

Inswatch Professional Report

【臨時増刊号】2023.12.29

発行：有限会社インスウォッチ

損害保険事業における 「共通化・標準化」の意義と今後の展開

筆者 栗山 泰史

今回の Inswatch professional report は臨時増刊号として配信します。

本原稿は、今から約 11 年前の 2013 年 2 月に、栗山泰史氏により執筆された原稿の再録です。

2023 年から 2024 年への年末年始を、貴重な情報収集の場としてお役立てください。

Inswatch professional report は、毎月第 4 または第 5 金曜日に、PDF ファイルにて配信いたします。

新たな執筆者を迎え、専門家によるテーマ別に突っ込んだ分析レポートを、図表等も織りまぜお届けします。マーケティング、セールス、人材調達・育成、経営戦略、リスクマネージメント、コンプライアンス、代理店情報化など、プロによるレポートをお楽しみ下さい。

【お知らせ】8月と1月はInswatch professional reportの発行はお休みとなります。1月末の配信はありません。

(※2024年4月より、4月末、8月末、12月末の発行をお休みとして年9回の発行に変更します。)

※コンテンツご利用についてのお願い

inswatch のコンテンツ (inswatch weekly, solution report, professional report) につきましては、購読者ご本人のご利用に限らせて頂きます。第三者に対するメールによる転送、ハードコピーによる配布等は、当社よりの許可を得たものを除き、固くお断りいたします。なお、コンテンツご利用に関するお問い合わせは下記にお願いいたします。

■お問合せ info@inswatch.co.jp

■ index ■

損害保険事業における「共通化・標準化」の意義と今後の展開

筆者 栗山 泰史

筆者紹介

【本文】

【お知らせ】

はじめに

1. 「共通化・標準化」の前史

- (1) 保険自由化前の「業界協調」
 - ① 損保協会の委員会による「業界協調」
 - ② 「業界協調」の意義と限界
- (2) 保険自由化による「業界協調」の崩壊
 - ① 保険業法の全面改正
 - ② 日米保険協議
 - ③ 独禁法の遵守
 - ④ 保険会社間の競争激化

2. 新たな「共通化・標準化」に向かう背景

- ① 保険金支払い漏れ事件
- ② 東日本大震災の体験
- ③ 継続的な業績の低迷

3. 「共通化・標準化」への歩み

- (1) 「適切な業界協調」とは・・・
 - ① 独禁法上の問題
 - ② 諸外国の現状
- (2) 「共通化・標準化」の進め方
 - ① 価値観の醸成
 - ② 「共通化・標準化」の具体的な展開
 - ③ 「共通化・標準化」の担い手

おわりに

■ 筆者紹介

【栗山 泰史 (くりやまやすし)】



日本損害保険代理業協会アドバイザー
日本損害保険協会シニアフェロー
アニコム損害保険(株) 社外取締役
(株) 格付投資情報センター 監査役
全国生活協同組合連合会 社外理事 他

1975年3月 京都大学法学部卒業
1975年4月 安田火災海上保険(現在の損害保険ジャパン) 入社
2004年4月 損害保険ジャパン 理事
2007年4月 損害保険ジャパン 常務執行役員
2009年7月 日本損害保険協会 常務理事
2013年7月 丸紅セーフネット(株) 常勤監査役
2018年7月 同上 退任

(主な著書)

保険代理店にとっての「顧客本位の業務運営」 (単著) 2018年
保険募集制度の歴史的転換 — 募集改革の経緯・狙い・展望 (単著) 2017年
変わり続ける保険事業 — 保険業界の明日を考える (単著) 2017年
保険販売の新たな地平 — 保険業法改正と募集人規制 (共著) 2016年
保険代理店で働く人のCREDO事例ノート (共著) 2014年
地震保険の理論と実務 (共著) 2018年

損害保険事業における 「共通化・標準化」の意義と今後の展開

栗山 泰史

【お知らせ】

本原稿は、2013.2.22 に配信された11年前のレポートですが、現在においても通じる、歴史的な背景が詳細に語られており、またとくに、企業向け保険の価格調整問題(カルテル問題)が取り沙汰されている今、非常に参考になる貴重な内容となっております。

是非、多くの方に知って頂きたいと思い、この度、筆者の栗山氏のご了解を得て、再度の配信をさせていただきます。11年前、筆者の栗山氏は日本損害保険協会常任理事のお立場です。時代背景も踏まえて参考にしてください。

Inswatch 発行人

はじめに

「共通化・標準化」の大きなうねりが損保業界に生じている。

一般社団法人日本損害保険協会（以下、「損保協会」）の第六次中期基本計画（2012年度から2014年度までの3年間）においても「共通化・標準化の推進による消費者利便の向上と業務効率化」が重点課題の一つとして採り上げられている。

筆者が損保協会に職を得たのは2009年である。今から数えて、ほんの数年前のその当時でさえ、「共通化・標準化」は、損保業界においてほとんど市民権を得ていない状況であった。むしろ、保険会社間の競争による個別化の進展と独禁法への抵触の恐れから、「共通化・標準化」は出来る限り狭い範囲に留めるべきという考え方が主流をなしていた。

東日本大震災の体験を経て、今、「共通化・標準化」は、損保業界としての大きな課題となっている。しかし、実は「共通化・標準化」は決して新しい考え方ではない。かつて、損保協会の業務の多くは「業界協調」すなわち業務の「共通化・標準化」を実現するためのものであり、各保険会社は基本的にこれを尊重していた。それが自由化、規制緩和を経て大きく変化し、そのほとんどが廃止されることとなった。

古い「共通化・標準化」は捨て去られ、新たな「共通化・標準化」が再評価され、損保業界の重要な課題として生まれ出ようとしている。本稿では、「共通化・標準化」を巡る歴史、これが再評価されることとなった背景、そして、今後の展開について述べたい。

1. 「共通化・標準化」の前史

(1) 保険自由化前の「業界協調」

① 損保協会の委員会による「業界協調」

保険自由化前の損保業界を振り返るにあたり、損保協会の果たしていた役割と使命について確認しておこう。損保協会は、2012年4月1日から一般社団法人に改組したが、それまでは、公益社団法人であった。公益社団法人は、二つの事業を行う。一つは共益事業、すなわち会員である保険会社のために役に立つ事業である。もう一つは公益事業、すなわち世の中全体に対して役に立つ事業である。損保協会は、共益事業と公益事業の両方を行う組織であり、この点は、一般社団法人に改組しても変わることはない。

<委員会体制>

保険自由化前、損保協会は共益事業を中心に運営されており、共益事業こそが損保協会のレゾナデートルであった。そして、これを担っていたのが各種の委員会組織である。保険種類ごとに設置された商品の委員会を中心に、募集制度、損害調査、総務、経理、財務、広報等、業務分野別に委員会が存在した。そして、損保協会はそれら委員会の事務局を担い、損保協会の組織もまた委員会に即応した体制となっていた。損保協会は、まさに業界協調の場そのものであったのである。

中でも力を発揮していたのは自動車、火災、新種の商品別に設置された委員会であり、商品に関わる基本的なルールの多くが、委員会によって、業界共通のものとして決められていた。

当時、料率算出団体法の下で約款と料率が一律に規制された種目は、自動車・火災・傷害のみであった。しかし、保険業法の中に独禁法適用除外が設けられていたこともあり、あまり深く独禁法上の問題を吟味することなくその他の種目についても業界委員会を中心として日々の業務が行われていた。

<賠償責任保険の場合>

筆者は、1975年に当時の安田火災に入社し、1978年に新種業務部に配属されて賠償責任保険の担当となったが、赴任後しばらく経って損保協会の委員会に出席することとなった。当時、賠償責任保険で言えば、最上位の委員会は新種保険委員会であり役員クラスが委員に就任していた。その下に部長クラスの新種業務委員会があり、さらにその下に課長クラスで構成される賠償責任保険専門委員会があった。そして、その下に約款小委員会、その他数々の小委員会があり、当時の筆者のような「駆け出し」は、小委員会やさらにその下の作業班のメンバーとして業界各社の同じ業務の担当者と深い接点をもつこととなった。

そこでは、それほど大きな歳の差のない先輩から会社の枠を超えた指導を受ける中、約款や料率の基本、あるいはアンダーライティングの基礎や本質を学ぶことができた。すなわち、同じ会社の他種目の担当者よりも他社の賠償責任保険担当者の方が親しく、また、多くを学ぶ慣習が出来上がっていたのである。

では、このような「仲の良い」環境の下で、賠償責任保険に関する各社間の競争はなかったものであろうか。実は激しい競争が行われていたのである。賠償責任保険の料率は、圧倒的に多くのリスクが行政の認可に縛られない自由料率の対象であった。また、約款についても、保険契約者である相手企業のニーズに合わせて個別の特約を2社間の覚書というかたちで次々とつくり上げていかなければ保険は成約に至らない。すなわち、約款と料率の基本部分において、損保協会の委員会を通じた一定の規律が保たれる一方で、最前線では各社のアイデアやノウハウ、深い知識を競いあう激しい競争が行われていたのである。

<様々な分野の委員会>

こうした損保協会の委員会を通じた業界としての規律、すなわち「共通化・標準化」は、保険商品だけでなく、その他の分野にも広く浸透していた。

損害調査分野では、業界としての標準となる損害調査に関わる各種の考え方を損保協会の委員会を通じてつくり上げていた。

保険の募集・販売分野でも同様に、代理店としての種別と個人資格をベースとしたノンマリン代理店制度が業界の制度として作られ、募集取締法を遵守し、保険契約者に役立つ、質の高い代理店を生み出すことを目指していた。

保険会社や代理店の監査についても同様に、損保協会としての監査制度が設けられていた。保険会社の経営に関わる重要な事項は大蔵省が検査する一方で、契約規定等の実務に近い部分については、保険会社で長年営業現場を経験してきた各社のベテラン社員がOBになった後、損保協会の監査人に登用されて検査を行う態勢になっていた。

その他、例えば安全防災の分野においても、業界としてのノウハウの蓄積が行われ、各社の経営の効率化に寄与していた。

②「業界協調」の意義と限界

損保協会をベースとした委員会体制によって各社の商品、損害調査、募集、その他多くの分野での協調が実現し、そこで生み出される規律によって、保険の歴史上、繰り返し見られる保険会社間の破滅的な競争が発生し得ない状況が作り出されていた。

そして、当時の大蔵省は、商品の認可・管理、財産運用等の保険会社の監督、その他種々の行政上の業務を行う上で、損保協会の委員会を上手に活用した。知識・ノウハウを持った各社社員が英知を結集し徹底的に議論を重ね、一定の妥協を経て生み出される委員会の場での結論は、特定の保険会社に過度に肩入れすることのない中立的な性格を持つため、大蔵省が当時のいわゆる護送船団行政を実施する上での重要な糧となった。

すなわち、損保協会の委員会は、大蔵省が行う護送船団行政の実効性を高めることに貢献し、大手、中小を問わずすべての保険会社に協調の場を提供することに寄与していた。そしてその結果、保険会社間の弱肉強食の激しい競争は相当程度抑制され、商品戦略や営業政策の歪み、さらには保険会社の破綻による保険契約者の被害が回避される仕組みとなっていたのである。

しかしその一方、保険会社の協調体制が維持されることで、経営の非効率性、商品の画一性、財産運用の保守性等の弊害が生じ、結果的に、保険契約者の利便性が阻害されるという事態が生じていたことも否めない事実であった。

(2) 保険自由化による「業界協調」の崩壊

損保協会の委員会をベースとした「業界協調」は、1990年代の初めころから見直しを求められるようになった。その動きを、①保険業法の全面改正、②日米保険協議、③独禁法の遵守、④保険会社間の競争激化の4つに分けて述べたい。

① 保険業法の全面改正

1980年代の終わり頃、わが国にも「自由化・規制緩和」の動きが全産業分野に生じることとなり、金融・保険もその例外ではなかった。銀行、証券の場合、それまでの規制体系の抜本的な見直しが金融制度調査会の場で行われていた。すなわち、銀行・証券の相互参入に係る「銀証問題」、普通銀行・長期銀行・信託銀行の在り方に係る「銀銀問題」である。そして、銀行、証券に保険を加えて銀証保の三位一体で議論するべきという問題意識から、当時の大蔵省の下に1989年に設置されたのが保険審議会総合部会であった。

後から振り返ると「バブル」と称された過熱景気の下でのカネ余り現象、それを背景としたわが国銀行、証券の海外進出、アメリカを中心に金融に生じたイノベーションの波、それらを背景とした金融各業態間の垣根の低下、こうした状況の中で、金融に携わる各業態は自らのプレゼンスアップを図り、行政もそれを促進した。損保業界においては積立型保険の大きな伸びを契機に生保への進出に大きな期待が生じ、生保は金融事業への進出を強く願っていた。保険業法は、こうした動きの中で1996年に56年ぶりに改正され施行されることになったのである。

そして、保険業法の改正と、後に記す日米保険協議の合意の2つの流れを融合する位置づけとなるのが、1996年11月に橋本政権の下で提唱された「金融ビッグバン」と、これを具体化した1998年6月の金融システム改革法の成立である。損保においては、こうした一連の流れの中で、自由化が制度的に進展した。具体的には、算定会制度の改革を中心とする商品・料率の自由化、新たな保険販売制度の導入、生損保の相互参入等業態間の相互乗り入れ、保険会社の破綻を想定した各種の制度整備等である。そして、こうした法的な改革によって、それまで業界として培ってきた協調態勢が大きく壊れていくことになるのである。すなわち、護送船団行政をベースとした「業界協調」から、保険会社各社の個別戦略による差異化を図る方向に各社は大きく舵を切るようになった。

自由化の根底にある考え方は、公的規制の緩和による民間活力の活用である。行政が規制をベースに世の中をよりよい方向に持って行くという考え方は、アメリカのレーガン大統領、イギリスのサッチャー首相の登場に代表される新しい動きによって大きく変化することとなった。

保険事業でいえば、それまでの護送船団行政による「業界協調」とそれによる業界としての活力の低下や保険契約者利便の低下に対し、自由化による競争促進によって個々の保険会社と業界全体の活性化が図られることとなった。

ちなみに、自由化は何をやっても構わないというルール不在の状態を意味するものではない。後退するのは公的規制であり、消費者や保険契約者、株主等の保護は一層強化され、公的規制に代わり民間自らによる自己規制が必要になる。この結果が、コーポレートガバナンス、ディスクロージャー、コンプライアンス等の強化であり、これを怠った場合、業務停止等の厳しい制裁処置が課せられる。そして、自由化前は「箸の上げ下げまで規制する」と揶揄された公的規制はソルベンシーマージン規制や破綻処理システムの設置など限定的なところに後退することになった。

② 日米保険協議

保険業法の改正による競争促進に伴いそれまでの「業界協調」は大きく後退することになったが、この進展をラディカルなものにしたのがグローバルな動きである。

保険は長くローカルマーケット（国内に限定される市場）を中心に運営されてきた。例えばある人が自分の自動車保険を購入する場合、アメリカの保険会社から直接購入することはできない。つまり、通常の商品のように「輸入」ができないのである。これはわが国の保険業法による規制の結果であり、逆に日本の保険会社の「輸出」も多くの場合、各国の規制によって禁止されている。

二度にわたる世界大戦の反省から設けられた多国間協議GATTの場では、関税を中心に「モノ」の貿易に関する議論が行なわれてきたが、ウルグアイラウンド以降、「サービス」の自由化が議論されることとなり、「サービス」の一環として、金融、保険分野の自由化も取り上げられることとなった。1986年に始まったGATTウルグアイラウンドにおいて行われた保険自由化の議論は、まさに保険の輸出入をどう実現するかという「クロスボーダー取引」を巡る議論であった。そして、この結果、GATTがWTOに衣更えする中で、マリン、航空、国際間輸送（M.A.T）の3分野に関しては国境を越えた保険取引の自由化が実現した。

<日米保険協議における主要議題>

日本国内（unilateral）における保険自由化に向けた保険業法改正の動き、多国間（multilateral）協議としてのGATT、そして、これらと機を同じくして日米2国間（bilateral）で行われたのが日米保険協議である。

1996年12月に決着した「日米保険協議」は、日米間の貿易摩擦の激化に伴い自動車、政府調達、保険の優先3分野を筆頭に、1993年7月以降、様々な産業分野別に行われた「日米包括経済協議」の一つである。そしてこの協議は、これに先立つ「日米構造協議」で議論された系列取引や株式の持ち合い、独禁政策等、日本の経済・産業構造に関わる主要特性の見直しと相まって、その後のわが国の保険制度を大きく変える上で、非常に大きな要因になるものであった。

日米保険協議において様々なことが協議の対象になったが、大きな区分としては主要分野の規制緩和と第三分野における参入条件の二つを挙げることができる。主要分野の規制緩和に関しては、算定会制度の全面見直しの結果、料率の使用義務が廃止されることになり、またリスク細分型自動車保険の導入が決まった。一方、第三分野の生損保相互参入に関しては、生損保本体での相互参入はもとより、子会社による扱いに関しても制限が加えられることとなった。それらは1998年6月の金融システム改革法に反映し、その後、2001年頃ま

で順次、具体的なかたちで実現することになった。これらが、日米保険協議が保険自由化に与えた大きな制度面での影響である。

<目立たなかった議題>

ところで、日米保険協議におけるアメリカ側の要求のなかには、日本の損保業界に大きな影響を及ぼすにも拘らず、ほとんど表に出なかったものがあった。それは、保険商品や募集、保険会社や代理店への監査に関する業界としての協調や共同の仕組みに関連する要求であった。

例えば当時、ある保険会社が新商品を開発した場合、ある程度の期間を過ぎればその内容を他の保険会社に開示し、最終的には販売を望む保険会社はどこでもその商品売り出すことが可能になるという「慣行」があった。この慣行に対して、アメリカは「日本には新商品の他社への開示という制度があるだろう。それは競争促進の観点から止めるべきだ」と要求してきた。

この開示という慣行は、保険業法等の法律や、通達行政として批判の対象となった行政の「通達」にさえ明示されていないものであった。従って、アメリカの要求に対して当時の大蔵省も日本の保険業界も、「開示という制度は存在しない」としか反論の仕様がなかった。そして、その反論をベースにアメリカから「開示制度はないのだな」と念押しをされ、慣行として行われていた開示は結果的に消滅することとなった。

商品、募集、損害調査の分野には、行政当局による通達のみを根拠とするものや、損保業界内の判断によって長きにわたり阿吽の呼吸で設けていた業界共通基盤があったが、これらは法的裏づけのない「慣行」であったために、日米保険協議により、表立って議論されることなく廃止されることになった。日米保険協議は、表舞台に堂々と現れた法的制度面の改革だけでなく、裏舞台で、長い間業界として持ち続けた「慣行」という「業界協調」を廃止することにもつながったと言えるだろう。もちろん言うまでもないことだが、当時の法的に不透明な「業界協調」は決して許されるものではなく、ましてや今の時代において、不透明な「業界協調」が復活することは絶対にあり得ないことを強く自覚しなければならない。

③独占禁止法の遵守

「業界協調」が大きな見直しを迫られることとなった3つ目の要因は、独占禁止法（以下、「独禁法」）の遵守である。

<日米構造協議>

実は、独禁法を巡る動きに関してもアメリカの力によるところが非常に大きい。戦後の日本経済の発展にともなって歴史的に順次、様々な分野で貿易摩擦が起こるようになった。これに対し、アメリカは、例えば繊維製品など産業分野別にダンピングの停止や数量制限等の要求をしていたが、こうした対応に根本的な変化が生じたのが1989年に始まった「日米構造協議」である。

この協議におけるアメリカの視点は、「日本の問題は、自動車や繊維など産業別の問題ではなく、欧米とは異質の経済・社会体制にある。例えば、独禁法もその一つで、第二次大戦後、法は制定されたが、日本の社会においてそれは形骸化している」というようなものであった。そして、独禁政策だけではなく、株式の持ち合い、系列取引などの日本の経済社会構造上の特色に着目し、これに徹底的にメスを入れることを試みたのである。これが日米包括経済協議に先立つ日米構造協議であった。

当時、日本国内でこれを高く評価する動きがあり、日米構造協議を、明治維新、敗戦に続く第三の開国と位置づける見方さえ存在した。当然のことながら、独禁法を司る公正取引委員会（以下、「公取委」）は、独禁法の適用強化の方向に大きく舵を切ることとなり、このような中で、損保業界を大きく揺るがすこととなったのが「日本機械保険連盟事件」である。

<日本機械保険連盟事件の影響>

日本機械保険連盟は、1956年に機械保険と組立保険に関する保険会社の事業者団体として設立され、会員に対する技術援助と再保険に関する共同処理を行うことで同保険の普及に貢献することを目的としていた。これが、同保険の料率に関するカルテル行為を行ったという理由で独禁法違反を問われ、1997年に解散するに至ったのが「日本機械保険連盟事件」である。

損保業界は同連盟の解散だけでなく、最高裁まで争ったものの54億円を超える課徴金を支払うこととなった。この事件は、業界の歴史に残る大きな汚点になると同時に、業界全体に、共同で何かを実施することに極めて慎重にならざるをえない状況を作り出した。中でも損保協会の委員会をベースに実施していた多くの共益事業が廃止されることになり、損保協会は会員会社に便益を提供するという共益事業から、世の中全体を見据えた公益事業へと、業務の中身を大きくシフトすることになった。このようにして、損保業界は、「業界協調」の主要な場を失うこととなったのである。

③ 保険会社間の競争激化

保険業法の改正による自由化、これの進展に一層の拍車をかけた日米保険協議、さらに損保業界を揺るがした日本機械保険連盟事件による独禁法問題、これらを要因にして、それまで業界協調を重視してきた保険会社はそのスタンスを大きく競争に向かって変えることになった。

競争の激化は、当初、商品・料率の自由化に伴い保険商品の分野で生じ、ダイレクト系保険会社によるリスク細分型自動車保険による大幅な保険料割引、大手保険会社を中心にした特約の多様化による商品の差別化などが行われた。

その頃、世の中全体に株主重視の動きが生じ、保険会社はこの結果、利益を増大させ、株主への手厚い配当と株価の上昇を強いられることとなった。商品を巡る競争によって、保険料が下げ基調にある状況の中で利益を確保するための唯一の道は経費の削減、すなわちローコストオペレーションである。そして、この具体的な施策が保険募集における保険代理店と営業職員の二重構造の解消であった。そして、ローコストオペレーションの進展は、最終的に 2000 年代初頭の業界再編を経て 3 メガ損保の登場にまでつながることとなった。

このような保険会社間の競争激化の中で、各社は、商品のみならず損害調査、事務システム、募集、代理店政策等あらゆる分野を競争領域に位置付け、本来的に必要な「業界協調」、すなわち「共通化・標準化」は、法律の要求など必要最小限の範囲に止まるという状態になって行った。

2. 新たな「共通化・標準化」に向かう背景

今、この時代において、「共通化・標準化」のための「業界協調」は、護送船団行政、通達行政の時代に存在した「業界協調」とは異なるものでなければならない。すなわち、これから行われる「業界協調」は、かつて行われていた古い「業界協調」を復活させるのではなく、時代に即応した新たな「共通化・標準化」を生み出すものでなければならないのである。

ここで、「業界協調」が再評価されることとなった背景について整理しておこう。それは、保険金支払い漏れ事件、東日本大震災の体験、継続的な業績の低迷の 3 点に求められる。

① 保険金支払漏れ事件

保険金支払漏れ事件は、保険会社各社が自社の商品に他社とは異なる特色を持たせるた

めに特約の開発競争を行い、この結果、保険商品が複雑化したことによって生じた。特約の複雑化によって、保険契約者は自身が加入している保険の補償内容を正確に理解できず、また保険会社と代理店も保有する保険契約の内容を細部まで把握できないという状態に陥った。そして、保険契約者は保険金の請求ができず、保険会社と代理店は事故に際し適切な対応ができなかったのである。

商品を巡る競争において、他社との差異化を図ることは正しい戦略である。しかし、保険には、供給者である保険会社と需要者である保険契約者の間に大きな情報格差が存在する。この情報格差への適切な配慮なく商品を複雑化したことが保険金支払漏れ事件の最大の原因であった。

保険金の支払漏れ事件を経て、損保業界に「業界協調」による「共通化・標準化」の萌芽が生じた。すなわち、商品に関するガイドラインを作るなど、業界共通の枠組みを設けようという動きである。久しぶりに各社の商品部門が損保協会の委員会で議論を積み重ねることとなり、こうした動きの中で、複雑化した保険商品の簡素化や約款の平易化についても大きな一歩を踏み出した。

また、2010年4月に施行された保険法もそうした商品分野における「共通化・標準化」に一役買うことになった。保険法は、保険契約者と保険会社間の規律を定める法律であり、例えば、告知義務違反に関する約款文言を統一的なものにする強制力を持っている。加えて、この法律は保険会社を監督する金融庁にも「共通化・標準化」に関わる力を提供することになった。すなわち、ある保険会社が保険法に抵触するような約款文言を用いて商品認可の申請をしてきたときには、金融庁は、保険法という客観的な尺度に照らし合わせて、その是正を当該保険会社に命じることができるのである。

さらに、募集分野においても保険金支払漏れ事件を契機に、「共通化・標準化」の動きが生じた。保険契約者の保険に関する理解促進のためには保険代理店による募集上の品質を向上させることが急務であるとの問題意識から、2011年10月に業界として統一の試験制度である「損害保険募集人一般試験制度」を実施することとし、試験の合格を代理店登録の要件とした。これについては、公取委に相談したところ異論が出ることもなく、新しい時代の「業界協調」を実現する上で高く評価できる出来事であった。また、こうした動きをより大きく進展させることとなったのが、2012年7月1日から始まった「損害保険大学課程」である。損保協会がこれを創設するに当たっては日本損害保険代理業協会（以下、「日本代協」）との連携が極めて大きな力となり、両者の真剣な議論の中で優れた制度的枠組みを構築することができた。

このように、保険金支払漏れ事件への対処のかたちで、商品や募集の分野で新たな「業界協調」の幕が開き始めたのである。

② 東日本大震災の体験

新たな「業界協調」の動きが生じる契機として、必ず挙げなければならないのが東日本大震災の体験である。東日本大震災の対応においては、地震保険の迅速な保険金支払いのために、航空写真による全損認定や保険契約者の自己申告による査定等を導入し、津波や液状化に関する査定基準を明確化する等、各保険会社が個別会社の利害にこだわることなく英知を結集し、前例にとらわれず新たな措置を業界一致団結して実行することとなった。こうした動きは、損害調査に限らず、相談対応、広報対応を筆頭に損保業界の全部門に及ぶものであった。

これらの実施に当たっては、各保険会社の担当者が文字通り昼夜の区別なく必死になって業界としての議論を重ねることとなった。そして、それによって作られた業界としての共通基盤をベースに、各社は、迅速かつ親切、丁寧な保険金を支払うことに関し、徹底的な競争を行った。ここにおいては、まさに「協調と競争の適切なマッチング」が生まれたのである。そして、これこそが損保業界が、東日本大震災における地震保険の対応において、世の中から高い評価を得る大きな源泉となった。

東日本大震災の少し後、2011年7月13日に、損害保険労働組合連合会（以下「損保労連」）中執セミナーにおいて、当時の金融庁監督局保険課長白川俊介氏による「金融庁から見た損保業界の課題について」と題する講演があった。この講演で白川氏は、東日本大震災を振り返り、「今回の震災対応で取り組んだ業界共通の枠組みは、平時においても進展させていくべきではないでしょうか。」と指摘した上で次のように語っている。

「キーワードは『お客さま目線の共通化』です。お客さまから見て本当に競争して欲しい部分と、共通化して便利にして欲しい部分と両方あると思います。各社ばらばらの取り扱いでは不便だと感じる部分には、非競争領域として、可能な限り各社が共通化に向けて努力いただけるとありがたいと思います。」

東日本大震災の体験は、業界だけでなく行政においても、業界としての共通基盤形成の重要性を改めて認識させるものであったのである。

③ 継続的な業績の低迷

相当の期間、損保業界は業績の低迷にあえいでいる。その背景には、予期せぬ自然災害の発生や株価の下落等の経営の手が及ばない原因がある一方で、業界自らの努力や工夫によって問題を解決できる分野が存在する。

例えば、製造業において、サプライチェーンの確保やコストの低下のために部品の共通化の動きが生じている。損保業界においても、「業界協調」による不正請求事案対策の実施や、高齢ドライバーによる自動車保険の損害率上昇対策等、各社が単独で実施するよりも業界

として協調することによって効果的な対応が可能となる分野が多く存在する。

長く続く業績低迷に対する処方箋として、「業界協調」による様々な施策の実行の必要性に関し、個別の保険会社の枠を超えた認識が広がっているのである。

3. 「共通化・標準化」への歩み

(1) 「適切な業界協調」とは・・・

損保協会の第六次中期基本計画（2012年度から2014年度までの3年間）は、次の5つの重点課題から成り立っている。

- ①事故・災害・犯罪の防止・軽減による社会的損失の低減
- ②共通化・標準化の推進による消費者利便の向上と業務効率化
- ③消費者の声を起点とした業務品質の向上
- ④要望・提言機能の強化による事業環境の維持・改善
- ⑤東日本大震災の経験を活かした地震保険の一層の普及と巨大災害に備えた業界態勢の強化

この5つの課題がどれも重要なことは言うまでもないが、本稿においては、②の「共通化・標準化」が直接のテーマであり、①の「社会的損失の低減」は「業界協調」による施策の実施が必須の課題である。

ここに至るまで、本稿では「共通化・標準化」と「業界協調」を類語のように記してきた。言うまでもなく、「業界協調」は手段であり、「共通化・標準化」は結果である。「社会的損失の低減」も同じく結果である。かつての「業界協調」には独禁法に抵触するような「不適切な業界協調」があり、そのために排除されるべき「共通化・標準化」等の結果が存在した。ここで明確にしておきたいことは、「業界協調」そのものは常に排除されるべきものではないということである。排除されるべきは、あくまでも「不適切な業界協調」とそれによって生まれる「共通化・標準化」等の結果である。

今回の第六次中期基本計画は、③、④、⑤における「業界協調」にはなんらの問題がないものの、①の「社会的損失の低減」と②の「共通化・標準化」には独禁法に抵触する「不適切な業界協調」が混入する可能性がある。では、「適切な業界協調」とは何か、これを整理するために、独禁法上の問題、諸外国の現状の2つの点から述べたい。

① 独禁法上の問題

ここでは詳細は記さないが、保険業法上、昔も今も一定の範囲において保険は独禁法の適用除外となっている。かつての「日本機械保険連盟事件」は保険業法上の独禁法適用除外を逸脱した行為がなされていたことを理由に損害保険各社は罰せられることとなった。

そして損保業界は、この事件を契機にごく一部の行為を除き「業界協調」すなわち業界としての共同行為を廃止することとなり、当時の自由化・規制緩和による競争促進の流れは、この動きに大きく拍車をかけることとなった。

しかし、損保事業は、保険という商品が大数の法則を基本とするものであるため、競争関係にある会社が一定の範囲において共同で料率算出作業をしない限り、そもそも事業が成り立たないという特性のある事業である。また、料率算出の基礎として担保内容を標準化する必要があるとともに、保険契約者の保険商品理解促進のため、すなわち消費者政策の観点から標準約款を必要とする事業である。

このように、保険としての特性と消費者保護の観点から、保険業法に明記された地震保険や自賠責保険等、限定的に列挙された分野だけでなく、時々刻々の状況変化の中で必要な行為に関しては保険会社の共同行為が必要になるのが損保事業である。

そして、このように考えるときに積極的に活用すべきなのが、独禁法を司る公取委が設けている「事業者等の活動に係る事前相談制度」である。この制度は、事業者や事業者団体が行なおうとする具体的な行為が、独禁法の規定に照らして問題がないかどうかの相談に並び、書面により回答するというものである。

また、事前相談制度とは別に、メモや口頭で気楽に相談できる「一般相談」がある。例えば、前述の業界統一の「損害保険募集人一般試験」は、これを活用して公取委に相談したという経緯がある。

今後、業界として必要な共同行為を、法に違反することなく実施するために、公取委が設ける事前相談制度や一般相談はもっと頻繁に活用すべきである。この活用を通じて、損保業界が公取委の担当者と具体的な課題に基づいて議論する機会が多くなり、公取委において、損保事業がどのような特性を持つ事業であるかについての理解が深まるのではないだろうか。

公取委に損保事業の具体的な内容や特性を知らせるためには、損保業界として、独禁法に精通した弁護士と議論するだけでなく、公取委との直接の対話という不断の努力が必要である。そして、こうした公取委との直接の対話という過程を経て定着する「業界協調」こそが、公取委と損保業界の双方が納得できる「適切な業界協調」なのである。

②諸外国の現状

損害保険事業総合研究所（以下、「損保総研」）が2010年3月に刊行した調査報告書「欧米主要国における保険規制、監督、市場動向について」は、諸外国における「共通化・標準化」の実情について精緻に記した資料となっている。以下、これを参考にアメリカとEUの現状について述べたい。

<アメリカの場合>

ある時、アメリカの保険業界関係者との面談の中で、次のように言われたことがある。

「日本の損保業界は、なぜそんなに独禁法について気にするのか。我々（アメリカ）の反トラスト法（独禁法）は日本の独禁法よりも絶対に厳しい。しかし、保険に関しても『価格と数量』について談合しない限り、各社が共同で実施する行為は大きな問題にはならない。共同行為がなければ、むしろ保険契約者の不利益になるではないか」

アメリカにおいて、約款と料率に関する業界協調の活動は、各州の認可を得て設立されるアドバイザー団体が行っており、その代表が、ISO（Insurance Services Office）という株式会社組織である。ちなみに、アメリカでは保険業が州別の認可となっているため、保険会社は、州ごとに行政対応を行うことが必要になる。

ISOは、約款に関しては、特約を含む各種保険の「標準約款」を作成し、州保険庁への届出を行い、それを会員となっている保険会社に配信する。料率に関しては、わが国において料率機構が行っている参考料率に相当する「アドバイザー予測純率」を算出し、会員保険会社はそれをベースに自社の料率を決定する。約款と料率に関しては、わが国のように特定の保険種目のみに限定されることなく幅広い保険種目において情報を提供する。また、料率に関する付随的なサービスとして、アクチュアリーがいない保険会社のために保険数理に関するコンサルティング等を行う。また、約款と料率以外の業務として、保険会社が州保険庁に報告する統計の作成や報告の代行、保険料と保険金に関する契約取引ごとにとりまとめたデータベースの提供を行う。

このように、アメリカにおいては、自前で約款作成や料率算定ができるごく一部の大手保険会社を除いては、約款と料率に関する様々な業務をアドバイザー団体が有償で会員会社に提供しているのである。これが容認される最大の理由は、保険会社の業務が効率化されることによる保険料の低減効果と新規参入が活発化することによる保険会社間の競争の促進効果である。つまり、約款と料率のアドバイザー団体を通じた「共通化・標準化」は、保険契約者のために必要であるとの認識が普遍化しているのである。

さらに、アメリカにおいては、事務システムの分野においても「共通化・標準化」が大きく進展している。非営利団体であるACORDという組織がその活動の中心的担い手であ

り、保険申込書、異動承認請求書、事故報告書、付保証明書等、各種の帳票に関し、約 700 種類の標準帳票を作成している。また、システム上の各種の標準規格を作成し、異なるシステム間のデータ交換が容易になる仕組みを構築している。このような事務システム上の「共通化・標準化」の結果、保険会社および乗合代理店における業務の効率化、具体的には、ミスの削減、コンプライアンス対応上の負荷の軽減、帳票の開発や在庫管理におけるコストの低減等、様々な効果が生まれている。これも最終的には、保険料の低減効果につながり保険契約者の利益につながるものといえよう。

< EU の場合 >

EUにおいては、EU統合にあたり、日本での独禁法にあたるEU競争法が制定される際に、保険については、標準約款の作成と純率に関するアドバイザー・レートの算出が、個別の業務としてではなく包括的に競争法の適用除外とされることとなった。保険契約者にとって、約款の標準化は保険内容の理解促進の点で重要であり、また、料率については、大数の法則がある限り、アドバイザー・レートが必要との観点からの措置である。なお、その後、標準約款に関しては、2010年に保険に関する包括的適用除外の対象から外されたが、これは標準約款の作成が保険固有のものではなく、その他の分野を含む消費者政策全般に関わるものであるとの観点からの措置で、保険における標準約款の必要性自体を否定するものではない。

このEUにおける統一的な基準は各国によって適用の仕方に少しずつ差はあるが、主要各国において、少なくとも個人分野の主要な保険種目に関し、保険会社間で価格の競争はあるものの商品内容は概ね同一のものになっている。

また、各国によって差はあるものの、アメリカと同様に、事務システムの分野においても様々なかたちで「共通化・標準化」が行われており、EU各国においては、さらに損害調査や組織犯罪対策の分野でも業界としての協調が行われている。

これまで述べてきたような、わが国における独禁法上の対応、諸外国の現状を見ると、自由化以降のわが国損保業界は、本来、損保事業に必要な共同行為、すなわち業界として必要な協調から距離を置きすぎているのではないだろうか。その背景には、日本機械保険連盟事件による独禁法への恐れがあったことは確かだが、それだけではなく、大手保険会社を中心として、護送船団行政によって長きに亘り抑えられ続けた競争に向かう過大なエネルギーの噴出があったように思えてならない。

もちろん、日本でも料率機構が主要種目に関しては約款と料率に関する基幹業務を制度的に担っている。また、主要種目以外でも機構は保険会社に対してデータバンク機能を発揮することが可能になっている。しかし、日本の問題は、保険自由化以降の各社の競争激化の中で、商品が特約の多様化・複雑化によって標準的なものを大きく逸脱し、バラバラになっ

てしまったことである。この点は、他の業界にも見られる「ガラパゴス化」の状態に保険業界も陥ったと言ってよいだろう。とくに個人分野の保険の場合、日本は先進国の中でひととき「共通化・標準化」が遅れている国であると言わざるをえない。

こうした問題は、商品のみならず、損害調査、事務システム、募集等、他の分野にも見られる。保険商品には保険契約者と保険会社間の情報格差という問題が存在し、この問題から保険契約者を保護するために、保険会社が競争を行う上で一定の「規律」が必要となる。また、保険事業における業務の効率化を通じてコストを低減し、保険会社や代理店の経営の安定化を図るとともに、保険契約者にも保険料の低下を通じて利益をもたらすことが必要となる。

損保業界は、保険契約者保護と経営の効率化の観点から行うべき「共通化・標準化」や互いに競争を行う上で必要な「ゲームのルール」を欠いた激しい競争の中で、業界として必要となる「適切な業界協調」を喪失する状態に陥っていたのである。独禁法と保険事業の関わり方や諸外国の実情に照らし合わせると、過度に独禁法を意識して萎縮することなく「共通化・標準化」を進めることは、結局のところ、保険契約者の利益につながり、保険会社・代理店の業務の効率化につながると認識すべきであろう。

(2) 「共通化・標準化」の進め方

① 値観の醸成

「共通化・標準化」は、保険会社、代理店の業務の効率化に役立ち、また保険の理解促進やコストの低減を通じた保険料の抑制等、保険契約者にも利益をもたらす効果を持っている。また、決して、かつてのような独禁法上問題のある「不適切な業界協調」を復活させるという動きではない。しかし、そうであるからと言って、簡単に進展するものでは決してない。

例えば、商品や事務システムの「共通化・標準化」について、誠実に、論理的に検討を積み重ねている担当者であればあるほど、上司に対して、「これは長い目で見ればよいことです。でもすぐにはできません」というように言わざるを得ない局面が数多く出てくるだろう。なぜなら、自由化以降、各社は、特に商品や事務システムにおいて、他社との差別化に極めて大きな資源を投入し続け、今さら後戻りできないところにまで来ているからである。

欧米の事例を一瞥すれば、日本はもう一度、根本的なところから「共通化・標準化」を再構築すべきである。しかし、自由化以降、今に至るまでバラバラになってしまったものを再構築することは決して簡単なことではない。損保協会の第六次中期基本計画の実施期間である2012年度から2014年度までの3年間は十分な期間ではなく、得られる成果も決して大きなものにはならないだろう。

このような中で大切なことは、損保という事業は、そもそも「業界協調」による「共通化・標準化」がなければ成り立たない事業であるという価値観や文化を息長く作り出すことである。そして、第六次中期基本計画の終了後も長く継続して「共通化・標準化」を進めることである。

裏返して言うと、これがなければ、保険契約者の保険への理解が進まず、保険会社としての正しい保険料の算出ができず、システム負担等のコストも重くなり、また営業や代理店の現場に無用のトラブルやそれによる負担が生じること、すなわち、外部経済コストが際限なく増加することを客観的な事実として認識することである。

こうした価値観や文化を、保険会社、代理店だけでなく、保険契約者を初めとする世の中全体に浸透させるよう努力することが、「共通化・標準化」の進展のために何よりも重要なのである。

② 「共通化・標準化」の具体的な展開

では、今、着手すべき具体的なことは何か。

第一に、現在、すでに顕在化している問題や課題を速やかに解決することである。筆者は、例えば人身傷害保険の約款の標準化はその典型例だと考えている。人身傷害保険は、各社とも同じ名称を使いながら、各々少しずつ約款が異なることで、訴訟が起り、様々な判決が出て、それをベースに学者が多数の論文を書き、消費者団体もこうした状況を問題視するというような混乱が生じている。少しずつ各社による個別の手直しはされているが、今一度、原点に帰って問題点を整理し、「共通化・標準化」の枠組みで手直しすることが必要なのではないだろうか。

この他、様々なかたちで商品改定の必要が生じたような際に、商品部門としては、細かな改定であっても自社単独ではなく各社と共同で行うべき内容でないかとの問題意識を日常的に持つことが大切であろう。

第二に、システムに生じる大きな変化に共同で対応することである。近年ではクラウドのような動きがあり、また、ビッグデータの処理が新しい課題になる等、システム分野では、時に応じて従来の流れが大きく変わることがある。特にシステムは、自由化以降、各社ともに重要な競争領域と位置付け、膨大な投資をしてきたため、そう簡単には「共通化・標準化」は進展しないと思われる。しかし、大きな変化を長い時間をかけて待ち、その時期が来た時にしっかりと共同で対応するというスタンスが大切なのではないだろうか。

第三に、新規事業である。例えば、アメリカでペイド（PAYD：Pay As You Drive）という走行距離に応じて保険料を徴収するという自動車保険が登場し、その是非を巡って各州

で論争が生じている。保険料を節約するために自動車にできるだけ乗らない人たちが増えることが環境問題に役立つという一方で、運行記録の保持が個人情報保護の観点から弊害になるというのが論争の焦点である。この保険は既に一部日本にも導入されているが、アメリカの影響を受けて、いずれ日本でも本格的に導入される日が来るかもしれない。その場合に必要となるのが走行記録を把握するための車載機である。保険業界として、新しいタイプの自動車保険の登場に併せて「共通化・標準化」の観点から商品作りを行うとともに、自動車メーカーなどの関係先に対し、保険として必要な車載機の中身に関しても規格の標準化などを要請する必要があるかもしれない。もちろん、独禁法の遵守を当然の前提とした進め方が必要なことはいうまでもない。

③ 「共通化・標準化」の担い手

次に、「共通化・標準化」を促進する上で、誰が担い手として重要であるかについて述べたい。

第一に、営業・事務・システムの担い手である保険会社の若手を中心とする職員である。他社とのやりとりや乗合代理店対応の実務のウエイトが大きい職員ほど、本来、「共通化・標準化」を求めているはずである。

第二に、代理店である。とりわけ乗合代理店は、各社の事務・システムの「共通化・標準化」を求めていると思われる。

このように第一線の働き手ほど、「共通化・標準化」を必要とするはずであるが、ここに一つ「悲しい現実」が見られる。すなわち、第一線の人々は、しばしば「保険会社が異なるのだから、商品や事務システムが異なるのは当たり前のこと」と思い、各社における相違を当然のこととして受け入れてしまい、保険会社への問題指摘が行われることがないという構造的傾向があることである。こうした現実を前にすると、先に述べた価値観の醸成が「共通化・標準化」における重要な課題であることが一層強く認識されるのである。

ちなみに、日本代協、損保労連が、今後の重要課題として、損保事業における「共通化・標準化」を取り上げ、かつ具体的な提案をしていることは大きな影響のある動きとして、高く評価できると考えている。

保険会社、代理店が担い手である中で、損保協会、料率機構、損保総研を中核とする業界関係団体の役割も重要である。料率機構は「10年ビジョン」を策定して自らの損保事業における役割と使命の一層の充実、発展を図り、また損保総研は「知の標準化」を掲げて新たな業界共通の教育体系の形成に努めている。

そして、損保協会は、自由化によって大きく公益事業に向かって切った舵を、今再び「共

「共通化・標準化」を軸とする共益事業に向かって切り替え、新たな進路を目指しつつある。損保協会は、これを具体的に進めるにあたり、あくまでも保険会社の黒子としての事務局機能の担い手である。しかし、今、「共通化・標準化」の動きが新たな歩を進める中で、事務局としての謙虚さを保ちつつ、自らの存在感を少しだけ示してよいのかもしれない。かつて存在した「業界協調」、その全面的な廃止、そして「共通化・標準化」の新たな始まり、このすべてがまさに損保協会の歴史そのものなのだから。

おわりに

現在、保険会社は、いずれの会社も保険本業の収益性の悪化に苦しんでいる。その影響は代理店にも及び、手数料ポイント制度の厳しい運用に悩む代理店が多い。このような中、保険会社は大手を中心に、現状を打破し、将来を見据える方策として、海外マーケットや他の成長分野への進出を図っている。しかし、海外マーケットなど新たな事業分野に進出するうえで、国内における既存事業が新事業を行うための利益の源泉にならなければならないのは自明の理である。保守本流の事業が赤字基調の中で、それでも新たな事業分野に進出せざるを得ないという点は、各社が直面している大きな困難といえるだろう。

このような状態に陥った理由として、自動車の販売台数の減少や自動車そのものに関する価値観の変化に伴う自動車保険の伸びの低迷、高齢化による自動車保険の損害率の悪化、自然災害の多発と巨大化、少子高齢化や六重苦と称される困難等による日本経済自体の低迷など構造的な問題を指摘することができる。

しかし、その一方で、保険金の支払漏れ問題以降の保険契約者への説明責任強化やこれに伴うシステム対応などによるコストの増大、自動車保険における等級プロテクト特約や人身傷害保険における一定の混乱など、保険会社自らが引き起こしたのも理由の一つに数えられよう。また、経済全体の伸びの低迷がもたらす不正な保険金請求の増加も業績低迷の理由の一つである。

「共通化・標準化」の動きは、日本経済の構造的な問題や自然災害など自らの営みによって解決不能な問題を対象とするものではない。そのまま放置すれば徒にコストが増加し、保険会社、代理店を苦境に追い込み、結局は保険契約者にそのつけが回る問題こそが、「共通化・標準化」の対象である。

自由化以降、激しい競争の中で忘れ去られていた業界協調を、保険会社、代理店、業界関係団体が力を合わせて取り戻すことによって、新たな地平に到達しなければならない。損保事業に関わった多くの先人が長きに亘って培った知恵を現代的に捉えなおして、前進すべきは、今この時である。(文責 個人)

2013年2月執筆 栗山泰史

Inswatch Professional Report 2023.12.29

損害保険事業における 「共通化・標準化」の意義と今後の展開

筆 者 栗 山 泰 史

発行元 有限会社 インスウォッチ
発行人 森田 直子
編集人 中崎 章夫

URL <https://www.inswatch.co.jp>
お問合せ info@inswatch.co.jp

※コンテンツご利用についてのお願い

inswatch のコンテンツ (inswatch weekly, solution report, professional report) につきましては、購読者ご本人のご利用に限らせて頂きます。第三者に対するメールによる転送、ハードコピーによる配布等は、当社よりの許可を得たものを除き、固くお断りいたします。

なお、コンテンツご利用に関するお問い合わせは下記にお願いいたします。

■お問合せ info@inswatch.co.jp