



FSA Institute

Discussion Paper Series

保険代理店にかかる海外制度調査

—大規模乗合代理店を中心として—

中出 哲 山下 徹哉 土岐 孝宏 鄭 燦玉

DP 2025-1

2025 年 6 月

金融庁金融研究センター
Financial Research Center (FSA Institute)
Financial Services Agency
Government of Japan

金融庁金融研究センターが刊行している論文等はホームページからダウンロードできます。

<https://www.fsa.go.jp/frtc/index.html>

本ディスカッションペーパーの内容や意見は、全て執筆者の個人的見解であり、金融庁あるいは金融研究センターの公式見解を示すものではありません。

保険代理店にかかる海外制度調査

－大規模乗合代理店を中心として－

中出 哲* 山下 徹哉** 土岐 孝宏*** 鄭 燦玉****

概 要

昨今、保険業界において、大規模な乗合損害保険代理店による保険金不正請求といった不祥事案が相次いでいる。こうした不祥事案への対応策の一つとして、金融庁は令和 7 年に保険業法改正案を国会へ提出した。今般の不祥事案に限らず、これまで、日本の保険募集制度は不祥事案等の過去の経験を踏まえて進化してきた。こうした流れは海外でも同様であり、それぞれの事情を踏まえて発展してきた諸外国の制度設計には、我が国の保険代理店制度の更なる進化に向けた検討にあたり参考となる点が存在すると考えられる。

本調査では、今般の不祥事案への対応のみならず、中長期的視点に立った検討にも資するべく、大規模乗合代理店を中心に、保険代理店における免許・登録制度や態勢整備規制、行為規制といった保険募集制度等に関し、米国、イギリス、ドイツ及び韓国の保険代理店制度を調査した。各国で共通する部分があれば、背景に存在する市場の特徴や他の経済制度等による違いがある場合もあるので、外国の制度が日本にも適合するかは慎重に検討する必要がある。しかし、上記 4 か国の状況を知ることによって世界の潮流を知ることができるとともに、我が国の制度の特徴も明らかになり、我が国における保険代理店制度のあり方を検討する上での示唆を得ることができた。そのため、まとめにおいて、本調査の中で特に興味深い点について取り上げた。

キーワード：保険、保険代理店、保険業法、保険募集制度

* 早稲田大学商学大学院教授（金融庁金融研究センター特別研究員）

** 京都大学法学部教授（金融庁金融研究センター特別研究員）

*** 中京大学法学部教授（金融庁金融研究センター特別研究員）

**** 立教大学法学部助教（金融庁金融研究センター特別研究員）

なお、本稿は、筆者らの個人的な見解であり、金融庁及び金融研究センター並びに所属組織の公式見解ではない。

1. はじめに

本研究は、保険代理店制度の在り方を検討する上で参考となるように海外の制度を調査したものである。大規模乗合代理店に関係する部分を中心として、保険代理店による募集制度に関連する項目を調査し、国ごとに制度の概要をまとめた。

保険制度は各国で違いがあるが、その前提として存在する保険市場にも違いがある。また、法律制度や法律用語の概念も国によって違いが存在する。そのため、比較にあたっては、前提に違いがあることに留意いただきたい。

調査は、米国は山下徹哉、イギリスは中出哲、ドイツは土岐孝宏、韓国は鄭燦玉が担当した。保険募集に関する法制度は、国によって違いはあるが、これらの 4 か国の状況を知ること、世界の潮流を知ることができると考えられる。なお、ドイツの法規制は EU 諸国の法規制と類似する部分が多く存在するので、EU 諸国の法規制を知るうえでも参考になる。

2. 米国

2. 1 米国の保険募集制度の概説

米国において、主要な販売チャネルは、保険会社の直販チャネル、保険代理店チャネルまたは保険仲立人チャネルの三つである¹⁾。

保険代理店は、さらに専属代理店と独立代理店に分かれる。専属代理店とは、一つの保険会社との間で専属の代理店委託契約を締結している代理店であり、独立代理店とは、複数の保険会社との間で代理店委託契約を締結している代理店である。独立代理店は、満期所有権（満期更改権ともいう。ownership of expiration）を有する点で専属代理店とは異なる。専属代理店が業務運営体制について保険会社に全面的に依存するのに対し、独立代理店は独自の業務運営体制を構築するなど、保険会社からの独立性が高い。

保険代理店は、保険会社から委託された立場で保険募集を行うのに対し、保険仲立人は、顧客から委託された立場で保険契約の勧誘、交渉または獲得を行う。

そのほか、保険総代理店（Managing General Agents; MGA）と呼ばれる業者もいる。保険総代理店は、保険会社が社内で行うべき様々な業務を引き受けたり、業務の実行権限を付与されたりする業者である。提供するサービスの範囲は、保険会社との間の委託契約次第である。例えば、保険代理店の選任、保険契約の保障範囲・保険料率の設定および引受け、保険金支払まで担うことがあり得る²⁾。

本章では基本的にニューヨーク州の法規制を紹介することとする。

¹ 生命保険協会調査部「アメリカ」『生命保険事業における各国の監督規制』（生命保険協会、2011）12-2 頁～12-3 頁、損害保険事業総合研究所研究部『諸外国における保険代理店・ブローカーに対する規制および企業保険の募集実態について』（損害保険事業総合研究所、2024）193 頁～197 頁。

² 損害保険事業総合研究所研究部・前掲注 1）78 頁、196 頁～197 頁。

2. 2 主要用語の説明

まず、ニューヨーク州において、保険分野の監督を担当するのは金融サービス監督局 (Department of Financial Services; DFS) であり、同局のトップが監督官 (superintendent) である。

次に、ニューヨーク州保険法 (N.Y. ISC Law) に即して、保険代理店、独立保険代理店、保険仲立人、保険仲介者の定義 (簡略化したもの) を見る。

- 保険代理店 (insurance agent) : 保険者により授権または承認された代理店および代理店の副代理店またはその他の募集人であって、免許を受けた保険仲立人以外で、保険契約の勧誘、交渉または販売を行う者 (N.Y. ISC Law § 2101 (a))
- 独立保険代理店 (independent insurance agent) : いかなる保険者または保険者グループにも所有または支配されず、またその代理店委託契約が、他の保険者または保険者グループを代表することを禁止せず、かつ、代理店委託契約終了の際に代理店記録および満期契約の利用および支配が代理店の財産として維持される旨を規定する者 (N.Y. ISC Law § 2101 (b))
 - 満期所有権 (満期更改権ともいう。ownership of expiration) : 前記定義でいう「代理店委託契約終了の際に代理店記録および満期契約の利用および支配が代理店の財産として維持される」権利のこと。具体的には、独立保険代理店の満期所有権は、自己の顧客の保険契約に関する一種の管理権であり、自己が管理する保険契約を顧客の意向に基づいて X 保険会社から Y 保険会社に、さらに Z 保険会社へというふうに、当該保険代理店が委託契約を締結している複数の保険会社の間で任意に移管することができる。満期所有権は、他の保険代理店に売却することもできる一種の資産である。これに対し、満期所有権を有しない専属保険代理店が、その所属する保険会社を変更する場合や独立保険代理店になる場合には、従前の顧客の保険契約は、従前の所属保険会社にその管理を委ねなければならず、変更後は一切かわからないようになる³⁾。
- 保険仲立人 (insurance broker) : 何らかの報酬、手数料またはその他の有価物を得て、自己以外の被保険者または免許を受けた保険仲立人のために、保険契約の勧誘、交渉もしくは販売またはリスクの引受けもしくは付保を何らかの方法で行い、または助力する者 (N.Y. ISC Law § 2101 (c))
- 保険仲介者 (insurance producer) : 保険代理店、保険仲立人など保険の販売、勧誘または交渉を行う免許を要求される者 (N.Y. ISC Law § 2101 (k))
- 保険総代理店 (managing general agent) : 保険者の保険業の全部または一部を管理し、保険総代理店、マネージャー等の名称で保険者のための保険代理店として、または保険仲立人として活動し、かつ、保険者に代わって 2 万 5,000 ドルを超える保険金請求について査定し、もしくは支払をする、または再保険の交渉をするとともに、一定額以上の保険料に相当するリスクを保険者に代わって勧誘し、引き受け、もしくは拒絶する者 (11 NYCRR 33.2 (c))

³⁾ 以上について、野田節子『保険代理店のサバイバル戦略』(保険毎日新聞社、2005) 37 頁。

2. 3 適用される法令等

ニューヨーク州では、ニューヨーク州保険法において保険監督および保険契約に関する定めを置き、さらに同法による授權に基づき、監督当局である金融サービス監督局は、各種の規則を定めるほか⁴⁾、既存の法律・規則に関する当局としての公式解釈を回覧状（circular letter）として示す⁵⁾。また、ニューヨーク州金融サービス監督局法律顧問室（Office of General Counsel; OGC）は、法令適用事前確認手続として、法令の解釈適用に関する質問に対し、法令上の拘束力のない非公式な見解ではあるものの、一定の回答を示す。法律顧問室の意見は、法令解釈の方向性を知るには有益である⁶⁾。

2. 4 免許・資格

2. 4. 1 免許・選任証明書等

ニューヨーク州において保険募集をする者は、免許（license）を得ることを要する。すなわち、ニューヨーク州保険法の規定に従って発行され、有効な免許により活動する権限を有さずに、保険仲介者として活動することはできない（N.Y. ISC Law § 2102 (a)(1)(A)）。有効な免許なしに保険仲介者として活動すれば、5,000 ドル以下の罰金が科される（N.Y. ISC Law § 2102 (a)(2)）。

保険代理店の免許は、生命保険系と損害保険系とに分かれる⁷⁾。生保系の免許は、生命保険、変額保険、変額年金保険、傷害疾病保険等の保険募集を行う保険代理店（N.Y. ISC Law § 2103 (a)）、損保系の免許は、傷害疾病保険、財物保険、責任保険およびその他の保険（生命保険、変額保険、変額年金保険を除く）の保険募集を行う保険代理店（N.Y. ISC Law § 2103 (b)）のための免許である。免許の有効期限は、原則として2年である（N.Y. ISC Law § 2103 (j)）。

次に、保険代理店が実際に保険会社の代理店として活動するには、保険会社との間で保険代理店委託契約を締結することになるが、保険会社は、さらに、保険代理店を選任するために、所定の様式による選任証明書（certificate of appointment）を金融サービス監督局に提出しなければならない（N.Y. ISC Law § 2112 (a)）。また、保険代理店を含む保険仲介者を選任するために、保険会社は、保険代理店委託契約を締結した時または最初の保険契約申込が提出された時のいずれか早い時点から15日以内に、監督官の承認する書式で選任通知（notice of appointment）を金融サービス監督局に提出しなければならない（N.Y. ISC Law § 2112 (b)）。

⁴ 保険関係の規則の一覧は、https://www.dfs.ny.gov/industry_guidance/regulations/ins_regs_by_part_number 参照。

⁵ <https://www.debevoisedatablog.com/2024/07/15/nydfs-adopts-final-circular-on-use-of-ai-or-external-data-by-insurers/> や <https://www.trustible.ai/post/everything-you-need-to-know-about-the-ny-dfs-insurance-circular-letter-no-7> の説明を参照。

⁶ https://www.dfs.ny.gov/industry_guidance/interpretations_and_opinions の説明を参照。損害保険事業総合研究所研究部・前掲注1）204頁注1も参照。

⁷ なお、全米保険監督官協会（NAIC）は保険仲介者の免許に関するモデル法として保険仲介者モデル法（Producer Licensing Model Act）を定めており、保険代理店と保険仲立人の免許を統合し、保険仲介者の免許として統一している。全米各州を見れば、NAICのモデル法と同様に、保険代理店と保険仲立人の免許を統合する州も多くある。しかし、ニューヨーク州保険法は、保険仲介者の免許について、保険代理店の免許と保険仲立人の免許とで別の種類の免許とする（保険仲立人の免許は、N.Y. ISC Law §§ 2104(a), 2104(b)(1)(A)&(B)参照）。

2. 4. 2 保険代理店の資格・試験制度等

2. 4. 2. 1 保険代理店の資格・試験制度

保険代理店の免許を得るためには、金融サービス監督局に対し、所定の書式と添付書類により免許の申請をし、同局の審査を受けなければならない (N.Y. ISC Law § 2103 (e))。ニューヨーク州保険法は、免許の交付要件として、免許交付時点で 18 歳以上であること (N.Y. ISC Law § 2103 (d))、州が実施する筆記試験に合格していること (N.Y. ISC Law § 2103 (f)(1)) を定める。また、免許交付の裁量的拒絶事由として、免許を受けようとする者が保険代理店として活動するための信頼性および能力を欠いていること、免許の取消事由もしくは効力停止事由があること、または免許発行の前提要件の全部または一部を充足しないことのいずれかを監督官が認定した場合がある (N.Y. ISC Law § 2103 (h))。

筆記試験を受験するためには、所定の事前教育課程を所定の成績で修了していなければならない (N.Y. ISC Law § 2103 (f)(2)(A)&(B))。ただし、他州において同一の保険種目に関する免許を有するなど一定の場合には、試験が免除される (N.Y. ISC Law § 2103 (g))。

免許の有効期限 (2 年) を迎え、免許を更新する場合には、所定の継続教育課程を所定の成績で修了しなければならない (N.Y. ISC Law § 2132 (h))。

2. 4. 2. 2 事前教育課程・継続教育課程

事前教育課程は、次のようなものである。生保系免許の場合は、生命保険、年金保険、就業不能保険、傷害疾病保険その他関連する保険の主要部門と契約を対象とする教育課程で、40 時間以上の教室学習またはそれと同等の作業または指導を含むものを受講しなければならない。教育課程の方法と内容は、監督官による認定を受けることを要する。教育課程の提供者は、州教育局に登録されたカリキュラムを有する学位授与権のある大学 (college or university) または大学以外の機関もしくは生命保険会社もしくは傷害・健康保険会社であって大学と同水準の教育を行っている機関で、監督官による認定を受けたものでなければならない (N.Y. ISC Law § 2103 (f)(2)(A))。

損保系免許の場合は、傷害疾病保険、財物保険、責任保険およびその他の保険 (生命保険、変額保険、変額年金保険を除く) の事業の主要内容を対象とする教育課程で、90 時間以上 (ただし、非事業目的の個人向け保険であれば 40 時間以上) の教室学習またはそれと同等の作業を含むものを受講しなければならない。教育課程の方法と内容は、監督官による認定を受けることを要する。教育課程の提供者は、N.Y. ISC Law § 2104 (a)(1) 所定の基準を満たす教育機関でなければならない (N.Y. ISC Law § 2103 (f)(2)(B))。

継続教育課程は、次のようなものである。免許を受けた者は、免許期間中に、15 時間の教育指導単位時間 (credit hours of instruction) に相当する、監督官の承認を受けることのできる教育課程もしくは指導プログラムを完了するか、またはセミナーに参加しなければならない (N.Y. ISC Law § 2132 (c)(1))。継続教育要件に関する監督官の基準を満たすものとみなされるべき教育課程または指導プログラムは、以下の要件を満たすものでなければならない (N.Y. ISC Law §

2132(d)(1)(A))。すなわち、第 1 に、内容面に関する要件として、当該免許の目的となる保険種類に関連する保険の主要部門を対象とする講習、指導プログラムまたはセミナーであり、その方法および内容について監督官による認定を受けたものであること、第 2 に、提供者に関する要件として、受講生が教育課程を受講する時点で州教育局に登録されたカリキュラムを有する学位授与権のある大学（college or university）または大学以外の機関、保険代理店団体、同業者団体もしくは保険会社であって大学と同水準の教育を行っている機関で、監督官による認定を受けたものが提供者となっていることである。

2. 4. 3 監督

ニューヨーク州を始めとする米国の保険仲介者（保険代理店、保険仲立人など）に関する規制の中核は、事前教育課程およびその学習成果を確認する試験制度ならびに継続教育課程を通じた仲介者の知識・能力の向上・確保であり、一種の資格制度である⁸⁾。保険仲介者の組織や募集行為において一定の態勢整備義務や詳細な行為義務を定めて、その履行状況を監督当局が日常的にモニタリングするような規制は、生命保険分野ではある程度存在するが、損害保険分野にはほとんどない（後記 2. 5 および 2. 6 参照）。その結果、監督当局の対応は、保険仲介者が違法・不当な業務を行ったことが発覚した場合に、免許の取消しなどの免許に関する制裁や不正行為の停止要求等の事後的措置の発動が基本となる⁹⁾。

第 1 に、免許に関する制裁は、次のとおりである。すなわち、監督官は、一定の事由があると認めるときは、事前の告知および聴聞を経た上で、保険仲介者の免許の更新を拒絶し、免許を取り消し、または期間を定めた免許の効力停止を命ずることができる（N.Y. ISC Law § 2110 (a)）。

一定の事由とは、以下の各事由である（N.Y. ISC Law § 2110 (a)(1)-(14)&(17)）。

- ①保険法その他の法令または監督官の規則もしくは命令等に違反したとき、
- ②免許申請書に不正確な、誤導的な、不完全な、または不実の情報が記載されているとき、
- ③不実表示または詐欺を用いて免許を取得し、または取得しようとしたとき、
- ④ (A) 詐欺的、威圧的もしくは不誠実な業務を行ったとき、
(B) 能力不足が露呈したとき、
(C) 信頼に値しないことが露呈したとき、
(D) 事業遂行について財務的基盤の欠如が露呈したとき、

⁸⁾ 本稿筆者が行ったトム・ベイカー教授（ペンシルベニア大学ロースクール）に対するインタビュー調査（2024 年 10 月 21 日）による。

⁹⁾ 米国における保険代理店・仲立人のコメントとして、（おそらくは損害保険分野について）「募集行為や広告などのプロセスや書式まで事細かく規制するようなことはあまりなく、自らの合理的判断と職業倫理観に基づき自由に業務を行うことができる。ただし、もしも問題が発生し当局が改善を指示した場合は改善しなければならないし、改善しなければ処分される仕組みになっている」。また、「規制の有無にかかわらず過失・怠慢責任（Errors & Omissions）等で訴えられることへの防衛措置を常に意識している。そのことが結果的にプロセスや書式等に十分な注意を払うことにつながっている。それは自己防衛のためであり、規制があるからやっているというものではない」というコメントも参照（損害保険事業総合研究所研究部『欧米主要国における保険規制、監督、市場動向について』（損害保険事業総合研究所、2010）190 頁～191 頁）。

- ⑤事業過程において受領した金銭または財産を不適切に管理し、悪用し、または横領したとき、
- ⑥成立した、または提案された保険契約または保険契約の申込書における文言を故意に不実表示したとき、
- ⑦殺人・放火などの重罪（felony）について有罪判決が確定したとき、
- ⑧何らかの不正な保険取引慣行または詐欺を犯したと認められ、または判断されたとき、
- ⑨ニューヨーク州以外の州や地域等において保険仲介者の免許の申請が拒絶され、その効力が停止され、または取り消されたとき、
- ⑩保険契約の申込書または保険契約取引に関連する文書を他人名義で偽造したとき、
- ⑪免許取得のための試験に合格するために、ノートその他の参考文献を不正に使用したとき、
- ⑫免許を有しない個人から保険に関する業務を故意に引き受けたとき、
- ⑬子の扶養義務を課す行政命令または裁判所の命令に従わないとき、
- ⑭州所得税を支払わず、または州所得税の支払に関する行政命令もしくは裁判所の命令に従わないとき、
- ⑮ニューヨーク州保険法の定める免許付与要件を充足しなくなったとき

第2に、不正行為の停止要求とは、次のとおりである。まず、ニューヨーク州保険法において、保険募集に限らず、また保険仲介者に限らず、あらゆる者の保険に関する取引全般に関し、不正な競争手段または不正な欺瞞的行為もしくは慣行として、ニューヨーク州保険法において定義された行為（所定の違反）、または判断された行為（判断上の違反）が禁じられる（N.Y. ISC Law § 2403）。

所定の違反（defined violation）とは、具体的に列挙された法規定の違反である。保険募集に関するものとして、広告規制（N.Y. ISC Law § 2122）および不実表示・誤導的説明・不完全な比較等の禁止（N.Y. ISC Law § 2123）の違反が挙げられている（N.Y. ISC Law § 2402 (b)）。

判断上の違反（determined violation）とは、不正な競争手段または不正もしくは欺瞞的行為もしくは慣行であって、所定の違反に当たらないが、N.Y. ISC Law § 2405 が定める手続（聴聞および認定結果の書面による告知）に従って監督官がこれらの手段、行為または慣行に当たるとは判定したものをいう（N.Y. ISC Law § 2402 (c)）。

監督官が所定の違反があったと認めた場合には、監督官は、所定の違反行為の停止を要求する（N.Y. ISC Law § 2406 (a)）。そして、停止命令に従わない者は、各違反行為に対し 5,000 ドル以下の罰金を支払わなければならない（N.Y. ISC Law § 2406 (e)）。

監督官が判断上の違反があったと認めた場合には、監督官は、ニューヨーク州司法長官に対し、判断上の違反行為への従事を禁ずることを求める訴えを提起するよう求めることができる（N.Y. ISC Law § 2407 (a)）。

第3に、一般的な制裁として、監督官は、告知および聴聞を経て、認可保険会社、免許を受けた保険代理店、免許を受けた保険仲立人等が、ニューヨーク州保険法または同法に基づき制

定された規則等に故意に違反したと認めるときは、違反 1 件ごとに 1,000 ドル以下の民事制裁金を州に対し支払うように命ずることができる（N.Y. ISC Law § 109 (b)(1)）。

2. 5 態勢整備

2. 5. 1 総論

前述のとおり、ニューヨーク州の保険仲介者規制の基本は一種の資格制度である。保険仲介者の組織や募集行為において一定の態勢を義務付けて、その整備状況を監督当局が日常的にモニタリングするような規制は少ない（前記 2. 4. 3 参照）。しかし、一定の範囲で、一定の態勢を求める規制がある。

2. 5. 2 体制整備

2. 5. 2. 1 法令遵守のための体制

ニューヨーク州保険法および関係法令において、保険代理店に対し、法令等の遵守に限定して責任者の設置を義務付ける規定は見当たらない。

ただし、営業所ごとに保険代理店免許保有者または保険仲立人免許保有者の配置義務がある（N.Y. ISC Law § 2129）。当該営業所で取り扱う事業に関する免許を有する免許保有者が各営業所を監督することを求め、誰が責任者であるかの届出を要求するものである。

すなわち、保険代理店および／または保険仲立人の免許の保有者が設置した営業所（place of business）は、その事務所で取引される種類の事業に関する免許を受けた 1 人以上の者による監督に服さなければならない。本店所在地（headquarters location）は、被免許者が授権されている全ての種類の事業をなすことの免許を受けている 1 人以上の者による監督に服さなければならない。被免許者によって設置された従たる事務所（satellite office）は、その事務所で取引される種類の事業の免許を受けた 1 人以上の者によって監督されなければならない（以上について、N.Y. ISC Law § 2129 (a)）。各従たる事務所の所在地および各従たる事務所の責任者である 1 人以上の免許を受けている者を記載した通知書を保険監督官に提出しなければならない（N.Y. ISC Law § 2129 (b)）。

2. 5. 2. 2 利益相反管理

ニューヨーク州保険法および関係法令において、保険代理店は、利益相反の防止に関する行為義務を負うものの（後記 2. 6. 1 参照）、利益相反の管理に関する態勢の整備を義務付ける規定は見当たらない（顧客からの預り金の分別管理は後記 2. 5. 2. 4）¹⁰）。

2. 5. 2. 3 苦情処理制度、内部通報制度など

ニューヨーク州保険法および関係法令において、保険代理店に対し、苦情処理体制や内部通

¹⁰ 損害保険事業総合研究所研究部・前掲注 1) 205 頁参照。

報制度等を義務付ける規定は見当たらない。

ただし、内部通報に関する一般法令（州法・連邦法）は適用される。そのことを前提に、金融サービス監督局は、同局の監督下にある全ての金融機関等を対象に、内部通報体制として最低限備えるべき内容を示したガイダンスを発行している¹¹⁾。すなわち、備えるべき内容として、独立性、周知性、アクセスの容易性などを備えた通報窓口の設置／通報者の匿名性の確保／通報処理に携わる者の潜在的利益相反の特定および管理のための手続の確立／通報処理に携わる者の十分な教育訓練／不正調査手続の確立／通報の適切なフォローアップ手続の確立／内部通報者の保護／秘密保持措置／上級経営陣、内部・外部監査人および取締役会による内部通報体制の有効性に対する十分な監視／上級経営陣および取締役会による内部通報体制の有効性に対する継続的サポートを挙げている。

2. 5. 2. 4 その他

保険仲介者の資金管理に関する態勢に関し、保険仲介者は、保険仲介者として受領し、取り立てたあらゆる資金（典型例は保険料）について、信認義務に基づく責任を負い、本人の明示の同意なく、当該資金を自己資金等と混合管理してはならない（N.Y. ISC Law § 2120 (a)）。管理方法として、本人の資金のための独立の銀行預金を開設するほか、保険仲介者の会計帳簿・記録から本人の資金が合理的に識別できるようにすることが認められる（N.Y. ISC Law § 2120 (c)）。以上の規定を具体化し、帳簿等に何を記載すべきかを定める規則がある（11 NYCRR § 20.4）。

2. 5. 3 大規模代理店に関する規制

ニューヨーク州保険法および関係法令において、保険代理店の規模や取引保険会社数に応じた特有の規制を定める規定は、明示的には存在しない¹²⁾。

ただし、サイバーセキュリティに関する規則（Cybersecurity Regulation; 23 NYCRR 500）は、大規模な企業（保険代理店を含む）について特に厳格な規制を定める。すなわち、保険監督当局の監督下にある全ての金融機関等は、適用免除要件¹³⁾を満たさない限り、サイバーセキュリ

¹¹ https://www.dfs.ny.gov/industry_guidance/industry_letters/il20190107_whistleblowers 参照。

¹² 損害保険事業総合研究所研究部『欧米主要国における保険募集・保険金支払に係る規制と実態』（損害保険事業総合研究所、2012）324頁。

¹³ 全部免除は、下記のような企業（23 NYCRR 500.19(b), (e), & (g)）：

(1) 他のサイバーセキュリティ規則により規制された企業の従業員、エージェント、完全子法人、代表または被指名者であって、当該他の企業のサイバーセキュリティ・プログラムにより完全にカバーされているもの
(2) 活動中止中の個人の保険ブローカーで、一切の情報システムを維持し、管理しまたは利用せず、かつ非公開情報を一切保有しないなどの要件を満たすもの。

一部免除は、下記のような企業（23 NYCRR 500.19 (a)(1), (2), & (3)）：

(1) 個人契約社員を含み、20人未満の社員で構成されている事業者
(2) 直近3年間の各会計年度において、対象事業者の全ての事業活動とその全ての関連会社の本州における全ての事業活動の年間総収入が7,500万ドル未満の事業者
(3) 一般に認められた会計手法に従って計算し、全ての関係会社の試算を含め、年度末の総資産が1,500万ドル未満の事業者。

ティに関する規則の適用を受ける¹⁴⁾。同規則の適用を受けるならば、サイバーセキュリティ・プログラムの整備、Chief Information Security Officer（CISO）の設置を含むガバナンス体制の整備などが求められるほか、一定規模の企業（Class A Company¹⁵⁾）はサイバーセキュリティ・プログラムについて独立監査を実施しなければならない。

2. 5. 4 乗合に関する規制

保険代理店は、専属代理店として一つの保険会社のみと保険代理店委託契約を締結した場合を除き、複数の保険会社と保険代理店委託契約を締結し、複数の保険会社の保険代理店として活動することができる。しかし、乗合代理店に特有の規制を定める規定は、明示的には存在しない¹⁶⁾。

ただし、ニューヨーク州保険法に「独立保険代理店」という用語の定義があり（前記 2. 2 参照）、同用語はその定義上専属保険代理店を除くものであるため、同用語は、乗合を適用要件とする法律上の区分であるといえる。もっとも、独立保険代理店に当たるからといって、実体的な規制が上乗せされるわけではなく、名称規制があるにとどまる。すなわち、公衆に対し、独立保険代理店（independent insurance agent or independent insurance agency）¹⁷⁾と表示することは、同法が定義する「独立保険代理店」に該当する者によりのみ許される（N.Y. ISC Law § 2101 (b)）。

2. 5. 5 兼業に関する規制

ニューヨーク州保険法および関係法令において、保険代理店に対し、他業との兼業を禁ずる旨の規定は見当たらない。もっとも、兼業代理店は、ほとんど存在しないようである¹⁸⁾。

また、ニューヨーク州保険法および関係法令において、保険代理店の免許と保険仲立人の免許との重複取得を禁ずる規定はない¹⁹⁾。実務上も、独立保険代理店が保険仲立人も兼営することは多く見られる。兼営業者が保険仲立人として業務を行う場面として、通常取引を行っている代理店委託契約を締結している保険会社が引き受けないリスクや保険の手配が困難で通常

¹⁴⁾ NY 州金融サービス局のサイバーセキュリティ関係のまとめサイトとして

https://www.dfs.ny.gov/industry_guidance/cybersecurity 参照。日本語での解説として、

<https://www.pwc.com/jp/ja/knowledge/column/awareness-cyber-security/nydfs-nycrr.html> 参照。

¹⁵⁾ 下記の (1) を満たし、かつ (2) または (3) のいずれかを満たす企業 (23 NYCRR 500.1 (d)) :

(1) 対象事業者およびその関連会社の本州での事業運営による過去 2 事業年度の年間総収入が 2,000 万ドル以上であること

(2) 従業員（所在地に関係なく、対象事業者とその全ての関連会社の従業員を含む）の数が過去 2 会計年度の平均で 2,000 人を超えること

(3) 所在地に関係なく、対象事業者とその全ての関連会社の全ての事業活動における年間総収入が、過去 2 会計年度のそれぞれにおいて 100 万ドル以上であること。

¹⁶⁾ 損害保険事業総合研究所研究部・前掲注 12) 324 頁。

¹⁷⁾ なお、agent とは通常は個人を指し、agency とは通常は会社を指すようである。野田・前掲注 3) 95 頁～96 頁参照。

¹⁸⁾ 損害保険事業総合研究所研究部・前掲注 1) 205 頁。

¹⁹⁾ 損害保険事業総合研究所研究部・前掲注 1) 201 頁。

の取引よりも時間や手間のかかる特殊なリスクを取り扱う場合、またはリスクコンサルティング等の付加的なサービスを提供する場合がある²⁰⁾。

例えば、次のような実務が行われている。顧客から保険の手配を依頼された場合に、当該代理店は、顧客のリスクを分析し、まずは、代理店委託契約を締結している会社の中から最適な保険会社を選択し、保険プログラムを組み立てる。この限りでは、保険代理店として、契約締結に必要な作業を行う。しかし、代理店委託関係にある保険会社の商品の中に顧客のニーズに適したものがなければ、当該リスクを引き受けてくれる保険会社を探し、保険仲立人として、担保内容や保険料を交渉し、契約の成立に向けて尽力する²¹⁾。

2. 6 行為規制

2. 6. 1 顧客に対する義務

2. 6. 1. 1 情報提供義務

まず、あらゆる保険種目について、保険仲介者（保険代理店および保険仲立人）は、自身が販売時に果たす役割や報酬等に関する説明義務を負う（11 NYCRR 30. 詳細は、後記2. 6. 2. 3）。

次に、生命保険、年金または基金積立協定の保険募集については、情報提供義務に関する詳細な規制がある（N.Y. ISC Law § 3209）^{22),23)}。

第1に、生命保険、年金または基金積立協定の勧誘、交渉または入手に際して、保険仲介者は、見込客に対し、契約内容に関する所定の説明書類を交付しなければならない。

まず、申込時またはそれ以前に交付すべきものは、最新の購入者手引（buyer's guide）²⁴⁾および予備情報（preliminary information）²⁵⁾である（N.Y. ISC Law § 3209 (b)(1)(A)）。

次に、保険証券交付時に交付すべきものは、保険契約概要（Policy Summary）²⁶⁾である（N.Y. ISC Law § 3209 (b)(1)(B)）。

第2に、募集行為をする前に、保険仲介者は、見込客に対し、自己の立場を明示するため、

²⁰⁾ 損害保険事業総合研究所研究部・前掲注1) 209頁。

²¹⁾ 以上のほか、保険代理店と保険仲立人の比較について、野田・前掲注3) 32頁～37頁。

²²⁾ 以下では、概要のみ説明する。詳細については、生命保険協会調査部・前掲注1) 12-10頁および12-23～12-25頁参照。

²³⁾ さらに、変額保険および変額年金は、連邦証券法に定める有価証券としての各種規制が適用され、目論見書（prospectus）の交付義務（15. U.S.C. 77e (b)）や適合性原則（Suitability; FINRA Rule 2111）などの適用がある。詳細について、生命保険協会調査部・前掲注1) 12-10頁～12-12頁および12-26頁参照。

²⁴⁾ その内容は、必要保障額・保険期間、保険料を支払う余裕の有無など保険選択時に考慮すべき事由の説明（何に気をつけるべきかのアドバイス）である（11 NYCRR 53-2.6, 53-2.7, & 53-2.8）。

²⁵⁾ その内容は、保険代理店・保険仲立人の名称・住所、生命保険証券の名義人となる会社の正式名称、基本契約の一般名称、当初保険金額および当初年次保険料、保障解約返戻金の額などである（N.Y. ISC Law § 3209 (d)）。

²⁶⁾ その内容は、保険代理店・保険仲立人の名称・住所、生命保険証券の名義人となる会社の正式名称、基本契約および各特約の一般名称、N.Y. ISC Law § 3209 (n)(1)に定める個人生命保険等の場合は可能な範囲で、当初5保険年度分およびそれ以後で保険料および給付類型を明確に例示するに十分な代表年度について、基本契約の年次保険料、各特約の年次保険料、保証された死亡保険金額、年度末の保証された解約返戻金の総額等である（N.Y. ISC Law § 3209 (e)）。

自身が保険代理店として行為しているのか保険仲立人として行為しているのか、および、自身が行為を代行する（represent）保険会社の正式名称を説明しなければならない（N.Y. ISC Law § 3209 (h)）。

2. 6. 1. 2 最善利益義務

生命保険および年金保険の販売に際して顧客の最善利益のために行うべき義務に関する規則（Regulation 187; 11 NYCRR 224）は、消費者に対する生命保険・年金保険の販売の推奨において、保険仲介者が、顧客の最善の利益のために行うしなければならない旨を定める（11 NYCRR 224.4 (a)）。

そのうえで、保険仲介者が顧客の最善の利益のために行っているというための具体的要件として、

- ①-1 保険仲介者による顧客に対する保険契約の推奨が、顧客の重要な適合性に関する情報の評価に基づいていて、同様の立場で行動し、当該事項に精通している思慮深い人物が、その時点における一般的な状況下で用いるものと考えられる注意、技量、思慮深さおよび勤勉さを反映したものであること、
- ①-2 推奨を行う際には、顧客の利益のみが考慮されるべきであること、
- ①-3 保険仲介者の報酬またはその他のインセンティブの受領は、当該報酬の額またはインセンティブの受領が推奨に影響を与えないという条件の下で許容されること、
- ② 保険の販売が当該顧客に適合したものであること、
- ③ 所定の事由²⁷⁾を信じるための合理的な根拠があること

を挙げる（11 NYCRR 224.4 (b)）。

さらに、保険仲介者が推奨するに際して考慮すべき事由（11 NYCRR 224.4 (c)）、顧客の適合性に関する情報取得の努力を尽くすべきこと（11 NYCRR 224.4 (d)）、保険仲介者が最善利益義務を免除される場合（11 NYCRR 224.4 (e)）²⁸⁾、推奨の基礎となった事実等の開示・記録義務（11 NYCRR 224.4 (f)）などがそれぞれ定められている。

²⁷⁾ 具体的には、第 1 に、顧客が保険契約の様々な特徴と販売取引の潜在的な結果（有利不利を問わず）について合理的に情報を提供されていること、第 2 に、顧客が、現金価値の税繰延成長、年金化または死亡給付金もしくは生存給付金などの保険契約の特定の特性から利益を得ること、第 3 に、販売取引時に資金が配分される基礎となるサブアカウント、特約およびそれらと同様の商品性の向上を含む保険契約の全体が、特定の顧客の適合性情報に基づいて当該顧客に適合していること、第 4 に、保険契約の乗換えの場合には所定の事情を考慮した上で乗換えが適格的であることである（11 NYCRR 224.4 (b)(3)(i)-(iv)）。

²⁸⁾ 具体的には、保険仲介者が推奨を行わない場合、顧客から提供された重要情報が重要な点において不正確であり、当該情報に基づいて推奨が行われる場合、顧客が関連する適合性に関する情報の提供を拒み、当該取引が推奨されない場合、顧客が保険仲介者の推奨に基づかない保険購入取引を行うことを決める場合である。

また、特定の保険会社との間の専属契約または提携契約（a captive or affiliation agreement）に基づいて顧客に対して推奨される保険証券の範囲を限定するためには、推奨をする前に、監督官が認める書式で、書面により、各顧客に対して明示的に、当該契約の性質および保険仲介者が推奨範囲を限定し、および限定しない諸状況を開示しなければならない（11 NYCRR 224.4 (m)）²⁹⁾。

2. 6. 1. 3 広告規制

保険仲介者の広告に関して、一定の規制がある。

第 1 に、保険仲介者の広告について、

- ①保険会社が N.Y. ISC Law § 1313 の要件を満たす場合を除き、保険会社の財務状態を知らせる趣旨の広告等の公表物を作成または発行してはならないこと（N.Y. ISC Law § 2122 (a)(1)）、
- ②広告等により無認可保険者に対する関心を惹起させてはならないこと（N.Y. ISC Law § 2122 (a)(2)）、
- ③保険仲介者は、あらゆる広告等の公表物において、そこで言及される保険会社の完全な名称およびその保険会社の合衆国における主たる事務所の所在する市町村名を示さなければならないこと（N.Y. ISC Law § 2122 (b)）

が定められている。

第 2 に、生命保険および年金契約の広告について、保険会社、保険仲介者等の広告全般を対象として、禁止事項、要開示事項および文言に関する詳細な規制がある（Regulation 34-A; 11 NYCRR 219）³⁰⁾。

2. 6. 1. 4 不実表示・不完全な比較等の禁止

生命保険および傷害疾病保険等について、保険会社、保険代理店、保険仲立人などの不実表示や不完全な比較等の表示が禁じられる³¹⁾。

第 1 に、生命保険および傷害疾病保険等について、保険会社、保険代理店、保険仲立人などは、

²⁹⁾ 推奨範囲を限定し、および限定しない諸状況の開示の具体例として 11 NYCRR 224.4(m) が示すのは、第一次的には特定保険会社の保険証券を推奨するが、一定の場合には、第二次的に 1 社以上の他の保険会社の保険証券を推奨するというものであり、その一定の場合として、①第一次的保険会社が当該消費者の需要・目的を満たす保険証券を提供しない、②消費者の最善の利益に即した種類の保険証券が第一次的保険会社からは調達不能である、③第一次的保険会社の引受基準が当該消費者にとって不利である、または④第一次的保険会社によりなされた提案が当該消費者にとって受け入れられない、の四つが挙げられている。“Procedural Guidance for Insurers Filing Disclosure Pursuant to Sections 224.4(m) and 224.6(h) of Regulation 187 or for adding Producer Attestations or Certifications to Application Policy Forms”

(https://www.dfs.ny.gov/apps_and_licensing/life_insurers/guidance_for_filing_disclosure_reg_187) 参照。

³⁰⁾ 詳細について、生命保険協会調査部・前掲注 1) 12-19 頁～12-20 頁参照。

³¹⁾ そのほか、個人生命保険契約および個人年金契約の乗換えについては、乗換えの手続や説明について詳細な規制がある（N.Y. ISC Law § 2123 (a)(3); 11 NYCRR 51）。詳しくは、生命保険協会調査部・前掲注 1) 12-13 頁～12-14 頁参照。

- ①契約の条項、給付または利点について不実の表示をする図画、ちらし、報告書または覚書を発行または配布してはならず、
- ②保険証券または契約に基づき将来受け取る剰余金または付加額の配当もしくは分配について誤導的な見積もりをしてはならず、
- ③保険証券または契約に基づき保険者が過去に支払った剰余金または付加額の配当もしくは分配について不実または誤導的な表示をしてはならず、
- ④当該保険会社の財務状況または法定責任準備金積立方式について不実または誤導的な表示をしてはならない（N.Y. ISC Law § 2123 (a)(1)）。

第2に、生命保険および傷害疾病保険等について、保険会社、保険代理店、保険仲立人などは、保険契約の失効、失権または解約を勧誘するために、何人に対しても、いずれかの保険会社の保険契約等について不完全な比較をしてはならない（N.Y. ISC Law § 2123 (a)(2)）。

以上の規制に対する違反について、当該違反に係る保険契約等の販売に対する報酬または手数料相当額の民事制裁金が科されるなどの特別な制裁措置がある（N.Y. ISC Law § 2123 (d)）。すなわち、当該規制に違反し、当該違反を伴う勧誘による保険契約等の販売に対する報酬または手数料をそれと知りつつ受け取った保険代理店、保険仲立人等は、その受け取った報酬または手数料に相当する額の民事制裁金を支払う責任を負う。当該民事制裁金は、当該違反を伴う勧誘をされた者が、自己の利益のために（for his own use and benefit）訴えをもって請求し、その損害を回復することができる。

同様に当該違反または不実・誤導的表示の結果として、いずれかの保険代理店、保険仲立人等が報酬または手数料を得ることのできなかった場合には、当該違反をした保険代理店、保険仲立人等は、その得られなかった一切の報酬または手数料に相当する額の民事制裁金を支払う責任を負う。当該民事制裁金は、その報酬または手数料を得られなかった保険代理店、保険仲立人等が、自己の利益のために（for his own use and benefit）訴えをもって請求し、その損害を回復することができる。

2. 6. 1. 5 特別利益の提供等の禁止

保険会社、保険代理店、保険仲立人等は、見込客に対する保険の勧誘手段として、特別な利益または保険料もしくは保険仲介者が受け取る手数料の割戻し等を提供してはならない（N.Y. ISC Law §§ 2324 (a), 4224 (c)&(d)）。

なお、禁止行為として、損害保険（財物保険および責任保険）に関する規定においては、保険契約者との手数料の共有（the sharing of a commission with the insured）も挙げられている。ここでのいう手数料の共有とは、保険契約者の子会社またはグループ会社である保険代理店または保険仲立人が、保険契約者のために保険証券または保険契約の交渉または調達に関して手数料を受け取る場合を含むものとされる（N.Y. ISC Law § 2324 (b)）。

2. 6. 1. 6 不正行為の禁止

保険募集に限らず、また保険仲介者に限らず、あらゆる者の保険に関する取引全般において、不正な競争手段または不正な欺瞞的行為もしくは慣行として、ニューヨーク州保険法において定義された行為（所定の違反）または判断された行為（判断上の違反）が禁じられる（N.Y. ISC Law § 2403。詳細は2. 4. 3参照）。

保険募集に関する所定の違反（defined violation）として、広告規制（N.Y. ISC Law § 2122。前記2. 6. 1. 3）および不実表示・誤導的説明・不完全な比較等の禁止（N.Y. ISC Law § 2123。前記2. 6. 1. 4）の違反が挙げられている（N.Y. ISC Law § 2402 (b)）。

2. 6. 2 手数料に関する規制

2. 6. 2. 1 保険仲介者報酬の概要

ニューヨーク州の実務では、保険仲介者に支払われる報酬（compensation）には、手数料（commission）とフィー（fee）がある。手数料は保険会社が支払い、フィーは顧客が支払う³²⁾。

保険代理店は、保険会社から保険代理店委託契約に定められた手数料（取り扱った保険契約の保険料に一定の割合を乗じて計算される）を受け取る。

保険仲立人は、保険会社から受け取る手数料を受け取る場合、手数料に加えて顧客からフィーを受領する場合、さらには手数料の代わりに顧客からフィーを受け取る場合がある。大規模な案件で保険料も高額になるケースや逆に顧客の要請に応じて低廉な保険料で保険を手配したケースなどは手数料で報酬を受け取ると過大・過少となり得る。そこで、報酬を合理的な額にするために、手数料に代えて、顧客からのフィーのみで対応する場合があるとのことである。

2. 6. 2. 2 保険会社からの報酬受領に関する規制

ニューヨーク州保険法において、保険仲介者が保険会社から受け取る報酬に関し、以下のような規制がある（開示規制は後記2. 6. 2. 4で説明する）。

第1に、保険会社は、当該会社が委託した免許を受けた保険代理店または免許を受けた保険仲立人に対して支払う場合などを除いて、保険募集に関連するサービスについて手数料その他の報酬を支払ってはならない（N.Y. ISC Law §§ 2113-2115）。

第2に、生命保険会社は、保険代理店または保険仲立人に対し、保険契約等の販売およびサービスに相応すると思われる支払をなすことができるものの、その手数料の額については、保険料との関係で一定額以内のものでなければならないなどの制約が課せられる（N.Y. ISC Law § 4228 (d)&(e)³³⁾）。

第3に、生命保険会社は、商品ラインナップ内および商品ラインナップ間で、保険法および保険規制に準拠した報酬またはその他のインセンティブにおける差異を維持するためには、保

³²⁾ 以下の説明について、損害保険事業総合研究所研究部・前掲注1) 207頁～209頁。

³³⁾ 詳細について、生命保険協会調査部・前掲注1) 12-21頁参照。なお、保険会社は、手数料規制の上位規制として、保険仲介者に支払う手数料を含む販売経費自体が一定額以内に制約される（N.Y. ISC Law § 4228 (c)(4)）。

険会社の報酬およびインセンティブの慣行を、全体としてみれば、保険仲介者が顧客の最善の利益のためにならない推奨をすることのないようなものとして設計しなければならない（11 NYCRR 244.6 (d)(1)）。

2. 6. 2. 3 顧客からの報酬受領に関する規制

ニューヨーク州保険法において、保険仲介者が保険契約者から受け取る報酬に関し、以下のような規制がある。

第 1 に、保険代理店および保険仲立人が、①保険契約、債務証書、年金等の検討、見積もり、再検討もしくは評価またはこれらに関する推奨もしくは助言について、あるいは②直前 12 か月以内に対価として手数料を受け取った、または受け取る契約をしたコンサルティングサービスに関連する保険または年金の販売等について、報酬を支払う者が署名した書面による覚書（written memorandum）において報酬の額または程度を特定し、または明確に定義しない限り、手数料、報酬またはその他の有価物など一切の報酬を受け取ることはできない（N.Y. ISC Law § 2119 (a)(1) & (b)）。保険代理店および保険仲立人は、当該覚書または契約の写しを、報酬を受けるサービスの完遂後少なくとも 3 年間、保存しなければならない（N.Y. ISC Law § 2119 (a)(2)）。

第 2 に、保険仲立人は、保険契約の販売、勧誘もしくは交渉もしくはそれに関連するサービスまたは保険金請求の査定を含む保険契約に関するあらゆるその他のサービスについて、報酬を支払う者が署名した書面による覚書（written memorandum）において報酬の額または程度を特定し、または明確に定義しない限り、当該保険契約の保険料から控除できる手数料以外の報酬を、保険契約者または見込客から受け取ることはできない（N.Y. ISC Law § 2119 (c)(1) & (d)）。保険仲立人は、当該覚書の写しを、報酬を受けるサービスの完遂後少なくとも 3 年間、保存しなければならない（N.Y. ISC Law § 2119 (c)(2)）。

以上の規定の解釈として、法律顧問室の見解によれば、第 1 の規定により、保険代理店は保険契約者からの報酬の受領を禁じられており、保険契約者の同意があろうがなかろうが保険契約者からの報酬受領はできないとされる³⁴。

また、法律顧問室の見解によれば、これらの保険契約者からの報酬受領に関する規制は、保険仲立人が受け取るサービスフィーの金額を制限するものではないものの、フィーの額は合理

³⁴ OGC Opinion No. 03-05-21 “Re: Service Fees and Reductions in Commissions”

(<https://www.dfs.ny.gov/insurance/ogco2003/rg030521.htm>) 参照。本文の第 1 の規定（N.Y. ISC Law § 2119 (a)）の文言上からは、保険契約の検討や推奨などがあがっているため、書面による覚書があれば保険代理店であっても、保険契約者から保険募集に関して報酬を受領できるように読むこともできそうではある。しかし、第 1 の規定に挙がっているサービスに保険契約の販売、勧誘または交渉はなく、それらは保険仲立人のみに適用される第 2 の規定（N.Y. ISC Law § 2119 (c)）にのみ挙がっている。そのため、保険代理店は、保険契約の販売、勧誘または交渉に関する報酬を保険契約者から受け取ることはできないと解すべきものと思われる。なお、法律顧問室は、保険代理店が保険契約者から報酬を受け取ることができない理由として、保険代理店は、保険会社の名において、保険会社のために行うこと、保険代理店に支払われるべき手数料はあらかじめ保険料計算に含まれており、当該手数料を保険料から控除することは特別利益の提供の禁止に対する違反となること、保険仲立人が保険契約者から報酬を受けることができる旨は本文の第 2 の規定（N.Y. ISC Law § 2119 (c)）により認められており、保険代理店と保険仲立人との間で規律が分けられていることなどを挙げる。

的なものであるべきであり、かつ保険仲立人とフィーを支払う者との間の書面による合意に基づくものでなければならないほか、同一のサービスに対して保険契約者ごとに異なる額のフィーが請求されるべきではないとされる³⁵⁾。

2. 6. 2. 4 手数料開示規制

ニューヨーク州の保険仲介者の手数料開示に関する規則 (Regulation 194;11 NYCRR 30) によれば、保険仲介者は、顧客からの請求があれば手数料等の開示をしなければならない。具体的には、前提的説明義務と顧客請求による開示義務の2段階の義務として定められている。

前提的説明義務とは、保険契約の申込時またはそれ以前に、保険仲介者は、以下に挙げる情報を口頭または書面で明確に説明しなければならないという義務である (11 NYCRR 30.3(a))。なお、申込時点では口頭説明で足りるが、その場合は遅くとも保険証券の発行までの間に書面で明確に説明することを要する (11 NYCRR 30.3(e))。

ここで開示されるべき情報は、

- ①自身が販売時に果たす役割、
- ②販売する保険契約に関して保険者または第三者から報酬を受け取るか否か、
- ③報酬は種々の要因に依存して変動し得ること、
- ④顧客は提案されている保険契約の販売に基づいて保険仲介者が得られる報酬の見込額の開示を請求できること

である³⁶⁾。

次に、顧客請求による開示義務とは、前提的説明を受けた顧客が、保険証券発行時またはその前に、保険仲介者の報酬に関するさらなる情報開示の請求をすれば、保険仲介者は、書面で明確に、保険契約の発行にとって重要である場合を除き、5 営業日以内に、下記の情報を説明しなければならないという義務である (11 NYCRR 30.3(b))。顧客による情報開示請求が保険契約の発行後 30 日未満である場合は、5 営業日以内に、同様の説明をする (11 NYCRR 30.3(c))。

ここで開示されるべき情報は、

- ①報酬の形態、額および支払元に関する情報、
- ②保険募集時に提案を受けたが、選択しなかった他の保険契約の補償内容、保険料および報酬に関する情報、
- ③販売する保険契約の保険会社に対して保険仲介者が有する重大な資本関係に関する情報、
- ④販売する保険契約の保険会社が保険仲介者に対して有する重大な資本関係に関する情報、
- ⑤保険仲介者は保険契約の販売に関して保険会社から受け取る報酬額の変更を法によって禁じられているか否かに関する表明

³⁵⁾ OGC Opinion No. 06-07-01 “Broker fees and insurance policy payments”

(<https://www.dfs.ny.gov/insurance/ogco2006/rg060701.htm>) 参照。

³⁶⁾ 開示文言の例として、OGC Opinion No. 10-06-01 “RE: Regulation 194 Disclosure”

(<https://www.dfs.ny.gov/insurance/ogco2010/rg100601.htm>) 参照。

である。

顧客請求による開示義務としての情報開示の時点で、保険仲介者により開示されるべき一切の報酬の形態、額または価値が不明である場合には、保険仲介者は、当該報酬の受領および額または価値を決め得る諸状況に関する説明および額または価値の合理的な予想を、開示に含めなければならない（11 NYCRR 30.3(d)）。

以上の手数料開示の特徴として、保険代理店にも開示させる点（保険仲介者が保険代理店と保険仲立人のいずれの立場で保険募集を行っているかほとんど区別できないため³⁷⁾と専属保険代理店にも開示させる点（同じ保険会社に複数の商品がある場合に、それぞれの保険商品間で報酬額が異なる可能性があるため³⁸⁾）を挙げることができる³⁹⁾。

2. 6. 3 顧客に対する責任

2. 6. 3. 1 保険仲介者の顧客に対する賠償責任

保険仲介者（保険代理店または保険仲立人）が保険契約者に対して賠償責任を負う事例として、第1に助言義務の違反、第2に説明義務の違反、第3に保険調達義務の違反が考えられる。以下では、ニューヨーク州法に限らず、全米各州の一般的な傾向を説明する⁴⁰⁾。

第1の助言義務について、原則として、保険仲介者は、保険の保障範囲の適切さについて、顧客に対して助言する義務を負わない⁴¹⁾。その理由としては、

- ①一般的な助言義務を認めると、自身の金融上の需要を評価し、気にかけるべき負担を顧客は免れることになる、
- ②一般的な助言義務を認めると、保険の保障範囲外の損害が発生した後に、顧客が助言義務違反を主張して当該損害を保障範囲に入れようと試みることを可能にしてしまう

といったことが指摘される。

もともと、助言義務を発生させる特別な事情が存在すれば、話は変わる⁴²⁾。保険仲介者が保険契約者に対して保障範囲について助言することを特に承諾したとか、顧客が保険仲介者の専門性を信頼して助言・情報提供に関する黙示の合意が認定できる、保険仲介者と顧客の取引関係が長期にわたり、顧客の保険仲介者への依存が明確で、客観的および合理的に助言が期待されるなどの場合である。しかし、そのような特別な事情の存在は、簡単には認められない。顧客が「適切な保護」、「完全な保障」や「最善の保障」を保険仲介者に依頼したというだけでは、助言義務の発生は認められないことが通常である。顧客は、標準的な仲介者・顧客間関係を超える何かを示さなければならない。

第2の説明義務も、助言義務の場合と同様に、保険仲介者は、原則として、特定の保険証券

³⁷⁾ 損害保険事業総合研究所研究部・前掲注12) 285頁。

³⁸⁾ 損害保険事業総合研究所研究部・前掲注12) 285頁。

³⁹⁾ 報酬開示の実務・書式の例について、損害保険事業総合研究所研究部・前掲注12) 285頁～289頁参照。

⁴⁰⁾ Robert H. Jerry, II & Douglas R. Richmond, UNDERSTANDING INSURANCE LAW, 207-220 (6th ed., 2018) 参照。

⁴¹⁾ Jerry & Richmond, *supra* note 40, 208-209.

⁴²⁾ *Id.* at 210-212.

上の条項を顧客に対して説明する義務を負わないが、特別な事情が存在する場合には説明義務が生ずる⁴³⁾。例えば、保険契約者が特定種類の保障のある保険に何年も加入していたところ、その点で従前のものとは異なる保険証券で旧保険証券を更新しようとする場合には、保険仲介者は、変更部分について説明することが求められるだろう。

第 3 の保険調達義務について、単に顧客が一定の保障を得られる保険の調達を保険仲介者に求めただけでは保険調達義務が生ずるわけではなく、顧客が、保障の調達について特定かつ明示的な要請をし、保険仲介者がその実行について同意した場合に生ずるに過ぎない⁴⁴⁾。保険仲介者は、顧客の潜在的需要を予想する一般的な義務を負うわけではない。

2. 6. 3. 2 保険会社の顧客に対する賠償責任

保険会社と保険仲介者（保険代理店または保険仲立人）との関係について、代理法（agency law）の適用がある⁴⁵⁾。そのため、保険会社は、保険会社自身が顧客に対して負う義務に違反した場合に、顧客に対して損害賠償責任を負う可能性があるほか、保険仲介者の義務違反行為に起因して、顧客に対して損害賠償責任を負うことがある⁴⁶⁾。

そして、保険仲介者が顧客に対する義務違反をし、それゆえに、代理法に基づき、代理人たる保険仲介者との関係で本人たる保険会社が顧客に対して責任を負うとき、保険会社が、保険仲介者に対して、求償請求することができる場合がある⁴⁷⁾。

2. 6. 3. 3 保険代理店における責任保険の手配

保険代理店・保険仲立人ともに、取引を行う保険会社から、専門職業人賠償責任保険（Errors & Omissions Insurance; E&O 保険）の付保が要求される⁴⁸⁾。顧客からの訴訟に対する賠償資力の担保のためである。保険仲介者も、自身を守るために E&O 保険加入は不可欠と考えているようである。

2. 7 小括

まず、米国の販売チャネルにおいて、保険代理店と保険仲立人の兼営（保険代理店免許と保険仲立人免許との重複取得）が可能である。そのため、保険代理店か保険仲立人かの差異よりも、一つの保険会社に専属する専属保険代理店か、保険会社から独立した立場で保険仲介を行う独立保険代理店・保険仲立人かの差異が決定的である。独立保険代理店が保険仲立人も兼営

⁴³⁾ *Id.* at 212-214.

⁴⁴⁾ *Id.* at 214-218.

⁴⁵⁾ *Id.* at 198.

⁴⁶⁾ *Id.* at 179, 182, 206. 代理法における代理人（agent）の行為と本人（principal）の不法行為上の責任について、樋口範雄「代理関係と不法行為」樋口範雄＝佐久間毅編『現代の代理法—アメリカと日本』（弘文堂、2014）205 頁～243 頁参照。

⁴⁷⁾ *Id.* at 206.

⁴⁸⁾ 損害保険事業総合研究所研究部・前掲注 12）324 頁。

する場合、商品の選択に際し、代理店委託契約を締結している保険会社の商品から探し始めてその中に適した商品があれば、代理店として当該商品に係る契約締結作業を行うが、顧客のニーズに適したものがなければ、他の保険会社の商品を検討し、仲立人として契約成立に向けて尽力するということになる。なお、米国における独立保険代理店は、満期所有権を有する点で、日本における乗合代理店よりも保険会社に対する独立性が極めて高いことは注意を要する。

次に、米国の保険仲介者に関する規制の中核は、事前教育課程およびその学習成果を確認する試験制度ならびに継続教育課程を通じた仲介者の知識・能力の向上・確保であり、一種の資格制度である。保険仲介者の組織や募集行為において一定の態勢整備義務や詳細な行為義務を定めて、その履行状況を監督当局が日常的にモニタリングするような規制は、生命保険分野ではある程度存在するが、損害保険分野にはほとんどない。そのため、監督当局の対応は、保険仲介者が違法・不当な業務を行ったことが発覚した場合に、免許の取消しなどの免許に関する制裁や不正行為の停止要求等の事後的措置の発動が基本となる。

ニューヨーク州法における事後的措置の発動要件は抽象的なものもあり、手続保障を与えながらも（例えば、監督官が不正行為等と判定する「判断上の違反」の場合に当該行為の停止は、行政命令ではなく、裁判所の判決により行う）、実態に即した柔軟な措置が執れるようになっている。

また、ニューヨーク州法において、生命保険・傷害疾病保険等についての不実表示・不完全な比較等の禁止に違反した場合には、当該販売に対する報酬・手数料相当額の民事制裁金の支払を、その被害者（勧誘された者）が請求できるとすることで、被害者にその損害を回復させるとともに、違反行為をしても利益を保持できないとすることで違反行為のインセンティブを与えないものとする点は、制裁のあり方として興味深い。

3. イギリス ⁴⁹⁾

3. 1 イギリスの保険募集制度の概説

イギリスの保険市場は、個人や企業を対象とする通常の市場に加え、ロイズを中心とする国際的な再保険（一部、元受保険）市場も擁しており、事業認可を受けた保険会社数は 1,300 社を超え、外資系保険会社も数多く存在する市場となっている。

イギリスの保険販売チャネルとその構成割合（2023 年度、保険料ベース）は、保険代理店 2%、保険ブローカー 50%、直接販売 34%、バンカシュランス 6%、その他 8%で、保険ブローカーが半分を占める ⁵⁰⁾。企業分野では 8 割が保険ブローカー、個人分野では e コマースによる直接販売が中心となっている。オンライン販売は、中小企業分野でも伸びている。また、オンライ

⁴⁹⁾ 以下のイギリスの制度については、損害保険事業総合研究所研究部『諸外国における保険代理店・ブローカーに対する規制および企業保険の募集実態について』損害保険事業総合研究所、2024 年（以下、総研と略）を広く参照している。

⁵⁰⁾ 総研 4 頁。

ン販売では、価格比較ウェブサイトの影響力が高まり、価格主導の保険販売が増大している。電話による直接販売も存在するが、特定商品に限定されている。

イギリスにおける保険代理店の形態には、専属代理店、乗合代理店を含むいくつかの方式がある⁵¹⁾。

3. 2 主要用語の説明

日本の保険業法では、保険募集を行う主体として、保険代理店と保険仲立人を明確に区別するが⁵²⁾、FCA（Financial Conduct Authority）のハンドブック（後述）では、保険仲介者（insurance intermediary）について、保険販売（insurance distribution）の活動を行う会社（firm）で保険会社以外をいうものと定義し（用語の定義）、規制上、保険代理店と保険仲立人を分ける方式をとっていない。したがって、募集の会社や人に求められる組織や資格、その義務についても、法律上は両者で区別はない。保険仲介者には、専属の代理店、乗合の代理店、保険仲立人、その他各種の業者や個人が含まれる。

なお、イギリスでは一社のみから委託を受ける専属個人または企業代理店を従属代理店（tied agent）という。これは、EU の the Markets in Financial Instruments Directive (MiFID)に合わせた概念である。

保険仲立人（insurance broker）と保険代理店（insurance agent）というビジネスの形態は古くから存在し、保険仲立人は顧客のために複数の保険会社の中から最適な保険プログラムを顧客に提案して媒介する募集人であるのに対し、保険代理店は保険会社を代理して保険販売を行う者として理解されている。ただし、前述のとおり、これは、FCA ハンドブック上で定義されている区分けではない。

また、agent という英語は、業としての代理店を意味する場合もあれば、一般の民事法上の代理または代理人という意味の場合もあるので注意が必要である。例えば、イギリスの文献では、代理店とブローカーのいずれも、保険募集業務の過程で、顧客の代理人（agent）として機能する場合と保険者の代理人（agent）として機能する場合の両方があることが記されている⁵³⁾。例えば、ブローカーがカバーノート（cover note）を発行するのは保険会社の代理の立場となるし、保険代理店が申込書に記入するのは保険契約者の代理人の立場となる。このことは、代理した行為の帰属や責任の議論において問題となる。

イギリスでは、仲介者の行為が誰の代理となるかは、当該行為が誰のための行為であったか、その行為の性格に基づいて個別に判定する考え方がとられている。ビジネスの形態としての代理店と代理人にいずれも agent という用語が充てられることに注意が必要である。

⁵¹⁾ 商法上、日本語の兼業代理店、乗合代理店に直接当てはまる用語（英語）は見受けられない。

⁵²⁾ 法律上の代理商、仲立人に連動するものである。

⁵³⁾ John Birds, et al., *MacGillivray on Insurance Law*, 15th edition, 2022, at 36-071.

3. 3 適用される法令等

保険業の規制・監督法は、2000 年金融サービス法（Financial Services and Markets Act 2000。以下 FSM 法）（2001 年 12 月施行）で、FSM 法は、銀行、証券、保険等の業態の枠を超えて、すべての金融サービス業を対象とするものである。

個々の金融サービス事業者の健全性の確保は、健全性監督機構（Prudential Regulation Authority：PRA）が担当し、金融サービス事業者による業務上の行為の監督は、金融行為規制機構（Financial Conduct Authority：FCA）が担っている。

FSM 法は、FCA に規制監督のために必要な各種の規制や指針を制定する権限を与え、規制対象業務、規制対象事業者の認可・登録、罰則、金融オンブズマン、その他について規定している。

FSM 法 137A 条に基づき FCA が定めたものを規則（Rules）といい、規則は、法的拘束力があり、違反には罰則の適用がある。一方、FSM 法 139A 条に基づいて定められ、規則の解釈や例示を示すものを指針（Guidance）という。両者は、FCA ハンドブック（FCA Handbook of Rules and Guidance）に示されている⁵⁴。

FCA ハンドブックのうち、保険募集に関係する主な規定は、以下のとおりである。

第 1 編 ハイレベル基準

業務行為原則（PRIN）、シニアマネジメントの取決め・システム・統制（SYSC）、行動規範（COCON）、しきい値（threshold）条件（COND）、訓練と能力（TC）、総則（GEN）ほか

第 3 編 ビジネス基準

保険業務運営指針（ICOBS）、商品介入と商品ガバナンス指針（PROD）ほか

第 4 編 規制プロセス

監督（SUP）、決定手順及び罰則マニュアル（DEPP）

第 9 編 規制・登録ガイド

周辺ガイダンスマニュアル（PERG）ほか

第 10 編 用語集

用語に関するガイダンス（Glossary）、定義集

以上のうち、第 1 編に含まれる業務行為原則（PRIN）では、12 からなる原則が示されている。その中では、事業者はスキルを磨き、注意深く勤勉に義務を遂行すること、顧客に対する情報の伝達や公正な対応、利益相反に留意し、適合性に注意した顧客資産の保護を図ることなどが示されている。また、消費者に対する義務についても原則が示されている。

保険業務運営指針（ICOBS）は、PRIN を補完し、保険商品販売における規制や指針を具体的に示すものである。ICOBS は、各種保険を、助言や詳細情報が必要な定期生命保険などの「プロテクション保険商品」と、それらの情報助言の必要性が比較的少ない「損害保険商品」に二

⁵⁴ FCA ハンドブックでは、条項毎に、規則とガイダンスのいずれであるかを R と G の記号を付して示している。

分化して、販売におけるルールを示している。

なお、保険仲介者の民事上の義務や責任については、一般法（コモン・ロー）が適用される。

3. 4 免許・登録

3. 4. 1 免許・登録制度

保険の仲介業務は、FSM 法の規制対象業務であり、例外として例示されている場合を除き、業務を行うためには認可（authorisation）が必要である（FSM 法 19 条）。認可を受けずに活動を行うことは禁止されている。FSM 法に基づく事業認可制度において、保険代理店と保険仲立人で区別はされていなく、いずれも保険仲介者（insurance intermediary）として認可を得る必要がある。

認可を得るために必要な要件は詳細に規定されている。保険販売を行うために募集人等に必要な能力についても、ハンドブックに詳細に規定されている（TC 4.2 条、SYSC 28.1 条）。認可を得るためには、所定の申請書式へ必要情報を記入し、コネクト（ネット上のサイト）を通じて申請書を提出して申請する。申請に当たっては、事業計画、財務予測、その他の詳細情報と関係書類が必要となる。FCA により認可を得た後は、Financial Services Register に登録される。

3. 4. 2 募集人の資格・試験制度等

FCA ハンドブック内の APER（Approved Persons）セクションでは、保険仲介者が「認可された人物（Approved Person）」として登録される際に適用される基準が規定されている。APER では、認可事業者（およびその人）の実務規範（Cord of Practice for Approved Persons : CPAP）などの詳細も示されている（APER 3.1 条）。CPAP は、FCA の原則（Statement of Principle）に沿っているかを判定するうえでの具体的な基準となる。

なお、イギリスでは、Chartered Insurance Institute（CII）が保険に関する資格、研修を提供しており、保険ビジネスに従事する人の専門性の向上に寄与している⁵⁵。

3. 4. 3 監督

保険募集に関しては、FCA が保険会社と保険仲介者の両方を監督している。監督においては、リスクベースの手法が用いられている。

SYSC 15A.9.1 条では、FCA は、会社（firm : FCA ハンドブックでは、保険会社や保険仲介者等を広く指す。）の規則遵守が適切であるかをモニターし、遵守されていない場合には個別に必要な改善を求めることができることが規定されている。会社は FCA の見解を尊重する必要があるが、それに反論することも認められており、両者の意見交換によって、FCA が修正意見を出すことも認められている（SYSC 15A.9.2 条）。また、両者の見解が一致しない場合には、FCA は FSM 法 55J 条及び 55L 条に基づく他の方策をとることが認められる（SYSC 15A.9.3 条）。

⁵⁵ なお、同協会の資格は、国際的に高く評価されており、日本にも資格保有者がいる。

法令違反の場合の処罰や措置としては、FCAによる罰金、業務停止または免許取消、その他の行政処分があり、詐欺や資金洗浄などの犯罪行為に関連する場合、刑事訴追の可能性もある。

なお、日本では、保険業法上、保険募集人は、自らの業務の規模や特性に応じて、保険会社に課せられている体制整備に準じるものとして、特定の事項について、態勢の構築が義務化されている（保険業法 294 条の 3）。他方、保険会社も保険代理店を適切に指導・管理することが求められており、それが適切になされていない場合は、当局は保険会社に対して代理店指導等の強化を求める方法が利用され、また、保険代理店が顧客に損害を与えた場合には保険会社にも顧客に対する責任が発生する法制度（保険業法 283 条：所属保険会社等及び保険募集再委託者の賠償責任）がとられている⁵⁶⁾。しかし、イギリスでは、保険代理店は、認可された保険仲介者として、FCA によって直接モニターされ、監督される会社（firm）であり、その点では、保険会社か保険仲介業者で特段の区別はない⁵⁷⁾。

保険仲介者は、FCA の定める規則に従って適切な保険募集を行う義務を負い、保険仲介者が違法または不適切な行為をした場合、その責任は保険仲介者自身にある。当該保険仲介者と特段の関係がある場合を除いて、保険仲介者の行為に対して、保険会社が直接責任を負うことは考えにくい⁵⁸⁾。

3. 5 態勢整備

3. 5. 1 法令遵守のための体制

FCA ハンドブックには、体制整備義務という名の規定は見当たらないが、体制の整備に関して保険仲介者に求められる事項は詳細に示されている。また、認可を申請するうえで各種の事項の説明が求められ、その中で体制整備に関する情報の提供が必要となる。

FCA ハンドブックでは、法令遵守のための体制整備という形の規定は見られないが、法令遵守のための体制を整備することは当然の前提となっている。例えば、保険仲介者として FCA に認可申請する際の提出書類には、会社の組織図（organisation chart）も含まれており、組織図には、すべての管理責任者と密接な関係を含む主要スタッフについて、それぞれの役割、業務内容等も示さなければならないことが記されている。また、その申請において、役員会（governing board）メンバー、コンプライアンス・オフィサー⁵⁹⁾、その他承認された人物の選任根拠と適性も説明しなければならない。さらに、取締役や上級管理職など、重要で影響力のある職務を遂

⁵⁶⁾ ただし、賠償を行った保険会社は当該代理店に対して求償することが認められている。

⁵⁷⁾ 以上の FCA と会社（firm）の関係は、保険代理店に対する指導責任が保険会社にないことを意味するものではない。保険会社が代理店に保険募集を委託している場合、代理店は保険会社の代理人として行為をしていて、その行為の責任は本人である保険会社が負う場合がありえる。ただし、その具体的中身は、委託契約の内容による。

⁵⁸⁾ FCA は、保険仲立人と保険代理店を区別して規制を設けているわけでないので、FCA の規則上の責任としても両方で違いが生じることは考えにくい。

⁵⁹⁾ コンプライアンス・オフィサーの名前も示さなければならないので、法令遵守責任者を設定することは、規模の違いを問わず、当然のこととなっているといえる。

行するすべての人について、その経歴と経験も説明しなければならない⁶⁰⁾。

体制整備について、一般的な形で整備を求める義務規定を設ける方式はとっていないが、認可申請において、体制の状況を具体的に判断していく方式がとられているものと理解できる。

なお、法令遵守に関する指針策定や公表義務については、特段の規定は見当たらないが、後述のとおり、利益相反関係については方針（policy）の開示義務が規定されている。

3. 5. 2 利益相反管理

FCA のハンドブック（ICOBS 6A5.6 条）は、会社（保険会社、保険仲介者を含む）は、次の点に留意しなければならないことを規定している。

- (a) 原則 1 および 6：誠実に行動し、顧客を公正に扱うこと
- (b) 原則 8：利益相反を公正に管理すること。これは、会社自身と顧客、または顧客と他の顧客との間に適用される。この原則は、会社が受け取る報酬にも及び、顧客への義務と対立するような誘引（報酬やインセンティブ）⁶¹⁾を求めたり受け入れたりすることを含む。
- (c) 保険会社向けの SYSC 3.3 条（保険業者向けの利益相反要件）や保険仲介業者向けの SYSC 10 条における利益相反要件
- (d) 顧客の最善の利益に関するルールと、報酬体系が顧客の最善の利益に関するルールの遵守義務と対立しないようにすること（SYSC 19F.2 条）

利益相反（Conflicts of interest）について、上記のとおり、原則 8 において、利益相反の適切な管理を会社（保険会社、保険仲介者を含む）に求めることを規定し、また、SYSC 10 条において、保険仲介者は、利益相反によって顧客に対して重大な損失が発生する事態を回避するように、利益相反の所在を明確化したうえで効果的な対応をするための組織的な措置が求められている。

利益相反の特定の対象としては、会社（その管理者、従業員、任命代理人、または適用される場合は専属代理人を含む）、および会社に直接・間接的に関連する人物と会社の顧客との間、並びに、会社の一人の顧客と別の顧客との間が示されている（SYSC 3.3.5 条）。

会社は、SYSC 3.3.5 条で特定された利益相反が顧客の利益に悪影響を与えないようにするため、効果的な組織的および管理的手段を維持し、運営しなければならない（SYSC 3.3.8 条）。

会社は効果的な利益相反の方針（policy）を策定して実施し、維持しなければならない（SYSC 3.3.10 条）。このポリシーは、会社の規模や組織、および事業の性質、規模、複雑さに応じたものでなければならない。会社がグループの一員である場合、そのポリシーは、グループの他のメンバーの構造や事業活動によって利益相反が生じる可能性がある状況も考慮しなければならない

⁶⁰⁾ ロンドンでの関係者からのヒアリングでは、過去にコンプライアンス違反などで処分された人は申請において問題となるとのことである。

⁶¹⁾ 誘引とは、特定の行動を取らせる目的で会社やその代理として行動する人物に提供される利益を指す。これには、現金、現金同等物、コミッション、商品、接待、研修プログラムなどが含まれるが、これに限定されない。

ない。

SYSC 3.3.10 条で要求される利益相反ポリシーには、実施する特定の保険業務に関連して、利益相反が生じるか、そのリスクがある状況、そのような利益相反を管理し、顧客の利益に損害を与えないための手続および対策が含まれなければならない（SYSC 3.3.11 条）。

以上の利益相反管理については、保険仲介者に対しても適用される（SYSC 10.1.4 条）。

3. 5. 3 内部通報、苦情処理

3. 5. 3. 1 内部通報

保険仲介者を含む金融サービス業者は、内部通報制度（Whistleblowing System）を整備する義務がある（FSM 法、FCA Handbook）。

内部通報に関する要件は、FCA ハンドブック：「Senior Management Arrangements, Systems and Controls (SYSC)」セクションで示されている。

SYSC 18 条は、保険仲介者を含む企業が内部通報体制を設ける義務や、その体制の運用について詳細に規定している。主な点は、以下のとおりである。

- ・内部通報体制の整備：保険仲介者は、その従業員が法令違反や不正行為、内部の不正リスクを匿名または保護された状態で報告できる内部通報体制を整備する義務がある。
- ・通報者の保護：会社は、通報者が不当な扱いを受けないように保護する義務がある。通報者の個人情報とは厳重に管理され、通報内容は必要な範囲でのみ共有される。
- ・内部通報に対する対応手順：通報があった場合の対応手順も整備する必要がある。会社は、通報内容を迅速に調査し、適切な措置を講じなければならない。また、FCA に報告する義務が生じる場合もある。
- ・内部通報責任者の指定：会社は、内部通報に関する責任者を指定し、その責任者が通報に適切に対応する体制を整える必要がある。
- ・従業員への教育と周知：内部通報体制の存在と利用方法について、従業員に対して定期的に教育を行い、広く周知することが求められる。

会社は、その選定代表者や従属代理者（Appointed representatives and tied agents）に対して、その従業員が内部通報できるように体制を整備するように案内することが求められている（SYSC 18.3.8 条）。

3. 5. 3. 2 苦情処理

保険仲介者（保険代理店、保険代理店等）は苦情処理窓口を設置し、顧客からの苦情に適切に対応するためのプロセスを確立する義務がある（FSM 法、FCA Handbook）。

FCA ハンドブックは、保険仲介者が苦情処理手続を設置・運用する義務を詳細に規定する（Dispute Resolution: Complaints (DISP)」セクション）。また、オンブズマン制度についても規定している。主な内容は、以下のとおりである。

- ・苦情処理手続の明確化：保険仲介者は、顧客からの苦情を受け付け、処理するための明

確な手続を設定する必要がある。

- ・苦情対応の透明性：保険仲介者は、苦情の処理に関する情報を顧客に提供し、苦情がどのように処理されるかを明示する必要がある。
- ・タイムリーな対応：苦情に対して迅速かつ適切に対応し、特定の期限内に解決策を提供する必要がある。FCA は、8 週間以内に苦情を解決するか、進捗状況について顧客に通知することを求めている。

なお、金融オンブズマン・サービス（Financial Ombudsman Service, FOS）があり、苦情が仲介者と顧客の間で解決されない場合、顧客は FOS に苦情を申し立てることができる。なお、オンブズマン制度には、強制的なものと任意の制度があり、制度内容について詳細に規定されている。

3. 5. 4 大規模代理店に関する規制

代理店を規模の基準で分けて規制をかける方式はとられていない。しかし、執筆者の意見として、大規模の保険仲介者は、それだけ社会的影響も大きいため、FCA の監督の重要な対象となり、より厳しい運営（資本、組織運営、業務、法令順守体制等）が監督において求められると考えられる。

体制について会社（保険会社、保険仲介者を含む）に対して求められる一般事項（General requirements）として、「企業は、強固なガバナンス体制を備えている必要があり、これには、明確に定義され、透明性があり、一貫性のある責任のラインを持つ明確な組織構造、直面しているまたは直面する可能性のあるリスクを特定・管理・監視・報告するための効果的なプロセス、さらに、健全な管理および会計手続や情報処理システムの効果的な管理・保護措置を含む内部統制メカニズムが含まれる。」と記されている（SYSC 4.1.1 条）。

日本の保険業法では、規模が大きい特定保険募集人に対して帳簿書類備付け義務が法定されている（保険業法 303 条）。一方、イギリスの FCA ハンドブックでは、種々のセクションにおいて、各種の記録の義務が記載されており、FCA の検査の対象になっている。

FCA では、各種の帳簿保管義務についても規定されており、FCA の検査でも点検される。義務の主な内容は、以下のとおりで、この義務は、組織の規模にかかわらずに求められている。

- ・主な帳簿保管義務：帳簿および記録の保持（Record-Keeping Requirements）：契約書、顧客との通信記録、取引履歴、財務記録、クライアントマネーに関する記録など
- ・保管期間：帳簿や記録は少なくとも 5 年間保管する必要がある。期間は書類の性格によって異なる。
- ・電子記録の保管：電子的保管も認められている。法的に認められたフォーマットで、常時アクセス可能で、変更不可能な状態で保管される必要がある。
- ・データ保護とセキュリティ：データ保護法（Data Protection Act 2018）や一般データ保護規則（GDPR）に従って記録を管理し、セキュリティ対策を講じる義務がある。
- ・コンプライアンスの記録：コンプライアンスに関連する活動や対応の記録、規則準拠を

示す文書、内部監査結果なども含む。

日本では、規模が大きい特定保険募集人に限って事業報告書の提出義務がある（保険業法 304 条）。一方、イギリスでは、保険仲介者は、業務内容や財務状況、コンプライアンスの状況などを知らせるため、FCA に定期的に報告書を提出する義務がある（FSM 法、FCA ハンドブック・supervision manual、適用規制（Regulatory Technical Standards, RTS）。主な内容は、以下のとおりである。

- ・定期報告：定期報告書（Regulatory Returns）を提出する義務がある。ビジネスの規模、財務状況、リスク管理の手法、顧客資産の取扱い状況なども含む。
- ・財務報告：財務状況を詳細に報告することも義務付けられており、仲介者の資本適正性、流動性、収益性などの指標が報告書に含まれる。
- ・コンプライアンス報告：FCA 規則やガイドラインに準拠していることを示すためのコンプライアンスの状況。顧客の資金の分別管理、内部統制、リスク管理の方法などを含む。
- ・随時報告：特定の状況や要件に応じて、FCA は追加情報提供を求めることがある。重大なリスクやコンプライアンス問題発生時の即時報告の義務である。

3. 5. 5 乗合に関する規制

FCA ハンドブックなどにおいて、複数保険会社の乗合を禁じる規制は見当たらない。しかしながら、禁止規定がないことをもって、乗合が自由に認められていると理解することは適切ではない。なぜならば、保険仲介者として事業を行うためには認可を得る必要があり、その認可において当該代理店の適切性が審査されるためである⁶²。

いずれにせよ、乗合代理店は、保険仲介者として、ブローカーと同じ規制に服する。また、利益相反防止に関する規制を受ける⁶³。

保険仲介者は、顧客に対して、単一の保険会社と取引をしているか複数の保険会社と取引をしているかをあらかじめ開示しなければならない（ICOBS 4.1 条）。

⁶² 保険代理店は、保険者の代理として行動するので、同一保険種目に対して複数の保険会社と代理店委託契約を締結している場合には、顧客に対してどの保険会社の商品を推奨するかが問題となる。認可申請において、その点の仕組みなどについて、当局の理解を得る必要があるのではないかと考えられる（筆者の意見）。申請時には、保険会社との委託関係などの情報も提供する必要があると考えられる。現実には、イギリスでは、同一保険種類に対して複数の保険会社と委託関係を結んでいる場合はあまり見られない。これは、代理店が望んでいないためか、保険会社が望んでいないためか、FCA が望ましいと考えていないからか、いずれが理由かは不明である。

⁶³ 日本の概念である乗合の意味を検討する必要がある。①1 代理店が自動車保険は A 社、火災保険は B 社から委託を受けている場合と、②自動車保険で A 社と B 社の両者から委託を受けることは問題の本質が異なる。我が国では、①②のいずれも乗合代理店という理解となる。①については、利益相反や競業忌避の問題はあまり生じない。②は、同一保険種類に対して競争関係にある複数保険会社から委託を受けることの問題があり、イギリスでは、競業忌避の点から、②の方式の乗合は、事実上は難しくなっているのではないかと（筆者がイギリスの関係者からヒアリングした理解）。

3. 5. 6 兼業に関する規制

兼業（副業としての保険販売）は禁止されていない。FSM 法 19 条に従って認可を得ることができれば兼業できる⁶⁴。兼業代理店は、保険仲介者として、ブローカーと同じ規則に服する。実際に、自動車販売店、携帯電話販売者、法律事務所、住宅融資業者、旅行代理店、不動産業などで、兼業の例が存在している⁶⁵。しかし、利益相反防止の規制があり、それをクリアすることが前提となる。

保険代理店と保険ブローカーの兼業も禁止されていない。いずれも保険仲介者であり、その義務として、仲介にあたり、自身の立場が顧客の利益を代表するのか、保険会社の代理として行動するか、その立場を明らかにして行動しなければならない。

3. 6 行為規制

3. 6. 1 顧客に対する義務

保険販売における顧客に対する義務については、詳細な規則がある。以下に、主なものを示す。保険仲介者に関する情報の提供は ICOBS 4 条、商品の情報は ICOBS 6 条に示されている。

3. 6. 2 顧客に対する保険仲介者の立場の明確化

情報提供の義務について詳細に規定されている（ICOBS 4.1.2 条他）。契約前に、以下の情報等を提供する必要がある。

- ・保険者の立場か仲介者の立場か（顧客を represent するのか、保険会社の立場を代理しているか）
- ・個人としての推奨かどうか
- ・金融オンブズマンの苦情処理への申出の制度
- ・Financial Services Register に自社が（募集人自身も）登録されていること
- ・保険会社の株式・議決権を 10%以上保有していないこと
- ・自社の株式・議決権の 10%以上を保険会社で保有していないこと

また、契約前に顧客に対して、以下のいずれの立場であるかも示さなければならない（ICOBS 4.1.6 条）。

- (a)公正かつ個人的な分析に基づいて個人的な推奨を行う立場
- (b)1 つ以上の保険事業者と独占的に保険販売を行う契約上の義務を負っている場合、それらの保険事業者の名称を提供しなければならない。
- (c)(i)1 社以上の保険事業者と独占的に保険販売を行う契約上の義務を負ってはなく、(ii)公

⁶⁴ イギリスのアプローチは、兼業や保険ビジネスの形態自体に規制をかけるアプローチではなく、そこでなされる保険の仲介業務の体制・能力を審査して問題なければ認可する方式と理解できる。

⁶⁵ 損保総研、前掲書 164 頁他。なお、副業で保険を販売している場合、保険種類ごとに特定保険会社を決めていて、同一保険種類について複数保険会社の販売を受託している例は少ない模様である（競業忌避の関係と考えられる）。

正かつ個人的な分析に基づいて個人的な推奨を行うものではない場合、保険仲介者は、顧客に対し、保険仲介者が取引を行うことができ、また行っている保険事業者の名称を提供しなければならない。

3. 6. 3 顧客に提供する情報の位置づけの明確化（ICOBS 4.1.7 条）

提供する情報について、それが個人的助言であるか、市場の公平な分析かなど、情報の性格を示さなければならない。

3. 6. 4 商品に関する情報提供義務

商品については、保険会社から保険仲介者に対して適切な情報を伝える義務（ICOBS 6.1.1 条）と顧客に対して商品情報を伝える義務（ICOBS 6.1.5 条）が規定されており、義務の内容は詳細にわたる。後者の義務の対象は会社（保険会社、保険仲介者を含む）に共通する。

また、情報提供義務は、契約締結前のみならず契約締結後、また契約期間中の変更や更改を提案する場合にも課される（ICOBS 6.1.6 条）。また、情報は、保険契約の複雑性や顧客の性格も加味して適切なものである必要がある（ICOBS 6.1.6B 条）。

要求される情報のレベルは、以下のような事項によって異なることも記されている（ICOBS 6.1.7 条）。

- ・当該保険の一般的な顧客の知識、経験、および能力
- ・保険の契約条件（主な利益、除外事項、制限、条件、契約期間を含む）
- ・保険の全体的な複雑さ
- ・他の財やサービス（別の保険を含む）と関連して購入されるかどうか
- ・同じ情報が以前に顧客に提供されているかどうか、またその提供時期 など。

そのほか、旅行保険の場合には治療状況に関する免責に関する情報提供義務などの詳細も記されている（ICOBS 6.1.7-A 条）。

その他にも、商品に関する情報提供義務が詳細に規定されている。

また、他の商品やサービスに保険が含まれている場合には、購入契約の前に、その保険料の額と保険が強制的かどうかを示さなければならない（ICOBS 6.1.13 条）。

3. 6. 5 意向把握・確認義務

FCA ハンドブックの ICOBS 5 条に、保険商品の販売プロセス、適合性の評価、情報提供義務など保険契約の締結に関する規則が定められている。

会社（保険仲介者を含む）は、顧客が保険契約を購入する前に、給付請求資格があることを確認し、そうでない部分があれば、そのことを顧客に通知したうえで顧客が判断できるようにしなければならない（ICOBS 5.1.1 条）。また、顧客の告知義務とそれを怠った場合の結果、質問に正確に答える重要性を理解させなければならないこと（ICOBS 5.1.4 条）などが記されている。

会社は、顧客から得た情報を基に、顧客の「要求とニーズ（demand and needs）」を特定しなければならない（ICOBS 5.2.2 条）。その詳細は、契約の複雑さや顧客の種類を踏まえたものでなければならない。また、「要求とニーズ」の内容は、契約締結前に顧客へ伝えなければならない（同上）。情報の収集方法は、顧客への質問やアンケートを通じて情報を収集することにより（ICOBS 5.2.2A 条）。

会社が提案する保険契約は、顧客の「要求とニーズ」に適合していなければならない。この適合性は、アドバイスの有無や、他の保険契約・商品・サービスと一緒に販売されるかどうかに関わらず適用される（ICOBS 5.2.2C 条）。「要求とニーズ」の記載形式は問わない（ICOBS 5.2.3 条）。

保険会社は、顧客が自社の判断を信頼できるよう、適切なアドバイスを提供するために合理的な注意を払う必要があり、保障保険（protection policies）については詳細な適合性ガイダンスが示されている（ICOBS 5.3 条）。顧客の「要求とニーズ」を、既存の保険契約の詳細を含めて把握することや、補償範囲、費用、適用除外、免責額、制限、条件を考慮し、保険が顧客の「要求とニーズ」に適しているかを確認すること、顧客の「要求とニーズ」が満たされない場合はそれを通知することなどである。また、個社として推奨する場合はその理由を顧客に説明しなければならない（ICOBS 5.3.4 条）。また、適合性評価、推奨内容、推奨理由の記録を作成し、最低 3 年間保管する義務がある（ICOBS 5.3.2B 条）。

保険仲介者が「公平な分析に基づいたアドバイス」を提供すると説明する場合は、市場で利用可能な多数の保険契約を分析し、推奨を行わなければならない。個別の推奨を行う場合も、十分な数の契約を分析し、顧客のニーズに合ったものを選択する必要がある。これらの分析は、専門的な基準に従うことが求められる（ICOBS 5.3.3 条）。

個別の推奨を行う場合（旅行保険契約を除く）、顧客の「要求とニーズ」を満たす最適な契約である理由を個別に説明する必要がある（ICOBS 5.3.4 条）。

3. 6. 6 手数料開示

ICOBS 4.3.7 条は、保険仲介者（保険代理店、保険ブローカー等）に対する義務として、最初の保険契約の締結前、および必要であればその修正または更新の際、適切な時期に顧客に、保険契約に関連して受け取る報酬（remuneration）の性質、顧客が直接支払う fee 方式か保険料に含まれる commission 方式かなどの説明が必要である⁶⁶。

また、その額の開示については、報酬手数料（commission）と作業手数料（fee）で扱いが異なる（ICOBS 4.3.1 条）。

手数料（fee）を受領する場合は、会社は顧客に手数料の額を通知しなければならない。この義務は、すべての顧客が対象である。この情報は、顧客が手数料の支払義務を負う前、または保険契約の締結前のいずれか早い時点で提供しなければならない。具体的金額を提示できない

⁶⁶ Fee とは、顧客が仲介者に直接支払う方式のものになる。Commission は保険料に含まれているものなどがある。それぞれの定義は、定義規定の中で示されている。

場合は、会社は手数料を算出する根拠を提示しなければならない。

報酬手数料（commission）の開示については、商業顧客（消費者でない顧客をいう）と消費者で扱いが異なる（ICOBS 4.4.1 条）。商業顧客からの要請があれば、保険契約に関連して自己および関係者が受け取る報酬手数料を速やかに開示しなければならない。開示は、金額ベースで、それが不可能な場合は計算根拠を示さなければならない。

なお、ICOBS 4.4.3 条は、報酬手数料開示について、一般法においては、代理の場合に本人に対する受託者としての信託義務（fiduciary obligation）があり、ICOBS の規定はそれに加える義務であることと位置づけている。一般法における代理人の義務は、顧客が商業顧客であるかどうかを問わないものである。保険ビジネスにおいて、保険料から報酬手数料を差し引くことが一般的慣行である場合には、その額を本人である顧客に自ら開示する必要はないが、顧客から報酬額について質問された場合にはその額を説明しなければならないとされている。

なお、当該保険が保障のみの場合（pure protection service）は助言者の報酬がわかるようにしなければならない（ICOBS 4.6.1 条）。

3. 6. 7 顧客に対する責任

顧客に対する賠償責任については、FCA のハンドブックには特段の規定は設けられていない。ただし、賠償に備えるための保険の手配義務については、詳細な規定がある。

報告者の理解として、保険仲介者が顧客に対して損害を与えた場合にその損害を賠償するかどうかの民事責任は、一般の賠償法（判例法）によることになる。さらに、保険会社が保険代理店の行為に対して顧客に対して責任を負うかについては、当該保険会社と保険代理店の関係によると理解される。保険代理店が保険会社の代理人として代理権の範囲内で行った行為によって顧客に損害を与えた場合、保険会社は本人として顧客に対する責任を負う場合があるものと考えられる。

3. 6. 8 供託金

保険仲介者として認可申請時に一定の財産の保有の証明が求められるが、金銭の供託は求められていない。ただし、最低資本規制があり、保険仲介者としての申請手続の中で財産状況を示す必要があり、実施する保険ビジネスの内容に適合した資本が備わっているかも審査事項であることが記されている。

3. 6. 9 賠償責任保険

FSM 法、FCA ハンドブック（FCA Handbook）- MIPRU (Prudential Sourcebook for Mortgage and Home Finance Firms, and Insurance Intermediaries) では、賠償責任保険（Professional Indemnity Insurance, PII）に加入する義務が規定されている。

MIPRU 3.2.1 条では、保険仲介者が最低限の補償額や保険条件を満たす PII に加入する義務が規定されている。FCA が定める最低限の補償額は、業務内容や規模に応じて異なる場合がある。

違反には罰則が適用される。

3. 7 小括

日本との比較で、特徴的な点は、顧客に対する義務や自社の体制整備等について、保険代理店、保険仲立人という形態で義務の内容やレベルを分けていない点である。

また、求められる組織体制や募集人のレベルについては、認可制度の申請において、詳細な情報を求めることで、個社ごとに、判断しているものと考えられる。兼業や乗合についても同じで、保険仲介人に共通するルールを定めておいたうえで、兼業や乗合方式の申請があれば、その個別内容をもとに認可の可否を判断していく方式と理解できる。

さらに、ルールは、きわめて詳細にわたり整備されていることにも注目され、ネット上でルールに関する詳細情報を得て、ネット上で認可申請する方式になっている。

イギリスでは、認可を受けた保険会社の数だけでも 1,300 社を超え、保険仲介者の数も相当となる。報告者の意見としては、そうした市場環境においては、個々の会社に対して、行政が丁寧に事前に指導していくことには限界があると考えられる。ルールを明らかにして、それを守らない場合には、行政処分等を行い、問題がある場合には市場からの撤退を求める形で牽制を働かせて、効率的な運営を行っているのではないかと想像する。

4. ドイツ

4. 1 ドイツの保険募集制度の概説

ドイツの保険会社の監督にかかる法律（Gesetz über die Beaufsichtigung der Versicherungsunternehmen：以下、VAG またはドイツ保険監督法と記す）48 条は、「保険販売の要件」との標題の下、保険会社が保険販売の下に協働できる保険仲介業者（Versicherungsvermittler）の範囲を限定するものとし、保険会社は、後述する（4. 4. 1）営業法（Gewerbeordnung：以下、GewO または営業法と記す）34d 条 1 項に要求される営業許可（Erlubnis）を所持している保険仲介業者、営業法 34d 条 6 項に従い許可を得る義務が免除される保険仲介業者、または、営業法 34d 条 7 項 1 文 Nr.1 もしくは 8 項に従い許可を得る義務が課されていない保険仲介業者（同条 1 項 Nr.1）としか、保険販売にあたって協働してはならないとする（VAG48 条 1 項 Nr.1）⁶⁷。

⁶⁷ なお、VAG48 条 1 項は、このように保険会社が協働できる保険仲介業者を、営業法所定の業者に限るとしながら（Nr.1）、さらに、これに該当する業者が、なおかつ、同項 Nr.2 に定める要件も満たしていることを累積的に要求している（同 Nr.2）。この同項 Nr.2 の法文は、「かつ…保険契約者の財産もしくはその者のための財産を受け取る全権を委任されている（保険仲介業者）か、または、営業法 34c 条 1 項 1 文 Nr.2 の b に従い必要とされる限りで、担保を証明する（保険仲介業者）」となっている。Brand,Baroch Castellvi/ Boslak Versicherungsaufsichtsgesetz,2.Aufl.,2024,§48 Rn.31 によれば、上記 Nr.2 が意味するのは、保険会社が顧客に支払う保険金や、顧客が契約締結の際に（保険会社）に支払う保険料の安全化策として、これらを保険仲介業者が受領することにかかる全権委任が、その顧客や保険会社からその保険仲介業者に対してなされている保険仲介業者であるか、もしくは、それ（受領についての全権委任）がない場合でも、代替的に、保険仲介業命令（VersVermV）20 条が要求している顧客保護策（事前の担保提供か、仲介業者が保険契約者から受け取った保険料を保険会社

当該、ドイツ保険監督法 (VAG) 48 条にいう協働対象としての保険仲介業者 (Versicherungsvermittler) の概念は、基本的にドイツ保険契約法 (Versicherungsvertragsgesetz : 以下、VVG またはドイツ保険契約法と記す) 59 条 1 項及び営業法 34d 条 1 項の概念に従うものとされる⁶⁸⁾。

したがって、ドイツ保険契約法 (59 条 1 項) が保険仲介業者としている、保険代理店 (Versicherungsvertreter) 【VVG59 条 1 項 1 文および 2 項、GewO34d 条 1 項 1 文】、保険仲立人 (Versicherungsmakler) 【VVG59 条 1 項 1 文および 3 項、GewO34d 条 1 項 1 文】、保険代理店もしくは保険仲立人の要件 (後述) を満たさない者であるが、保険契約法 1a 条 2 項の意味にいう販売活動を実行する者 (保険契約者が直接または間接にその WEB サイト上に保険契約を締結できる状況のもと、保険契約者が WEB サイト上に選択した基準に基づき一つ又は複数の保険契約の情報を用意する者、価格の比較等を含む保険商品のランキングリストを作成する者。以下、比較プラットフォームと記す) 【VVG59 条 1 項 3 文、VVG1a 条 2 項、GewO34d 条 1 項 4 文 Nr.2 a) b)】が、ドイツ保険監督法 48 条にいう、保険会社の協働対象たりうる保険仲介業者にあたる⁶⁹⁾。

この解釈の下にあり保険仲介業者を中心に定義する保険契約法 59 条 1 項 1 文は、まず、保険仲介業者とは保険代理店と保険仲立人をいうとして、保険代理店と保険仲立人とを区別した上、保険代理店 (Versicherungsvertreter) とは、保険者 (または保険代理店<再委託関係を想定>) から、職業上、保険契約を媒介または締結することを委託 (betraut) された者をいい (59 条 2 項)、保険仲立人とは、保険者 (または保険代理店) からの委託なくして、職業上、委託者 (Auftraggeber) のために、保険契約の媒介または締結を引き受ける者をいう (59 条 3 項) とそれぞれ定義する (営業法 34d 条 1 項もこれに対応している)⁷⁰⁾。続けて、前述した比較プラットフォームもまた、保険仲介業者であるとする (保険契約法 59 条 1 項 3 文)。ところで、保険契約法 59 条 (4 項) は、保険仲立人に類する存在として、ある保険者から経済的利益ないしその影響を受けることなく、保険契約の締結、変更、吟味に際し、もしくは、保険事故における保険金請求権の主張に際し、職業として第三者に助言行為をするか、または、裁判外の主張

に転送できない場合の危険を担保するための保険への加入) が講じられている保険仲介業者か、そのいずれかの追加的要件を満たしていることであるとする。要するに、Nr.2 では、Nr.1 (営業法所定の業者であること) に加えて、保険契約者の財産に対する安全化策も整っている保険仲介業者でなければならないという追加的要求が課せられている。

⁶⁸⁾ Brand,Baroch Castellvi/ Boslak,a.a.O., §48 Rn.3, Dreher/Grote,Versicherungsaufsichtsgesetz,14.Aufl.,2024,§48 Rn.27a.

⁶⁹⁾ Brand,Baroch Castellvi/ Boslak,a.a.O.,§48 Rn.3.なお、最後の者は、Vergleichsplattformen(比較プラットフォーム)と呼ばれる。IDD Article 2 条 1 項 1 号の保険販売の定義に含まれる同種行為をドイツの国内法令に取り込んだものである。なお、実務的に重要な問題として、当該、保険監督法上、保険仲介業者の範囲に含まれる比較プラットフォームは、反対に保険仲介業者の範囲には入らない Tippgeber(ヒントを与える者)と区別されている。Tippgeber とは、単に保険契約の締結の可能性を指摘する者か、または、潜在的保険契約者となる保険仲介業者またはある保険会社との間に連絡をつけることに限定される者をいい、この者の活動は、とりわけ、保険仲介業者のそれとは異なり、仲介の対象たる保険契約の締結に関する潜在的保険契約者の具体的意思表示を狙ったものではなく、この点を通じて、比較プラットフォームを含めた保険仲介業者とは別であるとされる。Brand,Baroch Castellvi/ Boslak,a.a.O.,§48 Rn.4.

⁷⁰⁾ 保険仲立人の助言義務 (VVG60 条 1 項 1 文) など、保険仲立人に関する保険契約法の一定の規定は、後述する「保険アドバイザー (VVG59 条 4 項 1 文参照)」に準用される (VVG68 条)。

を保険会社に対して行う行為をする「保険アドバイザー」という概念を同条 1 項から 3 項までにいうところの保険仲介業（Versicherungsvermittler）という概念（枠組）とはまた別のものとして有しており（VVG59 条 4 項 1 文。なお、これに該当する GewO34d 条 2 項および 3 項も参照）、この者は保険契約者側のコンサル（助言者）に過ぎず、保険を仲介までするものではなく（アドバイスにとどまる）、またその業務内容からして保険会社との協働も観念しがたい者であるが、保険契約者を保護する観点から保険契約法（VVG）上の法律関係においては、助言義務に関する規定等、保険仲介業者向けに用意された顧客保護のための規定が、仲立人というタイプの保険仲介業者と平仄をとる形に準用される（VVG68 条）⁷¹⁾。ちなみに、営業法上の規律関係においては、この保険アドバイザーと保険代理店または保険仲立人との兼業が禁止されている（GewO34d 条 3 項）。

なお、保険代理店は、営業法の営業許可制度とも関連して、これを、いわゆる乗合代理店を含む一般の保険代理店と、いわゆる専属代理店とに大別することができる（後述 4. 2 および 4. 4. 1 において詳論）。

ドイツにおいて、以上のような保険仲介業者及び保険アドバイザーは、営業法による規制を受ける。この関係において、一般の保険代理店（専属代理店等を除く）、保険仲立人、保険アドバイザーは、営業法上の許可を商工会議所（Industrie-und Handelskammer）から得ることを求められる（後述 4. 3、4. 4 において詳論）。

そのように、ドイツにおいては、保険募集に関係する保険仲介業者等は、事業のスタートとなる許可関係を含め、商工会議所の管理（登録）、監督に服する。許可取消権限も商工会議所にあり、連邦金融監督庁（Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht :以下、BaFin または連邦金融監督庁と記す）からの監督権限は、保険会社を監督する目的（主眼）においてのみ、間接的な形で行使されるにとどまり、そこからの継続的監督も受けない⁷²⁾（後述 4. 4. 3）。

保険仲介業者の登録を管理する商工会議所の 2024 年 7 月 1 日現在におけるデータによれば、営業法 34d 条 1 項の許可を得た保険仲立人の数は 4 万 6,546、同 1 項の許可を得た一般の保険

⁷¹⁾ VVG68 条に基づいて、保険仲立人の助言義務、すなわち、市場に提供されている十分な数の保険契約から助言を行う義務（VVG60 条 1 項 1 文）のほか、保険仲介業者一般の義務である保険契約者の意向、質問義務（61 条 1 項）これらの義務の違反に関する損害賠償責任（63 条）等の規定が、この保険アドバイザーにも準用される（VVG68 条）。また、別途、顧客最善利益義務を定める VVG1a 条等の規定もこの者に準用される（VVG59 条 4 項 2 文）。

⁷²⁾ Brand, Baroch Castellvi/Brand, a.a.O., §306 Rn.38, Prölss, Martin/Dörner, Versicherungsvertragsgesetz, 32. Aufl., 2024, Vor§59, Rn.11u.Rn.12. この点を裏付けるように、損害保険事業総合研究所研究部「諸外国における保険代理店・ブローカーに対する規制および企業保険の募集実態について」97 頁（2024 年）には、連邦金融監督庁（BaFin）の訪問調査の結果として、保険仲介業者の監督は、乗合代理店および保険ブローカーに対する監督と専属代理店に対する監督とに大別され、前者の監督は最寄りの商工会議所が所管し、後者の専属代理店の監督は保険会社を通じて間接的に BaFin が監督するとの立場が示され、BaFin は、保険会社の監督を所管するため、保険会社が保険仲介業者との協働に関する規定（VAG48 条以下：筆者注）を遵守しているかどうかを中心に確認しているという調査結果に関する記述がみられる。また、BaFin は、保険仲介業者が保険会社に関する苦情を報告しようとする場合、BaFin にはこれを取り扱う法的義務はなく、基本的に保険仲介業者と保険会社の間の紛争には関与しないとする立場も示しているとされる。

VAG1 条 1 項の VAG に基づく監督対象の範囲も参照。

代理店（主に乗合代理店）の数は2万7,601、いわゆる専属代理店として営業法34d条7項の要件を満たして許可が不要となる代理店（専属代理店）の数は10万3,231、商品付属保険の例外として営業法34d条6項により免除となる保険代理店が5,048、同様にそれが免除となる保険仲立人が293、営業法34d条2項による許可を得た保険アドバイザーの数は321であり、登録総数（18万3,040）に対して、保険代理店の数（小計13万5,880）が、全体の約74%、保険仲立人の数（小計4万6,839）が、全体の約26%を占める^{73）}。

なお、損害保険（全種目）に関してではあるが、各販売チャネルの保険料収入の全体に占める割合（シェア）について、保険代理店が首位の合計46.3%（内訳：専属代理店42.6%、乗合代理店3.7%）、保険仲立人が第二位の39.8%であるとするデータがある^{74）}。

以上のデータより、保険代理店、そのうちの専属代理店が、業者数、保険料収入の両方の観点から、ドイツにおける主要販売チャネルと解される。

4. 2 主要用語の説明

ここでは、主要用語の説明として、主要販売チャネルである専属保険代理店の概念を中心に整理する。専属代理店の概念の理解は、他方に乗合代理店の概念を理解する上でも重要である。

保険代理店は、営業法の許可制度（4. 4. 1）との関係において、一定の分類が可能であり、法令、実務、文献等においては、その分類を基にした特有の呼称が用いられることもある。

まず、業者数において最多数を占める営業法34d条7項の要件を満たして許可が不要となる、いわゆる専属代理店については、営業法の細則を定める保険仲介業命令（Versicherungsvermittlungsverordnung：以下、VersVermV または保険仲介業命令と記す）8条1項Nr.3b(bb)が、これに「gebundener Versicherungsvertreter」というネーミングを与える^{75）}。

「binden(結ぶ、縛る)」という動詞から派生する「gebunden(結ばれた、縛られた)」という形容詞（過去分詞）によって修飾される Vertreter（代理店）であり、「結ばれた代理店ないし縛られ

^{73）} <https://www.dihk.de/resource/blob/119524/14946d3f3ce381247c3d3c6335bdd895/recht-statistik-versicherungsvermittler-juli-2024-data.pdf>、2025年2月13日最終閲覧参照。その変遷については、ドイツ保険協会（Gesamtverband der Versicherer：GDV）ドイツ保険経済統計（Versicherungsbranche insgesamt 保険領域全体）の項目12番参照。<https://www.gdv.de/gdv/statistik/statistiken-zur-deutschen-versicherungswirtschaft-uebersicht/branche-insgesamt>、2025年2月13日最終閲覧。なお、許可が不要な専属代理店も任意に許可を受けることができる仕組みのため、本文における営業法34d条1項の許可を得た一般の保険代理店の数である2万7,601には、実質は専属代理店として本来許可は不要であるのに、任意に許可を得ている専属代理店（この点、筆者が2025年3月に実施したドイツにおける現地代理店調査において、保険会社（Itzehoer Versicherungen）の直営代理店として、その保険会社1社の保険商品のみを販売する専属代理店＜なお、当該保険会社の自動車保険、建物・家財保険、責任保険、傷害保険、生命保険、就業不能保険等をフルラインナップで扱っている＞が、商工会議所の許可を得ている実例が確認された）、その他に、実際、実務にそのような例があるかは不明であるが、理論上は、例えば、背後1社の保険会社による無限責任担保の合意を得られないがため、34d条7項の要件を満たすことができず、それがために許可不要とはされない（1項の許可を必要とする）、わずか1社のみ媒介・代理する代理店（形式上は専属代理店）もその数に含まれると解される。

^{74）} 損害保険事業総合研究所・前掲75頁～78頁参照。なお、直販については、全種目において3.1%（自動車保険に限り18.5%）とされ、低い数値を示す。

^{75）} 文献、実務においても、比較的広く、この gebundener Versicherungsvertreter ないし gebundener Vermittler（結ばれた仲介業者）という呼称が浸透している。Brand, Baroch Castellvi/ Boslak, a.a.O., §48 Rn.12、前掲・ドイツ保険協会（GDV）ドイツ保険経済統計（保険領域全体）の項目12番参照。

た代理店」というのが直訳になるところ、このような代理店は、背後の保険会社の無限責任の担保の下に活動するとの法令の要求の下営業法の許可が不要とされている関係から（後述 4. 4. 1）、その背後の保険会社との結びつきが、gebunden という言葉に表されているものと解される。また、当該、営業法 34d 条 7 項の要件を満たして許可が不要となる代理店には、さらにまた別の呼称として、「Ausschliesslichkeitvertreter」というネーミングが与えられていることもある⁷⁶⁾。「Ausschliesslichkeit（排他性・独占性）」という名詞との造語による Vertreter（代理店）であり、「排他的代理店ないし独占代理店」というのが直訳になるところ、このような代理店は、（後述のとおりバリエーションがあるが）基本のところではその背後の保険会社を排他的な 1 社に限るとの法令の要求の下営業法の許可が不要とされている関係から（後述 4. 4. 1）、その乗合不可という意味での排他性・独占性が、Ausschliesslichkeit という言葉に表されているものと解される。

本稿では、（すでにそのように用いているところであるが）上記呼称の下に置かれる営業法 34d 条 7 項の許可不要の代理店を指す概念として、「専属代理店」という日本語で表現することとする⁷⁷⁾。

許可不要の例外は、後述する商品付属的保険（営業法 34d 条 6 項）など、専属代理店（営業法 34d 条 7 項）以外にも若干あるものの、先にみた業者数から判断する場合、基本的には、この専属代理店（許可不要の例外）の制度の反対側に、許可が必要となる原則形態としての保険代理店の概念が把握される（営業法 34d 条 1 項 1 文 Nr.1）。これが、本来は本則である、一般の代理店である。この一般の代理店（本則）の概念は、本則という位置づけが与えられていることも影響して、法文概念上、保険会社 1 社から委託を受ける保険代理店も（保険会社複数社から委託を受ける保険代理店と並べて）想定するが⁷⁸⁾、そのうち保険会社 1 社からのみ委託を受ける保険代理店は、先の許可不要の特例を受けることができ、その実際においてもこの特例制度が極めて広く利用されていることから（全保険仲介業者 18 万 3,040 のうち、10 万 3,231 を占める）、ここにいう一般の保険代理店の実態は、保険会社複数社から委託を受ける保険代理店、すなわち、上記特例の適用を受けることができない乗合代理店（Versicherungsvertreter mehrerer Versicherungsunternehmen: 営業法 34d 条 1 項 1 文 Nr.1 の法文言参照）であると解される⁷⁹⁾。

そのように保険会社複数社から委託を受ける代理店（乗合代理店）は、学説上、「Mehrfachvertreter（直訳すれば、複数代理店）」というネーミングも与えられているところ⁸⁰⁾、

⁷⁶⁾ Prölss, Martin/ Dörner, a.a.O., GewO§34d Rn.27, Langheid, Rixecker/ Rixecker, Versicherungsvertragsgesetz, 74. Aufl. 2022, §59, Rn.6.

⁷⁷⁾ なお、注 73) のとおり、1 社しか代理しない代理店（その形式だけみれば専属代理店）が、34d 条 7 項の枠組みに入っていない（特例を使わない）こと（同条 1 項の許可を得ていること）もあるため、形式では 1 社しか代理していない代理店が、にもかかわらず本稿の用語法にいう専属代理店の概念（34d 条 7 項の代理店）の中には捕捉されないことも生じるが、この点の細かい不一致は考慮しないものとする。「いわゆる（専属代理店）」という表現を用いる場合があるのは、このような不一致を吸収するための便宜である。

⁷⁸⁾ 法文言は、「Als Versicherungsvertreter eines oder mehrerer Versicherungsunternehmen oder eines Versicherungsververtreters damit betraut ist」である。

⁷⁹⁾ Prölss, Martin/ Dörner, a.a.O., GewO§34d Rn.27.

⁸⁰⁾ Prölss, Martin/ Dörner, a.a.O., GewO§34d Rn.27, Langheid, Rixecker/ Rixecker, a.a.O., §59, Rn.6.

この「Mehrfachvertreter」という概念をめぐっては、さらに、営業法上の許可の要否を議論の実益としながら、その社会に実在する Mehrfachvertreter（乗合代理店）を、営業法 34d 条 1 項どおり営業許可がある「真の乗合代理店（echter Mehrfachvertreter）」と、保険会社複数社から委託を受ける代理店であるにもかかわらず、本則（許可制度）にはのらない（それでも、営業法 34d 条 7 項の許可不要の特例を受けられる）「不真正の乗合代理店（unechter Mehrfachvertreter）」とに区別する議論が行われている⁸¹⁾。

すなわち、許可不要の特例を認める営業法 34d 条 7 項は、許可不要の特例を認めるための要件論において、原則的には、排他的な 1 社からの委託がある場合という要件を課すが、例外として、保険商品が競合しない場合には複数の保険会社からの委託がある場合も、この特例が受けられるとする（営業法 34d 条 7 項 1 文 Nr.1 参照）。この後者にあたる Mehrfachvertreter が、学説にいう、「不真正の乗合代理店（unechter Mehrfachvertreter）」である⁸²⁾。

不真正の乗合代理店のもとでは、具体的に、商品ごとに委託元保険会社が異なり、自動車保険は A 社の商品を専属的に販売し、火災保険は B 社の商品を専属的に販売するという形がとられるが（この形であれば、代理する保険商品が競合しない）、このような仕組みを、別名バルブソリューション（Ventillösung）ともいい、このような乗合の関係性は、主となる排他的保険会社との代理店契約の中において、その保険会社に取扱いがない商品に関しては、別の保険会社の（そのように競合しない）商品を販売することを許容する例外条項を通じて構築されるといわれ⁸³⁾、専属代理店としては、この例外条項を通じて、取り扱える範囲を保険分野横断的にフルラインナップ化できるというメリットがある。ドイツでは、このようなバルブソリューション（不真正の乗合代理店方式）が、一般的（通常）に行われているとされる⁸⁴⁾。

このようなバルブソリューションの適法性（本則許可の潜脱の適法性如何）については、過去に保険仲立人からの問題提起を受ける形に法廷紛争も生じたが、現在は、ドイツ最高裁判所（BGH : Bundesgerichtshof）がこれを限定的に認める判決を出し⁸⁵⁾、これを受けて、連邦金融監督庁も、2018 年の保険仲介業者との協働および販売上のリスク管理にかかる通達

⁸¹⁾ Prölss, Martin/ Dörner, a.a.O., GewO § 34d Rn. 25 u. 27.

⁸²⁾ Prölss, Martin/ Dörner, a.a.O., GewO § 34d Rn. 27, Langheid, Rixecker/Rixecker, a.a.O., § 59, Rn. 6.

⁸³⁾ Pielow, BeckOK GewO, Aufl. 61, 2023, § 34d, Rn. 196, Langheid, Rixecker/Rixecker, a.a.O., § 59, Rn. 6.

⁸⁴⁾ Pielow, a.a.O., § 34d Rn. 196. なお、2024 年 10 月 3 日早稲田大学におけるミニ国際シンポジウム「保険代理店の現代的課題—日独比較」（早稲田大学先端技術と法倫理研究所主催）において、ベルリン自由大学、Christian Armbrüster 教授も、ドイツにおいては、そのように、競合しない商品のラインナップをそろえて、フルライン化することが、保険代理店ビジネスにおいて一般的にみられるところであると発言されている。

⁸⁵⁾ BGH vom 30.01.2014 (Az.: I ZR 19/13). <https://juris.bundesgerichtshof.de/cgi-bin/rechtsprechung/document.py?Gericht=bgh&Art=en&sid=80fl6c38b6ac97d0d9d460530053f568&nr=68595&pos=0&anz=1> この事件では、被告の相互保険協会が、その専属代理店（仲介者）である約 450 の組合の職場委員（Vertrauensleute）に対し、専属（排他的）代理店契約のもとその保険を扱わせていたところ、まさにバルブソリューションの仕組みのもと、当該代理店契約の中で、競合しない他の保険会社の商品の仲介が許容されていたところ、このような販売方法が営業法 34d 条の許可義務に相反するものであり、少なくとも固有の賠償責任保険の手配などがこの専属代理店には必要であるなどとして保険ブローカーから訴訟が起こされた事案である。この事件において、BGH は、この専属代理店の活動の全体比率のうち、そのような他の保険会社の仲介比率がわずかであり（本件では 3%）、また排他的（委託元の）保険会社が責任を負う場合には、違法ではないとした。

（Rundschreiben 11/2018 zur Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern sowie zum Risikomanagement im Vertrieb：以下、Rundschreiben 11/2018 または連邦金融監督庁・保険仲介業者との協働および販売上のリスク管理にかかる通達と記す）⁸⁶⁾の中で（Nr.31）、今日的にはこのような仕組みが営業法上も認められることを前提に、その場合に生じる背後の保険会社の責任負担の在り方について、とくに主となる（対外的に無限責任を負わなければならない）排他的な関係を築いている保険会社が工夫をこらしていくよう求めている⁸⁷⁾。このようなバルブソリューションは、許可が不要な専属代理店と許可が必要な真の乗合代理店との間に流動性（あるいは当初問題視されたように、規制適用にかかる不公平性）をもたらすものであり、またその仕組みは、必ずしもすべての保険会社に共通のものではなく、したがって、その営業法上（許可制度）の適法性は、これを限定的に容認する最高裁の判断があるとしても、各保険会社の個別の仕組みごとに検討する必要があるとする法律家の見解もある⁸⁸⁾。また、それによれば、現在は、最高裁の事案にも問題となった一般的な形、すなわち、専属代理店が他の保険会社とつながる（代理する）仕組み（Versichererventil：保険会社バルブ）ではなく、専属代理店がダイレクトに、また継続的に（競合するところの、なおかつ、十分な数の商品から保険契約者のために選択を行わなければならない＜VVG60 条 1 項＞）保険ブローカーにつながる仕組みを構築し、そのように専属代理店が保険仲立人に直接つながる仕組みのもとで、この専属代理店にもそのような幅広い商品選択が当該専属代理店の顧客に対して可能になる（開かれる）仕組み（Maklerventil：保険仲立人バルブ）まで登場しているようであり、この保険仲立人バルブには、（これが保険仲立人を通じて実際に当該専属代理店の顧客に競合する商品を仲介しうる仕組みであるため）営業法 34d 条 7 項の許可不要の要件がもはや満たされないとして、いくつかの法律文献からの批判があるとされる⁸⁹⁾。これらの問題は、いまだ解決されていない問題として、引き続き学説が関心をよせている⁹⁰⁾。

⁸⁶⁾ [BaFin - Rundschreiben - Rundschreiben 11/2018 zur Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern ...](#) (2025 年 2 月 16 日最終閲覧)

⁸⁷⁾ 通達 Nr.31 「いわゆるバルブソリューションまたは責任の屋根の下での営業は、現在、営業法的に、原則として、許容される。

顧客に他の保険会社の商品も提供する専属代理店の権限は、それでも、責任を引き受けた保険会社（筆者注：主となる排他的保険会社）にとって、保険仲介業者の顧客に対する特別の責任の危険をはらむ（筆者注：これについても委託元保険会社は無限責任を負うという意味と解される）。

保険会社は、内部関係における責任限定（筆者注：前提として、外部関係では責任制限できないということと解される）を合意することを通して、この特別の責任の危険に対処することができる（筆者注：内部関係においては、責任を免れることができる、という意味と解される）。

このことは、例えば、他の保険会社の宣言の上に、行われうる。」この宣言の内容は、責任を引き受けた保険会社の責任は、他の保険会社を通して、責任を免れる、という内容を伴うものになると解される。

⁸⁸⁾ <https://joehnke-reichow.de/2021/11/16/ventilloesung-ist-nicht-gleich-ventilloesung-zu-den-rechtlichen-unterschieden-von-versichererventil-und-maklerventil/> (2025 年 2 月 16 日最終閲覧) 当該弁護士事務所の HP では、最高裁判所が、バルブソリューションを認めたといっても、保険会社ごとにその構成はまったく異なるものであるという事実が見過ごされてはならず、その構成（仕組み）次第では、営業法上の法的許容性に問題が生じうると指摘する。

⁸⁹⁾ 前注参照。専属代理店等に向けた保険仲立人バルブを実際に提供している保険仲立人の業務内容等について、<https://risk007.de/ventilloesung-versicherungen/> (2025 年 4 月 23 日最終閲覧) 参照。

⁹⁰⁾ Pielow, a.a.O., §34d, Rn.202 参照。IDD の最新の改正（2016）において、この問題が立法解決されなかったことが残念であるとされている。

前述のとおり、本稿では、営業法 34d 条 7 項の許可不要の代理店を指す概念として、「専属代理店」という表現を使用する（前述）。したがって、以上の議論にみてきた「不真正の乗合代理店（バルブソリューションのもとにある代理店）」も、本稿における「専属代理店」という表現の中に含まれる。本稿にいう専属代理店は、営業法 34d 条 7 項にいう代理店（そこには、原則型としては、その代理店に無限責任を負う排他的 1 社から委託を受けた代理店が規律されている）の概念とぴったりと一致する⁹¹⁾。

以上のように、ドイツ法は、真の乗合代理店には、例外を認めず営業許可を要求していることになり、この許可は保険仲立人にも要求されていることからすれば、競合する保険商品を扱う乗合代理店は、保険仲立人と同様の規制に服せしめ、純粋な意味における専属代理店のほか、競合しない商品を複数社の保険会社から委託された保険代理店との間で規制レベルに差異を設ける法制であると整理することができる。

4. 3 適用される法令等

ドイツは EU 加盟国であり、EU 指令がある場合には、加盟国はこれを国内法化することが求められるところ⁹²⁾、現在、保険販売（募集）に関しては、2016 年 1 月 20 日の EU 保険販売指令（Insurance Distribution Directive [以下、IDD と記す]）⁹³⁾があり、これが、後述する保険販売ないし保険募集にかかわるドイツ国内の諸法令の中に取り込まれている⁹⁴⁾。

保険募集に関する法令には、まず、業法規制として、営業法（GewO）が用意されており、保険仲介業命令（VersVermV）がこの営業法（親規定）の規律を補充する。営業法は、営業自由の原則とその例外としての営業規制を定めるドイツにおける分野横断的な営業規制法であり、多くの業種にならべて、保険仲介業、保険アドバイザー業を、営業許可制（原則）の下に置く（後述 4. 4. 1）⁹⁵⁾。

⁹¹⁾ そのほか、許可が不要となる代理店（営業法 34d 条 6 項、8 項）の類型・概念は、後述する免許・登録制度（4. 4. 1）で扱う。

⁹²⁾ EU「指令（directive）」は、より上位の EU 立法である、EU「規則（Regulation）」のように、全加盟国にそのまま self-execute（自動執行・直接適用）されるものではなく、各国の事情にあわせた立法が必要な場合に選択される EU 立法の形式であり、指令に含まれる政策目標を実施期限内に国内立法の中に達成すればよく、どのような措置を取るかは各加盟国に委ねられている（庄司克宏『はじめての EU 法 [第 2 版]』5 頁（有斐閣 2023）、国立国会図書館データベース（リサーチナビ）https://ndlsearch.ndl.go.jp/mavi/politics/eu_law, 2025 年 2 月 11 日最終閲覧参照）。

⁹³⁾ Directive (EU) 2016/97 on insurance distribution(recast)[2016]OJL26/19,20 January 2016 (<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32016L0097&qid=1717566369160>, 2025 年 2 月 11 日最終閲覧参照)。IDD は、最小限の EU 市場の調和基準であり、その内容を加盟国が強化することも許す。EIOPA（ヨーロッパ保険・職業年金監督機構）[保険販売指令\(IDD\)-EIOPA](#), 2025 年 3 月 2 日最終閲覧参照。なお、現行の IDD の前身は、旧 EC 指令 Directive 2002/92/EC on insurance mediation [2002]OJL9/3,9 December 2002（Insurance Mediation Directive<IMD>）である。IDD 前文（1）、Looschelders,Pohlmann/Looschelders,Versicherungsvertragsgesetz,4.Aufl.,2023,Einl.Rn.59

⁹⁴⁾ ドイツでは、IDD の置き換え（Umsetzung）と表現されるのが一般的である。IDD 指針(2016 年)を取り込む VVG の改正(Gesetze vom 20.7.2017)は、2018 年 2 月 23 日施行である。以上、Bruck,Möller/Knops, Versicherungsvertragsgesetz,10. Aufl., Band1,2021,§1a Rn.2. u. Bruck,Möller/Swintowski,a.a.O., §6a,Rn.1.

⁹⁵⁾ 第 1 条に営業の自由の原則が定められ（Landmann-Rohmer Gewerbeordnung Kommentar, Erster Band,

営業法の規定を受けて発令され、営業法と対をなして保険仲介業者の中核的業法規制を構成するところの要素である保険仲介業命令⁹⁶⁾は、商工会議所が、「許可」保険仲介業者の監督主体になることを明らかにしながら（同 1 条。なお、同 13 条 3 項も参照）⁹⁷⁾、この商工会議所が行う、保険仲介業許可の要件（正確にはそれが充足されない場合を許可拒否事由とする）としての専門試験の内容（出題範囲、試験委員）、方法（筆記試験、実技試験）について詳細を定める（同 2 条～4 条）とともに、許可を得た保険仲介業者等が、保険仲介に直接従事するその従業員を含め、許可後に継続的に求められる継続研修の内容の詳細（同 7 条）も定める（後述 4. 4. 2）。

また、営業法 11a 条に基づく仲介人登録簿に登録すべき事項（その内容）を定め（同 8 条 1 文）、この関係において、登録義務者たる保険仲介業者の活動業態（保険仲立人、保険代理店、保険アドバイザーの別）のほか、その許可の有無（同文 Nr.3）、所轄の登記所の名称・住所（同文 Nr.4）、営業所の住所（同文 Nr.6）、営業法 34d 条 7 項 1 項 1 文により許可が不要とされる専属代理店の場合についてその無限責任を負担する保険会社の名前（同文 Nr.8）、登録義務者に雇用されている、仲介またはコンサルティングの監督者としての責任を負う者の氏名・生年月日（同 Nr.9 u. Nr.10）等が、登録簿の記載から明らかになる仕組みが整備される（後述 4. 4. 3）。

また、同じく、営業法による保険仲介業の「許可」の要件の一つである、専門家賠償責任保険の手配（営業法 34d 条 5 項 1 文 Nr.3 参照）に関し、その保険契約に備えるべき要件（内容面）等を規定する（同 11 条～13 条）。それは、ドイツ国内に営業許可を得た保険会社との間に締結された（12 条 1 項）、EU 全域に効力を有する（同 11 条）、保険金額が、最低においてでも、1 事故あたり、127 万 6,000 ユーロ かつ、1 年間の総事故あたり、191 万 9,000 ユーロの水準に確保された（同 12 条 2 項）、保険仲介業者の営業活動から生じる財産損害についての賠償危険にてん補を与える内容の保険契約でなければならない（同 12 条 3 項）。

さらに、保険仲介業命令 14 条は、「取引体制（組織）、報酬、利益相反回避にかかる要求」とのタイトルのもと、保険代理店等の保険仲介業者そのものを名宛人とする、いわゆる代理店固有の体制整備義務を定める（後述 4. 5. 2. 2）。

また、保険仲介業命令 15 条は、業法規制として、契約法（保険契約法:VVG）とはまた異なる内容において、保険仲介業者に、保険契約者に対する情報提供義務を課し（後述 4. 6. 1）、これには、報酬関連の情報も含まれる（後述 4. 6. 2）。

1964, Einl. Rn. 14 参照)、第 29 条以下には、特別の許可が必要な営業 (Gewerbetreibende, die einer besonderen Genehmigung bedürfen) が列挙され、この中に私立病院の許可 (30 条) や、ギャンブルマシン設置者の許可 (33c 条) の制度などと並べて、保険仲介業者の許可 (34d 条) が置かれる。

⁹⁶⁾ 連邦経済気候保護省 (Das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz : BMWK) は、法令を通じ、上記 IDD を置き換える権限、公衆や保険契約者の保護のため規定を公布する権限を有し (営業法 34e 条 1 項)、この権限に基づき、同省より保険仲介業命令が発布されている (Prölss, Martin/Dörner, a.a.O., GewO§34e Rn.2 参照)。

⁹⁷⁾ 各州の具体的な許可受付官庁、GewO15 条 2 項の無許可営業にかかる停止命令の発令官庁のリスト。

<https://www.dihk.de/resource/blob/11320/b028969fe4f413b90fb484fbecab45b0/recht-laenderzustaendigkeiten-versicherungsvermittler-34d-data.pdf>

なお、許可取消権限も有する。<https://www.dihk.de/de/themen-und-positionen/recht-in-der-wirtschaft/gewerberecht/finanzdienstleister/versicherungsvermittler-11296>

そのほか、営業法上 34d 条 1 項 2 項にいう「許可」保険仲介業者に対し、それ自身の苦情処理体制の整備（同 17 条）を求める（後述 4. 5. 2. 3）。

なお、ドイツ保険監督法（VAG）およびそれを補う、連邦金融監督庁・保険仲介業者との協働および販売上のリスク管理にかかる通達（Rundschreiben 11/2018）⁹⁸⁾も、いわゆる業法規制として、保険募集に関連する条項を有するが（VAG 2 章 5 節：48 条～51 条）⁹⁹⁾、この法律は、保険会社を監督する目的の、保険会社を名宛人とした法律であり、上記、VAG 48 条以下の保険募集に関連する諸条項も、保険仲介業者ではなく、大半（下記、48b 条の特利規制に限っては、例外的に保険仲介業者もその名宛人に含まれる）が保険会社を名宛人とする内容である。そのようなものとして、この節の規律では、「保険販売の要件」と題して、保険会社が協働してよい保険仲介業者の範囲が定められ（VAG 48 条）、「販売報酬および利益相反の回避」と題して、保険会社とその従業員の販売報酬が、顧客最善利益に矛盾してはならないことが定められ（同 48a 条/IDD 17 条 3 項、27 条、28 条参照）、また、「特別利益提供禁止および手数料提供禁止」と題して、年間 15 ユーロ以上の特別利益の提供が禁止され（同 48b 条：なお、保険仲介者が保険契約者となる場合の販売手数料の提供禁止規則も含む）、また、「通過指示（Durchleitungsgebot）」と題し、保険契約者（委任者）のみから報酬を得ることができ、したがって保険会社から仲介報酬を得ることが禁じられている保険アドバイザー（GewO 34d 条 2 項 3 文・4 文）が仲介者に対する仲介報酬が込みとなっている保険をあっせんしてしまった場合に、その仲介報酬分（Zuwendung）を保険契約者の利益のために保険契約者に引き渡すべく、保険提供元の保険会社に保険契約者のためにその報酬の掃き出し（Auskehrung）をするよう指示を出さなければならないとする命令（GewO 34d 条 2 項 6 文）に対応する、保険会社の保険契約者に対する当該還元措置が規律され（同 48c 条）、また、「解約責任（Stornohaftung）」と題し、仲介業者による仲介手数料稼ぎを目的とした短期の乗換えが推奨されることを阻止する目的において¹⁰⁰⁾、代替的健康保険、生命保険または残債務保険にかかる保険契約の仲介のために発生した仲介報酬（Provision）については、5 年以内の早期解約（保険契約者からの解約）に、仲介報酬を割合的（部分的）にしか与えてはならないものとする強行規制がかけられ（同 49 条）、また、「代替的健康保険の報酬」と題し、私的健康保険の運営コストの大部分が、既に締結された私的健康保険の乗換え報酬によって占められ、年々その状況がひどくなっているという問題が生じている

⁹⁸⁾ ドイツにおける Rundschreiben は、官庁が発する命令であり、Bafin の保険会社に対する回覧は、行政手続法 VwVfG 35 条 2 文にいう一般命令（外部に直接法的効力を持つ行政行為、集団裁定）に該当する。この通達の内容は、おおまかにいえば、ドイツ保険監督法ないし営業法の法律規定を確認し（確認的に法令の内容を繰り返すこの部分が多い。典型的に、Nr.26 が、VAG 48 条 2 項 5 文を参照としているが、その内容が Nr.26 に繰り返されている）、また、その遵守を促しながら、他方、（それほど多くはないが）法律規定そのものが規定していないところに踏み込んだ手続的な詳細の規則を定める内容となっている。

これが、保険会社の側において守られるべき法令（Rechtsvorschriften）にあたることにつき、Laars, Both, Versicherungsaufsichtsgesetz, Online 6 Aufl., 2022, §48, Rn.1 参照。

⁹⁹⁾ VAG 第 2 章 5 節は、「保険販売」とのタイトルが付される節である。IDD を置き換えるものである。Prölss, Martin/Dörner, a.a.O., GewO §6 Rn.1.

¹⁰⁰⁾ Laars, Both, a.a.O., §49, Rn., 2.

中、健全な形にこれを効果的に制限するという政策理由を背景として¹⁰¹⁾、代替的健康保険¹⁰²⁾の仲介に対し保険会社から仲介業者に支払われる手数料に支払上限（保険料の3%等）が設けられ（同50条）、さらには、残債務保険の仲介行為にも仲介報酬上限規制が置かれる（同50a条）¹⁰³⁾。また、「保険仲介業者に関する苦情」と題し、保険会社自身が、保険仲介業者に対する顧客ないし消費者保護団体からの苦情に組織的に対応すべき義務（同51条）を定める（これについては、後述4. 4. 3）¹⁰⁴⁾。

このほか、VAGには、連邦金融監督庁による、ある保険会社の保険を仲介した保険仲介業者に対する立入検査権（同306条2項Nr.1）および報告徴求権（同305条2項Nr.1）の用意があるが¹⁰⁵⁾、先のとおり（前述4. 1）、連邦金融監督庁には保険仲介業者を直接監督する権限がなく、自身が監督権限を有している保険会社（監督対象）を監督するために、そのツールとして、保険仲介業者に対しての立入検査権・報告徴求権が（も）与えられているにとどまる（当該立入検査権ないし報告徴求権は、連邦金融監督庁が保険仲介業者そのものを監督・監視するためのツールではない）¹⁰⁶⁾。

保険募集に関する法令は、次に、私法として保険契約のルールを定める保険契約法（VVG）の中にもある。

¹⁰¹⁾ Brand,Baroch Castellvi/ Boslak,a.a.O.,§50Rn.1.

¹⁰²⁾ VAG146条に定義されるところの、法律上の社会保険システムの中に予定される疾病保険保護または介護保険保護に、全部または部分的に置き換わる（取り替わる）ことができる健康保険をいう（Brand,Baroch Castellvi/ Boslak,a.a.O.,§50Rn8）。高額所得者等にかれる、皆保険としての法定疾病保険（GKV）に対する、私的健康保険（private Krankenversicherung：PKV）がこれに該当する（Brand,Baroch Castellvi/ Boslak,a.a.O.,§146 Rn1 参照）。

¹⁰³⁾ 担保金額の2.5%が上限となる。BaFinの市場調査により、保険会社と銀行との間で50%ないしそれを超える手数料が残債務保険の仲介に関し合意されている事実が判明し、金融機関が消費者の最善の利益に行動しない誤ったインセンティブの危険が存在したこと、また、それに加えて、消費者が、商品面において不適切なコストにさらされることを理由に、これらの危険を阻止する報酬コントロール規制が置かれるようになった。Brand,Baroch Castellvi/ Boslak,a.a.O.,§50a Rn1.

¹⁰⁴⁾ Brand,Baroch Castellvi/Boslak,a.a.O.,§51Rn.2. なお、VAG51条は、①Bafin, Rundschreiben 11/2018 (Nr44),②Bafin, Sammlungverfügung Beschwerdemanagementfunktion und Beschwerdebearbeitung bei Versicherungsunternehmen（連邦金融監督庁：苦情マネジメント機能および保険会社のもとでの苦情処理に関する命令集）、③Bafin, Rundschreiben 3/2013“Mindestanforderungen an die Beschwerdebearbeitung durch Versicherungsunternehmen”（連邦金融監督庁 Rundschreiben 3/2013,保険会社を通じての苦情処理の最低限の要求）により、具体化され、部分的に補充される。このうち、②③は、ヨーロッパ保険監督局を通じて公表された、保険会社を通じた苦情処理指針（Leitlinie zur Beschwerdebearbeitung durch Versicherungsunternehmen）の置き換え（国内法化）であるとされる（Brand,Baroch Castellvi/ Boslak,a.a.O.,§51Rn.3）。

¹⁰⁵⁾ VAG306条1項Nr.1は、監督官庁（連邦金融監督庁をいう。VAG7条Nr.1、320条1項参照）は、特別の理由なく、保険会社の事業所のなかで、事業についての検査を企画できる旨定めるところ、VAG306条2項（Nr.1）は、このVAG306条1項Nr.1の連邦金融監督庁による事業検査権限を、保険代理店として、または、保険仲立人として、ある保険会社のもとに保険契約を仲介した者に対しても有するものと定める。305条1項Nr.1も、連邦金融監督庁は、保険会社から、会社の業務に関するすべての情報等を要求することができる旨を定め、この権限も、同条2項Nr.1により、保険代理店、保険仲立人に拡張される。

¹⁰⁶⁾ Brand,Baroch Castellvi/Brand a.a.O.,§306 Rn38 は、当該VAG306条2項に基づく保険仲介業者に対する監督官庁の検査権は、保険会社の業務運営に関係する情報の調査が問題となる範囲に限られるとし、このことは、すでに、VAG294条1項2項に基づく継続的監督に関する目的設定（Zielvorgaben）から生じるとする。VAG294条1項2項は、連邦金融監督庁による保険監督の主目的は、保険契約者および保険金受取人の保護にあるとし（1項）、この監督官庁は、一般または特別の金融監督の枠組みの中で、保険会社のすべての事業を監督する（2項）と定める規定である。このような理は、すでにVAG1条1項が定める当該法律（VAG）に基づく監督対象者の範囲（保険会社、基金（fonds）等に限っている）からも明らかであろう。

保険契約法は、前述（4. 1）のとおり、保険仲介業者の概念を整理（定義）した上、私法上の義務として、これらの保険仲介業者も保険会社と同様に顧客利益最善義務を負うこと（VVG59 条 1 項 2 文による VVG1a 条の準用）のほか（後述 4. 6. 1）、保険仲立人（保険ブローカー）には十分な数の保険契約・保険者に基づいて推奨を行う義務を課し（VVG60 条 1 項）、他方、主に保険代理店には、これが行う助言の基礎をなしている諸情報について保険契約者に通知する義務とともに、どの保険者のために（どの保険者から委託を受けて）彼らの仲介行為を行うのか、および、当該保険代理店がその保険者のために専属的に活動するのか否かにかかる情報についても保険契約者に通知する義務（同 60 条 2 項。なお 3 項もこれに関連）を負わせる（後述 4. 6. 1）。また、保険仲介業者（一般）に、提供される保険商品の評価困難性にかかり、顧客の置かれた状況（保険商品の複雑性のみならず、顧客の人的状況も含む）を考慮した上で行われるべき、顧客の意向ないし保険需要に関する質問と助言にかかる義務、さらにその助言の根拠を顧客に提供する義務（61 条 1 項）を課す（後述 4. 6. 1）。なお、この VVG61 条の枠組みにある意向・需要質問義務、助言義務は、保険会社自身が VVG6 条 1 項の枠組みにより負担している義務と同様のものであり、保険代理店の下での当該義務の履行に関しては保険者と保険代理店との間で連帯債務の関係にあるものと解されており、したがって、保険会社が保険代理店を通してこの義務を履行する、あるいはすでに保険会社の段階において十分に履行措置を講じていれば、保険会社、保険代理店、ともに、各自の義務を履行した（義務違反はない）ものと法的に評価される¹⁰⁷⁾。

また、以上の情報については、明確かつ理解しやすい文書形式（in Textform）にして、保険契約申込の意思表示の前（60 条 2 項の情報について）または契約締結前（61 条 1 項の情報について）までに、提供する義務が課される（62 条 1 項）。

以上（60 条、61 条）の私法上の義務の違反が保険仲介業者にある場合、保険仲介業者は、60 条または 61 条違反によって生じた保険契約者の損害を賠償する責任を負う（63 条）（後述 4. 6. 3）。

そのほか、ソフトローとして、保険業界の自主規制である保険事業競争基準（Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft）がある¹⁰⁸⁾。

4. 4 免許・登録

4. 4. 1 免許・登録制度

まず、免許制度として、前述（4. 1、4. 2）のとおり、一般の保険代理店（GewO34d 条 7 項にいう専属代理店、および下記 GewO34d 条 6 項または 8 項により許可取得に対する例外が許された者を除く）、保険仲立人、保険アドバイザーは、管轄がある商工会議所の営業許可

¹⁰⁷ ドイツ民法（BGB）422 条 1 項。連帯債務者の共同免責の法理。Langheid, Rixecker/Rixecker, a.a.O., §61, Rn.4.

¹⁰⁸ これについては、損害保険事業総合研究所・前掲 81～82 頁を参照されたい。同基準は、保険会社・保険仲介業者の競争および公正な事業慣行の促進、ならびに保険仲介業務の品質の確保等を目的としているとされる。

(Erlaubnis)を必要とする(GewO34d 条1項2項)¹⁰⁹⁾。

営業法34d 条1項・2項に基づく、当該、営業許可の審査は、所管の商工会議所が行い(GewO34d 条1項)、商工会議所は、所轄の最高州官庁の監督のもとにその任務を遂行するものとされ(GewO34d 条4項3文)、申請から3か月以内にその決定が行われるとされる(4項2文)。許可の基準は、営業法34d 条5項が定める。ここには、許可拒否事由(四つ)が限定列举され(GewO34d 条5項1文)、これらにかかわる解釈規定も併設される(GewO34d 条5項2文3文)。拒否事由が一つでもある場合には許可が拒否されなければならないとされ、反対に拒否事由が一つもなければ許可が与えられるという構造にある。これを要約すれば、(1) 許可の申請者が、営業に必要な信頼性を有しており(申請の直近5年以内に、窃盗その他の5項2文に列举された罪に関して有罪判決を受けている場合には、原則としてこの信頼性はないものと解釈される)、(2) 申請者が無秩序な財産関係の中になく(申請者の財産に破産手続等が開始されていた場合は、原則として、無秩序な財産関係の中にあるものと解釈される)、(3) 申請者が専門家賠償責任保険または同等の保証を保有することについて証明することができ、(4) 商工会議所により行われた試験(VersVermV 3条参照)¹¹⁰⁾の成功を通じて、申請者が保険仲介または保険アドバイジングに必要となる保険の専門知識、とりわけ、(保険)需要、申込形式(form)および給付範囲に関する専門知識、ならびに、法的基礎および顧客助言に関する専門知識を保有していることを証明する場合(なお、法人のもとでのこの(4)の要件の充足にかかる解釈<GewO34d 条5項4文及び5文>については、後述4. 5. 3)には、許可は拒否されない。

上記の許可制度には例外がある。そのように、許可を得る必要がないとの特例が認められる業者は、(1) (不真正の乗合代理店を含む) 専属代理店(GewO34d 条7項1文Nr.1、VersVermV 8条1項Nr.3b(bb)：前述4. 2)¹¹¹⁾、(2) 商品付属的保険を仲介する保険代理店または保険仲立人(GewO34d 条6項、VersVermV 8条1項Nr.3b) cc) または同Nr.3 a)bb))¹¹²⁾、(3) 少額保

¹⁰⁹⁾ 営業法中、許可の概念には、本条の保険仲介業者の Erlaubnis (許可) のほか、Konzession(免許ないし許可)の概念(例えば、営業法30条における私立病院の許可)も混在するが、ドイツにおいて、Konzession という言葉と Erlaubnis という言葉は、厳密に区別されて用いられていない(山田晟『ドイツ法律用語辞典〔改訂増補版〕』373頁(2016年))。いずれも、行政行為にいう許可(禁止ないし不作為義務の解除)の意味に用いられており(稲葉肇ほか『行政法〔第4版〕』77頁(有斐閣2018)参照)、内容においては、一定の拒否事由が存在する場合のみ拒否することができる制度と捉えられている。

¹¹⁰⁾ 年に10回程度行われている試験である。

<https://www.dihk.de/de/themen-und-positionen/wirtschaftspolitik/gruendung-und-nachfolge-unternehmensfinanzierung/versicherungsgewerbe-2572>, 2025年2月22日最終閲覧参照)。

¹¹¹⁾ ドイツ国内での営業許可を有する保険会社(1社または競合しない複数社)から独占的に委託を受けて活動する代理店であり(すなわち、専属代理店または不真正の乗合代理店であり)、かつ、その仲介(代理)活動から生じる当該代理店の責任が、当該代理店のために、当該保険会社を通じて無限に引き受けられている代理店は、営業許可を得る必要がない(GewO34d 条7項1文Nr.1)。なお、GewO34d 条7項1文Nr.2は、④EUの他の加盟国に設立され、IDD3条にいう登録を証明できる保険仲介業者、保険アドバイザーも、営業許可は不要になるとしている。

¹¹²⁾ VersVermV 8条1項Nr.3b) cc) または同Nr.3 a)bb) は、この種類の保険仲介業者を produktakzessorischer Versicherungsvertreter oder Versicherungsmakler と記している。所管の商工会議所は、申請に基づいて、当該、商品付属的保険の仲介を行う保険代理店ないし保険仲立人(主要な活動<本業>の枠組の中に配送される商品やサービスの補足(付け加え)として保険を仲介する者)に対し、その者が、GewO34d 条6項1文Nr.1からNr.3に

険仲介者（Bagatellvermittler）¹¹³⁾その他の特例者（GewO34d 条 8 項 Nr.1～Nr.3）¹¹⁴⁾の 3 種類（区

指定される要件（その営業者が、1 項 1 文の許可を所持する一人もしくは複数の保険仲介者か、または、一社もしくは複数の保険会社の委託を受け、彼の保険仲介者としての活動を直接に実行するものであり＜Nr.1＞、かつ、その営業者のために、専門家賠償責任保険か、または、同等の保証が 5 項 1 項 Nr.3 に従って存在し＜Nr.2＞、かつ、その営業者が、信頼できる者であり、適切な専門知識（品質）があり、かつ、無秩序な財産関係にないこと＜Nr.3＞）を証明する場合には、34d 条 1 項 1 文の許可義務を除外しなければならない（GewO34d 条 6 項 1 文）。

自動車ディーラーが自動車保険を取り扱う際、当該特例の枠組みを利用することがあるといわれる（損害保険事業総合研究所・前掲 89 頁参照）。なお、筆者が 2025 年 3 月に実施したドイツの現地保険代理店調査で訪問した自動車ディーラー（Dello Gruppe：ハンブルクに本社を置き、Opel、プジョー、マツダ等の新車・中古車販売店をグループにおいてドイツ全土に展開する）のある販売店（Ernst Dello GmbH & Co.KG-Opel）においては、この枠組みは利用されていなかった。同販売店においては、ディーラー（自動車販売）とは独立する形に、それと協力関係にある保険代理店（TECHNO Versiceryngs-Dienst：TVD）の事務所が自動車ディーラーのメイン建物とは別の建物内に扉も独立する形式に置かれており、自動車ディーラーとは雇用関係がない同保険代理店の従業員がそこに派遣されており、ここに駐在する保険代理店の従業員が自動車を買求めるディーラーの顧客層に対し、自動車保険をはじめ、生命保険も含めたありとあらゆる保険商品を販売できる体制が採られていた。また、そこには、ディーラーの従業員は車を販売するだけであり、保険には一切タッチしないという明確な役割分担も存在した。そのように、主に自動車保険を買求めるディーラーの顧客は、この独立した保険代理店の専用事務所に案内されることになる。

当該、訪問先の自動車ディーラーと協力関係のある当該保険代理店（TVD）は、ドイツ最大の自動車販売協力会社（TECNO：2100 の自動車販売店を傘下に要する）と独立系保険会社（ニュルンベルク保険）が創業株主となって設立された保険代理店であり（なお、TVD は、TECNO の 20%の株主でもある）、訪問した Dello グループをはじめ、現在、19 の自動車ディーラーと協力関係があり、10 万件の保険契約を管理しているという。

そして、当該代理店は、許可不要の GewO34d 条 6 項 1 文（商品付属的保険を仲介する保険代理店）の枠組みの保険代理店として存在しているのではなく、GewO34d 条 1 項の原則に従い、商工会議所（ニュルンベルク：TVD 本社所在地）の許可を得ている乗合代理店として存在していた。そこでは、創業株主であるニュルンベルク保険の自動車保険に限らず、アクサ、アリアンツ、あいおいニッセイ同和などの自動車保険も販売されているとし、数十の保険会社の保険商品の取扱いが可能であるという。

¹¹³⁾ そのネーミングは、Prölss,Martin/ Dörner,a.a.O.,GewO§34d,Rn.37 による。立法理由書によれば、このような要件は、クレジット仲介者やクレジットカード仲介者（失業保険を取り扱う）、タイヤ販売業者（タイヤ保険を取り扱う）、商品発送業者および小売業者（瑕疵担保のための保証保険を取り扱う）、電器販売業者（保証保険や修理保険を取り扱う）、自転車販売業者や自転車製造業者（傷害保険、盗難保険を取り扱う）、旅行会社（旅行キャンセル保険、旅行疾病保険を取り扱う）に満たされるという（同 Rn.40）。

¹¹⁴⁾ Prölss,Martin/ Dörner,a.a.O., GewO§34d,Rn.37 以下参照。当該、GewO34d 条 8 項に基づく例外の特例を受ける者は、GewO34d 条 1 項から 7 項の適用を完全に免れ、したがって、営業としての仲介が行われるにもかかわらず、営業法上の許可を得る必要はなく、また、仲介に使用する従業員の品質確保規定（同条 9 項 1 文）や後述する登録義務（同 10 条）の適用も免れる（Rn.37）。以下の各要件のとおり、保険料収入が一定の少額であることがこの特例が認められる前提にあるが、保険料収入が限定されていることが、仲介品質を高く要求しないことを正当化する（立法理由である：Rn.39）。さらに、その特例事業者のうちの一つの形態である、同条 8 項 Nr.1 に定められる「副業で保険を仲介する者（Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit）」に限っては、私法上の仲介にかかる規律、すなわち、前述の保険契約法 60 条から 64 条の規定の適用も受けないこととされ（VVG66 条）、その結果、当該、副業保険仲介者は、そこに定められた情報提供義務、助言義務、文書提供義務、その違反に関する損害賠償責任も負担することがない（Rn.37）。

GewO34d 条 8 項に基づき、以上の特例を受ける者は、以下の 3 類型（同条同項 Nr.1～Nr.3）である。ただし、Nr.2 および Nr.3（下記、②③）は、IDD（Art.2Nr.1）の文言と調和しておらず、したがって、この部分は、ヨーロッパ法違反であるといわれている（Rn.43）。

①副業保険仲介者（Nr.1）：営業者が、副業で保険を仲介する者として、a) 主たる業務として保険を仲介するものではなく、b) その保険が、ある商品の配送に対する付随的給付かまたはサービス提供に対する付随的給付であり、かつ、c) その保険が、商品の欠陥・紛失・損傷の危険、または、サービス不利用（Nichtinanspruchnahme）の危険、または、手荷物の損傷、紛失またはその営業者のもとに予約された旅行に関連するその他の危険をカバーするものであり、なおかつ、aa) 期間に応じた計算における年間ベースの保険料が 600 ユーロを超えないか、または、bb) 上記 aa) の例外として、その保険が、長くても 3 か月の開始されている上述のサービスに対す

分) がある。

次に、登録制度として、営業法上、仲介者登録簿（登記簿）制度（GewO11a 条）があり¹¹⁵⁾、各商工会議所が登録機関としてこの登録簿を管理するところ（同 11a 条 1 項）、営業法 34d 条 10 項（VersVermV 8 条 1 文 Nr.3 も同じ）に基づき、一般の代理店および保険仲立人（許可が必要とされる GewO34d 条 1 項の保険仲介業者）、保険アドバイザー（同じく許可が必要となる同条 2 項の者）、商品付属的保険を仲介する保険代理店または保険仲立人（GewO34d 条 6 項に基づき、その申請により許可を免除される者）、（不真正の乗合代理店を含む）専属代理店（GewO34d 条 7 項に基づき、許可不要の特例を受ける者）は、その事業者それ自体（sich）の情報と、その保険仲介もしくは保険アドバイジング業務に指導的立場において責任を負う人物（die Personen, die für die Vermittlung oder Beratung in leitender Position verantwortlich sind）の情報¹¹⁶⁾とを、その活動の開始後ただちに、当該仲介者登録簿に登録する義務を負う（GewO34d 条 10 項 1 文）¹¹⁷⁾。

なお、（不真正の乗合代理店を含む）専属代理店の下での登録に関しては、その専属代理店に無限責任を負担する専属委託元保険会社に、その登記すべき事項の通知義務があり（VAG48 条 4 項、VersVermV 9 条 2 項。専属保険会社が商工会議所に登記事項を通知しなければならない。なお、登記すべき事項の中に、無限責任を負担する保険会社の名称が含まれる。VersVermV 8 条 Nr.8）、この通知が所管の商工会議所に到達したその時点から、専属委託元保険会社は、専属代理店に対し無限責任を負担することとされる（GewO34 条 10 項 3 文）。その専属代理店との協働関係が終了した場合にも、その終了事実の通知義務があり、専属委託元（であった）保険会社には、ただちに登録簿からの削除を商工会議所に指示する責任がある（VAG48 条 5 項）。

4. 4. 2 募集人の資格・試験制度等

前述（4. 4. 1）のとおり、一般の保険代理店、保険仲立人、保険アドバイザーは、その

る付随的給付である場合は、保険料が、一人あたり 200 ユーロを超えない場合という要件を満たして、許可が不要とされる者。

②住宅ローンの信用保険を仲介する建築貯蓄組合（Nr.2）：営業者が、建築貯蓄組合（Bausparkasse：住宅金融公庫）として、または、ある建築貯蓄組合から委託された住宅金融の仲介者として、住宅金融契約の要素となっている、かつ、もっぱら、与えられたローンに基づく建築貯蓄組合の返済請求権を保護するものと定められた団体保険の枠組みにある保険を仲介する場合に、許可を不要とされる者。

③ローン契約またはリース契約との関連で、残債務保険を仲介する者（Nr.3）：営業者が、商品の配送の付随的給付として、または、サービス提供の付随的（追加的）給付として、ローン（貸付）契約またはリース契約の関連で、年間保険料が 500 ユーロを超えない残債務保険（信用保険）を仲介する場合に、許可が不要とされる者。

¹¹⁵ 仲介者登録簿（登記簿）制度の目的は、公衆一般や保険会社等、仲介業者の関係者が、登録義務者の許可とその許可された活動の範囲を検証できるようにすることにある（GewO11a 条 1 項 3 文）。

¹¹⁶ VersVermV 8 条 Nr.9 および Nr.10 により、当該、指導的責任者の氏名及び生年月日が登記すべき事項とされる。保険販売（仲介）における責任者（自然人の氏名）の明確化は、IDD3 条 1 項（9 文）が加盟国に要求する事項である。法令（GewO）上、保険仲介活動にかかる指導的責任者の氏名等が登記（登録）事項になっているということからすれば、保険仲介業者（保険代理店等）における監督者ないし責任者の配置（設置）が、法令に根拠をもって義務化されているようにみることができる。登記・登録については、IDD 前文 18 号も参照。

¹¹⁷ 前述のとおり、GewO34d 条 8 項に基づき許可不要の特例を受ける、少額保険仲介者ないしその他の特例者（GewO34d 条 8 項 Nr.1～Nr.3）は（それのみは）、この登記義務を免れる。

業務を行うための許可を商工会議所から得なければならないが、この許可審査に際しての許可拒否事由に抵触しないがためには、保険に関する専門知識やその実務運用能力を問う、商工会議所の試験に合格することが求められている（GewO34d 条5 項1 文 Nr.4 参照）。実務において、当該試験制度をパスした者は、保険専門家（Versicherungsfachmann/-fachfrau ないし Fachmann für Versicherungsvermittlung）と呼ばれ、保険代理店の従業員の名刺には、Versicherungsfachmann（IHK）ないし Fachmann für Versicherungsvermittlung（IHK）の肩書が付される例をみる。このような利用例からみれば、この種の資格（肩書）の保持は、法令に要求される要素であるとともに、顧客の信頼の拠り所としても機能している。

商工会議所により実施される、許可の基準と連動したこの専門試験の内容については、保険仲介業命令がその詳細を定める（VersVermV 2 条～4 条）。

専門試験の範囲は、保険仲介業命令 2 条が定めており、専門の基礎知識（VersVermV2 条 1 項 Nr.1）として、保険仲介・保険アドバイジングの法律的基础、法定年金保険のような社会保険、（私的）傷害・疾病・介護保険、家財・建物保険、責任保険・自動車保険・権利保護保険にかかる主に専門知識が、また、顧客に対する助言（同項 Nr.2）として、需要のあぶりだし（需要調査）、解決可能性、商品説明と情報にかかわる主に実務運用能力が、試験範囲となる（VersVermV 2 条）。

各商工会議所が実施する試験（VersVermV 3 条 1 項）は、筆記試験（1 次）と実技試験（2 次）から構成され（VersVermV 4 条 1 項参照）、まず、筆記試験の形式により、上記、専門の基礎知識（VersVermV2 条 1 項 Nr.1 の内容）が試験される（VersVermV 4 条 2 項）¹¹⁸。次に、実技試験（praktischen Teil der Prüfung）の形式により、上記、顧客に対する助言（VersVermV 2 条 1 項 Nr.2 の内容）にかかる実務運用能力が試験される（VersVermV 4 条 4 項 2 文）。受験者一人ずつ行われる個別試験であり、顧客に対する助言（アドバイス）を対象として、顧客相談会（助言対話）のシミュレーション形式に試験が実施される（VersVermV 4 条 4 項 1 文及び 2 文）¹¹⁹。なお、受験者が一定の資格を有している場合、実技試験が免除される特例（VersVermV4 条 5 項）、さらには、その有する職業的資格や経験が専門試験に相当するとの評価のもと、筆記試験を含むすべての試験免除が免除される特例（VersVermV 5 条 1 項 2 項）¹²⁰が受けられる。

また、営業法は、許可が必要となる一般の保険代理店、保険仲立人、保険アドバイザーのみならず、商品付属的保険を仲介する保険代理店または保険仲立人（GewO34d 条 6 項）、専属代理店（GewO34d 条 7 項）に対しても、従業員の雇用規制を敷くものとし、これらの保険仲介業者等が、保険仲介・保険アドバイジングの下で直接的に協働する人物を雇用する際には、そ

¹¹⁸ 筆記試験の試験（課題選出）委員会は、保険会社（2 名）、保険ブローカーないし保険コンサルタント（2 名）、保険代理店（2 名）、外部指導者（Außendienstführungskräfte：1 名）の利益代表者、商工会議所（1 名）から、人数含めてバランスよく組織される（4 条 3 項 Nr.1～Nr.5）。

¹¹⁹ なお、実技試験の受験者は、生命保険分野か、損害保険分野か、その受験する専門分野を選択することができる（VersVermV 4 条 4 項 4 文 Nr.1 Nr.2）。

¹²⁰ 例えば、保険セールスマンの最終試験に合格した者（同 5 条 1 項 1 号 a）、銀行・保険・金融サービス専攻課程の経営学士（卒業資格）を有し、かつ、1 年以上の実務経験がある者（同 5 条 1 項 2 号 a）、法学士等を有し、かつ、3 年以上の実務経験がある者（同 5 条 2 項）は、上記の専門試験（筆記、実技を含む）が免除される。

の人物について信頼性が証明され、その人物がそのときどきの保険の仲介に関して適切な資格（品質）を有していることを確保した場合でなければ、これを雇用することは許されないとする（GewO34d 条9項1文）。さらに、上記、従業員の雇用規制がかかる保険仲介業者等のうち、商品付属の保険を仲介する保険代理店または保険仲立人（GewO34d 条6項）を除く範囲の保険仲介業者（一般の保険代理店、保険仲立人、保険アドバイザー、専属代理店）それ自身、および、直接的に保険仲介・保険アドバイジングの下で協働するそれらの従業員には、暦年15時間の範囲の継続研修（weiterbilden）が課されている（GewO34d 条9項2文、VersVermV 7条2項1文）¹²¹）。ただし、例外として、専属代理店とその従業員の上記継続研修義務は、当該専属代理店が、単に、商品配送の付属またはサービス提供の付属としての保険を仲介している業者である場合に限っては、免除される（GewO34d 条9項3文）。

継続研修の実施の形式は、柔軟な形式下に認められており、出席形式、自習（独学）形式、営業者の企業内部の措置を通して、または、その他の適切な形式で実施してよいとされる（VersVermV 7条1項3文）。もっとも、自習（独学）形式における継続研修措置の下では、その継続研修提供者による、証明可能な学習成果管理が必要とされる（VersVermV 7条1項4文）。また、商工会議所は、継続研修の実施状況について、保険仲介業者に説明を求めることができる（VersVermV 7条3項1文。後述4. 4. 3）。

4. 4. 3 監督

一般の保険代理店（乗合代理店）を含む、許可が必要な保険仲介業者は、商工会議所の許可を得て事業を行うものであり（前述4. 4. 1）、前述（4. 1）のとおり、これらの者は、商工会議所からの許可の取得と登記の後、所管の商工会議所から監督を受ける（VersVermV 1条

¹²¹ 継続研修対象業者は、継続研修をその業者自身とその対象従業員とが受講したことの証拠を、5年間、保全しておく義務も負う（VersVermV 7条2項1文3文）。

ところで、この研修義務のうち、対象従業員に向けた研修義務に関しては、GewO34d 条9項4文が、許可義務が課される活動をする保険仲介業者＜一般の保険代理店、保険仲立人、保険アドバイザー＞に関する規律として（*erlaubnispflichtigen Tätigkeit* という文言に注意）、「2文のケース（継続研修）において、その継続研修義務の証明が、許可義務にかかる活動の適切な実行を考慮して（関して）、直接仲介またはアドバイジングのもとに協働する人物を監督する権限が与えられ、かつ、その者が営業者を代理できるところの、その事業者のもとに雇用される自然人の的確な数（*angemessene Zahl*）を通じて＜証明が＞もたらされる場合は、その業者にとって十分である」と規定する。要するに、2文（原則）のところでは、直接、保険仲介等に協働する従業員には継続研修義務があるとされるも、4文（例外）のところで、直接協働する従業員であるがその者には業者の代理権がなく、他方に、そのような者を監督する立場にあり、またそのものには代理権が与えられている人物＜監督者＞がいる場合には、その規模に適した数のそのような監督者が継続研修を受ければよい、とする内容の規律と考えられる。この限りにおいて、直接仲介に関与する従業員の継続研修義務は、一部、緩和されているとも解される（この規制が持つその他の意味については、後述4. 5. 3）。

また、本文のとおり、代理店自身ないしその従業員の継続研修義務は、専属代理店にも課されるどころ、ドイツにおける現地代理店の調査において訪問した保険会社直営の専属代理店では、保険会社本社の人材開発室が当該継続研修を実施しているとのことであった。後述のとおり、この研修には、柔軟な実施形式が認められている。

参照)¹²²⁾。許可事業者に対する処分権（許可取消）は、商工会議所が持つ¹²³⁾。例えば、特別利益の提供禁止の文脈（VAG48b 条）において、権限ある州当局としての商工会議所（IHK）が、保険仲介業者の特利規制違反となるかを評価し、これに対し制裁を与えるものとされている¹²⁴⁾。

なお、保険販売に関しては、IDD によってドイツ国内法に置き換えられた、法令（VAG、VVG、GewO、VersVermV）が多数存在するが、商工会議所は、その IDD（EU2016/97）の置き換えによって生まれた規定に対する違反の可能性または実際の違反の事実の通知（届出）を受領するための手続を整備し、その下で、それらの規定の遵守を監視する任務を負う機関と位置づけられている（GewO34d 条 12 項 1 文）。

以上のような、商工会議所による、許可が必要な保険仲介業者に対する監督に必要なリソース（情報）は、法令の規定を通じて、商工会議所に集まるよう、仕組みられている。

例えば、保険会社は、保険監督法上、(保険会社自身としても)保険仲介業者の苦情に対応すべき義務を課されているが（VAG51 条（Rundschreiben11/2018 Nr.44））、信用性の評価に関する苦情が繰り返される場合、情報提供として、その事実を、当該保険仲介業者に許可を与えた所管の商工会議所に通知する義務を負う（3 文）¹²⁵⁾。また、前述（4. 4. 2）の継続研修に関し、商工会議所は、前年度に実施された事業者と従業員の継続研修の実施に関する説明を行うよう（無報酬で）業者に命じる権限が法令上与えられており（VersVermV 7 条 3 項）、そのように、商工会議所自ら、監督のために必要な情報を収集することもできる。

次に、前述の一般の保険代理店（許可が必要な保険仲介業者）とは対照的に、専属代理店に対しては、商工会議所は、許可やその取消しを通じた監督はその仕組み上不可能であるため、そのような専属代理店に対する商工会議所のコントロールは、限定的なものとならざるを得ない（それでも、保険会社を通じた仲介人登記簿への登記＜GewO34d 条 10 項 1 文＞や、理論的にはありうる専属代理店による IDD 違反の通知の受領＜GewO34d 条 12 項 1 文＞等において、商工会議所は、いくらかそれと接点を持つことはありうるが、その程度であると考えられる）。

専属代理店の監督・管理については、VAG ないしその通達、VersVermV の規定に正面からの規定はないが、その委託元保険会社の、ある種の管理責任的なものを読み取ることは不可能ではない（なお、念のためであるが、前述（4. 1）のとおり、連邦金融監督庁も、専属代理店に限らず、保険代理店全般、ひいては保険仲介業者全体について、これを監督しない）。すなわち、VAG 及び通達には、保険会社が GewO34d 条 7 項により許可が不要とされる専属代理店と

¹²²⁾ 許可申請者には、所管の商工会議所に対し、後の監督を目的として（zum Zwecke der späteren Überwachung des Erlaubnisinhabers）、その仲介業者に 10%以上の資本参加をしている者やその資本参加割合等に関する追加的な情報を提供する義務も課される（VersVermV1 条）。そのほか、一般の保険代理店、保険仲立人が、所管の商工会議所から監督されることについては、GewO34d 条 13 項の規律などからも明らかになる。

¹²³⁾ 商工会議所 HP（[Versicherungsvermittler](#)）による（2025 年 2 月 20 日最終閲覧参照）。営業法には、事業者やその事業者の責任者の信用性欠如の事実が明らかにされた場合の、所管官庁（商工会議所）による営業の一部または全部の禁止命令の制度（GewO35 条 1 項）、より根本的である、当該信用性欠如を理由とする許可の取消し（GewO35 条 8 項 1 文）が予定されている（GewO11a 条 3 項 2 文も参照）。

¹²⁴⁾ Laars,Both,a.a.O., §48b,Rn.3.

¹²⁵⁾ 単に情報連携のための通知義務から、保険会社の指導責任を導くことはできない。保険会社は、一般の保険代理店に対して、指導責任を負わない（独立業者として扱われる）。

協働する場合に一定の要件を課す規律があり、具体的には、保険会社が専属代理店と協働できるのは、直接的にその保険販売に関与する者に信頼性があり、その者が適切な財産関係にもあり、また、仲介する保険に関する適切な業務品質を有し、かつ継続研修をしている者であるという条件（VAG48 条 2 項 1 文参照）が満たされる場合に限られ（同項 2 文）¹²⁶⁾、これに関する通達等¹²⁷⁾によれば、保険会社は、その専属代理店が、その仲介活動の開始時点から、仲介する保険に適した資格をもっていることを確保しなければならない（Nr25）、そこに証明されるべき資格基準は、保険仲介業命令の 1 条～7 条（第 1 章）に準拠しなければならないと定めるため（Nr26. VAG48 条 2 項 5 文に同じ）、結局、これらのルール上、商工会議所の行う試験（VersVermV 2 条以下）に合格し、そこ（同 7 条）に定められた継続研修の実施もされている専属代理店としか保険会社は協働してはならないことになるが、委託元保険会社は、専属代理店において、前年度継続研修が実施されたかを専属代理店を通して確認し、その従業員の研修については、きっかけがある場合に点検するもの（しかしそれで十分である）とされる。その限りで（自己が協働する上での）管理的責任があるということではできそうである（ただし、その内容からして、それを超える、委託元保険会社の指導責任というレベルの責任は観念できない）が、そのようなレベルでしか法が注文をつけないのは、いずれにせよその専属代理店の仲介行為に委託元保険会社は無限責任を負わなければならないので、その責任を負う保険会社が事前にどの程度の管理をするかに法が積極的に介入する必然性はない（ゆるく管理してあとで責任を負う、しっかり管理して責任の発生を予防する、そのいずれであろうが委託元保険会社の自治に委ねてよい）という発想であろう。

4. 5 態勢整備

4. 5. 1 総論

保険代理店を含む保険仲介業者（固有）の態勢整備については、主に保険仲介業命令（VersVermV）第 4 章（14 条～17 条）が扱う。VersVermV 第 4 章は、「取引組織のもとでの要求、情報提供義務」との章タイトルを持つ規定群である。

VersVermV 14 条 1 項は、IDD25 条 1 項 5 文及び 6 文の置き換え（国内法化）として、要旨、保険仲介業者は、販売する保険商品を組成した者（保険会社等）から、その保険商品に関する情報等を入手するための適切な準備をしておかなければならない（そのような措置を講じておかなければならない）とする¹²⁸⁾。販売する保険商品情報の保持（適切な保持）にかかる態勢整

¹²⁶⁾ したがって、専属代理店は、許可こそ不要であるものの、そこで直接的に保険を仲介する者の信頼性ないし適格性（業務品質）に関しては、許可事業者（一般の保険代理店）の許可基準とおおよそ同じレベルの品質が、保険会社による協働制限規制を通じて、実現（担保）されるようになっている。解釈基準が許可事業者の許可の際の基準と同様のものであるとする Rundschriften11/2018,Nr.14 は、そのことを確認している。

¹²⁷⁾ 保険会社に宛てた、専属代理店との間の協働に関する通達ルールは、Rundschriften11/2018,Nr.14 から Nr.37 に収められている。

¹²⁸⁾ Prölss,Martin/Dörner,a.a.O., VersVermV§§14-17,Rn.1. VersVermV14 条 1 項 1 文をそのまま訳すると、「保険仲介業者は、保険商品、商品認可手続（保険商品の特定された目標市場を含む）に関するすべての適切な情報を意の

備を、保険仲介業者それ自体の義務（固有の体制整備義務）として定める規定である¹²⁹⁾。

次に、同 14 条 2 項は、保険仲介業者がその従業員に与える販売報酬等を適切に、すなわち、その与えられる販売報酬等が原因となって顧客が保険仲介業者から顧客にとって最善の保険商品を推奨してもらえない危険（利益相反）が生じないように、管理するよう保険仲介業者に求める。販売報酬を利益相反が生じない形に管理する体制の整備を保険仲介業者に求めるものである（後述 4. 5. 2. 2）。

次に、同 15 条及び 16 条は、保険仲介業者を名宛人とする、いわゆる業法上の情報提供義務として、保険仲介業者（自己）の属性情報を中心とした一定の情報（15 条 Nr.1～Nr.12）を、また、一定の様式の下（16 条）、また所定のタイミング（最初の取引上の接触時：15 条 1 項）の下に、保険契約者に提供することを要求する。情報提供体制の整備を保険仲介業者に求めるものである（後述 4. 6. 1）。

最後に、同 17 条は、一般の保険代理店、保険仲立人等のように、営業法の許可（GewO34d 条 1 項及び 2 項参照）を必要とする保険仲介業者に対し（前述 4. 4. 1）、苦情処理に関するガイドラインの策定とその従業員に対する周知性ないし利用可能性の確保（17 条 1 項）のほか、自身の組織の中に苦情管理機能を備え持って、具体的な苦情に対応する義務も課す（17 条 2 項）。許可の必要な一般の保険代理店等に対し、苦情処理体制の整備を求めるものである（後述 4. 5. 2. 3）。

4. 5. 2 体制整備

4. 5. 2. 1 法令遵守のための体制

前述（4. 4. 1）のとおり、営業法 34d 条 10 項の命令により、一般の保険代理店、保険仲立人および保険アドバイザー（許可が必要な保険仲介業者）のみならず、営業許可を得る必要がない商品付属保険の保険仲介者（代理店、保険仲立人）ないし専属代理店についても、それらの保険仲介業務に指導的立場において責任を負う人物が仲介者登録（登記）簿に登録され、

ままに利用する必要がある」と規定する。このドイツ国内法規定は、若干、不明瞭であるが、置き換え元の IDD25 条 5 文は、まず、保険会社及び保険商品を組成した保険仲介人を名宛人として、これらの保険会社等は、その保険商品および保険認可プロセスにかかるすべての適切な情報（当該保険商品が投入される特定の市場＜マーケット＞の情報を含む）を、（保険会社や商品組成仲介人とは別人として）商品を販売者する者に利用可能な状態とする措置を講じなければならないとし、続く 6 文は、保険商品を組成していない販売者が、その保険を助言し、提案するところでは、適切などころで、第 5 文に述べられた情報（保険商品、認可手続および投入予定市場の情報）や、保険商品ごとの特性や投入予定（ターゲット）市場を理解するための情報を得るための、適切な準備をしなければならないと規定する。この意味に VersVermV14 条 1 項 1 項を理解すれば足る。

¹²⁹⁾ 保険会社それ自体の対応する義務は、VAG23 条 1c 項 1 文（IDD25 条 1 項 5 文）に存在する。Prölss,Martin/Dörner,a.a.O., VersVermV§§14-17,Rn.1 参照。ここでは、通常、保険商品を組成する当該保険会社（規制の名宛人）の、販売者側への保険商品等情報の提供義務、および、その保険会社自らが組成していない保険商品販売時における、保険仲介業者同様（VersVermV14 条 1 項 1 文）の当該保険商品情報の保持義務が定められている。

IDD25 条に定められる、製品監視とガバナンス要件のルールに関しては、さらに、委任立法（IDD25 条 2 項に基づく）である、追加指令（Commission delegated regulation(EU) 2017/2358 on supplementing Directive (EU) 2016/97 of the European Parliament and of the Council with regard to product oversight and governance requirements for insurance undertakings and insurance distributors [2017] OJ L 341, 21 September 2017 [Delegated regulation - 2017/2358 - EN - EUR-Lex](#), 2025 年 2 月 11 日最終閲覧）の中に詳細のルールが置かれる。

この登記制度（登記すべき事項）の仕組みを通じた責任者の明確化が図られる。

法文上、この者は、保険仲介業務の指導的責任者であるが、販売時における助言義務、説明義務の履行、後述（4. 5. 2. 2および4. 5. 2. 3）する利益相反回避措置の構築、苦情処理ガイドラインの策定など、保険仲介業務は、一定の範囲で法令の要求に従って行われるべき業務であることに鑑みれば、その者は、法令遵守責任者の地位も兼ね備えることになると解される¹³⁰⁾。

なお、法令遵守のための体制は、そのほか、一般の保険代理店等の許可事業者に関しては、許可要件としての保険に関する専門試験の合格の要件（GewO34d 条 5 項 1 文 Nr.4）の仕組みないし専属代理店に関しては、保険会社に命じられる専属代理店との協働要件としての保険に関する専門試験の合格の要件（VAG48 条 2 項 1 文・2 文・5 文。前述 4. 4. 3）の仕組み（専門試験の範囲に、保険仲介等にかかる法律的基础が含まれる。VersVermV2 条 1 項 Nr.1。前述 4. 4. 2）、一般の保険代理店（許可事業者）、専属代理店にかかわらず適用される従業員の雇用規制（雇用に際して保険仲介に適切な資格を有していることを確保させる。GewO34d 条 9 項 1 文）および暦年 15 時間の継続研修の実施義務（同条 9 項 2 文。以上、前述 4. 4. 2）などの仕組みないし制度からも、裏支えされている。

4. 5. 2. 2 利益相反管理

保険仲介業命令 14 条 2 項 1 文は、保険代理店等の保険仲介業者は、保険契約者の最善の利益のために行動しなければならないという当該保険仲介業者が負担している義務（VVG59 条 1 項 2 文⇒VVG1a 条準用）と相反する方法においてその従業員に報酬を与えてはならず、また、そのような方法において従業員を評価（査定）してはならないとする。

また、続く、保険仲介業命令 14 条 2 項 2 文は、保険代理店等の保険仲介業者は、報酬、販売目標、または、その他の、保険仲介業者やその従業員に刺激（インセンティブ）を生み出す方法を通して、保険仲介業者自身ないし従業員が保険契約者の需要によりよく合致する、ある別の保険商品を提案しうるにもかかわらず、保険契約者にある特定の保険商品を推奨することになる準備（報酬規程等の意味¹³¹⁾）を講じてはならないとする¹³²⁾。

保険仲介業者がその従業員に与える報酬等が原因となって、保険契約者と保険仲介業者との間の利益相反が生じないよう（すなわち、保険仲介業者が従業員に与える報酬が原因となって、顧客に最善の商品が推奨されない事態が生じないように）、保険仲介業者に報酬（インセンティブ）管理にかかる体制整備を求めるものである¹³³⁾。その大前提として、保険仲介業者の顧客最

¹³⁰ 法（VersVermV 17 条 1 項 1 文）は、ここにいう責任者が、一般の保険代理店、保険仲立人等、許可が必要な保険仲介業者に作成が命じられている苦情処理ガイドラインの作成者になることを予定している。

¹³¹ Prölss,Martin/Dörner,a.a.O., VersVermV §§14-17Rn.1 参照。

¹³² IDD17 条 3 項のうち、保険仲介業者を名宛人とする規律（IDD2 条 1 項 8 号の定義参照）に関する置き換えである。Prölss,Martin/Dörner,a.a.O., VersVermV §§14-17Rn.1 u.VersVertrRL Rn.11.

¹³³ Prölss,Martin/Dörner,a.a.O., VersVermV §§14-17Rn.1 は、当該、VersVermV 14 条 2 項から、保険契約者との関係において存在する体制義務と、損害賠償請求権によって強化された契約締結前の注義務とが導かれるとする。

善利益義務が横たわる¹³⁴⁾。競合する保険商品の選択がこの規制の前提に置かれているため、当該体制整備義務は、内容上、真の乗合代理店に関する体制整備義務である。

4. 5. 2. 3 苦情処理制度、内部通報制度など

保険仲介業命令 17 条 1 項は、一般の保険代理店、保険仲立人等のように、営業法の許可を必要とする保険仲介業者に対し（前述 4. 4. 1）、そのような保険仲介業者は、仲介業者自身またはその営業指導に責任を負う人物によって策定された苦情処理ガイドラインを有さなければならないとし、保険仲介業者に苦情処理に関するガイドライン策定義務を課した上（同条 1 項 1 文。なお、同時に、そのアップデート義務およびその遵守にかかる監視義務も負う。同項 2 文）、これを文書化して苦情処理にかかわる保険仲介業者の従業員が利用しやすい状態にしておく義務も課すこととし（同項 3 文）、もって、一般の保険代理店等の保険仲介業者自身の苦情処理体制整備義務を定める¹³⁵⁾。

さらに、保険仲介業命令 17 条 2 項は、上記、ガイドラインを策定等する義務を負う営業許可が必要な保険仲介人に対し、具体的な苦情に対応できる体制の構築とその苦情対応義務を課す（17 条 2 項）¹³⁶⁾。

すなわち、保険仲介業者は、苦情を調査し、またそのもとで起こりうる利益相反を確認し、必要な限りにおいてその利益相反を回避するところの、苦情管理機能を備え持つ必要がある（同項 1 文 Nr.1）、また、苦情を登録する義務¹³⁷⁾、所轄の商工会議所に、いつでもその登録の閲覧を許す義務、さらには、苦情処理データを、継続的に調査し評価する義務も負担する（同 Nr.2）。

そのほか、苦情の受理を通知し、かつ、苦情申立人に対し苦情処理の手続を教える義務（同 Nr.3）、どのように苦情を提出するかを指示を含めて、苦情処理に関する手続についての指示を、適切な方法で公開する義務（同 Nr.5）、ある苦情を包括的に調査し、かつ、苦情申立人に対し、遅滞なく、その理解可能な言語において回答する義務（同 Nr.6）、そして、もし、遅滞なくその回答ができない場合には、保険仲介業者は、苦情申立人に対し、遅延の理由を通知し、予想に

¹³⁴ 本文に記した体制整備義務は、保険代理店等の保険仲介業者の固有の義務であるが、保険商品を卸す保険会社自身も、自身の責任（保険会社の体制整備義務）として、販売報酬等（インセンティブ）が原因となって、これまた保険会社が保険契約者（顧客）に対して負担している顧客最善利益義務（VVG1a 条 1 項）に反する（許容できない矛盾を生む）誤った推奨が、保険会社の従業員や提携する保険仲介業者のもとで起こることがないよう、それらに与える販売報酬（その内容）を管理する義務を負っている。VAG48a 条 1 項、Rundschreiben11/2018,Nr.90～109。Prölss,Martin/Dörner,a.a.O.,VersVermV§§14-17Rn.1 も参照。

¹³⁵ 本文のとおり、VersVermV17 条の苦情処理手続に関する規定は、許可が必要な保険仲介業者にのみかかわる（体制整備）規定である。許可を必要としない専属代理店に対する苦情は、VAG51 条に基づく保険会社に向けられた苦情管理規定の中で処理される。ただし、VersVermV17 条 4 項に定められた、保険契約者が保険仲介業者との間の紛争処理を裁判外調停/オンブズマン手続（VVG214 条 1 項 1 文）に委ねることを希望した場合の保険仲介業者の当該手続参加（応諾）義務の規律に関しては、許可業者としての保険仲介業者のみならず、すべての保険仲介業者に向けられた規律であるといわれている。以上、Prölss,Martin/Dörner,a.a.O.,VersVermV§§14-17,Rn.9 参照。

¹³⁶ これに関する立法理由書には、その苦情処理は、迅速で、法的に正しく、公正で、効率的で、あらかじめ決められた基準による平等（一様）な適用により処理されなければならない旨が記載されている。Prölss,Martin/Dörner,a.a.O.,VersVermV§§14-17,Rn.9。

¹³⁷ 保険販売業者に向けられた苦情の登録手続の整備は、IDD14 条が求めるものである。

において、いつ調査が終了するのかを通知する義務（2 項 2 文）を負う。仮に、保険仲介業者が、苦情に従い得ない、あるいは、完全には従い得ないと判断する場合、保険仲介業者は、苦情申立人に対して、その理由を詳しく説明しなければならず、かつ、苦情申立人に対し、どのようにして当該苦情申立人が彼の要望を更に追及しうるのかの可能性に関し、示唆を与えなければならない（17 条 3 項）。また、保険契約者が、彼と保険仲介業者との間の争いに関する裁判外調停を、VVG214 条 1 項 1 文 Nr.2 に従って調停機関に申し立てる場合、保険仲介業者は、当該調停手続に参加することを義務付けられる（17 条 4 項）。

なお、内部通報に関しては、一般法である公益通報者保護法（Hinweisgeberschutzgesetz：以下、HinSchG と記す）のなかに、被用者 50 人以上となる雇用主に対する公益通報窓口設置義務が定められている（HinSchG 12 条 1 項 2 項）。

4. 5. 3 大規模乗合代理店に関する規制

ドイツには、大規模乗合代理店であることをメルクマールとする規制は見当たらない。他方、乗合代理店であるか、専属代理店であるかにかかわらず、法人代理店は、その活動規模に適した保険仲介業にかかる専門知識（法令知識を含む）を有した業務監督責任者（兼・業務にかかる当該法人の代理権を持つ者）の数を確保しなければならないとの規制があり（乗合代理店を含む一般の法人保険代理店につき、許可要件として GewO34d 条 5 項 4 文、法人専属代理店につき、Rundschreiben11/2018,Nr.28）¹³⁸⁾、この規制の趣旨によれば、法人代理店は大規模であればあるほど、その規模に比例して、専門知識を有する業務監督責任者が数多く必要になる、という意味においての、大規模法人代理店に対する監督強化に向けた上乗せの規制がある、と見ることができる。

4. 5. 4 乗合に関する規制

ドイツでは、保険代理店に関して、乗合が行われることを前提とした規制が敷かれており（GewO34d 条 1 項 1 文 Nr.1）¹³⁹⁾、その乗合を制限等する規制は見当たらない。

¹³⁸⁾ GewO34d 条 5 項 1 文 Nr.4 は、一般の保険代理店等が必要である営業許可を取得する際の要件（許可拒否事由）として、申請者が、保険に関する専門知識（法令関係も含む）を問う商工会議所の試験に合格していることに基づいて、同申請者が保険仲介の専門知識を有していることを証明するよう求めているが（4. 4. 2）、この申請者（保険仲介業者）の下での専門知識の具備の証明は、当該申請者が自然人でない場合（要するに、法人の場合）には（GewO34d 条 5 項 5 文）、許可が義務づけられる保険仲介活動の規律正しい遂行の観点（考慮）において、申請者の下に雇用される者（その者に、直接に保険の仲介又は保険アドバイスに関与する人物の監督が委ねられ、申請者を代理することができる者）についてのふさわしい数（人数）が証明される必要がある（要するに、専門知識を具備する保険仲介業務の監督者が、ふさわしい人数が確保されていることを証明することが必要である）とされる（GewO34d 条 5 項 4 文）。専属代理店との協働の要件を保険会社に命令する Rundschreiben11/2018,Nr.28（VAG48 条 2 項 2 文、Rundschreiben11/2018,Nr.13u.Nr.25 も参照）は、上記、一般の（法人）保険代理店に対する法規範を、協働の要件という枠組みにおいて、（法人）専属代理店にも準用し、保険会社は、そのように規模に適切な数の（仲介）業務監督責任者を用意している法人専属代理店とのみ協働してよいものとする。

¹³⁹⁾ 法文における als *Versicherungsvertreter eines oder mehrerer Versicherungsunternehmen*(斜体部分)参照。

4. 5. 5 兼業に関する規制

法令レベルの規制（法令でない業界の自主ルールは除く）として、保険代理店と保険アドバイザー（GewO34d 条2項）との間の兼業は禁止される（GewO34d 条3項）。

また、保険代理店と保険仲立人との間の兼業については、上記のような明文による正面からの規定はないが、保険代理店と保険仲立人との概念は、保険会社からの委託を受けて保険契約の媒介または締結をする者であるか否かの点で二律背反の關係に區別された概念であること（VVG59 条2項及び3項。前述4. 1）、仲介人登録（登録）簿における登録（登記）の際、申請者は、登記すべき事項として、保険仲立人として活動しているのか、保険代理店として活動しているのか、それとも、保険アドバイザーとして活動しているのかの3択から、選択的な申告をしなければならないこと（VersVermV8 条 Nr.3 a）～c）、保険仲介時の保険契約者への情報提供義務において、同様に、3 択から選択的に、自己が、そのうちいずれの事業者として仲介人登録簿に登録されているかを知らせる義務を負うことからして、保険代理店と保険仲立人との兼業を法は想定していない（許容していない）ものと解される。

なお、法令以外の業界の自主ルールとして、保険代理店は、弁護士、税理士を兼業できない（弁護士等が保険代理店を兼業することができない）とする自主ルールがあるとされる¹⁴⁰⁾。

4. 6 行為規制

4. 6. 1 顧客に対する義務 情報提供義務 比較推奨

顧客に対する義務として、保険代理店¹⁴¹⁾および保険仲立人は、その販売活動（助言、保険契約の提案を含む保険契約の準備、保険契約の締結等をいう。VVG1a 条1項2文の定義参照）の下で、保険契約者に対し、常に、正直（ehrlich）、誠実（redlich）かつ専門性をもって、彼（当該契約者に）に最も利益となるよう（in deren bestmöglichem Interesse）行動する義務を負う（VVG59 条1項2文による VVG1a 条の準用）¹⁴²⁾。この義務の違反は、損害賠償責任を導きうる（後述4. 6. 3）。

次に、情報提供義務として、保険代理店（および本則的には十分な数の保険者・保険契約からの助言を与えなければならない保険仲立人が、限定された保険者・保険契約の範囲からの選択であることを事前に保険契約者に断っている例外的場合の当該保険仲立人：VVG60 条1項2文）は、まず、契約上の義務として、保険契約者に対し、保険契約の申込みの意思表示よりも

¹⁴⁰⁾ 損害保険事業総合研究所・前掲 88 頁。保険事業競争基準（Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft）による制限。

¹⁴¹⁾ ただし、GewO34d 条8項の保険代理店は除く（VVG66 条1項1文の適用除外参照）。
Prölss,Martin/Dörner,a.a.O.,§59 Rn.8a.

¹⁴²⁾ IDD17 条1項の置き換えにあたる。Bruck,Möller/Knops,a.a.O.,§1a Rn.2.もつとも、この義務は、保険者（準用において保険仲介業者）が彼の企業利益を後回しにしなければならないことは意味しない。また、保険者（保険仲介業者）をして、彼を保険契約者の後見人や保護人の地位につかせるものでもない。
Langheid,Rixecker/Rixecker,a.a.O.,§1a Rn6. Prölss,Martin/Dörner,a.a.O.,§59 Rn.8a.は、これを保険仲介者と保険契約者との間の法律上の良き態度規制と表現し、対消費者だけでなく、専門的商品提案の場面でも等しくこの規制が適用されるとする。この規定の性質については、Rüsing,VersR,2023,345 (Prölss,Martin/Dörner,a.a.O.,§59 Rn.8a)参照。

前の時点に、書面をもって（VVG62条1項参照）、どのようなマーケットないし情報¹⁴³⁾の基礎（Grundlage）に基づいて、彼ら（保険代理店等）が、彼らの給付（Leistung＝仲介行為）を提供するのかわらせ、また、彼ら（保険代理店等）の助言の基礎とされた保険者の名前を告げなければならない（VVG60条2項1文）。保険代理店は、そのことに加えて、どの保険者のために（どの保険者から委託を受けて）彼らの仲介行為を行うのか、および、当該保険代理店がその保険者のために専属的に活動するのかわらせなければならない（同項2文）。この義務の履行を通じて、保険契約者が助言の基礎となっている情報に接し、とりわけ、助言の基礎に組み入れられた保険商品ないし保険者の範囲の“限定性”を知ることができることにより、その助言は本質において「偏っている」という客観的事実に気づくことができる¹⁴⁴⁾。

以上に加えて、保険代理店等の保険仲介業者は、保険仲介業命令による業法上の情報提供義務も負う。VersVermV15条1項は、保険仲介業者は、これが保険契約者とはじめて取引上接触する時点において、また、VersVermV16条が定める方式（紙または紙以外といった媒体のほか、使用言語など様式に指定がある）に従って、保険契約者に対し、以下の申告すべき事項、すなわち、仲介業者の氏名ないし商号（同Nr.1）、住所（同Nr.2）、営業法上の許可関係の相違を踏まえた自己の業者属性（同Nr.3；自己が、保険仲立人か、保険代理店か、保険アドバイザーかの別、保険仲立人であるとして、より詳しく、GewO34d条1項の許可を得た者か、それとも、商品付属的保険を仲介する保険仲立人として同条6項の許可免除を得た者か、また、保険代理店であるとして、より詳しく、GewO34d条1項の許可を得た者か、それとも、同条7項1文Nr.1の許可不要の専属代理店か、それとも、商品付属的保険を仲介する保険代理店として同条6項の許可免除を得た者の別）、営業者が、助言を提供するかどうかの事項（Nr.4）、報酬に関する事項（Nr.5；営業者が仲介の関連において受領する報酬の種類〔die Art der Vergütung〕、Nr.6；その報酬が、直接、顧客から支払われるのか、それとも、手数料（Provision）またはその種の報酬として、保険料の中に含まれているのかどうか、Nr.7；営業者が、報酬として、その他のボーナス〔Zuwendung〕を受けるかどうか、Nr.8；Nr.6およびNr.7に挙げられた報酬の結びつきからの報酬が存在するかどうかの諸事項）、仲介人登録（登記）簿を管理している共同機関¹⁴⁵⁾の住所、電話番号、インターネットアドレスおよびその登録（登記）簿に登録されている仲介営業者の登録番号（Nr.9）、仲介営業者が保険会社に対する議決権ないし資本の下に保有する、

¹⁴³ ここ（法文）にいう「情報」とは、内容的には、保険商品（Produkte）と保険者を意味する。Langheid,Rixecker/Rixecker,a.a.O.,§60,Rn.2 参照。

¹⁴⁴ Langheid,Rixecker/Rixecker,a.a.O.,§60,Rn.1～Rn.2 は、要旨、保険契約者は、助言は客観的で偏っていない調査によっていることを期待しているから、限定された情報を基礎にしている保険仲介業者は、限定されている範囲の推奨・助言であること（偏っていること）を、正確に保険契約者に伝えなければならないとする（Rn2 参照）。それを狙った規定と解される。

¹⁴⁵ 仲介人登録機関である商工会議所が、GewO11a条1項3文の指示に基づき、登録管理のために利用するものとしている機関であり、具体的には、企業や地方自治体の環境への自発的取り組みのための EC レギュレーション（EC）No.1221/2009:25.Nov.2009）を受けたドイツ国内法である環境監査法（UAG）32条2項にいう共同機関をいう。商工会議所は、環境監査法の枠組みの中の EMAS（環境マネジメントおよび監査システム）登録簿（誰でも閲覧できる：UAG32条4項）も管理する機関とされており（UAG32条1項）、これらの共通した（電子的）登録管理枠組みが、保険仲介人登録の管理枠組にも共通して活用されているものと考えられる。そこに対するアクセス情報が、顧客に提供されるべきとされている。

10%を超える資本参加（Nr.10）の事情、情報提供義務者（保険仲介業者）に対し、彼の議決権または資本の10%を超えて、直接または間接的に資本参加する、保険会社または保険親会社（Nr.11）の名前、保険仲介業者ないし保険コンサルタントと保険契約者との間の紛争に際し利用することができる仲裁機関の住所（Nr.12）を通知しなければならないと定める。

なお、商品情報の提供に関しては、損害保険に関し、IDD20条9項を受け、EUの追加指令が、その形式（内容面）のフォーマットを用意し、その共通化を図っている¹⁴⁶⁾。

最後に、比較推奨に関し、ドイツには、我が国のように¹⁴⁷⁾、具体的推奨販売手法を指示する手続規定は見当たらないが、関連性があるものとして、保険を評価する困難性や保険契約者の人物性、その保険契約者の立場に鑑みた場合にそのきっかけがある場合に限って義務化される、保険契約者の意向ないし需要についての質問義務、保険契約者への助言義務およびその助言の理由開示の義務がある（VVG61条）¹⁴⁸⁾。

4. 6. 2 手数料開示

前述（4. 6. 1）のとおり、保険仲介業命令（15条）は、業法上保険代理店等の保険仲介業者に課せられる、保険契約者への情報提供義務として、保険仲介業者が仲介の関連において受領する報酬の種類をはじめとする報酬に関する諸事項（VersVermV15条1項Nr.5～Nr.8）につき、保険契約者にこれを告げなければならないとするが、手数料の額それ自体を開示するよう命じる規律はそこに含まれておらず、そのように、ドイツにおいては、代理店手数料額など、手数料の額それ自体を開示する義務は存在しない¹⁴⁹⁾。この点、学説には、その法状況では、顧

¹⁴⁶⁾ Commission Implementing Regulation (EU) 2017/1469 of 11 August 2017 laying down a standardised presentation format for the insurance product information document (IO L 209) [Rialachán cur chun feidhme - 2017/1469 - EN - EUR-Lex](#)（2025年3月6日最終閲覧参照）。

¹⁴⁷⁾ 保険業法施行規則227条の2第3項4号（イロハ）参照。

¹⁴⁸⁾ VVG61条：保険仲介業者は、保険契約者に対し、提供される保険を評価する困難性、保険契約者の人物性およびその立場に従ってこれについてのきっかけが存在する限りにおいて、彼の意向と需要を尋ね、助言コストと保険契約者から支払われるべき保険料との間の適切な関係性を考慮に入れながら、保険契約者に助言を与え、ある特定の保険に与えられたどの助言についてもその理由を保険契約者に告げなければならない。IDD22条に由来する規律である。Langheid, Rixecker/Rixecker, a.a.O., §61, Rn.1, Looschelders, Pohlmann/Baumann, a.a.O., §61, Rn.1.

¹⁴⁹⁾ Prölss, Martin/Dörner, a.a.O., VersVermV §§14-17 Rn.2. 親規定にあたるIDD19条（1項d号及びe号）も、当然、手数料開示を加盟国が整備することを求めている。この点について、Prölss, Martin/Dörner, a.a.O., VersVertrRL Rn.11。

VermV15条1項Nr.5は、IDD19条1項d号に、VersVermV15条1項Nr.6～Nr.8は、IDD19条1項e号（i）～（iv）に対応し、ほぼそのまま置き換えが実施されている。

なお、IDDは、remuneration(報酬)の概念を細分化し、顧客（保険契約者）から保険仲介業者に支払われる場合の報酬を指す概念として、feeという概念を使用し（IDD19条1項e号（i）参照）、保険会社から保険仲介業者に支払われるもので、かつ、保険料の中に組み込まれている場合の報酬を指す概念として、commissionという概念を使用する（IDD19条1項e号（ii）参照）。IDD19条2項は、その上で、保険契約者から保険仲介業者にFeeが直接支払われる場合には、保険仲介業者は、そのfeeの金額を顧客に知らせなければならないとするが、業者が請求する金額を業者において明らかにすることは、いうなれば当然のことであり、この部分に対応するドイツ国内法（置き換え部分）は存在していない。

報酬額の開示にかかわる以上の点に関し、ドイツの現地代理店調査において筆者が訪問した乗合代理店（数十社の損保・生保商品を乗合で扱う）および専属代理店（いわゆる保険会社の直営代理店として、損保・生保の各商品をフルラインナップする）は、そのいずれも、上述した法令のとおりの実務を行い、顧客に手数料額は開示していないとのことであった。

客保護に不十分であるとの見解も見られる¹⁵⁰⁾。

4. 6. 3 顧客に対する責任

保険代理店をはじめとする保険仲介業者が、保険契約法ないし営業法・保険仲介業命令に規定される義務に違反し、顧客に損害を与えた場合、民法や保険契約法の規定に従って、これを賠償する責任を負う。

まず、保険契約法に定められている保険仲介業者の義務に対する違反として、例えば、保険代理店が、前述（4. 6. 1）の顧客最善利益義務（VVG59条1項2文によるVVG1a条の準用）に違反した場合、ドイツ民法280条1項1文による損害賠償責任を負担しなければならない可能性が生じる¹⁵¹⁾。

また、保険代理店等の保険仲介業者が保険契約法60条及び61条に定められた情報提供義務ないしきっかけがある場合の助言義務（前述4. 6. 1）に違反したことにより保険契約者に損害が生じさせた場合、保険仲介業者は、保険契約法63条に従って、それを賠償する責任を負う（VVG63条1文）¹⁵²⁾。例えば、十分な市場調査をせず、市場状況によれば保険契約者によって客観的に不利不適切な保険契約を推奨した場合、考慮する保険者について不実のことを告げた場合、助言に瑕疵がある場合が、本条の損害賠償の対象として予定されている¹⁵³⁾。また、保険代理店が、限定された範囲の市場や保険商品からしか助言をしていないことを保険契約者に告げないといった場合や保険代理店が委託を受けている保険会社やそれとのつながりを告げなかった場合にも、当該保険代理店に本条の損害賠償責任が発生するとされる¹⁵⁴⁾。なお、保険契約締結にまで至らなかった場合の失敗の責任について、保険代理店は、契約締結準備の段階に引き起こされた契約締結上の過失に基づく損害のみについて責任を負うとされる¹⁵⁵⁾。

当該VVG63条に基づく保険代理店の個人的責任は、保険会社の自己固有の責任（VVG6条5項）の隣に生じるものであり（併存する）、同時に、保険会社には、自身に過失がないところで

¹⁵⁰⁾ Prölss,Martin/Dörner,a.a.O.,VersVertrRL Rn.11 は、顧客最善利益のための報酬（インセンティブ）管理を命じるIDD17条3項（それを受けたVersVermV14条）との関連において、上記、EU 指針の報酬開示規制（IDD19条1項1）では、顧客保護に不十分とし、とりわけ、保険仲立人が保険会社から報酬を得るモデル（指令では禁止されていない）を想定しながら、指令が要求するところ（IDD19条）を超えて、報酬額を開示することにより、IDD17条3項のいう利益相反（顧客利益侵害）の危険が予防される必要があると説く。なお、この点、IDD は、前述のとおり、最低の調和水準の命令であって、IDD22条2項が明文に示すとおり、情報提供にかかるIDDの要求を加盟国が更に厳格なもの（国内法）とすることは、その仕組み上、可能となっている。

¹⁵¹⁾ VVG1a条の議論として、Prölss,Martin/Armbrüster,a.a.O.,§1aRn.7. Prölss,Martin/Dörner,a.a.O.,§59Rn.8a は、保険仲介業者の顧客利益最善義務の議論には、保険者の同様の義務である（準用元の）VVG1a条の解説を参考に示す。ドイツ最高裁判所（BGH）2022年1月26日判決IV ZR 144/21（BGHZ232,344）も、傍論であるが、VVG1a条を、保険者に対する規範のみならず、保険申込等における協働者（いわゆる保険仲介業者）に対する規範ともとらえる文脈のもと、保険販売活動に関係するこの義務（顧客最善利益義務）の違反は、保険契約者の損害賠償請求権を基礎づけることができると明言する（Nr.40の判旨部分参照）。

¹⁵²⁾ 同義務違反に対し過失が推定され、当該義務違反が保険仲介者の責めに帰すべき事由によらないときは、損害賠償責任を負わない（VVG63条2文。過失推定責任）。

¹⁵³⁾ VVG 立法理由。VVG63条の責任は、従来、判例が、時折認めてきた、特別の人的信頼の要求のもとでの保険代理店の責任を置き換えたものである。Langheid,Rixecker/Rixecker,a.a.O.,§63 Rn.1.

¹⁵⁴⁾ Langheid,Rixecker/Rixecker,a.a.O.,§63 Rn.4u. §61 Rn.5.

¹⁵⁵⁾ Prölss,Martin/Dörner,a.a.O.,§63,Rn10.

も、保険代理店の行為に対し、民法 278 条¹⁵⁶⁾に基づく責任も帰せしめられる¹⁵⁷⁾。

このような保険代理店の責任に関し、専属代理店と乗合代理店とでは、助言の過失の下での保険会社の責任の負い方が異なるのではないかとする議論が学説に見られる。

それによれば、専属代理店の助言の過失の責任は、BGB278 条に基づいて、問題なく委託元保険会社に帰せしめることができる一方¹⁵⁸⁾、乗合代理店の下に当該代理店の VVG63 条に基づく個人的責任が発生する場合、その横にどの保険者にその(BGB278 条に基づく)責任が帰せしめられるのかについては、確かに、最終的に保険契約を締結することになったその保険者に常に責任が帰せしめられるという見解（基本の理解）が唱えられているものの、しかし、その理論は、保険契約が全く締結されず、ちょうどその中に義務違反が入り込むケースには特に役に立たないものであり、更に言えば、何故、最終的に具体化された一彼の保険商品をもって全く何もすべきことがなかった一保険者に乗合代理店の責任が帰せしめられるべきかは(理論的に)根拠づけられていないから、結局のところ、決定的なのは、その義務違反がある特定の保険者に客観的に帰責されるか否かであり、そのこと（判断）が可能でない場合、乗合保険代理店は、単独で責任を負うことになると批判する見解もある¹⁵⁹⁾。この見解は、具体例として、交渉がある特定の保険者に集中する前に、この（保険契約者に対する）安全確保（Absicherung）が失敗し、助言の過失についてある特定の保険者の行為との関連が生じない場合には、保険仲介業者の単独の責任にとどまるという¹⁶⁰⁾。

次に、これまで述べてきた保険契約法ではなく、営業法や保険仲介業命令という、いわゆる業法上に定められている保険仲介業者の義務に保険代理店等が違反した場合、その場合においても、保険代理店等が顧客である保険契約者等に対し損害賠償責任を負担すべき場合が出てきうるとされる。

具体的に、例えば、営業法（GewO）34d 条 1 項 1 文ないし 2 項の営業許可取得の要求、保険仲介業者とその責任者にかかる仲介人登録（登記）簿への登録の要求、VersVermV15 条における情報提供義務に対する違反があり、これが保険契約者の保護にかかわる違反である場合には、保険仲介業者は、他人の保護を目的とした法律の違反があるとして、民法 823 条 2 項に基づく

¹⁵⁶⁾ BGB278 条 1 文は、債務者は、法律上の代理人または当該債務者の義務を履行する人物の過失についての責任を、(法律上の代理人等と) 同じ範囲で負わなければならないと定める。

¹⁵⁷⁾ Langheid,Rixecker/Rixecker,a.a.O.,§63 Rn.2. この場合、保険代理店と保険者とは、連帯債務（民法 421 条以下）の関係となる（Prölss,Martin/Dörner,a.a.O.,§63,Rn10 参照）。これに対して、保険会社は、原則、保険仲立人の行為には責任を負わない。保険仲立人は、保険契約者の側に立つ者であるためである。

¹⁵⁸⁾ Langheid,Rixecker/Rixecker,a.a.O.,§61Rn.5. この点は、同旨、Prölss,Martin/Dörner, a.a.O., §63 Rn10.

¹⁵⁹⁾ Langheid,Rixecker/Rixecker,a.a.O.,§63Rn.5.

¹⁶⁰⁾ Langheid,Rixecker/Rixecker,a.a.O.,§61Rn.5. もっとも、このような見解に対しては、そこにいわれる、交渉がある特定の保険者に集中する前かどうかの点は、明確に判断（線引き）できないと批判しながら、たとえ、依然としてまったく非特定であり、具体的な商品との関連性のない助言がそこにあることを考慮しても、すでに（その時点に）その乗合保険代理店は、その後に保険契約が締結される保険者の履行補助者として行動していることを根拠として、その最終的に契約を締結することになった保険者は、例外なく、乗合代理店の不十分な助言に、完全な範囲で BGB278 条に基づく責任を負うべきと説く見解もある（Prölss,Martin/Dörner,a.a.O.,§63,Rn10）。上記議論の発端となった、乗合代理店の助言の過失にかかる保険会社の責任について論じる文献（Werber,VersR2010,553）がある。

損害賠償責任（不法行為責任）を負う¹⁶¹⁾。また、保険仲介業命令（VersVermV）14条2項における、保険仲介業者の報酬管理義務の違反は、契約締結前の注意義務違反として損害賠償責任を導きうるとされる¹⁶²⁾。

以上のような保険仲介業者の保険契約者（顧客）に対する損害賠償責任が発生する場合に備えて、その危険を担保する専門家賠償責任保険が用意されている。

一般の保険代理店など、営業法上の許可を必要とする保険仲介業者については、許可要件の一つとして、この専門家賠償責任保険を手配していることが要求される（GewO 34d 条 5 項 1 文 Nr.3）。ここにその手配が要求される専門家賠償責任保険は、EU および他の欧州経済領域（EEA）協定締結国の全領域に有効となる保険契約でなければならず（VersVermV 11 条）、ドイツ国内に営業認可を受けた保険者との保険契約であり（同 12 条 1 項）、かつ、保険金額は、最低でも、1 事故あたり、127 万 6,000 ユーロかつ、1 年間の総事故あたり、191 万 9,000 ユーロであるなどの要件が定められる（12 条 2 項）¹⁶³⁾。この専門家賠償責任保険が補償する内容は、営業法 34d 条 1 項 1 文または 2 項 1 文に基づく活動、すなわち、保険代理店、保険仲立人、保険アドバイザーとして行う営業活動から生じる財産損害についての賠償危険にτέん補を与えるものでなければならず（同 13 条 1 項 1 文）、また、その保険契約は、（履行補助者や事務執行上の補助者がそれ自身においてそのような専門家責任保険の締結を義務付けられていない限りにおいて）付保義務者（保険仲介業者）が民法（BGB）278 条 または 831 条 に従い責任を負担しなければならない財産損害にも補償を提供するものでなければならない（同 13 条 1 項 2 文）。なお、賠償責任保険を引き受けている保険会社は、解約等によりこの保険が終了することになった場合に、当該保険仲介業者を所管する商工会議所に遅滞なくその旨を通知する義務を負う（同 13 条 2 項 Nr.1）。

4. 7 小括

ドイツにおいて、保険代理店、保険仲立人等の保険仲介業者は、保険会社を監督する連邦金融監督庁の監督から切り離され、専門営業者という枠組みで、商工会議所によって監督される。

保険代理店に対する規制は、一般の保険代理店か専属代理店かの区別に応じたものであり、一般の代理店（乗合代理店）には、営業許可が必要になるとし、そのような一般の保険代理店は他方に保険仲立人と同じ規制枠組みにおいて、許可の取得や専門家賠償責任保険の必須化など、専属代理店より相対的に厳しい規制枠組みに服する。体系性をもって大規模な代理店か否かにより規制を変える仕組みではないが、個別法令レベルにおいては、その規模に比例して、専門知識を有する業務監督者の数を用意しなければならないとする規制の存在を認めることが

¹⁶¹⁾ Prölss, Martin/Dörner, a.a.O., GewO§34d Rn.80. BGB823 条 1 項は、故意または過失により、他人の生命、身体、健康、自由、所有権その他の権利を不法に侵害した者は、相手方にそれによって発生した損害を賠償する義務を負うとし、同条 2 項 1 文は、他人の保護を目的とする法律に違反した者も、同様の損害賠償義務を負うとする。

¹⁶²⁾ Prölss, Martin/Dörner, a.a.O., VersVermV§§14-17Rn.1 参照。

¹⁶³⁾ IDD 指令（10 条 4 項）の最低限基準（125 万ユーロ、185 万ユーロ）よりも、若干、高額であるが、IDD10 条 7 項に予定されている、この金額の消費者物価指数の変化を考慮した定期的修正の影響であると解される。

できる。

保険代理店をはじめとする保険仲介業者の体制整備に関しては、その保険代理店等の規模、許可の有無、したがって、乗合代理店か専属代理店かにかかわらず、その保険仲介業務に指導的立場において責任を負う人物（責任者）の明確化が図られ、この責任者の氏名等は、仲介人登録簿を通じて公衆に公示される仕組みがとられる。同じく、規模やその代理店のタイプに関係なく、およそ代理店である以上、統一した代理店品質基準が求められ、共通の資格試験システムと、その後、毎年 15 時間の程度で課せられる継続研修義務により、この業務品質が担保される仕組みがある。

特筆すべきは、仲介報酬（保険仲介業者の従業員の仲介報酬を含む）を原因とする、顧客利益最善の侵害（顧客との利益相反）が起こりうることに對して、保険代理店等の保険仲介業者は、それを回避するべく、彼の従業員に対する仲介報酬（人事評価も含む）を適切にコントロールしなければならない義務を負う点である。この義務は、保険商品を卸す保険会社自身にも課せられており、この局面では、協働する保険仲介業者に保険会社が与える報酬が、その報酬ゆえに、真に顧客が求める保険商品を推奨しないで他の（仲介報酬面において魅力がある）保険商品を推奨することにつながらないように、保険会社はそこに与える仲介報酬を適切にコントロールしなければならない。

なお、ドイツにおいては、契約法（VVG）の中に、保険代理店をはじめとする保険仲介業者の顧客最善利益義務、情報提供義務ないし助言義務（行為規範）が置かれていることに由来して、それらの義務の違反が、ダイレクトに民事の損害賠償責任に結び付くという、民事責任を容易に肯定できる顧客保護の仕組みが整っている。また、部分的ではあるが、乗合代理店の独立（単独）責任論も論じられる。

最後に、法令には現れない点であり、また、それは、筆者に許された狭い範囲での現地調査に基づく印象論でもある点に注意しなければならないが、現地の保険代理店を訪問した際、保険代理店としての専門営業的な独立性が我が国より強く感じられる場面に筆者が遭遇した点を付記したい。

筆者が訪問した街中のとある小規模の代理店は、保険会社直営の代理店として営業していたが、当該保険会社の保険商品しか扱わない代理店であり、したがって、専属代理店として、営業法上の許可不要の特例（GewO34d 条 7 項）を利用することができる代理店であったところ、実際には、この代理店は、営業法上の許可を得て営業していた。また、筆者が訪問した大規模の自動車ディーラーには自動車保険等の保険の取扱いがあったが、そこには、我が国の自動車ディーラーのごとく、自動車のセールスマンが保険を併せて売のような姿はそこになく、例えたとすれば、我が国の開業病院とその敷地内に併設された薬局のごとく、自動車の販売と自動車保険の販売とにおける営業が明確に区別され、それぞれに携わる従業員だけでなく、同じ敷地内にあるそれぞれの事務所も独立した扉をもって明確に区別され、自動車の販売に携わる営業マンは、一切、保険にタッチせず、自動車販売会社の従業員ではない保険代理店の従業員が、自動車のショールームとは明確に区別された独立事務所の中で、自動車ディーラーにて車を買

い求める顧客に対して、自動車保険その他の保険を販売する形式の営業が行われていた（それは、いわゆる大規模乗合代理店であった）。これは、保険代理店という専門業が、業（個）として確立している姿であろう。直営の保険代理店であっても、商工会議所の許可を通じて、保険会社から一定の距離が保たれており、兼業代理店が法令に禁止されておらず可能であっても、兼業が回避されている。これについては、先のとおり、ドイツの保険代理店のわずかな一面しか見ていない可能性があるが、しかし、たとえわずかな一面であっても、その一面が垣間見られたことは事実であり、現地調査から得られた成果として、我が国にはあまり見られないであろう風景をここに共有したい。

5. 韓国

5. 1 韓国の保険募集制度の概説

5. 1. 1 保険業法上の規律

韓国保険業法が定義する保険募集とは、「保険契約の締結の仲介又は代理をすること」であり（2 条 12 号）、同法第 4 章「募集」では、募集の主体およびその者の法的地位、募集を行うに際して遵守すべき原則や義務などに関する事項が定められている。

保険業法においては、募集を行うことができる者は「保険設計士」、「保険代理店」、「保険仲介士」および「保険会社の役職員」に限定されている（83 条 1 項）。保険設計士・保険代理店・保険仲介士は、金融委員会に事前に登録しなければ募集を行うことができないが、登録申請のためには同法所定の要件を充足する者であることを要する。また、保険会社が募集資格のない者に募集を委託したり、募集手数料や報酬等の対価を支払ったりすることは原則として禁止されている（同法 99 条 1 項本文）。

保険募集に従事することができる者（以下、韓国法の用例に従い「募集従事者」という）に関する規定は、1977 年の保険業法全面改正¹⁶⁴⁾により新設されたものであり、2003 年に行われた同法の改正に際しては、募集を行うことができない者として社外取締役・監査委員が追加された（現行保険業法 83 条 1 項 4 号括弧書き）。募集を行うことができる者としての保険会社の役職員は、保険会社の内部組織として主として営業部門に配置されている職員を意味し、保険代理店・保険仲介士は、保険会社とは別個の外部の募集組織として募集を行う者である。そして、保険設計士とは、保険会社・保険代理店・保険仲介士に所属して募集に従事する者を意味する（保険業法 84 条 1 項）。

保険業法に募集従事者に関する規定が新設されて以来、募集従事者の種類およびその規制体系に大きな変化はなかったといえるが、2003 年の保険業法全面改正において保険募集人と保険仲介人の名称に変更があり、それぞれ保険設計士、保険仲介士となった。同改正に際しては、保険代理店・保険仲介士の特殊な形態の募集従事者として、金融機関保険代理店制度も導入さ

¹⁶⁴ この改正に伴い、1962 年に制定された保険募集取締法は廃止された。同法は、生命保険募集人・損害保険代理店の登録、損害保険代理店の役員・使用人の申告、保険会社の賠償責任、募集に際しての禁止行為、自己代理店の禁止等に関する事項を主要な規制内容としていた。

れた（現行保険業法 91 条 1 項等）。

金融監督院の報道資料によると、2024 年の韓国における保険販売チャネルの割合（第 1 回保険料基準）は、生命保険においては金融機関代理店・仲介士、役職員による直接販売、保険代理店、専属チャネル、インターネット・電話等による販売の順の構成であり、損害保険においては保険代理店、インターネット・電話等による販売、役職員による直接販売、専属チャネル、金融機関代理店・仲介士の順の構成であった。内容をまとめると、次の表ようになる¹⁶⁵。

表 1 生命保険における販売チャネルの構成割合

販売チャネル	2023 年	2024 年
金融機関代理店・仲介士	62.6%	69.8%
役職員による直接販売	25.4%	16.1%
保険代理店	5.1%	6.9%
専属チャネル	6.5%	6.7%
インターネット・電話等による販売	0.4%	0.5%

表 2 損害保険における販売チャネルの構成割合

販売チャネル	2023 年	2024 年
保険代理店	30.4%	31.1%
インターネット・電話等による販売	25.3%	25.9%
役職員による直接販売	27.1%	25.1%
専属チャネル	7.4%	7.2%
金融機関代理店・仲介士	4.8%	5.1%

（資料）금융감독원, "2024 년 보험회사 판매채널 영업효율 및 감독방향", 「금융감독원 보도자료」(2025. 4)（金融監督院「2024 年保険販売チャネルの営業の効率性調査及び監督の方向性（金融監督院報道資料）」(2025 年 4 月)）, 1 면

5. 1. 2 プラットフォーム保険募集の現状

韓国では、プラットフォーマーが保険募集を行う場合に直接適用される法規定は存在せず、消費者保護等のために、その時々懸案に対処する規制政策が散発的に施行されるにとどまっている。ただし、金融委員会の主導のもと、プラットフォームを通じた保険募集の活性化に向けた取組が進められてきており、とりわけ、2023 年にはプラットフォーム保険募集が「革新的

¹⁶⁵ 韓国損害保険協会ウェブサイトの掲載情報をもとに、保険代理店、保険会社による直接販売、保険設計士、金融機関保険代理店・仲介士、保険仲介士など各販売チャネルの構成割合を表にまとめた、損害保険事業総合研究所研究部・前掲注 1) 264 頁もあわせて参照。

金融サービス」として指定された¹⁶⁶⁾。2024年にはプラットフォーマーによる保険商品の比較推奨サービスが開始されたが、金融委員会は、革新的金融サービス期間中（2年間）の運営経過等を分析し、同期間の延長やプラットフォーム保険募集の法制化を検討する予定である¹⁶⁷⁾。

プラットフォーム保険募集の法制化をめぐる韓国の動向については引き続き注視する必要があると考えられる¹⁶⁸⁾。とりわけ、プラットフォーム保険募集の暫定的運用に際し、金融委員会が、保険会社に対する優越的地位をプラットフォーマーが濫用する事態の防止にも焦点を当てていることは、注目に値する¹⁶⁹⁾。

¹⁶⁶⁾ 革新的金融サービスは、従来のものと比べて金融サービスの提供の内容、方式、形態等の面で評価しうる金融業またはこれに関連する業務の遂行に際して提供されるサービスについて、規制の一定期間の適用除外という特例を認める制度である。保険商品の比較推奨を行うためには保険代理店として登録されていることを要するが、現行法上オンラインプラットフォーマーの保険代理店登録は制限されており、プラットフォーム保険募集を革新的金融サービスに指定することで当該規制を緩和することが必要という事情があった。同サービス指定の法的根拠は、金融革新支援特別法（2019年施行）4条以下の規定である。

¹⁶⁷⁾ 백영화, "보험상품의 비교·추천 서비스의 혁신금융서비스 지정", 보험연구원, 「보험법 리뷰」(2023. 8)（白玲和「保険法動向—保険商品の比較推奨サービスの革新的金融サービス指定—」KIRI 保険法レビュー24号（保険研究院、2023））, 22면.

¹⁶⁸⁾ プラットフォーム保険募集の革新的金融サービス指定に際しては、次のような種々の目的を達成するための多数の措置が付け加えられた。すなわち、①プラットフォームの特性に鑑みた業務および取扱商品の範囲の制限、②消費者保護のための推奨アルゴリズムの事前検証の義務化、比較推奨に際して加工された情報の使用・提供の制限および手数料の限度額の設定、③公正競争の活性化のための推奨の特定の保険会社への集中化やプラットフォーマーによる優越的地位の濫用の防止などである（금융위원회・금융감독원, "소비자 편의 제고와 보험업권 경쟁 촉진을 위한 플랫폼의 보험상품 취급 시범운영 세부방안", 「금융위원회 보도자료(별첨자료)」(2023. 4)（金融委員会=金融監督院「消費者の便益向上及び保険業における競争の促進に向けたプラットフォーマーによる保険商品の取扱いの暫定的運用に関する詳細方針（金融委員会報道資料別添資料）」（2023年4月））, 2면 이하）。今後、プラットフォーム保険募集の立法化が実現するとしたら、これらの措置が規制内容として盛り込まれることが考えられる。

¹⁶⁹⁾ 本文でいう優越的地位の濫用の具体例は必ずしも判然としないが、금융위원회・금융감독원, 전계주（前掲注）168), 6면は、①一般的な取引条件に比して保険会社に不利な条件の要求、②自社のみとの取引の要求や特定の商品の自社のみによる比較推奨の要求、③他の事業領域（たとえば、支払決済）との提携の強要、④系列保険会社への有利な条件の提供などを例として挙げている。

優越的地位に関して注目すべき韓国の大規模なオンラインプラットフォーマーに Naver Financial、Kakao Pay がある。Naver は検索ポータルサイトを、Kakao は検索ポータルサイトおよび SNS をそれぞれ基盤として事業領域を金融に拡張してきている。これらの企業は、大多数の韓国人をウェブサイト・アプリ加入者としており、保有データ・資金・技術等の面で市場に及ぼす影響は絶大であるといえる。大規模なオンラインプラットフォーマーとしては Naver と Kakao しか存在しないことから、監督当局は、プラットフォーム保険募集が法制化された場合、ある程度規制を強化しなければプラットフォーマー間における有効な競争は期待しがたく、かえって優越的地位の濫用のおそれがあると判断していると推測される（貸付仲介においては、大多数の消費者の移動により、貸付業者がこれらの企業に事実上従属しているような例がみられる）。

5. 2 主要用語の説明

ここでは保険設計士、保険代理店、保険仲介士、金融機関保険代理店等、韓国法制の理解に必要な用語について、韓国保険業法令等における定義に即した解説を行う。

・保険設計士：保険会社・保険代理店・保険仲介士に所属し、保険契約の締結を仲介する者である（保険業法 2 条 9 号）。2003 年改正前保険業法では「保険募集人（보험모집인）」という名称が使用されており、韓国文献では依然として保険設計士と同義語として使用されることが多い。日本法でいう使用人に近い概念である。設計士の法的地位（労働者性、契約法上の権限など）をめぐるのは、従来から激しい議論がなされていた。

・保険代理店：保険会社のために保険契約の締結を代理する者である（保険業法 2 条 10 号）。主に長期契約などの個人保険を扱い、一の保険会社のみと代理店契約を締結した専属代理店と、二以上の保険会社と代理店契約を締結した非専属代理店に分けられる¹⁷⁰⁾。

通説は、保険代理店を商法上の代理商の一種と解する。したがって、代理を営業とすると締約代理店に、仲介を営業とすると仲介代理店になる。2014 年に新設された商法 646 条の 2 の規定によれば、保険代理商（代理店）は原則として締約代理商であるが、約定による権限の一部の制限は可能とされている。保険代理店の契約法上の権限については、代理商に関する商法 87 条の特別規定とされる同法 646 条の 2 が優先的に適用される。

商法上の保険代理商と保険業法上の保険代理店との法的相違については、今後の研究課題であり、保険実務上の混乱の回避のためには両者の概念、要件等を一致させる作業が必要である旨の指摘が多い¹⁷¹⁾。

・保険仲介士：独立して保険契約の締結を仲介する者である（保険業法 2 条 11 号）。英米の insurance broker 制度をモデルとして、1977 年の保険業法改正において関連規定が新設された。もっとも、下位規定は設けられず、同制度の施行は長期間保留状態であったが、1995 年の OECD 加入を契機として、1996 年に施行令が改正され、その後関連規定の全般的な整備が行われた 1997 年から保険仲介士制度が本格的に施行されることとなった。

・金融機関保険代理店：保険業法所定の金融機関（銀行、投資売買・仲介業者など）が保険代理店または保険仲介士として登録される場合、それぞれ金融機関保険代理店・金融機関保険仲介士になり、これらをあわせて「金融機関保険代理店等」という（保険業法 91 条 1 項、2 項）。法的地位や契約締結上の権限、所属使用人の募集に関する法律関係において、金融機関保険代理店等と他の保険募集に従事する者との間で差異はないが、営業基準等について、保険業法は他の法人代理店とは異なる規制を設けている。

・第三保険：傷害保険、疾病保険、介護保険を指す（具体的な種目や内容については、保険業監督規定が定める）。

・簡易（原語は「簡単」）損害保険代理店：財貨の販売、用役の提供またはサイバーモールを

¹⁷⁰⁾ 損害保険事業総合研究所研究部・前掲注 1) 264 頁。

¹⁷¹⁾ 以上について、한기정, 「보험업법」, 박영사, 2019 (韓基貞『保険業法』(博英社、2019)) , 385 면 이하.

通じた財貨・用役の仲介を本業とする者が当該財貨・用役に関連する保険商品の募集を行う損害保険代理店である（保険業法施行令 30 条 1 項）。募集可能な保険商品には火災保険、住宅賃借人の保証金を保証する保険などがある（保険業監督業務施行細則別表 29）。

・不完全販売：説明不足等による募集等を意味する。法的用語ではないが、学界・実務界を問わず広く用いられる語である。

・金融商品直接販売業：金融商品販売業のうち、自己が直接契約の相手方となり金融商品に関する契約を締結することを業とすること、または資本市場および金融投資業に関する法律 6 条 3 項にいう投資仲介業をいう（金融取引における消費者の保護に関する法律 2 条 2 号ガ目）。保険会社は、金融商品直接販売業者に該当する。

・金融商品販売代理・仲介業：金融商品に関する契約の締結の代理または仲介を行うことを業とすることをいう（金融取引における消費者の保護に関する法律 2 条 2 号ナ目）。保険設計士・保険代理店・保険仲介士は、金融商品販売代理・仲介業者に該当する。

5. 3 適用される法令等

5. 3. 1 保険業法

保険代理店規制の中核となる法律は保険業法（2010 年全面改正）であり、同法には保険業の許可、保険募集等に関する規定が設けられている。下位規範として、同法施行令、行政規則である保険業監督規定（金融委員会告示。以下、単に「監督規定」と略す）および保険業監督業務施行細則（金融監督院細則。以下、単に「施行細則」と略す）がある。

5. 3. 2 金融取引における消費者の保護に関する法律

2020 年に成立した「金融取引における消費者の保護に関する法律」（2021 年施行。以下、「金融消費者保護法」または「金消法」と略す）は、金融商品およびサービスを機能に応じて類型別に分け、同一の機能を有する金融商品を販売する行為に対して同一の規制が適用されることとしている。同法 3 条は、金融商品の類型を預金性商品、貸付性商品、投資性商品および保障性商品に分けており、金融商品をそれぞれの属性に応じて機能別に分類している。保険商品は保障性商品に該当するが、元本割れが生ずるおそれのある投資性保険商品は同時に投資性商品にも該当する（金消法 3 条柱書）。保険代理店規制に係る主要な規定としては、19 条（説明義務）、17 条（適合性原則）および 18 条（適正性原則）を挙げることができる。

なお、金融消費者保護法は、取引の相手方が一般金融消費者¹⁷²⁾である場合に限定した形で説明義務を定めている。

5. 3. 3 その他

¹⁷²⁾ 一般金融消費者とは、「専門金融消費者」でない者をいう（金消法 2 条 10 号）。専門金融消費者とは、金融商品に関する専門性または所有資産の規模等に照らして、金融商品取引に伴うリスクを引き受ける能力のある消費者であり、同法および施行令で定める者をいう（同条 9 号）。

保険者側の説明義務を私法的に規律する法規定として、商法 638 条の 3 と約款の規制に関する法律（以下、「約款法」と略す）3 条がある。また、契約法の見地から、契約締結代理権等保険代理店の権限を明確にする法規定として、商法 646 条の 2 があることは、「5. 2」で前述したとおりである。

5. 4 募集人資格等に係る規制

5. 4. 1 保険代理店の登録制度

保険代理店になるためには、保険業法所定の要件を満たしており、かつ、金融委員会に登録しなければならない（87 条 1 項）¹⁷³⁾。ただし、代理店登録申請の受理業務は保険協会に委託されている（同法 194 条 1 項 2 号）。生命保険代理店になろうとする者は、生命保険協会の長に対し、損害保険代理店になろうとする者は、損害保険協会の長に対し、第三保険代理店になろうとする者は、生命保険協会の長または損害保険協会の長に対し、それぞれ登録申請を行うことになる（監督規定 4-4 条 1 項）。

保険業法が定める保険代理店の要件には、消極的要件（欠格事由）と積極的要件がある。保険代理店の欠格事由は次のとおりである（同法 87 条 2 項、同法施行令 32 条 1 項、監督規定 4-6 条）。

表 3 保険代理店の欠格事由

保険業法上の欠格事由	内 容
①保険設計士になることができない者	・破産宣告を受けて復権を得ない者 ・保険業法・金消法の規定に違反し、罰金以上の刑を宣告され、その執行が終了し、または免除された日から 2 年を経過しない者 ・保険業法の規定に違反し、保険設計士・保険代理店・保険仲介士の登録が取り消された後 2 年を経過しない者 など（保険業法 84 条 2 項）
②保険設計士・保険仲介士として登録されている者	
③他の保険会社・保険代理店・保険仲介士の役職員	
④外国の法令上保険設計士になることができないものとして取り扱われている者	
⑤競争を実質的に制限するなど不公正な募集行為をするおそれのある者として施行	・国家機関 ・国家機関や金融持株会社などが事実上の支

¹⁷³⁾ 保険代理店の登録は、行政法上の許可に該当する概念である（한기정, 전계주（前掲注）171), 396 면）。

令で定める者	配力を行行使しているものと認められる法人・団体 ・金融委員会の設置等に関する法律 38 条各号に掲げる機関（金融機関保険代理店として登録可能な場合を除く） ・非営利法人 ・マルチレベルマーケティング業者 ・運送事業者・自動車製造事業者・自動車販売事業者（損害保険の場合） など
--------	---

（韓国保険業法およびその下位規範を基に筆者作成）

簡易損害保険代理店の登録に関しては、上記の消極的要件に関する規定の適用を受けない例外的な場合が認められている。すなわち、①電子金融取引法が定める電子金融業者（保険業法施行令 32 条 2 項）、②国家機関、金融持株会社、金融機関などが事実上の支配力を行行使しているものと認められる法人・団体（監督規定 4-6 条 1 項ただし書）、③運送事業者、自動車製造事業者、自動車販売事業者といった保険販売と密接な関係のある法人・団体（監督規定 4-6 条 3 項 2 号、4 号）は、簡易損害保険代理店として登録することが許される。③については、簡易損害保険代理店は本業と関係のある特定の保険商品のみを販売することができるものとされており、とりわけ自動車保険の募集を行うことができないためであると理解される。

一方、保険代理店になるために具備しなければならない要件について、保険業法施行令 30 条および別表 3 は、①個人保険代理店と法人保険代理店に（個人／法人による区分）、②生命保険代理店、損害保険代理店、第三保険代理店に（保険種目による区分）それぞれ分けて定めている。

まず、個人生命保険代理店になろうとする者は、⑦監督規定で定める研修課程を修了した者である¹⁷⁴⁾か、⑧生命保険関係業務に 2 年以上従事¹⁷⁵⁾した経歴があり、かつ、保険業法施行令別表 4 による教育¹⁷⁶⁾を履修した者であることが必要である。

次に、法人生命保険代理店になろうとする者は、上記の個人保険代理店の登録要件のいずれかを満たしている者を 1 名以上有すること、さらに、役職員数が 100 名以上の法人は、所属役

¹⁷⁴⁾ 監督規定 4-3 条 1 項は、研修課程要件に関する詳細な内容を定めている。すなわち、①保険業法施行令別表 4 による教育を履修すること、②保険研修院が実施する試験に合格すること、③教育履修日から 1 年以内に試験に合格するか、試験合格日から 1 年以内に教育を履修することを要する。なお、登録申請期限は、研修課程修了または教育履修後 2 年以内である。

¹⁷⁵⁾ 保険会社、金融監督院、保険協会、保険料率算出機関などで生命保険に係る業務に従事、損害査定士・保険計理士として生命保険に係る業務に従事、保険会社等の所属保険設計士として生命保険の募集に従事（監督規定 4-3 条 3 項）。

¹⁷⁶⁾ 内容は、後述する保険設計士に対する教育と同様である。⑦⑧ともに所定の教育を履修する必要があるが、⑧の経歴者には試験合格・登録期間要件は不要である。

職員の 10%以上が保険設計士の登録要件を具備することを要する。

そして、損害保険代理店・第三保険代理店の積極的要件は、前述した生命保険代理店のそれらのうち、教育や試験、経歴などにおける保険種目が生命保険から損害保険・第三保険に変更されることのほかは同様である。

金融機関保険代理店、簡易損害保険代理店については、保険代理店の積極的要件の一部が適用されない。

なお、金融機関保険代理店については、上記の 10%以上の保険設計士登録要件は適用されない。これは、同代理店は原則として店舗別に 2 名以内の範囲で設計士資格を有する役職員によって募集を行うことができる（保険業法施行令 40 条 4 項）という別の規制が設けられているからである。

簡易損害保険代理店は 10%以上の保険設計士登録要件を免除されており、さらに緩和された内容の教育履修要件の適用を受ける（試験・登録期間要件免除、科目数および教育時間数の軽減）。

5. 4. 2 使用人の資格・試験制度等

保険会社・保険代理店・保険仲介士（以下、本項において「保険会社等」という）は、所属保険設計士になろうとする者を金融委員会に登録¹⁷⁷⁾しなければならない(保険業法 84 条 1 項)¹⁷⁸⁾。登録申請の受理は、保険協会に委託されている（同法 194 条 1 項 1 号）。

5. 4. 2. 1 登録要件

前述した保険代理店の要件と同様に、保険設計士のそれには消極的要件（欠格事由）¹⁷⁹⁾と積極的要件があり、後者については、保険業法施行令および監督規定が定めている。同法施行令においては、保険設計士は生命保険・損害保険・第三保険設計士に区分されており、それぞれに関する要件が設けられている（27 条 1 項、2 項、別表 3）。

次のいずれかに該当する者は、生命保険設計士として登録されうる（保険業法施行令別表 3 第 1 号）。すなわち、①生命保険募集に関する研修課程を修了した者（所定の科目を 20 時間以上履修し、かつ、保険協会が実施する試験に合格した者）、②生命保険関係業務に 1 年以上従事（申請日から 3 年以内に当該業務に従事）し、かつ、所定の科目を 20 時間以上履修した者、③個人生命保険代理店の要件を具備した者（法人代理店所属の設計士になろうとする者の場合）、④個人生命保険仲介士の要件を具備した者（法人仲介士所属の設計士になろうとする者の場合）であることを要する。

登録申請期限は、研修課程修了または教育履修後 1 年以内である（保険業法施行令別表 3 第

¹⁷⁷⁾ 行政法上の許可の概念である（한기정, 전계주 (前掲注) 171), 355 면）。

¹⁷⁸⁾ 保険会社は、保険代理店・保険仲介士を代理して保険設計士の登録を申請することができる（監督規定 4-1 条 4 項）。

¹⁷⁹⁾ 表 3 の①参照。

1 号備考)。損害保険設計士・第三保険設計士の要件は、教育や試験における保険種目が異なること以外は、生命保険設計士のそれと同様である。簡易損害保険については、保険設計士の試験は免除される（監督規定 4-3 条 1 項）。

5. 4. 2. 2 資格試験¹⁸⁰⁾

生命保険設計士の資格試験は、①成年者または⑦既婚の未成年者である韓国人もしくは④法定代理人の同意を得た未成年者である韓国人、②韓国内における居住権が認められる外国人、③在留資格を得た在外同胞¹⁸¹⁾が受験することができる。

受験しようとする者は、所属保険会社を通じて生命保険協会に申請する必要がある（個人申請は不可）。また、直近 3 か月以内に試験に合格した者が受験申請をすることはできない。

試験は毎月実施されており（具体的な回数は、地域によって異なる）、日付、地域、場所その他の事項については協会の長が定める。

試験科目は、「共通 1：保険理論および倫理」、「共通 2：保険法規」、「生命保険」、「第三保険」から成っており（合計 40 問）、制限時間は合計 50 分である。

合格基準は、100 点満点にして 60 点以上の得点であり、生命保険、第三保険はそれぞれ合格・不合格が決定される¹⁸²⁾。

5. 4. 2. 3 教育

保険業法 85 条の 2 第 1 項は、保険会社等は、施行令の定めるところにより、保険設計士に対して保険契約の募集に係る教育を行わなければならないと定める。法文上、保険設計士に教育を行う主体が法人代理店・法人仲介士に限定されていないことから、個人代理店・個人仲介士にも所属設計士を教育する義務があると解される^{183),184)}。

保険協会・保険会社等は、教育の効率的な実施に必要な団体を組織・運営することができる（保険業法施行令 29 条の 2 第 6 項。同団体の組織・運営に必要な事項は監督規定で定めるこ

¹⁸⁰⁾ 韓国生命保険協会資格試験センター「保険設計士>試験案内>試験概要」(<https://exam.insure.or.kr/lp/schd/overview>、2025 年 3 月 13 日最終閲覧)。

¹⁸¹⁾ 以前大韓民国の国籍を有していた者で外国の国籍を取得した者、父母または祖父母の一方が大韓民国の国籍を有していた者で外国の国籍を取得した者。

¹⁸²⁾ 生命保険 30 問：(共通 20 問×3 点) + (生命保険 10 問×4 点) / 第三保険 30 問：(共通 20 問×3 点) + (第三保険 10 問×4 点)。

¹⁸³⁾ 한기정, 전계주 (前掲注) 171), 380 면. ただし、実務上は、個人保険代理店・個人保険仲介士に保険設計士が所属することはあまりない。

¹⁸⁴⁾ 이성남, 「보험업법」, 씨아이알, 2022 (李星男『保険業法』(シアリアル, 2022)), 333 면は、保険業法 85 条の 2 第 1 項にいう保険会社等が意味する保険代理店・保険仲介士は法人に限定されると理解する。法人でない代理店・仲介士に対して教育を受けることを義務付ける旨の規定である同条 2 項と比較しての解釈であるように思われるが、個人代理店・仲介士であっても所属設計士が関連教育を受ける必要はあることから、1 項を文言どおりに解すべきである (한기정, 전계주 (前掲注) 171), 380 면)。

ととしている（同条 7 項）。同団体の名称は、募集従事者教育協議会である（監督規定 4-2 条 1 項）。

募集従事者教育協議会は、8 名の委員¹⁸⁵から構成され、同協議会の長は生命保険協会・損害保険協会の長が定める委員が 1 年ずつ担当する（監督規定 4-2 条 2 項、3 項）。同協議会は、①教育機関が適用する標準教育課程の確立、②外部教育を行う講師の指定・取消し、③教育計画の確認および教育結果の点検、④これらに準ずる業務を行う（同条 4 項）。また、同協議会には、教育の実施に係る詳細な基準を設け、業務の処理内容を年 1 回金融監督院長に報告することが求められている（同条 5 項）。

保険会社等は、所属保険設計士が登録日から 2 年ごとに、2 年目になった日から 6 月内に補修（補習）教育を受けるようにしなければならない（保険業法施行令 29 条の 2 第 1 項）。教育内容は、①保険募集に係る倫理教育、②保険関係法令および紛争事例、③保険商品（生命保険商品、損害保険商品および第三保険商品）、④会計原理およびリスク管理論（保険仲介士要件を具備し、法人仲介士に所属している設計士の場合）、⑤消費者保護および保険詐欺防止から成っている（同法施行令別表 4）。教育時間は 20 時間以上であり、特に①②⑤については、保険研修院で実施されることが求められる（関連業務に 3 年以上従事した経歴がある者や大学教授等による 8 時間以上の外部教育。監督規定 4-5 条 1 項、2 項 6 号）。教育方法には集合教育とネット教育があるが、不完全販売防止教育（監督規定で定める割合以上の不完全販売を行った保険設計士が対象となる）は、補修教育とは別途の集合教育（5 時間以上）として行われることを要する（同法施行令別表 4 第 2 号。監督規定 4-5 条 4 項により、12 時間以上）。

5. 4. 3 監督

5. 4. 3. 1 代理店に対する指導・監督

保険業法 133 条および 136 条によれば、保険代理店に対する検査を行う主体は金融監督院であるが、保険設計士 100 名未満の代理店に対する検査業務の一部は保険協会に委託されている（施行令 101 条 3 項）。すなわち、比較的小規模の法人代理店や個人代理店に対する検査は、金融監督院および生命・損害保険協会が実施するが、設計士 100 名以上の中・大規模法人代理店に対する検査は、原則として金融監督院が実施するものとされる。もっとも、後者の場合も、当局の要請により保険協会が検査を行うことがありうる。

また、保険代理店に対する監視・監督については、金融監督院自らが保有する代理店検査の現況に関するデータ、保険会社保有の代理店経営の現況に関するデータ、および協会保有の代理店組織の現況に関するデータをもとに、中・大規模法人代理店に係る常時監視指標を策定し、関連システムを構築している（2018 年）。また、保険協会は、同指標を参考にして、小規模代理

¹⁸⁵ 金融監督院長、生命・損害保険協会の長、保険研修院長、保険代理店協会の長、保険仲介士協会の長がそれぞれ定める者、生命・損害保険協会の長が定める生命・損害保険会社の役員の合計 8 名。

店に特化した常時監視指標を策定し、関連システムを構築している（2019年）¹⁸⁶⁾。

一方、保険会社に対して代理店監督を直接的に義務付ける旨の保険業法上の規制は見当たらない。ただし、金融消費者保護法には、金融商品販売業者等（保険会社）が金融商品に関する契約の締結またはその勧誘・申込受領に係る業務を委託した代理・仲介業者（保険代理店。法文上保険仲介士は除く）を「管理」する責任を負う旨の規定が置かれている（16条1項）¹⁸⁷⁾。また、後述する同法45条1項ただし書によれば、保険会社が契約者への賠償責任を免れるためには、保険代理店の業務の「監督」について適切な注意をすることが求められており、その点では、保険会社に代理店を監督する間接的な義務があると解しうる。

5. 4. 3. 2 募集人の管理・指導責任

金融消費者保護法45条（後述）によれば、保険募集人の管理・指導責任は保険会社にある。

一方、上記の同法16条1項によれば、金融商品販売業者等（保険代理店）には、代理・仲介業者（保険設計士）が業務遂行に際して法令を遵守し、取引秩序を害することがないように、誠実に管理する責任がある。

5. 5 態勢整備

5. 5. 1 総論

保険業法87条4項は、保険代理店の営業基準に関する規律を施行令に委ねている。これを受けて、同法施行令33条の2において、営業基準の具体的内容が定められているが、追加で必要な事項については監督規定が定める。すなわち、韓国では、保険代理店の営業に係る規制の実質的内容は、監督指針レベルで具体化されている。

保険業法施行令33条の2第1項から3項まで等の規定内容からすると、保険代理店の営業基準とは、内部統制システムの構築等を内容とする、保険募集の健全性、適法性、透明性などの確保のための直接的・間接的義務を包括する概念であるといえる。これらの規制内容については、営業基準を拡張しすぎるような解釈を行うと委任立法の限界を越えるおそれがあるので、とりわけ監督規定で定める具体的な規制を適用するにあたっては、同法施行令の上記規定の趣旨内容に照らして合理的な解釈を施す必要があるとの指摘がある¹⁸⁸⁾。

保険業法およびその下位規範は、保険代理店の営業基準について、まずは類型別に規制内容を異にしたうえ、殊に法人保険代理店に対してはその規模に応じてそれぞれ上乗せ規制を行っ

¹⁸⁶⁾ 以上について、금융감독원 등, 「보험대리점이 꼭 알아야 할 완전판매 매뉴얼북」, 2021（金融監督院ほか『保険代理店が必ず知っておくべき完全販売マニュアルブック』（2021））, 2면 이하参照。この内容を手際よく整理したものとして、損害保険事業総合研究所研究部・前掲注1）289頁以下。

¹⁸⁷⁾ 民法上の使用者責任または代理の法理により販売業者等には代理・仲介業者を管理する責任があるが、注意的規定として本規制は設けられているとされている（김은, 「금융소비자보호법 해설서」, 박영사, 2023（キムウン『金融取引における消費者の保護に関する法律の解説』（博英社、2023））, 132면）。

¹⁸⁸⁾ 한기정, 전계주（前掲注）171), 417면.

ていくという方式を採用している。具体的には、①保険代理店一般に適用される規制、②法人代理店一般に対する規制、③保険設計士 100 名以上の法人代理店に対する規制、④保険設計士 500 名以上の法人代理店に対する規制、そして⑤簡易損保代理店規制、⑥金融機関保険代理店規制に分類しうる。したがって、たとえば法人保険代理店であり、かつ、保険設計士 500 名以上の代理店は、①～④の規制の重疊的な適用を受けることになる。③と④の規制は、法人保険代理店が中・大規模化する現実に鑑みて設けられたものである。

保険代理店については、基本的に以下のような規制が適用される。

(1) 営業保証金

金融委員会は、登録をした保険代理店に対し、同委員会が指定する機関に営業保証金を預託させることができ、その場合、保証金を預託しない保険代理店は営業を行うことができない(保険業法 87 条 3・4 項、同法施行令 33 条 3 項。営業開始・維持要件¹⁸⁹⁾)。営業保証金は、保険代理店が保険契約者に損害を与えた場合における賠償責任を担保するためのものであり、また、保険代理店の不法行為による保険契約者の損害を保険会社が賠償した場合における保険代理店に対する求償権の行使を担保するためのものである¹⁹⁰⁾。

営業保証金の額については、個人保険代理店は 1 億ウォン、法人保険代理店は 3 億ウォンまでの範囲で、保険会社・保険代理店間の協議により定めることができる(保険業法施行令 33 条 1 項。ただし、金融委員会は、保険契約者の保護と募集秩序の維持のために必要と認められる場合、営業保証金の増額を命じることができる(同条 2 項))。営業保証金の預託場所は代理店契約を締結した保険会社であり(監督規定 4-10 条 1 項)、営業保証金は現金、取引所に上場された証券、保証保険証券、支払保証書などで預託することができる(保険業法施行令 33 条 4 項)。

一方、金融機関保険代理店は、営業保証金預託義務が免除される(保険業法施行令 33 条 1 項ただし書)。これは、同代理店は、一般的に営業保証金以上の弁済資力を有するためであると理解される¹⁹¹⁾。

(2) 商号、帳簿等

保険代理店の商号使用、帳簿の作成・備付け等詳細については、監督規定別表 5 の 7 第 2 号が定めている。

表 4 商号、資料保管等に係る保険代理店の遵守事項

遵守事項

¹⁸⁹ 保険業法施行令 33 条 5 項によれば、預託した証券が施行令で定める金額未満になった場合には、保険代理店はその不足分を補填しなければならない。

¹⁹⁰ 保険仲介士の営業保証金に対する保険契約者側の優先弁済権に関する保険業法 103 条の規定の趣旨に照らして、保険代理店の営業保証金は、第三者に対する損害賠償金の性質というよりはむしろ保険会社への保証金提供の性質を有すると解するものとして、이성남, 전계주 (前掲注) 184), 347 면.

¹⁹¹ 정채웅, 「보험업법 해설」, 진한엠앤비, 2017 (チョン チェウン『保険業法解説』(Jinhan M&B, 2017)), 406 면.

①次の資料または広告において、保険代理店の商号を使用する場合には、その商号の中で「保険代理店」という文字を使用すること。

- ・ 保険業法 95 条 1 項による保険案内資料など、保険契約の締結または募集のために提供する資料
- ・ 保険商品に関する広告

②次の事項が記載された標識を店舗の外部の見やすい場所に掲示すること。

- ・ 登録番号
- ・ 商号および名称
- ・ 募集を委託した保険会社

③登録証（支店は写し）を店舗の内部の適当な場所に貼付すること。

④他の保険代理店と同じ商号または名称を使用しないこと。

⑤所属保険設計士との委託契約書、収入・支出明細に関する会計帳簿等を保管・管理すること。

⑥次の帳簿等を作成し備え付けること。その際には、保険会社が提供する電算資料に代替し、または電算処理設備を利用して管理することができる。

- ・ 保険料収納簿
- ・ 募集を委託した保険会社が定めた保険契約原簿
- ・ 下記⑦による保険会社預金口座への入金確認書類綴じ
- ・ 所属保険設計士との委託契約書
- ・ 会計帳簿
- ・ 募集を委託した保険会社が求めるその他の書類

⑦募集を委託した保険会社と特約があるか、またはやむを得ない事由がない限り、契約ごとに受領した保険料を、募集を委託した保険会社の預金口座に直ちに入金すること。

⑧二以上の保険会社と代理店契約を締結した場合、保険契約に関する事項が記載された書類を保険会社別に作成し備え付けること。その際には、保険会社が提供する電算資料に代替するか、または電算処理設備を利用して管理することができる。

（韓国保険業監督規定を基に筆者作成）

一方、金融機関保険代理店については、それぞれの根拠法令により別の規制を受けるものとされているため、上記の規制は適用されない（監督規定 4-11 条 2 項）¹⁹²⁾。

5. 5. 2 体制整備

5. 5. 2. 1 法令遵守のための体制

保険業法施行令 33 条の 2 第 1 項 2 号によれば、保険設計士 100 名以上の法人代理店（のうち監督規定で定めるもの）には、業務指針の遵守状況の点検および違反事項の調査を行う者を

¹⁹²⁾ 한기정, 전계주 (前掲注) 171), 500 면.

1 名以上設置する義務等がある（これについては後述する）。

5. 5. 2. 2 利益相反管理

後述するように、保険設計士 500 名以上の法人保険代理店には、顧客との利益相反に関する事項を内部統制のための業務指針に含めることが求められている（保険業法施行令 33 条の 2 第 1 項 1 号、監督規定別表 5 の 6 第 1 号ジャ目）。

5. 5. 2. 3 苦情処理制度、内部通報制度など

金融会社支配構造（ガバナンス）監督規定別表 3 第 3 号ダ目によれば、金融会社が保険代理店になる場合には、保険会社と締結する提携契約書に含まれる苦情・紛争処理手続および責任の所在に関する事項を内部統制基準に含めることが求められるが、同規制は保険設計士 500 名以上の法人保険代理店にも適用される（監督規定別表 5 の 6 第 1 号ハ目）。また、金融機関保険代理店には、保険契約者等からの苦情を受け付けてその処理を行う専担窓口を当該銀行等の本店に設置する義務がある（保険業法 100 条 2 項 4 号、同法施行令 48 条 2 項）。

一方、後述するように、監督指針レベルでの規制ではあるが、保険設計士 500 名以上の法人保険代理店には、内部通報者制度の運営に関する所定の事項を内部統制のための業務指針に含めることが求められている（監督規定別表 5 の 6 第 1 号カ目）。

5. 5. 3 法人代理店に対する上乗せ規制

5. 5. 3. 1 法人代理店一般に適用される規制

5. 5. 3. 1. 1 役員の資格

法人保険代理店の役員の資格については一定の制限が設けられている。すなわち、保険業法は、一定の者は法人保険代理店の役員（取締役、監査役その他事実上これらの者と同等の地位にある者として施行令で定める者）になることができない旨を定めている。本規制は、法人保険代理店が小規模な保険会社に匹敵するほどの規模を有するという状況に鑑み、法人代理店の役員も規模に見合った程度の社会的信用を備えた者でなければならないという趣旨のものである¹⁹³⁾。

保険業法 87 条の 2 によれば、①金融会社の支配構造に関する法律の定める欠格事由に該当する者¹⁹⁴⁾、②保険業法 84 条 2 項 5 号から 7 号までに該当する者¹⁹⁵⁾、③禁錮以上の実刑を宣

¹⁹³⁾ 成大규・안종민, 「한국보험업법(개정 2 판)」, 두남, 2015 (ソン デギュ=アン ジョンミン『韓国保険業法(改訂 2 版)』(トゥナム、2015)) , 306 면.

¹⁹⁴⁾ 未成年者・成年被後見人・限定被後見人(被保佐人)、破産宣告を受けて復権を得ない者、禁錮以上の刑の執行猶予を宣告されてその猶予期間中にある者。

¹⁹⁵⁾ ①保険業法に違反し保険設計士・保険代理店・保険仲介士の登録が取り消された後(同法 84 条 2 項 1・2 号に該当して登録が取り消された場合を除く)2 年を経過しない者、②①にもかかわらず、同法に違反し保険設計

告され、その執行が終了しまたは免除された日から 3 年を経過しない者、④保険業法・金融消費者保護法に違反し罰金以上の刑を宣告され、その執行が終了しまたは免除された日から 3 年を経過しない者は、法人保険代理店の役員になることができない。金融機関保険代理店については、当該金融機関を規律する根拠法令により役員の資格に係る規制が行われるため、上記の規制の適用はない（保険業法 91 条の 2）。

5. 5. 3. 1. 2 業務範囲規制（保険業法 87 条の 3 第 1 項）

法人保険代理店の業務範囲規制（特定業務兼営禁止）については、後述する「5. 5. 5 兼業に関する規制」を参照されたい。同規制も金融機関保険代理店には適用されない（保険業法 91 条の 2）。

5. 5. 3. 1. 3 開示および報告

法人保険代理店は、経営状況など業務上の主要事項を開示し、金融委員会に報告しなければならない（保険業法 87 条の 3 第 2 項）。法人保険代理店の開示・報告事項は次のとおりである（同法施行令 33 条の 4 第 2 項から 5 項まで、監督規定 4-12 条 1 項）。

表 5 法人保険代理店の開示・報告事項

開示・報告事項
・ 経営している業務の種類 ・ 募集組織に関する事項 ・ 募集実績に関する事項 ・ 代表者の氏名、住所 ・ 役員に関する事項 ・ 募集委託契約を締結している保険会社および営業保証金の額 ・ 金融監督院長が定める保険契約の不完全販売の割合および発生事由

（韓国保険業法およびその下位規範を基に筆者作成）

これらの開示は、法人保険代理店の経営の透明性および健全性を向上させることにその目的がある¹⁹⁶⁾。さらに、所属保険設計士が 500 名以上の大規模法人保険代理店の開示・報告事項にはいくつかの項目が追加されているが、詳細については後述する。

法人保険代理店は、半期ごとにその終了日から 2 か月以内に、上記の諸事項を保険協会のインターネットホームページなどを通じて開示し、また、金融監督院長に報告しなければならない

士等の登録取消処分を 2 回以上受けた場合において、最終の処分を受けた日から 3 年を経過しない者、③同法・金融消費者保護法に違反し過料、課徴金の処分を受けたのに、これらを納付しなかったか、または業務停止・登録取消の処分を受けた代理店・仲介士所属の役職員であった者（処分事由の発生について直接的またはそれに相当する責任がある者として施行令で定める者に限る）で、過料、課徴金、業務停止または登録取消の処分があった日から 2 年を経過しない者。

¹⁹⁶⁾ 한기정, 전계주 (前掲注) 171), 432 면.

い（開示様式については、施行細則別紙 4-2 参照）¹⁹⁷⁾。本規制も前述した趣旨から金融機関保険代理店には適用されない（保険業法 91 条の 2）。

5. 5. 3. 2 使用人 100 名以上の法人代理店に対する上乗せ規制

直前の四半期において、一日平均所属保険設計士数が 100 名以上の法人保険代理店に対しては、保険会社に対する優越的地位の濫用行為の防止のための規制が加えられている。本規制の目的については、次のような説明が一般になされている。すなわち、さらに規模を増した一部の法人代理店が優越的な地位を利用して募集手数料以外の手当や手数料を不当に要求するような事例などがあったことから、所属保険設計士数を基準として一定規模以上の法人代理店による不公正行為を禁止するために設けられたのだという¹⁹⁸⁾。禁止行為は以下のとおりである（監督規定別表 5 の 7 第 1 号）。

表 6 保険設計士 100 名以上の法人保険代理店の禁止行為

禁止行為
・ 募集を委託した保険会社に対し、募集に関して代理店契約書で定めた手数料・手当のほか、追加の対価の支払を要求したり、それらを授受したりする行為 ・ 保険契約の締結の代理に際し発生する費用または損失を保険会社側に不当に転嫁する行為 ・ 新契約の募集を一定水準にすることを条件に、事務所等の賃借料、貸付金等の支援を要求したり、それらを授受したりする行為 ・ 保険契約を締結しようとする者の意思に反して、他の保険会社との保険契約の締結を強要する行為 ・ その他、代理店契約書で定めていない事項について不当に要求したり（対価等を）授受したりする行為

（韓国保険業監督規定を基に筆者作成）

¹⁹⁷⁾ 監督規定 4-12 条 2 項。保険業法は、業務上の主要事項を金融委員会に知らせなければならないと規定しているが、その受付業務は金融監督院長に委託されている（同法施行令別表 8 第 14 号）。また、一定の事項については、法人保険代理店に代わり保険会社または保険協会の長が提出することができる（監督規定 4-12 条 3 項、4 項）。

¹⁹⁸⁾ 금융위원회・금융감독원, "보험산업 경쟁력 강화 로드맵 세부 과제", 「금융위원회 보도자료(별첨자료 2)」(2015.10)（金融委員会＝金融監督院「保険業の競争力強化に向けた細部課題（金融委員会報道資料別添資料 2）」（2015 年 10 月）, 34 면.

韓国法における保険代理店規制の焦点が、なぜ主として大規模な法人代理店に当てられているのかは必ずしも判然としませんが、大規模な法人代理店は優越的地位を利用して不公正な行為をしたり不完全販売を行ったりするなど、募集秩序に否定的な影響をもたらすおそれがあり、制度の見直しが必要であったといった説明がみられる（안철경・김경환, "보험소비자 보호 중심의 개정 보험업법 시행", 「KIRI 리포트」(2011.1)（アン チョルギョン＝キム ギョンファン「週刊 issue（旧）－消費者保護を中心とした改正保険業法の施行－」 KIRI レポート（保険研究院、2011）, 7 면）。

なお、金融機関保険代理店については、保険業法においてそれに特有の優越的地位の濫用防止のための禁止規定が設けられている（100 条など）ため、本規制の適用は排除される（監督規定 4-11 条 2 項）。

5. 5. 3. 3 使用人 500 名以上の法人代理店に対する上乗せ規制

5. 5. 3. 3. 1 内部統制、遵法監視、保険商品の比較説明

直前の四半期において、一日平均所属保険設計士数が 500 名以上の法人保険代理店は、監督規定において「大規模法人保険代理店」と呼称されており、とりわけ内部統制および遵法監視人に関する上乗せ規制が設けられている。

本規制は、大規模法人保険代理店の内部統制システムおよび遵法監視人の要件に関する規制を金融会社（保険会社）のそれと同等のレベルに引き上げること、さらには募集過程における当該保険代理店による不公正行為や不当行為を防止する一環として、複数の保険商品の比較説明の実施を義務付けることを主要内容としている。大規模法人保険代理店の営業基準に関する上乗せ規制の内容を整理すると、次の表のようになる（保険業法施行令 33 条の 2 第 1 項¹⁹⁹、監督規定別表 5 の 6）。

表 7 大規模法人保険代理店の営業基準

営業基準
①内部統制基準の策定 法令を遵守し、経営の健全性を図り、保険取引における消費者など利害関係者を保護するために業務指針を定め、内部統制の実効性の確保のために次の事項を業務指針に含めること（注）。 ・ 業務分掌および組織構造 ・ 役職員および所属保険設計士が業務を遂行するうえで遵守すべき手続 ・ 内部統制に関連し、取締役会、役員および遵法監視人が遂行すべき役割 ・ 経営に関する意思決定に必要な情報が効率的に伝達されるシステムの構築 ・ 役職員および所属保険設計士の内部統制基準の遵守状況を確認する手続・方法、内部統制基準に違反した役職員および所属保険設計士の処置 ・ 役職員および所属保険設計士の金融関係法令違反行為等を防止するための手続・基準 ・ 業務指針の制定または変更に関する手続 ・ 遵法監視人の任免手続および業務上の独立性の保障に関する事項 ・ 利益相反を管理する方法・手続など ・ 保険商品に関する広告の制作および内容に関して遵守すべき事項 ・ 内部通報者制度の運営に関する以下の事項

¹⁹⁹ 保険設計士 100 名以上の法人保険代理店のうち、監督規定で定めるものには、業務指針の遵守状況の点検および違反事項の調査を行う者を 1 名以上設置する義務がある旨の規定。

- 内部通報者の秘密保障 - 内部通報者に対する不利益処置の禁止等の保護措置 - 保険代理店に重大な影響を及ぼしうる違法・不当な行為を認識したにもかかわらず、 遵法監視人に通報しなかった者に対する不利益処置 ・ 保険商品の販売過程における消費者の保護および市場秩序の維持等のために遵守すべき業務手続、ならびに自律協約に関する事項 ・ 営業店の自主点検の方法・確認事項・実施周期等に関する事項 ・ 金融会社支配構造監督規定別表 3 第 3 号各目に該当する次の事項 - 提携保険会社の選定・解約基準および手続に関する事項 - 販売しようとする保険商品の選定基準に関する事項 - 保険会社と締結する提携契約書に含めるべき、苦情及び紛争の処理手続と責任の所在に関する事項 - 保険会社との提携契約が終了した場合における顧客保護に関する事項 - 保険商品販売に係る不公正行為の防止に関する事項 ・ 所属保険設計士の委嘱・管理に関する次の事項 - 保険設計士の委嘱基準 - 保険業法 85 条の 2 による保険募集に関する教育を履修していない所属保険設計士に対する募集業務の遂行制限等の不利益処置
②遵法監視人の選任 上記①による業務指針の遵守状況の点検および違反事項の調査を行う役員または職員として、次の要件を充足する者（遵法監視人）を 1 名以上設置すること。 ・ 次のいずれかに該当すること。 - 保険会社、協会、保険料率算出機関または保険業法 178 条による保険関係団体に 10 年以上勤務 - 保険代理店または保険仲介士に所属し、内部統制・監査関連業務に 10 年以上従事 - 弁護士、公認会計士または保険計理士の資格を有し、当該資格に係る業務に 5 年以上従事 - 企画財政部、金融委員会、金融監督院に 7 年以上勤務し、それらの機関から退職後 5 年以上経過 ・ 金融会社の支配構造に関する法律 5 条 1 項各号（金融会社の役員の欠格事由）のいずれにも該当しないこと。 ・ 最近 5 年間ににおいて、金融関係法令に違反し、金融委員会または金融監督院の長から問責警告・減俸要求以上の処分を受けた事実がないこと（遵法監視人になった者がこの要件を満たさなくなった場合は職を失うことになる）。
③遵法監視人の運用に際し遵守すべき事項
上記②の遵法監視人の運用に際しては、以下の要件をすべて充足すること。

・ 遵法監視人が内部統制以外の業務から独立して内部統制業務を遂行することができるよう、遵法監視人に対し保険募集等の営業活動に係る業務に従事させないこと。 ・ 遵法監視人がその職務を遂行するうえで、役職員に対し資料や情報の提出を要求する場合には、その要求に誠実に従うようにすること。 ・ 遵法監視人に対し、その職務遂行を理由として人事において不当な不利益を与えないこと。 ・ 遵法監視人を任免したときは、その事実につき監督規定別紙 9-2 号の書式により金融監督院長に通知を行うこと。 ・ 直前の四半期において、一日平均所属保険設計士数が 1,000 名以上の法人保険代理店は、内部統制業務遂行の効率性の確保のため、独立して当該業務を遂行する十分な経験と能力を有している人員（所属保険設計士数に比例する適切な人数）で構成される、遵法監視人の職務遂行を支援する組織を設置・維持すること。 ・ 遵法監視人の任期は 2 年以上とすること。
④物的設備および電算担当人員の確保
保険契約者の保護、保険募集業務の遂行、そして所属募集人の募集経歴等の管理のために必要な電算設備等の物的設備、電算担当人員を十分に確保すること。
⑤保険商品の比較説明
保険契約の締結の代理に際しての不完全販売を防止するため、代理店契約を締結している保険会社の同種または類似の保険商品のうち三つ以上のもの（比較可能な商品が三つ以上である場合は三つ以上、そうでない場合はすべての商品を意味し、比較対象となる商品は複数の異なる保険会社の商品）の比較説明を行い、その確認書を作成すること。 ただし、電話・郵便・インターネット等の通信手段を利用して募集を行う場合や、企業保険、自動車保険（保険協会が提供する保険料比較開示の照会結果を保険契約者が確認できるようにした場合に限る）、簡易損害保険の募集を行う場合には、この義務規定は適用されない。
⑥商品説明に関する標準様式の遵守状況の確認
毎月、電話を利用して締結した保険契約（保険会社が点検・確認する保険契約を除く）の 20% 以上について、録音内容を点検する等により、募集人が商品説明に関する標準様式に基づいて契約内容の十分な説明を行ったかを確認すること。
⑦内部統制に関して遵守すべき事項
内部統制制度の運営にあたっては、以下の基準を遵守すること。 ・ 内部統制基準の運営に関連し、遵法監視人を委員長とする内部統制委員会を設置すること。 ・ 支店長（保険営業管理者を含む）は、所管営業に関する内部統制業務の適正性を定期的に（年 1 回以上）検討し、その結果を遵法監視人に報告し、法令違反行為があった場合には再発防止対策を講じ、実施すること。

- ・ 遵法監視人は、内部統制システムおよびその運営の実態を定期的に（年 1 回以上）点検し、その結果を（不備な点があった場合にはその改善策も）取締役会・金融監督院長に報告すること。

（韓国保険業法施行令および同監督規定を基に筆者作成）

（注）監督規定別表 5 の 6 第 8 号によれば、保険業法 178 条 1 項の規定による保険代理店を会員として設立された団体は、所属代理店で共通して使用する標準内部統制基準を制定し、所属代理店にその使用を勧告することができる。

なお、金融機関保険代理店には、上述した営業基準に関する規制は適用されない（監督規定 4-11 条 1 項）。

5. 5. 3. 3. 2 開示および報告

法人保険代理店に業務上の主要事項に関する開示・報告義務があることについては、「5. 5. 3. 1. 3」で前述したとおりであるが、大規模法人代理店には、いくつかの事項について追加で開示・報告を行うことが求められている（監督規定 4-12 条 1 項。開示様式については、施行細則別紙 4-3 参照）。

表 8 大規模法人保険代理店の開示・報告事項

法人代理店に共通する事項	大規模法人代理店にのみ適用される事項
・ 経営している業務の種類 ・ 募集組織に関する事項 ・ 募集実績に関する事項 ・ 代表者の氏名、住所 ・ 役員に関する事項 ・ 募集委託契約を締結している保険会社および営業保証金の額 ・ 金融監督院長が定める保険契約の不完全販売の割合および発生事由	・ 組織、財務、損益および経営指標 ・ 保険会社別・保険種目別の募集実績・手数料の現況 ・ 所属保険設計士の現況および定着率 ・ 最近 5 年間で監督機関から受けた注意以上の指摘内容およびその事由

（韓国保険業監督規定を基に筆者作成）

なお、金融機関保険代理店については、そもそも法人代理店の開示・報告に関する規制の適用がないため、大規模法人代理店に対する上乗せ規制が適用される余地はない。

5. 5. 4 乗合に関する規制

保険業法上、保険代理店の保険会社への専属義務はない（→独立代理店）。したがって、保険代理店は、二以上の保険会社と代理店契約を締結することを妨げられない。たとえば、A 保険会社の代理店として登録された後でも、追加で B 保険会社の代理店として登録されることが可

能である²⁰⁰⁾。ただし、当事者の約定により専属義務を課すことは可能とされる。すなわち、保険代理店が当該保険会社にのみ所属することを約定することはできるし、この約定は法的拘束力を有する。

これに関連して、一の保険代理店が生命保険代理店、損害保険代理店、第三保険代理店を兼業²⁰¹⁾することができるのかが問題となる。保険業法にこれを禁止する規定はなく、むしろ乗合が可能であることを前提とした規律が設けられている（保険代理店が生命保険募集と損害保険募集とを兼ねる場合、その旨を金融委員会に申告しなければならないと定める同法93条1項8号）。したがって、一の法人が生命保険代理店および損害保険代理店としてそれぞれ登録を行い、乗合代理店になることはできるし、取り扱う種目の異なる複数の保険会社と代理店契約を締結することも可能である。

このような複数の保険会社と募集委託契約を締結した保険代理店に所属する保険設計士は、複数の保険会社の保険商品の募集を行うことができる。この点において、保険代理店所属の保険設計士と保険会社所属のそれとで募集権限における相違がある。後者は、クロス募集の場合を除き、一の保険会社の保険商品についてのみ募集を行うことができる。

5. 5. 5 兼業に関する規制

保険代理店の兼業に係る規制に関する保険業法上の規律としては、①代理店登録の欠格事由を定める同法87条2項5号²⁰²⁾、および、②法人保険代理店の業務範囲を定める同法87条の3第1項を挙げることができる。

①の規制によれば、「競争を実質的に制限するなど不公正な募集行為をするおそれがある者として施行令で定める者」は保険代理店になることができない。これを受けて、保険業法施行令32条1項5号、監督規定4-6条3項は、損害保険代理店について「運送事業者（とその役員）」および「自動車製造事業者、自動車販売事業者といった保険販売と密接な関係のある法人または団体」が保険代理店として登録することができない旨を定めている。

ただし、中古車販売事業者、輸入車販売事業者、放送チャネル使用事業者として承認された者として自動車販売事業を兼営する者は、本規制の適用対象から除外されている（監督規定4-6条3項4号）。また、本規制は、簡易損害保険代理店については適用されないため、規制の対象となる事業者が簡易損害保険代理店として登録することは妨げられない。

②については、法人保険代理店の営業の健全性の確保という観点から、保険業法87条の3第1項は、同代理店に対して「保険契約者の保護等を害するおそれのない業務として施行令で定めるもの」および「保険契約の募集業務」以外の業務を行うことを禁止している。すなわち、

²⁰⁰⁾ 保険設計士に対しては、保険業法は専属義務を課しているが、交叉（クロス）募集の許容（85条3項）のような例外が設けられている。

²⁰¹⁾ 韓国では、生命保険会社および損害保険会社の双方と代理店契約を締結した保険代理店のことを、通常「兼業代理店」と呼ぶ（損害保険事業総合研究所研究部・前掲注1）264頁注1）。

²⁰²⁾ これについては、損害保険事業総合研究所研究部・前掲注1）273頁以下も参照。

本条は、法人保険代理店の業務範囲については募集業務を中心としたものに制限し、下位規範が特定した業務以外のものの兼営を認めない旨の規定なのである。文言からすると、法人保険代理店は「募集」および「施行令で定める業務」のみを行うことが許される（いわゆるポジティブ方式による規律）。

まず、保険業法 87 条の 3 第 1 項後段によれば、法人保険代理店が募集業務を行うことが可能であることは明らかである。問題とされるのは、上位規範である同項前段の規定の趣旨にかかわらず、同規定を受けた同法施行令 33 条の 4 第 1 項が、訪問販売等に関する法律によるマルチレベルマーケティング、および、貸付業等の登録及び金融サービス利用者の保護に関する法律による貸付業または貸付仲介業の禁止というネガティブ方式による規律を採用している点である。これについては、施行令の規定ぶりにより法人保険代理店が行うことのできる業務の範囲が広くなりすぎている、委任立法の限界を越えているといった多数の指摘がみられる²⁰³⁾。業務範囲規制に違反した法人保険代理店は登録が取消される（保険業法 88 条 1 項 4 号）。

なお、保険設計士または保険仲介士、そして他の保険会社・保険代理店・保険仲介士に所属している役職員は、保険代理店として登録することができず（保険業法 87 条 2 項 2・3 号）、違反は登録取消事由となる（同法 88 条 1 項）。

5. 6 行為規制

保険募集に係る行為規制に関する韓国法の規定は、募集従事者が募集過程において消費者保護のために遵守すべき事項をその主たる内容としている。

かつては、行為規制に関しては保険業法およびその下位規範が指導的な規制法として機能していたが、金融圏域を統合的に規律する法律である金融消費者保護法の制定により、募集従事者の営業行為に係る規制のうち、とりわけ消費者保護に係る事項については、同法の関連規定が一般法として適用されることとなった。つまり、保険業法に置かれていた行為規制に係る規定のうち、保険業に特有の事項とされないものは、金融消費者保護法に移されている。

保険業法第 4 章第 2 節（95 条以下）には、保険案内資料（日本の契約概要等に相当するもの）、重複契約締結の確認義務、通信手段を利用した募集・解約等に係る遵守事項、募集に際しての禁止行為、特別利益提供の禁止などに関する規定が設けられている。

一方、「六大営業行為規制」といわれる説明義務、適合性原則、適正性原則、不公正営業禁止、不当勧誘禁止、広告規制は保険業法から削除されており、これらの内容についてはもっぱら金融消費者保護法による規制を受ける。

表 9 行為規制に係る法体系

保険業法		金融消費者保護法
第 4 章第 1 節 募集従事者		

²⁰³⁾ 이성남, 전개주 (前掲注) 184), 352 면; 정채웅, 전개주 (前掲注) 191), 412 면; 한기정, 전개주 (前掲注) 171), 432 면.

92 条 保険仲介士の義務等	→	26 条 金融商品販売代理・仲介業者の告知義務等
第 4 章第 2 節 募集に係る遵守事項		
95 条 保険案内資料		-
95 条の 2 説明義務等	→	19 条 説明義務
95 条の 3 削除	⇒	17 条 適合性原則
95 条の 4 削除	⇒	22 条 金融商品等に関する広告に係る遵守事項
95 条の 5 重複契約締結の確認義務		-
-		18 条 適正性原則
96 条 通信手段を利用した募集・撤回・解約等に係る遵守事項		-
97 条 保険契約の締結・募集に係る禁止行為	→	21 条 不当勧誘行為の禁止
98 条 特別利益提供の禁止		-
99 条 手数料支払等の禁止	→	22 条 金融商品等に関する広告に係る遵守事項
100 条 金融機関保険代理店等の禁止行為等	→	20 条 不公正営業行為の禁止
101 条 自己契約の禁止		-

(資料) 김동겸 등, 「디지털 전환기 보험회사 판매채널 연구」, 보험연구원, 2022 (김드렁기옴호카『디지털 전환기における保険販売チャネルに関する研究』(保険研究院、2022)), 31 면

以下においては、韓国法における保険募集に係る行為規制について、顧客に対する義務および賠償責任に係る法規制を中心に説明する。

5. 6. 1 顧客に対する義務

5. 6. 1. 1 適合性原則

金融消費者保護法 17 条が規定する「適合性原則」は、保険商品の販売面では、保険契約者にとって実際に必要でありニーズに適合した保険商品を提供するため、保険契約の締結を勧誘する者が遵守しなければならない事項を内容としている。具体的には、保険会社または募集従事者は、保険契約を締結する前に、面談・質問を通じて、保険契約者の年齢、財産状況、保険加入の目的その他施行令で定める事項を把握したうえで、保険契約者に適合した保険商品を提供

しなければならない²⁰⁴⁾。

適合性原則に関する規制の適用対象は、金融商品販売業者等である。したがって、金融商品直接販売業者とされる保険会社、金融商品販売代理・仲介業者とされる保険代理店等募集従事者が本規制の適用を受ける。

金融商品販売業者等が金融商品に関する契約を締結するか、またはそれに関する諮問業務を行う場合には、まず、相手方である消費者が一般金融消費者であるか専門金融消費者であるかを確認しなければならない（金消法 17 条 1 項）。そのうえで、一般金融消費者に対しては、以下の金融商品に関する契約締結の勧誘等に際し、面談・質問等を通じて顧客の状況を把握する（同条 2 項前段）。

①保険業法が定める変額保険その他の施行令で定める保障性商品：年齢、財産状況（負債を含む資産および所得）、契約締結の目的

②投資性商品（施行令により除外されるものあり）および運用実績に応じて収益率等の変動可能性のある金融商品として施行令で定める預金性商品：金融商品の取得・処分の目的、財産状況、取得・処分の経験

③貸付性商品²⁰⁵⁾：財産状況、信用および弁済計画

④その他施行令で定める事項

以上の情報については、一般金融消費者から署名（電子署名を含む）、記名捺印、録取等の方法により確認を受けてその記録を維持・管理し、確認を受けた内容を遅滞なく一般金融消費者に提供しなければならない（同項後段）。把握された顧客情報に基づき販売勧誘が適合するかを判断し、消費者に適合しないものと判断された契約の締結を勧誘してはならない（同条 3 項）。

5. 6. 1. 2 適正性原則

適正性原則とは、消費者自らが投資性・貸付性商品等に関する契約を締結しようとする場合、すなわち契約締結の勧誘がなく、前述した適合性原則が適用されない場合に適用される規制である（金消法 18 条）。本規制においては、消費者の自発的意思による契約締結であれば保護の必要性は比較的高くないとの観点から、適合性原則と比べて適用範囲などが狭く捉えられている

²⁰⁴ 정찬형 등, 「금융법강의(제 2 판)」, 박영사, 2022 (鄭燦亨ほか『金融法講義 (第 2 版)』(博英社, 2022)), 734 면 이하.

²⁰⁵ 保険契約貸付(いわゆる約款貸付)は本条にいう貸付性商品に該当しないと解するものとして, 박인호, 「금융소비자 보호에 관한 법률」상 보험계약자 보호에 관한 연구, 「보험법연구」(2022. 2) (パク イノ『金融取引における消費者の保護に関する法律』における保険契約者の保護に関する研究」保険法研究 16 卷 1 号 (2022)), 55 면; 전한덕, 「보험상품 판매와 적합성원칙에 관한 연구」, 「부산대학교 법학연구」(2023. 8) (チョン ハンドク「保険商品の販売における適合性原則に関する研究」釜山大学法学研究 117 号 (2023)), 99 면 이하. 後者の見解は、金融委員会告示により保険契約貸付が貸付性商品に該当すると定められたことに批判的である。

る²⁰⁶⁾。

金融商品販売業者（保険会社・保険代理店等）は、面談・質問等を通じて法所定の顧客情報を事前に把握し（同条 1 項柱書）、その内容に鑑みて「当該金融商品が一般金融消費者に適正でないものと判断される場合」にはその事実を知らせた上で、当該消費者から署名、記名捺印、録取等の方法により告知を受けたという事実を確認しておかなければならない（同条 2 項）。

5. 6. 1. 3 説明義務

5. 6. 1. 3. 1 規制法規

保険者側の説明義務に関する規制は、商法、約款法、金融消費者保護法および保険業法が定めている。商法 638 条の 3 第 1 項によれば、保険者は、保険契約の締結時に保険契約者に保険約款を交付し、当該保険約款の重要な内容を説明しなければならない。また、約款法では、事業者（約款使用者）は、まず契約締結時に、顧客に対して約款の内容を契約の種類によって一般的に予想される方法により明示すること、および、顧客の要求があれば当該約款の写しを交付して顧客が約款の内容を知ることができることが義務付けられており（3 条 2 項本文）、契約の性質上、説明が著しく困難な場合を除き、顧客が約款で定められている重要な内容を理解することができるよう説明する義務を負う（同条 3 項）²⁰⁷⁾。

一方、保険商品に関する説明義務に係る規制は、現行法のもとでは金融消費者保護法 19 条が定めていることについては、「5. 6」で説明したとおりであるが、保険契約締結以降における説明義務については保険業法が引き続き規律している。すなわち、保険会社は、一般保険契約者²⁰⁸⁾に対し、保険契約の締結時から保険金の支払時までの主要な過程について説明し（95 条の 2 第 3 項）、また、保険金支払の手続・内訳等について説明する義務を負う（同条 4 項）。

5. 6. 1. 3. 2 金融消費者保護法が定める説明事項

金融消費者保護法 19 条によれば、金融商品販売業者等（保険会社・保険代理店等）は、一般金融消費者に契約の締結を勧誘する場合、または、一般金融消費者が説明を求める場合には、保障性商品（すなわち、保険商品）に関する重要な事項（1 項 1 号ガ目）を一般金融消費者が理解することができるよう、説明しなければならない（1 項柱書）。重要な事項としては、商品内容、保険料、保険金支払制限事由および支払手続、危険保障の範囲および期間、その他施行

²⁰⁶⁾ 금융감독원, "금융소비가 반드시 알아야 할 금융소비자보호법(개정판)", 2023.10（金融監督院「消費者が必ず知っておくべき金融取引における消費者の保護に関する法律（改訂版）」（2023 年 10 月））, 27 면.

²⁰⁷⁾ 商法・約款法上の規律内容や両者の関係をめぐる議論の詳細につき、鄭燦玉「韓国法における保険者の説明義務に関する規律の動向—約款説明義務をめぐる議論状況、金融関連新法の成立—」保険学雑誌 651 号 241 頁以下、255 頁以下（2020）参照。

²⁰⁸⁾ 保険業法 2 条 19 号によれば、専門保険契約者は、保険契約に関する専門性、資産規模等に照らして保険契約の内容を理解し、履行する能力を有すると判断される者と定義されており、国家、韓国銀行、株券上場法人等が同号により専門保険契約者とされている。

一般保険契約者とは、専門保険契約者でない保険契約者をいう（20 号）。

令で定める事項（以上、1 項 1 号ガ目の各事項）、保険商品と連携・提携した金融商品またはサービス等がある場合における当該サービス等の内容、履行責任に関する事項、提供期間、その他施行令で定める事項（以上、1 項 2 号各目）、同法 46 条に定める申込みの撤回の期限・行使方法・効果に関する事項（1 項 3 号）等が掲げられている。

また、金融商品販売業者等は、原則として説明に必要な文書（説明書）を一般金融消費者に提供しなければならない、説明された内容を一般金融消費者が理解した旨を、署名、記名捺印、録取または施行令で定める方法により確認しておかなければならない（2 項）。

さらに、金融商品販売業者等は、一般金融消費者の合理的な判断または金融商品の価値についての判断に重大な影響を及ぼしうる事項について、虚偽であることまたは歪曲されたことを説明してはならず、重要な事項に関する説明漏れがあってはならない（3 項）。

5. 6. 2 手数料開示

保険商品ごとに保険代理店が保険会社から受け取る手数料や報酬について、保険契約者側にその具体的な金額など詳細を開示する義務は、韓国法における規制としては見当たらない。

ただし、前述したように、大規模法人保険代理店には、保険会社別・保険種目別の募集実績・手数料の現況について開示・報告を行うことが求められており（監督規定 4-12 条 1 項 5 号）、また、金融機関保険代理店は、募集手数料率について窓口およびインターネットホームページにて開示しなければならない（保険業法施行令 40 条 8 項前段）²⁰⁹。

5. 6. 3 顧客に対する責任

5. 6. 3. 1 金消法における販売責任規定

金融商品販売業者等（保険会社・保険代理店等）の損害賠償責任を定める金融消費者保護法 44 条、および、金融商品直接販売業者（保険会社）の損害賠償責任を定める同法 45 条の規定を次に掲げる。

第 44 条（金融商品販売業者等の損害賠償責任）

① 金融商品販売業者等が、故意又は過失によってこの法律の規定に違反し、金融消費者に損害を生じさせた場合には、金融商品販売業者等はその損害を賠償する責任を負う。

② 金融商品販売業者等が、第 19 条の規定に違反し、金融消費者に損害を生じさせた場合には、金融商品販売業者等はその損害を賠償する責任を負う。ただし、金融商品販売業者等が、故意又は過失がなかったことを立証したときは、この限りでない。

第 45 条（金融商品直接販売業者の損害賠償責任）

① 金融商品直接販売業者は、金融商品取引契約の締結等の業務を代理・仲介した金融商品販売代理・仲介業者（第 25 条第 1 項第 2 号ただし書に定めるところにより代理・仲介

²⁰⁹ ちなみに、保険仲介士には、当該仲介にかかる手数料に関する事項を備え付ける義務がある（保険業法 92 条 1 項後段）。

をする第三者を含み、「保険業法」第2条第11号に定める保険仲介士を除く。）又は「保険業法」第83条第1項第4号に該当する役員若しくは職員（以下この条において「金融商品販売代理・仲介業者等」という。）が、代理・仲介の業務をするに当たり、金融消費者に損害を生じさせたときは、その損害を賠償する責任を負う。ただし、金融商品直接販売業者が金融商品販売代理・仲介業者等の選任及びその業務の監督について適切な注意をし、かつ、損害の発生を防止するために努めたときは、この限りでない。

②（省 略）求償権規定

金融消費者保護法のもとでは、保険代理店の募集に係る行為により損害を被った保険契約者は、⑦同法44条1項（適合性・適正性原則違反の場合）・2項（説明義務違反の場合）または民法上の不法行為責任に基づき、代理店および所属保険設計士に対して直接損害賠償を求めることができる。また、④民法上の使用者責任に基づき、設計士の行為について代理店に対して損害賠償を求めることができる。さらに、⑨同法45条に基づき、代理店に募集を委託した保険会社に対して損害賠償を請求することができる。この場合における保険会社の賠償責任と代理店の賠償責任は不真正連帯責任の関係にあるとされる^{210),211)}。

5. 6. 3. 2 賠償責任保険の手配

現行法上は、保険代理店が賠償責任保険に加入する義務を定める規定はない。ただし、前述したように、保険業法87条3項、4項および同法施行令33条の規定により、営業保証金を保険会社側に預けなければならないものとされている。

5. 7 小括

韓国では、保険代理店規制について、大規模な代理店の台頭などの実態の変化を踏まえた変更を加えるという方向性のもとで関連規律の整備拡充が図られてきた。すなわち、募集資格のある使用人の数をもとにした上乗せ規制があり、代理店一般、法人代理店、設計士100名以上の法人代理店、設計士500名以上の法人代理店と、代理店を大きく4つに区分して、それぞれに適する規制を設けており、この点に監督法による規制の特徴がある。

²¹⁰ 황현아, "모집위탁자의 손해배상책임에 관한 소고", 「보험법연구」(2022. 2) (ファンヒョナ「募集委託者の損害賠償責任に関する小考」保険法研究16巻1号(2022)), 95면.

²¹¹ 金消法44条の存在にかかわらず, 조경원, "신규 보험판매채널에 대한 고지수령권 인정 여부와 법적 쟁점 - 인공지능(AI) 보험설계사와 보험판매전문회사를 중심으로 -", 「보험법연구」(2022. 6) (최요깡「新たな保険販売チャネルへの告知受領権の付与可能性及び法的問題点—人工知能保険設計士及び保険販売専門会社を中心に—」保険法研究16巻2号(2022)), 39면 이하は、保険商品の販売に係る一次的責任は保険会社にあるとする。しかし、金消法44条と45条の趣旨に照らせば、両条文に優劣があるとは考えられない。保険契約者は、保険会社と保険代理店のいずれかを選択して賠償を請求することができると理解すべきである(国会政務委員会の見解を紹介する 최병규, "금융소비자보호법과 대형 GA에 대한 손해배상책임 부여 가능성 연구", 「기업법연구」(2021.12) (崔秉珪「金融取引における消費者の保護に関する法律における大規模法人保険代理店の損害賠償責任のあり方に関する研究」企業法研究87号(2021)), 25면 参照)。

金融消費者保護法上の規制によれば、使用人5名以上の非専属の法人保険代理店（施行令10条1項5号、同監督規定9条1項3号ナ目）は、内部統制基準および消費者保護基準を設けなければならない（同法16条2項、32条3項）。さらに、使用人500名以上の非専属の法人保険代理店には、消費者保護に関する内部統制を遂行する上で必要となる意思決定機構（内部統制委員会）の設置・運営が求められている（同監督規定別表2第3号ガ目および備考1）。これらの規制内容は、保険業法およびその下位規範が定めるものよりもかなり強化されているように思われるが、両規制の法適用上の関係性は確認できなかった。今後、監督当局による実務上の運用動向を注視したい²¹²⁾。

一方、金融委員会および金融監督院が2025年1月21日に開催した「第六次保険改革会議」では、①遵法監視人の職務遂行を支援する組織の最低構成員数の設定²¹³⁾、②代理店の営業保証金の最低限度の設定²¹⁴⁾などについて検討がなされた。また、同委員会では「保険販売専門会社²¹⁵⁾」制度の導入も視野に入れた販売チャネル規制の整備が検討されており²¹⁶⁾、これらの議論が立法として結実するかについても注視する必要があると考えられる。

6. まとめ：日本の保険代理店制度のあり方の検討に向けて

6. 1 調査結果の位置付け

本研究では、代理店制度について、米国（ニューヨーク州）、イギリス、ドイツおよび韓国の制度を調査したが、共通する部分もあれば、違う点も多く存在する。それぞれの制度は、背景に存在する市場の特徴や他の経済制度、法律といった面での違いもあるので、外国の制度が日

²¹²⁾ 金消法およびその下位規範が定める内部統制に係る規制は、消費者保護に関する事項を主要内容としているが、業界は、金消法施行により、設計士500名以上の法人代理店に適用される内部統制システムの構築に関する規制の適用範囲が5名以上の代理店に拡大されたと捉えており、「金融取引における消費者の保護に係る標準内部統制基準」等を策定することで対応している（강성용, "보험대리점협회, 금소법 대비 내부통제기준·소비자보호기준 제정", 보험저널(2021. 9.23), (<https://www.insjournal.co.kr/news/articleView.html?idxno=6334>, 2025. 4.11. 최종 열람)) (カン ソンヨン「保険代理店協会 金融取引における消費者の保護に関する法律への対応として内部統制基準・消費者保護基準策定」保険ジャーナル（2021年9月23日）（2025年4月11日最終閲覧））。

²¹³⁾ 設計士500名以上は2名以上、設計士1,000名以上は3名以上、設計士3,000名以上（いわゆる超大規模代理店）は5名以上。

²¹⁴⁾ 設計士100名以上は1,000万ウォン、設計士500名以上は3,000万ウォン、設計士1,000名以上は1億ウォン、超大規模代理店は3億ウォン。上限は5億ウォン。

²¹⁵⁾ 2008年に、一定規模以上の販売会社（保険販売専門会社）に対して告知受領権、保険料交渉権、保険金支払の代行等の権限および専用商品の開発権限を付与し、その代わりに営業保証金要件および賠償責任を強化することが保険業法改正の一つの論点とされたことがあった。その法的地位は保険仲介士に類似しており、既存の保険代理店・保険仲介士と比べて権限および業務の範囲が拡大されているものであった（조경원, 전계주（前掲注）211), 12면 이하）。

²¹⁶⁾ 以上について、금융위원회·금융감독원, "보험판매채널 책임성 강화방안", 5면 이하(2025. 1), (금융위원회 공식 블로그: <https://blog.naver.com/blogfsc/223733846241>)（金融委員会＝金融監督院「保険販売チャネルの責任の強化に向けた方針」（2025年1月）（金融委員会公式ブログ））。

本にも適合するかは慎重に検討する必要がある。しかし、こうした点を考慮しても、外国との比較から我が国の制度の特徴が明らかになり、保険代理店制度のあり方を検討するうえでのヒントも得られる。

日本の保険募集制度は、不祥事件等の出来事を経て進化して今日に至っているが、その点は外国でも同じである。特に、保険募集制度に関しては、調査したいずれの国においても何度も改正がなされている。現在の枠組みは、過去の経験を踏まえて、合理的で相当な仕組みとして出来上がったものと考えられ、その点で、外国の制度から学ぶべき点は多く存在する。

制度の変更は実務にも混乱をもたらすので慎重であるべきであるが、より良い制度の在り方は時間をかけて検討していく必要があり、本報告書が、中長期的視点に立った検討における材料となれば幸いである。

以下では、4 か国に対する調査から、特に興味深い点のみを取り上げた。なお、以下において、外国という語句は、本調査で調べた 4 か国に限定した表現である。

6. 2 兼業

我が国の損害保険の保険料収入の約半分は自賠責保険を含む自動車保険が占め、その保険料収入のうち、自動車ディーラーなどの自動車販売業者や自動車の修理業者による兼業代理店が保険販売において重要な地位にある。しかし、この状況は、4 か国と大きく異なり、日本に特徴的といえる。

米国、イギリス、ドイツでは、ドイツにおける弁護士等の兼業禁止の自主規制などを除き、一般事業と保険代理店の兼業を直接禁止する規制は見当たらない。しかし、一般事業者が保険代理店を兼業することは少なく、保険の販売は、保険を専門とする職業人が担っている実情にある。その理由の一つとして考えられることは、保険代理店で実際に保険募集に当たる保険募集人に求められる資格要件や継続教育が厳しいことや、募集に当たって問題が生じた場合に課せられる法的責任の厳しさなどがあり、保険は保険専門の組織・職業人によって扱うという分業が進んでいるのではないかと推定される。

一方、興味深いのは韓国で、韓国では、競争を実質的に制限するなどの不公正な募集行為がなされるおそれがあるものは、保険代理店になることが認められていない。こうした考え方の下で、損害保険代理店について、運送事業者、自動車製造事業者、自動車販売事業者といった保険販売と密接な関係のある法人が保険代理店として登録することは禁止されている。

また、韓国では、法人保険代理店の営業の健全性確保という点から、法人保険代理店には業務範囲規制が設けられていて、募集及び施行令で定める業務しか認められておらず、違反があれば登録取消という重い処分の対象となる。韓国では、少なくとも法人代理店については、保険の専門組織として活動することが法律で規定されている。こうした保険以外の他業を禁止する考え方は、我が国保険業法における保険会社の業務範囲規制に類似する部分がある。保険というビジネスをあくまで保険を専門として営業する会社に認めることを基本とし、その専門とするビジネスに集中させる方式として興味深い。

日本では、保険代理店業と他の一般業務との兼業は、いろいろな事業でなされているが²¹⁷、最も一般的なものは、自動車保険の販売における自動車販売業や自動車修理業との兼業である。こうした兼業代理店による自動車保険の販売を認めることは、自動車購入者にとって便宜であるし、自動車保険の普及を後押しし、無保険車の運行を防ぐ上でも有効な面がある。その一方において、販売業者の主要な目的は自動車販売等にあるので、企業の自由に委ねた場合、保険募集の質的向上に十分な経営資源が投入されるか懸念がある。企業は、最も利益が得られるビジネス、そして、その会社が最も重視するビジネスに対して経営資源を当てることが想像できるためである。保険を兼業として営む場合に、他のメインの業務の傍ら、あるいは付随的に実施する事業となってしまう、保険の募集事業自体に十分な経営資源を当てるかどうかは課題となりえる。

兼業を韓国のように法律で禁止することが良いかは慎重に検討すべきであるが、兼業による保険販売を認める上では、保険事業に必要な質の担保をいかに求めるかが重要となる。米国、イギリス、ドイツなどでは、法律による禁止はないが、保険募集に対する資格や教育要件が高く、その結果として、兼業としての保険事業が効率的ではなく、主要な方式になっていないといえるかもしれない。すなわち、兼業というビジネスが合理的かどうかは、保険募集や募集人にいかなるレベルの能力を求めるかによって変わってくると考えられる。この点は、対象とする保険の種類によっても違いはあろう。例えば、自賠責保険は加入が義務化されていて、全社同一内容の保険であり、保険募集人に高度な専門性を求める必要はないかもしれない。一方、任意の自動車保険では、各社で商品内容も異なり、その違いの理解は容易でない面もあり、高度な知識・能力が必要となる。乗合代理店として複数社の商品を比較推奨する場合にはなおさらのこと、保険募集人において高度な知識・能力と相応の募集体制の構築を必要とする。兼業を認める対象は、その取り扱う保険の種類・範囲によって違いを設けることも考えられる。

米国やドイツの例を見ると、自動車販売においては、自動車の購入した流れで、同じ場所または近接した場所で、自動車保険を専門の保険代理店から購入する方式がとられている。こうした方式で、専門性の維持と共に保険手配の利便性を高めている。我が国においても、一つの方向性として参考になると考えられる。

6. 3 企業内代理店

我が国の企業保険では、企業内保険代理店という保険に加入する企業グループ内における保険代理店が主要なチャネルになっているが、この点も、4 か国と比較すると日本の独自の特徴といえる。本調査は、企業内代理店に焦点を当てた調査をしたものではないが、外国の募集制度の調査において、そもそも企業内代理店という形態・概念に対応する用語（英語など）もなく、それに関する法規制も見当たらなかった。そもそも、そのような代理店の存在が稀であると考えられる。

²¹⁷ 代表的なものとして、住宅の修理業、不動産仲介業、ペットショップ、ペット医療関係がある。

このことを逆に言えば、日本の企業内代理店は、国際的にみても稀な制度といえる。そもそも企業内代理店は、代理店であるので、法的には保険会社を代理する立場であるが、経済的利益関係においては、被保険者企業グループの100%子会社として、その保険に加入する側の企業グループの利益を代表する立場にあり、その立場は不明確である。外国に類似の制度がない場合、国際的な比較や議論においては、日本の制度の正当性をいかに説明するかは問われる。

6. 4 大規模乗合代理店

6. 4. 1 乗合制度

保険代理店が複数の保険会社の代理店となることは、調査対象とした諸国のいずれにおいても禁止されていない。また、実際に存在している。しかし、日本における乗合という言葉に直接該当する英語等が存在するかは定かでない。一つの代理店が複数の保険会社と委託関係を結んでいても、保険の種類ごとに委託保険会社が異なる場合（例えば、自動車保険はA社、火災保険はB社、生命保険はC社といった形態）もあれば、同一保険種類について複数の保険会社の商品の募集を受託している場合（例えば、自動車保険でA社、B社、C社という形態）もある。例えば、ドイツでは、講学上、前者を不真正の乗合代理店、後者を真の乗合代理店といい、同じく複数の保険会社から委託を受けているとしても、両者は区別して理解され、また、営業を規制するための法制の下でも、両者は異なった取扱いを受けており、営業許可の可否に関する前者（不真正の乗合代理店）の法的扱いは、専属代理店と同じ緩い規制枠組みの下に置かれ、相対的に厳しい規制下に置かれる後者とは区別される。日本では、乗合保険代理店という場合、同一保険種類について複数保険会社からの受託している場合が一般的であるが、外国においては、文脈によって、いずれを指しているかについて明らかでない場合もある。外国においては、前者のような複数保険会社との委託関係は当然存在するが、後者のような競合する複数保険会社の代理をする形態はあるにせよ、日本のようにこれが数多く存在するかは疑問でもある。その理由は、競業する保険会社の代理店となる場合の競業避止との関係で、委託者である保険会社が同一保険商品で他社の代理店になることを認めるかどうかという点に関連する。この点につき、日本でも同じ問題はあるが、競争関係の中で、事実上、保険会社は他社との乗合を許諾している現状があり、その結果として、同一保険種類に対しての乗合代理店方式が一般化している。

今回は、外国における乗合の状況の詳細な実態調査はしていないが、制度としては、法律上で乗合を制限する方式はとられていないものの、保険会社と代理店の関係において、競業避止の問題もあるために、同一保険種類について競合複数保険会社の代理店となる状態が必ずしも一般化していないことも考えられる。

6. 4. 2 大規模代理店

米国、イギリス、ドイツでは、原則として、代理店の規模に応じた上乗せ規制は設けられていない。しかし、例えば、日本で規模の大きい特定保険募集人に対してのみ課されている帳簿

書類備付義務や事業報告書の提出義務は、イギリスではすべての法人代理店の義務として当然に課されていて、加えて、法人代理店には強固なガバナンス体制の整備も求められている。ドイツにおいても、同様に、特有の義務は課されていないが、法人代理店にはその活動規模に応じた人数の専門知識を有する業務監督責任者を配置することが求められており、規模が大きければそれに応じた態勢の整備が求められることは当然となっている。こうした枠組みは、一般的な原則を示したうえで、認可や監督のなかで、実情に応じて個別に対応していく方式と考えられる。

それに対して、韓国では、使用人の人数（100人未満、100人以上、500人以上）によって法人代理店に対する規制を細かく分けていて、特に、500人以上の大規模法人保険代理店については、内部統制基準の策定、遵法監視人の選任、物的設備・電算担当人員の確保、商品の比較説明とその遵守状況の確認、内部統制などについて、監督規定で詳細な義務が示されている。

組織の規模が大きくなればなるほど、その組織は複雑化し、コンプライアンスの徹底を含めた従業員の統制も難しくなる。一方、保険会社からの独立性が高まり、社会的な影響度も増大する。こうした点を鑑みれば、大規模の代理店には、中小とは異なる規律を求めることは合理的である。

韓国の規制で興味もたれるのは、規模の基準を取扱い保険料や手数料収入ではなく、募集人の人数としている点である。企業分野に特化している代理店では、従業員数に比べて保険料や手数料の額は多くなる。一方、同じ保険料・手数料総額でも、家計分野では、多くの従業員が募集に当たることになる。管理すべき対象は人の業務であることを考えれば、募集人数をもとに枠組みを設定する方式にも一定の合理性はあると考えられる。

6. 4. 3 専属の従属代理店と独立代理店

規模による枠組みに関係するが、外国の制度で着目される点として、米国やドイツでみられるように、単一の保険会社に専属する代理店と複数の保険会社から委託を受け、保険会社からの独立性が高い代理店で監督法規制を区別する考え方である。前者は、特定保険会社との関係が強く、事業は単一の保険会社に依存する。一方、複数の保険会社から委託を受ける乗合の場合は、その分、保険会社からの独立性が高く、自律的な運営が可能であるし、それが求められるともいえる。また、保険仲立人との区別も相対的なものとなり、独立性が高まれば高まるほど、その立場は保険仲立人に類似したものとなる。例えば、ドイツにおいて、営業許可の可否や保険仲介業者自身による専門家賠償責任保険の手配義務など、営業法上の諸規制が、真の乗合代理店と保険仲立人とで共通する枠組みであることは、その意味における両者の類似性が影響していると考えられる。

この点は、保険代理店の過失等に対する保険会社の責任を考えていくうえでも、重要なポイントになるものと考えられる。

6. 5 販売規制

販売規制については、それぞれの国で詳細に規定されているが、ここでは、代理店という募集形態との関係において特記すべき点を記す。

米国、イギリス、ドイツの動きをみると、募集人に求められる販売の規制については、保険代理店、保険ブローカー（保険仲立人）といった保険を販売する業者の組織形態に関係せずに共通化する動きが見られる。イギリスやドイツでは、保険仲介業者として、保険募集における義務に違いを設けていない。

保険という商品を購入する顧客にとって、販売者の法的位置づけによって、募集に当たる募集人の義務の中身が変わってくるというのは、わかりにくい面もある。

例えば、保険代理店は、保険会社を代理するものであるが、特に乗合代理店の場合は、その保険募集の実態を踏まえれば、顧客の最善の利益を踏まえて比較推奨する必要があり、その点で保険仲立人の場合との違いは少ないように考えられる。

6. 6 保険会社の責任、供託金

日本では、保険業法 283 条に基づき、所属保険会社等は、保険募集人が保険募集について保険契約者に加えた損害を賠償する責任を負う。しかし、米国、イギリス、韓国では、保険会社が責任を負うのは、管理責任を含め、保険会社に過失がある場合であって、日本法のように原則として責任を負う法制にはなっていない点で異なる。ドイツでは、日本の保険業法に相当する監督法規、保険法に相当する保険契約法の中に所属保険会社の責任を定める規定がない中、民法における、代理人の過失を本人が負うとする法理のなかで保険会社（本人）の連帯した責任が導かれるが、しかし、乗合代理店に過失がある場合の保険会社の責任については、当該代理店の独立責任論も議論されており、日本のように委託元の所属保険会社が当然に併存する責任を負うとする帰結に対し、有力な異論（代理店独立の責任論）も唱えられている。

日本の法制度は、専属の代理店や個人の募集人については、その合理性が認められるとしても、大規模な乗合保険代理店に対してまで保険会社が責任を負うとする仕組みには検討の余地がある。法律が制定された時代と現在では、保険会社と代理店との関係も多様化しており、大規模の場合には、また、乗合の場合には、それだけ保険会社からの独立性が高く、自由度も高まる。そのような特徴に応じて保険代理店に求める規律の在り方について今後も検討を深めていくことが望ましいのではないか。現行法制の下で賠償責任を履行した保険会社が代理店に対して求償権を行使する場合と比較したときの利害得失を踏まえて、今後、賠償責任に関する規律のあり方について検討することには大きな意義が認められるように考えられる。

代理店の自己責任を求めていく場合には、賠償資力の確保も必要であり、その点も検討する必要がある。米国、イギリス、ドイツを参考として、供託金ではなく、賠償責任保険を利用する方式も考えられる。使用人が故意で損害を起こした場合でも、会社自身の故意に当たらなければ、通常、賠償責任保険では免責とはならないと考えられる。保険代理店の賠償資力を確保させる場合には、供託金ではなく、できるだけ賠償責任保険で対応する方式を検討することが

望ましい。

以上、いくつかの論点のみについてコメントを付したが、これらは、外国制度との比較から気が付いた点を述べたものにすぎず、実際に法制度を見直す場合には、いろいろな角度からの検討が必要であることはいうまでもない。

外国の保険募集制度は頻繁に修正されており、法律やガイドライン等の改正の動きも早い。今後も、アンテナを張って動きを注視していく必要がある。



金融庁金融研究センター

〒100-8967 東京都千代田区霞ヶ関 3-2-1
中央合同庁舎 7 号館 金融庁 15 階

TEL: 03-3506-6000 (内線 3552)

URL: <https://www.fsa.go.jp/frtc/index.html>