

2025年保険業法等の 改正の意義と今後の論点

—「2つの保険制度」の視点も踏まえて—

九州保険学会

2025年9月6日

中出 哲

※報告者が他のプレゼンで利用したスライドの一部を利用しています。

話しの流れ

- 1 保険業法の意義
- 2 保険規制の歴史
- 3 法改正の原動力
- 4 二つの事件と二つの会議
- 5 保険業法、監督指針の改正 概要
- 6 保険業法等の改正の意義 私見
- 7 今後に向けた検討課題 二つの保険制度の視点 私見
- 8 まとめ

1. 保険業法の意義

保険制度・事業のフレームワーク

市場の特性も保険業法によって作られる

市場の競争力にも関係

保険業法
施行令
施行規則

法律 ハードロー

保険監督指針
についての指針

法律ではない

ソフトロー

保険会社のモニタリング

* 「保険会社向けの総合的な監督指針」・・・保険会社「向け」
「保険事業に携わる事業者向け」でも「保険募集人向け」
ともなっていない

* 監督指針への違反 行政処分となりえる

Cf 世界各国において、ソフトローの重要性が増している ←批判もある

2 保険規制の歴史 (1) 保険制度の開始と枠組みの形成

日本の保険会社設立 1879年東京海上 1881年明治生命
明治～大正初期 多くの保険会社の設立 日清戦争後の19世紀末には数多く保険会社⇒保険業に関する特段の法規制なし 一般事業会社と同じ自由競争 ダンピング
⇒参入しては破綻

1890年 旧商法公布 生命保険契約と損害保険契約に二分化した契約体系

1899年 商法(⇒2010年まで) *ドイツ商法を模範

1900年 保険業法 *ドイツの保険監督法を模範

免許制、相互会社の会社の枠組み、生損保の兼営禁止など

1916年 国営の簡易保険の郵便局での発売

1916年 スペイン風邪の流行

1917年 大日本聯合火災保険協会 *保険料率協定

1923年 関東大震災 借金による見舞金支払

* 当時は生保も代理店販売。

生保で代理店所属営業社員の会社専属化へ ⇒契約獲得競争の激化

1931年 保険募集取締規制

2 保険規制の歴史 (2)(3)

(2) 社会情勢の不安定化と統制強化

1937年 日中戦争の勃発 ⇒ 保険の重要性と統制強化へ

1939年 保険業法の大改正 免許要件の厳格化、料率協定等の枠組み

⇒ 乱立していた保険会社の淘汰、商品・料率の政府による統制へ

1941年 監督官庁の変更 商工省から大蔵省へ

⇒ 商業としての監督から、金融制度・金融機関としての監督へ

(3) 戦後の混乱から戦後の新たな枠組みへ

1945年 敗戦 * 保険会社は海外資産を全て失う

1946年 日本国憲法。 金融機関再建整備法などによる生保会社の再建

* 協同組合の設立 * 生保会社による生保未亡人の雇用

* 競争激化と保険募集における不正が多発

1948年 保険募集の取締に関する法律

1949年 外国保険事業に関する法律

* 免許要件や商品・料率の統制の仕組みは維持

2 保険規制の歴史 (4)

(4) 成熟化した社会における新たな枠組みへ

* 主な改正のみ記載

1995年 保険業法の全面改正

募取法と外国保険事業者法との一体化(統合)

子会社方式の生損保相互参入

保険仲立人制度の創設

標準責任準備金の導入、ソルベンシーマージン基準の導入 など

1997年 保険持株会社制度の導入

1998年 金融システム改革法に伴う改正

2000年 保険会社の破綻処理制度の導入(セーフティ・ネット)

2005年 少額短期保険業者に関する規制等(無認可共済に関する規制)

2008年 業務範囲規制の見直し、顧客利益保護のための体制整備

2014年 保険募集規制の見直し

情報提供義務、意向把握等の義務、保険募集人の体制整備義務等

2025年 業法改正

3. 法改正の原動力

私見

何が法を変えさせるか

改正の背景 不祥事件 経営破綻 環境変化 外圧など

- 問題となった点の改正に留まりがち？
- 保険制度の発展のために、フレームワークをどうすべきかという議論は？
- 制度を維持したいと考える人や企業も多い
- 制度変更のリスクは誰も取りたくない

法律を改正すべき十分な根拠があるか

多くの政策課題・議案がある中で改正まで持っていくエネルギーがあるか
世の中の声はどうか

4. 二つの事件と二つの会議

事件

- ~2024年 ビック・モーター事件 . . . 個人保険分野
- ~2024年 保険料調整 . . . 企業保険分野
- * その後、顧客情報漏洩問題も発覚

会議

- 2024年3月から6月
金融庁 「損害保険業の構造的課題と競争のあり方に関する有識者会議」
- 2024年9月から12月
金融審議会 「損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ」

法制化

- 2025年5月 保険業法改正 * 保険監督指針の改正 8月28日パブコメ回答
- * 保険業界や関連団体でも、各種制度の見直し・ガイドラインの作成などへ

(1) 有識者会議 報告書概要

「損害保険業の構造的課題と競争のあり方に関する有識者会議」報告書概要

顧客本位の業務運営の徹底

1. 大規模代理店に対する指導等の実効性の確保

- 損保会社による代理店に対する指導等の実効性の確保
- 金融庁・財務局のモニタリング強化
- 第三者による代理店の業務品質の評価の枠組みの検討
- 損保募集人の試験制度や継続教育の高度化・厳格化等
- 態勢整備の厳格化、自主規制機関についての検討

2. 代理店手数料ポイント制度

(注) 代理店手数料を算出するための枠組み。一般的に、「規模・増収」「収益性」「業務品質」等で構成される。

- 「規模・増収」に偏ることなく「業務品質」を重視する評価体系への変革
- 「業務品質」の指標を顧客にとってのサービス向上に資するものとする

3. 保険会社による代理店等への過度な便宜供与等の制限

- 自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引する便宜供与等の解消
- 自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引するほか、代理店の自立に向けた動きを阻害する出向等を解消

4. 乗合代理店における適切な比較推奨販売の確保

- 顧客の最善の利益を勘案した比較推奨の確保
- 顧客の保険リテラシー向上の支援（商品選択のガイドブックの作成 等）

5. 代理店の兼業と保険金等支払管理部門の独立性確保等

- 代理店の兼業による弊害を防止するための措置の実施
- 適切な保険金等支払管理態勢の確保（営業部門からの介入の排除 等）

健全な競争環境の実現

1.競争環境の歪みの是正

- 独占禁止法抵触リスクをはらむ共同保険のビジネス慣行の適正化
- 政策保有株式の縮減及び不適切な便宜供与の解消

2.損保会社における態勢の確保

- 独占禁止法等を遵守するための適切な法令等遵守態勢の確保
- コンプライアンス上不適切なインセンティブとならない評価体系の策定等、適正な営業推進態勢の確保
- リスクに応じた適切な保険料を提示するための保険引受管理態勢の強化

3.企業内代理店のあり方

- 企業内代理店の立場の明確化、情報共有ルール of 策定
- 企業内代理店の実務能力の向上（損保会社による指導等の態勢整備、不適切な代行の解消 等）
- 企業内代理店の自立の促進（特定契約比率の見直し 等）

(2) 金融審議会ワーキング 報告書概要

大規模乗合代理店に対する体制整備の強化等

- 複数の所属保険会社等を有する保険代理店(乗合代理店)のうち、特に規模の大きな保険代理店(以下「特定大規模乗合保険募集人」)に対し、内部管理体制の強化(法令等遵守責任者の設置や苦情処理体制の整備等)等を求める。
- 「特定大規模乗合保険募集人」のうち保険金から修理費等の支払いを受ける事業(保険金関連事業)を兼業する者に対しては、上記管理体制の一環として、(i)不当なインセンティブにより顧客の利益又は信頼を害するおそれのある取引を特定した上で、(ii)それを適切に管理する方針を策定・公表するとともに、(iii)不当なインセンティブにより顧客の利益又は信頼を害することを防止するための体制整備を求める。
- 「特定大規模乗合保険募集人」に対しては、当局による定期的なヒアリング等を通じたモニタリングにより、体制整備の実効性を確保する。
- 「特定大規模乗合保険募集人」以外に対しても、事業報告書の記載項目を拡充するとともに、当局による機動的なリスクベースのモニタリングを行っていく。

保険会社による指導等の実効性の確保等

- 保険会社に対して、以下の措置を求める。
 - ・ 保険金等支払管理部門と営業部門とを適切に分離する。また、上記の保険金関連事業を兼業する全ての委託先保険代理店について、不当なインセンティブにより顧客の利益又は信頼を害するおそれのある取引を特定し、それを適切に管理する方針を策定・公表する。
 - ・ 委託先である「特定大規模乗合保険募集人」の法令等遵守態勢等を検証する管理責任者の設置等を求める。
 - ・ 求償権行使に関する考え方を整理し、全保険募集人に対する求償権の行使状況についての把握・管理を求める。

乗合代理店における適切な比較推奨販売の確保

- 顧客が重視する項目を丁寧かつ明確に把握した上で、顧客の意向に沿って保険商品を絞り込み、推奨することを求める。

損害保険分野における自主規制のあり方の整理

- 今後の制度・監督上の対応や業界の取組み等の効果を検証した上で、要否を改めて検討する。

「損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ」報告書の概要

【健全な競争環境の実現】関連

保険仲立人の活用促進

- 企業向け保険について、保険仲立人が顧客からも手数料を受領できるよう見直す。
- 保険仲立人に義務付けられる供託金の最低金額を引き下げる(2,000万円→1,000万円)。
- 保険契約者の誤認防止措置を前提として、保険仲立人と保険代理店等の協業を認める。
- 当局による個別審査の上で許可を受けて、企業等が外国保険業者と保険契約を締結する場合、保険仲立人による当該契約締結の媒介を可能とする。
- 保険仲立人が不祥事件を起こした場合、当局にその旨を届け出る義務を課す。

保険会社による保険契約者等への過度な便宜供与の禁止

- 「特別の利益の提供」として禁止される行為に、過度な便宜供与(物品の購入、役務の提供等)を新たに加える。
- 特別の利益の受け手に、保険契約者等の「グループ企業」を追加する。

企業内代理店に関する規制の再構築

- 特定契約比率規制^(注1)について、3年程度の準備期間を設けた上で、経過措置^(注2)を撤廃するとともに、「特定者」の範囲を連結の範囲に拡大する。
(注1) 親会社等を保険契約者とする保険契約を一定割合に抑制する規制。「保険代理店の自立の促進」と「保険料の実質的な割引の防止」を目的とするもの。
(注2) 同規制の導入時に既に存在していた損害保険代理店に対し、同比率を低く抑える(同比率の計算対象を自動車・火災・傷害保険に限定)ことを許容。
- 他方で、一定の要件(「一定の態勢整備」と「手数料の適正化」)を満たす企業内代理店は、上記規制の適用除外とする。今後、当局において要件の具体化を進める。
- 企業内代理店の提供した役務に見合う額を超える手数料を保険会社が支払うことは、企業(保険契約者等)に対する「特別の利益の提供」として禁止されている旨を明確化する。

火災保険の赤字構造の改善等

- 損害保険会社の企業向け商品開発管理態勢等に係る当局のモニタリングの高度化を図る。
- 損害保険料率算出機構において、火災保険参考純率に将来の気候変動による影響を反映するための手法の検討をさらに進める。
- 参考純率算出及び標準約款作成の対象となる保険種目を拡大する。また、損害保険料率算出機構におけるデータバンク機能の強化を図る。

5 保険業法の改正 2025年5月 成立

保険業法の一部を改正する法律案の概要

保険金不正請求事案と保険料調整行為事案の再発防止を図るため、顧客本位の業務運営を徹底し健全な競争環境を実現する観点から、大規模乗合の損害保険代理店及び保険会社等に対する体制整備を強化するとともに、保険契約の締結等に関する禁止行為について、対象となる行為等の範囲を拡大する。

顧客本位の業務運営の徹底（保険金不正請求事案関連）

損害保険代理店に対する体制整備義務の強化

- 損害保険代理店のうち、複数の保険会社の商品を扱う（乗合）形態であって規模が大きい代理店（**特定大規模乗合損害保険代理店**）に対して、**下記の体制整備を義務付け**
 - ・ 自動車修理業などを兼業している場合に、**保険金の支払に不当な影響を及ぼさないよう、兼業業務を適切に監視するための体制整備**
 - ・ （営業所ごとに）**法令等遵守責任者**、（本店等に）その**統括責任者の設置**
 - ・ 苦情の適切かつ迅速な処理のために必要な体制整備
- ※生命保険代理店に対しても、政令において上記と同じ措置を規定する予定

保険会社等に対する体制整備義務の強化

- 保険会社等に対して、自動車修理業などを兼業している**特定保険募集人**に関連して、**顧客の利益が不当に害されないよう、業務の適切な管理その他の必要な体制整備を義務付け**
- ※内閣府令において、保険金支払管理の適切性確保の観点から、兼業業務に係る損害保険代理店の上記の体制整備状況の監視や、保険金支払管理部門と営業部門の適切な分離等を規定する予定

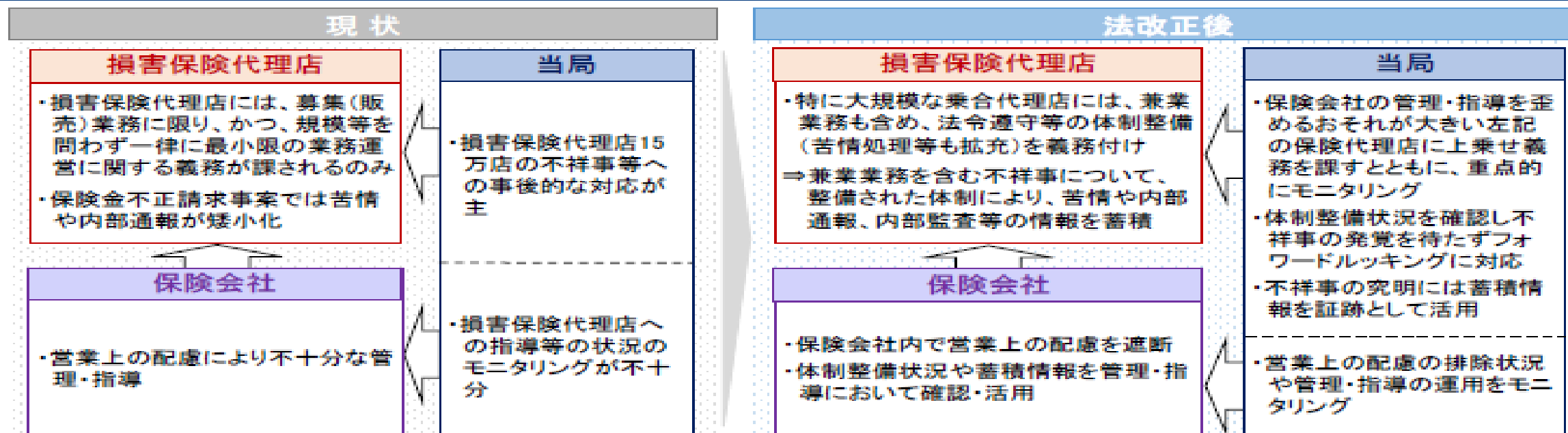
健全な競争環境の実現（保険料調整行為事案関連）

保険会社等から保険契約者等への過度な便宜供与の禁止

- 現行では、保険会社や保険募集人が、
 - ・ 保険契約者又は被保険者に対して [対象]
 - ・ 保険料の割引、割戻しその他特別の利益の提供 [行為]を行うことを禁止しているが、それらに以下を**追加**
- [対象]
- ・ 保険契約者又は被保険者と**密接な関係を有する者**
- ※内閣府令において、保険契約者のグループ会社等を規定する予定
- [行為]
- ・ **取引上の社会通念に照らし相当であると認められない物品の購入や役務の提供**（いわゆる便宜供与）

※その他、販売面での競争促進の観点から、保険仲立人への規制を見直し、供託金の最低金額の引下げ[政令事項]等による規制緩和を図る一方、届出事項を内閣府令により追加可能とする規定を整備（不祥事件に関する届出義務を課す予定）

損害保険代理店・保険会社に対する体制整備義務の強化



改正事項	【1】特に大規模な兼業損害保険代理店(特定大規模兼業損害保険代理店)に対して上乘せ義務を追加 ※ 特に大規模な兼業生命保険代理店に対しても、政令において同じ義務を追加する予定 ・(事務所等ごとに)法令等遵守責任者、(本店等に)統括責任者を設置【改正保険業法第294条の4第1号及び第2号】 ・外部からの苦情の適切な処理【改正保険業法第294条の4第3号及び第4号ロ】 － 上記のほか、内閣府令において、内部通報や内部監査体制の構築を求める予定 《更に、当該代理店が、保険金から対価の支払いを受ける業務(修理業等)を兼業する場合》 ※ 現行の保険業法には、兼業代理店に対して、当該保険金の額の根拠となる修理費の適正性を担保させる規定が無い ・保険金の支払に不当な影響を及ぼさないよう、兼業業務を適切に監視する体制整備義務【改正保険業法第294条の4第4号イ】	【2】保険会社に対する体制整備義務の強化 ・兼業代理店の取引により保険会社の顧客の利益が不当に害されることを防止するため、業務の適切な管理その他の必要な体制整備義務【改正保険業法第100条の2の2】 － 内閣府令において、左記の兼業に係る体制整備を講じているかを確認し疑義がある兼業代理店に対する支払査定厳格化、保険金支払管理部門と営業部門との適切な分離を求める予定 ※その他、外国保険会社等・保険持株会社についても同様に手当【改正保険業法第193条の2、第271条の21の3】
------	---	--

保険会社等から保険契約者等に対する過度な便宜供与の禁止

現 状

[現行規制]

保険業法第300条第1項第5号(保険会社等が、保険契約の締結や保険募集に関して、禁止される行為)

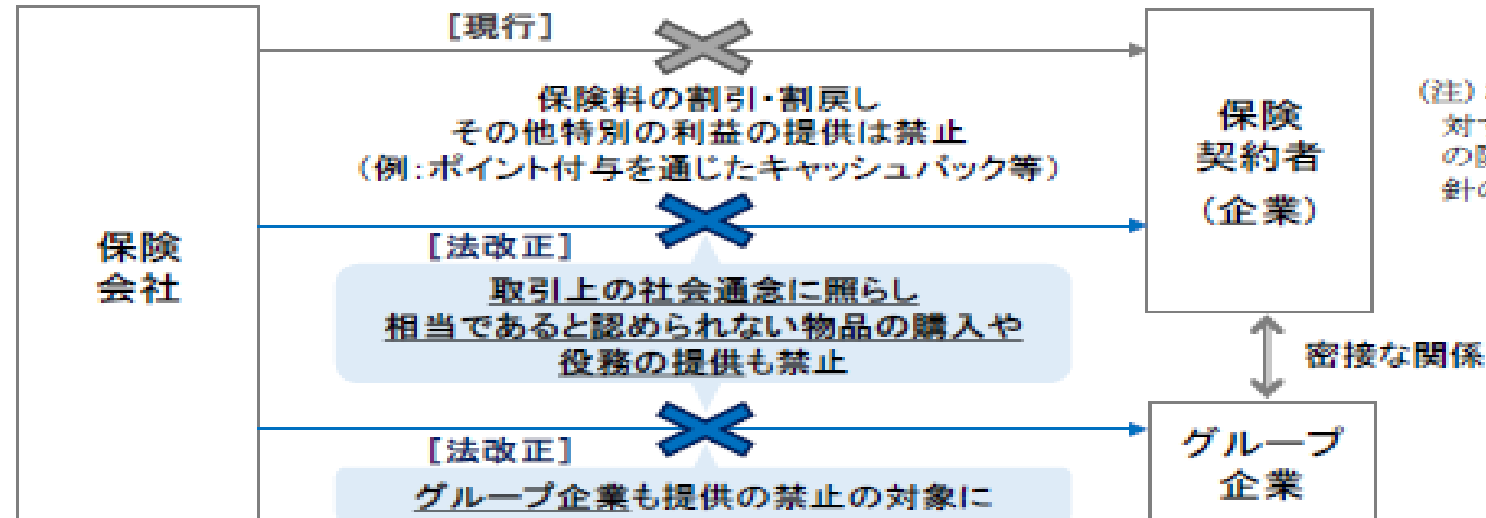
- ・ 保険契約者又は被保険者に対して、保険料の割引、割戻しその他特別の利益の提供を約し、又は提供する行為

⇒明文で禁止される保険料の割引等に当たらない、物品の購入や役務の提供(便宜供与。例:顧客自動車会社の子会社ディーラーからの自動車購入)により、保険契約者間の公平性がゆがめられているおそれ

法改正後

- ・保険契約の締結や保険募集に関し、過度な便宜供与を行う保険会社に対して、行政上の対応が可能に
- ・保険商品の選択にあたり、保険本来の要素(補償内容・保険料)を考慮する健全な競争が実現

[イメージ]



(注) なお、保険代理店に対する過度の便宜供与の防止は、別途、監督指針の改正にて対応予定

改正事項

[3] 保険契約者等に対する過度な便宜供与の禁止

- ・禁止行為の対象に、取引上の社会通念に照らし相当でない物品の購入や役務の提供を追加【改正保険業法第300条第1項第5号】
- ・禁止の対象者に、保険契約者等と「密接な関係を有する者」を追加【同号】
 - 内閣府令において、密接な関係を有する者としてグループ企業等を規定する予定

「保険業法の一部を改正する法律案要綱」から

保険業に対する信頼性の確保及びその健全な発展を図るため、
特定大規模乗合損害保険代理店の業務運営に関する体制整備義務を
創設するほか、

保険会社等による顧客の利益の保護のための体制整備義務の範囲を
兼業特定保険募集人が行う取引に拡大し、

保険契約の締結等に関する禁止行為に物品の購入、役務の提供その
他の取引であって取引上の社会通念に照らし相当であると認められな
いものの提供等を追加する等の措置を講ずる必要がある。

このため、保険業法の一部を改正することとする。

保険業法の一部を改正する法律 改正ポイント

1. 特定大規模乗合損害保険代理店の業務運営に関する体制整備義務の創設

特定大規模乗合損害保険代理店は、法令等遵守責任者を設置する措置、苦情の適切かつ迅速な処理を確保するために必要な措置等の体制整備を講ずるとともに、兼業特定保険募集人である場合にあっては、保険募集の業務以外の業務が保険金の支払に不当な影響を及ぼさないよう適切に監視すること等の体制整備を講じなければならないこととする。（保険業法第294条の4関係）

2. 保険会社等による顧客の利益の保護のための体制整備義務の範囲の拡大

保険会社、外国保険会社等及び保険持株会社に対して、兼業特定保険募集人が行う取引により保険関連業務に係る顧客の利益が不当に害されることのないよう、当該保険関連業務の実施状況を適切に監視するための体制整備を講じなければならないこととする。（保険業法第100条の2の2、第193条の2及び第271条の21の3関係）

3. 保険契約の締結等に関する禁止行為の範囲の拡大

保険契約の締結等に関する**禁止行為**に関して、その対象となる行為につき、物品の購入、役務の提供その他の取引であって取引上の社会通念に照らし**相当であると認められないものの提供等を追加**し、その対象となる者につき、保険契約者又は被保険者と**密接な関係を有する者を追加**することとする。（保険業法第300条、第301条及び第301条の2関係）

4. 保険仲立人に関する変更等の届出義務の対象の追加

保険仲立人に関する変更等の**届出義務の対象**につき、内閣府令で定めるときを追加。（保険業法第290条関係）

施行期日：公布の日から起算して**1年を超えない範囲内**（附則第1条関係）

監督指針の主な改正点

- 損害保険会社による保険代理店に対する指導等の実効性の確保
- 保険代理店等に対する過度な便宜供与の防止
- 保険代理店等に対する不適切な出向の防止
自律性、利益相反の観点
- 代理店手数料の算出方法適正化
業務品質の重視、顧客に対するサービスや法令等遵守の重視
- 顧客等に関する情報管理態勢の整備
Need to Know原則（必要ある役職員に限定）
- 政策保有株式の縮減
シェア獲得のための預金協力・融資も×、縮減の方針の決定・開示
- 仲立人の媒介手数料の受領方法の見直し
企業分野は顧客からも双方から可能　ただし、開示義務
手数料とは別に、サービスに対する対価の受領

考え方の基本は PDCAサイクル
COSOのフレームワークなど
欧米などのグローバルスタンダード

- 方針の策定、基準の明確化
- 役員や取締役会などの関与
- 教育
- 遂行・管理
- 検証・監査
- 方針等の見直し 改善に向けた体制整備

6 保険業法等の改正の意義

私見

1995年業法改正

戦後の保険制度を抜本的に改革

背景 金融自由化の流れ free fair global

→日本の制度を欧米に近く

生損保相互乗り入れ、保険持株会社、保険仲立人
商品認可、保険計理人、ソルベンシーマージン、
相互会社から株式会社への転換、ロイズの受け皿
破綻 . . .

2014年業法改正

保険募集の方式

特に生保で重要

10年単位で大きな改正

1995年業法改正

全般としては、欧米のビジネスに接近

大きな改革 制度上の大きな枠組み（ハード面）の変更

しかし、保険ビジネスの営業・手法（ソフト面）に大きな変更は加えなかった

2014年改正は、一部にとどまった

→欧米のスタンダード とのかい離は残る

国際的保険を除けば、保険ビジネスはローカル

⇒そもそも欧米のスタンダードや流れに、合わせる必要はあるのか？

兼業代理店 ⇔ あまり見られない。専門性や責任がブレーキかける
乗合代理店 ⇔ 仲立人の利用 競業避止 競争がブレーキ
企業内代理店 ⇔ 双方代理、利益相反 そもそも発想にない？
ドイツなどで、職域などの例はある

<日本の状況> * 以下は、極論として示したもの

- 利益より収入保険料重視 規制時代には合理的ビジネス
- 販売網の拡大（質より量）、募集人資格の容易さ
欧米など：試験は容易とは言えない 毎年試験が必要な国も
- 人間関係や企業間関係の重視、特に長期的視点 ⇒ 株式持ち合い
- 本業協力、出向 非価格競争の影響力（顧客が望む面も）
- 営業部門の強さ（人員数で欧米と差） 代理店との二重構造にも
- 利用者側も保険への関心・知識は概して低い。 個人も、企業も

文章には示されていない しかし、

日本的な慣行 から 欧米へのビジネススタイルへの接近

これまでの慣行

日本社会・取引における慣習や慣行ともかかわる
長期的な関係を重視

それゆえ、損保ビジネスにおける問題点は、

おかしい面を感じながらも、変更すべきレベルとの意識は弱かった
お客様が求めていた面もあった

⇒お客様の要望に応え、顧客重視の観点から保険会社も実務を続けた

日本の取引慣行を欧米流に合わせる必要はあるのか

非マスリスクの保険	⇒ 再保険なども通じてグローバルな取引へ
マスリスクの保険	⇒ 団体における保険 共済も同様

欧米の保険取引の枠組み・業規制

種々の不祥事件などを背景に改良してきた点は同じ 利用者保護

経済や市場を強くするフレームワークを作るという発想
cf 英国で制定法を導入する際の経済効果の試算

欧米の制度との比較からみた今後の論点

私見

欧米との違いで差が大きい制度 今回の法改正は、存在を肯定したうえで改善策

兼業というビジネスモデル

- * 日本は保険会社の数が少なく、商品にほとんど違いがないからできてる
- * 自動車等の購入者もあまり保険の関心は低い
- * 高い専門性がなくても販売可能

乗合

- * 保険会社も認めている 代理店との力関係
- * 協業避止 シンガポールなどでは、損保3社、生保1社とか業界で制限を合意

企業内代理店

欧米でほとんど見られない（職域、企業グループのブローカーあり）
制度そのものの経済的合理性は？ 職域は十分な経済的合理性
企業グループの実情やリスク把握における合理性
高度な保険専門性を高めることは難しいか？

欧米の最近動き

多様な販売チャネルの出現

家計保険ではネット販売が主流に

プラットフォームなどにも募集規制をかける

代理店とブローカーを保険媒介者として一体的把握

米国 N A I Cモデル法（N Y、カリフォルニアは例外）

insurance producer

E U 保険仲介者 insurance intermediary

英国 業法上はもはやブローカーという制度はない

形態から機能の重視

日本は、商法の代理商、仲立人

代理店の自立へ

保険会社による監督の限界

現在の業法は、自立を促す枠組みとして合理的か

保険会社が指導監督する立場 ⇒ 大型乗合で制度的限界へ

顧客に接しているのは代理店 ⇒ 乗合という方式で代理店が選択しがち
(法律上は顧客が選択。実際には顧客は関心が少なく代理店が推奨へ)

283条 所属保険会社等の賠償責任 保険会社が責任を負う

⇒欧米では、保険会社が関与しない限りは代理店の責任

保険ブローカーと代理店で、本質的違いはない

日本は、専属、小規模を前提とした仕組みでないか

欧米では代理店にも賠償責任保険を義務化（日本の場合は誰が引受る？）

求償権の行使を強化することで、対応していく方向はあり得る

監督指針は、「保険代理店」の監督指針でない **保険会社に監督させている**

ただし、2025年改正で、特定大型乗合の場合にのみ、一部、直接のモニタリングも
個社による監督の限界 ⇒ **第三者評価制度**へ

今後に向けた検討課題

日本の損害保険ビジネスの慣行に対する是正 何が必要か？
改善が必要なのは保険の供給者・販売者だけでない。
ユーザー側の意識の改善も

私の問題意識

損害保険は経済活動の基礎的インフラ。保険はチャレンジをサポート
日本の経済活動：リスクマネジメントの重要性。リスクをとっていく。
保険がサポート

企業活動のグローバル化 → 保険もグローバル化。企業のRMも。
保険の専門家、リスクマネジャーの育成が重要

⇒ 保険ビジネスの原点は？

今後に向けた検討課題

保険募集

米国 NAICモデル法 独立代理店とブローカー制度の一元化 (NY州などは例外)
保険仲介者の責任

EU・イギリス 従属代理店と独立代理店
乗合代理店とブローカーは一体化
顧客に対する忠実義務 利益相反関係の詳細な規律
保険仲介者の責任 所属保険会社の責任は具体的関与の場合
賠償責任保険の付保義務

商品認可

EU 自由化へ ドイツでの厳格な商品認可も自由に (英国他はもともと自由)
だし、約款フォームの提供はある (ドイツ、英国)
米国 (州ごと) admitted のほかに non-admitted (非認可市場) の存在
ISO他による約款フォームの提供

日本はどうしていくか

中期的方向性は？

保険代理店と保険仲立人の一体化の検討

商法制度からの保険業法上の制度の分離

多様化する媒介人をとらえる必要性 プラットフォーマーなど

保険会社の監督責任

保険会社が指導監督方式 限界あるのでないか？

保険業法283条（所属保険会社等及び保険募集再委託者の賠償責任）の再検討
専属代理店には必要

⇒保険仲介者の独立性・自由度・代理店の自己責任を高めていく必要はないか

⇒中期的には、米国モデル法、EU、イギリスなどと同じ方向性か

各国の募集人の資格 職業としての魅力⇒高い報酬も重要⇒付加価値（専門性）
が重要

保険販売は専門性の高い高度な仕事。欧米では資格制度を厳格化(試験も難しく) 31

商品認可 どうしたらニーズに即した多様な保険商品が提供されるか

家計保険（中小企業を含む）

顧客保護の要請

企業保険

顧客保護よりも自由度、多様なニーズへの対応が重要。特約自由はある

方向性 保険商品について認可制度は必要か

EUのように、商品認可制度を廃止するか

比較 投資信託 個別の商品認可は不要

少額短期 個別の商品認可は不要

なぜ保険のみ商品自

体の認可？

プレーヤーが限られていること（寡占市場）の限界

cf 欧米では、スペシャリティの保険会社も多数存在

専門性が高いがハイリスクの保険をどのようにマーケットで吸収するか

（家計保険ビジネスと一定のリスク遮断は必要ないか、専門性をどう高める

A データから演繹的にある程度の精度をもって保険料を算定できる保険

例 生命保険 生命表 社会保険 自動車保険

大数の法則が効くことを前提として設定

B 事前のリスク計量化が難しい領域（データが少ない領域、件数が少ない領域）

リスクプーリングによるリスク分散、再保険などの危険分散が必須
リザルト・レーティング 長期の契約では複数年での調整

他の保険とのバランスで収支を判断 大数の法則が効くことを前提にできない
何が、事故・損害に影響を与える要因か事前には推定しかできない
企業保険など 顧客の保険成績全体をもとにした収益性が重要
長期的顧客関係をもとに、リザルトを翌年度に調整

比較

マスリスクの保険

非マスリスクの保険

大数の法則	データから事前にある程度の推定可能	事前のデータが不十分
ビジネス	予定（予測）との差 安定性の重視	リスクをとってリターンを得る
	保険団体内でのリスク負担が可能	再保険などのリスクヘッジが不可欠
対価	収支相等の原則、給付反対給付均等の原則 団体性、標準的基準でのパターン化	リスクの大きさの計量的予測が難しい 競争市場による均衡 個別性、個々に対価を算定
契約	団体性、標準的基準でのパターン化、画一性	個別性、個々にリスクを評価、カバーの限定
約款	標準約款によるパターン化 特約も標準約款に近い	個別性、標準約款も契約書式（いわゆる約款ではない）、特約が実質上の重要性
告知義務	画一性、パターン化	個別性が高く、引受判断に重大
危険の限定	一定の予測できる事項、一般的な限定	個別にも必要、種々の方式によるリスクの限定が必要、多岐にわたる免責・条件
契約条項の解釈	標準的契約の解釈 画一性の重視 いわゆる「約款」としての解釈	個別の意図の重視、契約上の意図の確認 契約書の解釈に近い

二つの保険制度 リスクの違いは事業の違いに

大数の法則が効く保険（仮称：マスリスク）

- 大量に集めることで制度を安定化させ、利益を得る
- 個々の事前のリスク評価は相対的に重要でない。例外的なもののみ排除
- 標準性、画一性が重要
- 予測性が高く、それを前提として保険設計
- システム開発が重要

標準性・画一性による大量ビジネス

大数の法則が効かない保険 効きにくい保険（仮称：ラージリスク）

- 個々の契約において、保険者はリスクをとることでリターンを得る
- 個々のリスク評価が重要。 アンダーライティング能力が経営のカギ
- 個々のリスクの個別性が高く、実態が保険者にわかりにくい
- リスクを高めると考える部分の排除が必要
- 補償内容（coverage）の詳細規定、事前の合意が重要
- 再保険などのリスクヘッジが必要
- 更改等を通じたリザルトレーティング（複数年調整）、契約者の成績全体での調整

個別の
リスク選別と
対応

二つの保険制度 リスクの違いは募集の違いに

大数の法則が効く保険（マスリスク）

- 大量の契約の効率的締結と処理
- 既存の仕組みへの加入（参加するかどうか）の募集
- リスクの類似性、大量性を重視して特殊なリスクのみ排除
- 告知義務は質問表で対応可能

募集

大数の法則が効かない保険、効きにくい保険（非マスリスク）

- オーダーメイドの高さ、個別性の高さ
- コンサルティングによるリスク分析とソリューションの提示が重要
- 本質は、いわゆる「募集」とは異なるのではないか

コンサル
ティングと
アレンジ

6. 二つの保険制度から考える保険制度の方向性（1）事業の本質

① マスリスクの保険

大量の契約の集積が重要。極端にリスクが高いもの、集積リスクなどの排除が合理的。
リスクプーリングの仕組みをいかに機能させるか

危険差での過剰利益は、リスクの実態より多くの対価を得ていたことを意味し、危険率測定に安全率を織り込みすぎていたことなどが理由といえる

一方、危険差で利益を得ることで競争すれば、リスク選別に拍車をかけることになって
プロテクションギャップを発生させやすい ⇒ 特に、個人・家計分野で重要な問題



競争は、付加保険料部分で行うことが期待され、定型商品、業界レベルでの
標準約款作成、損害査定の標準化などは、理論的にみて合理性がある

②非マスリスクの保険

案件ごとのリスク評価と保険条件の設定、引受判断、保険料設定が重要
再保険をグローバルに手配することが不可欠

⇒ 再保険回収に支障が生じないようにする必要がある

保険者は、危険団体の運営面よりも個別取引からのリターンを重視し、
いかに危険差で儲けるか。危険保険料（純率）部分で利益をとることは当然

⇒ リスクをとることの対価であるから

保険商品は、個々のリスクの実態を踏まえることになり、リスク限定の方策を契約に反映することが問われる



アンダーライティングの重要性、保険の原理を利用した仕組みの創設が重要
約款文言起草（ドラフティング）能力の重要性
これらの進化・高度化を促す制度上の枠組みが重要

二つの保険事業の間での分離

①事業リスクとリターン リスクの遮断

事業の経済原理、根本的な保険の原理や思想に違いがあってしかるべき
それぞれの良さを追求する必要。リスクの遮断。収益管理の分離

②市場の進化・成長

それぞれで採算をとっていかないと市場の健全性を維持できない

③人材育成 必要となる人材の専門性が異なる。それぞれに強い専門家を育成

マスリスクの保険

販売の効率化を高めるシステム開発人材

⇒保険の中身や値段も重要であるが仕組みづくりが重要に

非マスリスクの保険

個々の契約におけるアンダーライティング、ドラフティング能力が重要。

再保険等の知見。国際的な対応力

◆マスリスクの保険

多くを集めて合理化。純保険料の算出精度を高め、運営コストを下げる。データ共有化も有益。

純率での競争はリスク選別の問題を引き起こす（⇒プロテクションギャップの拡大）

保険事業による超過利益は保険契約者に還元すべき

リスクを団体の加盟者間でシェアする相互保険制度に近づく

加入者間でのリスクシェアリング機能を高め、予測からのブレを再保険などで消化

◆非マスリスク

リスクの予測が難しくリスクを引き受けること自体が難しく、インセンティブが必要
新たなリスクの引受けへの挑戦が価値。リスクをとった結果のリターンを十分に得る
理論的に妥当な保険料（純保険料部分）は架空の概念

リターンをとれる市場へ。保険料は競争で下がる（適切な競争市場）

保険業法の改正 今後の論点

欧米の動きに注目

保険募集

代理店と仲立人の制度見直し

保険仲介者の自立、自由化

手数料開示、賠償責任保険

更に、二つの保険の視点

保険募集で求められる観点がそもそも異なるのではないか

業法は、そもそも非マスリスク（企業保険）に適合するか

企業分野では、キャプティブなどをどう位置付けるか

収益・リスク管理の分離

7 おわりに

保険制度は、リスクを引き受ける制度

保険業法も、リスクの特性を踏まえたものである必要。

保険制度の発展を促すフレームワークを考えることも重要

次の改正は、10年後？

当面、実務は、改正業法等の定着に向けた努力が重要

一方、研究者は、**よりよいフレームワークの研究**を進めるべき

完

参考文献 一部

- 中出哲「リスクから見た二つの保険制度—保険の基本原則を手掛かりとした問題提起—」生命保険論集221号1頁（2022年）
- 小川浩昭 「二つの保険制度について—中出説の検討」 生命保険論集223号55頁（2023年）
- 中出哲『保険 仕組み・商品・事業の本質を考える』（有斐閣、2024年、350頁）
- 中出哲「非マスリスクに対する保険理論—問題提起—」保険額雑誌668号1頁（2025年）
- 中出哲＝山下徹哉＝土岐孝宏＝鄭燦玉「保険代理店にかかる海外制度調査—大規模乗り合い代理店を中心として—」金融庁金融研究センター、DP2025－1、96頁（2025年）
- 中出哲＝星野明雄「保険契約者のニーズを踏まえた保険商品開発にかかる規制の在り方」金融庁金融研究センター、DP2025－4、23頁（2025年）
- 小塚荘一郎＝榊素寛＝内藤和美「主要国における保険仲立人（ブローカー）に関する制度の現状」金融庁金融研究センター、DP2025－5、39頁（2025年）