

保険商品・サービスの提供等の在り方
(保険仲立人、乗合代理店等の
募集主体に関する規制の在り方)

資料編

一般社団法人

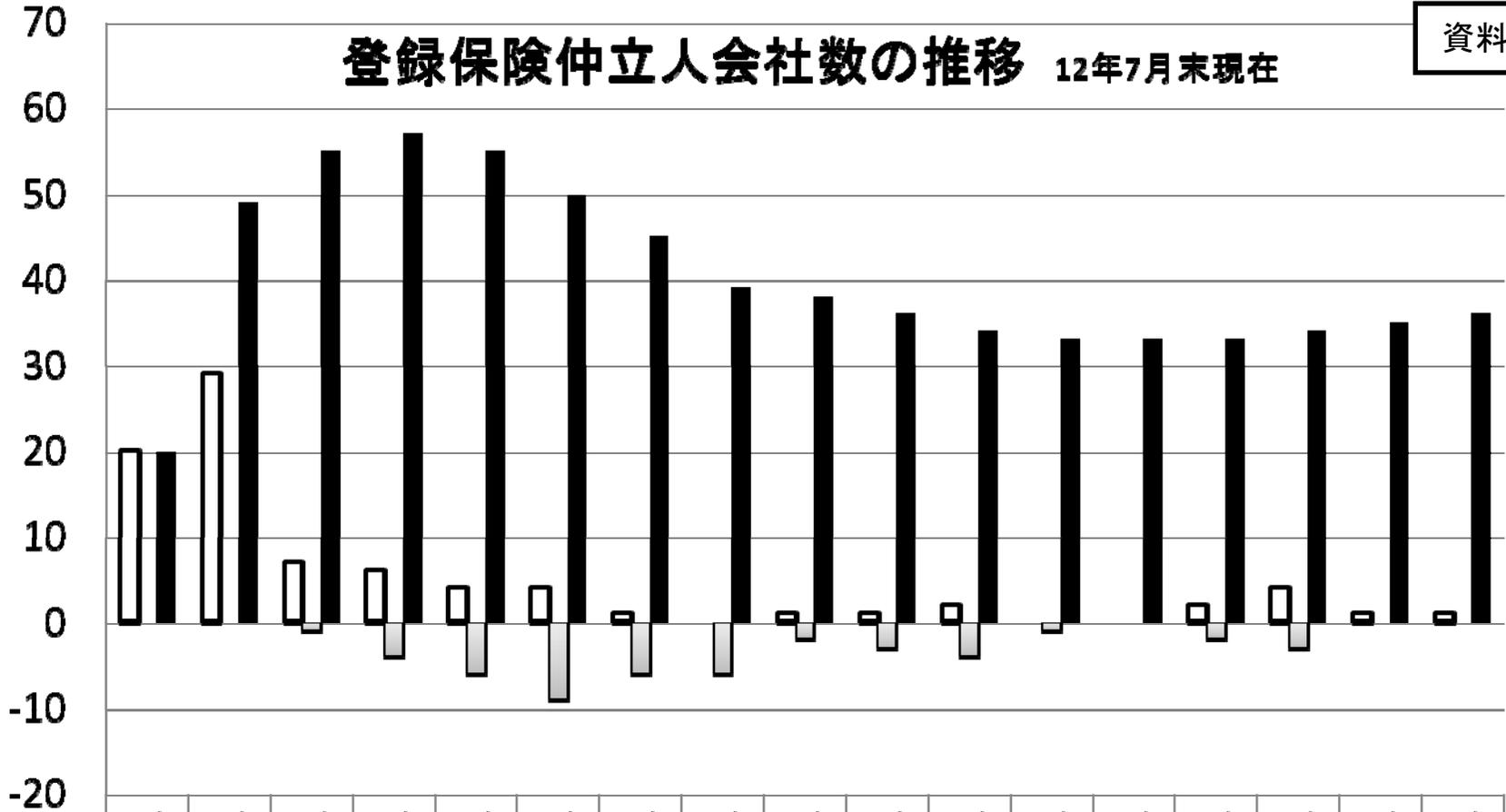
日本保険仲立人協会

資料編

—目次—

1. 保険仲立人会社数の年度別推移
2. 保険仲立人資格取得者年度別推移
3. 保険仲立人扱い保険料年度別推移(損保)
4. 保険仲立人の業務・保険媒介業務
5. 保険仲立人業務・コンサルティング業務
6. 保険仲立人の立ち位置
7. 保険仲立人の主な法規制
8. 保険仲立人/乗合代理店 保険募集に関する比較

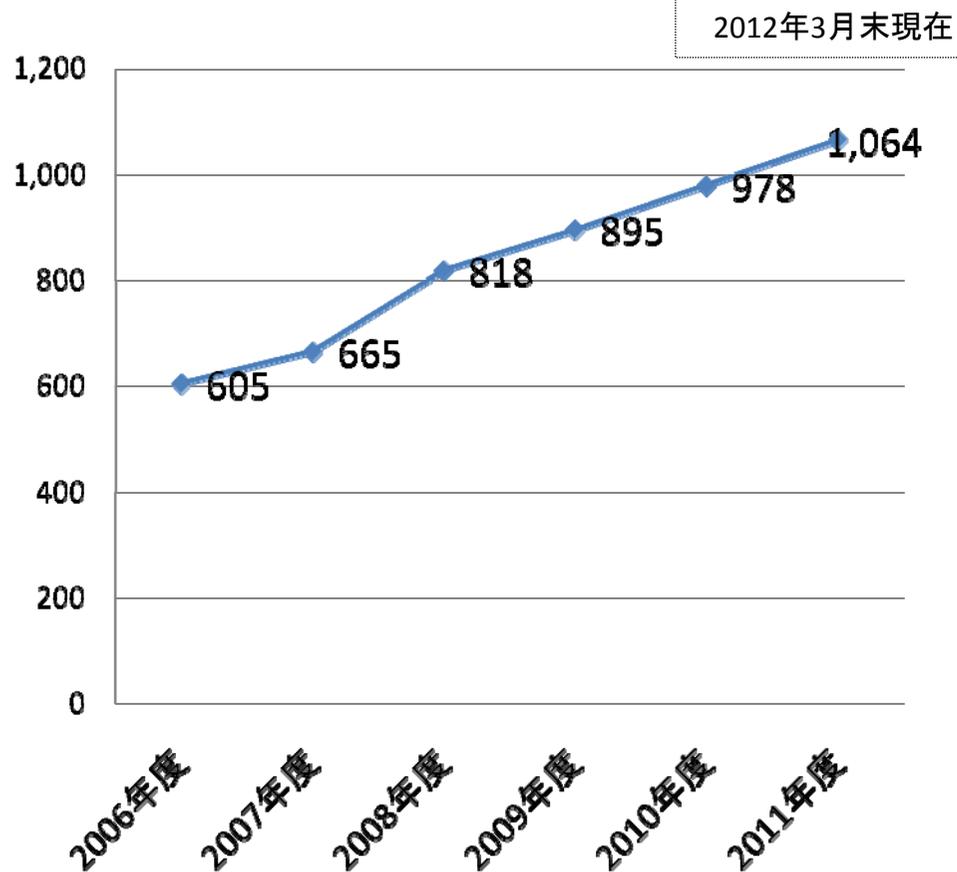
登録保険仲立人会社数の推移 12年7月末現在



	96年	97年	98年	99年	00年	01年	02年	03年	04年	05年	06年	07年	08年	09年	10年	11年	12年
□新設	20	29	7	6	4	4	1	0	1	1	2	0	0	2	4	1	1
□統合・廃業		0	-1	-4	-6	-9	-6	-6	-2	-3	-4	-1	0	-2	-3	0	0
■期末社数	20	49	55	57	55	50	45	39	38	36	34	33	33	33	34	35	36

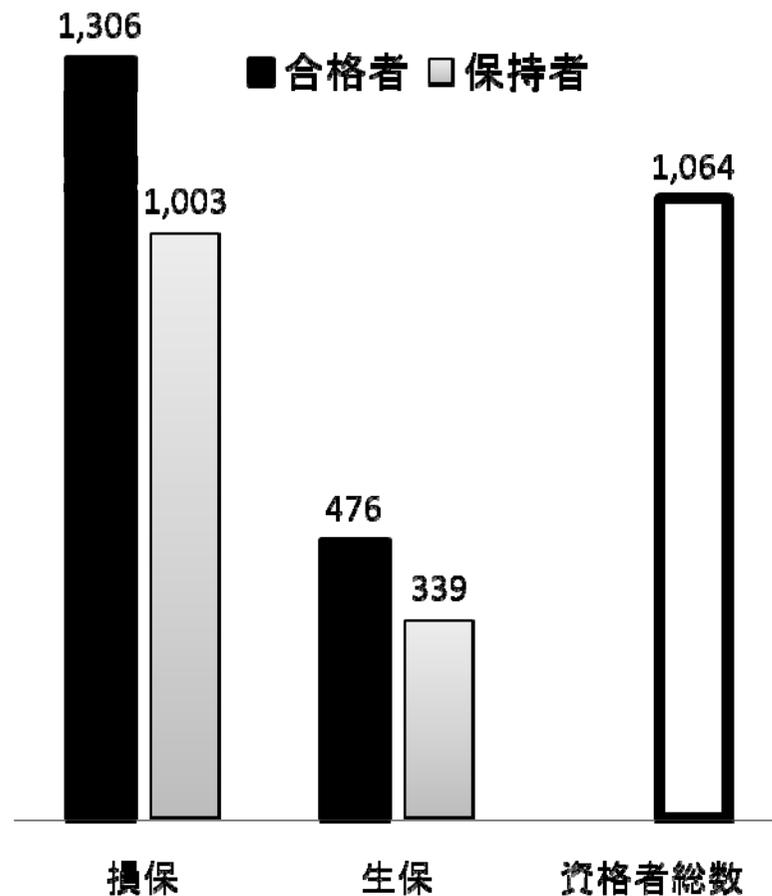
各社のバックグラウンドは
 企業系16社(銀行系3社、商社系5社、証券系5社、その他3社)
 外資系 6社
 独立系14社

保険仲立人資格取得者年度別推移



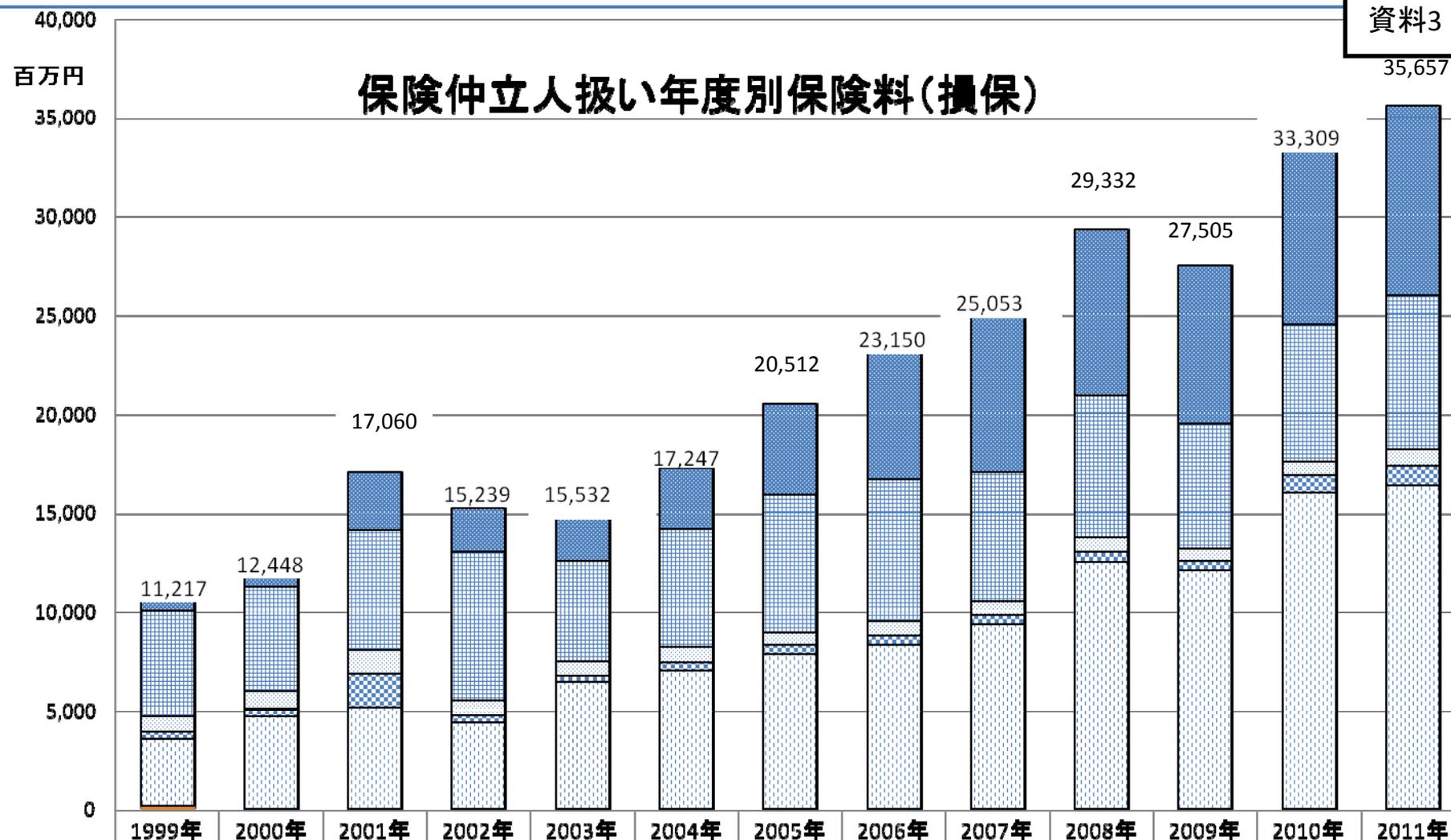
- ・現在の保険仲立人資格取得者(資格更新研修修了者を含む)
- ・毎年確実に資格取得者が増加しており、今後もこの状況が続くことが予想される。

保険仲立人資格保持者・合格者数



- ・合格者数は過去の累積の合格者数
- ・資格者総数とは、損保のみ、生保のみあるいは、生損保両方資格保持総数

保険仲立人扱い年度別保険料(損保)



	1999年	2000年	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年
■火災	1,150	1,170	2,931	2,201	2,979	3,074	4,596	6,450	7,994	8,417	7,987	8,766	9,641
■海上・運送	5,356	5,320	6,079	7,534	5,068	5,947	6,962	7,157	6,527	7,172	6,321	6,920	7,795
■傷害	772	861	1,181	726	710	754	628	720	659	687	609	693	825
■自動車	373	345	1,717	362	346	443	473	500	518	521	481	914	976
■新種	3,405	4,719	5,007	4,398	6,408	7,006	7,820	8,275	9,293	12,487	12,066	15,939	16,322
■外国元受	161	33	145	18	21	23	33	48	62	48	41	52	65

保険媒介業務

新規付保

- 顧客ニーズの把握
- リスクの分析(リスクマネジメント業務の内容の一部)
- 保険でカバーするリスクの選択
- 最適保険プログラムの設計
- 保険会社の選定と条件交渉
- 保険見積書の提示

既存の保険の見直し

- リスクの分析(リスクマネジメント業務の内容の一部)
- 既存の付保内容の分析、評価
- 過剰なカバー又は不足するカバーの洗い出し
- 他の保険会社の条件との比較
- 保険見積書の提示

保険入札

(プロジェクト・ファイナンス、M&A、独立行政法人等のケースも含む)

- 顧客ニーズ(保険条件、保険料、保険会社等)の把握
- 保険仕様書の作成
- 保険会社へ保険仕様書の提出と説明
- 保険会社から条件書入手、及び各社提示条件の精査
- 入札結果報告書作成、及び顧客への提出、内容説明
- 保険会社決定、及び最終条件の交渉、契約媒介

コンサルティング業務

リスクマネジメント

- 現場調査及び担当者への質問表、ヒアリングによるリスクの正確な把握
- 調査結果、事故歴、及び予想最大損害額(PML)の算定によるリスクの分析、評価
- リスクの保有に関するアドバイス
- 最適なリスク処理方法の提案

グローバル・マネジメント

- 海外保険市場に関する情報提供
- 海外拠点の現地付保内容の調査、分析
- グローバル保険プログラムの設計、管理
- 海外拠点、海外プロジェクトの保険契約手配

その他の業務

- 損害状況の調査
- 保険金請求手続き、保険会社との交渉サポート
- ロスプリベンション・サービス
- 事業継続計画(BCP)の策定
- キャプティブ・コンサルティング

立ち位置

保険仲立人 Buyers' Agents

保険代理店 Sellers' Agents

契約者

契約者

契約者の
代理人

保険会社
の代理人

保険仲立人

保険代理店

保険会社

契約者サイド
にたって媒介

製
販
分
離

保険会社

保険仲立人とは、保険契約の締結の媒介であって生命保険募集人および損害保険募集人がその所属保険会社のために行う保険契約の媒介以外のものを行う者をいう（法第2条第21項）

・生命保険募集人とは生命保険会社の委託を受けた者で、その生命保険会社のために保険契約の締結の代理または媒介を行う者をいう（法第2条第17項）

・損害保険代理店とは損害保険会社の委託を受けて、その損害保険会社のために保険契約の締結の代理または媒介を行う者をいう（法第2条第19項）

保険仲立人
Buyers' Agents

契約者の代理人

契約者のニーズに合致した比較情報の提供に基づく比較販売

保証金の供託(法第291条)
4千万円~8億円

手数料の開示(法第297条)

誠実義務(ベストアドバイス)
(法第299条)

保険会社からの出資・便宜供与
人事交流等の禁止
(監督指針V-4-3)

契約者保護

保険代理店
Sellers' Agents

資料7

保険会社の
代理人

資格認定試験(法第289条)

自己の立場の説明(法第296条)

結約書の作成・交付(法第298条)

ADR機関との締結(法第299条)

事業報告書の提出(法第304条)

指名状の交付(準委任)

保険仲立人/乗合代理店 保険募集に関する比較

保険仲立人	乗合代理店	コメント
<p><定義> 保険仲立人とは、保険契約の締結の媒介であって生命保険募集人、損害保険募集人がその所属保険会社等のために<u>行う保険契約の締結の媒介以外のもの</u>を行う者 (法第2条第3項25)</p>	<p>生命保険募集人とは、<u>生命保険会社の委託を受け、生命保険会社のために</u>保険契約の締結の代理又は媒介を行うもの (法第2条第3項19) 損害保険代理店とは、<u>損害保険会社の委託を受け、損害保険会社のために</u>保険契約の締結の代理又は媒介を行うもの (法第2条第3項21)</p>	<p>業法では、募集体制について募集人と仲立人の二分法となっており、 ・募集人（乗合代理店）は、保険会社の委託を受け、保険会社のために行うもの いわゆる、Sellers'Agentsである。 ・これに対し保険仲立人は、上記以外のもの 顧客サイドの代理人 いわゆる、Buyers'Agentsである。</p>
<p><保証金、賠償責任保険> 保証金として最低4千万円、最高8億円の供託する ・保険会社の保証保険、銀行保証で代替可能 ・4千万円以上を賠償責任保険で代替可能（最高8億円） (法第291条、第292条)</p>	<p><賠償責任保険> 所属保険会社は、保険募集人が保険契約者に加えた損害責任を負う ・保険募集人に対する求償権あり (法第283条)</p>	<p>保険仲立人は、賠償資力確保のため4千万円を供託し、必要に応じ賠償責任保険を上乗せる。 4千万円の保証金につき、保証保険や銀行保証で代替可能となっているものの、これらは無期限の保証となるため、保険会社や銀行からの保証を得ることは難しい状況と思われる。 したがって、4千万円の現金・有価証券が必要となり、保険仲立人参入は厳しい状況である。 一方、乗合代理店は、保険会社が賠償責任を負う。しかし、複数の保険会社と委託しているため、場合によっては保険会社間での責任の所在に問題が生ずることもあるのではないかと。</p>

保険仲立人	乗合代理店	コメント
<p>＜顧客に対する説明(自己の立場の明示)＞ 顧客に次の事項を書面で交付</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 保険仲立人の商号、住所 ・ 保険仲立人の権限 ・ 保険仲立人の損害賠償 <p>保険仲立人の登録番号、担当者等 (法第296条)</p>	<p>＜顧客に対し次の事項を明示＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 所属保険会社の商号、住所 ・ 保険契約締結の代理か媒介か (法第294条) 	<p>保険仲立人は、媒介業務におけるその権限や賠償責任などの自己の立場を明らかにする書面を作成、交付しなければならない。しかし、募集人には、書面による交付はない。</p>
<p>＜結約書＞ 保険契約が成立したときは、契約の証拠書面として結約書を作成し、各当事者が署名し交付する。 (法第298条)</p>	<p>＜意向確認書面＞ 顧客が契約締結前に最終確認する機会を確保のため (監督指針)</p>	<p>結約書はすべての保険契約に対して当事者すべてが確認するものである。 意向確認書は、顧客が確認し保険会社が保存する。また、事業活動に伴い事業者が被る損害は除く。</p>
<p>＜誠実義務(ベストアドバイス)＞ 保険仲立人は、顧客のために誠実に保険契約の締結の媒介を行わなければならない (法第299条)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ その業務の遂行および保険会社等の選択に当たって、顧客の目的、財産の状況等を考慮するとともに、自己の知り得る保険商品の中から顧客にとり最も適切と思われるものを、理由を明らかにして助言しなければならない ・ 自己の職務から得る手数料の多寡によりサービスの質を変えてはならない。また、リスクに関し同様の条件の顧客間で不当な差別を行ってはならない。 ・ 顧客が個人の場合は、重要事項や推奨理由等を書面で説明する等、可能な限り顧客に分かりやすく伝え、誤解を生じさせることのないよう努めなければならない。 (監督指針) 	<p>なし</p>	<p>「誠実」義務とは顧客から与えられた保険交渉にかかわる権限を、顧客にとって最も有利と信ずるところに従って誠実、かつ、正当な目的のために行使し、顧客の利益と相反するような保険契約の締結の媒介をしてはならない義務を言う。 保険仲立人は、顧客の代理人として委託を受けたものであり、顧客の利益を損なうような媒介業務は許されない。</p>

保険仲立人	乗合代理店	コメント
<p><能力・資格> 保険募集にかかわる業務を的確に遂行するに足りる能力を有しない者は登録拒否事由となる。 (法第289条第1項10)</p>	<p><適格性の審査> 監督指針により、募集人の採用、委託に当たって、その適格性の審査を求めている。</p>	<p>保険仲立人は、・生損保別に法令・倫理からすべての保険種目、再保険、リスクマネジメント等広範囲で高度な業務遂行知識習得試験を実施している。 募集人は、保険仲立人のような法による登録拒否事由はないが、監督指針により資格認定試験制度がある。</p>
<p><手数料の開示> 保険仲立人は、顧客より保険契約の締結の媒介に関しての手数料、報酬等を開示しなければならない (法第297条)</p>	<p>なし</p>	<p>顧客からの要請により手数料の開示は、保険会社からの手数料の授受の透明性を確保し、この保険の推奨理由を保険内容と手数料のバランスも含め十分説明することにより、保険仲立人の誠実義務の担保となる。</p>
<p><事業報告書の提出> 事業年度ごとに、事業報告書を作成し、毎事業年度経過後三か月以内に、内閣総理大臣に提出しなければならない (法第304条)</p>	<p>なし</p>	<p>保険仲立人は年度ごとに事業報告書を当該財務局に提出しており、当局による財務内容・業務内容等の把握がなされている。結果として、経営破綻や保険料流用問題などの不祥事防止につながっている。</p>
<p><指名状> 保険仲立人は、顧客から委任を受けて、保険契約締結の媒介を行うものであり、保険仲立人と顧客の間に準委任（民法656条）の性質を有する。その証として、顧客が指名状を発行している。</p>	<p>なし</p>	<p>顧客が指名状を発行することにより、保険仲立人が顧客の氏名を受け、契約締結の媒介の委任を受けたことになる。また、保険会社に指名状を提出することにより、顧客の代理人として、保険会社との交渉が可能となる。 現状は、保険仲立人の実務として、定着しているが、この指名状は重要・不可欠な書式であることから、法制化を望みたい。</p>

保険仲立人/乗合代理店 保険募集に関する総括

わが国の保険仲立人制度の導入について、1992年(平成4年)保険審議会答申において、次の理由により保険仲立人の参入の途を開いておくことが適当であるとの結論が出た。

「中立的な立場から利用者に最もふさわしい商品のアドバイスすることが期待させる保険ブローカーには、現行の損害保険代理店や生命保険募集人とは異なる存在意義が認められることである。その際、保険ブローカー制度が、販売チャネルの多様化及び販売面での競争促進要因になることが期待されると考えられる。」

以上の保険審議会答申の内容を踏まえ、1996年(平成8年)保険仲立人制度が導入された。

保険仲立人は、保険会社から独立した存在であり、顧客の立場に立って顧客のニーズに合致した保険商品をアドバイスし、保険契約締結の媒介を行うことから、顧客保護・消費者保護の観点から次のような多くの法規制がある。

1. 賠償資力の確保
 - ・最低4000万円の保証金
 - ・損害賠償責任保険の付保
2. 顧客に対する説明(自己の立場の明示)
3. 結約書の締結
4. 誠実義務(ベストアドバイス義務)
5. 業遂行能力の確保(資格認定試験)
6. 手数料の開示
7. 事業報告書の提出
8. ADR機関一般社団法人保険オンブズマンとの契約締結

比較販売マーケットにおいて保険流通業者は、中立的な立場で顧客の多様なニーズに合致した保険商品を推奨し、その理由を明らかにすることを求められており、そのためには、保険仲立人のみならず、すべての保険流通業者に顧客保護の観点から何らかの規制を検討する必要があると考えられる。