

我が国の損害保険市場構造改革に向けての新提言

(エグゼクティブ・サマリー)
保険市場研究会 (2024 年 10 月 10 日)

(はじめに)

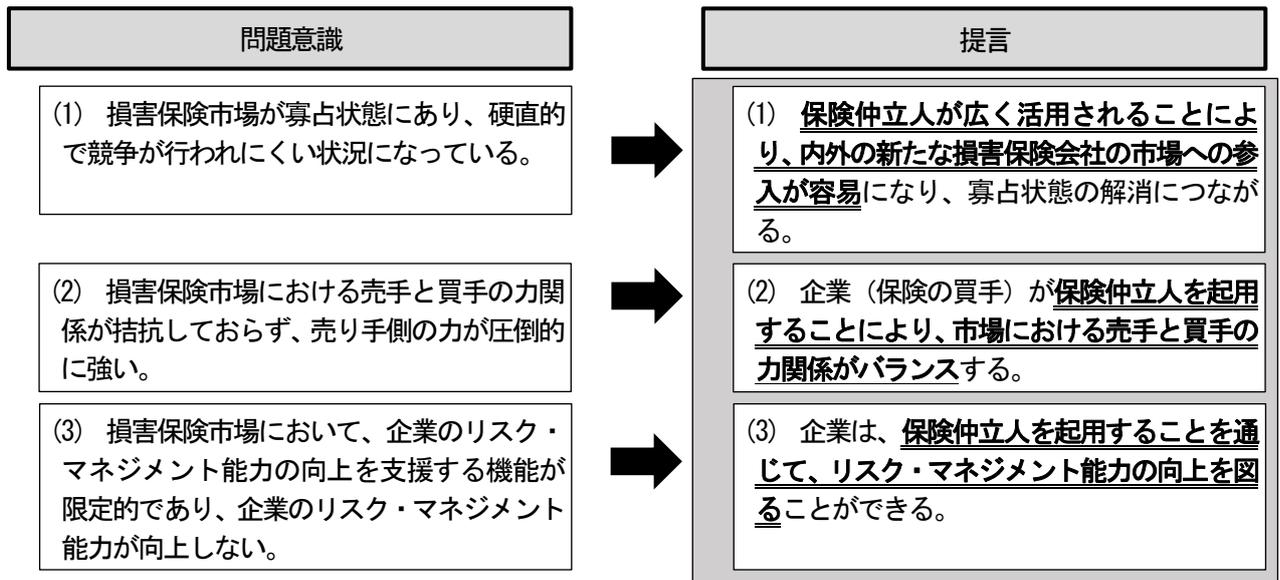
私ども保険市場研究会 (以下「当研究会」) は 2016 年に「我が国の経済成長戦略推進のための損害保険制度の改革 (1) 損害保険契約の募集 (販売) 制度の改善に関する提言」(2016 提言書) を発表し、損害保険業界に存在する様々な問題点を指摘し、その改善に向けての提言を行った。しかしながら、最近における損害保険業界が起こしている数々の不適切な事象は、同業界に引き続き構造的な問題が存在していることを示しており、多くの関係者に、損害保険業界全体が、顧客や社会の信頼を失ってしまうのではないかと懸念を抱かせるに至っている。

当研究会では、そのような状況に強い危機感をいだき、新たな提言書を作成することとしたが、一方、金融庁においても有識者会議による「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」が開催され、報告書 (FSA 報告書、2024 年 6 月 25 日) が公表された。

当研究会は、FSA 報告書の内容には基本的に賛同する。FSA 報告書にもある通り、問題の抜本的、かつ不可逆的な改善を行うためには、個々の保険会社や代理店による改善に向けての取組に加え、日本の損害保険市場の構造的な改革を通じた制度疲労の改善が必要だと考える。

このような認識に基づき、当研究会では、2016 提言書を発表して以降に発生した事象や、FSA 報告書の内容を踏まえつつ、損害保険市場の制度疲労が企業向け損害保険市場にもたらしている問題を中心に新たに提言書 (以下「2024 提言書」または「本提言書」) をまとめることとした。

(基本的な問題意識と提言の骨子)



保険仲立人制度の活性化に向けて必要な対応 (主要なもの)

- 保険仲立人制度の幅広い活用を阻害する様々な規制の緩和または撤廃を実現すること
 - 保証金 (2,000 万円~8 億円) の廃止
 - 代理店手数料体系を準用した手数料体系を変更し、保険仲立人が顧客から手数料を受領することを容認
- 保険仲立人が公正に競争できる環境の整備
 - 企業内代理店に対する保険会社による便宜供与の禁止等、規制強化による公正な競争環境の実現
 - 保険会社と顧客との関係を歪ませる可能性のある持ち株や便宜供与等の市場慣行を排除し、企業として、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が促進される環境を整備

(提言要旨)

1. わが国の経済力の現状と損害保険市場のあり方

わが国の経済力の低下が懸念されている。しかも企業を取り巻くリスク環境は深刻化、多様化を続けている。恒常化する自然災害とその激甚化、増大するサイバー攻撃、国際情勢の不安定化等が企業の存続さえ揺るがしかねない事態となっている。増大し多様化するリスクに対処するため対策を講じ、また、そのために必要なコスト（リスク・コスト）を低減させること（有効なリスク・マネジメントの実施）は、企業が競争力の強化を図っていく上で経営上の大きな課題になっており、その重要な要素である保険手当を如何に効率よくかつ効果的かつ合理的コストで行うかについて株主等関係者の関心も高まっている。しかしながら、現在のわが国の損害保険市場はそのような顧客企業の要請に十分に応えるようにはなっておらず、損害保険市場を顧客の要請に応え得るものに改革していくことが必要になっている。そのためには、現在の硬直的な損害保険市場を改革し、競争的な市場を構築することが喫緊の課題である。

(1) 寡占体制の弊害の是正：顧客のための選択肢の拡大

我が国の損害保険会社は主要4社による寡占状態になっており市場が硬直的な感が否めない。寡占化が進んだ市場では、商品の買い手側の選択肢が狭まるほか、市場が停滞し革新的なアイデアが生まれにくい。

寡占化解消に向けての対策としては、保険市場で外資系を含む幅広い損害保険会社の利用を含め、顧客に幅広い選択肢を提供することを可能にするために保険仲立人の活用が有効である。保険仲立人の活用が進めば、

- ① 我が国の保険市場において外資、内資を問わず多くの保険会社が有している引き受け能力や技術力がより活用されやすくなり、市場の活性化がもたらされ、
- ② 顧客にとって保険会社や保険商品に関する選択肢が拡大し、より競争的な保険料・保険引受条件による引き受けの実現が可能となる。

現在、企業向けの損害保険市場においては、企業が保険を必要としていながら、保険会社が十分な保険カバーを提供できていないリスク（地震・風水災リスクやパンデミックに係るリスク等）が複数存在し、新たなソリューションの提供が求められている。保険仲立人を含む様々なチャネルを通じてそのような状況を広く知らしめることができれば、新しいアイデアをもって市場に参入しようとする者を増やすことが可能だと考えるが、その際にも、顧客へのアプローチ・チャネルとして、保険仲立人が広く活用される環境（新しいアイデアを顧客に届けられるルートが確保されているという環境）があることは重要なポイントとなる。

(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への対応

我が国損害保険市場の最大の欠陥の一つは、市場における売手と買手の力が拮抗していないこと、即ち売手優位の市場になっているということである。商品の売り手（損害保険会社と委託を受けて保険の販売を行う代理店）と買手（顧客）の間には、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。

このような状況が生み出す弊害として最も重要なのは、売手に対する牽制が働きにくいことである。市場において売手と買手の力が拮抗している場合、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、現在の市場環境では、そのような牽制機能は極めて脆弱である。

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。

(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への対応

日本企業のリスク・マネジメントの高度化が進まない原因は、企業自身の意識や方針などもあるが、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、少なくとも従来の損害保険会社とその代理店を中心に構成される損害保険市場にはほぼ存在しないことが大きい。

リスク・マネジメントに関する提案は、個々の契約から発生する保険料の減少につながりかねず、損害保険会社は、自ら率先してそのような提案を行おうとはしない。

保険仲立人にとっては、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、本業の一部であ

り、ある保険仲立人が、他の保険仲立人との競争に勝って顧客を獲得する上で、アドバイザー／コンサルティング能力の優劣は最も重要な要素である。

2. 損害保険市場の改革に向けて市場参加者に求められること

本提言書では、保険仲立人の活用拡大を通じて競争的な保険市場の形成することを主たる主張としているが、真に競争性が高くかつ健全な市場の構築のためには、各市場参加者の努力が求められる。

(1) 買手としての企業

保険の買手である企業は、自己のリスク・マネジメント力を向上させ、売手に対して知見、情報を修得し、契約の締結において対等に交渉できる力を獲得することが求められる。そのためには企業内において専門家を養成するか、専門家（保険仲立人）に外部委託することである。自社のリスク・マネジメントの具体的な手法について、企業等の経営者自身が認識を深め、責任をもって対処すべきである。（また、この点について最も問題になるのは、いわゆる企業内代理店だが、これについては後述する。）

(2) 損害保険会社

損害保険会社は、顧客（顧客の委託を受けた保険仲立人が仲介する場合は当該仲立人）の要望を理解し対応しなければならない。また、企業向けの契約の多くは、金額的に大きくまた顧客のニーズに合わせて様々な変更が必要になることから、営業部門では引受の可否を判断できず、商品担当部門（商品業務部門）の承認を必要とするため、顧客から委託された保険仲立人と折衝を行う場合には、損害保険会社は、営業社員を介さず、商品担当部門との直接交渉を認めるべきである。

代理店を中心とした募集網を管理することを目的として大量の営業社員を保有するのは、ほぼ日本の損害保険会社に固有の組織構造であり、欧米の会社では見られない。欧米の会社に比べ、日本の損害保険会社の経費率は5～6ポイント高くなっているとみられ、保険料の水準に影響を与えている可能性がある。

(3) 代理店

保険仲立人が広く活用されている市場においても、代理店の役割は引き続き重要である。定型化され契約毎の条件差が少ない商品（自動車保険等）の場合には、代理店経由で契約した方が顧客にとっての利便性が高くなる場合があり、その存在意義は引き続き大きい。

なお、兼業代理店については、保険についての専門的知識が必ずしも十分でない場合も見られ、これは兼業に伴う構造的かつ不可避な問題と認識されることから、長期的には十分な専門知識の取得を可能にする具体的な対策が確保されない限り、兼業を禁止する方向で検討すべきである。

また、一部の代理店に、取引先との関係に基づく優越的な立場に立って営業活動を行おうとする事例があるが、これも損害保険市場における競争環境に歪みを生じさせる一因であり、何らかの規制をおこなうべきである。

(4) 保険仲立人

買手のために、保険の知見、ノウハウ、経験等を活用し、顧客のリスク・マネジメントを積極的にアドバイスし、また、顧客のために複数の損害保険会社との交渉を行う。複数の保険会社がかかわる共同保険については、保険会社間の共同行為についての懸念が指摘されているが、保険仲立人は顧客の意向を十分把握して、各保険会社から独立し、アレンジャーとして個別に交渉してまとめる役割を担っている。保険仲立人を使うことにより、共同保険の組成に当たり保険会社同士は接触する必要がなくなり、保険会社間で保険料調整行為が行われる可能性を減らすことができる。

(5) 監督当局

日本の損害保険市場を、競争性が高く、かつ、買手、売手の双方が対等な立場に立って交渉できる健全性の高い市場に進化させていくべく、環境整備に努力すべきである。特に、これまで、損害保険業界における激変緩和や基本的な構造の維持を目的として、保険仲立人の参入、業務の自由な活動を抑制するような種々の規制が設けられているが、保険業界の活性化のために、仲立ち人の活動が害されないよう、下記3.に記載した内容を中心に、規制を緩和、撤廃すべきである。

3. 保険仲立人がより幅広く活用されるための規制の見直しについて

(1) 保証金の供託の廃止

保険仲立人は、顧客の支払う保険料を受領出来ないにも拘わらずその営業規模に応じて多額の保証金（最低2千万円、最高8億円）を供託するよう求められている。保険料の受領権はないのであるから、保険契約者保護の観点からはこのような規制は全く必要なく、仲立人の参入を妨げ、業務遂行や業務拡大を阻害しており、直ちに廃止すべきである。

(2) 手数料体系の見直し

現状では、保険仲立人は、代理店とは法的性格が異なるにも拘わらず、代理店手数料と同様の仕組み（保険会社から保険会社の決めた金額を受領する）となっている。保険仲立人は顧客と契約を締結し顧客のために働くのであるから、顧客との合意に基づき、自ら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の応じた定額手数料等）を顧客企業と交渉の上顧客から直接受領できるようにすべきである。この仲立ち人の手数料に代理店用の手数料体系（結果として保険会社の保険仲立人に対する支配権を維持することになる）制度を準用する形の手数料体系は、保険仲立人制度の本質と明らかに相容れないものである（このような制度となった背景には、保険会社が保険仲立人を代理店同様支配したいとする意図や、代理店手数料に開示義務がないこと、あるいは、代理店手数料を開示すべしといった議論が起こることへの影響を回避したいといった意図があるのではないかと考えるが、そのような取扱いが顧客の利益にかなっていないとは考えにくい。）。

4. 保険仲立人を阻害する他の要因の排除

(1) 各企業における企業内代理店の検討

FSA 報告書でも触れられている通り、企業内代理店の立場が不明確であり競争環境の歪みを残すことになるほか、利益相反や双方代理といった問題を引き起こす可能性があることを考えれば、企業内代理店を持ち続けることは、親企業自身にとってのリスク要因になる可能性があり、早急な対応が必要だと考える。

各企業においては、自己の企業内代理店の専門的知識等の的確な評価をして長期的なリスク・マネジメントの視点からその意義を検討し、企業内代理店の存廃を検討すべきである。

企業内代理店に代え、保険仲立人を利用することは、企業内代理店を利用することによる問題点を解消し、損害保険プログラムの効率化・高度化、リスク・マネジメント能力の向上に向けて合理的な選択だと考える。

なお、欧米の企業で自社内に保険代理店を置いている例はほとんどなく、我が国においても既に企業内代理店の廃止や売却に踏み切った企業が現れてきていることは、注目に値する。

(2) 各企業におけるリスク・マネジメントへの取組強化に向けての働きかけ

顧客が、保険仲立人を利用することに価値観を見いだすためには、リスク・マネジメントや保険手配が経営上の重要な課題であるとの認識を有することが基本的な前提となるが、そのような認識を有している企業は必ずしも多くない。

企業内代理店に代え、保険仲立人を利用することは、企業内代理店を利用することによる問題点を解消し、損害保険プログラムの効率化・高度化、リスク・マネジメント能力の向上に向けて合理的な選択だと考えるが、前述の通り、まずは企業内代理店の親会社に問題意識をもってもらう必要があり、そのために（顧客企業の考え方を変えてもらうために）何が必要なのか、保険仲立人側も独自に検討を重ね、具体的な対応を行っていかねばならない。

以上