

損害保険市場の構造改革に向けての新提言 (損害保険市場の制度疲労への対応)

2024年10月10日

保険市場研究会

(2024年11月28日 セミナー配布資料)

目次

1. 要旨	2
2. 2016提言書から2024提言書へ	3
3. 2024提言書の概要	4
4. 2024提言書の主要な論点(1) 市場が寡占状態にあり、硬直的で競争が行われにくい状況になっていること	5
5. 2024提言書の主要な論点(2) 市場における売手と買手の力関係が拮抗していないこと	6
6. 2024提言書の主要な論点(3) 企業のリスク・マネジメント能力の向上を支援する機能が限定的であること（その結果、企業のリスク・マネジメント能力が向上しないこと）	7
7. FSA報告書にて指摘されている事項と保険仲立人の活用(1) 競争環境の歪みの是正	8
8. FSA報告書にて指摘されている事項と保険仲立人の活用(2) 損害保険会社における態勢の確保	9
9. FSA報告書にて指摘されている事項と保険仲立人の活用(3) 企業内代理店のあり方	10
10. 保険仲立人がより幅広く活用されるために（また、その結果制度疲労が解消され、損害保険市場が活性化されるために）何が必要か	11
11. 結論	12
12. 保険市場研究会について	13
<資料1> 保険仲立人と保険代理店との違い	14
<資料2> リスク・マネジメントの基本構造	15
<資料3> 高額な損害保険契約の引受方法	16

1. 要旨

- (1) 本資料は、保険市場研究会がとりまとめた「損害保険市場の構造改革に向けての新提言」(2024提言書)の内容を要約してご説明することを目的に作成されています。
- (2) 保険市場研究会では、2016年に「損害保険契約の募集(販売)制度の改善に関する提言」(2016提言書)を公表しています。2016提言書の内容は、現在でも有効、適切だと考えますが、損害保険市場が、必ずしも2016提言書が求めた方向に進んでおらず、むしろ状況は悪化しているとの危機感を持つに至ったため、再度提言書を作成し、発表することとしました。
- (3) 両提言書は、以下を共通するテーマとしていますが、2024提言書では、昨今発生している損害保険市場の不祥事や、それを受けてFSAが発表した「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」(FSA報告書)を踏まえ、さらに踏み込んだ論議を行っています。
 - ① 日本の企業向け損害保険市場は十分機能しておらず、
 - ② 企業のリスク・マネジメント能力は不十分なままであり、
 - ③ そのような問題を解決するためには、保険仲立人の活用が有効である。

2. 2016提言書から2024提言書へ

2016 提言書

問題意識

- (1) 我が国企業の競争力強化のためには、競争的な損害保険市場の形成が喫緊の課題である。
- (2) 損害保険会社からの独立性が薄く専門性の低い企業内代理店が、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。
- (3) 企業は、リスク・マネジメントの一環として、企業内代理店のあり方を抜本的に見直し、損害保険の手配につき経営者自らが主体的に判断すべきであり、そのような対応を取らない場合、内部統制上の問題が発生する可能性がある。

提言

- (1) 企業が主体的に、また、公正な保険料で保険契約が締結できるような市場構造、市場環境を整備すべきである。
- (2) 企業内代理店に関する規制を見直し、自立性・専門性が低い代理店が排除されるようにすべきである。
- (3) 保険仲立人が十分にその機能を発揮できる条件を整備することが急務である。

2024 提言書

問題意識

- (1) 損害保険市場が寡占状態にあり、硬直的で競争が行われにくい状況になっている。
- (2) 損害保険市場における売手と買手の力関係が拮抗していない（売り手側の力が圧倒的に強い。）。
- (3) 損害保険市場において、企業のリスク・マネジメント能力の向上を支援する機能が限定的である（その結果、企業のリスク・マネジメント能力が向上しない）。

提言

- (1) 保険仲立人が広く活用されることにより、内外の新たな損害保険会社の市場への参入が容易になり、寡占状態の解消につながる。
- (2) 企業（保険の買手）が保険仲立人を起用することにより、市場における売手と買手の力関係がバランスする。
- (3) 企業は、保険仲立人を起用することを通じて、リスク・マネジメント能力の向上を図ることができる。

・両提言書とも、基本的な問題意識は共通

・2024提言書では、2023年以降発生した損保業界の不祥事やそれに関連したFSA報告書の内容を踏まえ、より踏み込んだ論議を展開

・提言の内容についても、基本的な考え方は不変

・両提言書とも、保険仲立人の活用を進めることにより、損害保険市場の改善、活性化を図ることを提言

3. 2024提言書の概要

損害保険市場の現状認識

構造的な問題

- ① 市場が寡占状態にあり、硬直的で競争が行われにくい状況になっていること
- ② 市場における売手と買手の力関係が拮抗していないこと
- ③ 企業のリスク・マネジメント能力の向上を支援する機能が限定的であること（その結果、企業のリスク・マネジメント能力が向上しないこと）

様々な問題の発生

- ① 大規模な代理店と保険会社の不適切な関係（不十分な監督、不適切な手数料ポイント制度、保険会社による過度の便宜供与等）と代理店による不正行為の横行
- ② 企業契約をめぐる保険料調整（カルテル）行為の蔓延
- ③ 企業におけるリスク・マネジメントに対する意識、能力の向上が不十分なまま推移
- ④ 乗合代理店に出向している損害保険会社の社員による情報の不正取得、漏洩の多発

FSA報告書

- ① 競争環境の歪みの是正
- ② 損害保険会社における態勢の確保
- ③ 企業内代理店のあり方

2024提言書 保険仲立人の活用による改善

- ① 保険仲立人の活用により、新規参加者は代理店網を構築する必要がなく、参入障壁が下がる。また、保険仲立人を活用することにより、以下の効果が期待できる。
 - a. 顧客は、様々な保険会社が持つ引受能力・技術を利用することができ、保険会社や保険商品について選択肢が拡大する。
 - b. より多くの保険会社間で引受能力や引受技術を基準とした競争が行われることにより、市場が活性化する。
- ② 保険仲立人は、買手からの委任を受けて保険会社と対峙するため、売手と買手の力関係を拮抗させる。
- ③ 企業のリスク・マネジメント能力の向上を支援するのは、保険仲立人の中心的な業務である。

- ① **競争環境の歪みの是正**：保険仲立人の関与により、共同保険が公正に組成される。顧客が、保険仲立人の助言により保険会社を選定するようになれば、保険会社が政策保有株や便宜供与を続ける理由がなくなる。
- ② **損害保険会社における態勢の確保**：保険仲立人が契約に関与することにより、保険会社は、より高度な対応ができる態勢を構築することが求められる。
- ③ **企業内代理店のあり方**：企業内代理店の保有が、企業のリスク要因になるため、保険仲立人の起用が合理的な選択肢になる。

保険仲立人制度活性化に向けて取り組むべき事項

- ① 制度改善（保証金制度の廃止、手数料体系の改善等）
- ② 保険仲立人による顧客へのアピール、積極的な情報提供

4. 2024提言書の主要な論点(1)

市場が寡占状態にあり、硬直的で競争が行われにくい状況になっていること

(1) 日本市場においては、英米の市場に比べ保険会社の数が少なく、上位社による寡占が進んでいる。

	保険会社数	上位社による市場占有率
日本	41	85%(上位4社)
米国	2,448	48%(上位10社)
英国	450	32%(上位10社)

(2) 寡占による弊害

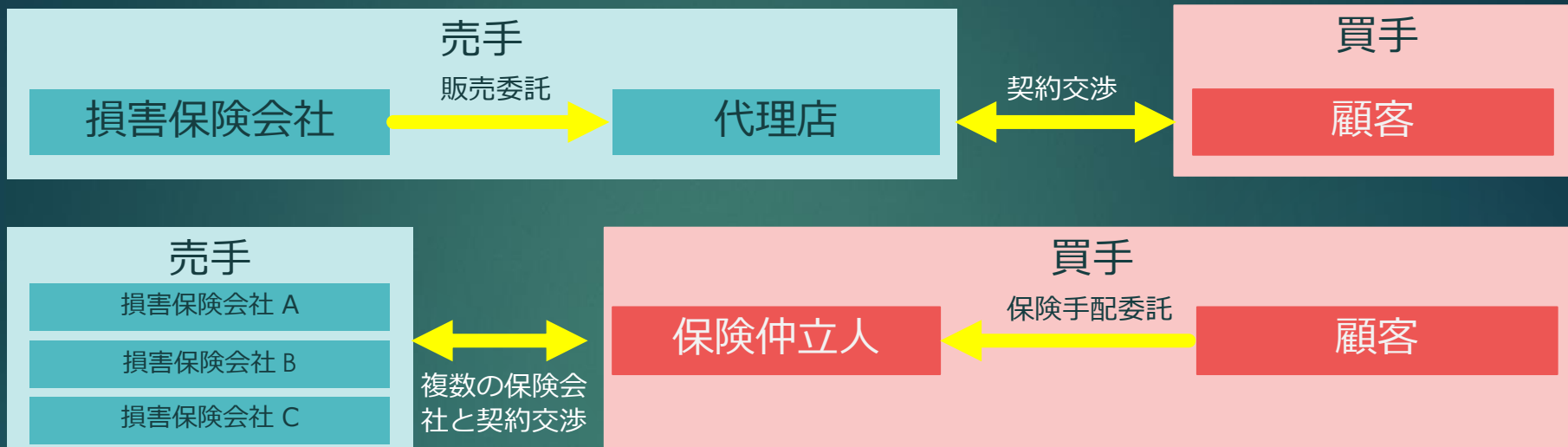
- ① 市場の現状を維持しようとする指向が強まり、業界横並び的な行動が増える。
- ② 上記①の結果、顧客に対して斬新な提案をしようとする動機が弱くなる。
- ③ 上記②の結果、顧客は、商品やサービスの違いで保険会社を選べず、持ち株や便宜供与などを基準に保険会社を選びがちになる。
- ④ 市場参加者同士の馴れ合いが起こりやすく、緊張感の欠けた市場になる。

(3) 保険仲立人が広く活用されている市場では、新たな市場参入が容易になり、寡占化が緩和される。新規参入しようとする会社にとり、代理店網の構築に必要な費用と時間は大きな障壁だが、保険仲立人が広く活用されていれば、そもそも代理店網を持つ必要が無いいため、参入の難易度は大きく低下する。

(4) また、保険仲立人の活用が広がることにより、代理店網に弱みを持つ内外の損害保険会社が業容を拡大しやすくなり、寡占化の緩和が期待できる。

5. 2024提言書の主要な論点(2)

市場における売手と買手の力関係が拮抗していないこと



- (1) 現状では、ほとんどの顧客は保険会社から商品の販売委託を受けた代理店を経由して損害保険商品を購入しているが、商品の売り手（損害保険会社との委託を受けて保険の販売を行う代理店）と買手（顧客）の間に、保険商品や保険市場に関する知識や情報面で大きな格差が存在する。このため、市場における売り手と買い手の力関係が拮抗せず、売手の力が圧倒的に強くなることが多い（上図）。
- (2) 売り手と買い手の力関係が拮抗していれば、両者間に緊張関係が生まれ、売手が不誠実な行為を行うことについての牽制機能が働くが、現状では、そのような牽制機能は極めて脆弱である。昨年来発覚している保険料の調整行為は、十分な牽制機能が存在していなかったために発生した事象だとも考えられる。
- (3) 保険仲立人の起用は、保険の買い手が売り手と対等の立場に立つための有力な手段である。買手は、保険と保険市場に精通した保険仲立人の支援、協力を受けることにより、売り手である損害保険会社と、同等のレベルで相対することが可能になる（下図）。

6. 2024提言書の主要な論点(3)

企業のリスク・マネジメント能力の向上を支援する機能が限定的であること
(その結果、企業のリスク・マネジメント能力が向上しないこと)

FSA報告書

企業を取り巻くリスク環境の変化（悪化、リスクの増大）にも関わらず「日本企業におけるリスク・マネジメントに対する取り組みは漸進的な変化にとどまっているとの指摘もある。

リスク・マネジメントに関する企業自身の意識や方針の遅れ

企業に対してリスク・マネジメントに関する専門的な助言、支援を提供する機能が不在



日本企業のリスク・マネジメント能力は、おしなべて欧米の企業に劣後している。

- ・ 欧米では、全社的なリスク管理担当役員（CRO）を置くケースが増えているが、日本で同様の対応をしている企業は限定的
- ・ 米国では、売上10億ドルを超える企業の60%超がCROを設置（2023年:ノースカロライナ州立大学が全米公認会計士協会と共同で行ったサーベイによる。）
- ・ 一方、日本でCROを置く企業は極めて少なく、また、日本企業に関する野村総研の調査によれば、CROの設置が、重要なリスク対策だとする回答した企業は4.8%に留まる。

損害保険会社や代理店が、積極的に支援を行う立場にあるとは考えにくい。

- ① 顧客のリスク・マネジメント能力の向上は、保険料の減少をもたらす可能性が高い。
- ② 顧客がリスク・マネジメントなどに関心を持たず、漫然と保険手配を行ってくれた方が、保険を売る側は楽にビジネスができる。

保険仲立人の起用は、企業のリスク・マネジメント能力を向上させるための有力な手段となる。

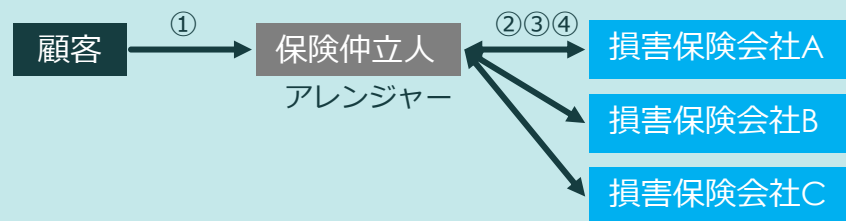
- ① 保険仲立人にとって、リスク・マネジメントに関するアドバイザー/コンサルティングは、本業の一部。
- ② 顧客は、保険仲立人との対話を通じ、様々な知見を得て、リスク・マネジメント能力の向上を図ることができる。
- ③ 企業内代理店の存在が、保険仲立人が企業に対するアドバイザー/コンサルティング等のサービス提供を阻むことがあるが、そのような状況は企業の利益にならず、早急な改善が必要

7. FSA報告書にて指摘されている事項と保険仲立人の活用(1) 競争環境の歪みの是正

(1) 共同保険のビジネス慣行の適正化：現行の共同保険の組成過程に、保険料調整行為を誘発しやすい部分があり、是正が必要である。また、便宜供与等の保険以外の要因を背景に共同保険が組成される、といった慣行も是正が必要である（FSA報告書）。

保険仲立人の活用による問題の改善

- ① 従来、共同保険の組成課程において明確なアレンジャー役が存在しないことが多く、関係する損害保険会社が直接接ししながら、全体のスキームを決めることが珍しくなかった。
- ② 保険仲立人がアレンジャーとして共同保険の組成を主導することにより、保険会社同士が接触する必要がなくなり、共同保険の組成改定において保険料調整行為（カルテル行為）が発生する可能性が限定される。



- ① 顧客は、保険仲立人に対し、共同保険の組成委託
- ② 保険仲立人は、顧客が希望する条件で各損害保険会社に引受打診
- ③ 保険会社は、引受の可否および引受希望金額を回答
- ④ 保険仲立人は、顧客が必要とする保険金額に達するまで複数の保険会社と折衝を続ける。

(2) 政策保有株式の縮減及び便宜供与の適正化：企業向け保険の入札等において、政策保有株式や便宜供与の実績が少なからずシェアに影響し、損害保険会社の営業担当者の適正な競争に対する意欲を阻害していることから、公正な競争を妨げる政策保有株式や便宜供与は見直しが必要である（FSA報告書）。

保険仲立人の活用による問題の改善

- ① 保険仲立人は、顧客が必要とする保険の手配に当たり、保険会社の選択や最も効率的、合理的な契約方式について助言し、顧客が適切な判断をするのを助けることができる。
- ② 顧客の判断が、保険仲立人の助言に基づき、保険契約の効率性や合理性に基づき行われれば、損害保険会社としては政策保有株式や便宜供与の提供などを続ける意味合いが薄れるため、市場において適正な競争が行われることを阻害する要因が排除されることが期待できる。

8. FSA報告書にて指摘されている事項と保険仲立人の活用(2) 損害保険会社における態勢の確保

FSA報告書の指摘事項

- (1) 適切な営業推進体制の確保：営業社員に業績改善や更改契約の維持に対する強いプレッシャーがかかり、保険料調整行為の誘因になっているため、コンプライアンス上、不適切なインセンティブにならない評価体系の策定等を通じた適切な営業推進体制を構築すべきである。
- (2) 適切な保険引受管理態勢の確保：リスクに応じた適切な保険料を提示するため、損害保険会社における保険引受管理態勢を一層強化すべきである。

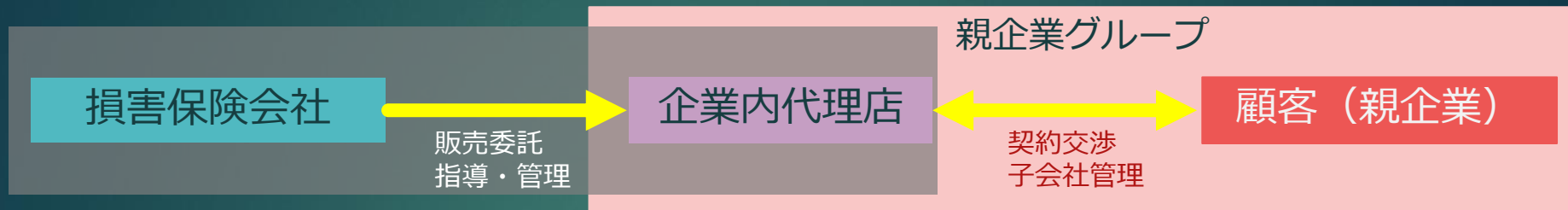


保険仲立人との取引拡大による保険会社の体制高度化

- (1) 顧客を代理する保険仲立人の関与により、保険契約を巡る交渉が、保険商品や保険市場についてほぼ同等の知識、情報をもった者（プロ）同士により行われることになるため、保険会社は、顧客の求めに対して、自社が持つ引き受け能力や、引受技術をフルに発揮しての対応が求められる。
- (2) 保険仲立人が広く活用されている市場において、損害保険会社が保険仲立人から信用、信頼を得るためには、単に保険会社側の都合を押し付けようとするのではなく、顧客ニーズを満たすためのより高度な対応ができる社内体制を整備、拡充することが求められる。
- (3) 顧客から委託を受けた保険仲立人と損害保険会社が折衝を行うに際しては、損害保険会社側は、折衝を効率的に行うべく、営業社員を介在させず、該当する商品につき引受権限を持つ商品担当部門（商品業務部門）が直接相対すべきである。

今後、日本の損害保険市場がより健全かつ競争的になり、また、技術的にも高度な市場になるためには、FSA報告書による指摘事項への対応に加え、保険仲立人との取引を前提とした社内の体制整備が望まれる。

9. FSA報告書にて指摘されている事項と保険仲立人の活用(3) 企業内代理店のあり方



- (1) 企業内代理店は、その立場が不明確（損害保険会社と親企業の双方から管理される立場）
- (2) 損害保険会社が顧客企業グループの一員である企業内代理店を適切に指導することは困難であり、その結果、保険代理店としての実務能力の向上が図られていない。
- (3) 企業内代理店における実務能力の向上が図られ、一定程度自立が進んだとしても、その立場が不明確であることによる競争環境の歪みは残る。（FSA報告書）



- (1) 企業内代理店を持ち続けることは、そもそも親企業と保険会社間の利益相反や双方代理の問題を包含している上、以下の問題を引き起こす可能性があり、親企業自身による主体的な検討、対応が必要だと考える。
 - ① 親企業の保険プログラムやリスク・マネジメント能力の高度化を阻害する。
 - ② 市場における保険の売り手と買手の力を拮抗させることを阻害する。
 - ③ 不合理な体制を社内に残すことについて、親企業の経営責任が問われる可能性がある。
- (2) 企業内代理店に代え、保険仲立人を利用することは、企業内代理店を保有することによる問題点を解消するための合理的な選択となる。

10. 保険仲立人がより幅広く活用されるために(また、その結果制度疲労が解消され、損害保険市場が活性化されるために)何が必要か

(1) 保険仲立人の活動をより容易に行えるようにするための主要な対策

- ① **保証金制度の廃止**：保証金（最低2千万円、最高8億円）については、保険仲立人に保険料の受領権がないことを考えれば、必ずしも必然性があるとは考えにくく、廃止すべきだと考える。
- ② **手数料体系の変更**：現行の保険会社が手数料水準を決定し保険仲立人に支払う体系（代理店用の体系を準用）は、保険仲立人制度の本質と明らかに矛盾するものであり、保険仲立人が、顧客との合意に基づき、自らが提供するサービスに見合う手数料（保険料に対する一定割合で計算されるものや、提供されるサービスに応じた定額手数料等）直接受領できるようにすべきである。

(2) より多くの企業に保険仲立人を活用してもらうための主要な対策

- ① 保険仲立人を利用する企業を増やすには、企業内代理店の問題やリスク・マネジメント能力の向上の問題と合わせて、いかに保険仲立人の有用性を理解してもらえるかが最大のポイントである。
- ② 保険仲立人としては、昨今の損害保険市場の状況を踏まえ、企業に対してどのように保険仲立人の活用をアピールすべきか考える必要がある。
- ③ ただし、保険仲立人自身がどれだけ保険仲立人としてあるべき姿で顧客に対応できること、即ち、真に保険会社から独立し、顧客のために高度なサービスを提供できることが、保険仲立人制度が普及する上での大前提である。

11. 結論

- (1) 企業にとって、リスク・マネジメントやその一環としての保険の手配は、今まで以上に経営上の大きな課題になっており、株主等の関心も高まっているが、企業がそのような課題に対処するための手段として、また、企業がそのような対処を適切に行えるための環境を整えるための手段として、保険仲立人の活用が有効であるというのが、本提言書の中心的な主張である。
- (2) 企業が企業内代理店を維持し、保険手配に当たっての主要なチャネルとして従来通り利用し続けるのは難しくなる可能性が高い。そのような状況に対しても、企業にとって保険仲立人の起用は有効な選択肢になるが、企業が広く保険仲立人を利用できるようにするためには、保険仲立人制度そのものがより成熟し合理的なものになる必要がある。スライド10ではそのために必要だと考える論点を整理しており、早急な対応が求められる。
- (3) 企業に対しては、企業内代理店に加え、融資等の金融取引を背景にした金融機関系の代理店による保険購入依頼なども散見されるが、守るべき基本は、あくまでリスク・マネジメント上の要請に基づく合理的な保険プログラムの構築である。そのような観点から、企業はどのような対応をすべきか、また、損害保険市場は、どのような機能を果たすべきか、本提言書の内容をもとに、論議、検討が進むことを強く要望するものである。

12. 保険市場研究会について

保険市場研究会メンバー

三宅 正太郎（元大蔵省審議官、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、元JETRO理事長）

勝野 龍平（全国商工会連合会 前 専務理事）

佐野 圭作（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）

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《保険仲立人》代表取締役社長）

須藤 正彦*（弁護士 元最高裁判事）

野崎 仁彦*（株式会社ジェイアイエヌ《保険代理店》シニア・アドバイザー）

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）

石渡 春彦（元ゼネラル保険会社日本支店副社長）

* 2016提言書作成のみの参加メンバー（肩書きは当時）

連絡先 保険市場研究会 事務局

〒105-0001 東京都港区虎ノ門 3-18-12 ステュディオ虎ノ門809

<https://hokenkenkyukai.com>

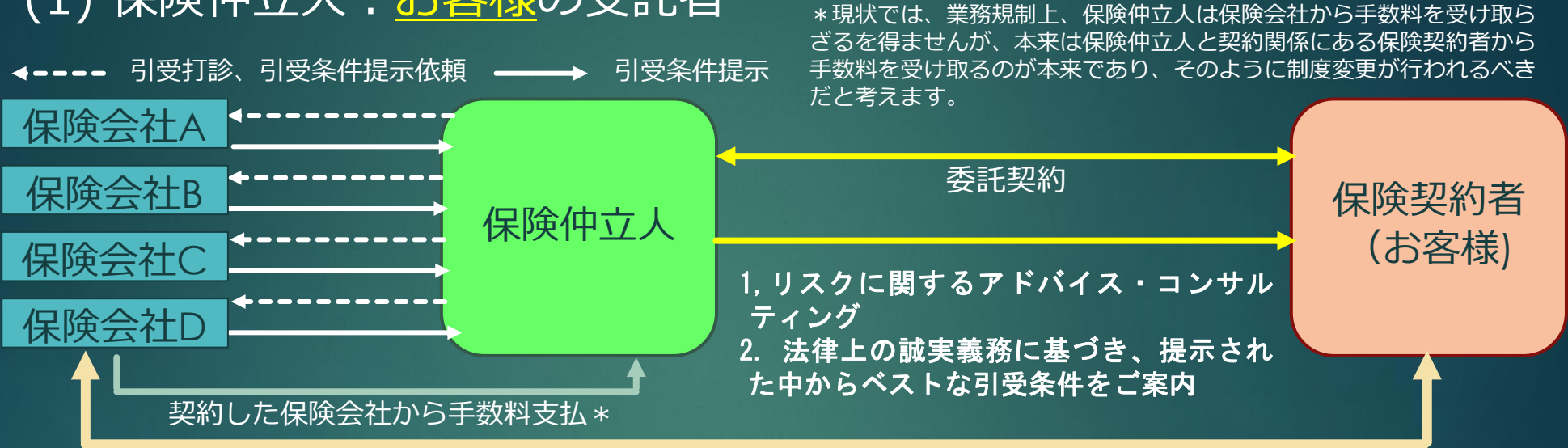
担当：石渡 春彦

TEL 090-6188-3571

Mail：h.ishiwatari@jeibjapan.co.jp

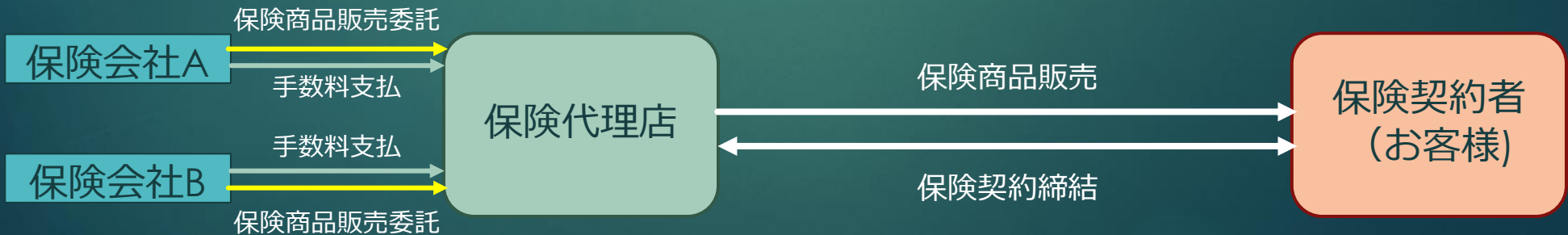
<資料1> 保険仲立人と保険代理店との違い

(1) 保険仲立人：お客様の受託者

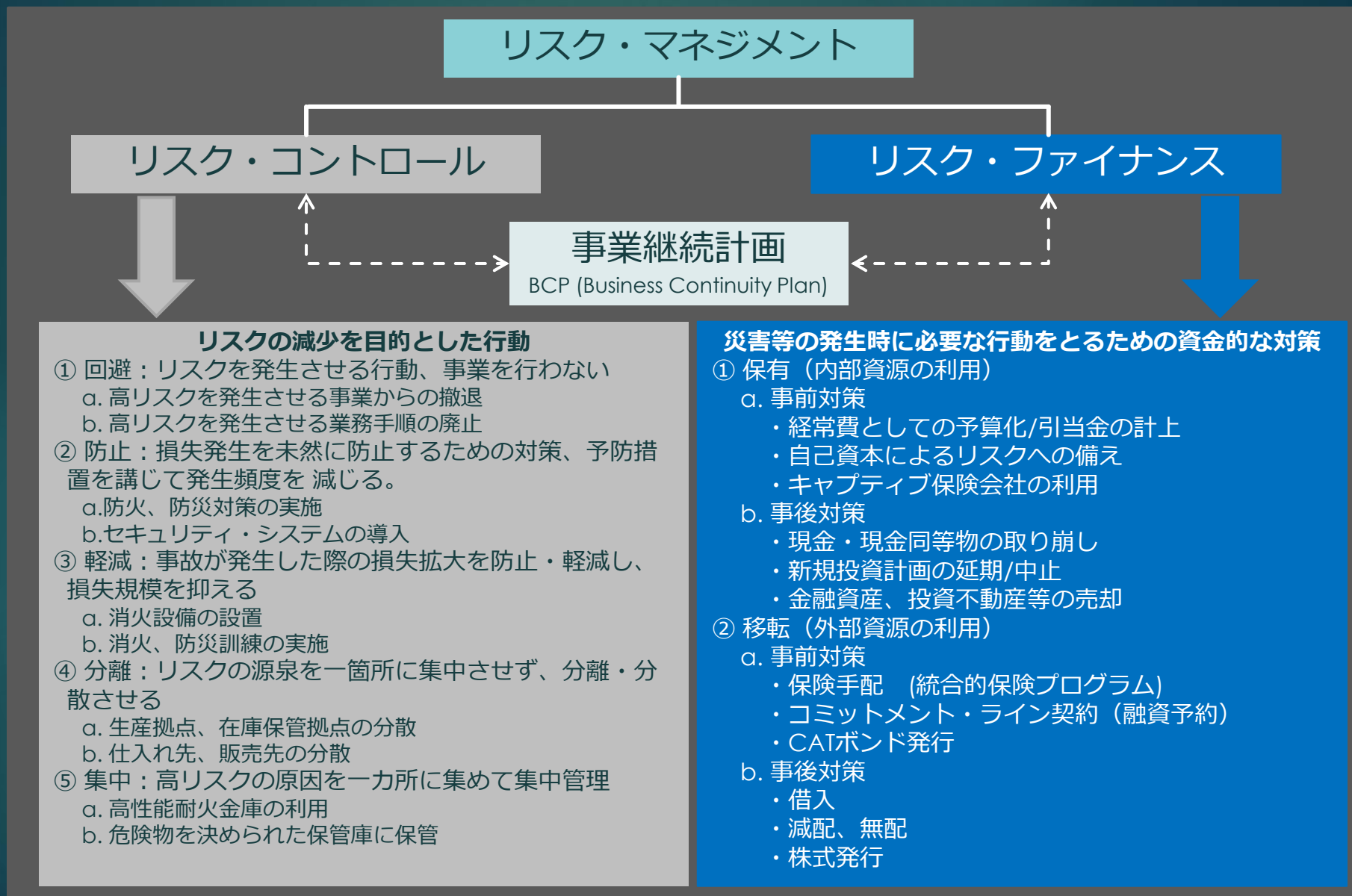


保険仲立人のアドバイスを参考にして、自社にとってベストと判断した保険会社と直接契約（保険仲立人が事務代行）

(2) 保険代理店：保険会社の受託者



<資料2 リスク・マネジメントの基本構造>



<資料3 高額な損害保険契約の引受方法>

想定：保険金額1,000億円の損害保険契約

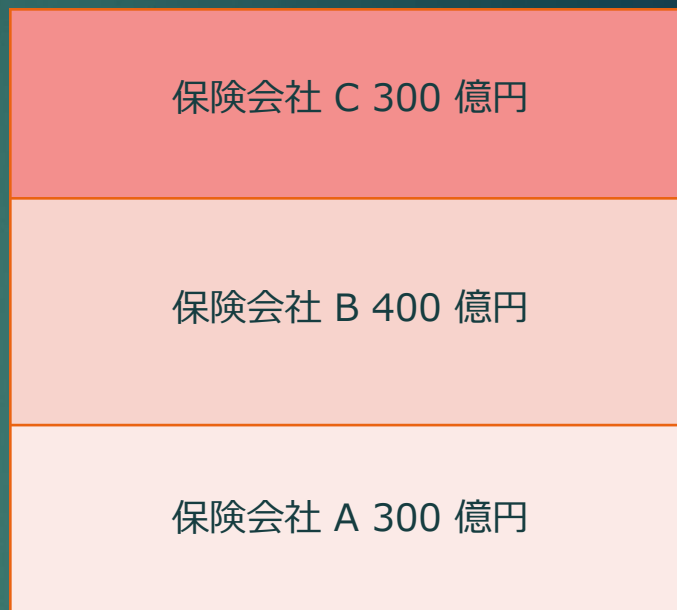
(1) 共同保険方式



損害額と各保険会社の負担額

損害額	保険会社A	保険会社B	保険会社C
200億円	100億円	60億円	40億円
600億円	300億円	180億円	120億円
1,000億円	500億円	300億円	200億円

(2) レイヤー（Layer）方式



損害額と各保険会社の負担額

損害額	保険会社A	保険会社B	保険会社C
200億円	200億円	0	0
600億円	300億円	300億円	0
1,000億円	300億円	400億円	300億円