

新しい保険商品・サービス、募集ルールに係る 金融審議会報告の概説

上 原 純

(明治安田生命)
企画部 調査グループ 課長

I はじめに

本稿は、金融審議会「保険商品・サービスの提供等の在り方に関するワーキング・グループ」（以下「WG」）が、平成25年6月7日付で取りまとめた報告書「新しい保険商品・サービス及び募集ルールのあり方について」（以下「WG報告書」）の内容について、概説を試みるものである（注1）。

このWGは、平成24年4月11日に開催された金融審議会総会での金融担当大臣からの諮問を受けて設置された作業部会であり、同年6月7日から翌年6月7日にかけて計16回開催された。メンバーは、座長の洲崎博史・京都大学大学院法学研究科教授と他13名の有識者（委員）、ならびに6名の実務家をオブザーバーとして加えた、計20名から構成されている（注2）。

WGの議論の出発点となる、金融担当大臣からの諮問は、次のとおりである。すなわち、「一 保険契約者の多様なニーズに応えるための

（注1）報告書は同年9月9日の金融審議会総会・金融分科会において報告され、同審議会の報告として了承された。WG報告書および各回WGの議事録・資料は、金融庁ウェブサイトにおいて公表されている。

（注2）メンバーについてはWG報告書冒頭に記載されている。

保険商品やサービスの提供及び保険会社等の業務範囲の在り方」、「二必要な情報が簡潔で分かりやすく提供されるための保険募集・販売の在り方」等について、規制の全体像を視野に入れつつ検討することである。ここでは、二つの諮問事項として、「保険商品・サービスのあり方」および「保険募集・販売ルールのあり方」が掲げられており、WG報告書も、この二つのメインテーマを基調としつつ、各論点についての提言を行なっている。

そこで、以下、本稿においても、WG報告書の構成に従って、各論点について順次、概説を加えていくという構成を採ることとする。なお、その際には、WG報告書記載以外の公開情報（WG資料や議事録等）も参照しつつ、WGの議論の経緯等についても、紙幅の許す範囲で言及するよう努めているので、適宜、参照先の資料にも当たっていただくようお願いしたい^(注3)。

Ⅱ 保険商品・サービス

1. 序論

一点目の諮問事項は、「保険商品・サービスのあり方」である。この諮問の背景は、すなわち、「我が国における少子高齢化の急速な進行などの社会情勢の変化を背景に、国民が保険に対して求めるものが多様化するとともに新しいニーズも出現している」こと、「こうした変化を受けて、少子高齢化の進展等に伴う新たな顧客ニーズに対応して保険会社等がより幅広い保険商品やサービスを提供する必要性がこれまで以上に高まっている」ことである。

かかる情勢判断自体には、大方、異論のないところであろうと思われるが、他方、これを踏まえた「保険商品・サービスのあり方」という各論になると、おそらく、論者によって見解は様々であろうかと思わ

(注3) なお、本稿に示した見解は、筆者個人の私見であり、筆者の所属する組織の見解を代表するものではない。

れる。こうした、いわば漠然としたテーマ設定のもとでWGは開始されたわけであるが、その運営に際しては、はじめに事務局サイドから個別具体的な論点を提示するのではなく、オブザーバー・委員によるプレゼンテーションの機会を設ける方法が採られた。

具体的には、第1回WGにおいて、生保オブザーバーから、少子高齢化社会における生命保険事業の今後の取り組みの方向性の例として、「現物給付型保険商品」、「サービス提供者への保険金の直接支払い」、「介護関連事業の展開」、「保育所運営」、「不妊治療を保障する保険」等の検討項目が提案された^(注4)。また、損保オブザーバーからは、「引受けにおける協働」（共同行為制度の条件緩和、官民共同のリスク処理等）、「保険の不正利用の防止」、「グローバルな保険サービス」（海外の規制・制度改革に向けた官民の取組み推進等）、「多様なニーズに応えるための業務範囲・商品審査」等の検討項目が提案された^(注5)。

さらに、第2回WGのプレゼンテーションでは、加藤委員から、今後の規制のあり方として、「限定列举に代表される“限定・制約”をベースにした規制枠組みから、（中略）プリンシパル・ベースの規制枠組みへの一層の進化」が重要になるとの意見が表明されている^(注6)。また、水口委員からは、第1回WGのオブザーバーのプレゼンテーションを踏まえ、「現物給付型保険」や「子会社業務範囲」に関しては考察の余地がある旨の意見が表明されている^(注7)。

その後、第3回WGでは、事務局から検討項目の整理・絞り込みが行なわれた。すなわち「新しい保険商品」（現物給付型保険ほか）、「業務範囲規制のあり方」、「保険の共同行為制度等の見直し」の三点であり^(注8)、

(注4) 第1回WG資料4・生命保険協会説明資料参照。

(注5) 第1回WG資料5・日本損害保険協会説明資料参照。

(注6) 第2回WG資料1・加藤委員説明資料、10頁。

(注7) 第2回WG資料2・水口委員説明資料、8頁、同WG議事録同委員発言。

(注8) 第3回WG資料1・事務局説明資料（1）。

この論点整理が、その後のWGの議論の道筋を形成するとともに、最終的にWG報告書にも引き継がれている。

以上の経緯のもと、WG報告書に取り上げられた論点は、以下の四項目、すなわち、新しい保険商品としての「不妊治療に係る保険」および「サービス提供者への保険金直接支払い」、さらに「保険会社およびグループの業務範囲の見直し」、「共同行為制度の活用の促進」である。以下、順次概説を加える。

2. 新しい保険商品① 不妊治療に係る保険

第一の論点は、「新しい保険商品」のうちの「不妊治療に係る保険」の引き受けの可否についてである。

現行の保険業法3条4項2号は、保険会社が引き受け可能な第三分野の保険商品について、「イ 人が疾病にかかったこと」、「ロ 傷害を受けたこと又は疾病にかかったことを原因とする人の状態」等を事由とするものを規定しており、これら「疾病等」に該当しないものは、保険引き受けの対象とならないのが原則である^(注9)。

ところで、不妊治療に関しては、不妊の原因が特定できる場合と、特定できない場合があり得る。そして、前者については、特定された当該原因をすなわち「疾病」と解すれば、法令上、保険引き受けは可能と考えられる。他方、後者については、不妊の原因が特定できず、疾病かどうか不明であることから、法令上、保険引き受けの可否が明確でなく、少なくとも実務上は引き受け不可と解釈されてきた。

そこで、WGでは、後者の「原因が特定できない」不妊治療に係る

(注9) ただし、例外として、「疾病等」には該当しないものの、それに類する事由(疾病等に類する事由)として内閣府令(保険業法施行規則4条)で限定列挙されるものについては、保険引き受けが可能とされている。具体的には「出産及びこれを原因とする人の状態」、「老衰を直接の原因とする常時の介護を要する身体の状態」、「骨髄の提供及びこれを原因とする人の状態」の三つの事由が列挙されている。

保険の引き受けが可能であることを法令上明確にすること^(注10)の是非について議論された^(注11)。

当論点は、積極意見と消極意見が大きく割れた論点であったが^(注12)、その要点は次のとおりである。すなわち、「不妊という事由の発生には偶然性が認められ、不妊治療に要する高額な費用を経済的にてん補するニーズもあることから、保険の対象となり得る要素を備えており、また、社会的意義も十分認められる」こと（積極要素）、一方、「合理的な保険料を算出するための保険数理上の検討が不可欠であることに加えて、不妊治療を受けるかどうかについて専ら被保険者の意思に委ねられていることなどによるモラルリスクや逆選択の問題に対処する必要もあり、具体的な商品開発に当たっては、こうした課題に対応できるものとする必要がある」こと（消極要素）である。

つまり、WGでは、保険の対象となり得る要素を備えている以上、仮に、上述の諸課題を解決した商品が開発されるのであれば、不妊治療に係る保険の引き受けを法令上不可とする理由はない、ということとなった。そこで、WG報告書は、積極・消極両見解にも配慮し「今後、不妊治療に係る保険の特性を踏まえた適切な商品設計・リスク管理が行なえるよう、実務的に更なる検討を行ない諸課題を解決し得る商品設計とした上で、実際の保険引受けが行なわれることが適当である」として、結論を今後の商品設計の検討に委ねる形で意見をとりまとめるに至った。

なお、現状においては、上述の諸課題を解決し得る商品開発の具体

(注10) 具体的には、保険業法施行規則4条の「疾病等に類する事由」の一つとして不妊を追加すること等が考えられる。

(注11) 不妊治療に係る保険の商品イメージについて、第6回WG資料2・生命保険協会説明資料、9頁参照。

(注12) 積極意見としては第13回WG議事録後藤委員発言、錦野委員発言、加藤委員発言等を、消極意見としては同WG議事録水口委員発言、丹野委員発言、神戸委員発言、山下委員発言等をそれぞれ参照願う。

的見通しがあるわけではなく、今後も解決されない可能性もある。そのような場合においても、法令（保険業法施行規則）の改正を実施するのかどうか、すなわち、「諸課題を解決し得る商品設計」の具体化が法令改正の前提条件となるのかどうかについては、WG報告書では明示的には述べられていない。この問題に関しては、以下のとおり座長による総括がなされているので、最後に引用しておく。「〔諸課題を解決した具体的な商品が保険会社から設計されなかった場合にもなお、保険業法施行規則を改正するのかどうか）このワーキングで随分議論になったと思います。そのあたりについて、相当議論があったことをご配慮いただいた上で、最終的に金融庁として対応していただくということではないかと、私は理解をしております」^(注13)。

3. 新しい保険商品② サービス提供者への保険金直接支払い

第二の論点は、「新しい保険商品」のうちの「サービス提供者への保険金直接支払い」（以下「直接支払い」）についてである。この「直接支払い」とは、WG報告書では、「保険会社が、特定の財・サービスを提供する提携先の事業者（提携事業者）を顧客に紹介し、顧客が提携事業者からの財・サービスの購入を希望した場合に、保険金を受取人ではなく当該事業者に対してその代金として支払うサービス」という意味で用いられている。

この論点は、当初、「現物給付の解禁」、すなわち、現行法令上、保険給付の方法が金銭に限定されている定額保険契約（保険業法3条4項1号・2号、保険法2条1号）の現物給付を認めることの可否についての議論に端を発したものである。

周知のとおり、定額保険契約における現物給付の解禁については、かつての保険法改正の際の金融審議会においても検討されている。そ

(注13) 第15回WG議事録洲崎座長発言。

ここでは、保険会社が将来時点で提供する財・サービスの質等についてどのように担保するか、保険会社が財務の健全性を確保する観点から財・サービスの価格変動リスクにどのように対処するか、といった諸課題が指摘された。そして、最終的には「保険業法においては、生命保険契約における現物給付は認めず、現行規制を維持することが適当」とされた経緯がある（注14・15）。

それから数年が経過し、改めて現物給付が検討された今般のWGにおいても、従来同様の諸課題が改めて指摘されたことから、それらを解決するための方策について検討された。具体的には、第6回WGにおいて、現物給付の商品イメージについて、生保オブザーバーからプレゼンテーションが行なわれ、保険法改正時に議論された諸課題、とりわけ価格変動リスクへの対策として、「①保険期間の短期化」、「②金銭給付との選択制の導入」、「③現物給付の金銭価値は保険金額を上限に設定」といった対応案が示された（注16）。

一方、同じ第6回WGの事務局説明資料では、現物給付について「保険会社が保険契約において予め定められた特定の物品・サービスを契約者に提供することを契約するもの」としたうえで、「仮にインフレが発生して当該サービスにかかる費用が当初の予想よりも上昇したとしても、保険給付として予め定められた物品・サービスを提供する必要があるため、インフレのリスクは保険会社が取ることになる」から、「費用に差額が生じるということは、概念上存在しない」との考え方が

（注14）金融審議会金融分科会第二部会報告「保険法改正への対応について」平成20年1月31日、3-4頁。

（注15）また、保険法改正の際の論議を踏まえた現物給付に関する論考として、山下友信「保険の意義と保険契約の類型——定額現物給付概念について」竹瀨修他編『保険法改正の論点』法律文化社、平成21年3月、3頁、遠山聡「定額保険における現物給付」『保険学雑誌』607号、平成21年12月、21頁がある。

（注16）第6回WG資料2・生命保険協会説明資料、3頁。

示された^(注17)。しかし、生保オブザーバーが示した上記対応案のうち③（現物給付の金銭価値の上限設定）の提案は、インフレリスクを保険会社が取らない（不足する費用の差額を顧客が払い込むことを要する）スキームであることから、そうした保険を現物給付と整理し得るのか、若干の論議を惹き起こすこととなった。

結局、インフレリスクを保険会社が取らない（費用に差額が生じ得る）スキームの保険商品を現物給付と整理するか否かについては、WGでは確定的な結論は導かれなかったものの、当該スキームの商品ニーズであれば、實際上、現物給付でなくても「直接支払い」によって対応可能ではないか、という意見がWGの議論の大勢となった^(注18)。また、事務局説明資料にあるような、インフレリスクを保険会社が取る（費用に差額が生じ得ない）スキームの現物給付であれば、「直接支払い」では対応不可能なニーズに応えられることにはなるが、そのような具体的ニーズがあるとの主張は実務家サイドからも特段なされなかった。こうした経緯において、WG報告書では、現物給付の解禁は「引き続き、将来の検討課題とすること」として、見送られることとなった。そして、WGの議論の中心も、現物給付の議論から、直接支払いに係る検討に移っていくこととなった。

直接支払いに関し、WG報告書で示された重要なポイントは、次の二点である。すなわち、「現行法令上、生命保険契約等の定額保険契約においても直接支払いサービスが禁止されていないことを明確化したこと」、そして「直接支払いサービスの実施に際して、保険会社に対し、提携事業者が提供する財・サービスの内容等に係る情報提供および適切な提携事業者を提示するための体制整備を義務付ける旨の方向性を示したこと」である。

第一点目のポイントについては、もともと、定額保険の現物給付が

(注17) 第6回WG資料1・事務局説明資料、6頁。

(注18) 第6回WG議事録洲崎座長最終発言参照。

現行法令上認められていないことは明らかであったが、「現物給付」という保険スキームの定義ないし外延自体が明確ではないことから、現物給付類似の外観を有する直接支払いの可否について、必ずしも自明とは判断し難い状況にあった。そういう意味で、今般のWGの議論を経て、定額保険の直接支払いが現行法制上可能であることが明確化されたことは、意義のある成果と評することができる^(注19)。

ただし、現行法制上禁止されていないとしても、何らの制約もなく直接支払いが可能とされるわけではない、ということを示したのが、WG報告書の第二点目のポイントである。すなわち、保険会社が、提携事業者が提供する財・サービスの内容・水準を積極的に訴求して保険募集を行なう場合には、当該財・サービスへの期待が顧客による商品選択時の重要な判断材料となり得ることから、当該期待を保護するためには、保険会社が所要の情報提供義務や体制整備義務を負う必要がある、ということである^(注20)。なお、かかる趣旨に鑑み、保険募集時に財・サービスの内容等を顧客に訴求しないで行なわれる直接支払い、例えば、単に保険事故発生後に顧客の指図に基づき保険金を第三者に支払うようなもの（通常の指図払い）等については、このような義務付けの必要はない。また、保険募集時の訴求が、例えば「キャッシュレスでサービスが受けられる」等の手続の簡素化の言及にとどまる場合は、財・サービスの内容等にかかわる訴求ではないことから、ここの規制の対象にはならないと解される^(注21)。

(注19) 第6回WG議事録には、「保険金の直接支払いが現行法制上認められることを明らかにしていただくこと自体でも非常に価値がある」旨の石川オブザーバーの発言がある。

(注20) 情報提供義務や体制整備義務の具体的内容については、WG報告書、5-6頁、脚注10および脚注12参照。

(注21) 第15回WG議事録梅崎オブザーバー発言に対する伊野保険企画室長回答参照。

4. 保険会社およびグループの業務範囲の見直し

第三の論点は、「保険会社およびグループの業務範囲の見直し」についてである。

保険会社の他業を制限する保険業法100条の趣旨については、保険契約者保護等の観点から、保険会社を保険業に専念させる必要があるほか、他の事業に起因する不測のリスクが保険契約者等に波及する事態を回避する必要があるためとされ、また、同様の趣旨から、保険会社の子会社等にも業務範囲に制限（同法106条）がある^(注22)。

かかる法の基本的な趣旨は踏まえつつも、今般のWG報告書では、保険会社や子会社の業務について、保険会社や子会社において現に提供しているサービスと関連性や類似性のある業務や、一体的に提供される場合に利用者利便に資するものについて、保険会社グループの業務として認めることが適当である、との一般論を示した。さらに、本来業務との親近性、リスクの同質性、本体へのリスクの波及の程度を勘案し、本来業務との親近性が極めて高いものを保険会社本体の業務として認め、それ以外については、子会社の業務として認めることが適当であるとの一般論も示した。

その上で、具体論として、第1回WGにおいて生保オブザーバーから検討項目として提示された「保育所の運営業務」については、既に子会社の業務として認められている老人福祉施設等の運営業務と、施設において福祉サービスを行なうという点において類似性があり、同じく子会社の業務として認められている不動産関係業務との強い関連性もあると考えられるため、保険会社グループの業務（子会社の業務）として認めて差し支えない、と結論付けた。

また、「保育所の運営業務」以外では、「介護関連サービス」および「古物商・古物競りあっせん」が、子会社業務として認められる具体例

(注22) 安居孝啓編著『最新 保険業法の解説』〔改訂版〕大成出版社、平成22年4月、295-6頁。328頁。

としてWG報告書（7頁脚注15）に明示されている。なお、これら、WG報告書記載以外の業務の解禁については、上記の一般論に沿って、検討されることになるものと考えられる^{（注23）}。

5. 共同行為制度の活用の促進

最後の、第四の論点は、損害保険業に係る「共同行為制度の活用の促進」についてである。

損害保険業において、航空保険や原子力保険のような巨額の保険リスクを引き受ける場合には、引受保険会社の健全な経営の観点から、複数の損害保険会社間で保険リスクの分散を図る必要がある。また、自動車損害賠償責任保険や地震保険のような公的な性格を有する事業については、保険会社間のサービスの標準化を行なうことが合理的である。そこで、保険業法（101条）は、損害保険会社の一定の共同行為（カルテル）について、独占禁止法の適用除外を定めている^{（注24）}。

一方、こうした現行法上可能な共同行為の他に、これまで「保険引受の実績がない分野」のリスク^{（注25）}について、複数の損害保険会社が共同して保険を引き受けることができれば、保険料算出に必要なデータ収集に係る時間の短縮やリスク分散が見込まれ、その結果、これまで単独の損害保険会社では保険引受が行なわれていなかったようなリスクをカバーする商品の開発の促進につながる。そこで、WG報告書では、独占禁止法の適用除外となる共同行為に関して、法的な問題を含めた実務的な検討を進めるべきことを提言している。

（注23）WG報告書記載以外の業務については、第3回WG資料2・事務局説明資料（2）7頁に例示されている。

（注24）安居孝啓、前掲書、320頁以下。

（注25）WG資料では、EU競争法適用免除規則に定義される「新規リスク」に相当するもの（第3回WG資料3・日本損害保険協会説明資料、5-6頁）や、「新型感染症、ネットワークリスクなどの新しいリスク」（第1回WG資料5・日本損害保険協会説明資料、3頁）が例示されている。

Ⅲ 保険募集・販売ルール

1. 序論

二点目の諮問事項は、「保険募集・販売ルールのあり方」である。この諮問の背景は、すなわち、「保険の販売形態についても、いわゆる保険ショップ等の大型代理店やインターネット等の非対面販売をはじめとして多様化が進展している」こと、「こうした変化を受けて、販売形態の多様化等に対応した、保険の募集・販売等に関するルールを整備する必要性がこれまで以上に高まっている」ことである。つまり、前述の一点目の諮問事項「保険商品・サービスのあり方」が、抽象的な課題設定のもと、オブザーバー等のプレゼンテーション・提案を経て徐々に議論が具体化していったのに対し、当諮問事項「募集・販売ルールのあり方」では、保険業法施行時には想定されていなかった「販売形態の多様化」（大型代理店、インターネット等）に対応するためのルール整備という、近時、顕在化している具体的課題を端緒としている点に特徴がある。

また、このような課題に加え、もう一つの背景として、金融審議会における過去の議論、すなわち、金融審議会金融分科会第二部会保険の基本問題に関するワーキング・グループが取りまとめた「平成21年6月19日 中間論点整理」（以下「中間論点整理」）の存在が挙げられる。この「中間論点整理」は、「情報提供の義務」、「適合性の原則」、「募集文書」、「募集主体」（保険仲立人・乗合代理店）、「募集コスト開示」等の保険法制上の重要論点につき、今後の検討にあたっての留意点や進め方等を整理したものである。しかし、その名称が示すとおり、あくまで「中間」の「論点整理」であり、金融審議会としての結論は宙に浮いたままとなっていた。そこで、今般のWGでは、「中間論点整理」に示された未解決課題についても、およそ四年越しでの決着が図られた

のである（注26）。

以上の課題ないし背景のもと、WG報告書で示された保険募集・販売ルールに係る論点は、次の二類型に大別される。すなわち、「（大型代理店やインターネット等の）販売形態の多様化に対応したルール整備」に係る論点と、「（そうした多様で新しい販売形態であるか、既存の販売形態であるかを問わず）保険募集全体に通じる基本的ルール整備」に係る論点である（表1参照）。

（表1）保険募集・販売ルールに関するWG報告書の論点一覧

保険募集全体に通じる基本的ルール整備	販売形態の多様化に対応したルール整備
(1) 意向把握義務	(1) 保険募集人の体制整備義務
(2) 情報提供義務	(2) 乗合代理店に係る規制
(3) 募集文書の簡素化	(3) 保険募集人の委託先管理責任
(4) 行為規制の適用除外	(4) 募集規制の適用範囲
	(5) 委託型募集人
	(6) 保険仲立人に係る規制

（出典）筆者作成。

注：付番は本稿「Ⅲ．保険募集・販売ルール」内の小項目の見出し番号に対応。

以下、順次概説を加える。

2. 保険募集全体に通じる基本的ルール整備

（1）意向把握義務

WG報告書に示された「保険募集全体に通じる基本的ルール整備」および「販売形態の多様化に対応したルール整備」のうち、前者のルール整備の柱となるのが、ここで述べる「意向把握義務」と、後述する「情報提供義務」の二つの新しい行為規制である。

この「意向把握義務」とは、「保険会社または保険募集人は、保険募集に際して、顧客の意向を把握し、当該意向に沿った商品を提案し、

（注26）WG報告書について、第16回WG議事録森本総務企画局長発言においても、「従来から課題になっていたような点についても答えを出していただいたものが多い」と総括されている。

当該商品について当該意向とどのように対応しているかも含めて分かりやすく説明することにより、顧客自身が自らの意向に沿っているものであることを認識した上で保険加入できるようにする必要がある」との趣旨の義務を意味する。かかる義務規定を導入する趣旨は、すなわち、「保険募集に当たっては、募集人が顧客の抱えているリスクやそれを踏まえた保険のニーズを的確に把握した上で当該ニーズに沿った商品を提案・分かりやすく説明することを通じ、顧客が、自らの抱えているリスクやそれを踏まえた保険のニーズに当該商品が対応しているかどうかを判断して保険契約を締結することの確保が重要である」ためと説明される。

また、顧客の「意向」という観点では、現行規制上、保険業法100条の2、保険業法施行規則53条の7に基づき、「保険会社向けの総合的な監督指針」（以下「監督指針」）Ⅱ-3-5-1-2（18）において、「意向確認書面」の使用がルール化されており、顧客自身が契約締結前の段階で、推奨された保険商品と自らのニーズが合致しているかについて、最終確認する機会が設けられている。しかし、この「意向確認書面」について、制度導入時に求められた効果が必ずしも十分には発揮されていない、との指摘もあり、こうしたことへの反省も、意向把握義務の導入の契機の一つとなっている^(注27)。

ただし、意向把握義務を履行する際の具体的手法について画一的な

(注27) なお、この「意向把握」（義務）という概念は、WG開始時から論点化されていたものではなく、当初は“保険契約の特性にあった「適合性原則」類似のルールのあり方”という観点から問題提起がなされていた（第7回WG資料1・事務局説明資料、5頁）。しかし、「保険はリスクを移転する商品であるのに対し、投資商品はリスクを取る商品なので、両者の性質は異なっている。商品特性が違うのに、適合性原則という用語を安易に使うのは、問題をわかりにくくさせるので、適合性原則以外の原則で保険は考えた方がよい」等の異論が出たことから、以後、「適合性原則」というテーマでの議論は回避され、「意向把握」（義務）の議論が中心となっていった。

ものを強制することとした場合、多様化している募集形態すべてに適合する手法を設定することの困難さから、結果として意向把握が形式化するおそれがあり、また、保険会社・保険募集人および顧客の双方に対して過度の負担を課すおそれがある。そこで、意向把握の具体的手法は、商品形態や募集形態に応じて、保険会社・保険募集人の創意工夫に委ね、法律上は、前述の意向把握義務の考え方を一般的義務規定（プリンシプル）として規定することとされた^(注28)。

なお、WG報告書では、商品形態や募集形態の違いにかかわらず満たすべき目標水準を監督指針において示すべきとされており、具体的には、二つの類型における意向把握の目標水準が示されている。一つ目の類型は、「保険募集人が顧客の意向を把握した後に個別プランを説明し、当該把握した意向を最終的な顧客の意向と比較して、その相違点を確認する」というものである。これは、最初にアンケート等によって顧客の意向を明示的に把握した後に個別プランを設計するような場合（来店形式等）が主に想定されている。他方、二つ目の類型は、「保険募集人が、個別プランを提案する都度、どのような顧客の意向を推定して当該プランを設計したのかを説明し、最終的な顧客の意向が、保険募集人が推定してきた顧客の意向と相違していないことを確認する」というものである。これは、個別プラン設計前の顧客の意向の明示的な把握が必ずしも容易ではない場合（訪問販売形式等）が主に想定されている^(注29)。

(注28) この「意向把握」（義務）という概念（用語）が最初に登場した第9回WG事務局説明資料別紙2（イメージ図）では、「意向把握書面の導入」、「意向把握書面とリンクする形での（意向）確認を義務化」といった、具体的手法や書面の義務付けにまで踏み込んだ記載も見られたが、「一律に規制することは適当ではない」等の意見から、最終的にプリンシプルとしての規定に落ち着くこととなった。

(注29) 各類型において想定される主な募集形態（来店形式、訪問販売形式等）については、第12回WG資料1・事務局説明資料、5頁参照。

さらに、WG報告書では、実務における対応方針を明確化する観点から、当該「プリンシプルを満たすための具体的手法」のプロセスの例示を監督指針において設けることとされている^(注30)。いずれにしても、意向把握義務の導入は、現行の「意向確認書面」を用いた募集実務に相当程度の影響を及ぼす見直しであり、今後、監督指針の策定を含めた実務的な検討に委ねられる部分が大きく、動向を注視する必要がある。

(2) 情報提供義務

前述の「意向把握義務」とともに、「保険募集全体に通じる基本的ルール整備」の柱となるのが、次に述べる「情報提供義務」の規定の新設である。

現在、保険業法において、顧客に対する情報提供を義務付ける規定として、300条1項1号が設けられている。しかし、同号の規定は、「保険契約の契約条項のうち重要な事項を告げない行為」を禁止すること、すなわち、「不作為の禁止」によって作為を義務付けるという、やや迂遠な文理構成となっており、ストレートな形での「積極的な情報提供義務」は保険業法には規定されていない。この点において、一般に保険よりも顧客が理解しやすいと考えられる預金等について情報提供義務が規定されていること（銀行法12条の2第1項）とのバランスを欠いている、との指摘がなされていた。さらに、保険業法300条1項1号の違反は刑事罰の対象となるため、運用が謙抑的なものとならざるを得ないという問題もあった。

そこで、WG報告書では、保険募集の際の情報提供義務について、明示的に法令において位置付けること、具体的には、現在、「契約概要」および「注意喚起情報」として提供することが求められている項目を中心に、顧客が保険加入の判断を行なう際に参考となるべき商品情報

(注30) 当該例示の内容は、WG報告書、11頁、脚注30に詳述されている。

その他の情報の提供を行なうことを義務付けるべきことが提言された。その上で、現在、保険業法300条1項1号に基づき監督指針で規定されている「契約概要」および「注意喚起情報」については、当該義務に基づく情報提供を行なう場合の標準的手法として位置付け直すこととされた。

また、かかる情報提供義務の法定化に伴い、現行の保険業法300条1項1号の禁止行為、すなわち「保険契約者又は被保険者に対して、虚偽のことを告げ、又は保険契約の契約条項のうち重要な事項を告げない行為」について、例えば、虚偽の説明を行なった場合に限定する、または、「重要な事項」を「保険契約者による保険契約を締結するか否かの判断に重大な影響を及ぼす事項」に限定すること^(注31)等を通じて、同号の適用範囲を狭めるべきことも併せて提言されている。

なお、前出の意向把握義務の導入が、現行の募集実務に一定程度の影響を及ぼすことを意図しているのに対し、情報提供義務の法定化は、「契約概要」、「注意喚起情報」を用いた現行の募集実務の法令上の位置付けの再整理を意図している（現行の募集実務の変更が必ずしも意図されていない）という点に相違がある。

（3）募集文書の簡素化

上述のとおり、今般のWGの検討を経て法令上の位置付けが再整理されることとなった「契約概要」および「注意喚起情報」であるが、これらは、当初、「一般的な消費者であれば理解しようとする意欲を失わない程度の情報量に限定した重要事項を定める」という趣旨で導入されたものであった^(注32)。しかし、その後、分量・情報量が増加するとともに内容が複雑になった結果、当初想定されていた役割を十分に

（注31）現行法の解釈論として、「重要な事項」をかかえる趣旨に限定的に解する見解として、山下友信『保険法』有斐閣、平成17年3月、169頁。

（注32）保険商品の販売勧誘のあり方に関する検討チーム「中間論点整理——保険商品の販売・勧誘時における情報提供のあり方」平成17年7月8日、5-6頁。

果たせていない、という指摘がなされていた^(注33)。また、WGにおいても、丹野委員から、募集文書の簡素化の必要性を説く意見とともに、業界に対し、募集文書が消費者にわかりやすくなったかの検証とWGへの報告を求める旨の要請もなされた^(注34)。

そこで、生保、損保両業界では、募集文書の簡素化・わかりやすさに向けた自主的な検討の取組みが行なわれた。そして、当該検討状況の報告として、損保オブザーバーからは「わかりやすい募集文書への取組について」が^(注35)、また、生保オブザーバーからは「募集文書の簡素化・わかりやすさに向けた生命保険協会の取組みく中間とりまとめ（概要）>」が^(注36)それぞれWGに報告された。

そして、業界の自主的な取組みとしての検討・改善が進められていることが確認できたことから、「募集文書の簡素化」については、法令等の改正を志向するのではなく、業界・各社の創意工夫を期待し、自主的な取組みを促すという方向においてWG報告書が取りまとめられることとなった。

なお、WG報告時には途中段階（中間報告）であった生命保険協会の取組みについては、その後、最終の取りまとめが行なわれ、各種自主ガイドラインの改正や、『見やすく・読みやすく・わかりやすい募集文書作成のためのメルクマール』の策定等がなされている^(注37)。

（４）行為規制の適用除外

現行監督指針では、「意向確認書面」、「契約概要」、「注意喚起情報」について、商品特性や募集形態によっては、一律の手続きをルールで

（注33）過去の金融審議会の議論として、金融審議会金融分科会第二部会 保険の基本問題に関するワーキング・グループ「中間論点整理」平成21年6月、4頁参照。

（注34）第2回WG資料3・丹野委員説明資料参照。

（注35）第9回WG資料3-1・日本損害保険協会説明資料参照。

（注36）第14回WG資料2・生命保険協会説明資料参照。

（注37）同協会ウェブサイト、平成25年7月1日付ニュースリリース参照。

義務付けるよりも、別の方法を認めた方が合理的な場合もあることから、一定のケースにおけるルールの適用除外が設けられている^(注38)。このような考え方は、意向把握義務の導入や情報提供義務の法定化においても一定程度妥当することから、WG報告書では、必要に応じた行為規制の適用除外規定を設けるべきことが提言されている。

具体的には、保険契約者と被保険者が異なる保険であって被保険者が実質的に保険料を負担しない場合^(注39)や、被保険者の負担が極めて少額の場合等には、被保険者に対しては情報提供等を求める必要性が乏しいことから、行為規制そのものを適用除外とする（情報提供義務や意向把握義務が全く適用されない）こととされている。

また、被保険者が実質的に保険料を負担している場合であっても、例えば団体保険のように、保険契約者と被保険者の間に一定程度の密接な関係があるもの^(注40)については、団体内において保険契約者から被保険者に対する必要な情報提供が行なわれることが期待されることから、保険会社・保険募集人から被保険者への直接の情報提供は求めないこととされている^(注41)。

(注38) 契約概要・注意喚起情報につき監督指針Ⅱ-3-3-2(2)②(注1)、Ⅱ-3-3-6(2)②(注1・2)、意向確認書面につき同Ⅱ-3-5-1-2(18)⑩。

(注39) 生保分野では、保険契約者（＝保険料負担者）と被保険者が別人となる保険契約全般（世帯主が家族に保険をかけるもの、法人がその被用者に保険をかけるもの等）がここに該当する（WG報告書15頁脚注42）。ただし、保険法に基づく被保険者同意が必要な場合には、当該同意の可否を判断するに足る情報が被保険者に対して提供される必要がある（WG報告書、15頁、脚注43）。

(注40) 具体的には、団体類別基準に該当する団体の保険のほか、団体信用生命保険等が該当する（団体信用生命保険については、第12回WG議事録丹野委員発言に対する伊野保険企画室長回答も参照）。他方、「クレジットカード会社を保険契約者とし、その会員を被保険者とする団体保険」等はここに該当しない（第13回WG資料1・事務局説明資料、16頁）。

(注41) ただし、保険契約者から被保険者に対して、保険募集人が顧客に対して行なうのと同程度の情報提供等が行なわれることを確保するための

さらに、情報提供義務そのものは適用されるが、情報提供の際の標準的手法（契約概要、注意喚起情報）によることは求めないものとして、保険契約の内容の個性・特殊性が高い商品（一律の要式によるよりも各社の創意・工夫により説明を行なった方が顧客にとってわかりやすい説明ができるため）や、保険料の負担が少額のもの（商品内容が比較的単純で顧客の理解が容易であり、一律の要式によることを強制することが過度な負担となるため）が挙げられている（注42）。

以上のほか、既存契約の更新や一部変更については、原則としてその変更内容のみを説明すれば足りる、とされている。また、今後の実務的な検討の結果、WG報告書に示されたもの以外でも、柔軟な対応をする合理性が認められ、行為規制の潜脱防止等の観点から問題のない事例が認識された場合には、適用緩和・除外措置の対象として設定するとともに、WG報告書に示された考え方を機械的に当てはめた場合に保険契約者等の保護に欠けるおそれのある事例が認識された場合には、適用緩和・除外措置の対象から外すこととされている。

3. 販売形態の多様化に対応したルール整備

(1) 保険募集人の体制整備義務

保険募集・販売ルールに係る第一点目の論点「保険募集全体に通じる基本的ルール整備」についての言及は以上とし、次に、第二点目の論点「販売形態の多様化に対応したルール整備」の概説に移ることとしたい。その一つ目の柱となるのが、ここで述べる「保険募集人を体制整備義務を負う主体とする」という法制上の見直しである。

措置を講じることが、保険会社・保険募集人に対して求められる（WG報告書、15頁、脚注41）。

（注42）なお、意向把握義務については、法令上はプリンシプルのみが規定され、情報提供義務におけるような「標準的手法」は規定されないことから、「標準的手法の適用除外」の規定も不要と考えられる（第13回WG資料1・事務局説明資料、13頁参照）。

現行の保険業法では、保険会社および保険募集人に対して一定の行為を禁止する（保険業法300条1項各号等）とともに、保険会社に対しては「体制整備義務」（同法100条の2）として、保険募集人への管理・指導等を義務付けている。この体制整備義務は、平成10年の「金融システム改革のための関係法律の整備等に関する法律」において導入されたものであるが、その義務付けは保険会社のみが対象とされており、保険募集人は対象とされていなかった。

しかし、近時、大規模な乗合代理店等が出現するなど、販売形態が多様化しており、特定の保険会社が保険募集人の全容を把握し、管理・指導を行なうという、従来の保険業法が想定していたケースに必ずしも当てはまらない場合が増えつつある。そこで、WG報告書では、保険会社のみならず、保険募集人に対しても、その業務の規模・特性に応じ、保険募集に係る業務を適切に行なうための体制を自ら整備することを義務付けることとされたのである（表2参照）。

（表2）保険募集人の体制整備義務（まとめ）

	禁止行為規制等	体制整備義務
保険会社	対象（保険業法300条1項各号等）	対象（保険業法100条の2）
保険募集人（※）	対象（同上）	現在：対象外 → 今後：対象

（出典）筆者作成。

注：網掛け箇所が、今後新たに規制対象とされる部分。

※保険仲立人も保険募集人と同様の見直しが予定されている（WG報告書、18頁、脚注51）。

なお、「業務の規模・特性に応じ」た保険募集人の体制整備義務の具体的内容は、今後の検討に委ねられることになるが、先述のとおり、ここでは、特定の保険会社の管理・指導に服させることが困難な代理店（大規模乗合代理店等）が主に念頭に置かれている。したがって、例えば、保険会社の営業職員については、保険会社が適切な研修・指導等の体制整備をしている場合には、当該指導に従い研修に参加することで足りるものとされている（WG報告書、18頁、脚注50）。

(2) 乗合代理店に係る規制

以上のとおり、保険募集人は、その業務の規模・特性に応じた体制整備義務を負う主体として位置付けられることとなるが、その中でも、自らが取り扱う複数保険会社の商品の比較・推奨販売を行なう乗合代理店については、さらに一定の追加的義務を導入すべきことがWG報告書では提言されている。これが、「販売形態の多様化に対応したルール整備」の二つ目の柱である。

具体的には、複数保険会社間の商品比較・推奨販売を行なう乗合代理店に対して、当該商品比較・推奨の適正化を図る観点から、情報提供義務等の一環として、「①当該乗合代理店が取り扱う商品のうち、比較可能な商品の全容を明示すること」とともに「②特定の商品を提示・推奨する際には、当該推奨理由をわかりやすく説明すること」を求めるものである^(注43)。なお、②の説明に関しては、乗合代理店側の判断により、顧客ニーズに合致している商品の中からさらに絞り込みを行なった上で商品を提示・推奨する場合には、当該絞り込みの基準等についても説明を行なうことを求めることとされている。また、乗合代理店は、それぞれの規模や業務特性に応じて、適切な商品比較・推奨販売を行なうことについての体制整備が求められることになる。

さらに、乗合代理店の中には、「公平・中立」を標榜して複数の保険会社の商品の中から商品を販売するものがあるが、法令上、乗合代理店は保険会社から委託を受けて保険募集を行なう者とされており（保険会社から独立した立場で保険募集を行なうのは保険仲立人のみ）、「公平・中立」な立場で保険募集を行なうことが担保されているわけではない、

(注43) 乗合代理店であっても、商品比較・推奨販売を行わずに特定の商品のみを顧客に提示する場合には、当該特定商品のみを提示する理由（特定の保険会社との資本関係やその他の事務手続・経営方針上の理由等でもよい）を説明すれば足りる（WG報告書、19頁、脚注55）。なお、乗合代理店の典型的タイプ別の規制イメージについては、第11回WG資料1・事務局説明資料、4-5頁が参考になる。

という問題が指摘されていた。そこで、WG報告書では、乗合代理店の立場について顧客の誤解を防止する観点から、「①乗合代理店は、法律上は保険会社側の代理人であるという自らの立場について明示することを求める」とともに、「②保険会社の代理店としての立場を誤解させるような表示を行なうことを禁止する」^(注44) こととされている。

また、これらの追加的義務の導入に伴い、監督の実効性を確保するため、例えば、乗合数の多い代理店など一定の要件を満たす代理店には業務に関する報告書の提出を義務付ける等、監督当局が乗合代理店の募集形態や販売実績等を把握するための措置を講じることとされている^(注45)。

以上が、乗合代理店に対する追加的義務の概要であるが、それに付随して、WG報告書では以下の三つの論点について言及されている。

一点目は、フランチャイズ方式を採用する代理店への追加的義務に係る論点である。すなわち、フランチャイズのグループ名称（「〇〇代理店グループ」等）を使用している代理店に対する顧客の期待を保護する観点から、本部代理店（フランチャイザー）に対し、使用許諾やノウハウ提供を行なっている他の代理店（フランチャイジー）への教育・管理・指導を適切に行なうための体制整備を求めるべきことが提言されている。

二点目は、代理店の販売手数料の開示に係る論点である。WGでは、

(注44) なお、単に「公平・中立」との表示を行なった場合には「所属保険会社等と顧客との間で中立である」と顧客が誤解するおそれがあることを踏まえ、そのような誤解を招かないような表示とすることが求められる（WG報告書、19頁、脚注56）

(注45) このように、監督上の基準として一定の外形要件を設ける考え方の背景には、「(外形的に判別が困難な)代理店と顧客の間におけるやりとりの内容によって規制の内容が変わるとなると、保険会社による代理店管理が困難になるのではないか」との懸念が実務家サイドから表明されていたことも挙げられる（第9回WG資料1・事務局説明資料（1）12頁）。

商品の比較・推奨販売を行なう乗合代理店が、販売手数料の多寡によって不適切な販売をすることを防止する観点から、販売手数料の開示を義務付けるかどうかについても議論された^(注46)。しかし、審議においては、「募集手数料について、顧客に理解可能な形で開示が困難であり、結果として誤った情報を与えることになる、手数料の多寡は、顧客ニーズと保険商品が合致しているかどうかや顧客が支払う保険料には直接の関係はない」といった慎重意見が出された。また、乗合代理店による保険商品の比較・推奨販売について、前記のとおりの追加的義務が整備されることも踏まえ、WG報告書では「現時点において一律に手数料の開示を求める必要はない」と結論付けられるとともに、今後、必要に応じて、当局の検査・監督によって、乗合代理店の販売プロセスの検証を行なっていく方向性が示された。

三点目は、乗合代理店の損害賠償に係る論点である。現行の保険業法283条では、保険募集人が顧客に与えた損害を所属保険会社が賠償する責任を負うこととされているが、所属保険会社から当該保険募集人への求償権の行使は妨げられないとされている。この点につき、一社専属の保険募集人と比べて保険会社による管理・指導が及びにくい乗合代理店については、保険会社による代理店への規律付けを補完する観点から、保険会社が保険業法283条に基づき損害賠償をした場合に、当該保険会社に対して、当該保険募集人（乗合代理店）への求償権の行使を義務付けるべきではないか、との指摘があった。しかしながら、保険募集人・乗合代理店への規制が前述のとおり強化されることを踏まえ、WG報告書では、まずはこれらの規制の効果を見極めることとして、保険会社による求償権行使の義務付けの要否はその後に改めて検討することとされた。

(注46) また、過去の金融審議会の議論（前掲「中間論点整理」平成21年6月、5頁）においても、代理店が受け取る手数料の開示が論点とされていた。

（3）保険募集人の委託先管理責任

前述のとおり、今後は、保険業法上、保険募集人が所要の体制整備義務を負うこととなるが、WG報告書では、当該義務の一内容として、「保険募集人が保険募集に関連する業務の一部について外部委託を行なう場合に、当該委託先の業務運営が適切に行なわれているかを確認するための体制整備」（委託先管理責任）を求めることとされている。

その趣旨は、次のとおりである。すなわち、現行保険業法では、保険会社に対する体制整備義務として、その外部委託先への管理責任が規定されているが（保険業法施行規則53条の11）、保険代理店の大型化に伴い、保険募集人がその業務の一部をアウトソースする例が増加していることから、保険会社のみならず、保険募集人に対しても委託先管理責任の規定を設けることが必要とされたのである。

また、保険募集人がこのような業務のアウトソーシングを行なっている場合には、所属保険会社等に対して、当該保険募集人が適切な委託先管理態勢を構築しているかについて、保険募集人に対する管理・指導の一環として把握・指導することを求めることとされている。

さらに、保険募集人の業務委託先において問題が発生した場合に当局における実態把握等を可能にするため、保険募集人の業務委託先に対しても、保険会社の業務委託先（保険業法128条2項、129条2項）と同様に、当局の報告徴求および立入検査権限を導入することとされている（表3参照）。

（表3）保険募集人の委託先管理責任（まとめ）

	現在	今後
保険会社の委託先	「委託先管理責任」「委託先への当局の報告徴求・立入検査権限」に関する規定あり（保険業法施行規則53条の11、保険業法128条・129条）	同左 ※あわせて、保険募集人が適切な委託先管理態勢を構築しているかについての把握・指導を保険会社に求める
保険募集人の委託先	規定なし	「委託先管理責任」「委託先への当局の報告徴求・立入検査権限」に関する規定を設ける

（出典）筆者作成。

(4) 募集規制の適用範囲

以上、「保険募集人」（とりわけ乗合代理店）を主体とする規制の見直しについて言及してきたが、次にここで述べるのは、「保険募集人以外の者」による行為を念頭に置いたルール整備についてである。

近時、保険の販売形態の多様化の中で、いわゆる比較サイトや紹介行為のように、見込み客発掘から契約成立に至るまでの広義の保険募集プロセスのうち、必ずしも保険募集の定義^(注47)に該当することが明らかでない行為について、保険募集人以外の者が行なうケースが増加していることが指摘されている。一方、保険募集人以外の者によって、不適切な勧誘・推奨や誤った商品説明等が行なわれ、顧客に誤った印象や情報が与えられた場合には、その後に保険募集人が適切な商品説明を行なったとしても、顧客の誤解を解くことが困難となるおそれがある。そこで、WG報告書では、広義の保険募集プロセスの一環としての行為のうち、当該行為に瑕疵があった場合に保険募集人による募集行為を通じた当該瑕疵の治癒が困難となるものについては、募集行為に該当することを明確にすることとされた。

具体的には、ある行為が保険業法上の募集に該当し、同法上の募集規制を受けるか否かのメルクマールを以下のとおり示している(表4参照)。

(表4) 保険募集に該当する行為のメルクマール

- | |
|--|
| <p>①保険会社又は保険募集人等からの（保険契約の成約に連動して支払われる等の）報酬を受け取るなど、保険募集人が行なう募集行為と一体性・連続性を推測させる事情があり、かつ、
②具体的な保険商品の推奨・説明を行なうもの</p> |
|--|

(出典) WG報告書、23頁。

これにより、例えば、保険会社等から報酬を得て具体的な商品説明

(注47) 保険業法2条26項では、「この法律において『保険募集』とは、保険契約の締結の代理又は媒介を行うことをいう」と定義されている。また、現行の監督指針Ⅱ-3-3-1(1)②等は、保険契約の締結の勧誘や勧誘を目的とした商品説明は保険募集に該当すると例示している。

を行なう比較サイトや、業として特定の保険会社の商品のみを見込み客に対して積極的に紹介して保険会社等から報酬を得る行為等、従来は保険募集の定義に該当するか否かが必ずしも明らかではなかったグレーゾーンの行為について、保険業法上の募集に該当することが明らかとなることから、保険募集人登録を受けた者以外の者がこれらの業務に携わることはできなくなる（WG報告書、23頁、脚注67）。

なお、上記メルクマールにより、グレーゾーンについて相当程度の明確化・適正化が可能になるものの、グレーゾーンが完全に解消されるわけではない。また、メルクマールを過度に機械的に当てはめることで、本来、募集規制を適用すべき行為が抜け落ちる懸念もある。そこで、WG報告書は、メルクマールを参照しつつ、あくまでも「総合的に判断」することが必要であるとしている（表5参照）。

（表5）募集規制の適用範囲（まとめ）

保険募集に該当しない行為（例）	グレーゾーン	保険募集に該当する行為（例）
<ul style="list-style-type: none"> 商品案内チラシの単なる配付 コールセンターのオペレーターが行なう事務的な連絡の受付・事務手続きの説明 等 	<ul style="list-style-type: none"> 比較サイト 紹介行為 等 <p>⇒<u>保険募集に該当するか否か、(表4)のメルクマールに照らして総合的に判断する</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> 保険契約の締結の勧誘、勧誘を目的とした保険商品の内容説明 保険契約の申込みの受領 等

（出典）筆者作成。

また、上記メルクマールに該当しない行為であっても、募集に関連する行為として、不適切な行為や募集規制の潜脱行為が行なわれた場合には、顧客に不利益が及ぶことになる。そこで、保険会社や保険募集人が、募集に関連する行為を第三者に行なわせる場合には、当該行為に従事する者が不適切な行為を行なわないよう、適切な管理態勢を整備することが求められるものとされている。

（5）委託型募集人

現行の保険業法では、保険募集人が他の保険募集人に保険募集を再委託することは、認可（275条3項）を受けた場合を除き禁止されてい

る（保険募集再委託禁止）。ただし、保険募集人が、自らの指揮命令下にある使用人を保険募集に従事させるのであれば、保険募集再委託禁止には抵触しない。そこで問題となるのは、「保険募集人の使用人」として認められる範囲がどこまでか、という点である。

その限界事例としてWGで検討されたのが、保険募集人との雇用関係のない者を使用人と位置付けて保険募集業務に従事させる、いわゆる「委託型募集人」である。すなわち、委託型募集人においては、雇用関係があれば当然に求められるはずの保険募集人による適切な教育・指導・管理がなされることなく保険募集業務が行なわれる可能性や、さらには、形式的に使用人という位置付けを利用することにより、保険募集再委託禁止の潜脱が生じる懸念が指摘されていた^(注48)。

そこで、WG報告書では、保険募集人が自らの使用人と位置付けて募集業務を行なわせることが認められるのは、法令等に基づき使用人としてふさわしい教育・指導・管理等を受けている者のみであることを明確にすることが提言されている。

（6）保険仲立人に係る規制

前述のとおり、近時、乗合代理店の大型化が進展する一方で、保険仲立人については、平成7年の制度導入時の想定と比べて十分には活用されていない状況にあることが指摘されていた。そこで、保険仲立人の新規参入、活性化を通じて、顧客が公平・中立な立場からの媒介

（表6）保険仲立人に係る規制の見直し

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">① 委託契約書の法制化による保険仲立人の立場の明確化② 結約書の簡素化③ 長期（保険期間5年以上）の保険契約の媒介に係る認可制の廃止④ 保証金の最低金額の引き下げ（現行4千万円から2千万円に引き下げ） |
|---|

（出典）WG報告書、25-6頁。

（注48）委託型募集人に係る事務局の問題提起については、第8回WG資料1・事務局説明資料、8-11頁参照。

サービスを受けやすくするために、WG報告書では、保険契約者保護の観点から問題のないものについては、保険仲立人に係る現行規制を緩和することとされている（具体的内容は表6参照）。

Ⅳ おわりに

以上が、WG報告書に示された「保険商品・サービスのあり方」および「保険募集・販売ルールのあり方」についての概要である。今後、その内容を具体化するための法令等の改正が予定されているが、中でも、「保険募集・販売ルール」の見直しに関しては、「意向把握義務」のプリンシプルを満たすための具体的水準、あるいは、「保険募集人の体制整備義務」や「乗合代理店への追加的義務」の具体的内容等、保険実務への相当程度大きな影響が想定される論点が含まれている。引き続き、法令等の改正動向には注視が必要であるが、当該改正の原点となる金融審議会の議論の概説として、本稿が僅かでも実務の参考となれば幸いである。

また、限られた紙幅の中でWG報告書の全体を概観することとしたため、本稿では、各論点について、十分に掘り下げた検討を加えることができなかった。この点については、今後の課題としつつ、諸賢のご指摘、ご批判をお願いする次第である。