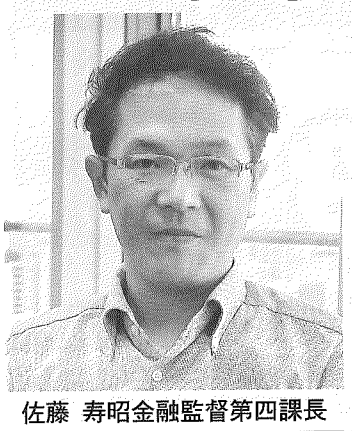
クローズアップ

オンサイトにおける対話を通じ相互理解を深める

財務省関東財務局理財部 金融監督第四課長 佐藤 寿昭氏



佐藤 寿昭金融監督第四課長

〈プロフィール〉

佐藤 寿昭（さとう・としあき）

札幌市出身。1992年4月北海道財務局採用。2000年金融監督庁に出向。2003年から2007年まで保険行政に携わり、①保険金の不適切な不払いに係る行政処分、②個人情報保護法の施行、③郵政民営化における『かんぽ生命』の認可、③団体信用生命保険を付帯したカードローン問題等を担当。2012年から2017年までは、①委託型募集人の適正化、②2016年改正保険業法に伴う監督指針等の改正を担当した。前任は、金融庁総務企画局組織戦略監理官室で金融庁の組織改革（人事改革）に携わっている。

平成8（1996）年4月に施行した改正保険業法は半世紀ぶりの改正で、①子会社方式による生・損保相互参入、②保険商品・料率の届け出制の導入、③保険仲立人制度の導入、④支払い余力の導入など大改革を実現する一方、その後の「保険金不払い・支払い漏れ問題」や、保険ショップに見られる「大型乗合代理店の台頭」および「生保募集における不明朗な手数料問題」「委託型募集人問題」など不祥事や社会現象を招来した。また募集面における施策も見られた。保険代理店の販売力を確保するため、保険会社は当時の大蔵省保険部に新規参入する保険仲立人に対する募集規制を働き掛け、こうした方向で決着した。今夏7月の定例異動で関東財務局理財部に赴任した佐藤寿昭金融監督第四課長は、金融庁における保険行政のエキスパートとして、保険金不払い問題に端を発した保険会社の行政処分や『かんぽ生命』の認可等を担当した実績を持つ。同課長に、①少額短期保険業の留意点、②保険代理店のモニタリングのあり方、③保険商品の適格性の判断、④中立販売の確保と保険仲立人の活用など広範な論点で伺った。

（取材・小柳博之）

財務状況を適時適切に把握

必要に応じ早め早めの改善を求める

少額短期

●少額短期保険業の留意点

―― 少額短期保険業は誕生から10年を経過しました。ところが、依然として赤字体質から抜け出せません。少額短期保険業者は、毎年異業種から新規参入があるなど活性化が見られる一方、金融機関経営に不慣れという弱点を抱えています。

佐藤 少額短期保険業の事業者数は、全体で100社が視野に入り、2018年3月決算では契約件数が1000万件、収入保険料も1000億円に迫るなど、市場規模は着実に拡大しています。一方で、全98業者のうち38社が赤字経営を余儀なくされているなど、経営が順調な業者とそうではない業者の差が明確になっています。そうした中で新規参入があり、一定規模のマーケットを持つ、または他社と差別化された商品があるなど経営上の優位性がないと早期の黒字化はなかなか難しいのが現状です。

少額短期保険業には、供託金制度はあるものの、いわゆるセーフティー・ネットは存在しないため、保険契約者等保護の観点からも財務の健全性は非常に重要です。当局では、各種モニタリングを通じて少額短期保険業者の財務状況を適時、適切に把握するとともに、必要に応じて早め早めの改善を求めていきたいと考えています。

―― 少額短期保険事業者は、根拠法のない共済出身者と異業種からの新規参入組の混成チームです。一体感の乏しさが、しばしば指摘されます。

佐藤 少額短期保険業は、制度創設から12年が経過し、近年では異業種からの新規参入に加え、保険会社による既存事業者の子会社化など、幅広いジャンルからの参入により事業者の構成も大きく変化しています。こうした事業環境の変化を踏まえたとき、少額短期保険業が果たす社会的役割や免許保険会社との違いなどを踏まえ、今後少額短期保険業が目指すべき姿などについて、いったん立ち止まり、制度の在るべき姿や歩むべき方向性を議論する時期に差し掛かっているかもしれません。

―― 10年の節目という安堵の裏側に、仮に慢心が潜んでいると、創業時の進取の精神を失いかねません。セーフティー・ネットがない以上、事業の拡張性を認めないか、またはモニタリングを強化するかのいずれかが考えられます。

佐藤 少額短期保険業については、保険会社とは異なり、事業規模や商品性（少額／短期）に規制があります。事業を営む上では、経営の安定化や財務の健全化を図りつつ業容を拡大する局面もありますが、そういった局面においても少額短期保険業の優位性（例えば生命保険・損害保険の兼営等）なども踏まえた制度創設の趣旨に立ち返った議論を深めるべきだと思います。

●フィンテックの活用

―― 関東財務局は今春、P2Pの少額短期保険業登録を志した「justInCase」を通常の少額短期保険業として登録しました。AIの活用などフィンテックについては、どのくらい加味しているのでしょうか。

佐藤 金融庁では、フィンテックに関する一元的な相談・情報交換窓口「FinTechサポートデスク」を設置するなど、各種対応に当たっています。保険会社では、ビッグデータの活用など様々な動きが見られるところです。

また、AIは、保険会社によるアンダーライティングなどで有効活用が期待でき、業務の省力化に役立つと思われます。ビッグデータの活用による健康増進アプリ等は、利用者利便の向上にもつながると思われます。一方で、募集規制との関係では、P2Pの活用には困難な面もあるという実態もあります。

中立的な保険募集に向けて

保険仲立人の手数料体系なども議論

●保険商品の適格性の判断

―― 改正保険業法が求める主な義務は、情報提供義務や意向把握・確認義務、保険募集人の体制整備義務です。これら義務は、専属／乗合、個人／法人、専業／兼業、小規模／大規模といった保険募集人の規模や業務特性にかかわらず遵守するものです。一方、例えばS生命の営業職員やS損保の専業代理店は、自社商品しか取り扱えません。また、他社商品について言及することも、商品比較することもできません。

ユーザーの立場に立つと、S生命やS損保の商品が自らにとって最適なのか、あるいは他社に比べて優れているか否かについて、皆目見当が付きません。販売手法の適正化と保険商品の最適化は異なる観点です。1社専属の営業職員及び専属代理店の募集行為は果たして適正かという疑義が生じかねません。

佐藤 近年、保険募集の現場を取り巻く環境は、インターネット利用の日常化や、いわゆる「保険ショップ」といわれる乗合代理店の台頭などにより大きく変化しています。これにより、消費者行動も従来のように勧められたものをただ買うのではなく、消費者自らが「商品を比較して自分のニーズに最適なものを購入する（＝保険契約に加入する）」といった消費行動が見受けられるようになりました。

一昨年5月に施行した改正保険業法では、こうした変化に適応するためのルール（比較推奨販売）が整備されました。しかしながら、このルールにより保険商品の比較推奨が適用される範囲は、一乗合代理店が取り扱う商品に限定されています。また、乗合代理店については、保険会社から保険募集に係る委託を受けた者（代理人）であり、顧客の代理人ではありません。改正保険業法では、こうした保険代理店の立場についても、顧客に誤認を与えないよう措置を講じるよう求めていますが、同時に顧客にあっても正しく理解する必要があると思います。

一方で、「自分にとって最適な保険商品に加入したい」と思う消費者も多いと思います。本来、そうした消費者ニーズに最も適するものとして、保険仲立人制度があります。保険業法において登録を受ける必要がある保険仲立人に対しては、法令に基づく「誠実義務」（ベストアドバイス義務）が課せられており、その適用範囲は市場にある全ての保険です。保険仲立人制度は、平成7年に改正された保険業法で導入された制度ですが、様々な要因から個人保険分野などにはあまり普及していないのが現状であり、普及に向けて制度上・実務上の課題も多くあると思います。

●中立販売の確保と保険仲立人の活用

―― 現状の保険仲立人制度では、保険仲立人は保険会社から手数料を得る仕組みです。ユーザーからコンサル・フィーを得るあり方に変更しなければ、保険仲立人は中立的な保険募集を行うことはできません。保険仲立人も、保険代理店と同様に保険会社の意向を反映せざるを得ない立場です。

施行規則に「保険仲立人は取り扱い保険料の〇〇%までコンサル・フィーとして得られる」と規定すると、顧客本位の募集を徹底できると思います。

佐藤 今回の改正保険業法では、保険会社を巡る経営環境の大きな変化を踏まえ、(1)保険の信頼性確保（①保険募集の基本的ルールの創設、②保険募集人に対する規制の整備）と(2)保険市場の活性化（①海外展開に係る規制緩和、②保険仲立人に係る規制緩和など）が主な改正内容でした。このように保険募集に新たな規制を整備する一方で、保険仲立人に関する規制を緩和するということからも、保険仲立人制度のさらなる活性化を意図した改正であったことも伺えます。

したがって、今後は保険仲立人の新規登録等の動向なども踏まえつつ、さらなる規制緩和の必要性を議論する中で、ご指摘にあるような保険仲立人が得るべき手数料体系などについても議論されるべきであると考えます。

●保険代理店のモニタリングのあり方

―― 金融庁の岡田保険課長（当時）は、今春6月の『日本代協通常総会』の来賓挨拶で保険代理店の検査について言及し、「保険募集人が顧客の意向を把握していない事例や事後的に確認した事例、提案した商品に顧客が納得していない、あるいは把握できていない事例もありました。また、不適切な募集等の発見の端緒となる早期失効の事例を分析していないケース、あるいは募集人の研修が拠点長任せで研修が不足しているケースなど基本的な体制が不十分なケースが見られました。金融庁および各財務局では、引き続き保険代理店に対する検査を行う」といった見解を示し、保険代理店に対する検査のポイントについて触れました。

佐藤 日本代協2018年度通常総会における岡田保険課長の発言要旨は承知しています。発言にあった事例については、保険代理店に対する立入検査や、当局に寄せられた苦情・相談の事例、保険会社から届け出があった「不祥事件届出」などを通じて把握した事例に関して発言されたものと思われます。

金融庁は、平成30年6月に『金融検査・監督の考え方と進め方（検査・監督基本方針）』を公表し、本事務年度からは実質的にオンサイトとオフサイトが一体化したモニタリングが行われることになりました。これによりオフサイトでリスクを把握・分析し、それに基づきオンサイトで深度のある議論を実施し、その結果をオフサイトで継続的にモニタリングすることになります。

保険代理店に関するモニタリングにおいては、やはり一昨年5月に施行した改正保険業法に係る対応状況等が主なポイントの一つになると考えています。一昨事務年度から保険代理店に対する立入検査を実施しています。例えば、保険募集人の規模や業務特性に応じた体制整備の水準に至っていないケースも見受けられます。

私は、金融庁在職時に改正保険業法に伴う監督指針の改正作業にも携わっており、この経験と知見を生かすことで、保険募集人における対応状況等が適切かといった点についてしっかりとモニタリングを行い、必要に応じて改善を求めていきたいと考えています。

―― 関東財務局では今年度、何店くらいの保険代理店検査を予定していますか。

佐藤 具体的な数についてはお話しすることはできません。当局としても限られた人的リソースであることから、適切なリスクフォーカスの下、より効果的なモニタリングを実施していきたいと考えています。

また、その場合、大手の保険代理店や都市部の保険代理店だけではなく、地方に所在する比較的小規模な保険代理店にも目を向けたモニタリングを心掛けたいと思います。それは、オフサイトでは見えず、オンサイトだからこそ見えるものがあるからです。オンサイトにおける対話を通じて相互理解を深めることで、お互いに気付きや学びを得られるものであって欲しいと考えています。