

欧州における保険仲介者の報酬

主任研究員 金 奈穂

目 次

1. はじめに

2. 本稿で使用する用語の定義

- (1) 保険仲介および保険販売
- (2) 報酬

3. わが国の状況

- (1) 現行規制
- (2) 報酬開示の論点

4. EU 共通の規制

- (1) 保険仲介業務指令 (IMD)
- (2) IMD 改定案とステークホルダーの見解
- (3) 保険販売業務指令 (IDD)

5. EU 加盟国の規制

- (1) イギリス
- (2) オランダ
- (3) ドイツ

6. おわりに

要旨

わが国では、保険仲立人（保険ブローカー）だけでなく、公平・中立を標榜する乗合代理店にも報酬開示規制を導入すべきか否かについて、長らく議論が行われてきた。「保険商品・サービスの提供等のあり方に関するワーキング・グループ」が2014年6月に公表した報告書では、法的義務としての代理店手数料開示は見送られたが、不適切な比較販売事例が判明した場合には、手数料開示の義務付けの要否について改めて検討を行う可能性が示されている。また、銀行窓販で投資信託と並べて販売されている市場リスクを伴う特定保険については、その特性に鑑み、多くの銀行が2016年10月より自主的に手数料開示を開始している。

本稿では、このようなわが国における報酬開示の動向を踏まえ、欧州における保険仲介者の報酬規制を概観した。欧州においては、2016年2月に採択されたEU共通の保険販売業務指令（IDD）で保険仲介者の報酬に係る規制が初めて導入されたことから、導入経緯や、報酬開示に対する保険業界の見解等とともに、IDD採択以前から独自の報酬規制を導入しているイギリス、オランダ、ドイツの報酬規制の概要や報酬に対する考え方を整理した。

欧州における報酬規制の内容は様々であるが、保険会社から独立した保険仲介者に対して、保険会社から受取るコミッションを中心とした規制導入が行われている点や、投資性を有する保険商品の特性を考慮して規制導入が行われている点は、共通している。今後、仮にわが国で保険仲介者の報酬のあり方を検討する場合には、欧州における考え方が参考になる可能性があると思われる。

1. はじめに

保険仲介者の報酬を巡っては、消費者保護の観点から世界各国で議論され、規制導入が行われてきている。

EUにおいては、保険仲介業務指令（IMD）を改定する形で2016年2月23日に保険販売業務指令（IDD）が採択され、2018年2月23日までに加盟各国が国内法制化する予定となっている。従来のIMDには保険仲介者の報酬に関して特段の規定が設けられていなかったため、IMDの見直しに際しては、損害保険を含むほぼすべての保険商品について報酬開示規制を導入すべきか否か、さらに投資性を有する保険商品について独立アドバイスを提供する保険仲介者がコミッションを受領することを禁止すべきか否かが、大きな論点となった。しかし、保険業界からの強い反対があり、最終的に採択されたIDDでは、投資性を有する保険商品のコミッション受領禁止が見送られ、その他の保険商品についても一部の報酬（フィー）のみを開示すればよいとされた。

このようなEU全体の動きがある一方で、EU加盟国の中には、各国の様々な理由により、独自の報酬規制を導入している国も存在している。

わが国においては、保険仲立人（保険ブローカー）だけに手数料開示義務が法定されているが、公平・中立を標榜する乗合代理店の報酬についても長らく議論が行われてきた。また直近では、平成28年度金融行政方針において「金融機関等による『顧客本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティー）』の確立と定着」が掲げられ、国民の安定的な資産形成を促進する観点から、インベストメント・チェーンに含まれる金融機関等の自主的な顧客本位の取組が推進されるなか、保険の中でも投資的な性質を有する特定保険を対象に、銀行窓販で保険会社から受取る手数料の開示が開始されている。

このように、わが国でも報酬開示の議論があることから、本稿ではEU共通の報酬規制と加盟各国で独自に導入されている報酬規制について、損害保険と生命保険における違いなどを踏まえて、規制内容や考え方を整理することとしたい。

なお、わが国では保険代理店等が受領する保険販売の対価を「手数料」と総称するが、欧州では保険会社や顧客から受領する手数料を総称して「報酬」と表現するのが一般的である。したがって、本稿においても、手数料の総称として「報酬」を使用している。

また、本稿における意見・考察は筆者の個人的見解であって、所属する組織を代表するものではないことをお断りしておく。

2. 本稿で使用する用語の定義

本稿ではEU共通および加盟各国の規制を取り上げるため、使用する用語の定義は、EU共通規制である保険仲介業務指令（IMD）や保険販売業務指令（IDD）の規定に則り、以下のとおりとする。

(1) 保険仲介および保険販売

a. 保険仲介

「保険仲介業務 (insurance mediation)」とは、保険契約の紹介、提案もしくは契約締結に先立つその他業務の遂行、契約締結、または契約管理および保険金請求などの契約遂行の支援を行う活動のことである。

保険仲介業務を行う者は「保険仲介者 (insurance intermediary)」と呼ばれ、専属代理店、乗合代理店、保険仲立人 (保険ブローカー)、バンカシュアランスが該当する保険会社による直接販売は、保険仲介に含まれない。

b. 保険販売

「保険販売業務 (insurance distribution)」とは、保険契約の助言、提案もしくは契約締結に先立つその他業務の遂行、契約の締結、または契約の管理および保険金請求などの契約遂行の支援を行う活動であり、顧客に 1 つ以上の保険契約に関する情報を提供する価格比較サイトも含む。

保険販売業務を行う者は「保険販売者 (insurance distributor)」と呼ばれ、保険仲介者および「補助保険仲介者 (ancillary insurance intermediary)」¹ならびに保険の直接販売を行う「保険事業者 (insurance undertaking)」が該当する。保険仲介者のほか、直接販売を行う保険会社の従業員やアグリゲーター²も保険販売者の定義に含まれる。

c. その他の呼称

本稿では投資性を有する保険商品についても取り上げており、そうした保険商品を提供する保険会社を「商品プロバイダー (product provider)」、そうした保険商品を取り扱う保険仲介者または保険販売者を「アドバイザー (adviser)」と表現する場合があります。このような呼称は、一般的な金融投資商品に関して使用されているものである³。

(2) 報酬

保険仲介者が受領する報酬は、保険会社から保険仲介者へ支払われるコミッション (commission) と、顧客から保険仲介者へ支払われるフィー (fee) に大別される。なお、これらの報酬が投資性を有する保険商品に関する文脈で使用される場合には、商品プロバイダーからアドバイザーへ支払われる報酬をコミッション、顧客からアドバイザーへ支払われる報酬をフィーと表現することもある。

¹ 補助保険仲介者とは、報酬のために補助的に保険仲介に従事する者で、主たる業務が保険仲介ではない者であり、例えばレンタカー会社が該当する。

² アグリゲーター (aggregator) とは、インターネットを利用して、多数の保険会社の保険商品の保険料比較を提示し、保険会社や保険ブローカー等を紹介する価格比較サイトの運営業者である。

³ 例えば、一般的な金融投資商品の販売において、商品プロバイダーには証券会社、アドバイザーにはファイナンシャル・プランナーなどが該当する。

a. コミッション

「コミッション」とは、保険会社から保険仲介者に、保険契約の獲得およびその成果に対して支払われる報酬⁴であり、以下の2種類に分類される。

○ 狭義の「コミッション」

予め商品ごとに定められた手数料率に基づき保険料に乗じて算出される報酬であり、保険仲介者が受取る報酬の最も伝統的な形態である。本稿では単にコミッションと表記している。

○ 「コンティンジェント・コミッション (contingent commission)」

狭義の「コミッション」とは別に、保険会社と保険仲介者の間で予め合意された目標値の達成度合いに基づき、保険会社から保険仲介者へ支払われる報酬である。目標値は合意内容によって様々であるが、一般的には、①保険仲介者が獲得した新規契約や継続契約の量（契約件数または保険料等）、②保険仲介者が獲得した保険契約の収益性（損害率、利益率等）⁵に応じて算出される。

b. フィー

「フィー」とは、顧客から保険仲介者に、保険仲介者が顧客に提供するリスク・マネジメント等の助言サービスの対価として支払われる報酬である。金額については、保険仲介者がサービスの提供に際して実際に要した労力や費用等に基づいて算出し、顧客に請求する。顧客は、請求された金額に同意したうえで、保険仲介者にフィーを支払う。

3. わが国の状況

(1) 現行規制

わが国の保険仲介者は、保険会社の立場で募集を行う保険募集人と、保険会社から独立して中立的立場から募集を行う保険仲立人（保険ブローカー）に大きく区分される。

報酬開示規制は、損害保険および生命保険ともに、保険仲立人だけに、顧客から求められたときは保険契約の締結の媒介に関して受ける手数料、報酬その他の対価の額等⁶を明らかにしなければならないという法的義務が課されている（保険業法 297 条）。た

⁴ 保険会社から保険ブローカーへ支払われる報酬は「ブローカレッジ・フィー (brokerage fee)」と呼ばれることもある。

⁵ 専属代理店に支払われる報酬は、コンティンジェント・コミッションと区別して「プロフィット・コミッション (profit commission)」と呼ばれることもある。

⁶ その他、内閣府令で定める事項として①当該保険仲立人と保険契約の締結の媒介に関して取引関係にある主な保険者の商号、名称または氏名および当該保険仲立人が受領した手数料、報酬その他の対価を合計した金額の総額に占める当該保険者から受領した手数料、報酬その他の対価を合計した金額の割合、②当該保険仲立人が供託している保証金の額、締結している補償委託契約の契約金額又は賠償保険契約の保険金の額、を明らかにしなければならないと定められている（保険業法施行規則 231 条）。

だし、銀行窓口で販売される特定保険⁷⁾は、法規制上義務付けられているわけではないが、多くの銀行が自主的な手数料開示を2016年10月より開始している(図表1参照)。

図表1 わが国の報酬開示規制の対象

保険商品	保険仲介者
損害保険	保険仲立人
生命保険	
(特定保険)	(銀行窓販)

(注) カッコ内は規制ではなく、各金融機関の自主的な取組みである。

(出典：各種資料をもとに作成)

(2) 報酬開示の論点

a. 保険仲立人（保険ブローカー）

保険仲立人は、本来、保険会社等から独立し、顧客の側に立って、そのニーズに応じて適切な保険契約の締結の媒介を行うべき立場にある。しかし、保険仲立人は、顧客から媒介の委託を受けるのが通例であるものの、保険契約が成立した際に受取る報酬等は、誠実義務を負う顧客からではなく、保険会社から支払いを受ける。そのため、顧客のニーズを無視して、得られる手数料の高い保険契約や関係の深い保険会社の保険契約を勧める可能性が否定できない。そこで、手数料等の額や取引関係にある主な保険会社について開示を義務付けることとして、保険仲立人が自己の利益を優先して不適切な保険募集をすることを防止しようとするのが、保険業法 297 条の趣旨である⁸⁾。

顧客の必要性・意向に沿った推奨・助言を行うことよりも、自らが保険会社から受け取る報酬の水準によって推奨する保険商品を決する可能性が潜在することを、一般的に「コミッション・バイアス (commission bias)」問題と言い、保険仲立人については、保険業法や監督指針において同問題の顕在化を抑止する制度枠組みが既に構築されている⁹⁾。

b. 乗合代理店

乗合代理店に関しては、「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」(2006年6月)において「複数会社の保険商品を取り扱う保険会社からの独立性の高い代理店も出現してきているが、こうした現状を踏まえ、保険仲立人制度との関係も含め見直しを行うべきとの意見があった」とされ、それ以降、乗合代理店の中でも特に、

⁷⁾ 特定保険とは、金利、通貨の価格、金融商品市場における相場その他の指標に係る変動により損失が生ずるおそれがある保険契約であり、保険業法ではなく金融商品取引法が適用される(保険業法 300 条の 2)。なお、特定保険に該当する損害保険商品はない。

⁸⁾ 山下友信「保険仲立人」商事法務 1438 号 (1996) P17、19

⁹⁾ 田爪浩信「損害保険仲介者の報酬開示規制—ニューヨーク州における新規制を中心にして—」保険学雑誌第 615 号 (2011.12) P52

公平・中立を標榜して、まるで保険仲立人（保険ブローカー）であるかのように比較・推奨販売を行う代理店¹⁰について検討が行われてきた。

「保険商品・サービスの提供等のあり方に関するワーキング・グループ」では、こうした代理店が、公平・中立をうたいながら手数料の高い商品を販売しているのではないかという疑義に基づいた議論がなされ、2016年5月に施行された改正保険業法において、そのような代理店に対して公平・中立と名乗ることを禁止するとともに、顧客に推奨する商品の推奨理由について情報提供を行うことで、透明性を確保する措置が講じられた。手数料開示については、同ワーキング・グループが2014年6月に公表した報告書において「商品比較・推奨販売を行う乗合代理店に対する追加的体制整備義務の導入を通じて、乗合代理店による保険商品の比較販売について、一定の適切な態勢が整備・確保されると考えられることから、現時点において、一律にこれを求める必要はないと考えられる」との方向性を示し、法的義務としての代理店手数料開示が見送られた。ただし、同報告書は「比較販売手法について問題が存在するおそれがある場合等には、必要に応じて、乗合代理店に支払われる手数料の多寡によって商品の比較・推奨のプロセスが歪められていないかについて、当局の検査・監督によって検証を行うことが重要である」との考えを示すとともに、「仮に、手数料の多寡を原因として不適切な比較販売が行われる事例が判明した場合には、手数料開示の義務付けの可否について、改めて検討を行うことが必要である」との注記を付している¹¹。

c. 銀行窓販における特定保険

法的義務としての代理店手数料開示は見送られたが、投資信託（金融商品）と並べて金融機関の窓口で販売されている、例えば変額年金のような、保険契約者が元本割れのリスクを負う保険商品等については、金融庁から、手数料が高水準かつ不透明であり、顧客に対する手数料の説明が行われなまま手数料の高い保険商品が売れ筋になっているのではないかとの問題認識が示され、顧客本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティー）を徹底するために、保険料の透明化に向けた検討が行われた¹²。そして各銀行の個別の判断により、市場リスクを伴う特定保険について、2016年10月から手数料開示が自主的に開始されている¹³。

¹⁰ 法令上は、保険会社から独立した立場で募集行為を行う保険仲立人とは異なり、乗合代理店はあくまでも保険会社から委託を受けて保険募集を行う者として位置づけられており、「公平・中立」な立場で募集を行うことが担保されているわけではない。

¹¹ 保険会社向けの総合的な監督指針（平成28年9月）II-4-2-9「保険募集人の体制整備義務（法294条の3関係）」(5)(注1)においては、二以上の所属保険会社等を有する保険募集人について「形式的には商品の推奨理由を客観的に説明しているように装いながら、実質的には、例えば保険代理店の受け取る手数料水準の高い商品に誘導するために商品の絞込みや提示・推奨を行うことのないよう留意する」と記載されている。

¹² 金融審議会「市場ワーキング・グループ」（第3回）『事務局説明資料』など

¹³ 大手銀行と地方銀行をあわせた約60行が10月から手数料開示を開始した（日本経済新聞2016年9月28日）。

4. EU 共通の規制

EU では、2002 年に保険仲介業務指令 (Insurance Mediation Directive: 以下「IMD」) (2002/92/EC) が採択され、加盟各国が国内法化することにより、保険仲介業務に関する EU 域内でのルールの一貫性が図られてきたが、見直しが行われ、2016 年 2 月、新たに保険販売業務指令 (Insurance Distribution Directive: 以下「IDD」) (2016/97/EU) が採択された。

IMD の見直しに際しては、IMD 実施後に発生した米国のコンティンジェント・コミッション問題¹⁴や世界金融危機を受け、保険仲介者の報酬を巡って、特にコミッションを中心とした規制導入の是非が大きな論点となった。2012 年に欧州委員会が提案した IMD 改定案においては、報酬開示の義務化および投資性を有する保険商品の独立アドバイスに対するコミッション受領禁止が提案されたものの、保険業界からの強い反発があり、最終的に採択された IDD は IMD 改定案よりも緩和された内容となっている (図表 2 参照)。

以下では、従来の IMD、2012 年の IMD 改定案、最終的に採択された IDD それぞれの報酬規制の概要と、IMD 改定案で提案された報酬開示義務化に対するステークホルダーの見解を概観する。

図表 2 EU の報酬規制の変遷

規制の動き	2002年	2004年頃～	2008年頃～	2012年	2016年
	IMD採択			IMD改定案の公表	IDD採択
	(1) IMD	(2) IMD改定案		(3) IDD	
適用範囲	・保険代理店 ・保険ブローカー ・銀行保険販売	・保険代理店 ・保険ブローカー ・バンカシュアランス ・直販保険事業者 ・アグリゲーター 等		・保険代理店 ・保険ブローカー ・バンカシュアランス ・直販保険事業者 ・アグリゲーター 等	
すべての保険商品に係る保険仲介者の報酬規制	なし	コミッション・フィーの総額を開示 (義務)		フィーのみ開示 (義務)	
投資性を有する保険商品に係る追加規制	なし	独立アドバイスに対する コミッション受領禁止 (義務)		顧客が支払う費用の内訳 (保険料・コミッション等) を開示 (要求ベース)	

(出典：各種資料をもとに作成)

¹⁴ 米国のコンティンジェント・コミッション問題については、後記 4.(1)b.(a)を参照願う。

(1) 保険仲介業務指令 (IMD)

a. IMD の概要

IMD は、保険契約者の利益を保護し、保険仲介者の EU 域内での自由な活動を確保することを目的として採択された指令である。4つの章と 18 の条文で構成され、保険仲介者の能力要件や登録義務、顧客への情報提供義務などを規定している。

このうち 12 条「保険仲介者が顧客に提供すべき情報」は、保険仲介者が保険契約締結前に顧客へ提供すべき情報として、保険仲介者と保険会社との資本・議決権保有関係等を規定していた。また、保険仲介者がどのような立場で保険仲介を行っているのかを説明¹⁵し、専属代理店や、ごく限られた保険商品の中から顧客に推奨する乗合代理店および保険ブローカーは、顧客の要望がある場合には、保険会社の名称を開示しなければならないことを義務付けていた¹⁶ (IMD12 条 1 項)。

IMD には、こうした顧客への情報提供義務が規定されていたが、保険仲介者の報酬については特段定めがなかった。しかし、加盟各国がより厳格な規定を維持または導入することを認めていたため、独自の報酬規制を導入している国も存在した¹⁷。

b. IMD 実施下での問題認識

IMD 実施後、加盟各国の国内法規制の実施内容に差異や不一致がみられたことから、IMD の見直しの必要性が認識される中、見直しの観点の一つとして、報酬の透明性を確保すること、および投資性を有する保険商品により厳格な追加要件を導入することの必要性につき議論されるようになった¹⁸。

(a) 報酬の透明性

欧州における報酬の透明性確保の議論は、米国における保険ブローカーのコンティンジェント・コミッション問題が発端となっている。

米国では、2004 年にニューヨーク州司法当局によってコンティンジェント・コミッションが独立保険仲介者¹⁹と顧客の利益相反に当たるか否かの調査が行われたこ

¹⁵ 保険仲介者は、保険を提案する立場が①公正分析助言義務に基づくものか、② 1社もしくは複数の保険事業者と専属的な保険仲介業務を行う契約上の義務に基づくものか、③①および②のいずれの義務も負わないのかを開示しなければならない (IMD12 条 1 項)。なお、①には多数の保険事業者の商品を取り扱う乗合代理店や保険ブローカーが顧客に公正な分析に基づく助言を行うことを表明した場合が該当し、②は、1つの保険事業者または競合関係にない保険商品ごとに異なる 1つの保険事業者と専属的な契約上の義務を負う場合であり、基本的に専属代理店が該当する。③は、顧客の要望する保険について、提携する保険事業者の数が限定的で限られた数の保険商品の中から推奨する場合など、公正な分析に基づく助言を行う立場を表明しない乗合代理店や保険ブローカーが該当する。

¹⁶ IMD は、保険仲介者の立場とその表明によって情報提供義務が加重される構造になっており、公正な分析に基づく助言を行うことを顧客に表明した、多数の保険事業者の商品を取り扱う乗合代理店や保険ブローカーには、保険会社の名称を開示することは求められていない。

¹⁷ EU 加盟国で導入されている独自の報酬規制については、後記 5. を参照願う。

¹⁸ IMD の見直しは、2011 年に経済協力開発機構 (Organization for Economic Co-operation and Development : OECD) が公表した「金融消費者保護に関するハイレベル原則」も踏まえて行われた。

¹⁹ 保険ブローカーが該当し、保険会社の代理で保険販売を行う代理店は該当しない。

とをきっかけに、大手保険ブローカーがより多くのコンティンジェント・コミッションを得ることを優先して、顧客の代理として最良の保険契約を顧客に提示するという使命を果たしていないという、信認義務違反行為および利益相反が明らかとなった。この不祥事件をきっかけに、コンティンジェント・コミッションによるコミッション・バイアス問題を回避するため、コンティンジェント・コミッションを開示すべきという意見や、廃止すべきとする意見が出るなど、盛んに議論が繰り広げられた²⁰。

欧州にも、米国のこうした動きが波及し、保険仲介者の利益相反と報酬開示に注目が集まった。欧州委員会は、EU 域内の特定地域の保険引受や販売において、競争が制限されている、もしくは歪められているのではないかという懸念から、EU 加盟 27 カ国中ブルガリアおよびルーマニアを除く 25 カ国を対象に、企業向け保険の引受および販売における競争状況の調査を実施し、2007 年に調査報告書²¹を公表した。

同調査では、まず企業保険販売チャネルの状況について、国により区々であるが²²、トータルでは保険ブローカーのシェアが最も高く、次いで専属代理店や保険会社の直接販売のシェアが高いことが示された。保険種目別では、複雑な保険商品またはリスクを取り扱う保険種目で保険ブローカーおよび専属代理店のシェアがより高くなり、それほど複雑でない保険種目では直接販売または専属代理店のシェアが相対的に高くなっていること（ただし、そういった保険種目でも、依然として保険ブローカーのシェアの方が高い傾向にある）、また、企業の規模別では、大企業顧客層で保険ブローカーがより高いシェアを占めている状況が明らかにされた。

次に、保険ブローカーの顧客への助言を歪める要素として、「保険会社へサービスを提供していること」や「保険会社から受領する報酬」があるのではないかとの問題意識に基づき、これらの実態について調査が行われた。この結果、再保険手配や引受などのサービスを保険会社へ提供している保険ブローカーが約半数に上ることや、保険ブローカー等の報酬の大半は、顧客からの手数料ではなく保険会社から受領するコミッションであることが確認された。なお、顧客への報酬開示状況に関しては、自主的な開示率は低いものの、顧客から要求があった場合の開示率は比較的高かった。また、コンティンジェント・コミッションまたはプロフィット・コミッションを採用している割合が各国ともに高く、米国の問題を受けてコンティンジェント・コミッションを廃止した割合はかなり低いことが明らかにされた。

欧州委員会は、以上のような現状分析や、保険会社、保険仲介者および企業顧客等

²⁰ コンティンジェント・コミッションを巡る議論の結果、米国ではコンティンジェント・コミッションの受領禁止ではなく透明性を高めることを重要視し、NAIC モデル法およびニューヨーク州の報酬開示規制において、一定の範囲で保険仲介者による報酬開示を義務付けることになった。

²¹ Commission of the European Communities, “Commission Staff Working Document Accompanying the Communication From The Commission To The European Parliament, The Council, The European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions Sector Inquiry under Article 17 of Regulation (EC) No 1/2003 on business insurance (Final Report)” (2007.12)

²² 例えば英国では保険ブローカーのシェアが 70～80%を占めているのに対し、イタリアでは専属代理店が、デンマークでは直販が大宗となっていることが示されている。

の見解等を踏まえ、報告書の中で、保険仲介者の利益相反および透明性について次のようにまとめ、これらについて IMD の見直しの検討においてさらに検討するものとした。

- 保険ブローカーは、顧客のアドバイザーとして、また保険会社の販売チャネルとしての役割を果たし、さらに後者については、保険の引受判断や契約締結権限を有してその機能を提供している場合もある。こうした役割の 2 面性は、顧客への客観的な助言の提供と自らの営業上の配慮との間で利益相反の源泉になりうる。
- 「保険市場の競争を活性化させる」という保険ブローカー等の役割を阻害するような利益相反は、保険仲介者が保険会社から受領する報酬（コンティンジェント・コミッションやその他の保険会社向けサービスの報酬を含む）に結びつく様々な要因を根源として、発生しうるものである。
- 保険会社から受取る報酬等の情報の開示は、利益相反の減少に役立つであろうが、現状では、開示がなされている場合であっても、必ずしも顧客にとって完全、明確かつ理解しやすいものとは言えない。
- 保険ブローカーの利害を保険会社の利害に合致させることを特に目的とするような類の報酬に関しては、利益相反を減少させるのに、開示のみで十分かどうか疑問が残る。

また、その後 2013 年に金融サービス研究所²³により行われた調査²⁴では、生命保険の初年度コミッションや、保険仲介と投資に関する助言が同時に提供されることが、利益相反の発生において重要な要素となっていることなどが指摘されている。

(b) 投資性を有する保険商品の取扱い

2008 年以降の世界金融危機が契機となり、投資性を有する保険商品の取扱いが特に問題となった。ユニット・リンク保険²⁵などの投資性を有する保険商品は、投資信託などのリテール投資商品と同様の性質を有し、リテール投資商品と並べて販売されてきた。しかし法規制上は異なる取扱いがなされており、リテール投資商品は金融商品市場指令（Market in Financial Instruments Directive：以下「MiFID」）の規制下に置かれていたものの、投資性を有する保険商品は MiFID の対象となっておら

²³ 金融サービス研究所（Institut für Finanzdienstleistungen）は、金融サービスや金融商品に関して研究を行い、欧州委員会および欧州議会に意見を提出する役割を担う非営利団体である。

²⁴ Institut für Finanzdienstleistungen e.V., “Study on remuneration structures of financial services intermediaries and conflicts of interest (MARKT/2012/026/H) Final Report” (2013.10)

²⁵ ユニット・リンク保険（unit linked insurance）は、払い込まれた保険料が、顧客が選択する投資信託のユニット（株式や債券等で運用される特別勘定資産）で運用され、積立金額、払戻金額および満期保険金額などが運用実績に応じて変動（増減）する生命保険の一種である。

ず、IMDにおいて損害保険等の保険商品と同じ取扱いがなされていた。

そのような中、世界金融危機を契機に、個人投資家がこれらの商品の不正販売等により損失を被るケースが続発し、個人投資家が購入に際して十分な助言を受けていないといった問題が顕在化した。そのため、リテール投資商品についてはMiFIDの改定において規制の拡充が図られることとなり、投資性を有する保険商品についてはIMDの改定において、他の保険商品に係る規制に加えて、より厳格な顧客保護要件が課されることとなった²⁶。

(2) IMD改定案とステークホルダーの見解

欧州委員会は、IMDの見直しに関して2010年11月から2011年2月にかけて意見募集を行い、2012年7月にIMD改定案を公表した。

a. IMD改定案の概要

IMD改定案は、従来のIMDよりも規定を拡充かつ細分化し、7つの章と39の条文および附則で構成される。販売チャンネルを問わず同一レベルの消費者保護を確保するために、保険仲介者の定義に含まれない保険会社の直接販売やアグリゲーターなども新たに規制対象とされた。

従来のIMD12条は16条～19条に細分化され、このうち17条では、新たにほぼすべての保険商品²⁷に報酬開示義務が導入された（図表3参照）。保険仲介者は受領する報酬の性質および構成（コミッションまたはフィーもしくはそれらの組み合わせ）を明らかにするとともに（17条1項(d)(e)）、これらの報酬の総額を開示しなければならないとされた（同条1項(f)）。コンテンツジェント・コミッションを開示対象とすることも明記されている（同条1項(g)）。また、保険会社や保険仲介者の従業員が保険商品の販売および管理に関して変動報酬を受領する場合には、その報酬の性質および計算基準を知らせなければならないとされた（同条3項）。

投資性を有する保険商品に関しては、報酬開示義務に追加して、「独立アドバイス」を提供する保険仲介者や保険会社²⁸が、保険会社などの第三者からコミッションを受領することを禁止するものとされた（24条5項）。独立アドバイスとは、保険仲介者や保

²⁶ IMD改定案の提案は、金融危機を踏まえた金融商品に関する消費者への情報提供等の充実を図る観点から、銀行、証券および保険を含めた投資性商品の重要事項説明書（Key Information Document：KID）に関する指令案および譲渡可能証券の集団投資事業者（Undertakings for Collective Investment for Transferable Securities：UCITS、いわゆる投資信託）に関する指令の改正案の提案とセットで行われた。

²⁷ IMD改定案においては、取り扱う保険カバーの知識のみが必要な保険であって、生命保険ではなく、賠償責任リスクをカバーしない保険契約で、本業が保険仲介業務ではない者が、本業の商品に補完的な保険を仲介する場合で、当該保険契約の年間保険料が600ユーロ（約73,620円、2016年12月末時点の為替レートである1ユーロ＝122.7円で換算）を超えないなどの条件を満たした場合には、適用除外とされた（IMD改定案1条2項）。

²⁸ 独立アドバイスを提供する「独立金融アドバイザー」については、後記5.を参照願う。

険会社が顧客に対して多様な商品の中から独立した立場で助言を提供することを指す。このようなコミッション受領禁止規制は、独立アドバイスを提供する保険仲介者の収入源が、顧客から受取るフィー中心になることを示すものであった。

図表 3 IMD 改定案 17 条「利益相反および透明性」の概要 (注1)

- | |
|--|
| <p>1. 保険契約締結前に、<u>専属保険仲介者</u> (注2) を含む保険仲介者は顧客に対して少なくとも以下の情報を提供しなければならない。</p> <p>(a) ~ (b) 保険仲介者と保険事業者との資本・議決権保有関係に関する情報</p> <p>(c) 保険仲介者の立場の説明</p> <p>(d) 保険契約に関連して受領する報酬の性質</p> <p>(e) <u>当該報酬が、顧客が保険仲介者に直接支払うフィーに基づくものか、保険事業者を支払う保険料に含まれるコミッションに基づくものか、またはそれらの組み合わせによるものか</u></p> <p>(f) <u>保険仲介者がコミッションまたはフィーを受領する場合、その総額（金額が提示できない場合は計算根拠）</u></p> <p>(g) <u>コミッションの金額が、当該保険仲介者によって保険事業者に付保された保険契約の合意された目標額または一定の基準値の達成に基づく場合は、その達成に基づき支払われる金額とともに当該目標額または基準値</u></p> <p>2. <u>損害保険については、1.の規定は5年間の経過措置を設ける。</u></p> <p>3. <u>保険事業者または保険仲介者の従業員が保険商品の販売および管理に関して変動報酬を受領する場合、その報酬の性質および計算基準を知らせなければならない。</u></p> <p>4. <u>保険事業者または保険仲介者が保険契約締結後に顧客から何らかの支払いを受ける都度、保険仲介者は17条に規定する開示を行わなければならない。</u></p> |
|--|

(注1) 下線部は、IMD 改定案で新たに設けられた条文である。

(注2) 専属保険仲介者 (tied insurance intermediary) とは、1 以上の保険事業者または保険仲介者（ただし、複数社から委託を受ける場合は保険商品が競合しない場合に限る）の代理として保険仲介活動を行い、かつ、これらの保険事業者または保険仲介者の責任の下で活動する者であって、別の保険事業者または保険仲介者の責任の下で活動しないことを条件とすると定義される (IMD 改正案 2 条 8 項)。

(出典：IMD 改定案 17 条をもとに作成)

b. 報酬開示義務化に対するステークホルダーの見解

欧州委員会が 2010 年 11 月から 2011 年 2 月にかけて行った意見募集では、報酬開示義務化について、欧州の消費者団体や保険会社等が回答した。また当研究所は 2012 年 6 月から 7 月にイギリス、ドイツ、フランスの監督当局や保険協会等に訪問調査を行い、IMD 改定案の報酬開示義務化に対する見解をヒアリングした²⁹。

消費者団体は、報酬を自発的に開示するルールが、情報に基づく商品選択が困難な消費者において利益相反リスクを創り出しているなどとし、報酬開示の義務化に肯定的な見解を示した。その一方で保険業界は、報酬開示の必要性に疑問を呈したり、そのデメリットを指摘するとともに、ほぼすべての保険商品に同一の報酬開示規制を

²⁹ 損害保険事業総合研究所「欧米主要国における保険募集・保険金支払に係る規制と実態」P297～299

課すことについて、反対の立場または慎重な姿勢を示した（図表 4 参照）。

図表 4 報酬開示義務化に対する保険業界の意見

<p>報酬開示の必要性を問う意見</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 欧州市場においてコミッションに基づく多様な仕組の報酬制度が存在することは、実務において効果的でかつ顧客に受け入れられている証拠である（ドイツ大手保険会社） ○ 保険仲介者の報酬は顧客が支払うべきとする一方的な報酬(フィー)制度や、保険仲介者に支払われる報酬の開示に固執する規制は、何の付加価値も生み出さない（ドイツ大手保険会社） ○ 報酬開示に関して透明性が過度に重視されるべきではない（フランス経済・財政省：MINEFI） ○ 消費者の関心は、保険仲介者の報酬ではなく、保険契約に係る費用の総額と保険契約で得られる補償内容にある（英国保険協会：ABI、フランス経済・財政省：MINEFI、フランス健全性監督庁：ACP） ○ 保険料の内訳であるコミッションは、その商品の良し悪しには関係がない（フランス全国保険総代理店連合：AGEA）
<p>一律に報酬を開示することへの意見</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 保険商品の選択に際して顧客を混乱させないことが重要であり、全契約を一律開示とした場合に顧客が報酬の高低に惑わされないか疑問である（イギリス金融サービス機構：FSA） ○ 特に個人向け保険商品において報酬開示が利益相反の防止および顧客の商品選択の判断に役立つことが期待できない（英国保険協会：ABI） ○ 保険仲介者の売上げの約半分は個人向けなど、報酬金額の少ない保険商品の仲介で得る報酬であり、保険仲介者はめったに意見相反を起こさない（ドイツ保険協会：GDV） ○ 顧客へのリスクの違いにかかわらず、すべての事業者および商品に同一の規制要件を課すことは、顧客に不必要なコストを課すことになる（英国保険協会：ABI） ○ コミッション率の高低は保険仲介者の業務自立度に大きく関係するが、そのことを消費者に正しく伝えようとすると、様々な対応が必要となり、かえってコストがかかる（フランス保険会社協会：FFSA） ○ 報酬が発生しない保険会社の直接販売と、報酬が発生する保険仲介者経由の販売においては、報酬の有無が消費者の商品購入の判断材料になる可能性がある（フランス経済・財政省：MINEFI、フランス全国保険総代理店連合：AGEA）
<p>損害保険の特性に着目した意見</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 損害保険商品を購入する顧客は、非常に競争の激しい市場で購入しており、販売者が受取るコミッションよりも価格の総額に基づき判断する傾向にある（イギリス大手保険会社） ○ 生命保険や医療保険に比べ、損害保険商品の販売で保険仲介者が得る報酬は少ないため、報酬開示は必要ない（ドイツ保険協会：GDV）
<p>報酬開示のデメリットに着目した意見</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ ABI の調査^(注)では、個人向け保険では開示に係る費用が利益を上回る結果が出ている（英国保険協会：ABI） ○ 報酬開示により、顧客は報酬の低さばかりに気を取られ、自分の要望・ニーズに合った保険商品を選択することが疎かになりかねない（ドイツ保険協会：GDV） ○ 報酬開示は顧客の要求による保険仲介者の報酬金額の引下げを招く。その結果、顧客に対する助言の質が維持できなくなり、消費者保護の点では逆効果になる（ドイツ保険協会：GDV）

(注) ABI, “ABI Research Paper No.26, Impact of Commission Disclosure in General Insurance Personal Lines” (2010)

(出典：損害保険事業総合研究所「欧米主要国における保険募集・保険金支払に係る規制と実態」より作成)

(3) 保険販売業務指令 (IDD)

最終的に 2016 年 2 月に採択された IDD は、8 つの章と 46 の条文および附則で構成される。規制対象を保険仲介業務から保険販売業務に拡大することにより、IMD 改正

案のとおり、保険販売者として保険会社による直接販売やアグリゲーターなども対象となった。

報酬開示要件に関しては、ほぼすべての保険商品³⁰について報酬の性質および構成を開示する点は IMD 改正案のとおりであるが (19 条 1 項(d)(e))、報酬金額の開示については、保険業界からの反対意見を踏まえてコミッションの開示が見送られ、顧客から受取るフィーのみを開示するものとされた (同条 2 項)。また、保険会社の従業員が受取る報酬については、その報酬の性質のみを開示するという内容に緩和され、計算基準の開示までは求められない (図表 5 参照)。

投資性を有する保険商品については、コミッション受領禁止が見送られた。ただし、顧客の要望がある場合には、保険料、コミッション、フィーを含む、保険商品の販売に関連するすべての費用 (all cost and related charges) の内訳を開示しなければならない (29 条 1 項)。また、投資性を有する保険商品および関連サービスの販売に関して支払われるフィーおよびコミッションならびに非金銭的利益は、顧客に提供するサービスの品質に悪影響を与えないものであり、かつ、顧客の最大利益に基づき誠実、公正かつ専門的に行動するという保険仲介者または保険会社の義務に違反するものであってはならないと規定された (同条 2 項)。ただし、これらの報酬について、加盟国がより厳格な規制を導入することを可能としている (同条 3 項)。また、これらの規定に関して欧州委員会が委任法 (delegated acts) を採択する権限を有することが規定され (同条 4 項)、欧州保険・年金監督局 (The European Insurance and Occupational Pensions Authority : 以下「EIOPA」) が草案として 2016 年 7 月にコンサルテーション・ペーパー³¹を公表した。その中で EIOPA は、顧客に提供するサービスの品質に悪影響を与えるような報酬をリスト化して示している。このような EIOPA の提案に対し、EU の保険業界からは「事実上のコミッション受領禁止に繋がりがかねない」と危惧する声も上がっている³²。

³⁰ IDD においては、補助保険仲介者によって提供される保険商品が、本業の商品の故障や損害等をカバーするもの、もしくは旅行保険に付帯される携行品損害等をカバーするものであって、当該保険契約の年間保険料が 600 ユーロ (約 73,620 円) を超えない場合などの条件を満たした場合には、適用除外となる (IDD1 条 3 項)。

³¹ EIOPA, “Consultation Paper on Technical Advice on possible delegated acts concerning the Insurance Distribution Directive” (2016.7)

³² LEXOLOGY, “Insurance Europe argues draft delegated acts must be consistent with IDD” (2016.10.19) など

図表 5 IDD 19 条「利益相反および透明性」の概要^(注)

1. 加盟国は、保険契約締結前の適切な時期に、保険仲介者が顧客に対して少なくとも以下の情報を提供することを確保しなければならない。
 - (a) ～(b) 保険仲介者と保険事業者との資本・議決権保有関係に関する情報
 - (c) 保険仲介者の立場の説明
 - (d) 保険契約に関連して受領する報酬の性質
 - (e) 当該報酬が、顧客が保険仲介者に直接支払うフィーに基づくものか、保険事業者を支払う保険料に含まれるコミッションに基づくものか、その他の報酬（保険契約に関連して得る経済的利益など）に基づくものか、またはそれらの組み合わせによるものか
2. 保険仲介者がフィーを受領する場合、その金額（金額が提示できない場合は計算根拠）を開示しなければならない。
3. 保険仲介者が保険契約締結後に顧客から何らかの支払いを受ける都度、保険仲介者は 19 条に規定する開示を行わなければならない。
4. 加盟国は、「保険契約締結前の適切な時期に、保険事業者が顧客に対して、当該保険事業者の従業員が保険契約に関連して受取る報酬の性質について伝えること」を確保しなければならない。
5. 保険事業者が保険契約締結後に顧客から何らかの支払いを受ける都度、保険事業者は 19 条に規定する開示を行わなければならない。

(注) 下線部は、IMD 改定案 17 条からの主な変更点である。

(出典：IDD 19 条をもとに作成)

5. EU 加盟国の規制

EU 共通の規制において、保険仲介者の報酬に係る規制は IDD で初めて導入された。しかし加盟各国の中には、IDD の策定以前から、各国における様々な事情や考え方により、コミッションを中心とした独自の報酬規制を導入している国が存在している。

図表 6 に示す 4 カ国は、特定の独立保険仲介者が保険会社からコミッションを受領することを禁止している。このうちイギリスおよびオランダは、独立金融アドバイザーに対してコミッション受領を禁止しているものの、損害保険はその対象となっていない。独立金融アドバイザーは、いかなる保険会社とも代理契約を締結せず、市場全体の多様な金融商品の中から顧客のニーズに適した独立アドバイス³³を提供する者である。保険会社から独立した立場であるという点では、わが国の保険ブローカーと類似するが、わが国には、独立金融アドバイザーに該当して保険募集や契約締結の媒介を行う者が法的に存在していないことに留意する必要がある。

また、図表 7 に示す 3 カ国は、コミッション開示規制を導入している。イギリスやフランスは、コミッション開示の対象を企業顧客に限定しており、企業契約の主なチャネルである保険ブローカーに、事実上、規制が課されているものと考えられる。ドイツは、生命保険だけに事実上のコミッション開示義務を課しており、損害保険は対象となっていない。

本項では、イギリス、オランダおよびドイツで導入されている報酬規制について、規

³³ 「独立アドバイス」については前記 4.(2).a.を参照願う。

制の概要、ならびに損害保険および生命保険の報酬に対する考え方の違いを概観する。

図表 6 コミッション受領禁止を導入している EU 加盟国の例

加盟国	保険仲介者の範囲	保険商品の範囲
イギリス	独立金融アドバイザー	投資性を有する保険商品 * 純粋保障性生活保険および損害保険は対象外
オランダ	独立金融アドバイザー	生命保険 * 損害保険は対象外
デンマーク	保険ブローカー	全保険商品
フィンランド	保険ブローカー	全保険商品

(出典 : Institut für Finanzdienstleistungen e.V., “Study on remuneration structures of financial services intermediaries and conflicts of interest (MARKT/2012/026/H) Final Report” (2013.10) をもとに作成)

図表 7 コミッション開示を導入している EU 加盟国の例

加盟国	保険仲介者の範囲	保険商品の範囲
イギリス	全保険仲介者 (注1)	損害保険および純粋保障性生活保険 (企業契約のみ) (要求ベース)
ドイツ	全保険仲介者 (注2)	生命保険
フランス	全保険仲介者 (注3)	損害保険および生命保険 (企業契約のみ) (要求ベース)

(注1) 法規制上は全保険仲介者を対象にしているが、企業分野は保険ブローカーが約 80%ものシェアを占めるため、事実上、企業契約を取扱う保険ブローカーに課せられている規制とも考えられる。

(注2) ドイツの保険販売市場は、損害保険・生命保険ともに代理店が 50%以上のシェアを占めている。その他の主な販売チャネルは、保険ブローカーおよびバンカシュアランスである。

(注3) 1 契約の年間保険料が 2 万ユーロ (約 245 万円) を超える場合、②保険仲介者が公正分析助言義務を負っている場合、という 2 つの条件を満たす場合に報酬開示の対象となる (フランス保険法典 R511-3-II)。①は企業契約が一般的であること、②は顧客に対して公正な分析に基づく助言を行うことを表明した保険ブローカーのみに該当することから、事実上、企業契約を取り扱う保険ブローカーに課せられている規制とも考えられる。

(出典 : 各種資料をもとに作成)

(1) イギリス

イギリスの報酬規制は、金融行為規制機構 (Financial Conduct Authority : 以下「FCA」) の FCA ハンドブックの中で、商品の属性に応じて異なる規制が定められている。損害保険および純粋保障性生活保険は保険業務行為原典 (Insurance Conduct of Business Sourcebook : 以下「ICBOS」) にて規定されているが、投資性を有する保険商品は業務行為原典 (Conduct of Business Sourcebook : 以下「COBS」) において投

資信託等のリテール投資商品と同じ報酬規制が課されている³⁴（図表 8 参照）。

投資性を有する保険商品に投資信託等と同じ報酬規制が課されている理由は、イギリスにおいて、投資性を有する保険商品がリテール投資商品の一種とみなされているためであり、そのような保険商品と損害保険および純粋保障性生活保険は、報酬に対して異なるアプローチが採られてきた。

したがって本項では、イギリスの報酬規制と報酬に対する考え方を、「損害保険および純粋保障性生活保険」と「投資性を有する保険商品」に区分して説明する。

図表 8 イギリスの報酬規制の概要

保険商品		保険会社から受領する報酬 (コミッション等)	顧客から受領する報酬 (フィー等)
損害保険		○企業顧客に対して、金額を開示（要求ベース）	開示
生命保険	純粋保障性生活	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">独立金融アドバイザー</div> ○投資性生活保険とともに販売する場合には、個人顧客に対して、以下のいずれかを開示 <ul style="list-style-type: none"> ・受領の事実 ・金額（要求ベース） <div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">独立金融アドバイザー以外</div> ○企業顧客に対して、金額を開示（要求ベース）	
	投資性	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">独立金融アドバイザー</div> ○個人顧客からの受領禁止 <div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">独立金融アドバイザー以外</div> ○個人顧客に対して、コミッションを項目立てして開示	

（出典：各種資料をもとに筆者作成）

a. 損害保険および純粋保障性生活保険

(a) 規制の概要

保険仲介者が顧客から受取るフィーについては、企業顧客か個人顧客かにかかわらず、すべて開示することが義務付けられている（ICOBS 4.3.1 R）。

一方コミッションについては、企業顧客から要請があった場合には、保険仲介者およびその関係者が保険契約に関係して受領するコミッションを直ちに開示しなければならないとされている（ICOBS 4.4.1 R）³⁵。このコミッションには、収益や販売量に関係した支払等を含む、当該保険仲介者が有する何らかの取決めによるすべての形式の報酬が含まれるべきであるとされ（ICBOS 4.4.2 G）、保険会社から支払

³⁴ FCA ハンドブックとは、保険会社や銀行、証券会社、資産運用会社などあらゆる種類の金融サービス業について行為規制等を規定するものである。高い次元の基準として業務行為プリンシプル（Principles for Business）が置かれ、その下位に、業務行為プリンシプルを補完するものとして、すべての金融サービス業者が従わなければならない COBS が設けられている。また、COBS の下位に、損害保険および純粋保障性生活保険に関する規則や指針を定めた ICOBS が設けられている。

³⁵ コミッション開示は、その金額について、書面またはその他の恒久的媒体（光ディスク等）で行われなければならないが、金額での開示が不可能な場合は、その計算の基準を提示しなければならない（ICOBS 4.4.1 R）。

われるコンティンジェント・コミッションやその他の報酬についても開示することが推奨されている。

(b) 報酬に対する考え方

コミッションよりもフィーの方が厳格な開示要件が導入されている理由は、「顧客との合意に基づき受領するフィーは、開示して当然である」と認識されているためだと推測される。

イギリスにおいて、保険仲介者の報酬を取り巻く問題は、企業分野におけるコミッション情報の透明性の欠如および利益相反に関する懸念として認識されてきた。これまで金融サービス機構（Financial Services Authority : FSA）³⁶は、米国におけるコンティンジェント・コミッション問題を受けて、不当な誘導および利益相反に関するガイドラインの策定（2005年）、損害保険仲介者の利益相反の特定および管理に関する実態調査の実施および保険仲介者に注意喚起を行う CEO 宛書簡（‘Dear CEO’ letter）の発出（2005年）、企業保険分野の保険仲介業務規制に関する討議文書（DP08/2）の公表（2008年）などを行ってきた³⁷。

直近の取組みとして、近年、保険仲介者のビジネスモデルが、保険仲介だけを行う伝統的なモデルから、保険仲介とともに商品設計、引受、請求処理等のサービスを保険会社の代理で行う統合モデル（integrated model）へと変化してきていることを受け、FCA は 2013 年から 2014 年にかけて、中小企業向けの損害保険の仲介業務における利益相反と報酬に関する調査（以下「FCA 調査」）を実施し、2014 年 5 月に調査結果を公表した³⁸。

統合モデルを採用している保険仲介者は複数の役割を担うため、顧客の代理として機能する場合もあれば、保険会社の代理³⁹として機能する場合もある。FCA 調査は、こうした保険仲介者が保険会社から受取る報酬が、保険仲介者の中小企業顧客への対応にどのような影響を及ぼすかを明らかにすることを目的としている⁴⁰。調査方法は、中小企業向けに損害保険関連サービスを提供している大手保険仲介業者およびグループ（7 社）に対するヒアリングや資料のレビュー、中小企業顧客の経営者（1,000 名）に対するアンケート等で行われた。なお、同調査で中小企業顧客に焦点

³⁶ FSA は FCA の前身である。1997 年より FSA によって金融機関の監督が行われていたが、2013 年 4 月に FSA が FCA と健全性規制機構（Prudential Regulatory Authority）に分割された。

³⁷ 金田幸二「欧米諸国における保険仲介者のコンティンジェント・コミッション問題について」損害保険研究第 70 巻第 3 号（2008.11）p135～141

³⁸ Financial Conduct Authority, Thematic Review “Commercial insurance intermediaries – conflicts of interest and intermediary remuneration (TR14/9)” (2006.9)

³⁹ わが国において保険会社の代理のみの立場である代理店とは、位置づけが異なる。

⁴⁰ こうした保険仲介者の役割の 2 面性については、2007 年の欧州委員会による調査でも、保険ブローカーの役割の 2 面性として検討されている（前記 4.(1)b.(a)を参照願う）。FCA 調査は、調査対象を単に「保険仲介者」としているが、損害保険における企業分野での保険ブローカーのマーケットシェアは 80%に上ることや、代理店は顧客の代理としては機能しないことから、事実上、保険ブローカー等保険会社から独立した保険仲介者を念頭に置いたものであると推測される。

が当てられた理由は、中小企業顧客は個人顧客よりも複雑な保険ニーズを有しているが、大企業顧客ほど洗練された（sophisticated）顧客ではなく、保険仲介者の助言を頼りにするためだとされている。

FCA 調査の結果、利益相反に関する次のような問題点が明らかとなった。

- 統合モデルを採用している保険仲介者が、ある特定の取引において顧客と保険会社の両方の代理として機能する場合に、利益相反を生じさせるリスクがある。しかし、統合モデルを採用している保険仲介者の一部は、こうした利益相反リスクに対応したより強固なコントロールおよび情報管理を実施していない。
- 多くの保険仲介者は、利益相反を回避するための方法として、効果的なコントロールの枠組みを持たず、ICBOS 4 章の規定に基づく開示⁴¹に頼っていた。しかし保険仲介者が顧客と保険会社のどちらの代理として機能しているかどうか、また、保険の範囲全体でこうした立場がどのように異なるのかという情報が、必ずしも明確ではなかった。
- 中小企業顧客の多く（68%）は、保険仲介者を、自身の代理として機能する独立したアドバイザーであると信じていた。さらに、大半の中小企業顧客（86%）は、保険仲介者が複数の保険会社の見積もりの中から保険仲介を行うことを期待していたが、こうした期待は一部の保険仲介者の保険仲介プロセスと一致しなかった。
- 中小企業顧客が報酬開示を要求する権利を行使した事例は非常に少なかった。中小企業顧客のうち、53%は保険仲介者が保険会社から受取る報酬水準を特段気にしておらず、12%は全く関心がなかった。ただし、こうした中小企業顧客の関心には、報酬水準に対する認識が影響しているものと考えられ、72%の中小企業顧客は保険仲介者の報酬水準を15%以下であると認識していた⁴²。

調査結果を踏まえ、FCA は、現行規制を改定する必要はないものの、既存の枠組みの中で、以下のような対応を講じるとしている。

- 中小企業顧客に対して、要求に応じて保険仲介者からコミッションおよびその他の報酬を開示してもらう権利について、情報提供と教育を行う。

⁴¹ ICBOS4 章には保険仲介者の開示要件が規定されており、企業顧客からの要求に基づく報酬開示（前記 5.(1)a.(a)を参照願う）のほか、IMD12 条 1 項を国内法化した保険仲介者の立場の説明義務（前記 4.(1)a.を参照願う）などが規定されている。

⁴² Axco によると、イギリスの保険仲介者が保険会社から受取る報酬のうち、純粋な保険仲介に係るコミッションの典型的な水準は、企業財物保険：15～25%、商用車保険：12.5～17.5%、使用者賠償責任保険：5～15%などである。統合モデルを採用している保険仲介者は、これらのコミッションに上乗せして、保険会社の代理として行う商品設計、引受、請求処理等に係る報酬を保険会社から受領する。したがって、保険仲介者が保険会社から受取る報酬の総額は、15%を上回る場合が多いものと推測される。

- 新たな利益相反リスクを管理および軽減するうえでの既存のアプローチの潜在的な欠点を周知するために、調査結果を幅広い業界にフィードバックする。
- 調査結果および既存の規制ならびに FCA の期待に対する理解を深めるために、保険業界と積極的に関わりを持つ。

以上のような取組から、イギリスでは、保険会社から受領する報酬（コミッションやその他保険会社向けのサービスの報酬など）を開示することが、保険仲介者の中でも特に、保険会社から独立した保険仲介者において利益相反の発生を回避するための一つの方法であると認識されていることがわかる。企業顧客だけに報酬開示規制が導入されている理由は、本項で取上げた FCA 調査では明確に示されていないが、個人契約よりもコミッション金額が高額になることや、保険ニーズが複雑であること等が理由として推測される。

b. 投資性を有する保険商品

(a) 規制の概要

投資性を有する保険商品については、顧客が支払う費用（costs）および関連費用（associated charges）を、フィーおよびコミッションならびにその他の費用を含めすべて開示しなければならないが、このうちコミッションについては個別に項目立てして開示しなければならない（COBS 6.1.9 R）。

さらに、2012 年末に実施された「リテール投資商品販売制度改革（Retail Distribution Review：RDR）」により、個別推奨（personal recommendation：顧客のニーズに合致した商品として推奨すること）を提供するアドバイザーが投資性を有する保険商品を販売する場合、その報酬は顧客から受取るアドバイザーチャージ（adviser charge）のみとされ、商品プロバイダー（保険会社）からコミッションやその他の報酬を受領することは全面的に禁止されている（COBS 6.1A.4 R）。アドバイザーチャージは、「リテール投資商品または関連サービスについてアドバイザーが提供した個別推奨に関して、個人顧客から、または、個人顧客に代わってアドバイザーに支払われるべき手数料（charge）であり、アドバイザーと顧客の間で合意されたもの」と定義され、投資性を有する保険商品について個別推奨を行う前に、その報酬体系を個人顧客に書面で開示しなければならない（COBS 6.1A.17R）。

このように投資性を有する保険商品に対して独立金融アドバイザーがコミッションを受領することは禁止されているが、独立金融アドバイザーが投資性を有する保険商品の販売とともに純粋保障性生活保険の販売を行う場合には、保険会社から独立金融アドバイザーへ純粋保障性生活保険に対するコミッションが支払われる可能性がある。そのため独立金融アドバイザーは、純粋保障性生活保険についてコミッションを受取る場合には、①受取る事実を顧客に説明する（ICOBS 4.6.2 R(1)）、または②

顧客の要望があった場合に、契約に関するすべてのコミッションを金額ベース (cash terms) で開示する (COBS 6.4.3R)、のいずれかの対応を行う必要がある (ICOBS 4.6.2 R(2))⁴³。

(b) 報酬に対する考え方

イギリスの多くの個人顧客は、商品の購入に際して独立金融アドバイザーから提供される個別推奨を利用している。しかし独立金融アドバイザーは、顧客から支払われるフィーではなく、商品プロバイダーから支払われるコミッションに依存してきたため、顧客に独立性を標榜している立場にもかかわらず、顧客の利益よりも自身の利益を優先し、コミッションの多寡に応じて商品を推奨するというコミッション・バイアス問題が生じていた。こうした問題に対処すべく進められたのがリテール投資商品販売制度改革 (RDR) であり、2012年に業務行為原典 (COBS) の改定により実行された。

FCA によるリテール投資商品販売制度改革の実施後調査の一環としてヨーロッパ・エコノミクス社 (Europe Economics) が実施した調査⁴⁴によると、同改革実施後、独立金融アドバイザーはコミッションの高い商品を推奨するというインセンティブを失い、それに代わって、価格や顧客への適合性など商品の性質に重点を置くようになったという変化が見られるとし、このような変化が必ずしも同改革の影響によるものだとは言い切れないが、コミッション受領禁止規制の導入がコミッション・バイアスの解消をもたらす効果を持つと考えられるとしている。

なお、リテール投資商品販売制度改革 (RDR) においては、純粋保障性生活保険も独立金融アドバイザーによって販売されていることから、これらの保険商品をコミッション受領禁止規制の対象に含めるべきか否かが検討された。しかし、次の理由などから、こうした純粋保障性生活保険にはコミッション受領禁止規制を導入しないと判断され⁴⁵、独立金融アドバイザーが投資性を有する保険商品の販売とともに純粋保障性生活保険の販売を行う場合についての規制が設けられた。

- 純粋保障性生活保険は、消費者のコストが比較的透明であり、既存の規制を遵守することにより、透明性は更に強化される。
- 消費者は「予算に敏感 (budget-sensitive)」であり、保険料を安くすることに関心がある。
- 投資性を有する保険商品は、消費者が金銭的リターンを期待して購入するも

⁴³ ICOBS 4.6.2 R は独立金融アドバイザーが投資性を有する保険商品の販売とともに純粋保障性生活保険の販売を行う場合の純粋保障性生活保険の報酬開示について、ICOBS 4.6.2 R (1) または COBS 6.4.3R のいずれかの規定を選択することを認めている。

⁴⁴ Europe Economics, “Retail Distribution Review Post Implementation Review” (2014.12)

⁴⁵ Oxera Consulting LLP, “Regulating remuneration systems: effective distribution of financial products” (2015.1) P19

のであるが、純粋保障性生活保険は、消費者が発生を望まないものを補償するための「災難の購入 (distress purchase)」である。これは、消費者が、投資性を有する保険商品よりも純粋保障性生活保険に対して、コストの最小化をより重視していることを示唆している可能性がある (投資性を有する保険商品については、投資リターンに焦点が当てられていると考えられる)。

(2) オランダ

オランダもイギリスと同様に、独立金融アドバイザーが生命保険を含む金融商品の販売に際してコミッションを受領することを禁止しており、損害保険はコミッション受領禁止規制の対象となっていない。ただしオランダでは、イギリスと異なり純粋保障性生活保険もコミッション受領禁止規制の対象となっている。

a. 規制の概要

コミッション受領禁止規制は、2013年に所得補償保険や埋葬費保険等の生命保険などに導入され、2014年には規制対象がすべての投資商品に拡大された。規制対象となる金融商品は、オランダ財務大臣が以下のような基準で定めている。

- ①価格構成が複雑であり、顧客に重大な影響を及ぼす可能性があるかどうか
- ②市場において販売競争が停滞しているかどうか

必ずしも①および②の基準を満たす必要はなく、例えば埋葬費保険については、価格構成は単純で理解しやすいが、規制当局であるオランダ金融市場庁 (AFM) が2011年に実施した調査⁴⁶において、当該商品が顧客の利益ではなく独立金融アドバイザーの利益を重視して販売されていることが指摘されたため、コミッション受領禁止規制の対象となっている。

b. 報酬に対する考え方

コミッション受領禁止規制が導入されている理由は、イギリスと同じく、コミッション・バイアス問題を解消するためである。

オランダでは、金融商品の価格構成が複雑な場合、顧客は商品そのものの価格と独立金融アドバイザーに対して支払う報酬金額がどの程度かを把握することが困難となり、そのような透明性の欠如が、顧客が商品および保険仲介者または独立金融アドバイザーならびに商品プロバイダーを比較することを困難にすると考えられている。また、市場の競争が停滞している状況も、透明性の低下に影響を及ぼすと考えられている。

このような考え方に照らして、損害保険については、損害保険市場において保険会社

⁴⁶ AFM, “Onderzoek naar de distributie van uitvaartverzekeringen” (2011.12)

間の競争が活発に行われており、顧客の間に損害保険に対する理解と多数の保険会社が存在するという認識があるとの理由で、コミッション受領禁止規制の適用対象外とされている。ただし、AFM は継続して損害保険の販売市場を監視し、仮に競争の停滞が見られた場合には、損害保険もコミッション受領禁止規制の対象とすることを提案する可能性があるとしている。同時に AFM は、現在コミッション受領禁止となっている商品について、競争が活発になり透明性の向上が見られた場合には、コミッション受領禁止規制から除外する可能性もあるとしている⁴⁷。

(3) ドイツ

ドイツでは、生命保険には事実上の開示規制が存在するが、損害保険には存在しない。

a. 規制の概要

保険契約者に対して提供すべき情報の具体的内容は、司法省の法規命令（以下「VVG-Info-V」）⁴⁸で定められている。VVG-Info-V 1条は損害保険を含むすべての保険商品共通の情報開示要件であり、これに加えて、生命保険は第 VVG-Info-V 2条を遵守しなければならない。同条は、保険仲介者が生命保険契約に先立ち、保険料に含まれる「保険契約締結費用」についてはその総額、「その他の費用」については初期費用や管理費を明記したうえで年間保険料に占める割合を顧客に開示しなければならないと定めている⁴⁹。ドイツの生命保険の契約締結費用にコミッションが占める割合は 93～94%にも達する⁵⁰ため、保険契約締結費用を開示することにより、顧客はコミッション相当額を把握することが可能となる。

なお、損害保険の報酬開示に係る法規制はないが、ドイツ保険ブローカー協会が行動規範の中の「透明性ガイドライン」⁵¹において原則を示している。保険ブローカーは顧客の利益に基づき保険仲介を行わなければならない、そのような義務を果たしている限り、コミッションを開示する必要はないとしている。また、コミッション以外にフィーなどの報酬を受取る場合は開示すべきであり、ボーナスや収益等の結果に基づく支払い（コンティンジェント・コミッション）には問題があるため推奨しないとしている。

⁴⁷ Oxera Consulting LLP, “Regulating remuneration systems: effective distribution of financial products” (2015.1) P24~30

⁴⁸ 契約者に対する情報提供義務は保険契約法（VVG）7条にて規定されているが、同条2項により、その具体的内容は VVG-Info-V で規定される。

⁴⁹ 従来は保険契約締結費用およびその他費用の開示のみで良いとされていたが、2015年1月に施行された生命保険改革法により、生命保険販売に係るコストの透明性要件が追加され、新たに初期費用や管理費も開示対象となった。

⁵⁰ Institut für Finanzdienstleistungen e.V., “Study on remuneration structures of financial services intermediaries and conflicts of interest (MARKT/2012/026/H) Final Report” (2013.10) P21

⁵¹ Verband Deutscher Versicherungs-Makler e.V., “Code of Conduct Transparency Guidelines”. なお、保険ブローカーは主に企業顧客向けの保険契約を取扱っており、個人顧客向け保険の取扱いはほとんどないことから、このガイドラインは事実上、企業顧客を対象としたものとなっている。

b. 報酬に対する考え方

生命保険だけに契約締結費用の開示が義務付けられている理由は、ドイツでは生命保険を銀行預金と同じように考えている消費者が少なくなく、消費者の間に「生命保険の解約返戻金が少ない理由は販売手数料が不当に高いからではないか」という問題意識があったことや、損害保険に比べ保険期間が長く、コミッションの総額が高額になるためとされている⁵²。

このように、報酬開示は基本的に生命保険の問題として捉えられており、ドイツ保険業界は損害保険のコミッション開示について消極的である。その理由として、コミッションを開示することにより、顧客が保険仲介者にコミッションの一部を還元するよう働きかけ、保険料の割引行為が生じるという懸念が挙げられる。ドイツでは保険仲介者の報酬を顧客に還元する行為が禁止されてきたが、2011年10月、フランクフルト行政裁判所がこの還元禁止措置を無効とする判決を下したため、ドイツ保険業界は強い反発を示してきた。還元による保険料の割引は保険仲介者間の価格競争を招き、結果として中小規模の保険仲介者の存続を危うくするとともに、個人顧客や小規模企業顧客の不利益になると考えられているためである⁵³。

このような背景から、IDDにコミッションの開示義務が盛り込まれなかったことについて、ドイツ保険業界は好意的に受け止めている。さらに、現在ドイツ連邦政府はIDDの国内法化に向けた準備作業を行っており、経済省が準備している法案においては、保険仲介者が受取る報酬の一部を顧客へ還元することを禁止することが明記された。この法案に対してGDVは「報酬の還元禁止は消費者保護の強化に繋がるものであり、歓迎する」というコメントを発表している⁵⁴。

6. おわりに

以上のように、欧州においては、コミッション・バイアスによる利益相反を未然に防止するための方策のひとつとして、独立保険仲介者である保険ブローカーや独立金融アドバイザーに対して規制導入が行われてきた。報酬規制の導入にあたっては、次の要素が考慮されている可能性があるが、規制内容は様々であり、また独立保険仲介者が少数派であるわが国とは環境が異なることを踏まえる必要がある。今後、各国における商慣習や問題事例の発生状況等の違いなどについて、更に分析していくことが必要と考えられる。

① 投資性を有する保険商品とその他の保険商品の違い

⁵² 損害保険事業総合研究所「欧米主要国における保険募集・保険金支払に係る規制と実態」P294 など

⁵³ Clifford Change, “How to distribute insurance products in the current regulatory environment” (2013.2) P9

⁵⁴ <http://www.gdv.de/2016/11/entscheidung-fuer-provisionsabgabeverbot-staerkt-verbraucherschutz/>

投資信託等の金融投資商品と同様に扱われる投資性を有する保険商品については、その特性に鑑み、他の保険商品よりも厳格な規制が導入されている。

② コミッション金額の大きさ

利益相反は、独立保険仲介者が保険会社から受取る報酬の多寡によって生じる（コミッション・バイアス問題）という考えのもと、コミッションを中心とした議論や規制導入が行われてきている。

③ 損害保険と生命保険の違い

損害保険よりもコミッション金額が大きくなる傾向にある生命保険に、より厳格な報酬規制を導入している国がある。

④ 企業顧客と個人顧客の違い

個人契約よりもコミッション金額が大きく、保険商品も複雑になる傾向にある企業契約に、より厳格な報酬規制を導入している国がある。

なお、本稿で取上げたように、欧州では、報酬を開示することによって、顧客に対するコミッションの還元が行われ保険料の割引につながるという懸念や、顧客からの報酬開示の要望はないのではないかという見解も示されている。本項が、わが国における損害保険を取扱う保険仲介者の報酬のあり方を理解するうえでの参考に資すれば幸いである。

<参考資料>

- ・大橋善晃「英国におけるリテール投資商品販売制度改革 FCA による RDR 実施後調査について」日本証券経済研究所 (2015.3.17)
- ・大橋善晃「第 2 次金融商品市場指令 (MiFID II) の概要」日本証券経済研究所 (2014.11.27)
- ・金田幸二「欧米諸国における保険仲介者のコンティンジェント・コミッション問題について」損害保険研究第 70 巻第 3 号 (2008.11)
- ・小立敬「英国 FSA におけるプリンシプル・ベースの実践としての顧客本位原則の取り組み」野村資本市場研究所『資本市場クォータリー』2008 年冬号
- ・小林雅史「英国における RDR (Retail Distribution Review) による金融商品販売改革について」平成 24 年度日本保険学会全国大会報告 (2012.10)
- ・損害保険事業総合研究所「欧米主要国における保険募集・保険金支払に係る規制と実態」(2012.9)
- ・損保ジャパン記念財団「保険業法に関する研究会報告書『保険募集関連規制に関する検討』」(2010.12)
- ・損保ジャパン日本興亜総研レポート「イギリス、ドイツ、フランスの損害保険市場の動向－EU 保険販売業務指令の発効－」(2016.3)
- ・武田朗子「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－」損保総研レポート第 94 号 (2011.1)
- ・田爪浩信「損害保険仲介者の報酬開示規制－ニューヨーク州における新規制を中心にして－」保険学雑誌第 615 号 (2011.12)
- ・日本損害保険代理業協会「代協活動の現状と課題 平成 28 年度版」(2016.9)
- ・保険毎日新聞「海外ネットワーク 独保険業界と EU 代理店指令」(2016.12.2)
- ・松澤登「保険仲介者と募集規制－日本、EU、米国を比較して」生命保険論集第 164 号 (2008.9)
- ・山下友信「保険仲立人」商事法務 1438 号 (1996)
- ・ABI, “ABI Research Paper No. 26, Impact of Commission Disclosure in General Insurance Personal Lines” (2010)
- ・AFM, “Onderzoek naar de distributie van uitvaartverzekeringen” (2011.12)
- ・Clifford Change, “Near final: The Insurance Distribution Directive” (2015.8)
- ・Clifford Change, “How to distribute insurance products in the current regulatory environment” (2013.2)
- ・Commission of the European Communities, “Commission Staff Working Document Accompanying the Communication From The Commission To The European Parliament, The Council, The European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions Sector Inquiry under Article 17 of Regulation (EC) No 1/2003 on business insurance (Final Report)” (2007.12)
- ・EIOPA, “Consultation Paper on Technical Advice on possible delegated acts concerning the Insurance Distribution Directive” (2016.7)
- ・Europe Economics, “Retail Distribution Review Post Implementation Review” (2014.12)
- ・Financial Conduct Authority, Thematic Review “Commercial insurance intermediaries—conflicts of

- interest and intermediary remuneration (TR14/9)” (2006.9)
- ・ Institut für Finanzdienstleistungen e.V., “Study on remuneration structures of financial services intermediaries and conflicts of interest (MARKT/2012/026/H) Final Report” (2013.10)
 - ・ Oxera Consulting LLP, “Regulating remuneration systems: effective distribution of financial products” (2015.1)
 - ・ European Commission, “Request for EIOPA Technical Advice on possible delegated acts concerning the insurance Distribution Directive” (2016.2)
 - ・ European Commission, “Public hearing on the revision of the IMD – From IMD1 to IMD2” (2010.12)
 - ・ European Commission, “Revision of the Insurance Mediation Directive –Frequently Asked Questions” (2012.7)
 - ・ European Commission, “The Insurance Distribution Directive Frequently Asked Questions” (2016.2)
 - ・ Verdict Financial, “UK Personal Insurance Distribution: Banks and Retailers” (2016.6)
 - ・ Dr Alina Domaradzka, “The Revision of the Insurance Mediation Rules at EU Level and its Impact on Consumer Protection” (2012.12)

<参考サイト>

- ・ イギリス金融行為規制機構 (FCA) <https://www.handbook.fca.org.uk/>
- ・ 英国保険協会 (ABI) <https://www.abi.org.uk/>
- ・ 英国保険ブローカー協会 (BIBA) <https://www.biba.org.uk/>
- ・ オランダ金融市場庁 <https://www.afm.nl/>
- ・ オランダ保険協会 <https://www.verzekeraars.nl/>
- ・ 金融庁 <http://www.fsa.go.jp/>
- ・ ドイツ保険協会 (GDV) <http://www.gdv.de/>
- ・ ドイツ連邦金融監督庁 (BaFin) <https://www.bafin.de/>
- ・ ドイツ保険ブローカー協会 (VDVM) <http://www.vdvm.de/>
- ・ 日本経済新聞 <http://www.nikkei.com/>
- ・ 日本損害保険協会 <http://www.sonpo.or.jp/>
- ・ 日本損害保険代理業協会 <http://www.nihondaikyo.or.jp/>
- ・ Axco ウェブサイト <http://www.axcoinfo.com/>
- ・ European Commission http://ec.europa.eu/index_en.htm
- ・ European Insurance and Occupational Pensions Authority <https://eiopa.europa.eu/>
- ・ European Union http://europa.eu/index_en.htm
- ・ Insurance Journal <http://www.insurancejournal.com/>
- ・ LEXOLOGY <http://www.lexology.com/>
- ・ Out-Law <http://www.out-law.com/>
- ・ OECD <http://www.oecd.org/>