



人生に、
大切なことを、
わかりやすく。

これからの生保販売と ネット生保

2010年10月23日

ライフネット生命保険株式会社

代表取締役社長 出口治明

1. これからの生保販売を考える 2つの前提

◆少子高齢化

◆1940年体制からの脱却

2. 少子高齢化が一番大きな環境要因

- ◆少子高齢化は、歴史的には特異な現象
- ◆政策は無力ではない
～PACS、1票の格差の問題（www.ippyo.org/）
- ◆顧客の前にセールス・フォースが消える
- ◆少子高齢化への対応は以下の3点
 1. 業務の多様化
 2. 海外進出
 3. ビジネスモデルの転換

3. 業務の多様化・海外進出

◆株式会社化

◆「相互会社 vs 株式会社」は 世界の市場で答が出ている

◆相互会社優位論の論理的陥穽

◆埼玉県民共済の躍進は、相互会社理念の発露

4. ビジネスモデルの転換

◆ バンカシュランス

～バンカシュラーの参入

◆ ダイレクト

～その代表がネット生保

～アメリカでは倍増の勢い（2006年 vs 2008年）

<http://www.limra.com/Research/Recent.aspx>

（アメリカ生命保険マーケティング調査協会HP 現在当該リリースは参照不可）

5. 世の中の大きな流れ ～1940年体制からの脱却～

1945年 戦後の復興始まる

1940年体制の世界(金融は全て大蔵省の一元指導)

- ・保険料は原則同一
- ・商品も原則同一
- ・これは、銀行・証券・信託も同じ

1995年 保険業法改正

- ・自由化(経営効率化の果実を消費者へ)
- ・健全性の確保
- ・公正な事業運営



- ・比較情報の自由化は進まず
チャンネルの自由化も道半ば
- ・相次いだ生保破綻(8社)
- ・保険金等の不払い問題



- ・自由化、効率化を推進し、消費者利益を追求

6. 生保業界は流れに棹差した

◆ 予定利率引き下げ問題や
銀行窓販問題に見る行政と業界の攻防

◆ その背景にあった考え方:

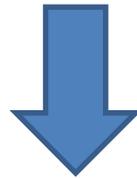
「数は力」=(セールスの)一社専属体制の維持・強化
= 1940年体制の温存

◆ 成功が失敗の母

◆ その(必然の)帰着が保険金不払い問題

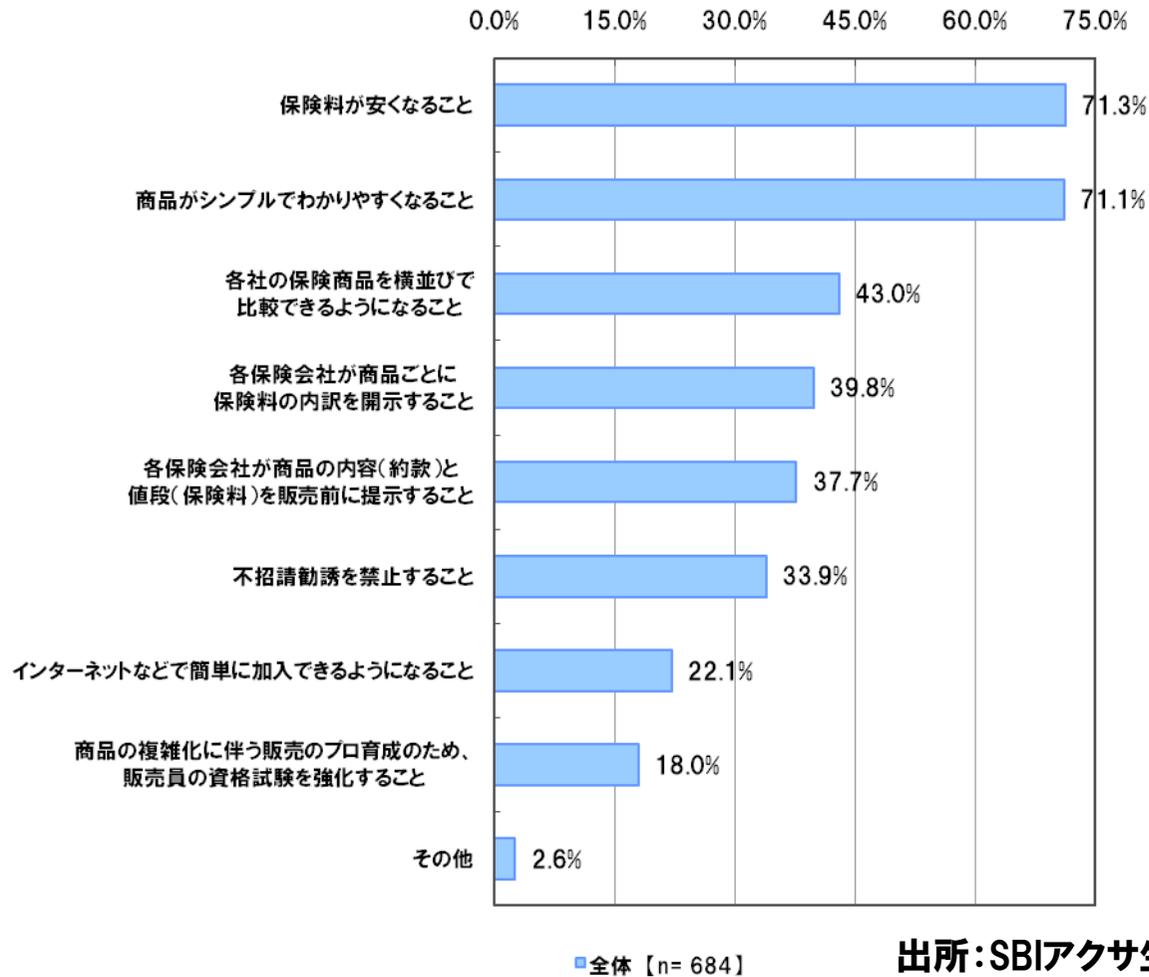
7. 保険金不払い問題の教訓

不払い問題：保険会社・保険業界の構造的問題の露呈
= 保険商品の著しい複雑さ
+ 説明しない(できない)募集人の資質
+ 保険会社の顧客の不知に乗じた戦略
(出所:「社団法人全国消費生活相談員協会」2008.4.24)



- 1. 生命保険商品をシンプルにわかりやすくすること**
- 2. (特に、複雑な商品を売るのであれば)
お客さまにきちんと説明すること**
(生命保険募集人、代理店の資質の向上)
- 3. メーカーと消費者の間の情報格差(情報の非対称)を縮めること**

8. お客様は何を望んでいるのか



1. 安く

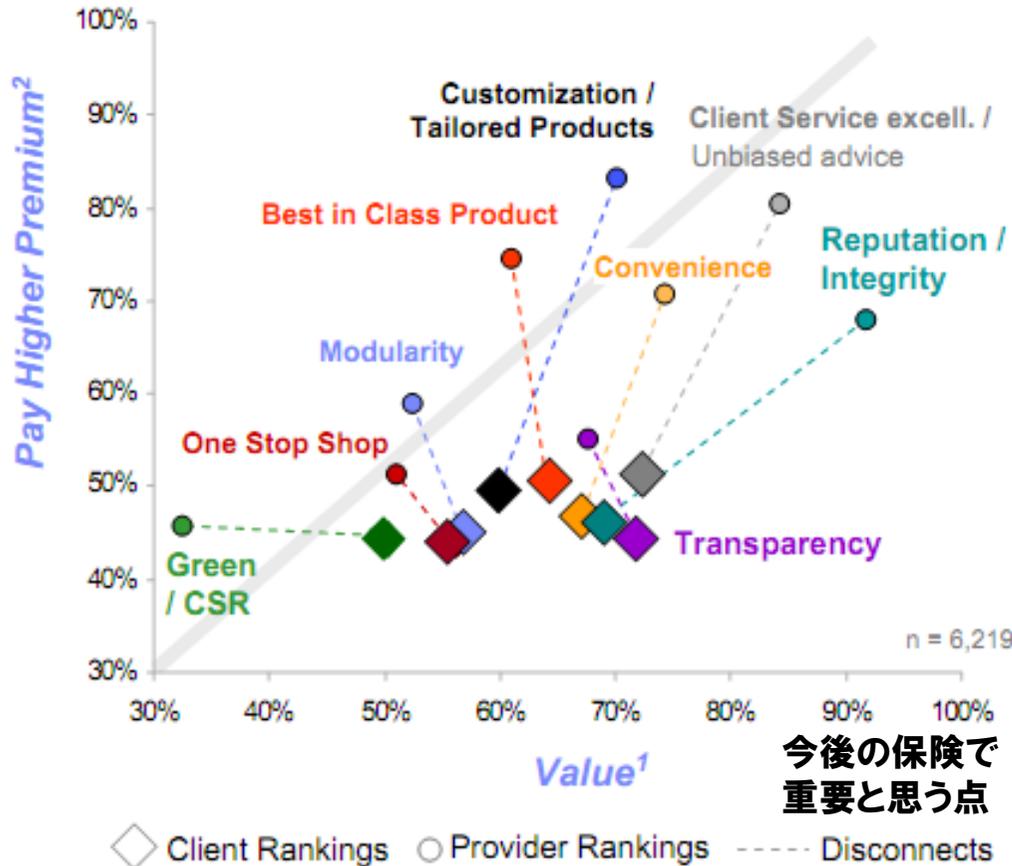
2. わかりやすく

3~5. 比べたい

出所: SBIアクサ生命・ライフネット生命
「ネット生保に関する共同調査」2009年4月

9. わかりやすく・安くてシンプルな保険が望まれている

価格が高くとも
買いたいのか？



保険に求めるポイントの乖離

- 保険会社：高くても決め細やか
- 消費者：安くてシンプル



消費者は
保険会社のコンサルよりも
シンプルで、安い保険商品や
経営の透明性を求めている

出所: Institute for Business Value consumer survey 2008 IBM

10. 現状の生保販売は1940年体制のまま

生命保険加入時の商品比較経験
(複数回答) (%)

他の民間の生命保険会社の生命保険 (かんぽ生命を除く)	25.0
生協や全労災の生命共済	5.7
郵便局の簡易保険(かんぽ生命を除く)	3.9
かんぽ生命	2.9
JAの生命共済	2.4
生命保険以外の金融商品 (損害保険や預貯金、公社債、株式等)	0.9
特に比較はしなかった	67.7
不明	1.1

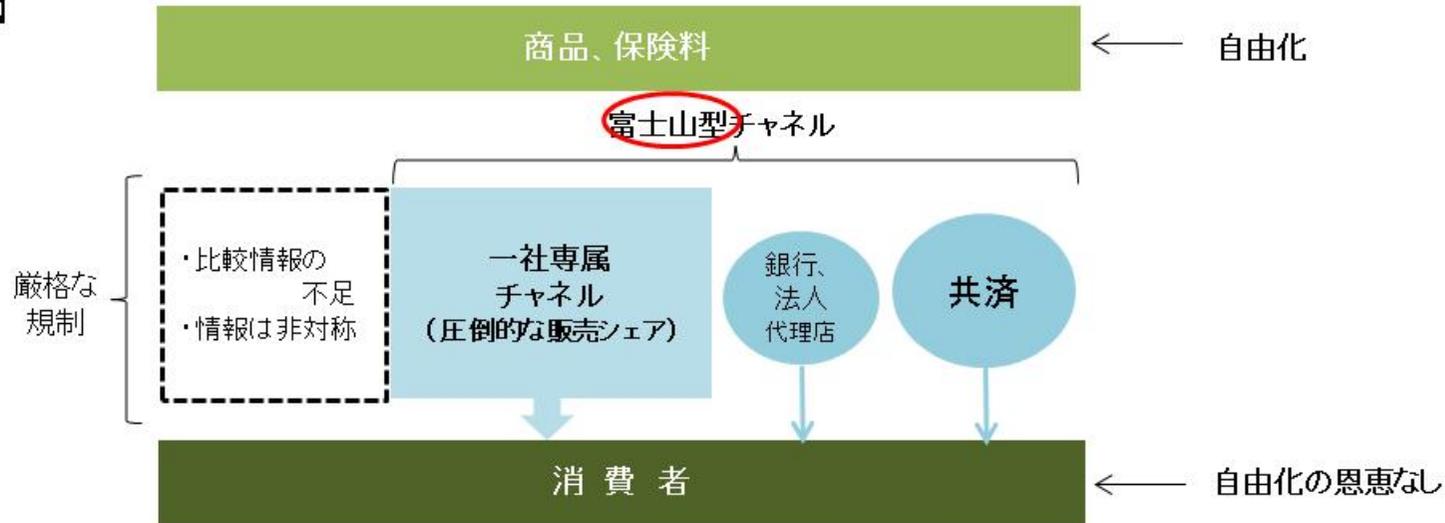
出所:生命保険文化センター
「生命保険に関する全国実態調査」 2009年

生命保険の加入チャネル (%)

生命保険会社の営業職員	68.1
家庭に来る営業職員	52.5
職場に来る営業職員	15.7
通信販売	8.7
インターネットを通じて	2.9
テレビ・新聞・雑誌などを通じて	5.7
生命保険会社の窓口	1.9
郵便局の窓口や営業職員	2.9
銀行・証券会社を通して	2.6
銀行を通して	2.6
都市銀行の窓口や銀行員(ゆうちょ銀行を含む)	1.1
地方銀行、信用金庫、信用組合の窓口や銀行員	1.1
信託銀行の窓口や銀行員	0.4
証券会社の窓口や営業職員	0.0
保険代理店の窓口や営業職員	6.4
勤め先や労働組合等を通じて	3.0
その他	4.9
不明	1.3

11. これからの消費者と保険

【現在】



【将来】



12. 八ヶ岳型の世界を実現するために

◆比較情報が作れないことが問題の根幹

◆約款・保険料表の開示は強制すべき

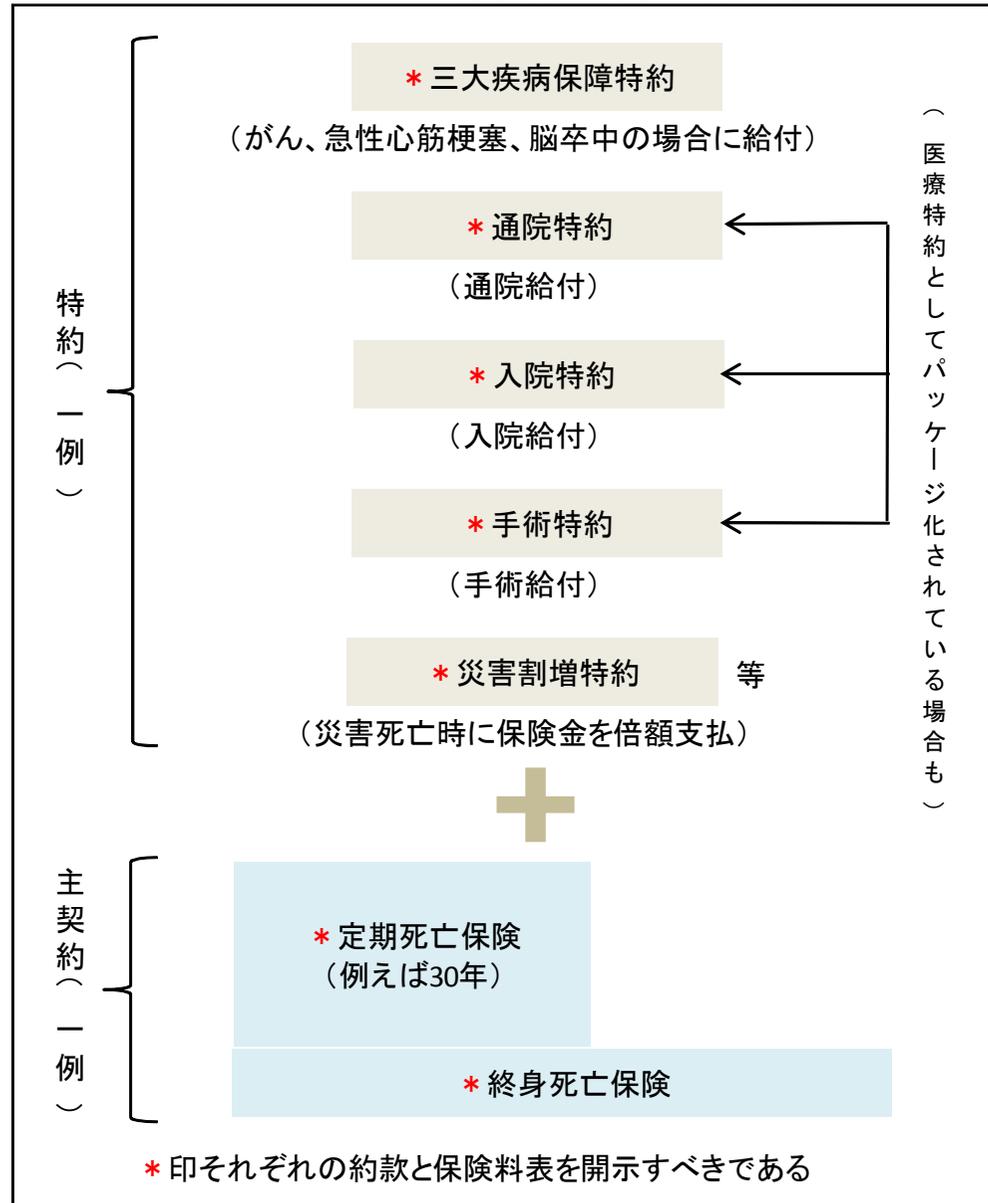
◆FPが介在すれば(情報の非対称が小さくなれば)
一社専属チャンネルでも問題は生じない

◆これからの方向:

「メーカー(保険会社)は選択肢を提供、
お客さまが比較して自由に選択する」

13. 福袋を2つ重ねたような商品体系

典型的な生命保険の商品(例示)



14. 約款・保険料表の開示状況

No.	保険会社名	約款	保険料表
1	アイエヌジー生命保険株式会社	×	×
2	あいおい生命保険株式会社	×	△
3	アイリオ生命保険株式会社	○	○
4	アクサ生命保険株式会社	×	×
5	朝日生命保険相互会社	△	△
6	アメリカンファミリー生命保険会社	×	△
7	アリアンツ生命保険株式会社	×	×
8	アリコジャパン	×	△
9	AIGエジソン生命保険株式会社	×	△
10	AIGスター生命保険株式会社	×	×
11	オリックス生命保険株式会社	△	△
12	カーディフ生命保険会社	×	×
13	株式会社かんぼ生命保険	○	○
14	クレディ・アグリコル生命保険株式会社	×	×
15	ジブラルタ生命保険株式会社	×	×
16	住友生命保険相互会社	○	△
17	ソニー生命保険株式会社	○	×
18	ソニーライフ・エイゴン生命保険株式会社	×	×
19	損保ジャパン・ディー・アイ・ワイ生命保険株式会社	×	○
20	損保ジャパンひまわり生命保険株式会社	△	△
21	第一生命保険株式会社	○	×
22	第一フロンティア生命保険株式会社	○	×
23	大同生命保険株式会社	×	×
24	太陽生命保険株式会社	△	△
25	チューリッヒ・ライフ・インシュアランス・カンパニー・リミテッド	×	○
26	T&Dフィナンシャル生命保険株式会社	△	×
27	東京海上日動あんしん生命保険株式会社	△	○
28	東京海上日動フィナンシャル生命保険株式会社	×	×
29	日本興亜生命保険株式会社	○	△
30	日本生命保険相互会社	○	△
31	ネクステア生命保険株式会社	○	○
32	ハートフォード生命保険株式会社	×	×
33	ピーシーエー生命保険株式会社	○	×
34	富国生命保険相互会社	△	△
35	フコクしんらい生命保険株式会社	×	×
36	富士生命保険株式会社	○	△
37	ブルデンシャル生命保険株式会社	○	×
38	ブルデンシャル ジブラルタ ファイナンシャル生命保険株式会社	×	×
39	マスマチュアル生命保険株式会社	×	×
40	マニユライフ生命保険株式会社	×	×
41	三井生命保険株式会社	×	△
42	三井住友海上きらめき生命保険株式会社	○	△
43	三井住友海上メットライフ生命保険株式会社	×	×
44	みどり生命保険株式会社	×	×
45	明治安田生命保険相互会社	○	△
46	メディクア生命保険株式会社	○	○
47	ライフネット生命保険株式会社	○	○

全面開示はわずか5社

出所:各社ウェブサイト
2010年8月

15. これからの大きな課題

～ベストアドバイス義務を担保する販売コミッションの開示～

ニューヨーク州 「保険募集人報酬開示に関する規則」(別添)
【募集時の開示義務】

◆保険募集人の役割

◆報酬を保険会社から受け取るか否か

【購入者が要求した場合に開示】

◆保険募集人が得る報酬の種類、金額、源泉

◆保険募集人が提示した他の保険契約を販売した場合に受け取る報酬

16. 販売手数料の開示

保険料の構造



このうち、グロスで見ても
6割程度が新契約費、その内
の〇割程度が販売手数料と
考えられる

17. NY Producer Compensation Transparency^①

NEW YORK STATE
INSURANCE DEPARTMENT
PROPOSED
REGULATION NO. 194
(11 NYCRR 30)

PRODUCER COMPENSATION TRANSPARENCY

I, James J. Wrynn, Acting Superintendent of Insurance of the State of New York, pursuant to the authority granted by sections 201 and 301 and Article 21 of the Insurance Law, do hereby promulgate a new Part 30 to Title 11 of the Official Compilation of Codes, Rules, and Regulations of the State of New York (Regulation No. 194), to take effect upon publication in the State Register.

(ALL NEW MATTER)

A new Part 30 is added to read as follows:

§ 30.1 Purposes.

The purposes of this Part are:

- (a) to implement the New York Insurance Law by regulating the acts and practices of insurers and insurance producers with respect to transparency of compensation paid to insurance producers and their role in insurance transactions in this state; and
- (b) to protect the interests of the public by establishing minimum disclosure requirements relating to the role of insurance producers and the compensation paid to insurance producers.

§ 30.2 Definitions.

For purposes of this Part:

(a) *Compensation means anything of value, including money, credits, loans, interest on premium, forgiveness of principal or interest, vacations, prizes, or gifts, whether paid as commission or otherwise. Compensation does not mean tangible goods with the insurer name, logo or other advertisement and having an aggregate value of less than \$100 per year per insurer.*

(b) *Purchaser means the person or entity to be charged under an insurance contract or a group policyholder and may include the named insured, policyholder, owner of a life insurance policy or annuity contract, principal under a bond, or other person to be charged, including an applicant for insurance, bond or annuity; but does not include a certificate holder or member under a group or blanket insurance contract unless the insurance producer has direct sales or solicitation contact with the certificate holder or member, and the certificate holder or member pays some or all of the premium.*

(c) *Insurer means any person or entity doing an insurance business in this State. 2*

(d) *Insurance contract means an insurance policy, surety bond, contract of guarantee, or annuity contract.*

(e) *Insurance producer means any insurance producer as defined by Insurance Law section 2101(k).*

§ 30.3 Disclosure of producer compensation, ownership interests and role in the insurance transaction.

- (a) Except as provided in section 30.5 of this Part, an insurance producer selling or renewing an insurance contract shall disclose the following information to the purchaser orally or in a prominent writing not later than application for the insurance contract or the renewal,:
- (1) whether the insurance producer represents the purchaser or the insurer for purposes of the sale;
 - (2) that the insurance producer will receive compensation from the selling insurer based on the insurance contract the producer sells (if applicable);
 - (3) that the compensation insurers pay to insurance producers may vary depending on a number of factors, including the insurance contract and the insurer that the purchaser selects, the volume of business the producer provides to the insurer or the profitability of the insurance contracts that the producer provides to the insurer; and
 - (4) that the purchaser may obtain information about the compensation expected to be received by the producer for the sale and for any alternative quotes obtained by the producer by requesting such information from the producer.

17. NY Producer Compensation Transparency^②

(b) If the purchaser requests more information about the producer's compensation prior to the issuance of the insurance contract, the producer shall disclose the following information to the purchaser in a prominent writing no later than the issuance of the insurance contract, except that if time is of the essence to issue the insurance contract, then within five business days:

- (1) a description of the nature, amount and source of any compensation to be received by the producer or any parent, subsidiary or affiliate based in whole or in part on the sale;
 - (2) a description of any alternative quotes obtained by the producer, including the coverage, premium and compensation that the insurance producer or any parent, subsidiary or affiliate would have received based in whole or in part on any such alternative quotes;
 - (3) a description of any material ownership interest the insurance producer or any parent, subsidiary or affiliate has in the insurer issuing the insurance contract or any parent, subsidiary or affiliate; 3
 - (4) a description of any material ownership interest the insurer issuing the insurance contract or any parent, subsidiary or affiliates has in the insurance producer or any parent, subsidiary or affiliate; and
 - (5) a statement whether the insurance producer is prohibited by law from altering the amount of compensation received from the insurer for the sale.
- (c) If the purchaser requests more information about the producer's compensation after issuance of the insurance contract but less than three years after issuance, the insurance producer shall disclose to the purchaser in a prominent writing the information required by subsection 30.3(b) of this Part within thirty days.
- (d) If the nature, amount or value of any compensation to be disclosed by the insurance producer is not known at the time of the disclosure required by subdivision 30.3 (b) or (c) of this section, then the insurance producer shall include in the disclosure:
- (1) a description of the circumstances that may determine the receipt and amount or value of such compensation, and
 - (2) a reasonable estimate of the amount or value, which may be stated as a range of amounts or values.
- (e) If the disclosure required by subdivision (a) of this section is provided orally, the insurance producer shall also disclose the information required by subdivision (a) of this section to the purchaser in a prominent writing no later than the issuance of the insurance contract.
- (f) An insurance producer shall not make statements to a purchaser contradicting the disclosures required by this section or any other misleading or knowingly inaccurate statements about the role of the insurance producer in the sale.

§ 30.4 Retention and certification of disclosure.

(a) An insurance producer shall retain a copy of any written disclosure provided to the purchaser pursuant to section 30.3 of this Part for not less than three years after the disclosure is given.

(b) If oral disclosure is provided to the purchaser pursuant to section 30.3(a) of this Part, the insurance producer shall retain for not less than three years:

- (1) a certification that the oral disclosure was provided; or
- (2) an audio recording of the oral disclosure.

§ 30.5 Exceptions.

This Part shall not apply: 4

- (a) to the placement of reinsurance;
- (b) to the placement of insurance with a captive insurance company pursuant to Article 70 of the Insurance Law;
- (c) to an insurance producer that has no direct sales or solicitation contact with the purchaser, which may include wholesale brokers or managing general agents; or
- (d) to a sale of insurance by a person who is not required to be licensed as an insurance producer under Insurance Law section 2102(a)(1) for the purposes of that sale.
- (e) to renewals when the producer has no sales or solicitation contact with the purchaser in connection with the renewal.

§ 30.6 Obligations of an authorized insurer.

The amount of any compensation that an authorized insurer or its agent pays to an insurance producer shall be maintained by the insurer in accordance with Part 243 of this Title (Regulation 152).

§ 30.7 Conformity with other laws.

Nothing in this Part shall be construed in a manner inconsistent with, or in violation of, Insurance Law sections 2119, 2324, 4224, or other provisions of the Insurance Law and regulations promulgated thereunder.

Effective as of January 1, 2011

18. NY州 保険募集人報酬の透明性に関する規則①

【仮訳】

ニューヨーク州 保険局 規則案194番(11NYCRR30)

保険募集人報酬の透明性に関する規則

ニューヨーク州保険監督官代理である私、ジェームス・リンは、ここに、保険法第201条及び第301条並びに第21章により付与された権限に基づき、ニューヨーク州法公式編纂タイトル11に新第30章を公布する。

(新規事項)

新第30章は以下の通り追加される。

§ 30. 1 目的

本章の目的は以下のとおりである。

(a)この州において、保険募集人に支払われる報酬及び保険募集人の取引上の役割にかかわる透明性を確保するため、保険会社及び保険募集人の行為及び慣行を規制することを定めた、ニューヨーク保険法を施行すること

(b)保険募集人の役割及び保険募集人に支払われる報酬に関する最低開示基準を設けることにより、公益を保護すること

§ 30. 2 定義

本章における以下の用語の定義は以下のとおりとする。

(a)報酬とは、歩合制その他支払い方法を問わず、金銭、クレジット、貸与、保険料の利子、元金又は利子の支払い免除、休暇、賞与、贈与を含む有価物をいう。ただし、保険会社の名前やロゴその他の広告が入っている物であって、一年間につき一保険会社あたり合計100ドル未満のものは報酬に含まれない。

(b)購入者とは、保険契約による支払い義務のある個人又は団体、若しくは保険加入者団体を意味し、指名された被保険者、保険加入者、生命保険証券若しくは年金契約の所有者、債券における主債務者、又は保険、債券、年金への加入申込者を含むその他の債務者をいう。ただし、団体加入保険又は包括的保険契約による個々の証券保持者や団体構成員を含まないが、保険会社がこれらの証券保持者又は団体構成員の個々人に対して直接販売または勧誘を行い、証券保持者又は団体構成員が保険料の一部又は全てを支払う場合はこの限りではない。

(c)保険会社とは、この州において、保険業を営む全ての個人又は団体をいう。

(d)保険契約とは、保険証、保証、保証契約、年金契約をいう。

(e)保険募集人とは、保険法2101(k)によって定義された全ての保険募集人をいう。

§ 30. 3 保険募集人の報酬、資本関係、保険取引上の役割に関する開示

(a)本章30.5に掲げる場合を除き、保険を販売又は更新しようとする保険募集人は、契約又は更新申し込み時点までに、次の(1)から(4)に掲げる情報を口頭又は明瞭な文書で開示しなければならない。

(1)保険募集人は、保険販売に関して、購入者又は保険会社のいずれを代理するものであるか。

(2)保険募集人が引受保険会社から販売実績に応じた報酬を受領するか(該当する場合のみ)。

(3)保険会社から保険募集人に支払われる報酬が、保険契約及び購入者が選択する保険会社、保険募集人が保険会社にもたらす契約高や保険契約の収益性などのいくつかの要因に応じて変動しうることを。

(4)購入者は、保険募集人に請求すれば、保険の売上や他社の見積内容により受取りが期待される報酬に関する情報を保険募集人から得ることができること。

18. NY州 保険募集人報酬の透明性に関する規則②

(b)購入者が保険契約締結前に保険募集人の報酬に関するより多くの情報を要求した場合には、保険募集人は、保険契約締結前までに次の(1)から(4)に掲げる情報を明瞭な文書で開示しなければならない。ただし、保険契約締結までの期限が迫っている場合には、5営業日の間に行わなければならない。

- (1)販売実績の一部又は全てに基づき、保険募集人又はその親会社、子会社若しくは関連会社が受け取る報酬の性質、金額及び出所に関する説明
- (2)他社の見積内容の一部又は全てに基づき、保険募集人又はその親会社、子会社若しくは関連会社が受け取ることが見込まれる保険適用範囲、保険料、報酬の推定金額に関する説明
- (3)保険契約を締結する保険会社又はその親会社、子会社若しくは関連会社に対して、保険募集人又はその親会社、子会社若しくは関連会社が持つ資本関係に関する説明
- (4)保険募集人又はその親会社、子会社若しくは関連会社に対して、保険契約を締結する保険会社又はその親会社、子会社若しくは関連会社が持つ資本関係に関する説明
- (5)保険募集人が販売実績に基づき保険会社から受け取る報酬額を変更することが法令により禁止されているかどうか

(c)顧客が保険契約締結後3年以内に保険募集人の報酬に関するより多くの情報を要求した場合には、保険募集人は、30日以内に、本章30.3(b)の規定に従って求められている情報を明瞭な文書で開示しなければならない。

(d)本章30.3(b)又は本条(c)の規定に準じて保険募集人が開示する報酬の性質、金額及び価値が開示の請求時点において未知の場合には、保険募集人は開示情報に以下を含まなければならない。

- (1)報酬の受領及び金額又は報酬の価値を決定する条件の説明 及び
- (2)合理的推定金額又は金額の範囲

(e)本条(a)に基づく情報開示が口頭で行われる場合、保険募集人は併せて本条(a)に基づく情報を、保険契約締結までに顧客に明瞭な文書で開示しなければならない。

(f)保険募集人は、顧客に対して、本条に基づく情報開示に矛盾するような言動又は保険販売における保険募集人の役割について、誤解を招く恐れのある、若しくは故意に不正確な言動をしてはならない。

§ 30. 4 開示文書の保存及び証明

(a)保険募集人は、本章30. 3の規定に基づき顧客に提示された開示文書のコピーを開示後最低3年間保存しなければならない。

(b)本章30. 3(a)の規定に基づき口頭で情報が開示された場合は、保険募集人は以下のいずれかを最低3年間保存しなければならない。

- (1)口頭での情報開示が行われた旨の証明書
- (2)口頭での情報開示の音声記録

§ 30. 5 例外

本章は、以下の場合においては適用されない。

- (a)再保険の販売
- (b)保険法70章に基づくキャプティブ保険会社による保険販売
- (c)購入者への直接販売や勧誘のための接触を行わない保険会社。この中には、法人向け仲立人及び経営総代理店を含むこともある。
- (d)保険法2102(a)(1)に基づく保険募集人として認可を受けることが義務付けられていない者による保険の販売
- (e)契約更新の過程において保険募集人と購入者との接触がない状況下での更新

§ 30. 6 認可を受けた保険会社としての責務

認可を受けた保険会社又はその代理会社が保険募集人に支払う報酬額は、本章(規則152)243部に準じて当該保険会社が適切に維持管理しなければならない。

§ 30. 7 他の法令との整合性

本章におけるいかなる記述も、保険法における規定、特に2119、2324、4224節及び保険法に準拠する他の法令に反する若しくは矛盾が生じるように解釈されてはならない。

2011年1月1日施行予定