

新日本保険新聞

(損保版)

第1〜4月曜日発行
発行所 新日本保険新聞社
大阪市西区朝本町1丁目5-15
(郵便番号550-0004)
電話 (06) 6225-0550 (代表)
FAX (06) 6225-0551 (専用)
購読料 1か月2160円
(消費税、送料込み)
©新日本保険新聞社 2018

シンニチ保険Web
www.shinnihon-ins.co.jp
購読者専用バックナンバー
閲覧パスワード
Alfamoon
2018年12月3日 AMまで
※偶数月の第一月曜日正午ごとに変更

「リスクと保険業界」多角的に検証

日本青年会議所保険部会

「第7回 国際保険流通会議 in 東京2018」開く



パネラー (左から、市川氏、井上氏、金子氏、橋本氏、山口氏、松本氏)

日本青年会議所保険部会は、11月10日に東京・日比谷の日比谷コンベンションホールで「第7回 国際保険流通会議 in 東京2018」を開催した。同会議は、東日本大震災をきっかけに2012年から始まったもので、世界各地での自然災害やテロ、パンデミックなど広範囲で甚大な被害を及ぼすリスクに対して保険流通に携わる者がその経験を共有し、消費者を守るための具体的な活動につなげたいとの思いで開催している。会場には保険会社や代理店などから多くの関係者が参集した。

今後必要な準備は 自然災害には官民連携で

第1部のテーマは「これからの日本〜今後の日本と必要な準備〜」。内閣府政策統括官(防災担当)付企画官の門脇裕樹氏が「『自然災害への備え』官民での連携」と題して、日本国内の自然災害発生状況や巨大地震の被害想定を示すと共に、政府BCPの取り組みについて説明した。中小企業庁事業環境部企画課経営安定対策室長の佐藤三男氏は「中小企業の事業継続計画(BCP)の策定等の重要性」と題して講演。中小企業へのBCP策定支援策や被災中小企業支援などを紹介した。また「金融検査・監督の考え方と進め方(検査・監督基本方針)の概要」と題して金融庁総務政策局リスク分析総括課金融証券検査官の本行克哉氏が講演。検査・監督の見直しについての概要、見直しの背景を説明した。新しい検査・監督では金融機関が利用者に向き合い、自ずと高い水準を目指して努力するよう促すとし、重大な問題発生を予防すると共に将来を常に意識して議論していくと述べた。その上で金融庁として、様々な



熱心に聴講する参加者

意見を踏まえて実際の検査・監督では正確な実態把握に基づき課題に応じた適切な対応をする、どのような課題を認識し検査・監督を行っているか丁寧に説明する、分野別の「考え方と進め方」だ

今のままで生き残れるか

顧客本位の業務運営などでセミナー



錦野氏

東京代協は11月12日、東京・千代田区の損保会館で東京代協セミナーを開き、中央総合法律事務所パートナー弁護士錦野裕幸氏が「顧客本位の業務運営と金融庁の保険監督行政の動向〜今のままで生き残れるのか〜」をテーマに講演した。冒頭、フィデューシャリー・デュティー(顧客本位の業務運営)の定

義について錦野氏は、「金融庁によると、他者の信任に依るべく一定の任務を遂行する者が負うべき幅広い様々な役割・責任の総称のことを指す」としたうえで、これでは具体的なイメージが

春秋

1996年の保険自由化の前は、料率算定会制度を柱とする商品規制が当たり前に、当時を知らない人には信じられないだろうが、自動車、火災、傷害保険の3つの保険

意味による引き受けはほぼ不可能というのが当時の状況だった。現実の世の中にはいろいろなリスクがあふれているから営業には様々な問い合わせがある。それに対して、当時の商品業務部門は「ゲテモノ保険」などと呼ばれて、真正面から取り上

「ゲテモノ保険」の復権

「ゲテモノ」の復権 権利侵害などがその典型だ。保険の自由化から20年。この間に世の中も大きく変わった。経済のソフト化やデジタル社会の進展により、むしろ「ゲテモノ保険」がこれからの主流といってもよい状況になっているのではないだろうか。(知定)

何か「ゲテモノ」なのだろうか。一つは大多数の法則が成立しないということである。リスクの中身がその人固有のもので他の人と共有できない場合、例えば、先祖代々受け継がれてきた骨董品のようなものを対象とする動産総合保険などだ。また、人の被害や物の損害がなく、経済的損害のみが生じているような場合も「ゲテモノ」になる。

東京代協

つぎにいくと指摘。代わりには弁護士や医師の職責を例に挙げ、高度な専門性(プロ)を有してお

り、それに伴い委託する際に受託者に相応の裁量を与えざるを得ず、そのため両者の高度な信頼関係が重要であり必須なことがフィデューシャリー・デュティーだとし、保険代理店ももちろんこ

れらに該当するとした。また、この考え方をもちに当局が策定した顧客本位の業務運営に関する原則の概念や趣旨について一定の理解を示す一方で、この原則がうまく機能するためには当局の対応が重要になるとの考えを示した。事業者が原則に取り組みにあたり当局が細かな管理などをしないうと、その時点で事業者が思考停止に陥ってしまう、小さく生んで大きく育てることができないとし、「いかに当局が細かな指示等をするこ

こととなった。ここでは、「金融育成庁」としての7つの取り組みを明示しており、このうちの1項目である「顧客の信頼感・安心感の確保」金融機関の行為・規律に関する課題」が代理店に連携して取り組むとした。

このほか、今年6月に策定された「検査・監督基本方針」や今後、順次公表予定とされている「分野別」考え方と進め方についても、目を通しておく必要があると述べた。

氏、損保協会募集・教育企画部長の橋本直人氏、仲立人協会副理事長の山口淳氏と前パートで講演した松本氏がパネリストとなり、同部会39代部長の井上昌人氏と38代部長の市川祐史氏がコー

ディネーターを務めた。まず、事故や災害支援に際しては、金子氏が顧客の地震保険の理解不足や募集人の説明の不足を指摘。代理店は顧客のリスクコントロールが必要不可欠とし、防災・減災の事前対応モデルの必要性を訴えた。また

山口氏は、物流拠点被害を受けた際にサプライヤー側とバイヤー側の危険負担が明確にならずにおらず保険の空白が発生したケースもあったと報告。意向把握とは顧客目線に立ったリスクマネジメントの後に進むものと強調した。松本氏は、顧客本位が何かを考えると顧客が欲しい物が物ではなく、必要な物を売るといふ姿勢が大事だとし、専門家としての知見を売るといふ意識を持って知識を積み上げてほしいと呼び掛けた。