

## 第1回金融審議会損害保険業に関するワーキング・グループへの意見書

委員 ANAホールディングス(株)

小林いずみ

本ワーキングで検討すべき論点について以下の通り意見を述べさせていただきます。

大規模の保険代理店において募集品質を向上させるために考えるべきこと

保険会社の指導・監督に依存しない自律的なガバナンスの在り方について

例 管理責任者の設置

取締役会、内部監査部等の体制

収入における保険代理業収入の割合の開示

乗合の場合の比較推奨販売の徹底、一社推奨の場合の根拠の明確な説明

保険仲立人制度の活用について

現在の保険販売においては保険会社の代理店と顧客の代理となる仲立人の実質的な役割に、再保険のアレンジ等一部業務を除いては大きな差異がないように思われる。一方仲立人においては保証金の供託や手数料・報酬の開示義務等代理店には不要な充足条件があり、仲立人業に参入するインセンティブは低いのではないかと考えられる。論点としては顧客が代理店と仲立人の両方を使い分ける業務上の差異を明確にするためにすべきこと。

損害保険会社の企業向け火災保険の赤字体質の改善について

本来保険料は過去の支払い事例、災害の発生確率等々様々なデータに基づき算定されるものであるが、近年の自然災害の規模・頻度の拡大は過去のデータからの想定を上まわっており、保険料が上昇するのは必然である一方、保険会社間のシェア競争によりリスクに見合わない保険料の設定となっていることが赤字体質の大きな原因と考える。

損害保険会社を取扱件数、金額ではなく保険会社としての適正な利益率、災害時の保険金支払い実績、提供する保険の質等より幅広い視点で評価、監督するガバナンス体制を徹底するために必要な制度は何か。併せてそれを外部で評価できるような開示についても議論できないか。

損害保険市場の公正な競争を実現するために

代理店への出向者のあり方、

共同保険の価格設定のあり方

代理店・仲介人の質を担保するための資格試験のあり方

代理店の規模に応じた内部管理、保険会社の監督のあり方  
リスクに見合った保険商品の提案力の向上  
等々

#### その他

本来損害保険市場の公正な競争を実現するためには保険会社、代理店、仲立人の努力のみならず、顧客である企業のリスクマネジメント能力の向上が必須である。

経営上とれるリスク、取れないリスク、リスクマネジメント上妥当なコスト意識が醸成されていなければ、各社各様の事業リスクに適切な保険の選定はできない。仲立人を活用する場合でも自社のとるリスクを決定し提供される保険の価値を判断するは企業である。

また、保険会社の赤字体質、カルテルの根底には、保険会社のガバナンスの欠如のみならず、顧客である企業側の本業協力や株の政策保有維持といった、提供される保険の価値に見合わない価格設定を誘発する要因が存在することは否めない。こうした慣習を排除するために必要な行動規範についても検討できると良いと思う。