

# NEWS RELEASE

No.10-22

2011年3月1日

(財)損害保険事業総合研究所

損保総研レポート第94号を発刊し、以下の2つのレポートを掲載しました

- ◆ 損害保険会社の収益性向上について  
—欧米の事例からヒントを探る—
- ◆ 米国・保険仲介者の報酬開示規則  
—論争続くコンティンジェント・コミッション問題—

財団法人 損害保険事業総合研究所（理事長 隅 修三）では、研究員による調査研究の発表の場として機関誌「損保総研レポート」を定期刊行しています。

今号（第94号）では、次のとおり研究員2名のレポートを掲載するとともに、他に海外の金融・保険市場の動向等を紹介しています。

<レポート>

◆ 『損害保険会社の収益性向上について—欧米の事例からヒントを探る—』

（佐藤 大介 主席研究員）

近年のわが国の損害保険会社の決算内容を見ると、保険引受における収益性を示すコンバインド・レシオが100%を超過している会社も少なくない。

そこで、コンバインド・レシオに着目し、欧米において本業である保険引受による収益性が向上していると思われる会社について、アニュアル・レポート等の開示資料をもとに、わが国において参考となりうる事例を調査した。

結論として、収益性の向上には、プライシングと呼ばれる保険料設定が重要であり、保険料算出要素をより精緻化して、引受したリスクから、いつ、どの程度の保険金・費用が発生するのかという見極めをより高度化することが必要と考えられる。さらには理論的なプライシングだけではなく、他社競合上、自社のプライシングが強みを持てる事業領域はどこか、といった事業戦略の精緻化も必要と考えられる。

欧米の損害保険市場はわが国よりも早い段階から自由化されているためか、プライシング技術に関しては、データの蓄積、モデリング等を利用したデータの活用など、各社における実践が進展しているように思われる。

収益性の向上のみならず、わが国の損害保険業界が新たな発展や国際展開を目指すためにも、プライシング技術の高度化は不可欠と考えられる。

◆ 『米国・保険仲介者の報酬開示規則

—論争続くコンティンジェント・コミッション問題—』

（武田 朗子 主任研究員）

米国では保険ブローカーや保険代理店などの保険仲介者に対して、1年間の保険募集の成果に対する成功報酬ともいえるコンティンジェント・コミッションがいわ

ば慣行として支払われてきた。

しかし、2004年にマーシュをはじめとする大手保険ブローカーによる利益相反行為および不正入札行為が発覚したことによって、米国内でコンティンジェント・コミッションの正当性が問われるようになった。利益相反の抑止策として浮上した保険仲介者の手数料開示問題とともに、その是非を巡っては現在でも論議が続いている。こうした中でニューヨーク州が2011年1月から保険仲介者の手数料開示の法制化に踏み切り、これまでの論議に一つの区切りをつけるものとしてその動向が注目されている。

わが国においても、現在は凍結されているものの、過去に代理店手数料の開示が論議され、また近々論議が再開されることとなっている。こうした状況を踏まえ、本稿では米国におけるこれまでのコンティンジェント・コミッション問題を整理した上で、今般ニューヨーク州で施行された保険仲介者の手数料開示規則について紹介し、最後にわが国の代理店手数料を取り巻く状況について概説する。

<海外動向その他>

- ◆ 欧州・米国・アジアの金融・保険市場における動向
- ◆ 定期刊行物レビュー（保険、銀行、証券）

購読ご希望の方には、損保総研レポート第94号（A4判61ページ）を実費（税込1,000円＋送料）で頒布します。

当研究所ホームページ（<http://www.sonposoken.or.jp/>）[機関誌・刊行物]の項経由で、お申込みください。

・ 本件に関するお問い合わせ先  
〒101-8335 千代田区神田淡路町2-9  
財団法人 損害保険事業総合研究所  
研究部 牛窪 賢一（TEL：03-3255-1761）

この資料は、保険関係業界紙各社へ同時に配付しております。

**ご 参 考**

### 損保総研レポート第94号 目次

○損害保険会社の収益性向上について－欧米の事例からヒントを探る－

（執筆者 主席研究員 佐藤 大介）

《目次》

1. はじめに
2. チャブ・グループの事例（米国）
3. トラベラーズ・グループの事例（米国）
4. アビバ・グループの事例（イギリス）
5. 総括
6. おわりに

○米国・保険仲介者の報酬開示規則

—論争続くコンティンジェント・コミッション問題—

(執筆者 主任研究員 武田 朗子)

《目次》

1. はじめに
2. 米国の損害保険販売チャネルと報酬の種類
3. コンティンジェント・コミッションを巡る問題
4. コンティンジェント・コミッションに関する規制動向
5. わが国の代理店手数料を取り巻く状況
6. おわりに

以 上