

保険仲立人 説明資料

1. 保険仲立人とは？
2. 保険仲立人活用のメリット
3. 保険仲立人の活用促進に向けて

2024年10月16日

一般社団法人 日本保険仲立人協会

1. 保険仲立人とは

顧客の委託を受けて、保険会社から独立した立場からベストソリューションを提供する専門職業人

1995年の保険業法の全面改正以降も今日まで、保険販売の体制や構造は、保険会社に属して保険会社の為に保険を販売する代理店（＝保険募集人）が主体（**保険会社側に依拠する存在**）。複数の保険会社の品揃えから商品を選ぶことを標榜する乗合代理店は改正前から存在し、販売チャンネルの中心的存在として一部は大型化し現在に至る。

保険市場の自由化と国際化に向けて健全な競争促進の担い手として期待され1995年の業法改正により保険仲立人（海外では保険ブローカーとして損害保険、特に企業保険分野の保険販売の主体を担っている）が導入された。制度が導入されて28年経過したが普及したとは言い難く、企業の国際化、災害の激甚化、リスクの多様化・複雑化が進展する今日、保険仲立人がその特性を活かして**顧客側に依拠する存在**として普及・浸透することが期待されている。

保険仲立人の特性

- ✓ 業務遂行を担う資質、能力を有することが必須⇒業法289条登録拒否要件⇒法令倫理、リスクマネジメント、リスク容態別の保険の概要に関する試験を通してその業務遂行能力を証明しなくてはならない（3年毎に研修実施）
- ✓ 再保険などを取り扱うことを通して国際市場に対して開いた存在であり、国際標準の知識・ノウハウを有する
- ✓ 保険会社から独立した立場にあり顧客に対する誠実義務が法制化されている唯一の存在⇒ 保険を取り扱うことだけが目的ではなくリスク対応に関する情報提供者であり助言者
- ✓ 保険会社から独立した存在であることを理由に、機能的に差異がなく類似行為が可能な乗合代理店とは、法規制においてイコールフットリングとは言い難い環境下に今日まで置かれてきた

参考情報

- ショート動画「リスクマネジメントのプロフェッショナル」 <https://youtu.be/C0L8rpU3MqU>
- 保険仲立人についての解説動画 <https://youtu.be/bS4TS6A07XA>

2. 保険仲立人活用のメリット

企業のリスク（保険）マネジメントを取り巻く環境の変化

➤ 日本は損害保険の自由化が遅かった

- ✓ 損害保険の自由化は1995年の保険業法改正から
- ✓ 自由化以前は多くの保険種目において各保険会社が同一カバー内容、同一保険料率
- ✓ 企業は系列や「お付き合い」で保険会社を選択
- ✓ グループ内に保険代理店を作り、手数料収入を得ることで保険料の割引効果

➤ 損害保険の自由化と企業のグローバル化

- ✓ 企業の関心は統合的なリスクマネジメント体制の構築
- ✓ 外国人株主比率が高まったことにより、一層透明性の高いリスクマネジメントが求められるようになった
- ✓ これまでの系列や「お付き合い」重視の保険施策を変える必要がある

2. 保険仲立人活用のメリット

リスク（保険）マネジメントを改善するためのポイント

- 損害保険を活用する上では「補償ギャップ」を回避しなければならない
 - ✓ 保険業界の補償ギャップ：大規模自然災害等による損害額と保険によりカバーされた金額との差額
 - ✓ 企業の補償ギャップ：企業が保険を付保したにも関わらず保険でカバーされなかった損害
- 多くの企業が内包する「補償ギャップ」の温床
 - ✓ 財物保険に付随する利益補償（含むサプライチェーン）
 - ✓ 自然災害（含む地震・洪水）
 - ✓ 米国PL訴訟に対する賠償責任保険、等

2. 保険仲立人活用のメリット

日本企業のリスクファイナンス（保険プログラム）の課題

① リスク分析が十分に施されていない（例：保有 or 転嫁の分析がない）

→ リスク許容度に対応しない低い免責金額＝高額保険料

② リスクを保険に転嫁する金額が十分ではない

→ 十分な交渉がされない結果、高コストで制限されたカバー内容

→ 十分なマーケティングが実施されないことから、過小・一部保険を生む可能性がある

③ アセット本位（キャッシュフロー無視）の保険付保

→ 物的損失のみをカバー、利益損失部分はカバーなし

2. 保険仲立人活用のメリット

保険の効果的な使い方

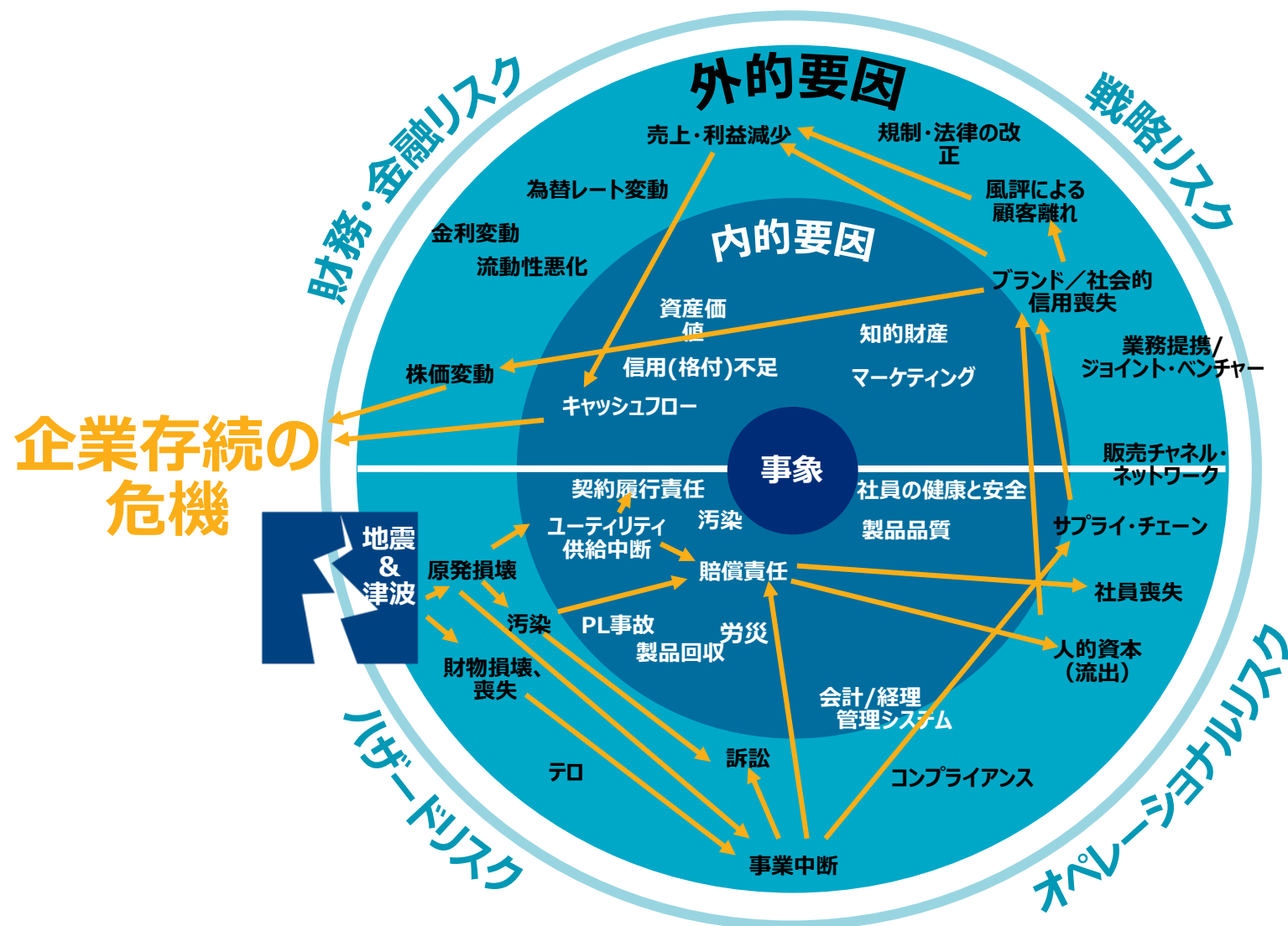
自己保有額の意義

リスクを自己保有する3つの目的

- ① 保険の購入をやめ、コストダウンを計る
(そのコストを事故の予防に充てる場合もある)
- ② 保険に高額な自己負担額（免責額）を設定し、そのコストを用いてより高額な保険限度額を得る
- ③ キャプティブ保険会社へ保険料を還流させ、独自のリスクヘッジを行う

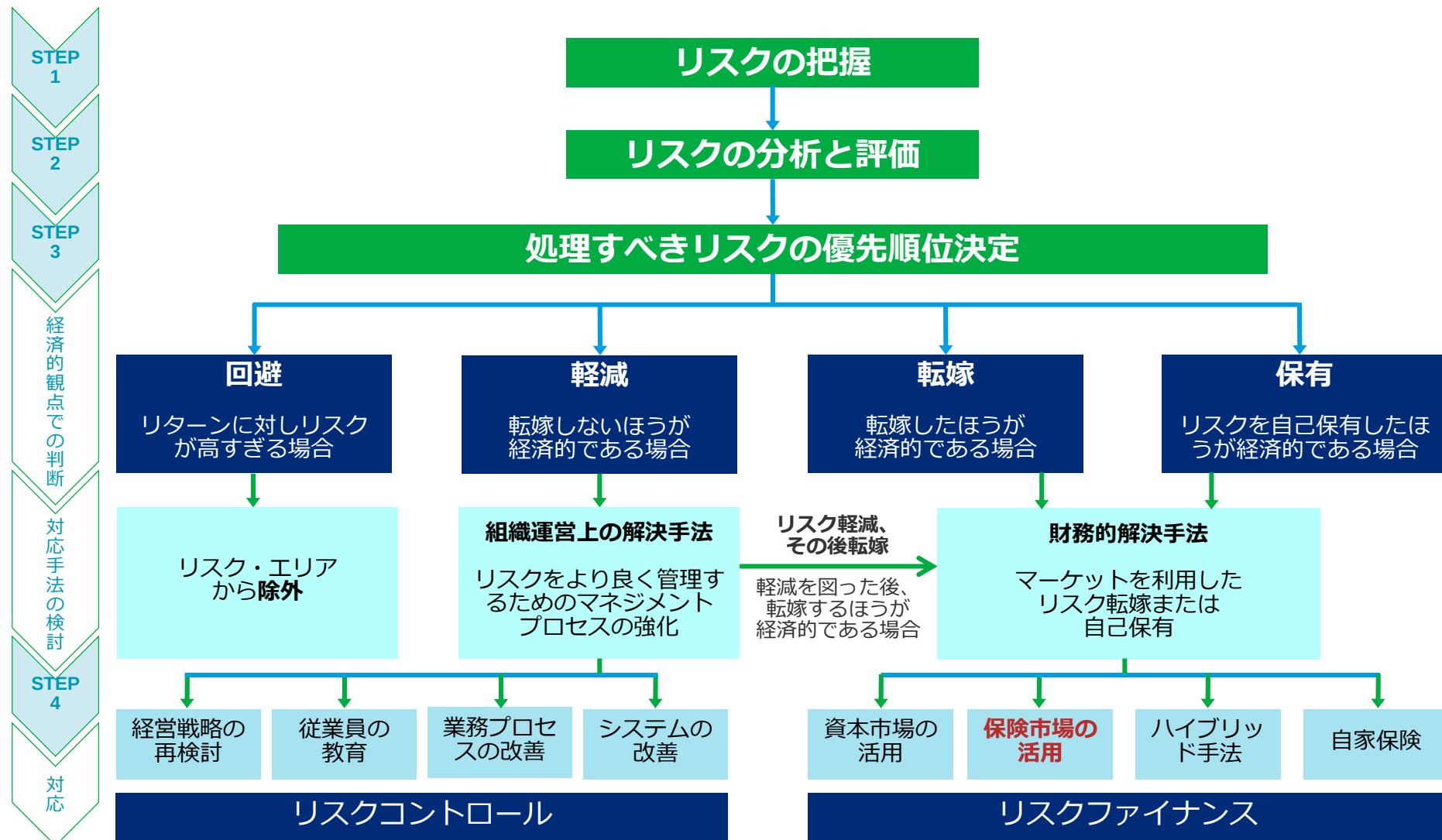
2. 保険仲立人活用のメリット

企業を取り巻くリスクとリスクのドミノ効果（例）



2. 保険仲立人活用のメリット

リスクマネジメントのプロセス



2. 保険仲立人活用のメリット

保険仲立人の機能

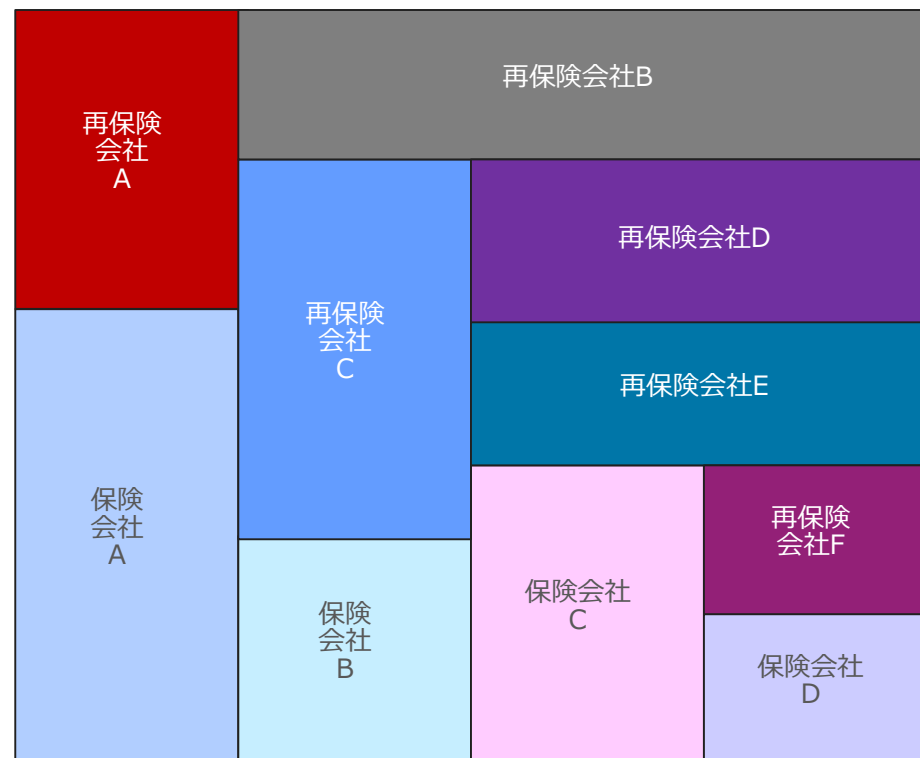
高額補償・複雑・手配困難な保険組成をアレンジする

Large

Complex

Difficult to Insure

Total Limit ???



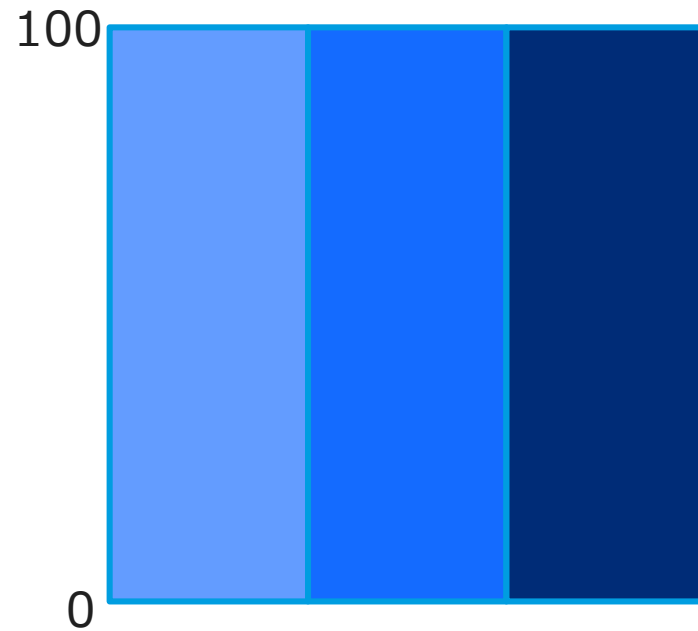
多くの保険会社の引受能力を組み合わせることで、高額・複雑・手配困難な保険プログラムを組成するときに保険仲立人の真価が発揮される。マーケットを最大且つ効果的に利用する

2. 保険仲立人活用のメリット

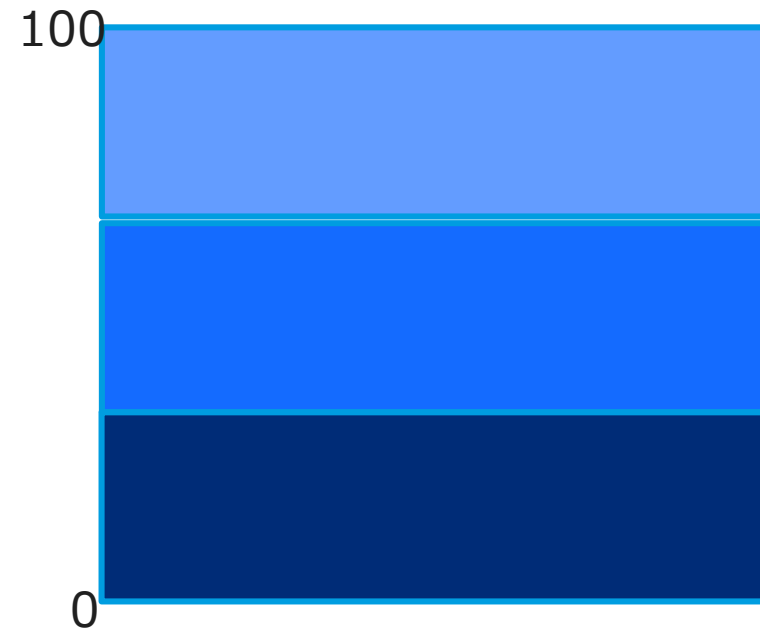
保険仲立人の機能

保険プログラムの在り方（例）

共同保険方式



レイヤリング方式



キーポイント：

マーケティング

（保険条件・保険会社・保険料水準）

2. 保険仲立人活用のメリット

保険仲立人の機能－その1

顧客の立場

顧客の委託を受けて保険の媒介を行う

専門家集団

顧客に対する誠実義務

グローバル企業

国内外の保険に精通

あらゆる業種の専門家

世界で培った経験とグローバル
ネットワーク等を活かし、
顧客企業のリスクマネジメントを支援

2. 保険仲立人活用のメリット

保険仲立人の機能－その2

保険仲立人は、企業が抱えるリスクに対して、保険商品を活用したリスク転嫁手段の提案や媒介だけでなく、リスクの軽減・保有・回避の提案やコンサルティングサービスを提供します。

リスク対応手段（軽減・保有・回避）のサービススコープ（例示）

 財物リスクコンサルティング エンジニアリング	 戦略リスク コンサルティング	 安全衛生リスク コンサルティング
保有する財物、事業から得られる利益を脅かすリスクに関するコンサルティングサービス	事業継続マネジメントのプログラム構築に関するコンサルティングサービス	労働安全衛生・職場環境の改善に関するコンサルティングサービス
• 火災/爆発による予想最大損害額の評価/利益損失分析 • 地震リスク、風水害リスクの定量分析 • プロセスハザード分析 • 防火/防災コンサルティング • 耐震補強コンサルティング • セキュリティアセスメントなど	• エンタープライズリスクマネジメント（ERM） • 事業継続マネジメント（BCM） • クライシスマネジメント • サプライチェーン（SC）リスクマネジメントなど	• 労働安全衛生、人間工学の見地からの身体的ストレス防止の対策 • 構内のフリート（車両管理/フォークリフト運行管理）マネジメントなど

3. 保険仲立人の活用促進に向けて

保険仲立人の活用促進に向けて制度等の見直しに関して検討を要望する事項

要望の背景

我が国の損害保険の市場では、日本独特の企業グループ内に設置された乗合代理店（以下「企業内代理店」）を通した保険販売が圧倒的な主流として定着しており、保険会社から独立した保険取扱いの新たな担い手として導入された保険仲立人が我が国で普及・浸透することが困難となっています。特に企業保険の分野は企業内代理店によって新規の参入や適正な競争が難しい状況が続いています。

その企業内代理店は、乗合代理店として保険仲立人とほぼ同じ機能をもっていますが、規制制度においてはイコルフットイングとは言い難い状況となっています。保険仲立人の活用の促進が、損害保険市場、特に企業分野において適正な競争を促し業界の発展に繋がるようにする為には、企業内代理店の在り方を見直すことと表裏一体で制度の見直しが検討されることを要望します。

検討要望事項

- ① 保険仲立人の保証金供託制度を見直して供託に関わる負担の軽減
- ② 保険仲立人が媒介手数料を顧客から受領することを当事者の合意に委ねること
- ③ 損害保険代理店の特定契約の取扱いに関わる規制の保険仲立人への準用を廃止
- ④ 保険仲立人と保険代理店等との協業の許容
- ⑤ 海外直接付保における保険仲立人の活動促進

検討要望事項 ①

保険仲立人の保証金供託制度を見直して供託に関わる負担の軽減

保証金供託制度（保険業法291条、292条、施行令 41条）

保険仲立人が保険会社から独立した存在であり誠実義務が課されていることから、保険仲立人の業務上の瑕疵により顧客が損害を被った場合の損害賠償の資力としてあらかじめ保証金を供託する義務が課されている。

- ✓ 保証金の最低額は現行 20百万円、限度額は8億円
- ✓ 要供託額は媒介手数料の受取額の3年分の合計額に相当する金額

要望事項

保証金の最低額を20百万円から10百万円に減額

保証額を媒介手数料の受取額の3年分合計から3年の年間平均額に変更

事由

- ✓ 最低供託額が20百万円で収入額の3年分に相当する金額を資金供出することは経済的な負担が重く、新規参入や代理店からの業態転換の障壁となっている。
- ✓ 28年間に、顧客からADRに持ち込まれた事案もなく、保険仲立人の責に帰する理由で顧客に損失を与えたこともない。2013年6月の「金融審議会WG」でも一定期間問題がなかった場合は10百万円を目途に引き下げを検討すべきとの答申がなされている
- ✓ 少額短期保険業者および金融サービス仲介業者は最低供託額10百万円に年間収入の5%、第2種金融商品取引業者は法人は最低資本金10百万円、個人は最低供託金10百万円、投資助言・代理業の最低供託額は5百万円、宅建業者の供託金は10百万円＋追加事業所数×5百万円、など他の業者の義務と比較しても保険仲立人の供出負担は大きい
- ✓ 保証証券や供託金の代替となる法定要件を充足する保険仲立人専門職賠償責任保険の入手が容易でないこともあり、供託金の代替となる保険契約の法定要件の見直しも検討いただきたい

検討要望事項 ②

保険仲立人が媒介手数料を顧客から受領することを当事者の合意に委ねること

保険仲立人が媒介手数料を顧客から直接受領することは、監督指針Ⅴ-4-4-(1)によって事実上禁止されている

現行制度では、保険仲立人は、顧客が媒介手数料を含む営業保険料として一旦保険会社に直接支払ったあと、保険会社から保険会社の定めた手数料率に応じて受け取らなくてはならない。

要望事項

顧客の委託を受けて保険契約の媒介に携わる保険仲立人が、媒介の報酬である手数料を顧客から受け取ることができないのは保険仲立人の立場と矛盾している。手数料の受領に関しては顧客・保険会社・保険仲立人の当事者の合意によって決定することが出来るように指針を改定し、市場に委ねることを可能にすること。

事由

- ✓ 顧客の委託をうけて顧客の為に契約の媒介に尽力する保険仲立人が、その手数料を保険会社から受け取らなければならないとされている現行制度では、保険仲立人の法的な立場が市場で理解されにくいこと
- ✓ 保険仲立人の制度は商法に準じているが、仲立人は契約の媒介に尽力した対価として、相応の報酬を契約の当事者に請求する権利を有している。その報酬の関する事項は当事者間での合意によるとすることができるものと考えられること
- ✓ 家計分野の個人契約等の定型的な保険契約については、実務的な効率性や顧客の利便性との兼ね合いを考慮することは必要

検討要望事項 ③

損害保険代理店の特定契約の取扱いに関する規制の保険仲立人への準用を廃止

損害保険代理店の特定契約比率の遵守が保険仲立人にも準用されている（監督指針V-5-5）

代理店の自律と専門化を促す為に定められた自己・特定契約比率に関する規定のうち、特定契約比率について、顧客の委託を受けて顧客の為に契約の媒介を行う保険仲立人に対しても保険代理店と同じ規制を受けることになっている。

要望事項

- ✓ 特定契約比率に関する規制は、自己契約の禁止を定めた業法295条の趣旨に準じて代理店の自立と専門化を即す為のものであり、代理店に対しては厳格に運営されることが望ましいが、保険仲立人への準用を定めた監督指針V-5-5は廃止を検討いただきたい

事由

- ✓ 顧客の委託を受けて顧客の為にベストアドバイスを提供する保険仲立人において、特定の顧客の取り扱が増えることはサービス品質において顧客の満足度を反映したものであり、取引比率に関して行政による制限をうける理由はないこと
- ✓ 保険会社から独立した存在として、自力で賠償責任を負い行政の直接の管轄下にある保険仲立人は自立した専門職業人であり、保険会社に所属しその保険会社の為に保険販売を行う代理店と横並びの規制を受ける理由は見当たらないこと

検討要望事項 ④

保険仲立人と保険代理店等との協業の許容

保険仲立人と保険代理店等とが「同一契約の共同扱い（以下「協業」）を行うことは監督指針V-4-1において禁止されている

顧客の委託を受けて顧客の為に媒介を行う保険仲立人と、保険会社に属してその委託を受けてその保険会社の為に媒介を行う代理店等の保険募集人とは立場が異なることから、保険仲立人の健全な業務運営を確保するとの理由から、両者間の①保険募集の委託、②共同の行為（同一契約の共同扱い）、③店舗共用、④情報提供について禁止または制限が課されている。このうち、③店舗共用と④情報提供については一定の条件を充たせば許容されているが、②の禁止は、企業内代理店が主体となっている損害保険とりわけ企業分野において保険仲立人が市場に普及・浸透する上での障壁となっている

要望事項

保険仲立人と、企業内代理店や大型専門乗合代理店等の保険代理店や保険会社が、その特色を活かして企業向けのサービスの向上に繋がる場合には※、以下の条件を充足していることを前提に両者の協業を認める

- ・情報共有と協業に関する顧客の同意があること
- ・保険仲立人と保険代理店等との協業に際し、それぞれの機能、役割ならびに責任の分担と報酬に関して、顧客を含めた3者合意がなされていること

※保険契約の引き受け条件に影響する企業のリスク情報の収集・提供と保険金請求に関わる情報収集に関わる行程を保険代理店が担い保険プログラムの設計と保険会社との交渉を保険仲立人が担う形態での協業等

事由

協業を通して、保険仲立人の活動範囲が広がるとともに企業のリスクファイナンスの質の向上に繋がることが期待できること

検討要望事項 ⑤

海外直接付保における保険仲立人の活動促進

外国保険業者等を引受先とする保険契約に関する事前申請手続きの簡明化

海外直接付保規制によって日本に支店・事務所等を設けていない外国保険業者との保険契約を締結することは禁止されているが、再保険契約、外航船舶・外航貨物保険などはその例外対象となっている（保険業法186条1項、保険業法施行令19条、同法施行規則116条）。**保険仲立人は業法275条等により海外直接付保規制の対象外となっている保険契約について海外直接付保を取り扱うことができる。**

また、例外対象に指定されていなくても一定の条件を満たす保険契約については事前に許可を受けた場合は海外直接付保は可能となっている（保険業法186条2項、3項）。許可の迅速化は進んでいるものの許可に要する時間や要件がまちまちである

要望事項

- ✓ **海外直接付保規制の例外対象とされている保険契約の取り扱いに実績を積んできた保険仲立人の活動範囲の拡大※ 1**

※ 1 リスクの所在が海外に及んでいる分野における保険契約の範囲が広がれば企業の選択肢の拡大につながる

- ✓ **海外直接付保の事前申請において保険仲立人の機能を活用することによる許可プロセスの簡明化※ 2**

※ 2 申請者が代理人として保険仲立人を指名してその意見書などを添付すること等により認可プロセスの迅速化が図られれば、サイバー保険や、リコール保険など日本の保険会社だけでは十分な補償が得られない場合の企業の補償ニーズへの対応力の向上に資する

事由

保険仲立人の機能、特性を活かしてグローバルな事業展開を図っている企業にとっての利便性の向上と、日本の損害保険市場の健全な競争の促進と活性化に繋がることが期待できること

