

# 「保険自由化」20年の軌跡〈10〉

## —その影響と今後の展望を探る—

### 日本保険仲立人協会

理事長 平賀 暁氏

今回は、日本保険仲立人協会理事長の平賀暁氏。1996年の保険業法改正を受けて誕生した保険仲立人制度は、保険自由化の流れとともに、歩を進めてきた。2016年5月の業法改正では、保険仲立人の役割が明確化された。東日本大震災の発生や企業のグローバル化が進み、企業のリスクに対する意識も向上している。同協会は今後、大きく変化するリスクや企業、業界にどのように向き合っていくのか。20年間を振り返るとともに、今後の課題や見通しを聞いた。

—この10年の業界や顧客、保険仲立人の変化は。

平賀 2年前の業法改正で、「顧客から委託を受けてその顧客のために誠実に保険契約の締結の媒介を行わなければならない」という保険仲立人の役割が明確化されたことが最大の变化だ。10年前は、定義がいまいだったが、現在は、顧客への媒介やリスクマネジメント・サービスの提供が明文化され、顧客への説明が容易になった。この他に、保険仲立人業を始めるための供託金が減額され会員数が増加したこともある。当局は今後の動向を見て、さらに減額する考えを示唆している。もう一つの変化は、主な顧客である企業のリスクに対する意識が向上



平賀理事長

出が促進されたことで、企業が保険仲立人と接点を持つ機会が増えたためだ。一方で、自由化の意味を理解していない契約者もいるのが課題で、その原因は、企業が、保険仲立人を利用するメリットを理解していないことにある。理解を浸透させるには、保険仲立人の認知度を向上させる必要があるが、まだ保険仲立人の数が不足している。

—認知度向上のための取り組みなどは。

平賀 情宣活動の一環として、「保険士」という称号をつくった。この取り組みは、生損保両方

の保険仲立人の資格を持つ人が論文などを提出し審査した上で「保険士」の称号を付与するものだ。われわれの仕事は、顧客のリスクマネジメント。リスク転嫁の手段として保険の媒介を行い、リスクアドバイザーとして、最良の対策を顧客に提供している。

—東日本大震災は大きな出来事だったが、その後で企業のリスクに対する変化はあったか。

平賀 まず保険加入率が上がった。その背景には、本来は損害額を精査してから支払う保険金を、東日本大震災の時

付いた企業も増加した。—利益保険は日本ではあまり普及していないが。

平賀 東日本大震災の同年にタイで発生した洪水被害で、多くの利益保険の保険金が支払われたことから分かれるとおり、海外では一般的な保険だ。保険金を支払ったのは、ほとんどが日本の保険会社だった。それにもかかわらず日本で普及していないのは、保険金の査定が難しく、支払いまで長期化するためだ。査定に関しては計算方法で対象・非対象など細かな取り決めがあるため、利益に対する追求が甘い

と判断している企業があるのも事実だ。発生する確率が高いとされる大地震に備えることは企業として必須であるということとを強く訴求していく。

—意識を継続するためにはどうすれば良いのか。

平賀 企業は、ステークホルダーのための存在であることを自覚することが重要だと思う。海外ではステークホルダーの企業に対する目は非常に厳しいが、日本では、利益に対する追求が甘い

め、企業にリスク意識が根付いていない。

—日本企業のグローバル化が進めば意識の変化はできるのか。

平賀 中堅企業だからといって、オーナーが日本企業だとは限らない。外国人投資家が増えているので、リスクに対する意識は変化していくと思う。取引先が海外の事業者だと商品の賠償責任の金額を問われたり、保険に加入している証明書の提出を求められたりする

平賀 リスクは常に変化している。保険仲立人は、長く同じ状態ではいけない。AIやサイバーリスクが20年前にはなかったように、新たな

な創造があれば、新たなリスクも発生するので、常にリスクの最前線に身を置いて、リスクのアップデートを続ける必要がある。われわれは、時の流れに沿って感応度を上げ、顧客にベストアドバイスを提供していく。この他にも、海外で発生しているリスクが今後、日本に発生する可能性など情報を得て発信したり、保険会社とそのリスクに対応する商品を作る可能性もある。それにはニーズに先駆けて実行することが大切であり、アテンションを張り、情報をどこよりも早く得ることを心掛けていく。

平賀 正直、今後の保険業界の10年は予見しにくい。新しい技術が導入されることで、さまざまな分野が変化し始めている。具体的には、ペーパーレス化が進み、証券などは紙媒体ではなくデジタルで見込まれている。それに伴い、働く環境も大きく変化するため、準備しなければならぬ。他にも、デジタル化が進化し、AIを活用してリスク診断を可能にする技術が確立するかもしれない。たとえそうなたとしても保険仲立人としての存在価値を顧客に示していく。

常にもリスクの最前線で最適提案を

常にもリスクの最前線で最適提案を

常にもリスクの最前線で最適提案を

常にもリスクの最前線で最適提案を

常にもリスクの最前線で最適提案を

常にもリスクの最前線で最適提案を

常にもリスクの最前線で最適提案を

## 保険仲立人の役割明確化

### 常にもリスクの最前線で最適提案を

—日本企業も少しずつグローバル基準になっ

平賀 日本企業だけが特別ではないので、ならざるを得ないと思うが、日本企業は世界と比べて対GDP比の保険の加入率が圧倒的に少ない。日本企業は内部留保が多く、そこにリスクを委ねることができない。そこま

平賀 正直、今後の保険業界の10年は予見しにくい。新しい技術が導入されることで、さまざま

平賀 正直、今後の保険業界の10年は予見しにくい。新しい技術が導入されることで、さまざま