

## 生命保険の比較購買の推進について

株式会社トータス・ウィンズ  
代表取締役 亀甲 美智博

### 1. 比較して物を買うということ

買い物をするとき、メーカー名や値段をさほど気にしないのは、いわゆる日用品の類である。スーパーやコンビニで物を買うときには、まずは商品のもつ特性や機能が優先されるのであって、購入時に他店の同一商品の価格を比べてからという行動には繋がりにくい。例えばボールペン1本買うのに、他のスーパーを巡って値段を比較するという消費行動を通常はしない。無論1円でも安いものを求める消費者も中にはあるに違いないが、数百円やそこらの商品に時間と労力を費やすのは、かえって損だというのが普通だ。

しかしながら、これが数十万円、数百万円もして、そう頻繁に買い換えるものでもない耐久消費財または高額商品といわれるものについてはどうか。もし家電製品であれば、大型家電専門店で多くの競合品から、自分のニーズに叶い、かつ性能対価格バランスで最もコストパフォーマンスのよいものを選ぶ。ましてや、自動車のようなものになると、スペックや値段の比較に留まらず、実際の乗り心地や走行性能といった面についても、実際に試乗までして購買を決意するのではなかろうか。家電製品の値段はせいぜい数十万円、自動車といえども数百万円である。

しかるに、不動産の次に高い買い物といわれている生命保険の場合、いかなる消費行動をとっているのだろうか。家電製品や自動車の場合と同じように、いろいろな生命保険会社の保険商品の比較購買をしているのだろうか。もちろん答えは、否である。

### 2. 保険はなぜ比較して契約しないのか

言わずもがなだが、消費における大原則は「比較購買」である。ところが、生命保険という商品の購入時にはほとんどの契約者が、そのような消費行動を取らない。というより、正確に言えば、比較したくてもできない環境下にある。生命保険という商品のもつ特性、①目に見えない（直感的に分かりにくい） ②保険という仕組みの難解さ ③適正な保障額の論

## 【創立 70 周年記念大会】

シンポジウム

レジュメ：亀甲 美智博

---

抛があいまい ④契約形態で税制が変わる ⑤死亡時対応といったネガティブなイメージ等々があって、消費者が保険購買に対し、いささか腰が引けているというか、消極的である。片や、積極的に比較をしつつ、最適でかつ最も効果の高い商品を選定したくても、自ら保険商品に関する情報を入手するチャンネルが整備されていないうえに、自ら保険会社にダイレクトに資料請求しても、各社の情報を整理分類してランキング付けするといった専門知識を持ち合わせている方はほとんどいない。要は、身近に保険の比較をしてくれる販売チャンネルでもない限り、自分で比較するには物理的なハードルが高いという状況なのである。

### 3. 保険販売チャンネルの実態

保険料を比較してくれる販売チャンネルとしては、複数社の保険会社を扱う乗合代理店がある。20社あまりの保険会社から、お客様の要望にそって最適な保険を選択できるということ看板に掲げている、来店型保険ショップもかなり多く出店しつつある。では実際に、20社数十パターンの商品を瞬時に比較する体制が整っているのでしょうか。もし顧客のリクエストに対し、瞬時に保険料や解約返戻率のランキングが出せるようであれば、それに基づいて顧客は自分でどの保険会社の商品にするかを判断できることになる。しかし現実には、そのような仕組みを作り上げている代理店はレアケースである。むしろ売りたい商品を予めラインアップしておいて、あたかも20社から厳選したかのようなイメージで販売している代理店が一般的ではないか、と思われる。

というのは、保険料を比較するということが自体が、極めて難易度の高い作業であるため、各社の保険料を瞬時に比較検索できるようなシステムの開発が不可欠だからである。いわゆる、保険料のデータベースを構築せざるを得ないのだが、数十の保険会社の保険料や解約返戻金の数値をどうやってデータベース化するかという大きな難題が生じるのである。単独の代理店1社で、この問題に立ち向かおうとすると、①システム開発 ②保険会社保険商品情報の出力 ③同情報のシステムへの入力 ④訂料時のメンテナンス といった技術面、費用面の負担がかなりのものになる。

これらの難題を業界全体で解決するには、保険会社全体で保険料を情報開示する共通のプラットフォームの開設が求められる。しかしながら現状では、そのような動きは難しいようだ。保険業界全体で今後の消費者への情報開示に関しての、共通理解を築く必要があるが、

## 【創立 70 周年記念大会】

シンポジウム

レジュメ：亀甲 美智博

---

各社の保険料の優劣を開示することへの抵抗も想定され、そう簡単に業界コンセンサスが得られるとは思えない。

### 4. 弊社の保険比較販売への取組み

このような状況なので、顧客自らが各社の保険料を比較して保険選択をするには、できるだけ多くの保険会社の保険料率等の情報を、代理店サイドでデータベース化するしか方法はないと考えられる。そこで、弊社では 5 年以上前から、乗り合っている 25 社の生命保険会社の各社の設計システムに基づき、保険商品を一旦設計書として印刷し、その打出された数値を、一つずつ手作業にて自社のコンピュータにデータ入力した。その結果、約 200 万件の保険料（保険種類も主要なものはほとんどカバーした）について、インターネット上での条件検索が可能になった次第である。その結果、全国どこにいてもいつ何時でも、弊社のサーバーにアクセスすることで、保険料の一括検索が可能となったのである。このようなシステムを構築することなしに、保険料を比較するという事は容易ではない。データベースのない代理店では、その都度、各社の保険料設計システムを利用して、それぞれの保険料や解約返戻金を調べるという、作業を余儀なくされる。顧客から保険料の試算を依頼されてから、このような手法で保険料比較を行なっているのは、到底実用に耐えられるものではない。予め、各社の数値をデータベース化して初めて、保険料の即時比較といったことが可能になる。

### 5. インターネットの保険料比較検索

一般の消費者が自ら保険料の比較を行う場合、インターネットを利用した比較サイトに情報を求めるケースがままある。実際、多くの保険代理店やFP紹介業者がそのようなサイトを開設している。保険料の比較と謳ってはいても、そのほとんどは募集文書の登録不要な通販の認可をとった商品のみであったり、仮に募集文書の認可を取っていても、条件の異なるものを同列に扱っていて、消費者に誤解を与えかねないものも数多い。ひとことで言えば、「商品の比較ではなく陳列している」という状況である。比較するというのは、保険金額、保険期間、保険料の払い方、等々の条件をそろえて初めてランキングできるのであって、異なる性質のものを並べて、保険料の高い安いを論じても、全く意味のないことである。保障の内容や条件が異なる商品も多く、その場合は内容を同一にするために、特約をはずしたり付加したりという操作が必要になる。保険会社によってはそれらパーツの脱着が不可能なものもあり、条件をそろえるといったことすら、実際は容易ではない。

【創立 70 周年記念大会】  
 シンポジウム  
 レジュメ：亀甲 美智博

ということで、現在のインターネット上の保険料比較は、ほとんど消費者の役には立っていないし、むしろ誤解したり、ミスリードされたりするケースも多いと考えられる。

6. 保険料比較の実例

40 歳男性「10 年定期保険」「終身医療保険保険料」「終身医療保険実質保険料」の例。

https://www.t-wins.com 保険商品検索システム トータくん | 株式会社トータス・ウィンズ | 10年定期保険(トータくんIII) - Microsoft Internet Explorer

10年定期保険(トータくんIII) | 55件

検索条件 年齢: 40歳 性別: 男性 保険金額: 1億円<年払> リスク細分: 全て 検索

検索結果 (単位:円)

保険会社名	契約年齢	商品名	リスク細分	保険料	累計保険料	備考欄	カートへ
N社	40歳	無配当平準定期保険	非喫煙優良体	190,700	1,907,000		
O社	40歳	無配当定期保険	SD非喫煙優良体	194,600	1,946,000		
R社	40歳	無配当定期保険	非喫煙健康体	201,700	2,017,000		
O社	40歳	無配当定期保険	非喫煙優良体	203,800	2,038,000		
L社	40歳	無解約返戻金型定期保険	非喫煙優良体	204,700	2,047,000		
K社	40歳	喫煙リスク区分型無解約返戻金型平準定期保険	非喫煙体	208,700	2,087,000		
L社	40歳	無配当定期保険	非喫煙優良体	209,400	2,094,000		
O社	40歳	無配当定期保険	SD非喫煙標準体	210,700	2,107,000		
O社	40歳	無配当定期保険	非喫煙標準体	219,900	2,199,000		
S社	40歳	非喫煙者優良体定期保険	非喫煙優良体	233,700	2,337,000		
R社	40歳	無配当定期保険	非喫煙者標準体	234,500	2,345,000		
R社	40歳	無配当R	非喫煙健康体	234,900	2,349,000		
X社	40歳	無配当定期保険	非喫煙優良体	237,900	2,379,000		
b社	40歳	無配当定期保険	非喫煙体	245,100	2,451,000		
Y社	40歳	無配当定期保険(非喫煙優良体)	非喫煙優良体	245,200	2,452,000		
L社	40歳	無解約返戻金型定期保険	非喫煙標準体	251,100	2,511,000		
L社	40歳	無配当定期保険	非喫煙標準体	256,900	2,569,000		
O社	40歳	無配当定期保険	SD喫煙優良体	257,900	2,579,000		
K社	40歳	喫煙リスク区分型無配当平準定期保険	非喫煙体	260,600	2,606,000		
O社	40歳	無配当定期保険	喫煙優良体	267,100	2,671,000		
K社	40歳	無解約返戻金型定期保険	標準体	271,200	2,712,000		
O社	40歳	無解約返戻金型定期保険	リスク細分なし	274,000	2,740,000		
b社	40歳	無配当定期保険	健康体	277,000	2,770,000		
a社	40歳	無配当定期保険	非喫煙健康体	278,000	2,780,000		
N社	40歳	無配当平準定期保険	非喫煙標準体	278,600	2,786,000		
O社	40歳	無配当定期保険	標準体	280,900	2,809,000		
S社	40歳	優良体定期保険	優良体	283,600	2,836,000		
R社	40歳	無配当定期保険	喫煙健康体	284,200	2,842,000		
X社	40歳	無配当定期保険	優良体	286,500	2,865,000		
L社	40歳	無解約返戻金型定期保険	喫煙優良体	291,700	2,917,000		
R社	40歳	無配当定期保険	標準体	294,400	2,944,000		
Y社	40歳	無配当定期保険(健康体)	健康体	297,200	2,972,000		
L社	40歳	無配当定期保険	喫煙優良体	298,700	2,987,000		
L社	40歳	無解約返戻金型定期保険	標準体	299,800	2,998,000		
U社	40歳	無配当低解約払戻定期保険	低解約(解返兼)	302,500	3,025,000		
R社	40歳	無配当R	喫煙健康体	303,900	3,039,000		
L社	40歳	無配当定期保険	標準体	305,600	3,056,000		
F社	40歳	無配当定期保険	リスク細分なし	307,000	3,070,000		
Y社	40歳	無配当定期保険	標準体	310,800	3,108,000		
b社	40歳	無配当定期保険	標準体	314,600	3,146,000		
N社	40歳	無配当平準定期保険	喫煙優良体	315,200	3,152,000		
a社	40歳	無配当定期保険	非喫煙標準体	324,800	3,248,000		
R社	40歳	無配当R	標準体	325,800	3,258,000		
K社	40歳	無配当平準定期保険	標準体	326,600	3,266,000		
S社	40歳	無配当定期保険	標準体	338,100	3,381,000		
U社	40歳	無配当定期保険	リスク細分なし	362,300	3,623,000		
a社	40歳	無配当定期保険	喫煙健康体	364,700	3,647,000		
a社	40歳	無配当定期保険	標準体	374,900	3,749,000		
N社	40歳	無配当平準定期保険	標準体	375,700	3,757,000		
X社	40歳	無配当定期保険	標準体	378,000	3,780,000		
E社	40歳	有配当定期保険(H11)	リスク細分なし	379,000	3,790,000		
Z社	40歳	5年ごと利配当付定期保険	リスク細分なし	398,900	3,989,000		
V社	40歳	無配当定期保険	リスク細分なし	399,000	3,990,000		
F社	40歳	無配当定期保険	リスク細分なし	407,000	4,070,000		

ページが表示されました

【創立 70 周年記念大会】  
シンポジウム  
レジュメ：亀甲 美智博

https://www.t-wins.com - 保険商品検索システム トータくん | 株式会社トータス・ウィズ | 終身医療保険(トータくん) - Microsoft Internet Explorer

### 終身医療保険(トータくん) | 45件

[社内研修用資料:募集時使用厳禁] Copyright © 2010 Tortoise Wins all Rights Reserved. ×このウィンドウを閉じる

検索条件: 年齢: 40歳 性別: 男性 払込期間: 全て 解約返戻金: 全て 一入院限度日数: 60日 表示順: 保険料 検索 カートを見る

[ノウハウ集はこちら](#)

保険会社名	契約年齢	一入院限度日数	払込期間	保険料(月額)	解約返戻金60歳時	累計保険料60歳時	実質保険料累計60歳時	実質保険料(月額)60歳時	商品名	備考欄	詳細	カートへ
a社	40歳	60日	終身	2,095	0	502,800	502,800	2,095	ケアード(終身型)	月額保険料2500円未満設計不可		
N社	40歳	60日	終身	2,105	0	505,200	505,200	2,105	新終身医療保険(60日型)			
F社	40歳	60日	終身	2,140	0	513,600	513,600	2,140	医療保険08 B型(健康のお守り)			
b社	40歳	60日	終身	2,185	0	524,400	524,400	2,185	新EVER / 定義タイプ			
U社	40歳	60日	終身	2,190	0	525,600	525,600	2,190	医療保険CURE			
H社	40歳	60日	終身	2,205	0	529,200	529,200	2,205	入院保障保険(終身型 09)	がん入院 無制限		
U社	40歳	60日	終身	2,310	0	554,400	554,400	2,310	医療保険CURE【七六生活習慣病充実保障】	七六生活習慣病による入院:1入院120日		
S社	40歳	60日	終身	2,345	0	562,800	562,800	2,345	終身医療保険			
b社	40歳	60日	終身	2,400	0	576,000	576,000	2,400	新EVER / 65歳半額タイプ			
F社	40歳	60日	終身	2,430	0	583,200	583,200	2,430	メディカルミニ			
B社	40歳	60日	終身	2,445	0	586,800	586,800	2,445	Dr.ジャン(60日)			
b社	40歳	60日	終身	2,530	0	607,200	607,200	2,530	新EVER / 60歳半額タイプ			
N社	40歳	60日	終身	2,540	0	609,600	609,600	2,540	生活習慣病(保険I型(180日型) 医療特約60日型)			
K社	40歳	60日	終身	2,615	0	627,600	627,600	2,615	低解約返戻金特別付総合医療保険 死亡保険金10倍特別			
O社	40歳	60日	終身	2,765	127,250	663,600	536,350	2,235	新医療保険α(低解約返戻金特別付)		詳細	
X社	40歳	60日	終身	2,790	0	669,600	669,600	2,790	無解約返戻金型終身医療保険(08)			
S社	40歳	60日	終身	2,915	329,000	699,600	370,600	1,544	終身医療保険		詳細	
J社	40歳	60日	終身	3,031	0	727,440	727,440	3,031	医療保険(終身)「じぶんへの保険」		詳細	
L社	40歳	60日	終身	3,175	0	762,000	762,000	3,175	無配当医療保険(08)(60日型)			
F社	40歳	60日	終身	3,176	0	762,240	762,240	3,176	あんしん医療トリプルガード60			
O社	40歳	60日	終身	3,245	442,850	778,900	336,150	1,401	医療保険	法人契約のみ取扱可能	詳細	

[ノウハウ集はこちら](#) カートを見る

Copyright © 2010 Tortoise Wins all Rights Reserved. このページのトップへ▲

インターネット

# 【創立 70 周年記念大会】

## シンポジウム

### レジュメ：亀甲 美智博

https://www.t-wins.com - 保険商品検索システム トークン | 株式会社トラス・ウィンズ | 終身医療保険トークンD - Microsoft Internet Explorer

### 終身医療保険(トークンD) | 45 件

[社内研修用資料; 募集時使用厳禁] Copyright© 2010 Tortoise Wins all Rights Reserved. ×このウィンドウを閉じる

検索条件 年齢: 40歳 性別: 男性 払込期間: 全て 解約返戻金: 全て 一入院限度日数: 60日 表示順: 実質保険月額 検索 カートを見る

[ノウハウ集はこちら](#)

保険会社名	契約年齢	一入院限度日数	払込期間	保険料(月額)	解約返戻金(60歳時)	累計保険料(60歳時)	実質保険料累計(60歳時)	実質保険料(月額)	商品名	備考欄	詳細	カートへ
O社	40歳	60日	60歳	5,810	1,112,150	1,394,400	282,250	1,176	医療保険	法人契約のみ取扱可能	詳細	カートへ
O社	40歳	60日	終身	3,245	442,650	778,800	336,150	1,401	医療保険	法人契約のみ取扱可能	詳細	カートへ
S社	40歳	60日	60歳	5,480	971,000	1,315,200	344,200	1,434	終身医療保険		詳細	カートへ
S社	40歳	60日	終身	2,915	329,000	699,600	370,600	1,544	終身医療保険		詳細	カートへ
K社	40歳	60日	60歳	6,820	1,223,870	1,636,800	412,930	1,721	総合医療保険		詳細	カートへ
R社	40歳	60日	終身	4,255	592,650	1,021,200	428,550	1,786	医療保険08 B型(健康のお守り)	死亡保険金 50万円	詳細	カートへ
K社	40歳	60日	終身	4,195	545,520	1,006,800	461,280	1,922	総合医療保険		詳細	カートへ
a社	40歳	60日	終身	2,095	0	502,800	502,800	2,095	ケアード(終身型)	月額保険料2500円未満設計不可		カートへ
N社	40歳	60日	終身	2,105	0	505,200	505,200	2,105	新終身医療保険(60日型)			カートへ
R社	40歳	60日	終身	2,140	0	513,600	513,600	2,140	医療保険08 B型(健康のお守り)			カートへ
b社	40歳	60日	終身	2,185	0	524,400	524,400	2,185	新EVER / 定額タイプ			カートへ
U社	40歳	60日	終身	2,190	0	525,600	525,600	2,190	医療保険CURE			カートへ
H社	40歳	60日	終身	2,205	0	529,200	529,200	2,205	入院保障保険(終身型 09)	ガン入院 無制限		カートへ
R社	40歳	60日	60歳	7,410	1,246,885	1,778,400	531,515	2,215	医療保険08 B型(健康のお守り)	死亡保険金 50万円	詳細	カートへ
O社	40歳	60日	終身	2,765	127,250	663,600	536,350	2,235	新医療保険α(低解約返戻金特別付)		詳細	カートへ
U社	40歳	60日	終身	2,310	0	554,400	554,400	2,310	医療保険CURE【七大生活習慣病充実保障】	七大生活習慣病による入院: 1入院120日		カートへ
S社	40歳	60日	終身	2,345	0	562,800	562,800	2,345	終身医療保険			カートへ
b社	40歳	60日	終身	2,400	0	576,000	576,000	2,400	新EVER / 65歳半額タイプ			カートへ
F社	40歳	60日	終身	2,430	0	583,200	583,200	2,430	メディカルミニ			カートへ
B社	40歳	60日	終身	2,445	0	586,800	586,800	2,445	Dr.ジャパン(60日)			カートへ
b社	40歳	60日	終身	2,530	0	607,200	607,200	2,530	新EVER / 60歳半額タイプ			カートへ
N社	40歳	60日	終身	2,540	0	609,600	609,600	2,540	生活習慣病保険I型(180日型) 医療特約60日型			カートへ
K社	40歳	60日	終身	2,615	0	627,600	627,600	2,615	低解約返戻金特別付総合医療保険 死亡保険金0倍特別			カートへ
O社	40歳	60日	終身	2,790	0	669,600	669,600	2,790	無解約返戻金型終身医療保険(08)			カートへ
U社	40歳	60日	60歳	3,585	150,000	860,400	710,400	2,980	医療保険CURE		詳細	カートへ
U社	40歳	60日	終身	3,031	0	727,440	727,440	3,031	医療保険(終身)「じぶんへの保険」		詳細	カートへ
N社	40歳	60日	60歳	3,755	150,000	901,200	751,200	3,130	新終身医療保険(60日型)		詳細	カートへ
K社	40歳	60日	60歳	5,215	500,000	1,251,600	751,600	3,132	低解約返戻金特別付総合医療保険		詳細	カートへ
N社	40歳	60日	60歳	4,185	250,000	1,004,400	754,400	3,143	生活習慣病保険I型(180日型) 医療特約60日型		詳細	カートへ
U社	40歳	60日	60歳	3,790	150,000	909,600	759,600	3,165	医療保険CURE【七大生活習慣病充実保障】	七大生活習慣病による入院: 1入院120日	詳細	カートへ
L社	40歳	60日	終身	3,175	0	762,000	762,000	3,175	無配当医療保険(08)(60日型)			カートへ
F社	40歳	60日	終身	3,176	0	762,240	762,240	3,176	あんしん医療トリプルガード60			カートへ
b社	40歳	60日	60歳	3,950	150,000	948,000	796,000	3,325	新EVER / 60歳払戻タイプ		詳細	カートへ
F社	40歳	60日	60歳	4,415	260,095	1,059,600	799,505	3,331	メディカルミニ		詳細	カートへ
P社	40歳	60日	終身	3,339	0	801,360	801,360	3,339	終身医療給付保険(指定年齢給付保険料【2,000円/65歳】)	がん入院無制限、入院見舞給付金		カートへ
a社	40歳	60日	60歳	3,415	10,000	819,600	809,600	3,373	ケアード(終身型)		詳細	カートへ
O社	40歳	60日	60歳	4,695	315,100	1,126,800	811,700	3,382	新医療保険α(低解約返戻金特別付)		詳細	カートへ
P社	40歳	60日	終身	3,510	0	842,400	842,400	3,510	終身医療給付保険(指定年齢給付保険料【2,000円/60歳】)	がん入院無制限、入院見舞給付金		カートへ
F社	40歳	60日	60歳	4,623	260,095	1,109,520	849,425	3,539	あんしん医療トリプルガード60		詳細	カートへ
R社	40歳	60日	60歳	3,750	50,000	900,000	850,000	3,542	医療保険08 B型(健康のお守り)		詳細	カートへ
B社	40歳	60日	60歳	4,745	278,425	1,138,800	860,375	3,585	Dr.ジャパン		詳細	カートへ
O社	40歳	60日	60歳	3,960	50,000	950,400	900,400	3,752	無解約返戻金型終身医療保険(08)		詳細	カートへ
H社	40歳	60日	60歳	4,030	50,000	967,200	917,200	3,822	入院保障保険(終身型 09)	ガン入院 無制限	詳細	カートへ
K社	40歳	60日	60歳	4,230	50,000	1,015,200	965,200	4,022	低解約返戻金特別付総合医療保険 死亡保険金10倍特別		詳細	カートへ
L社	40歳	60日	60歳	5,410	50,000	1,298,400	1,248,400	5,202	無配当医療保険(08)(60日型)		詳細	カートへ

[ノウハウ集はこちら](#) カートを見る

Copyright© 2010 Tortoise Wins all Rights Reserved. このページのトップへ▲

インターネット

## 【創立 70 周年記念大会】

シンポジウム

レジュメ：亀甲 美智博

---

### 7. 保険料比較することの意義

生命保険は目に見えないものだけに、消費者が手にとってその商品の価値を見定めることができない。更に専門用語が多く、ふだん保険について学ぶ機会のない素人には極めて分かりにくい上に、税制や国の福祉制度なども絡んで来て、どの選択肢が最適かなどということは、よほどの金融リテラシーがないと、理解ができない。

そのような中、同一条件下で保険料のランキング情報を知ることは、少なくとも機会損失を防止することに繋がるのではないだろうか。40 歳男性の事例で、1 億円の定期保険に加入するケースで比較してみると、最も安い保険料（非喫煙優良体）だと年間の保険料が 19 万円で済むのに対し、最も高い保険会社では倍の 40 万円を超えるのである。なぜそのような差が生じるかといえば、リスク細分料率を適用する保険会社とそうでない保険会社があるためである。年間の保険料で 20 万円の差が生じると、10 年間では 200 万円の差になり、契約者にとって保険料を比較して保険加入をする意義は極めて大きい。

金融ビッグバンでは、「自由」「公正」「国際的」マーケットの確立が基本的な原則として掲げられた。と同時に消費者には「自己責任」、金融業者には「ディスクロージャー＝情報開示」を要求したものであった。保険契約者に自己責任を要求するのであれば、当然保険会社は保険料の比較について、より情報開示の方向に進むべきだし、代理店もより積極的に保険料の比較をすべきである。保険販売チャネルである乗合代理店が、「保険会社の代理店」から「お客様の代理店」になれるチャンスでもあると思う。保険業法の立法の主旨は、まさに「競争原理の導入」と「情報開示」が同時になされることであり、それに沿った「保険料の比較」は避けては通れぬ、時代の要請でもあろう。