

## 【創立 70 周年記念大会】

シンポジウム

報告要旨：出口 治明

---

### これからの生保販売とネット生保

ライフネット生命保険株式会社 出口 治明

当報告は、わが国の社会構造の変化に伴い、生命保険業界においてもビジネスモデルの転換が不可避であることを指摘するとともに、その中におけるネット生保の位置付けを述べ、これからの生保販売のあるべき姿と目指す方向について考察するものである。

#### 1. 前提

##### (1) 少子高齢化

生命保険業界に留まらず、わが国が直面する最大の課題が少子高齢化にあることは自明ではあるが、生保の少子高齢化への対応策を具体的に述べるとともに、その中におけるネット生保の位置付けを明らかにする。

##### (2) 1940 年体制からの脱却

1995 年の保険業法改正は、金融が 1940 年体制からの脱却を目指した大きな流れの一環として総括されるが、法改正を契機として行政と業界が攻守ところを変えたという問題を提起する。

#### 2. これからの生保販売のあるべき姿と目指す方向

##### (1) 保険金不払問題の教訓と、消費者のニーズ

世の中を騒がせた保険金不払問題からどのような教訓を汲み取るべきか、また生命保険に対する消費者のニーズについて考察する。

##### (2) 生保販売のあるべき姿と目指す方向

これからの生保販売が、富士山型のチャネル構造を排して、(多様な)八ヶ岳型のチャネ

## 【創立 70 周年記念大会】

シンポジウム

報告要旨：出口 治明

---

ル構造を目指すべきであることを述べるとともに、その鍵は比較情報の活用にあることを指摘する。

### 3. 残された大きな課題

以上、これからの生保販売の在り方について、総論的に述べてきたが、残された大きな課題として、米国の例に見られるように、保険募集人のベストアドバイス義務を担保する仕組み（販売手数料の開示）について、立法論を含め、会場の皆さんに問題提起したい。