

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—

目 次

- | | |
|----------------|---------------------|
| I. はじめに | III. EU 保険販売業務指令の発効 |
| II. 各損害保険市場の動向 | |

副主任研究員 松野 篤 研究員 大澤 啓明

要 約

I. はじめに

損保ジャパン日本興亜総合研究所ではヨーロッパにおける損害保険の主要市場であるイギリス、ドイツおよびフランスの損害保険市場に関するレポートを毎年公表している。本稿は主に2014年(一部2013年)のデータを用いた最新版である。

II. 各損害保険市場の動向

イギリスの2014年の元受保険料は446億ポンドと前年から1.0%の減少となった。ドイツの2014年の元受保険料は968億ユーロと、前年から2.5%の増加となった。フランスの2014年の元受保険料は712億ユーロと2013年から2.1%の増加となった。

保険引受収支を見ると、イギリスの2014年の損害保険全種目の損害率は65.8%、事業費率は32.5%、コンバインド・レシオは98.3であった。ドイツの2014年の損害保険全種目の損害率は74.2%、事業費率は20.4%、コンバインド・レシオは94.6であった。フランスの2013年の損害保険全種目の損害率は76.0%、事業費率は24.4%、コンバインド・レシオは100.4であった。

III. EU 保険販売業務指令の発効

2012年7月から続いていた「保険仲介業務指令(IMD)」の改正審議が終わり、2016年2月23日に新たに「保険販売業務指令(IDD)」が発効した。IMDからの主な変更点は、①適用範囲の拡大、②報酬の開示、③保険商品情報書類の標準化、④専門知識の保有、⑤クロスボーダーな保険仲介者のデータベース構築、⑥クロスセリングの規制である。

I. はじめに

損保ジャパン日本興亜総合研究所ではヨーロッパにおける損害保険の主要市場であるイギリス、ドイツおよびフランスの損害保険市場に関するレポートを毎年公表している¹。本稿はその最新版である。

II章では例年どおり、欧州共同体（European Union、以下「EU」という。）の損害保険市場の概況、イギリス、ドイツおよびフランスの損害保険市場の元受保険料、保険引受収支、販売チャネルおよび資産運用状況の動向を主に2014年（一部2013年）のデータを用いて紹介している。

III章では直近のトピックスとして、2016年2月23日に名称を「保険販売業務指令（Insurance Distribution Directive、「IDD」）」に改めて発効した、「保険仲介業務指令（Insurance Mediation Directive、「IMD」）」の改正の経緯および主な変更点について紹介している。

II. 各損害保険市場の動向

本章では、EU損害保険市場の概況、およびイギリス、ドイツ、フランスの損害保険市場の動向を紹介する。

1. EU損害保険市場

Swiss Re社の“World insurance in 2014”によれば、2014年の世界の損害保険市場の収入保険料は2兆1,237億ドルであった²。地域別の収入保険料シェアを見ると、北米38.9%、欧州32.7%、アジア20.0%、中南米5.3%、オセアニア2.0%、アフリカ1.1%であった（《図表1》参照）。

米ドルへの換算レートの違いはあるが³、2014年の世界損害保険市場の収入保険料は2013年から3.7%増加している。地域別では、北米が3.6%、欧州が1.2%、アジアが7.2%、中南米が8.9%、アフリカが1.1%増加しており、オセアニアが▲0.3%減少している。アジア、中南米の収入保険料の増加は著しく、2009年から2014年の5年間の収入保険料はアジアで62.4%、中南米で71.0%増加している⁴。

同じく“World insurance in 2014”によれば、EUの損害保険市場における2014年の元受保険料は6,184億ドルと前年の6,061億ドルから2.0%増加した。EU内の国別元受保険料シェアを見ると、イギリス18.8%、ドイツ22.0%、フランス15.8%、オランダ12.0%、イタリア8.0%、スペイン6.2%となっている（《図表2》参照）。イギリス、ドイツ、フランスの3ヶ国が国別元受保険料の上位を占め、合計シェアが半分以上（2014年は56.6%）を占める状況に前年から変化はない。

2014年のヨーロッパ全体の自然災害および人災の損害総額は159億ドル、保険損害額は66億ドルであった⁵。5月にセルビア、ボスニアおよびクロアチアで豪雨、6月にフランス、ベルギーおよびドイツで強風があり、大きな損害をもたらしたものの、夏の洪水と冬の嵐で損害総額330億ドル、保険損害額

¹ 損保ジャパン総研レポート第60号「イギリス、ドイツ、フランスの損害保険市場の動向—イギリスの金融監督規制改革とイギリス、ドイツの自動車保険におけるダイレクトチャネル—」（2012年3月）、第62号「イギリス、ドイツ、フランスの損害保険市場の動向—EU保険仲介者指令改正の動きにともなうイギリス保険業界の反応とイギリス競争委員会による個人自動車保険の市場調査実施について—」（2013年3月）、第64号「イギリス、ドイツ、フランスの損害保険市場の動向」（2014年3月）、損保ジャパン日本興亜総研レポート第66号「イギリス、ドイツ、フランスの損害保険市場の動向」（2015年3月）等。

² Swiss Re, “World insurance in 2014: back to life”, Sigma No4/2015, p.40

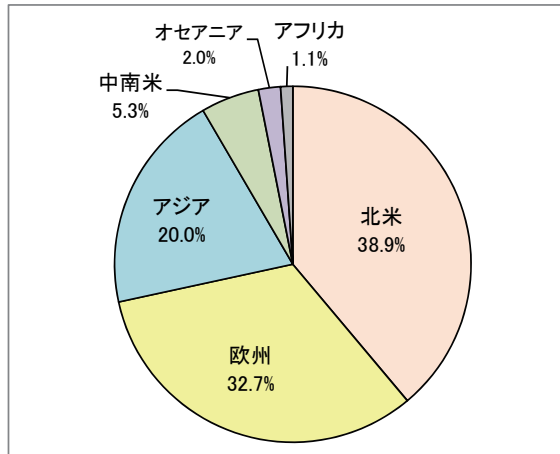
³ Swiss Re, *supra* note 2 で用いている2014年の為替レートは、2013年に比ベユーロは米ドルに対し0.1%増加、イギリス・ポンドは米ドルに対し5.3%の増加、円は米ドルに対し▲8.9%減少している。

⁴ 同じ期間、北米17.5%、欧州5.1%、オセアニア23.7%、アフリカ37.4%の増加であった。

⁵ Swiss Re, “Natural catastrophes and man-made disasters in 2014”, Sigma No2/2015, p.9

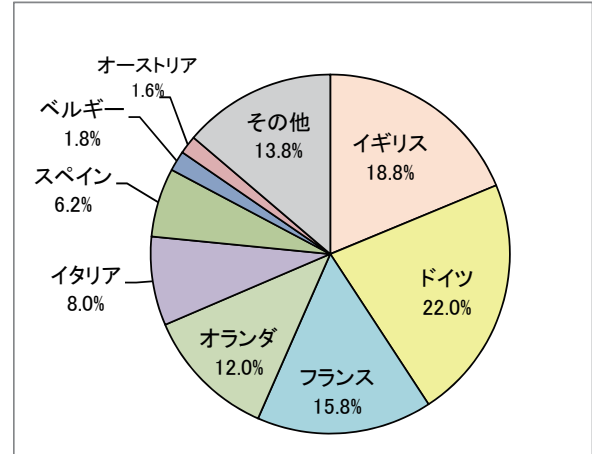
150 億ドルとなった 2013 年の半分以下の損害総額にとどまっている⁶。

《図表 1》世界の損害保険市場の地域別元受保険料シェア（2014 年）



(出典) Swiss Re, “World insurance in 2014: back to life”, Sigma No4/2015 より損保ジャパン日本興亜総合研究所作成。

《図表 2》EU の損害保険市場の国別元受保険料シェア（2014 年）



(出典) 《図表 1》に同じ。

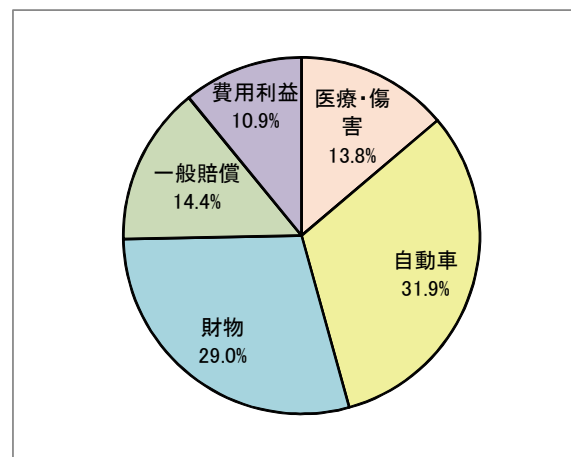
2. イギリス保険市場

(1) 元受保険料

英国保険協会（Association of British Insurers、以下「ABI」という。）によれば⁷、2014 年のイギリス国内の損害保険全種目（除く海上・航空・運送保険）の元受保険料は 446 億ポンドと前年の 451 億ポンドから 1.0%の減少となった。損害保険全種目に占める割合は、自動車保険が 31.9%と最も大きく、次いで財物保険が 29.0%であった（《図表 3》参照）。

種目別の元受保険料は、自動車保険が 142 億ポンドと前年の 145 億ポンドから 1.9%の減少、財物保険が 129 億ポンドと前年の 136 億ポンドから 4.7%の減少となった（《図表 4》参照）。自動車保険および財物保険の元受保険料の減少は、保険収支の改善による平均保険料の低下による要因が大きい⁸。

《図表 3》イギリスの保険種目別保険料の内訳（2014 年）



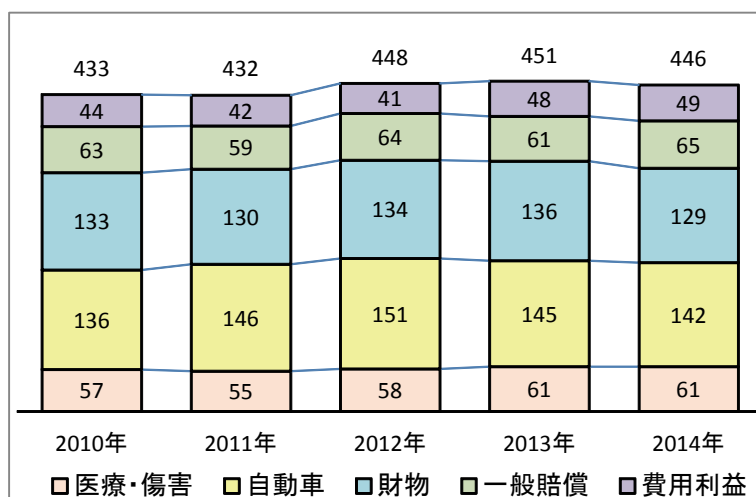
(出典) ABI, “General Insurance Statistics: Total Market Statistics 2014” より損保ジャパン日本興亜総合研究所作成。

⁶ Swiss Re, “Natural catastrophes and man-made disasters in 2013”, Sigma No1/2014, p.10

⁷ ABI, “Total Market Statistics 2014”, Table1

⁸ ABI, “UK Insurance & Long Term Savings Key Facts 2015”, Sep. 2015

《図表 4》 イギリスの保険種目別保険料の推移
(2010 - 2014 年) (億ポンド)



(注) 海上保険・航空保険・運送保険を除く。

(出典) 《図表 3》に同じ。

(2) 保険引受収支

2014 年のイギリス損害保険全種目の損害率は 65.8%、事業費率は 32.5%、コンバインド・レシオは 98.3 であった（《図表 5》参照）。コンバインド・レシオは、前年の 97.9 から 0.4 ポイント悪化したが、4 年連続で 100 を下回っている⁹。

《図表 5》 イギリスの保険引受収支に関する指標の推移 (2010 - 2014 年)

| | 2010年 | 2011年 | 2012年 | 2013年 | 2014年 |
|------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 損害率(%) | 73.8 | 66.5 | 68.2 | 65.5 | 65.8 |
| 事業費率(%) | 29.6 | 30.0 | 31.3 | 32.4 | 32.5 |
| コンバインド・レシオ | 103.4 | 96.5 | 99.5 | 97.9 | 98.3 |

(出典) 《図表 3》に同じ。

自動車保険の保険引受収支は 1995 年以降赤字が続いている¹⁰。イギリスの自動車保険では、被害者側保険会社が第三者賠償案件を弁護士やクレーム・マネジメント会社に対して紹介する¹¹見返りに紹介料 (referral fee) を受け取ることが保険金請求金額の増加の一因との指摘されていた¹²。

2013 年 4 月の「2012 年法律扶助改革法 (Legal Aid, Sentencing & Punishment of Offenders Act 2012)」の施行により、対人賠償において弁護士からの紹介料の受け取りが禁止されたことから、自動車保険の保険金請求金額は減少しており、イギリスのアクチュアリー会 (Institute and Faculty of Actuaries) は対人賠償費用は 19%減少し、身体損傷に関連した法律費用は 65%減少しているとしている¹³、2014 年の自動車保険のコンバインド・レシオは 100.3 とピークの 2010 年 (116.3) から大幅に改

⁹ ABI, *supra* note 7, Table12

¹⁰ ABI, *supra* note 8, p.6

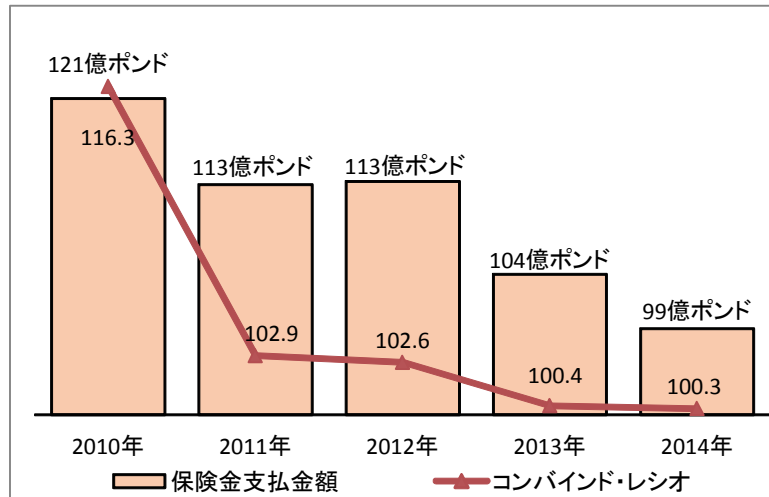
¹¹ イギリスの自動車保険では、第三者賠償事故の事故車両の修理代や代車の手配は被害者側の保険会社が行い、費用支払いは加害者側の保険会社が行う。

¹² House of Commons Transport Committee, “The cost of motor insurance Fourth Report of Session 2010–11 Statement of issues” Mar. 2011, p.11

¹³ See A Institute and Faculty of Actuaries, (visited Feb 16, 2016)

善している（《図表 6》参照）¹⁴。また、保険金支払金額が減少したことで自動車保険の平均保険料が低下しており、2012 年法律扶助改革法施行から 2015 年 9 月までに約 11 億ポンドの保険料節減効果が生じたと ABI は述べている¹⁵。

《図表 6》 イギリスの自動車保険の保険金支払金額と
コンバインド・レシオ推移（2010 - 2014 年）



(出典) ABI, “Motor Income and Outgo 2014”, Table3.

(3) 販売チャネル

イギリスの損害保険の 2014 年の販売チャネルのシェアは、ブローカー 53.8%、ダイレクト 25.4%、銀行・住宅金融組合 6.9%、代理店 4.4%であった（《図表 7》参照）。

《図表 7》 イギリス損害保険市場のチャネル別シェアの推移：全種目
(2010 - 2014 年) (%)

| | 2010年 | 2011年 | 2012年 | 2013年 | 2014年 |
|--------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| ブローカー | 57.3 | 55.6 | 55.2 | 53.9 | 53.8 |
| 代理店 | 6.8 | 4.8 | 4.7 | 4.6 | 4.4 |
| 銀行・住宅金融組合 | 7.2 | 7.8 | 7.4 | 7.3 | 6.9 |
| ダイレクト | 22.7 | 25.7 | 24.8 | 25.1 | 25.4 |
| 公共機関、小売業、 アフニティ | 5.6 | 5.5 | 6.9 | 7.0 | 7.5 |
| その他 | 0.4 | 0.6 | 1.0 | 2.1 | 2.0 |

(出典) ABI, “Product Distribution 2014” より損保ジャパン日本興亜総合研究所作成。

イギリスの伝統的販売チャネルであるブローカーは特に企業向け保険に強く、コマーシャル・ライン

<<https://www.actuaries.org.uk/news-and-insights/media-centre/media-releases-and-statements/data-institute-and-faculty-actuaries>>

¹⁴ ABI, “Motor Income and Outgo 2014”, Table3

¹⁵ ABI, *supra* note 8, p.6

のシェアは78.3%であった。ダイレクトは個人向けの損害保険で36.5%、個人向け自動車保険で52.0%のシェアを有する¹⁶。

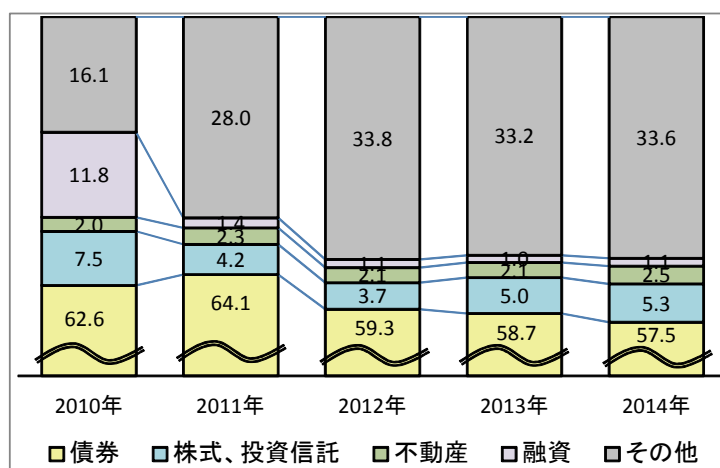
銀行・住宅金融組合等の金融機関に対する消費者の信頼は、過去の債務返済補償保険（Payment Protection Insurance、「PPI」）の不適切販売等¹⁷により低下している。コンサルタント会社のPricewaterhouse Coopers社が2014年10月にイギリスの成人2,015人を対象に行った調査によれば、「次の機関を信頼しているか」との設問に対して信頼していると回答した者の割合は、個人向け銀行（retail banks）が32%、投資銀行（investment banks）が15%、保険提供者（insurance providers）が27%といずれもかかりつけ医師（general practitioners）¹⁸ 76%の半分以下であった¹⁹。

イギリスではダイレクト販売の普及と保険のコモデティ化を背景に、保険の価格比較サイトが急速に普及しており、調査会社のMintel社によれば2014年にオンラインで保険を購入した者の47%が価格比較サイトを經由して保険購入し、21%が購入にあたって価格比較サイトで情報収集を行っている²⁰。

（４）資産運用状況

イギリス損害保険会社の2014年の運用資産は1,322億ポンドと、前年の1,323億ポンドからわずかに減少した。運用資産に占める割合が最も大きいのは債券の57.5%であり、次いで株式・投資信託が5.3%、不動産が2.5%であった（《図表8》参照）。融資は2008年から2010年にかけて運用資産の10%以上を占めていたが、世界的な金融危機後は割合が低下し、2014年は1.1%であった。33.6%を占める其他資産の約35%が現金や短期金融商品等の流動性の高い資産である²¹。

《図表8》イギリスの損害保険会社のポートフォリオ構成比の推移（2010 - 2014年）（%）



（出典）ABI, “Investment Holdings 2014” より損保ジャパン日本興亜総合研究所作成。

¹⁶ ABI, “Product Distribution 2014”, Table1,2

¹⁷ 十分な説明がなくローンに債務返済補償保険を付帯して販売したことが社会問題となり、複数の銀行が補償金支払いを行った。

¹⁸ イギリスの公的医療保険はまずかかりつけ医師が診察を行い、その後専門医や病院に紹介する制度が採られている。

¹⁹ Pricewaterhouse Coopers, “Stand out for the right reasons How financial services lost its mojo - and how it can get it backstand out for the right reasons”, 2014, p3

²⁰ Mintel, “Price Comparison Sites in general insurance, UK”, July 2015

²¹ ABI, “Investment Holdings 2014”, Table2

3. ドイツ保険市場

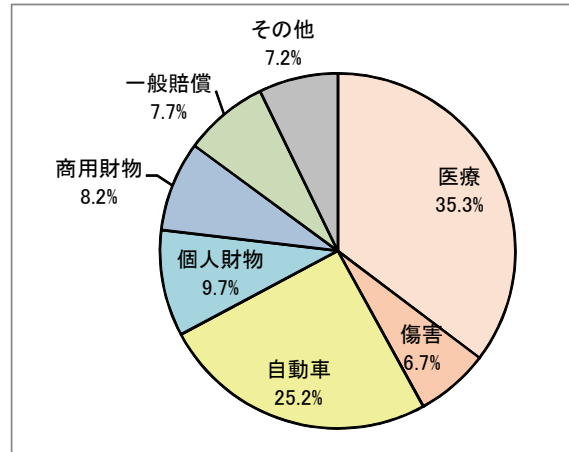
(1) 元受保険料

ドイツ保険協会（Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V.、以下「GDV」という。）によれば、ドイツにおける2014年のGDV会員保険会社の損害保険の元受保険料は968億ユーロであり、2013年から2.5%の増加となった。

損害保険全種目に占める割合は、医療保険35.3%、傷害保険6.7%、自動車保険25.2%、財物保険17.8%（個人財物9.7%、商用財物8.2%）、一般賠償保険7.7%であった²²（《図表9》参照）。

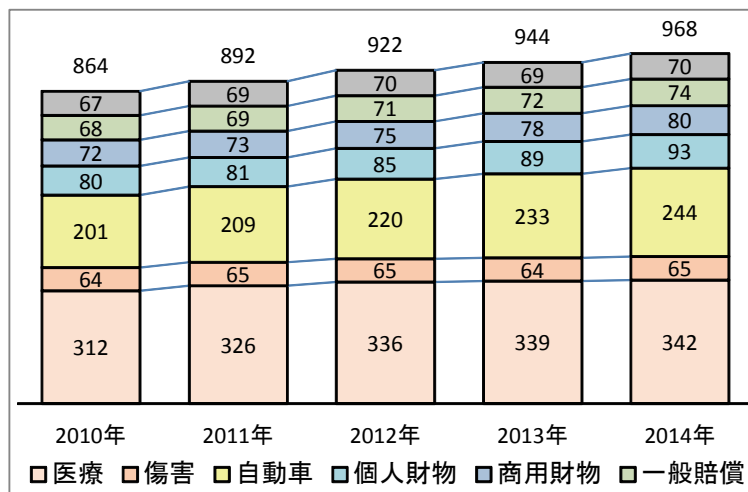
主要保険種目の保険料はいずれも2013年から増加し、医療保険0.9%、傷害保険1.6%、自動車保険4.7%、財物保険3.6%（個人財物4.5%、商用財物2.6%）、一般賠償保険2.8%、の増加であった²³（《図表10》参照）。

《図表9》ドイツの保険種目別保険料の内訳
(2014年)



(出典) GDV, “Statistisches Taschenbuch der Versicherungswirtschaft 2015” より損保ジャパン日本興亜総合研究所作成。

《図表10》ドイツの保険種目別保険料の推移
(2010 - 2014年) (億ユーロ)



(出典) GDV, “Statistisches Taschenbuch der Versicherungswirtschaft 2011”, “Statistisches Taschenbuch der Versicherungswirtschaft 2012”, “Statistisches Taschenbuch der Versicherungswirtschaft 2013”, “Statistisches Taschenbuch der Versicherungswirtschaft 2014”, “Statistisches Taschenbuch der Versicherungswirtschaft 2015” より損保ジャパン日本興亜総合研究所作成。

²² GDV, “Statistisches Taschenbuch der Versicherungswirtschaft 2015”, 2015, p.49, p.55

²³ GDV, *supra* note 22, p.55

(2) 保険引受収支

2014年のドイツ損害保険全種目の損害率は74.2%、事業費率は20.4%、コンバインド・レシオは94.6であった（《図表11》参照）。

《図表11》ドイツの保険引受収支に関する指標の推移（2010 - 2014年）

| | 2010年 | 2011年 | 2012年 | 2013年 | 2014年 |
|------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 損害率(%) | 80.3 | 79.4 | 77.4 | 83.9 | 74.2 |
| 事業費率(%) | 17.9 | 18.7 | 19.8 | 19.6 | 20.4 |
| コンバインド・レシオ | 98.2 | 98.1 | 97.2 | 103.5 | 94.6 |

(注) 医療保険を除く。

(出典) 《図表9》に同じ。

種目別では、自動車保険のコンバインド・レシオが96.7となり、2007年以来久々に100を下回った《図表12》参照）。

過去の収支悪化を踏まえ、損害保険会社各社は2011年以降継続的に自動車保険の保険料率の引き上げを行い、2014年の自動車の賠償責任保険²⁴の平均保険料は2010年より13.9%増加している《図表13》参照）。これが収支改善の要因の1つと考えられる²⁵。

《図表12》ドイツの主要種目のコンバインド・レシオの推移（2010 - 2014年）

| | 2010年 | 2011年 | 2012年 | 2013年 | 2014年 |
|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 自動車 | 107.4 | 107.4 | 102.6 | 104.4 | 96.7 |
| 個人財物 | 98.9 | 97.1 | 95.9 | 115.6 | 94.9 |

(出典) 《図表9》に同じ。

個人財物保険のコンバインド・レシオは2013年の115.6から低下して94.9となった《図表12》参照）。2014年は、6月に発生した暴風Elaで約4億ユーロ²⁶、7月の豪雨と落雷²⁷で約1.4億ユーロの保険金支払いが生じた。しかし、通年で見ると2014年の保険金支払額は約10億ユーロと、度重なる自然災害により約23億ユーロの保険金支払いが生じた2013年の半分以下であり（《図表14》参照）、コンバインド・レシオ低下の主な要因となっている²⁸。

²⁴ ドイツの自動車保険は、強制保険の賠償責任保険（Kraftfahrzeug Haftpflichtversicherung）、盗難、暴風、落雷、雹災、洪水、ガラス損害を担保する準総合車両保険（Teilkasco）、準総合車両保険の担保危険と車対車の損害・第三者の不正行為による損害を担保する総合車両保険（Volkasko）、および自動車傷害保険（Kraftfahrtunfallversicherung）で構成される。

²⁵ 損害率は2010年99.6%、2011年98.1%、2012年92.1%、2013年93.9%、2014年85.1%であった。

²⁶ 単独のサマーストームによる直近15年間の損害額では、前年のサマーストームAnderesに次ぐ規模であった。

²⁷ 1時間の降雨量が292リットルの記録的な豪雨であった。

²⁸ GDV, “Sachversicherer zahlten zwei Milliarden Euro für Stürme, Starkregen und Hagel”, 2015

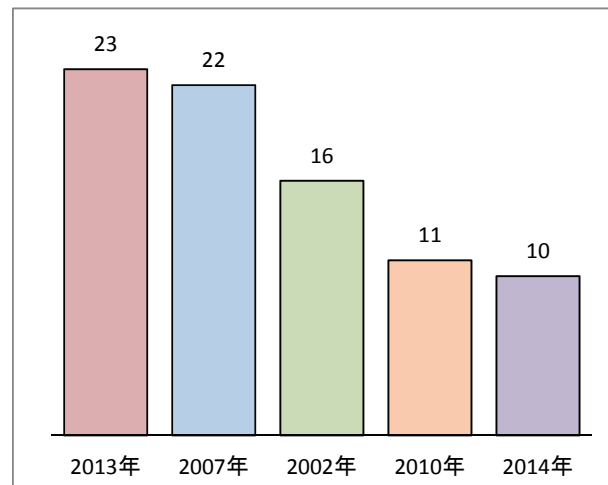
《図表 13》ドイツの自動車賠償責任保険平均保険料の推移（2006 - 2014 年）（ユーロ）

| | 平均 保険料 | 対前年 増減率 |
|--------|-----------|------------|
| 2006 年 | 243 | ▲4.7% |
| 2007 年 | 236 | ▲3.0% |
| 2008 年 | 228 | ▲3.4% |
| 2009 年 | 219 | ▲3.9% |
| 2010 年 | 215 | ▲1.5% |
| 2011 年 | 219 | 1.8% |
| 2012 年 | 228 | 3.8% |
| 2013 年 | 237 | 4.3% |
| 2014 年 | 245 | 3.1% |

（出典）See GDV, (visited Feb 16, 2016)

<<http://www.gdv.de/zahlen-fakten/kfz-versicherung/ueberblick/#entwicklung-der-durchschnittlichen-jahrespraemie>>

《図表 14》歴代高額自然災害推定年間損害額（億ユーロ）



（出典）GDV, “Sachversicherer zahlten zwei Milliarden Euro für Stürme, Starkregen und Hagel” より損保ジャパン日本興亜総合研究所作成。

（3）販売チャネル

ドイツの損害保険の 2013 年の販売チャネルのシェアは²⁹、代理店 48.4%、ブローカー 27.8%、バンクシュランス 6.0%、ダイレクト 12.4%、その他 5.4%であった³⁰（《図表 15》参照）。

前年のレポート³¹は損害保険と医療保険の合算のチャネル別シェアである Insurance Europe の資料³²に基づいていたが、本稿では GDV の資料より、医療・傷害保険を除く損害保険の販売チャネルのシェアを示している。また、ダイレクトには保険会社の店舗における直販も含まれている。

《図表 15》ドイツ損害保険市場のチャネル別シェアの推移：全種目（2009 - 2013 年）（%）

| | 2009 年 | 2010 年 | 2011 年 | 2012 年 | 2013 年 |
|----------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 代理店 | 51.5 | 50.6 | 50.9 | 50.7 | 48.4 |
| ブローカー | 29.9 | 28.7 | 29.3 | 28.5 | 27.8 |
| バンクシュランス | 5.9 | 6.4 | 5.8 | 6.1 | 6.0 |
| ダイレクト | 9.2 | 9.4 | 9.7 | 10.4 | 12.4 |
| その他 | 3.5 | 4.9 | 4.3 | 4.3 | 5.4 |

（注）医療・傷害保険を除く。2014 年は未公表。

（出典）《図表 9》に同じ。

²⁹ 2016 年 2 月末時点で 2014 年のデータは公表されていない。

³⁰ GDV, *supra* note 22, p.49

³¹ 損保ジャパン日本興亜総研レポート第 66 号「イギリス、ドイツ、フランスの損害保険市場の動向」（2015 年 3 月）。

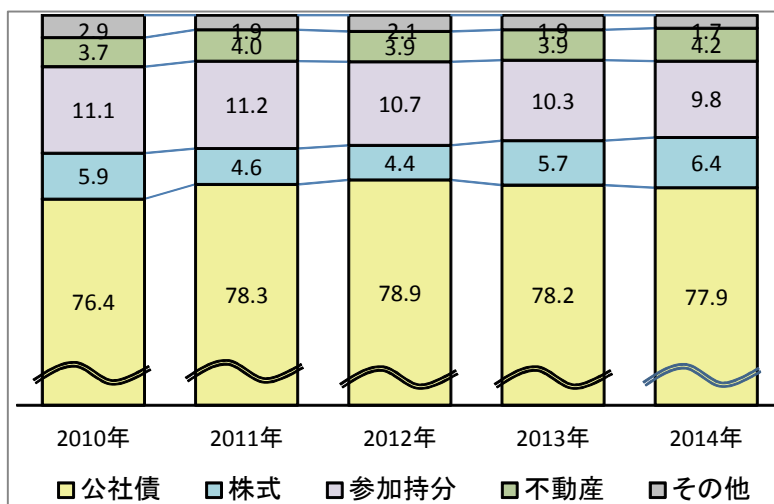
³² Insurance Europe, “Statistics N°50 European Insurance in Figures”, 2014, p.50

ドイツの販売チャネルにおける近年の動きとしては、2001年にドイツにおける保険のダイレクト販売から撤退していた AXA 社が、2011年に AXA Easy 社を設立して、再びダイレクト販売に参入したことがあげられる。また 2014年9月にスペインの保険グループ Maphre 社がイギリスの Direct Line 社³³から、同社のドイツおよびイタリアの保険事業を買収し、ドイツのダイレクト販売に参入している。

(4) 資産運用状況

ドイツの損害保険会社の 2014 年の運用資産は、前年から 3.5%増加し、1,554 億ユーロであった。好況な金融市場による運用資産の評価額の上昇が主な要因であった。運用資産に占める割合が最も大きい資産は公社債で 77.9%、次いで参加持分 (participating interests) 9.8%、株式 6.4%、不動産 4.2%であった³⁴ (《図表 16》参照)。

《図表 16》ドイツの損害保険会社のポートフォリオ
構成比の推移 (2010 - 2014 年) (%)



(注) 医療保険を除く。

(出典) 《図表 9》に同じ。

4. フランス保険市場

(1) 元受保険料

フランス保険協会 (Federation Francaise des Societes d'Assurances、以下「FFSA」という。)によれば、2014年のフランス損害保険市場の元受保険料は 712 億ユーロと、2013年から 2.1%の増加となった³⁵。

損害保険全種目に占める割合は、自動車保険が 28.2%、医療・傷害保険が 28.2%、財物保険が 23.9%、一般賠償保険が 5.1%であった (《図表 17》参照)。

³³ DirectLine 社のイギリス本社は、イギリスの銀行グループ Royal Bank of Scotland の傘下にあったが、リーマンショック後に公的支援を受けた同グループの資産売却に伴い、2012年に新規公開株式 (IPO) により株式を公開している。

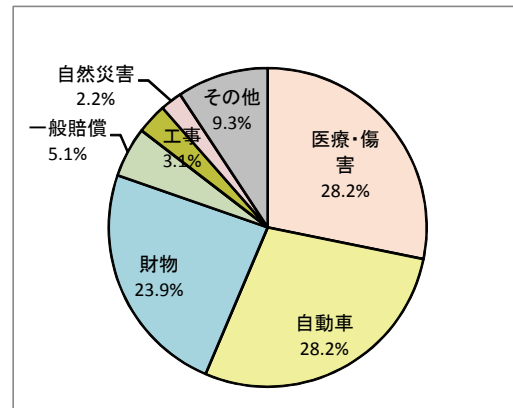
³⁴ GDV, *supra* note 22, p.82

³⁵ FFSA, *Rapport Annuel 2014*, 2015, pp.76-77

保険種目別の収入保険料では、自動車保険は2013年から1.9%増加した（《図表 18》参照）。

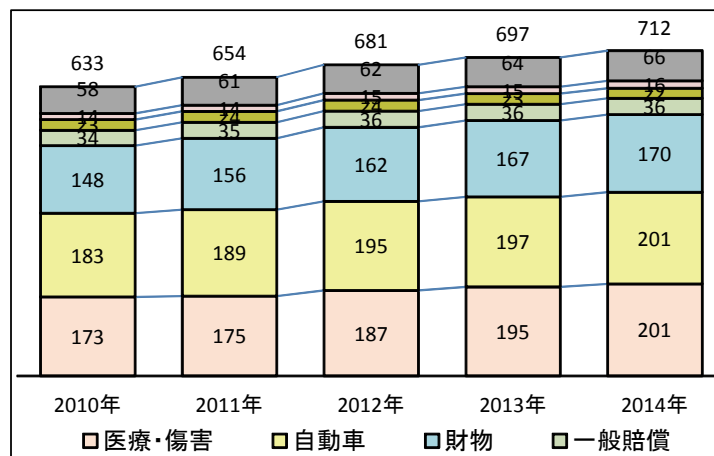
自動車保険の収入保険料は毎年増加しているもののわずかな増加にとどまっている。フランスの乗用車の新車登録台数は2009年の約230万台から4年連続で減少、2014年は2013年から0.3%増の約176万台にとどまっている。一方中古車の2014年の登録台数は2013年から2.4%増の約545万台であり³⁶、近年の保険料の増加は中古車増加によるところが大きいと推測されている³⁷。

《図表 17》フランスの保険種目別保険料の内訳
(2014年)



(出典) FFSA, “Rapport Annuel 2014” より損保ジャパン
日本興亜総合研究所作成。

《図表 18》フランスの保険種目別保険料の推移
(2010 - 2014年) (億ユーロ)



(出典) 《図表 17》に同じ。

財物保険について見ると、個人財物保険はここ数年の緩やかな増加傾向が継続して2013年から4.1%増加したが、商用財物保険では新規建物建築の減少を反映して2013年から▲1.6%の減少となった。農業保険は横ばいだった。結果財物保険の収入保険料は2013年から1.8%増加の170億ユーロとなった。

フランスの個人向けの自動車保険、財物保険の契約には自動継続条項があり、契約の継続を止めるためには満期日の2ヶ月前までに保険契約者または保険会社から契約を継続しないことを通知しなければならない。フランスの損害保険会社の多くは主に事務効率上の理由から、自動継続の対象契約の満期日を12月末ないしは2月末に統一している³⁸。多くの損害保険会社の満期日の2ヶ月前にあたる毎年10月に損害保険会社各社が割安な保険料を掲げ、損害保険の乗り換えを勧めるキャンペーンを行うことが

³⁶ Comité des Constructeurs Français d'Automobiles, “The French Automotive Industry Analysis And Statistics 2015”, 2015, p.7

³⁷ FFSA, *supra* note 35, p.53

³⁸ 保険期間は通常1年間だが、新規契約等の場合は満期日に合わせて保険期間を1年未満として満期日を統一している。

通例となっている。

保険料は年払いであり³⁹、保険契約者は保険料払い込み後は相応の理由⁴⁰がなければ保険契約の解約はできなかった。しかし、2014年3月の法改正により、保険契約者は2015年1月から自動継続された契約をいつでも解約できるようになった。解約の際、保険始期から解約日までの保険料を日割りで計算して残存期間分の保険料が契約者に返還される。この際の違約金の適用は禁じられている。法の施行後の解約を警戒して、損害保険各社は2015年の自動継続の際の保険料引上げ幅を緩和したと報じられている⁴¹。

(2) 保険引受収支

2013年のフランス損害保険全種目の損害率は76.0%、事業費率は24.4%、コンバインド・レシオは100.4であった⁴²（《図表19》参照）。

《図表19》フランスの保険引受収支に関する指標の推移（2010 - 2014年）

| | 2010年 | 2011年 | 2012年 | 2013年 | 2014年 |
|------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 損害率(%) | 77.6 | 73.8 | 75.1 | 76.0 | n/a |
| 事業費率(%) | 24.6 | 24.7 | 24.4 | 24.4 | n/a |
| コンバインド・レシオ | 102.2 | 98.5 | 99.5 | 100.4 | n/a |

(注) 医療・傷害保険を除く。2014年は未公表。

(出典) FFSA, “Les assurances de biens et de responsabilité Données clés 2014” より損保ジャパン日本興亜総合研究所作成。

種目別では、自動車保険のコンバインド・レシオが105となり、2013年の102から上昇した（《図表20》参照）。自動車保険のコンバインド・レシオは2005年以降100を下回っていない。前述のとおり、自動車保険の収入保険料はわずかではあるが毎年増加しているが、対人事故の件数の増加および平均支払額の増加に伴い支払保険金が収入保険料以上の割合で増加を続けており⁴³、保険収支の悪化に歯止めがかからない状況が続いている。

個人財物保険のコンバインド・レシオは2013年の103から100に低下した。2014年はここ数年続いていた盗難による保険金支払額増加が減少に転じた。一方で自然災害による保険金支払額は22億ユーロと2013年の15億ユーロから増加した。個別にはとりわけて大きな災害はなかったものの、6月のベルギー国境沿いの暴風（推定損害額8.5億ユーロ）、9月から11月にかけての暴風（推定損害額6.4億ユーロ）など年間を通して自然災害が発生した⁴⁴。

《図表20》フランスの主要種目のコンバインド・レシオの推移（2010 - 2014年）

| | 2010年 | 2011年 | 2012年 | 2013年 | 2014年 |
|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 自動車 | 105 | 103 | 101 | 102 | 105 |
| 個人財物 | 104 | 99 | 105 | 103 | 100 |

(出典) 《図表19》に同じ。

³⁹ 満期日前に保険会社から保険料の請求書が届き、契約者は指定された期限内に保険料を支払う。請求された保険料に不服がある場合は満期まで2ヶ月未満であっても保険契約を継続しないことができる。

⁴⁰ 自動車保険における解約のための相応の理由は、廃車、自動車の譲渡、住居変更等である。

⁴¹ FFSA, *supra* note 35, p.52

⁴² FFSA, “Les assurances de biens et de responsabilité Données clés 2014”, 2015, p.7

⁴³ FFSA, *supra* note 35, p.23

⁴⁴ *ibid.*

(3) 販売チャネル

2014年のシェアは専属代理店が34%、次いで直販相互保険会社が32%、ブローカー18%、バンカシュランス13%であった⁴⁵（《図表21》参照）。

フランスにおける保険のオンライン販売は伸び悩んでいる。検索サイト大手のGoogle社が主要国の消費者の消費行動を分析したConsumer Barometer⁴⁶によれば、直近の自動車保険の購入者のうち、代理店から購入した者はフランス50%、ドイツ34%、イギリス4%であった。一方、オンラインで購入した者はフランス20%、ドイツ37%、イギリス57%であった⁴⁷。また自動車保険の購入にあたってオンラインをまったく使わない者はフランス33%、ドイツ23%、イギリス19%であった⁴⁸。

《図表21》フランス損害保険市場のチャネル別シェアの推移：全種目
(2010 - 2014年) (%)

| | 2010年 | 2011年 | 2012年 | 2013年 | 2014年 |
|----------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 専属代理店 | 34 | 34 | 34 | 34 | 34 |
| 直販相互保険会社 | 33 | 33 | 33 | 32 | 32 |
| ブローカー | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 |
| バンカシュランス | 11 | 11 | 12 | 13 | 13 |
| 営業職員 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| その他 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 |

(注) 医療・傷害保険を除く。

(出典) 《図表17》に同じ。

(4) 資産運用状況

フランスの損害保険会社の2014年の運用資産は、前年から2.7%増加し、1,617億ユーロであった（《図表22》参照）。運用資産の構成比はここ数年ほとんど変わらず、公社債および株式が主な運用資産であり、変化の主な要因は金融市場の回復による運用資産の評価額の上昇である。

フランスの保険会社は保険法典（Code des assurances）により、投資と融資の対象および運用比率の上限が定められている。2013年7月の保険法典改正により中小・中堅企業への投資および融資が可能となり、フランスの公的金融機関であるフランス預金供託公庫（Caisse des Dépôts et Consignations）と保険会社十数社との協調で、2012年に設立された上場企業への投資ファンドであるNOVAファンドに約2.7億ユーロ、2013年に設立された中小企業向けの融資ファンドであるNOVOファンドに10.2億ユーロが投資されている⁴⁹。

⁴⁵ FFSA, *supra* note 35, p.73.

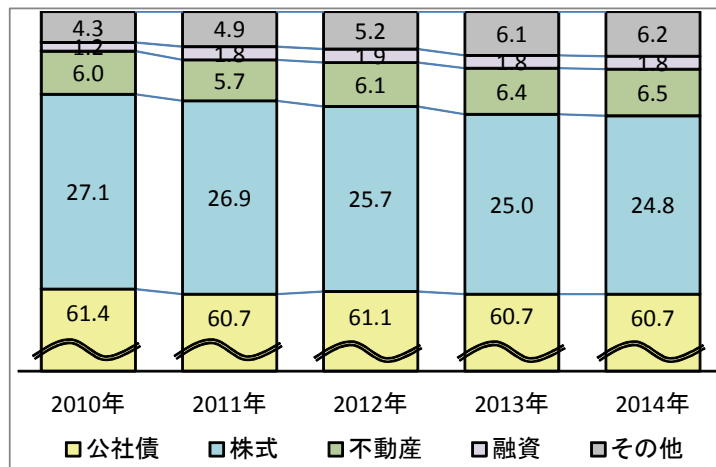
⁴⁶ 2015年のConsumer Barometerは、Google社の依頼に基づき、ドイツのリサーチ会社TNSInfratest社が2014年11月から2015年4月にかけて世界56カ国の40万人以上を対象としたアンケート調査に基づいている。

⁴⁷ 自動車保険購入者のサンプル数はフランス302、ドイツ299、イギリス314。

⁴⁸ See Google Consumer Barometer, (visited Jan. 6, 2016) <<https://www.consumerbarometer.com/en/>>

⁴⁹ FFSA, *supra* note 35, p.6

《図表 22》 フランスの損害保険会社のポートフォリオ
構成比の推移（2010 - 2014 年）（%）



(出典) 《図表 17》に同じ。

Ⅲ. EU 保険販売業務指令の発効

2012年7月から長い間続いていた「保険仲介業務指令 (Insurance Mediation Directive、以下「IMD」という。)⁵⁰の改正審議がようやく終わり、2016年2月23日に新たに「保険販売業務指令 (Insurance Distribution Directive、以下「IDD」という。)⁵¹が発効した。本章では、IMD改正の経緯およびIMDからの主な変更点について紹介する。

1. IMD改正の経緯

(1) IMDの概要

EUにおいては、EU加盟国の総意に基づいて作成された条約 (treaty) が法律の基礎となっている。中でも「EUの機能に関する条約 (Treaty on the Functioning of European Union、以下「EU機能条約」という。)⁵²はEUにおける、商品移動の自由 (第28条—第37条)、労働者移動の自由 (第45条—第48条)、開業の自由 (第49条—第55条)、サービス提供の自由 (第56条—第62条) および資本移動・支払の自由 (第63条—第66条) の基本的自由の保障を規定する、EUの根幹の条約である。

欧州議会 (European Parliament)⁵³、EU理事会 (Council of the European Union)⁵⁴および欧州委員会 (European Commission)⁵⁵には、条約の枠組み内で、規則 (Regulation)、指令 (Directive)、決定 (Decision)、勧告 (Recommendation)、意見 (Opinion) を策定する立法権が授けられている。

⁵⁰ 正式名称は Directive 2002/92/EC of the European Parliament and of the Council of 9 December 2002 on insurance mediation である。

⁵¹ 正式名称は Directive (EU) 2016/97 of the European Parliament and of the Council of 20 January 2016 on insurance distribution である。

⁵² 1958年1月発効の「欧州経済共同体を設立する条約 (ローマ条約) が、1993年11月の「欧州連合条約 (マーストリヒト条約)」で「欧州共同体設立条約 (EC条約)」に改正され、さらに2009年12月の「欧州連合条約および欧州共同体設立条約を修正するリスボン条約 (リスボン条約)」によりEU機能条約に改正された。

⁵³ 欧州議会は5年ごとの直接選挙で選ばれる議員で構成される。

⁵⁴ EU理事会は加盟国の閣僚で構成される。なお他にEU加盟国の大統領・首相で構成される欧州理事会 (European Council) がある。

⁵⁵ 欧州委員会は立法準備を行い、EU法の施行と遵守を担当する。

これらのうち指令は EU 加盟国宛に出され、加盟国は期限までに指令の内容を国内法化することが義務付けられている。

保険に関する各種指令は、EU 機能条約におけるサービスの提供、資本の移動、開業の自由等を実現する目的で定められている。保険の仲介業務に関する指令は、当初 1976 年 12 月 13 日発効の保険仲介者指令 (77/92/EEC)⁵⁶で定められていたが、EU 域内において自由に保険仲介業務を行うためには各国の国内法化による違いが大きすぎたため、標準化を目的に 2003 年 1 月 15 日に IMD が発効し、保険仲介者指令は廃止された。

IMD は金融サービスの単一市場の完成と保険分野における消費者保護の双方に資するため、保険仲介者の専門性の要件および加盟国間での標準化等について次のように規定している。

- ・加盟国共通の最低基準として、保険仲介者は適切な知識・能力、好ましい評判、専門職業人賠償責任保険あるいは同等の賠償資力の確保および十分な財務上の余裕を有しなければならない
- ・加盟国の登録機関は厳格な要件に基づく審査により保険仲介者を登録しなければならない
- ・登録を行わず保険仲介の業務を行った者に対しては罰則を適用
- ・顧客に対する必要最低限の情報開示を義務化

(2) IMD 改正の経緯

IMD は 2003 年 1 月に発効し、期限の 2005 年 1 月 15 日までに当時の 27 の加盟国における国内法化が終了している。欧州委員会が 2005 年から 2008 年にかけて行った調査においては EU 域内における消費者保護という最低水準は達成されているものの、国内法化にあたり各国が独自に設けた規制の内容には差異が見られ、既にこの時点で IMD 改正の必要性が認識されていた⁵⁷。

さらに、2008 年の世界的な金融危機において見られた、個別の金融機関の支払不能等が他の金融機関、本国市場、さらには他国の金融機関や市場に波及するシステム・リスクは、金融分野横断の消費者保護の重要性を明確にした。2010 年 11 月、G20⁵⁸は、経済協力開発機構 (Organisation for Economic Co-operation and Development、「OECD」) に金融サービス分野において消費者保護を強化するための一般原則を定めるよう依頼した⁵⁹。この原則は 2011 年 10 月に公表され⁶⁰、以降この原則に照らし合わせて、IMD の見直しが行われることとなった。

指令の改正は原則として欧州委員会が原案を提示し、欧州議会および EU 理事会が検討・審議を行う。欧州委員会は 2012 年 7 月 3 日に IMD の改正第 1 案を提示し⁶¹、欧州議会および EU 理事会に審議を依

⁵⁶ 正式名称は Council Directive 77/92/EEC of 13 December 1976 on measures to facilitate the effective exercise of freedom of establishment and freedom to provide services in respect of the activities of insurance agents and brokers and, in particular, transitional measures in respect of those activities である。

⁵⁷ European Commission, "Proposal for a DIRECTIVE OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL on insurance mediation", July 2012, p1

⁵⁸ G20 は、Group of Twenty の略で、カナダ、フランス、ドイツ、イタリア、日本、英国、米国の G7 に、アルゼンチン、オーストラリア、ブラジル、中国、インド、インドネシア、韓国、メキシコ、ロシア、サウジアラビア、南アフリカ、トルコ、欧州連合・欧州中央銀行を加えた 20 の国・地域で構成される。

⁵⁹ European Commission, *supra* note 57, p1

⁶⁰ OECD, "PG20 HIGH-LEVEL PRINCIPLES ON FINANCIAL CONSUMER PROTECTION", Oct. 2011

⁶¹ 2012 年 7 月の改正第 1 案については、損保ジャパン総研レポート第 62 号「イギリス、ドイツ、フランスの損害保険市場の動向—EU 保険仲介者指令改正の動きにともなうイギリス保険業界の反応とイギリス競争委員会による個人自動車保険の市場調査実施について—」(2013 年 3 月)で紹介している。

頼した。その後、2014年2月26日の欧州議会の第一読会の意見を経て、2014年11月10日からEU理事会による審議が行われた。この間いくつかの改正案が作成されている。最終的に欧州議会およびEU理事会は2015年12月15日にIMDの改正を可決した。

2. 主な変更点

可決された指令は、改正による適用範囲の拡大(後述)を踏まえ、名称が「保険販売業務指令 (Insurance Distribution Directive)」に変更された。発効日は2016年2月23日で、明瞭化の観点から旧IMDはIDDの国内法化の期限である2018年2月23日で廃止される(第44条)。

IDDはEU機能条約の第53条(開業の自由)および第62条(サービス提供の自由)に基づく(序文2)。また、指令の内容を下限として、それを上回る水準の規定を設けることを加盟国に認める下限平準化(minimum harmonization)を採用している(序文3)。

IDDの構成は《図表23》のとおりである。VI章は、2014年7月2日に発効した「第2次金融商品市場指令(MiFID II)」⁶²によってIMDに追加された保険ベースの投資性商品⁶³と消費者保護に関する規定を踏襲している。

以下、IMDからIDDへの主な変更点について損害保険販売業務を中心に紹介する。

《図表23》IDDの構成

| | |
|---|---------------------------------------|
| 序文 | 第23条 情報の条件 |
| I章 目的と定義 | 第24条 クロスセリング |
| 第1条 目的 | 第25条 商品の監督とガバナンスの要件 |
| 第2条 定義 | VI章 保険ベースの投資性商品に関連した追加要件 |
| II章 登録必要事項 | 第26条 追加要件の範囲 |
| 第3条 登録 | 第27条 利益相反の防止 |
| III章 サービス提供の自由と開業の自由 | 第28条 利害の対立 |
| 第4条 サービス提供の自由の行使 | 第29条 顧客への情報 |
| 第5条 サービス提供の自由行使時の義務違反 | 第30条 適合性と妥当性の評価と顧客への報告 |
| 第6条 開業の自由の行使 | VII章 制裁その他の措置 |
| 第7条 自国と加盟国の監督機関 | 第31条 行政処分およびその他の措置 |
| 第8条 開業の自由行使時の義務違反 | 第32条 制裁およびその他の措置の公表 |
| 第9条 公益のために設けられた国内法との関係 | 第33条 違反、制裁およびその他の措置 |
| IV章 組織の要件 | 第34条 制裁およびその他の措置の効果的な適用 |
| 第10条 専門性および組織の要件 | 第35条 違反の報告 |
| 第11条 公益ルールの策定 | 第36条 制裁およびその他の措置に関連した欧州保険・年金監督局への情報送付 |
| 第12条 監督機関 | VIII章 最終規定 |
| 第13条 加盟国の監督機関間の協力および情報交換 | 第37条 データ保護 |
| 第14条 申し立て | 第38条 委任行為 |
| 第15条 裁判外解決手続 | 第39条 委任の行使 |
| 第16条 仲介者の利用の制限 | 第40条 移行期間 |
| V章 情報要件および業務行為規範 | 第41条 レビューと評価 |
| 第17条 一般原則 | 第42条 転置 |
| 第18条 保険仲介者および保険・再保険のダイレクト販売で提供される一般的な情報 | 第43条 指令2002/92/ECの改正 |
| 第19条 利害と透明性の対立 | 第44条 廃止 |
| 第20条 助言と助言を伴わない販売における基準 | 第45条 発効 |
| 第21条 補助保険仲介者によって提供される情報 | 第46条 住所 |
| 第22条 情報の免除と柔軟条項 | 付則 |

(出典) IDDより損保ジャパン日本興亜総合研究所作成。

⁶² 正式名称は Directive 2014/65/EU of the European Parliament and of the Council of 15 May 2014 on markets in financial instruments and amending Directive 2002/92/EC and Directive 2011/61/EU Text with EEA relevance である。

⁶³ 保険ベースの投資性商品とは、満期返戻金または解約返戻金を提供する保険商品のうち、満期返戻金・解約返戻金の全部または一部が市場の変動の影響を受けるタイプの商品である。

(1) 適用範囲の拡大

IMD の目的は、EU 加盟国で開業しているまたは開業しようとしている保険または再保険の仲介業務 (mediation) を行う自然人または法人のためのルール策定とされ、「保険仲介業務 (insurance mediation)」を「保険契約締結の助言・提言・事前準備、契約締結業務、または保険金請求時の保険契約の管理・遂行の支援」と定義していた。また保険仲介業務に従事する者は「保険仲介者」、「再保険仲介者」および「専属保険仲介者⁶⁴」の 3 形態とされ、「保険仲介者 (insurance intermediary)」を「報酬のために保険仲介に従事する自然人または法人」と定義し、代理店、ブローカー、バンカシュランスを例示していた。

IDD の目的は、「EU 域内における保険または再保険の販売業務 (distribution) を行うためのルール策定」(第 1 条 1 項) とされ、「保険販売業務 (insurance distribution)」を「保険契約締結の助言・提言・事前準備、契約締結業務、または保険金請求時の保険契約の管理・遂行の支援」(第 2 条 1 項) と定義している。IDD における保険販売業務の定義は、IMD における保険仲介業務の定義とまったく同じであるが、新たに「ウェブサイトや他の媒介および保険商品比較ランキングリストを通じて、消費者が選択した基準に一致した 1 つまたは複数の保険契約の情報の提供を含む。」と記載され、保険販売業務に価格比較サイトを含むことが明記された (《図表 24》参照)。

《図表 24》IDD における保険販売業務の定義

- | |
|--|
| <p>○「保険販売業務 (insurance distribution)」とは、保険契約締結の助言・提言・事前準備、契約締結業務、または保険金請求時の保険契約の管理・遂行の支援を意味し、ウェブサイトや他の媒介および保険商品比較ランキングリストを通じて、消費者が選択した基準に一致した 1 つまたは複数の保険契約の情報の提供を含む。消費者によって選択された保険商品ランキングリストは、価格および商品比較または、商品の割引情報を含むもので、ウェブサイト等により直接または間接的に契約できるものを含む。</p> <p>○「再保険販売業務 (reinsurance distribution)」とは、再保険契約締結の助言・提言・事前準備、契約締結業務、または保険金請求時の再保険契約の管理・遂行の支援を意味し、再保険仲介者を介さない業務も含む。</p> |
|--|

(出典) IDD 第 2 条 1 項より損保ジャパン日本興亜総合研究所作成。

IDD では、「保険販売者 (insurance distributor)」として、「保険仲介者 (insurance intermediary)」、「補助保険仲介者 (ancillary insurance intermediary)」および「保険のダイレクト販売 (insurance undertaking)」を行う者が定義された (《図表 25》参照)。「保険仲介者」は「報酬のために保険仲介に従事する自然人または法人」、「補助保険仲介者」は「報酬のために補助的に保険仲介に従事する自然人または法人」であり、「主たる業務が保険仲介ではない者」と定義された。また「保険のダイレクト販売」は欧州議会および欧州理事会の指令 2009/138/EC (ソルベンシー II 枠組指令) における定義に準ずるとされた (第 2 条 1 項)。同指令では保険のダイレクト販売について、保険会社が生命保険または損害保険をダイレクトに扱うことと定義している。IDD では、保険販売を行う個人または法人として、代理店、

⁶⁴ 専属保険仲介者 (tied insurance intermediary) とは、1 社または複数 (保険商品毎に 1 社) の保険会社のために保険仲介業務を行う者、および本業とは別に保険仲介業を行う者と IMD で定義されていた。

ブローカー、バンカシュランス、保険のダイレクト販売、旅行代理店、レンタカー会社が例示され（序文 5）、IMD よりも適用範囲が拡大している。

《図表 25》IDD における保険販売者の定義

- 「保険販売者（insurance distributor）」とは、「保険仲介者（insurance intermediary）」、「補助保険仲介者（ancillary insurance intermediary）」および「保険のダイレクト販売（insurance undertaking）」を行う者^{（注1）}を意味する。
- 「保険仲介者」とは、報酬のために保険仲介に従事する自然人または法人を意味する（保険・再保険のダイレクト販売を行う者および補助保険仲介者を除く）。
- 「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自然人または法人であり次のすべてに合致する者である（欧州議会・理事会規則 575/ 2013 が規定する金融機関および投資会社を除く）。
 - ・主たる業務が保険仲介ではない自然人または法人
 - ・他の商品やサービスに付帯して特定の保険商品を販売する自然人または法人
 - ・主たる業務で提供する商品やサービスに付帯しない限り、販売する保険商品の補償が死亡補償や責任補償ではない
- 「保険のダイレクト販売」は、欧州議会および欧州理事会の指令 2009/138/EC 第 13 条^{（注2）}の定義に準ずる。
- 「再保険仲介者（reinsurance intermediary）」とは、報酬のために再保険の仲介業務に従事する自然人または法人である（再保険のダイレクト販売を行う者を除く）。

（注 1）「保険のダイレクト販売」を行う者にはその従業員を含む。

（注 2）欧州議会および欧州理事会の指令 2009/138/EC とは、「ソルベンシー II 枠組指令」であり、同指令では保険のダイレクト販売を保険会社が生命保険または損害保険をダイレクトに扱うことと定義している。

（出典）IDD 第 2 条 1 項より損保ジャパン日本興亜総合研究所作成。

（2）報酬の開示

IMD では、保険仲介者は契約締結前に顧客に対して、自身の身元や住所、登録情報、特定の保険会社との資本関係等の自身の立場の説明を行うことが義務化されていた。

IDD においても、保険仲介者は自身についての情報開示が義務付けられている（第 18 条、《図表 26》参照）。

《図表 26》 保険仲介者自身についての情報開示

保険仲介者は保険契約締結前の適切な時機に顧客に対して、次の情報を開示しなければならない。

- 自らの身元 (identity) および住所
- 販売する保険について助言^(注)を提供するのか、否か
- 第 14 条で規定する顧客その他による保険仲介業務に関する不満の申し立て方法および第 15 条で規定する裁判外解決手続の方法
- 登録の事実を含む登録の内容
- 仲介者が顧客を代理しているのか、あるいはダイレクト販売を行っているのか

(注)「助言」とは、1つまたは複数の保険契約について、顧客の要望あるいは保険販売者主体で、顧客に対して個人的な推奨を行うことである(第 2 条 15 項)。

(出典) IDD 第 18 条より損保ジャパン日本興亜総合研究所作成。

IDD ではさらに、利益相反の排除および透明性の確保の観点から、保険仲介者は保険契約締結前の適切な時機 (in good time) に、顧客に対して保険契約に関連して受領する報酬 (remuneration) が消費者より支払われるフィー (fee)、保険料に含まれているコミッション (commission)、保険契約に関係して与えられる経済的な利益 (economic benefit) 等のその他の報酬、あるいはこれらのいずれかを組み合わせたものを開示することが義務付けられた(第 19 条 1 項、《図表 27》参照)。

改正の検討過程においては報酬の開示方法について様々な議論があり、一時はすべての報酬の金額を開示する改正案も作成された。しかし、報酬の金額の開示に関しては業界から大きな反発があり、最終的には見送られ、報酬がフィーに該当し消費者から直接支払われる場合のみ、「保険仲介者は消費者にフィーの金額を開示し、それが可能ではない場合はフィーの算出方法を開示する。」(第 19 条 2 項)とされた。

《図表 27》 利益相反の排除および透明性の確保の観点からの情報開示

EU 加盟国は、保険仲介者が保険契約締結前の適切な時機に顧客に対して、最低でも下記の情報を開示することを確保しなければならない。

- 直接または間接的に保険会社の議決権の 10%超を保有しているか
- 直接または間接的に保険会社またはその親会社が保険仲介者の議決権の 10%超を保有しているか
- 保険契約の提案あるいは助言に関連して
 - ①公正でかつ個別の状況を分析した助言なのか
 - ②1社または複数の保険会社と専属的に保険仲介業務を行う契約に基づく義務なのか
その場合は当該の保険会社の名前の開示
 - ③上記①または②ではない場合、販売する保険の保険会社の名前の開示
- 保険契約に関連して受領する報酬 (remuneration) の性格
- 保険契約に関連して次のいずれに基づき業務を行っているのか
 - ・消費者より直接支払われる報酬であるフィー (fee) に基づくものか
 - ・保険料に含まれている報酬であるコミッション (commission) に基づくものか
 - ・保険契約に関係して与えられる経済的な利益等のその他の報酬に基づくものか
 - ・あるいは、上記の組み合わせに基づくものか

(出典) IDD 第 19 条 1 項より損保ジャパン日本興亜総合研究所作成。

(3) 保険商品情報書類の標準化

IMD では、自身の立場の説明の他、顧客の要望と必要に応じて提供する保険商品に関する助言の根拠および公正な分析に基づく助言を行うことを顧客に示した場合にはその旨を保険契約前に開示しなければならず、顧客への情報の開示方法は書面またはアクセス可能な恒久的媒体とされていた。

IDD では、「損害保険販売に関連して保険契約締結前に、標準の保険商品情報書類 (insurance product information document) を書面または他の恒久的媒体で、顧客に開示する」(第 20 条 5 項) ことが義務付けられ、保険商品情報書類を《図表 28》に基づき作成することとされた (第 20 条 7 項)。

《図表 28》標準の保険商品情報書類の書式

- ・簡潔で他に付随しない書類
- ・理解しやすく、読める文字サイズで、読みやすい形で提供される
- ・分かりやすく、カラーで作成された際も、白黒の印刷やコピーで変化が生じない
- ・保険が販売されている EU 加盟国の公用語 (公用語が複数ある場合は公用語の 1 つまたは消費者・販売者の合意を得た言語) で書かれている
- ・正確で誤解をさせない
- ・最初のページの上部に保険商品情報書類というタイトルを記載する
- ・「商品に関する契約前および契約後の情報についての完全な説明は、他の文書で提供される」という文言を記載する

(出典) IDD 第 20 条 7 項より損保ジャパン日本興亜総合研究所作成。

また、保険商品情報書類において記載しなければならない情報は《図表 29》のとおりとなった (第 20 条 8 項)。標準の保険商品情報書類は損害保険商品の商品設計者 (manufacturer) が作成するとされている (第 20 条 6 項)。

《図表 29》保険商品情報書類に記載しなければならない情報

- ・保険の種類の情報
- ・対象とする主なリスク、合計保険金額、適用範囲、適用地域の情報を含む保険の補償内容および対象としない主なリスク
- ・保険料の支払方法および支払期間
- ・保険金請求ができない主な免責
- ・契約開始時の義務
- ・契約期間中の義務
- ・保険金請求事由発生時の義務
- ・保険契約の始期日、満期日および保険期間
- ・保険契約を解約する方法

(出典) IDD 第 20 条 8 項より損保ジャパン日本興亜総合研究所作成。

(4) 専門知識の保有

IMD では、保険仲介者は本籍登録国が規定する保険仲介業務に関する適切な知識および能力を有することとされていた。

IDD では新たに、保険仲介者、再保険仲介者、保険・再保険のダイレクト販売を行う者および保険・再保険仲介者の従業員に対して、販売している商品、販売形態、販売業者の役割、保険・再保険販売業における業務内容に応じた、1年間に15時間以上の専門的な研修と育成を義務づけている（第10条2項、《図表30》参照）。

《図表30》適切に義務を履行するための知識・能力の確保

- ・本籍登録国は保険仲介者、再保険仲介者、保険・再保険のダイレクト販売を行う者および保険・再保険仲介者の従業員が使命を完遂し、適切に義務を履行するために、ふさわしい知識と能力を持つことを確保する。
- ・本籍登録国は、保険・再保険販売を行う、保険仲介者、再保険仲介者、保険・再保険のダイレクト販売を行う者および保険・再保険仲介者の従業員を効果的に統制し、販売している商品、販売形態、販売業者の役割、保険・再保険販売業における業務内容に応じた、1年間に15時間以上の専門的な研修と育成を通じて知識と適性を評価する仕組みを作らなければならない。

(出典) IDD 第10条2項より損保ジャパン日本興亜総合研究所作成。

研修・育成の例として、講座、eラーニング、OJTがあげられ（序文29）、損害保険、投資性保険商品および生命保険について最低限の専門知識（minimum professional knowledge）が付則に記載された（付則I）。損害保険における最低限の専門知識は《図表31》のとおりである。

《図表31》損害保険における最低限の専門知識

- ・販売する契約の契約内容、付帯する契約がある場合はその内容に関する最低限必要な知識
- ・保険販売に関連した、消費者保護法、税法、社会保障法および労働法等に関する最低限必要な知識
- ・事故対応に関する最低限必要な知識
- ・不満への対応に関する最低限必要な知識
- ・顧客要望への対応に関する最低限必要な知識
- ・保険市場に関する最低限必要な知識
- ・企業倫理に関する最低限必要な知識
- ・最低限必要な金融資格

(出典) IDD 付則Iより損保ジャパン日本興亜総合研究所作成。

(5) クロスボーダーな保険仲介者のデータベース構築

IMD では、保険仲介者は本籍登録国の登録機関への登録義務が課せられていた。

IDD でも、「保険仲介者、再保険仲介者および補助保険仲介者は、本籍加盟国の登録機関へ登録しなければならない」、ただし「保険・再保険のダイレクト販売を行う者は本指令に基づく登録は必要としない。」（第3条1項）とされた。また、「本籍登録国はオンラインの登録システムを構築しなければならない」

ない。システムはアクセスが容易で、登録がすべてオンラインで完結できなければならない。」(第3条2項)とされた。

さらに欧州保険・年金監督局 (European Insurance and Occupational Pensions Authority、以下「EIOPA」という。) ⁶⁵が保険、再保険および補助保険仲介者のクロスボーダー (cross-border) なデータベースを構築することとなった。EIOPA のデータベースについて「EU 加盟国は、EIOPA が登録簿を作成することができるように関連した情報を EIOPA へ速やかに提供しなければならない。この登録簿には EU 加盟国登録機関のウェブサイトへのリンクが貼られ、同時に各登録機関のウェブサイトからもアクセスできるようにしなければならない。」(第3条4項)とされた。

欧州委員会は 2010 年の諮問書⁶⁶において、IMD で規定する保険仲介者が本籍登録国外で業務を行う際の通知制度は、仲介者がクロスボーダーで事業展開することを十分に促進できず、消費者の選択肢を狭めるとともに、保険市場内の競争にも悪影響を与えていると指摘している。これを踏まえ IDD では、EIOPA のウェブサイト上に最新の情報に保った、単一の、クロスボーダーな事業展開を行う意思のある⁶⁷保険仲介者、再保険仲介者および補助的な保険仲介者の電子的な登録簿を作成することとされた。

(6) クロスセリングの規制

IDD では、新たにクロスセリング (cross-selling) に関する規制が設けられた。「保険商品がパッケージまたは同一契約として付帯した保険以外の商品やサービスと共に販売される場合、保険販売者は顧客に、個別の商品・サービスは別々に購入可能か、もし可能であれば、パッケージまたは同一契約の個別の商品・サービスの十分な説明およびそれぞれの商品・サービスの個別の費用および価格の根拠の提示をしなければならない。」(第24条1項)とされた。また、EIOPA はクロスセリングの評価と監督に関するガイドラインを作成することとなった (第24条4項)。

3. イギリス保険業界における反応

IDD は 2016 年 2 月 23 日に発効し、EU 加盟国は 2018 年 2 月 23 日までに、IDD の内容を国内法化しなければならない。前述のとおり、IDD は指令の内容を下限として、各国の国内法においてそれを上回る水準の規定を設けることを認める下限平準化を採用している。下限平準化を採用した指令を加盟国が自国の任意の水準まで引き上げる措置をゴールド・プレーティング (gold plating) ⁶⁸と呼ぶ⁶⁹。イギリスにおいては、過去に IMD の内容に対して大幅なゴールド・プレーティングが施され、既に IDD と同等またはそれ以上の規制が適用されており、IDD はイギリスにおける保険販売に大きな影響は与えないとイギリス保険業界では見られている⁷⁰。

⁶⁵ EIOPA とはミクロ・ブルーデンスの観点から EU における保険および企業年金分野の監督を行う機関である。

⁶⁶ European Commission, “Consultation document on the Review of the Insurance Mediation Directive (IMD) Commission Staff Working Paper”, Nov. 2010

⁶⁷ クロスボーダーな事業展開については、IDD 第III章に記載されている。

⁶⁸ 「金メッキ」という意味であるが、「メッキ」が日本語では必ずしも良い意味で使われないため、カタカナ表記とした。

⁶⁹ Mateo Boci, Jan Marten De Vet, Andreas Pauer, “‘Gold-plating’ in the EAFRD To what extent do national rules unnecessarily add to complexity and, as a result, increase the risk of errors?”, Feb. 2014, p1

⁷⁰ See TaylorWessing, “Insurance Distribution Directive: Views from the UK and Germany”, (visited Feb 10, 2016) <<http://united-kingdom.taylorwessing.com/en/insurance-distribution-directive-key-themes>>

但し、文言や基準等の変更に対応する必要があると見られ、2015年12月に行ったインタビューにおいてイギリスの保険会社の団体である英国保険協会（ABI）は、IDDの保険商品情報書類に従って監督機関である金融行動規制機構（Financial Conduct Authority、以下「FCA」という。）が保険業務行為原典（Insurance: Conduct of Business sourcebook、「ICOBS」）⁷¹の契約概要（Policy Summary）の規定を改正することが予想されるため、保険会社も一定の対応は必要であるとコメントしている。また、イギリスの保険ブローカーの協会である英国保険ブローカー協会（British Insurance Broker's Association、以下「BIBA」という。）は、規制への対応費用は2016年の課題であるとしている。またBIBAは、FCAに対して、IDDに対するゴールド・プレーティングを行わないように求めている⁷²。

⁷¹ イギリスの金融規制は詳細を「FCAハンドブック（FCA Handbook of rules and guidance）」および「PRAルールブック（PRA Rulebook）」で定めている。保険業務行為原典（ICOBS）はFCAハンドブック内の損害保険に関する行動規定の規制である。

⁷² POST Magazine, “Biba Manifesto 2016”, Jan. 19, 2016