評価の報告書の内閣総理大臣への提出を義務付けられ、それについては監査法人の監査を受けることが義務付けられている（金商法 24 条の 4 の 4 第 1 項、193 条の 2 第 2 項）。財務報告に係る内部統制の基本的要素の一つが「リスクの対応と評価」である。

ある企業が損害保険会社から独立性の薄い、かつ、専門性の低い機関代理店を有している場合に、当該企業の機関代理店の提案通りに当該代理店契約のある保険会社と契約し続け、他の保険会社からの保険契約の条件を掲出させて、これらと比較検討することなく、不適正な保険カバー、保険料等の可能性のある契約を続けることは、その企業の価値を不当に毀損する恐れがある。このことは、コーポレートガバナンス上の問題になり、当該企業のガバナンスの持続性、自律性、実効性が問われ、やがては、その経営者（取締役、執行役）の忠実義務違反、善管注意義務違反（同法 355 条、330 条、402 条 3 項、419 条 2 項、民法 644 条）及びそれによる会社に対する損害賠償責任を引き起こすことになる。他方、株主側からの要求として、会社法 314 条による株主総会における株主による特定事項としての説明を要求される可能性を考慮しておかねばならない。また、この点について、役員の仕事過怠が認められれば損害賠償責任が発生するものと解される（同法 423 条）。さらに、株主は、役員の仕事追及等の訴えを提起することができる（同法 847 条）。

このように、会社経営者は、的確なリスクマネジメントの実施、就中、的確な損害保険契約の締結が法律上会社経営者に課せられた内部統制の根幹をなす義務であることを認識しなければならない。

## 5. 提言（サマリー）

- (1) 近年、我が国の企業を取り巻く環境は大きく変化し、企業のリスクは増大し多様化しており、リスクヘッジの手段の一つとして損害保険に対する需要は高まっている。こうした状況下において、我が国の成長戦略の推進のためには、競争的な損害保険市場の形成は喫緊の課題である。
- (2) 損害保険契約はリスクの判定及び価格（保険料）が複雑に絡んでいるので、損害保険会社と交渉する場合に、損害保険に関し専門的な知見・情報を有している保険仲立人又は損害保険代理店を利用することが望ましい。この場合、顧客は両者の法的立場の違いを十分理解した上で、利用することが肝要である。
- (3) 損害保険契約を締結する場合は、特定の損害保険会社とのみ交渉するのではなく、なるべく多くの複数社と交渉することが望ましい。複数社と交渉することによって、より多くの保険商品が提供され、より公正な価格（保険料）が得られる可能性が高くなるのである。
- (4) 損害保険代理店のうち、損害保険会社からの独立性の薄い、かつ、専門性の低

い機関代理店については、我が国の損害保険市場が競争的に機能しない原因の一つになっていると思われる。まずは、機関代理店を有する企業は自己の機関代理店の専門性を高めることが望ましい。保険業法は、健全な保険市場を形成するために、自己契約の規制及び一般的禁止行為について定めており、保険業法の自己契約定義の見直し等の要件を厳しく見直すと共に、損害保険会社の代理店に対する指導の適正化を図り、真に独立性の強い、かつ、専門性の高い代理店に限定すべきである。(一定の基準に達しないものは登録の取消・抹消を行うべきである。)

- (5) 我が国の健全な損害保険市場の形成のためには、保険仲立人が十分にその機能を発揮することが必要不可欠であり、それができる条件を整えることが急務である。即ち、損害保険契約に関する保険仲立人の業務規制の改善については、顧客にとって便宜になり、かつ、顧客の保護に不利にならない形に抜本的に改めるべきである(例えば、結約書の作成義務の廃止、保証金の供託の賠償責任保険への代替等)。その場合に、保険業法の改正を必要としない内閣府令、金融庁の監督指針、取扱い等の変更で可能になるものは、直ちに行うことが望ましく、また、保険業法の改正についても可及的速やかに行うべきである。
- (6) 損害保険契約に関する保険仲立人の手数料(報酬)については、顧客との委託契約関係から見て、弁護士、公認会計士等と同様に顧客との交渉により決定し、原則顧客から受領するようすべきである。保険仲立人の手数料(報酬)のあり方については、実質的に業務の負荷に見合った手数料体系、即ち、欧米では認められているフィー制度の導入を選択肢の一つとして認めるべきである。
- (7) 企業においては、損害保険契約の締結が自社の経営上の重要事項との認識の下、自己のリスクマネジメントの一環として、損害保険会社からの独立性の薄い、かつ、専門性の低い機関代理店を有する場合は、そのあり方を抜本的に見直すと同時に、保険契約の締結に際しては、複数の保険会社と交渉することにより、保険契約の選択の幅を広げるとともに保険に関する知見・情報を幅広く収集し、その上で経営者自らが保険契約に関し判断すべきである。仮に、経営者がそのような対応を取らないで漫然と放置している場合には、内部統制上問題となり、やがては取締役の責任を追及されることとなろう。

(付言) 我が国においては、保険仲立人の認知度が未だ低いことに鑑み、政府(金融庁)は、保険仲立人の機能、損害保険代理店との違い等について顧客が明確に認識することができるよう社会への広報活動を一層推進すべきである。

## 6. 終わりに一我が国の損害保険市場の将来展望

近年、我が国においては、損害保険制度の改革が実施されてきた。一部にかなり自由化が進展したところはあるが、まだその改革は十分ではなく、また、これまでの改革においては期待されたほどにはその効果が現れていない。これは、政府、損害保険業

界だけにその原因があるのではなく、顧客である企業にもその一因があると言わざるをえない。今後、企業においては、自己の有するリスクのヘッジ等リスクマネジメントについて、積極的に損害保険市場関係者（保険会社のみならず、保険仲立人、損害保険代理店等を含む）と協議し、増大する保険料コストを出来るだけ効率化することにより自社の安定的成長のための基盤整備を行うべきである。（真の健全な市場の形成のためには、商品の需要者（顧客である企業・個人）が当該商品の特性について十分知り尽くし、適正な商品選択を行うことが必須である。）また、相談を受けた市場関係者は、自己の知見・情報の最善を尽くして、競争的に最適な方法を開発すべきである。このような企業を含む損害保険市場関係者の努力によって、我が国の損害保険市場の一層の効率化と高度化が図られるものと思われる。そのためにも、真に高度の専門性を備えた保険仲立人又は損害保険代理店の存在が必要不可欠である。

（注）企業案件を扱う損害保険代理店の専門性を高めるために、現行の代理店の資格試験の水準を、その他の代理店から切り離して、引き上げることも一案である。願わくば、本提言が政府、損害保険業界、産業界等において幅広く検討され、我が国の損害保険市場の健全かつ均衡ある発展をもたらし、我が国企業が直面するグローバルなリスクに対する的確なヘッジを可能にし、国際競争力を強化することにより、我が国の経済成長戦略の一層の推進に寄与することを切に期待するものである。

（以上）