

# 説明資料

平成24年6月7日

金融庁総務企画局  
企画課保険企画室

## 諮 問 事 項

平成24年4月11日

### ○保険商品・サービスの提供等の在り方についての検討

我が国における少子高齢化の急速な進行などの社会経済の変化を背景に、保険に対するニーズが多様化するとともに、保険の販売形態も多様化している。このような状況のもと、

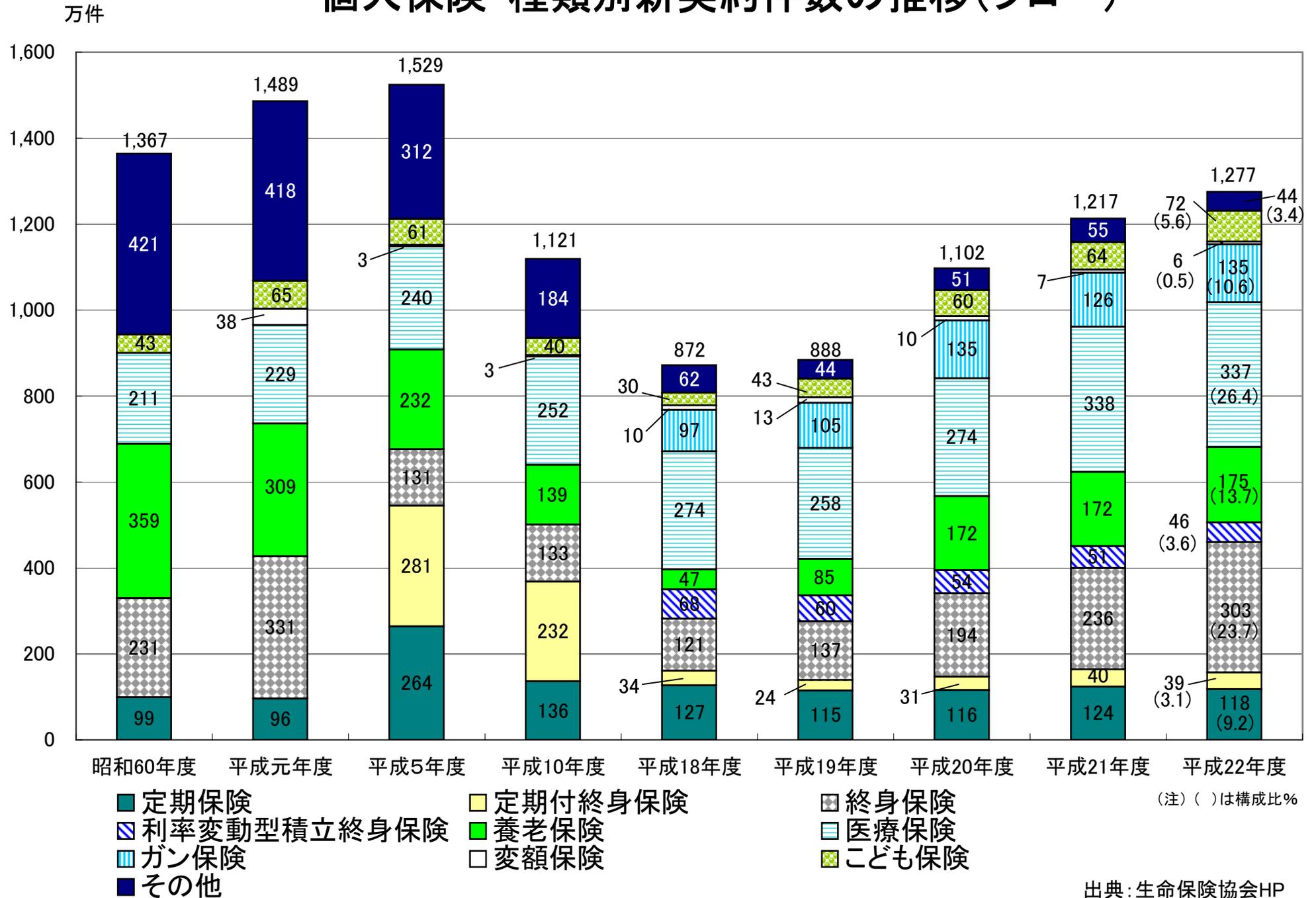
一 保険契約者の多様なニーズに応えるための保険商品やサービスの提供及び保険会社

等の業務範囲の在り方

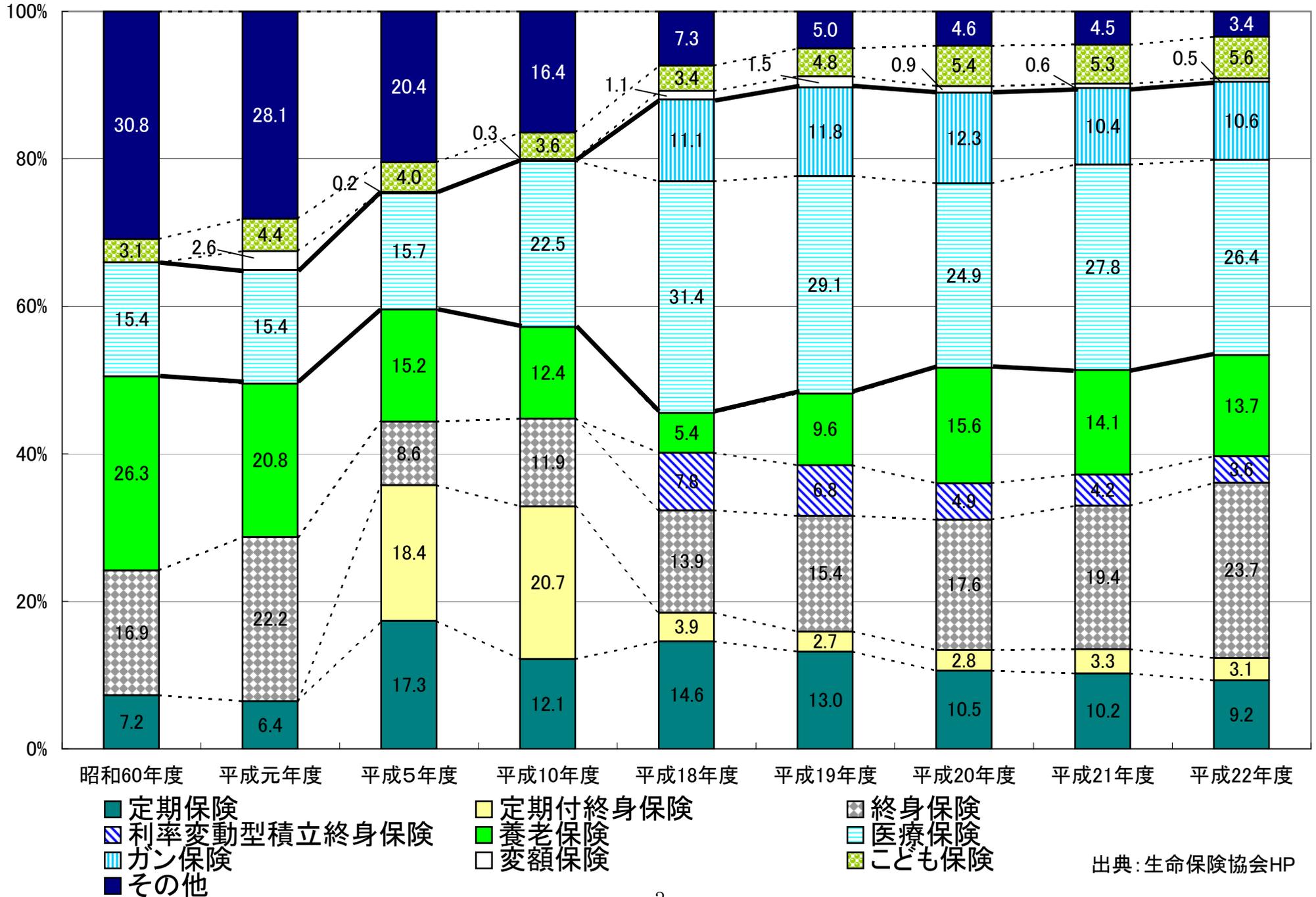
二 必要な情報が簡潔で分かりやすく提供されるための保険募集・販売の在り方

等について、規制の全体像を視野に入れつつ検討。

# 個人保険・種類別新契約件数の推移(フロー)

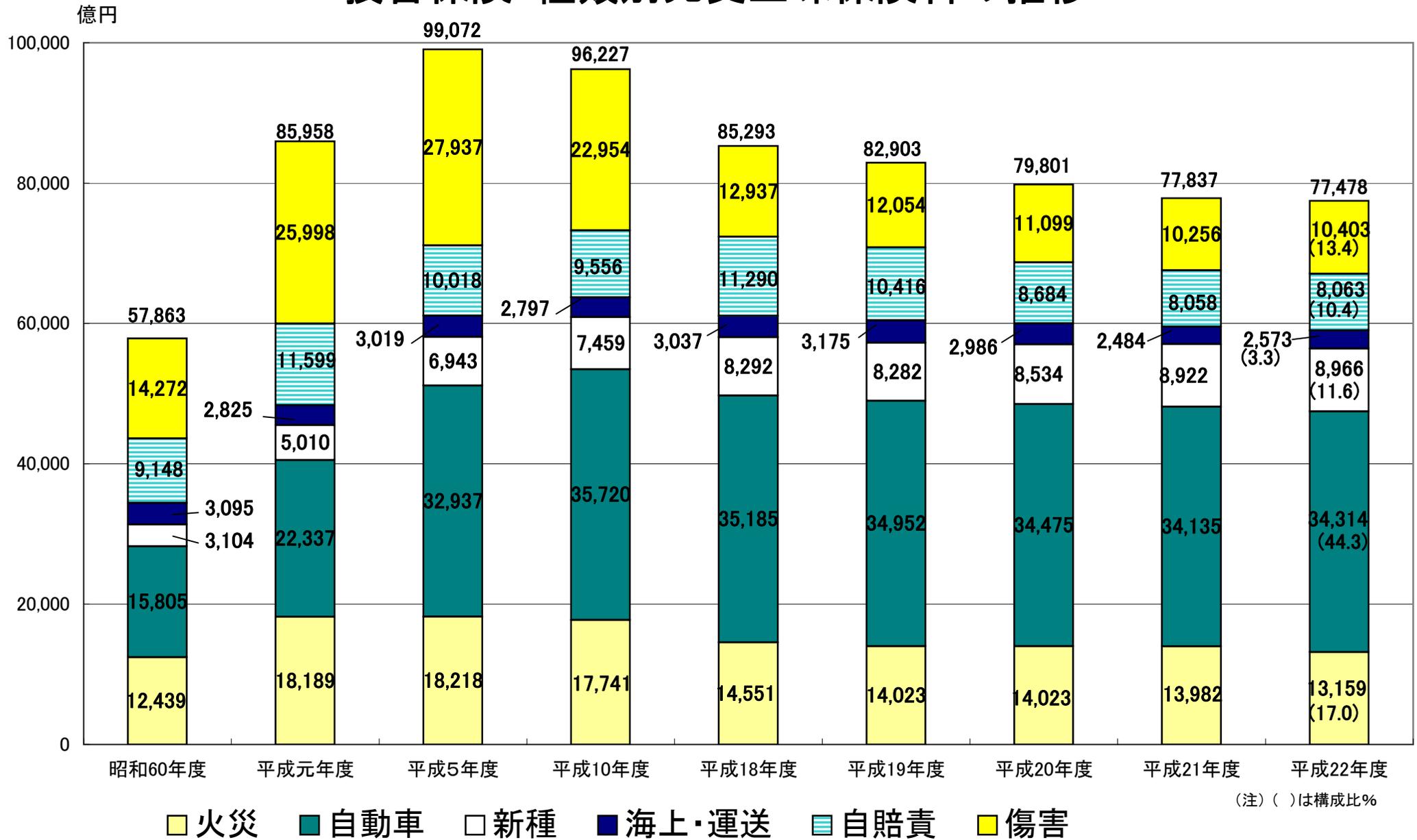


# 個人保険・種類別新契約件数(シェア)の推移



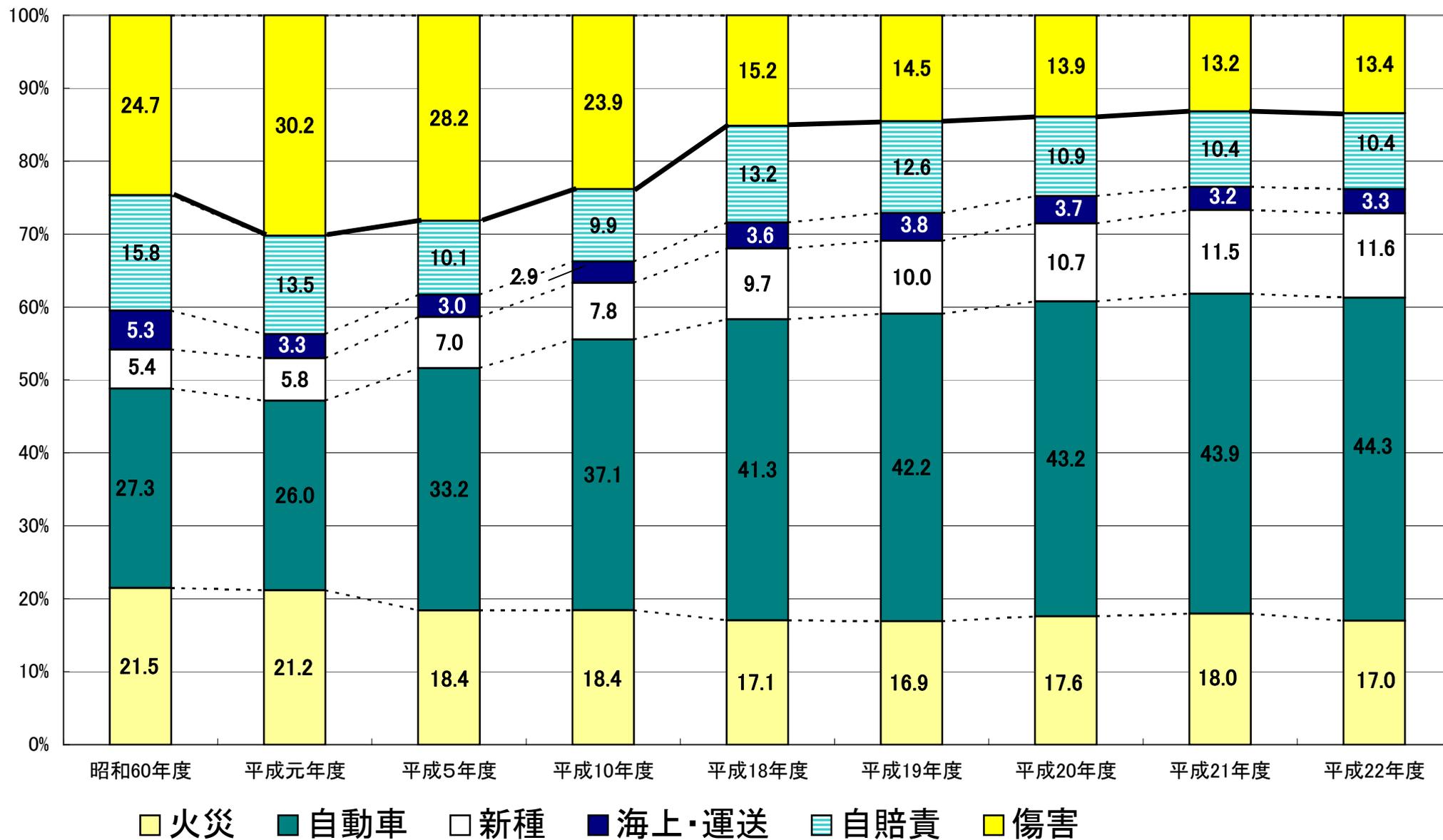
出典: 生命保険協会HP

# 損害保険・種類別元受正味保険料の推移



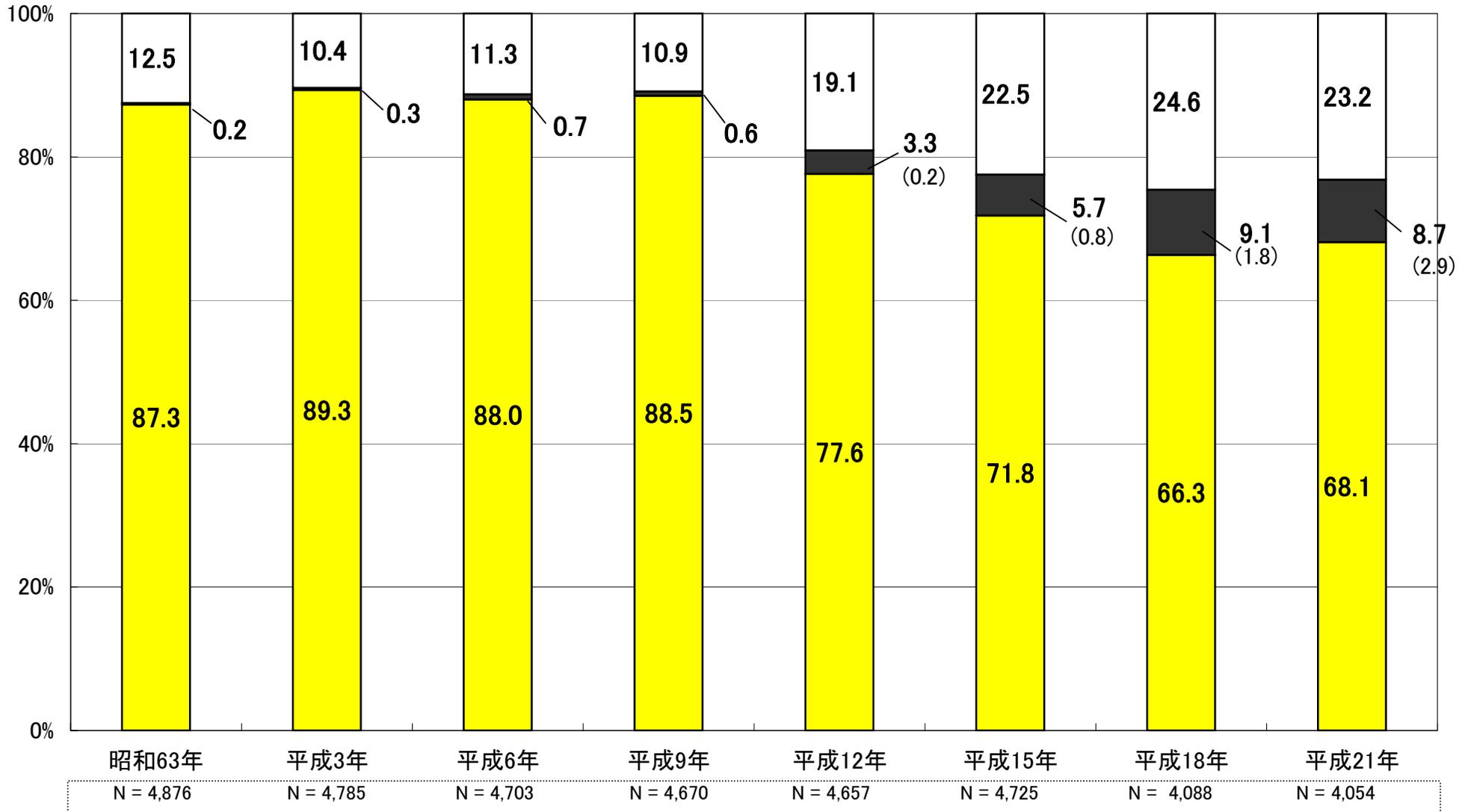
出典: 損害保険協会HP

# 損害保険・種類別元受正味保険料(シェア)の推移



出典: 損害保険協会HP

# 直近加入契約の加入チャネルの推移(生保)

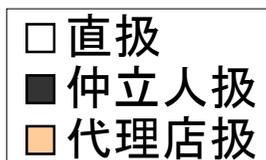
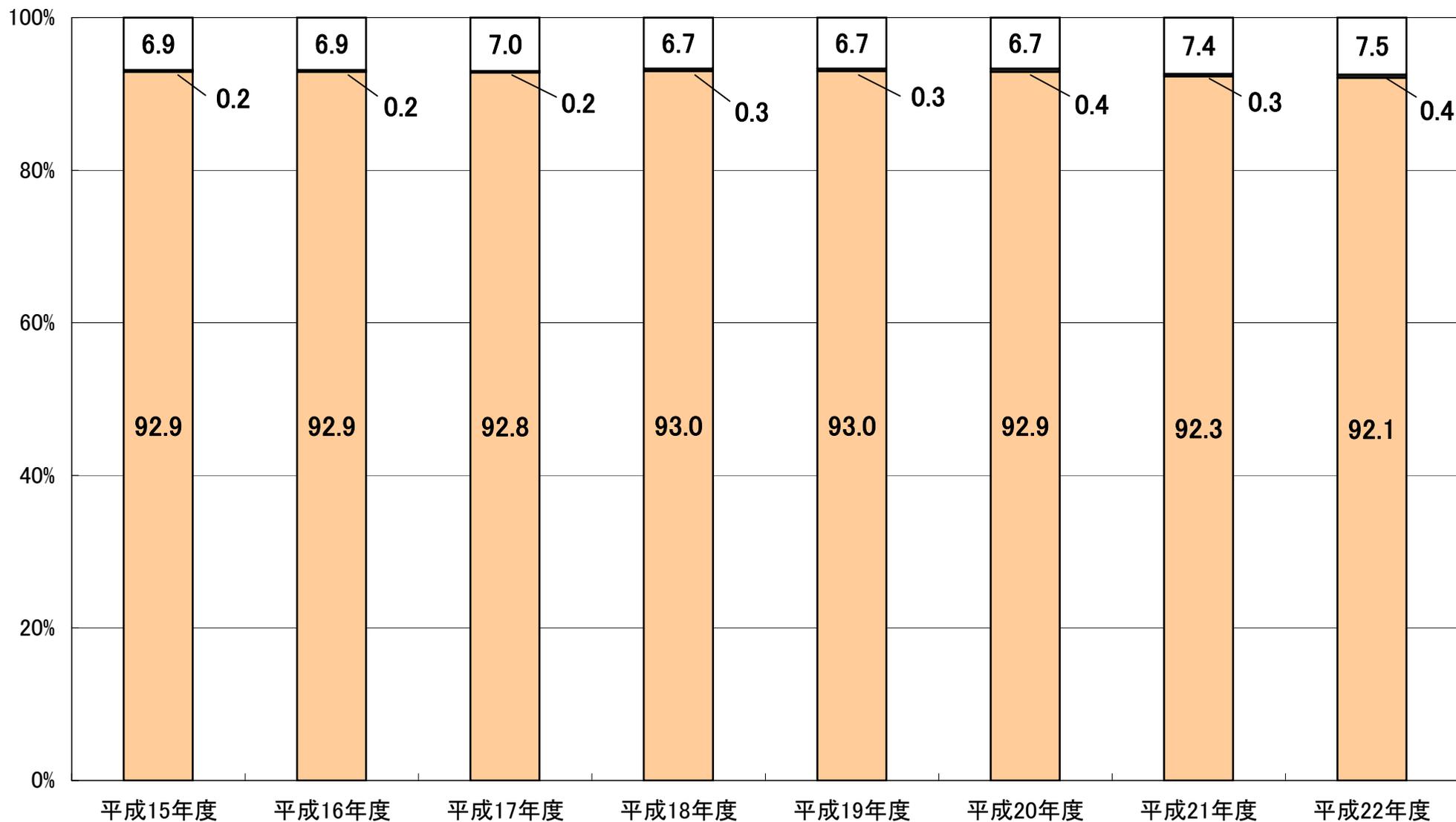


その他代理店等  
 通信販売  
 営業職員

(注)  
 1. ( )は通信販売のうちインターネットの割合を示す。なお、インターネットの割合は平成12年の調査以降より集計されている。  
 2. N=アンケート回答数(世帯に対して、直近で保険に加入した際に、どのチャネルより加入したかアンケート調査したもの)

出典:生命保険文化センター刊  
 「生命保険に関する全国実態調査」

## 募集形態別元受正味保険料(損保)

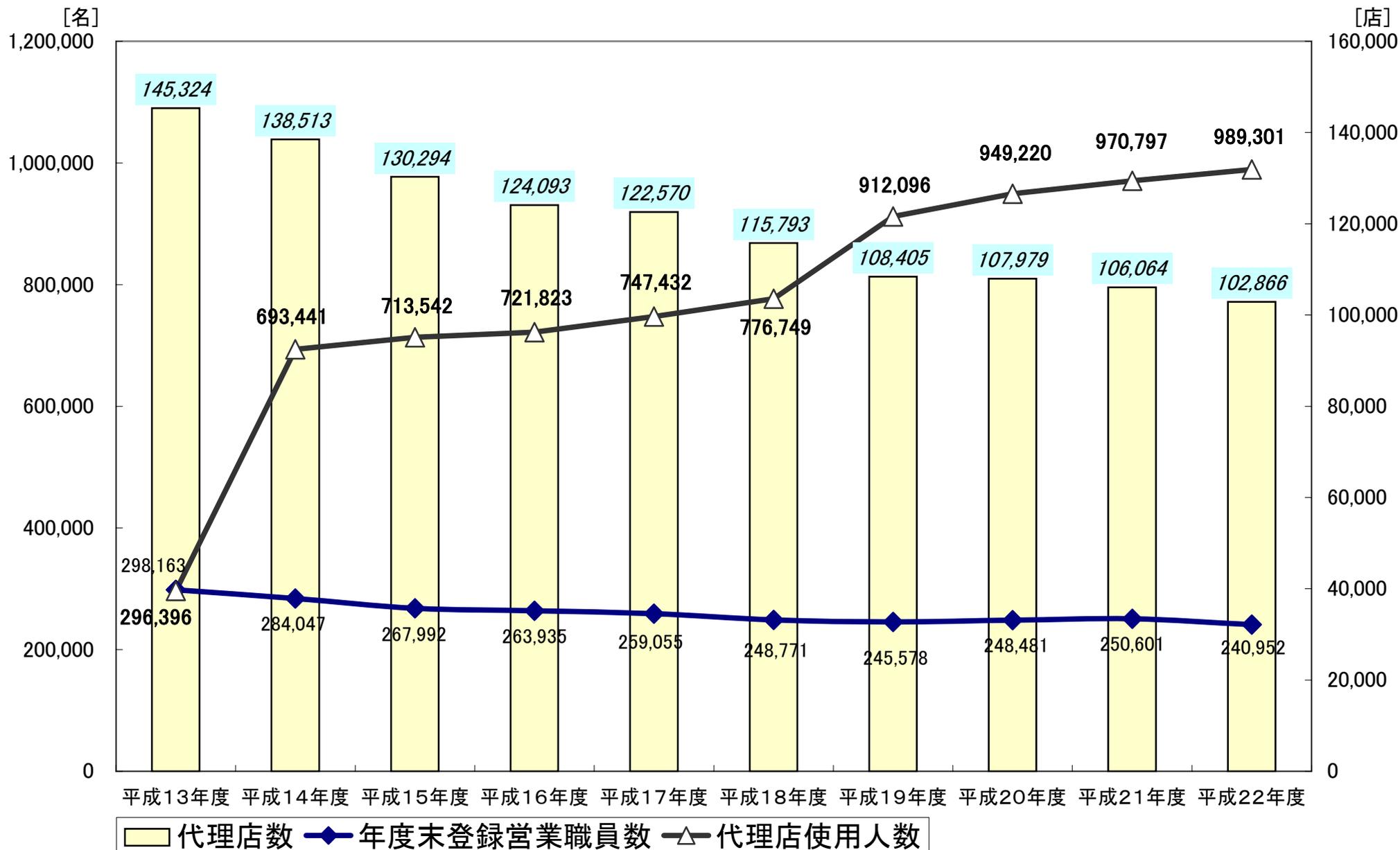


(注)

1. 代理店扱とは、損害保険代理店を通じて行われる募集形態
2. 仲立人扱とは、保険仲立人(ブローカー)を通じて行われる募集形態
3. 直扱とは、損害保険会社の役職員が直接保険を募集する形態(インターネットを含む。)

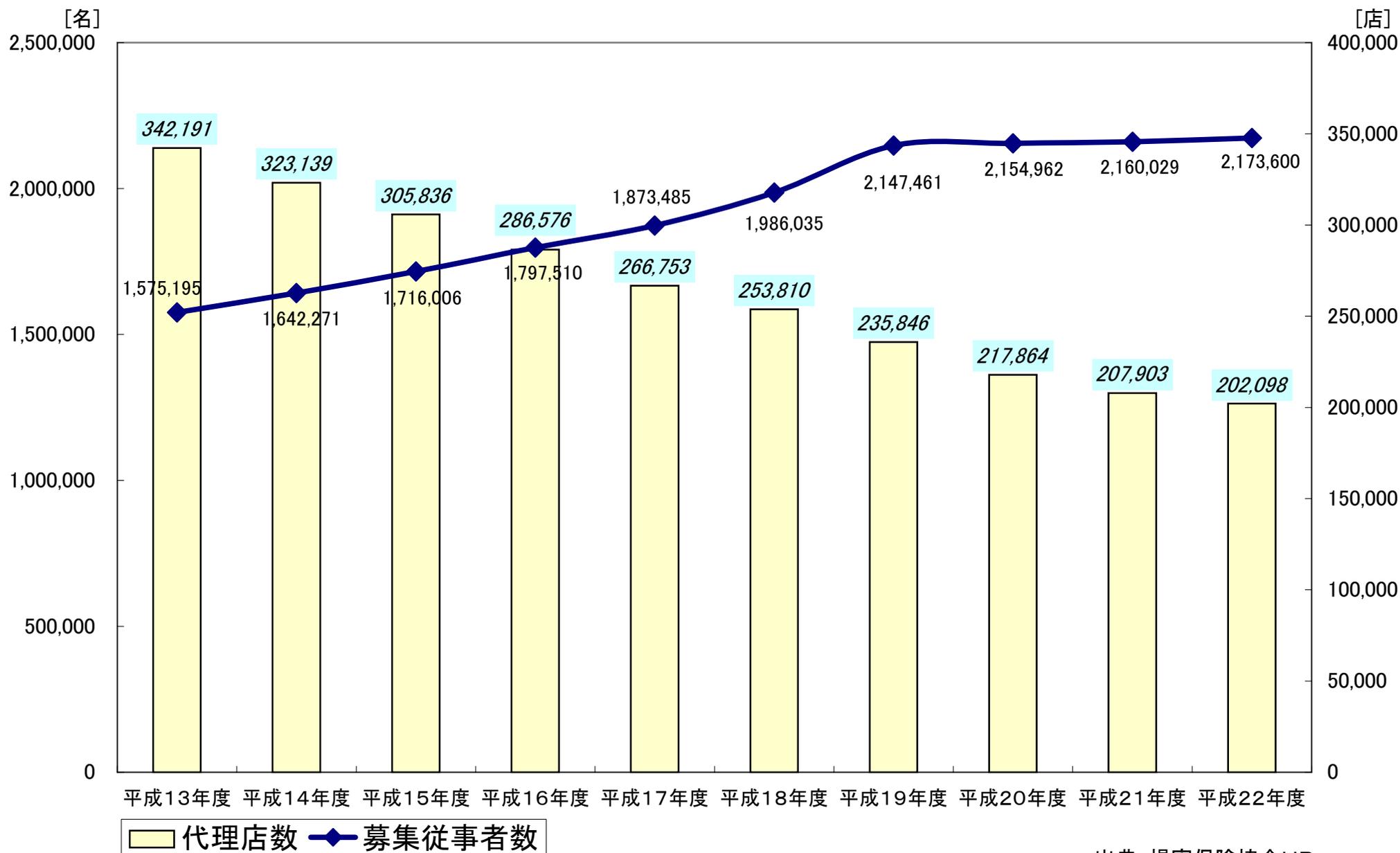
出典: 損害保険協会HP

# 年度末登録営業職員数、登録代理店数及び代理店使用人数の推移(生保)



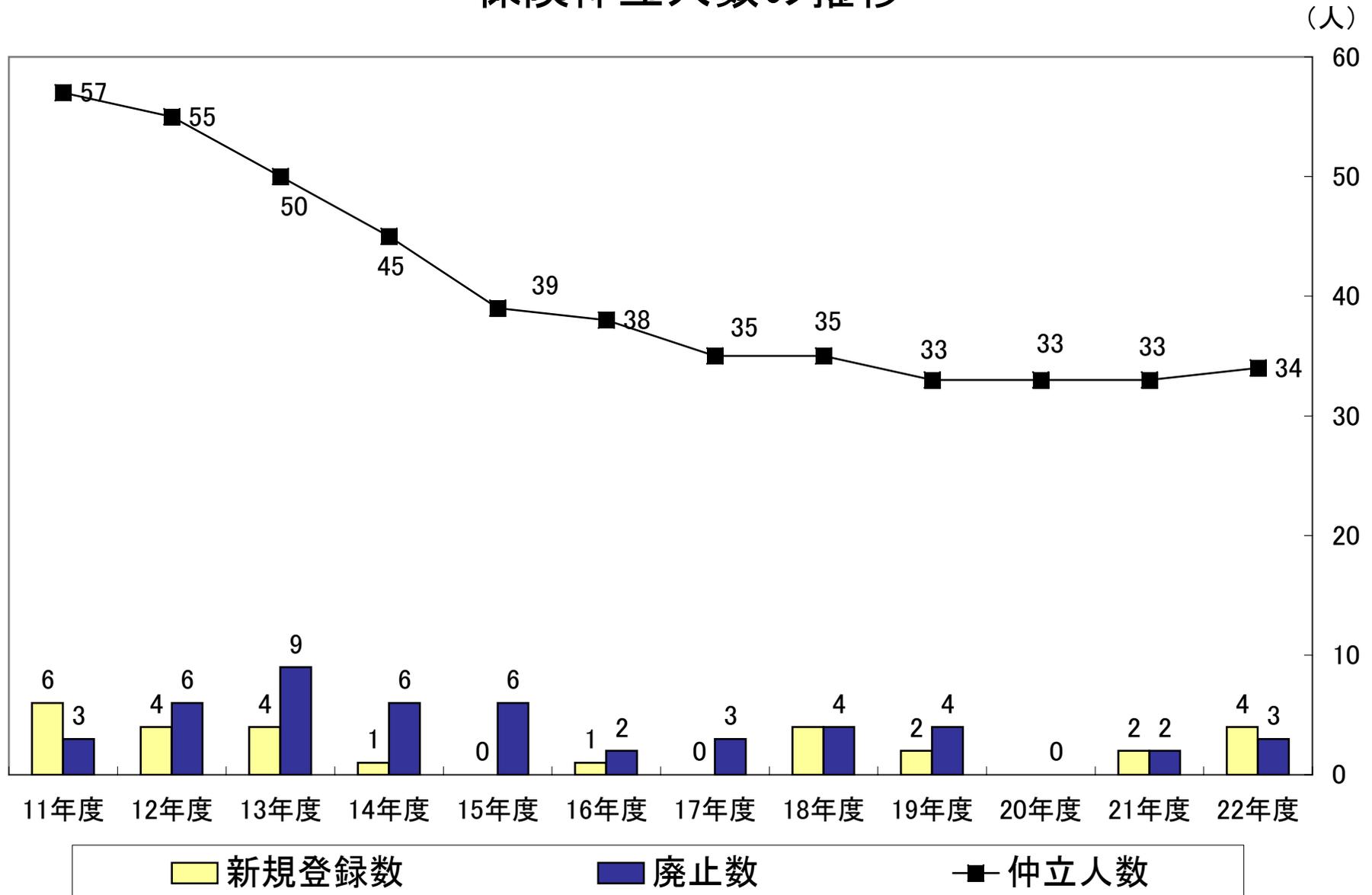
出典:生命保険協会刊「生命保険の動向」

## 損害保険会社の代理店数と募集従事者数の推移



出典：損害保険協会HP

# 保険仲立人数の推移



〔(社)日本損害保険協会HP等より作成〕

## 保険会社及び子会社の業務範囲

保険会社	子会社
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 固有業務（保険の引受け、資産運用） [保険業法第 97 条]</li>   <li>・ 付随業務（金融業に係る業務の代理又は事務の代行、債務の保証等） [保険業法第 98 条]</li>   <li>・ 法定他業（社債等の募集・管理の受託業務、保険金信託業務等） [保険業法第 99 条]</li> </ul>	<p>保険会社は、次に掲げる会社以外の会社を子会社としてはならない。[保険業法第 106 条]（注）</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 保険会社、少額短期保険業者</li> <li>2. 銀行、長期信用銀行</li> <li>3. 資金移動専門会社</li> <li>4. 証券専門会社、証券仲介専門会社</li> <li>5. 信託専門会社</li> <li>6. 保険業を行う外国の会社</li> <li>7. 銀行業を営む外国の会社、有価証券関連業を行う外国の会社、信託業を営む外国の会社</li> <li>8. 従属業務又は金融関連業務を専ら営む会社</li> <li>9. 新規事業分野開拓会社（ベンチャー・ビジネス企業）等</li> <li>10. 1～9のみを子会社とする持株会社</li> </ol>

（注）保険業法等の一部を改正する法律（平成 24 年法律第 23 号）により、保険業を行う外国の会社又は外国の保険持株会社が子会社対象会社以外の子会社を保有している場合、原則として 5 年間はその保有を認めることとされた。

## 金融関連業務の範囲（主なもの）

（保険業法施行規則第 56 条の 2 第 2 項）

- ・ 保険会社等業務の代理又は事務の代行（1号）
- ・ 保険募集（2号）
- ・ 保険事故その他の保険契約に係る事項の調査を行う業務（3号）
- ・ 保険募集を行う者の教育を行う業務（4号）
- ・ 老人福祉施設等に関する役務その他老人、身体障害者等の福祉に関する役務の提供を行う業務（6号）
- ・ 健康の維持若しくは増進のための運動を行う施設又は温泉を利用して健康の維持若しくは増進を図るための施設の運営を行う業務（7号）
- ・ 金銭の貸付け又は金銭の貸借の媒介であって業として行うもの（13号）
- ・ 機械類その他の物品又は物件を使用させる業務（リース業務。但し、いわゆるファイナンス・リースが主として行われる場合に限られる）（23号）
- ・ 投資信託委託会社又は資産運用会社として行う業務（25号）
- ・ 投資助言業務又は投資一任契約に係る業務（26号）

## 中間論点整理(概要)

- 保険の募集・支払、保険料積立金の支払を巡っては、保険法現代化の検討過程で議論となり、結果的に募集に関する規定を保険法には設けないこととされたが、本ワーキング・グループにおいて、それらの経緯も踏まえ、保険募集・支払全般に関し幅広く議論を開始。
- 他方、監督の分野では、募集・支払を巡る様々な問題の指摘も踏まえ、改善に向けた具体的な取組み、例えば、「契約概要」等の導入が提言され、実際に活用中。
- 本ワーキング・グループでの議論を全体的に見ると、問題の所在は、個々の規制等だけでなく、より全体的、構造的な面にも存在。以下、問題の全体像や背景、今後の検討に当たって留意していく必要があると考えられる点等を整理。

### (背景)

- 様々な経緯等があって一概に整理することは困難だが、以下は一つの大きな背景。
- すなわち、我が国では、特に 1990 年代より、少子高齢化の急速な進行などの社会経済の変化を踏まえ、保険に対するニーズの多様化とその対応の重要性が広く認識され、制度面でも実際面でも、新たな保険商品の開発が進み、多様化が促進。特に、種々の経緯の中で、特約という形で販売されてきたことに一つの特色。
- その結果、内容や構造が複雑で、理解が容易でない商品も多くなり、このことが様々な問題の要因。例えば、商品間の比較が困難、中立的な情報源等をどこに求めたらよいのか容易には分からない、大規模な乗合代理店の利用も広がっているが、中立的な立場から情報提供をすることが制度上担保されていない、保険仲立人制度は個人分野ではほとんど活用されていない、保険会社による不払・支払漏れ問題についても、複雑な商品体系に対応した適切な支払管理態勢等が構築されていなかった等の問題が指摘。

### (検討のあり方)

- 問題の解決を図っていくためには、単に募集時の説明をより適切なものとするといった対応だけでなく、複雑な保険商品そのものをもっと分かりやすいものにしていくためにはどうすべきか、利用者にとって信頼できる専門家が身近にいて、アドバイスを受けやすくするためにどうすべきかといった課題設定が必要であり、総合的、全体的な対応を考えていく必要。
- すなわち、各規律が有機的に結びついていることに考慮しながら、募集時の規制のみならず、保険商品に対する規制のあり方、募集主体の問題、支払管理面での規律等にわたり、規制のあり方全体の望ましい姿はどのようなものかについて、基本的考え方を整理しつつ、検討を進めていく必要(EU においては、商品に係る事前認可が廃止され、域内における自由な競争による商品開発を促進される中、募集面において適合性原則や情報提供義務が課されるという体系)。

### (検討に当たっての基本的視点)

- 利用者保護等の観点から、適切な規制のあり方を検討する必要。さらに、規制のあり方の全体像について考えていく際には、競争原理を通じて、利用者にとって、より分かりやすく、より良い保険商品が優れたチャネルを通じて提供されるようにしていくことが重要。

### (今後の進め方)

- これまで出された意見を制度のあり方にかかわるテーマとそれ以外のテーマに大別して、前者については、今後本ワーキング・グループにおいて制度の全体像を考えていく中で検討、後者については、業界も含めた実務レベルでの検証作業を速やかに開始。

## 金融審議会「我が国金融業の中長期的な在り方に関するワーキング・グループ」について

○ 平成23年3月、大臣より諮問。

「我が国金融機関の国際競争力の強化、地域経済における金融機能の向上、更には両者があいまって我が国経済・金融業の一層の発展を図るための中長期的な課題等について検討」

○ 平成23年6月、金融審議会「我が国金融業の中長期的な在り方に関するワーキング・グループ」設置。計14回の会合を開催。

我が国金融業が、中長期的に、実体経済を支え、かつ、それ自身が成長産業として経済をリードしていくために、以下の論点を検討。

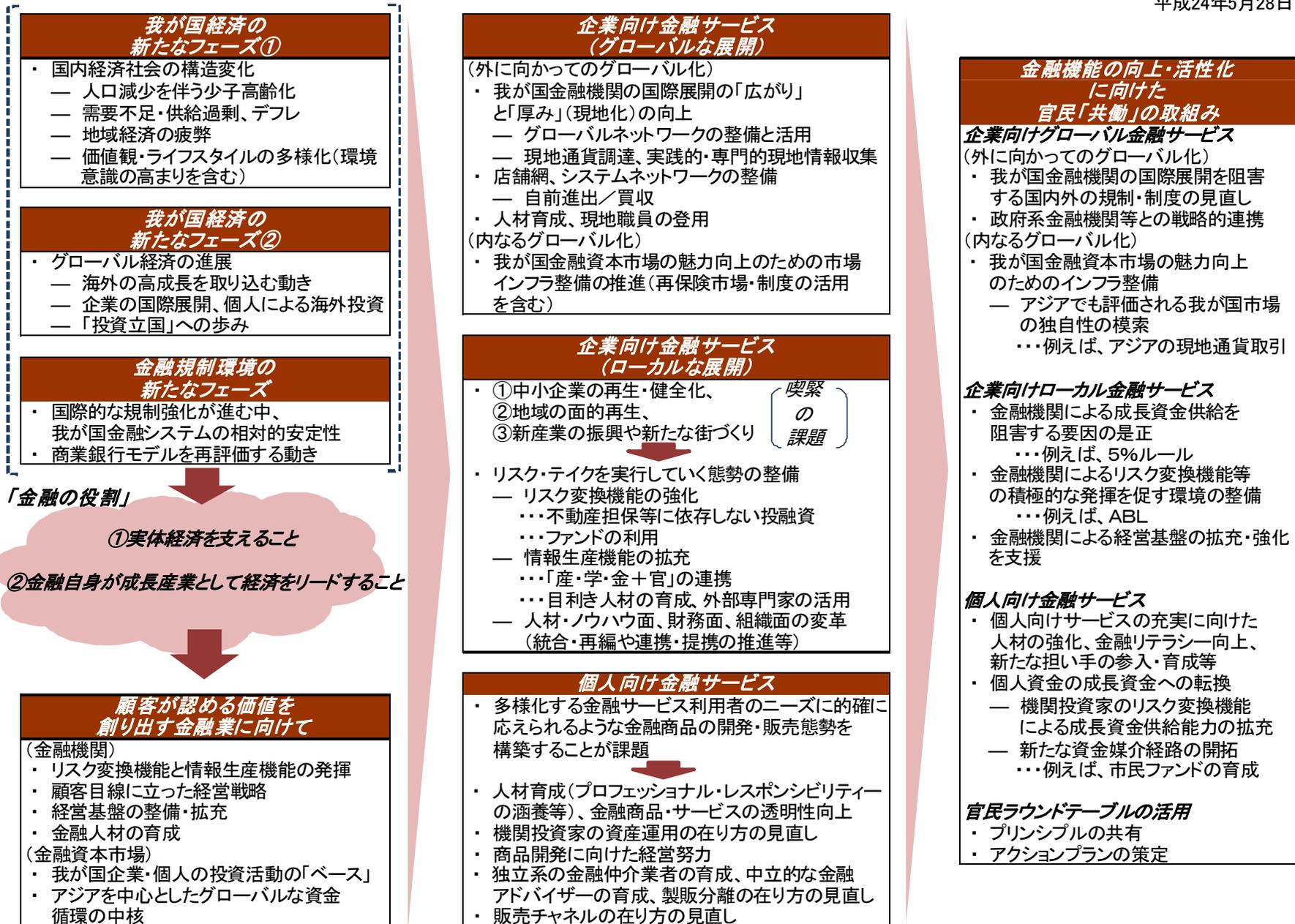
- － 我が国における金融業の国際競争力の強化
- － 地域経済における金融機能の向上
- － 国民のニーズに合った金融サービスの提供

○ 平成24年5月28日、報告書「我が国金融業の中長期的な在り方について(現状と展望)」を取りまとめた。

同報告書は、我が国金融業が直面する現状を踏まえ、その中長期的な在り方の展望を中間的に取りまとめたものとの位置づけ。

# 「我が国金融業の中長期的な在り方について(現状と展望)」の概要図

平成24年5月28日



# 「我が国金融業の中長期的な在り方に関するワーキング・グループ」報告書抜粋

## 第2章 金融機関の在り方

### 1. 企業向け金融サービスのグローバルな展開について

#### (1) 現状と認識

② …また保険の分野においても、災害を含め海外に展開する企業が直面する様々なリスクをコントロールするための多様な金融手段を積極的に提供していくことが求められている。…

#### (4) 課題への対応

##### ② 内なるグローバル化

…また翻って、保険についても、東日本大震災やタイ洪水被害といった自然災害のリスクに対応した国内外の顧客の保険サービス需要に応えるべく、再保険市場・制度の活用や整備等を含めて、更なる対応が望まれる。

### 3. 個人向け金融サービスについて

#### (1) 現状と認識

① 少子高齢化の進展等を受けて、我が国経済社会が大きく構造変化していく中、個人向けの金融サービスは金融業にとって最も重要な分野となりつつある。…

② …一般に、我が国金融機関が個人向け金融サービス・商品の開発能力において欧米の金融機関に大きく立ち遅れているわけでない。しかし、諸外国に先駆けて未曾有の少子高齢化社会を迎えているが故に、一層の創意工夫が必要となっている。逆に言えば、我が国金融機関が、今後、少子高齢化社会の個人顧客を満足させられるような市場を創造できれば、将来、同様のステージを迎えるであろう諸外国に対し、金融サービス面でもフロントランナーになる潜在的可能性がある。

- ③ …資金仲介者において、個人投資者の属性や世代の特性を踏まえた、きめの細かい商品開発や販売に向けた努力が十分になされていないとの指摘もある。例えば、株式や債券の販売手数料が、自由化による競争の激化やネット販売の普及等を受けて、極めて薄利となる中、保険や投資信託の販売は、販売会社（銀行等を含む。）にとって収益機会が大きいため、ともすれば販売会社側の事情により取り扱う商品が限定され、顧客側に適切な選択肢が与えられない懸念などが指摘されている。

## (2) 金融業における取組みの方向性

我が国金融業が、国民のニーズに合った金融サービスを提供するための取組みとしては、以下の三つの大きな方向性が考えられる。

- ① 第一の方向性は、資金運用者としての個人に対する金融商品・サービスの開発や営業力の向上である。個人投資者の運用ニーズは、収入や資産の多寡や金融リテラシーの高低などの違いや、ライフステージの相違などの世代特性を反映して多様であり、これらにきめ細かく対応する必要がある。

例えば、若年層に対しては、年金財政の悪化や高齢化の進行を踏まえると、自助努力による長期的な資産形成のメニューをできる限り幅広く提供することが求められるが、現在のところ、個人年金といった年金型の保険商品以外に、長期の運用に実際に利用されている金融商品は多くない。…

- ③ 第三の方向性は、生活者としての個人に対する金融商品・サービスの開発・営業力の向上である。少子高齢化等が進展する中、個人向けローンの商品性の多様化、医療・介護をはじめとした保険商品・サービスの拡充、さらには信託などの様々な助言・代行等を含む金融サービスの展開が必要になっている。

## (4) 課題への対応

- ① これら課題へ対応するためには、金融機関が顧客ニーズをよりの確に捉え重視していく経営が必要である。経営資源を増強し、内部的な意思決定プロセスを変革し、顧客への情報提供の透明性を向上させなければならない。…
- ③ 生活者としての個人に対する金融サービスを充実させるためには、商品開発に向けた経営努力が欠かせない。

保険については、人口減少や少子高齢化等を背景に、国民の価値観やライフスタイルの多様化への対応が求められており、例えば、医療・介護保険、個人年金保険などを柔軟に組み合わせた商品や新たなタイプの商品、さらには保険に隣接した領域の様々なサービス等の開発・提供等の在り方についても検討を行っていく必要がある。…

- ④ 金融業が商品開発・販売態勢を強化していくためには、その前提として、顧客が自己のニーズを明確に認識し、十分な情報と豊富な選択肢を基に購入判断ができるような環境を整備する必要がある。

こうした観点からは、健全性や信頼性を確保しながら、独立系の投資運用業者を育成していくことや、保険仲立人の機能が適切に発揮される環境の整備が必要である。…

また、金融サービスの製販分離の在り方を見直していくことも重要である。金融業においては、これまで、投資信託や保険に関して製販分離が進展しており、また最近では、信託銀行が、グループ会社の販路を利用して、信託商品を販売する例も一部に見られるようになってきている。こうした動きは、経営の効率化等に資する面がある。他方、一般に、財やサービスの開発・販売について、産業構造が固定化すると、高い営業力を有する販売会社の意向が財やサービス開発過程に反映されやすくなる。この結果、顧客満足を長期的に維持することよりも、当該販売会社の手数料収益を短期的に拡大していくことが優先される傾向が生じ得る。運用・開発者と販売者の連携の在り方について、顧客にとって真に必要な商品・サービスが適切に供給されているかという観点から検討していくことが重要である。特に、投資信託会社と販売会社（証券会社や銀行等）の間や、保険会社と保険代理店の間における連携については不断のチェックが必要であろう。

- ⑤ 個人向け金融サービスにおいては、販売チャネルの在り方が重要な意味を持つ。人口減少・少子高齢化の進行、IT技術の発展、金融グループ化の展開等を踏まえると、証券、銀行、保険いずれの業態においても、販売チャネルの規模や構成を大きく革新していかざるを得なくなるであろう。…保険においても、営業職員・代理店を中心にしたチャネルから、ダイレクト系のチャネルなどへと販売チャネルの多角化を進める動きが活発化しつつある。生活者たる個人のニーズに最も適合した販売チャネルの構築に向けた努力が期待されるところである。…