

【Q7】

「代協会員懇談会」質問事項等事前報告書

|     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |      |     |       |
|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|-----|-------|
| 代協名 | 奈 良 県 代 協                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |      |     |       |
| 質問者 | 役職                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 専務理事 | 氏 名 | 藤井 高德 |
| テーマ | 自動車保険、スモールリペアについて                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |      |     |       |
| 内 容 | <p>これは、ある一会員様からの投稿です。スモールリペアについては過去に議論は尽くしたと、一蹴されるかもしれませんが、「代協」に期待を寄せる一会員の声ということで、あえて原文で投稿します。以下ご意見。</p> <p>昨今の自動車ディーラーの営業マンによる自動車保険の販売について<br/>上記のスモールリペア(各ディーラーにより内容は違う)を全面にだした保険営業が目にあまるように思う。実際に私は3～5件契約を奪われた。</p> <p>保険会社も、このスモールリペア専用の「自動車保険パンフレット」をディーラーに提供している事もあり「特定代理店への利益供与」とも取れる。</p> <p>公平な募集環境とはとても思えないので 日本代協から保険会社への是正、縮小、廃止を求めてもらえないか。</p> <p>以上、原文のまま。</p> |      |     |       |

|     |               |       |
|-----|---------------|-------|
| Q 7 | 自動車保険、スモールリペア | 奈良県代協 |
|-----|---------------|-------|

- ご意見有難うございます。
- 本件は、一般代理店にとっては競争上不公平と感じることは当然であり、日本代協としても過去何度も同じ案件を複数の弁護士に持ち込み、金融庁や保険会社とも論議を行ってきた事案ですが、当局の法的整理は下記の通りであり、「特別利益の提供」当たると解釈することは難しいというのが現実です。これを踏まえ、地域の代理店としては戦場を変えてお客さまから見た自社の価値提供のあり方を再構築することが必要であると考えます。
- 「特別利益の提供」の法的整理
- ・ 業法 300 条 1 項 5 号では、保険会社・代理店（募集人）を名宛人として、「保険料の割引・割り戻し、その他特別の利益の提供」を禁止しています。これは、過当競争を排除して保険商品の認可制度を守るためです。（それが結果的に契約者保護につながるからです）
  - ・ ここでポイントとなるのは、提供されるものが、①金銭なのか、②物・サービスなのかの相違です。
    - ① の金銭であれば 1 円の割引でも業法違反となります。認可性の趣旨に反するからです。
    - ② の物・サービスの場合は、商品認可性への影響はないため、“社会通念上相当な範囲内”であれば提供可ということになります。一例がノベルティであり、損保業界では一般的に 1 契約 1500 円程度の物品であれば「特別な利益」には当たらないと慣例的に見做されており、実際にその水準で長年運用されています。“社会通念上妥当な範囲内”の水準については、民間事業者が法の趣旨に基づき、自ら判断すべきことであり、当局が見解を示すことはありませんが、ノベルティ競争は回避したいのが業界の共通認識であり、業界の慣例、慣習が一定の目安になって各社のルールに反映されています。

- ・ スモールリペアは「修理サービス」という役務を提供してもらえる地位あるいは権利でありますので、①の金銭には当たらず、②の物・サービスの場合の判断基準、すなわち“社会的相当性の範囲内”か否かがポイントになります。

- ・ この点は過去金融庁においても当方の問題提起を受け、修理という役務の提供のための単価を保険会社に確認していますが、いずれも 1500 円を大きく下回っていた（※ 1）模様であり、当局見解においても、スモールリペアは過度なサービス提供（※ 2）でない限り、業法上の問題はないされており、これが前記の公式的な見解になっています。平たく言えば、ノベルティの範囲内ということになります。

（※ 1 提供主体であるディーラーやメーカーは自社資金を拠出して約定履行保証保険を付帯しており、この保険料算定基準がいずれも 1 台当たり 1500 円を大きく下回っていた模様です）

（※ 2 1回 3 万円の範囲内でも年間複数利用可、他の整備工場で修理後に修理代金を金銭で後払い、電子機器が付帯された高額な部品の取り換えサービスなど、実質的な金銭提供や 1 台当たり 1500 円程度の水準を大きく超える場合は問題となりえます）

- なお、顧客への物品・サービスの提供に関しては、一般的には景表法（景品等表示に関する法律）が適用され、一般事業者はこの範囲内で業務を行っていますが、ここでは取引価格の 10 分の 2 までの物品・サービスの提供が認められています。このため、保険業界は、業法 300 条 1 項 5 号の制限と景表法の制限を受ける二重規制になっています。有識者（学者、弁護士等）の中には、二重規制を排し、景表法の規制に一本化すべき（※ 3）との強い主張もありますが、金融庁としては、ルール之目的や趣旨が異なるため、現時点で本枠組みを見直す＝業法を改正する＝意向はない模様です。

（※ 3 景表法では取引価格の 2 割まで可ということになりますので、景品競争のような状態になれば、保険商品では代手分のファンドが吹き飛ぶことになります。従って、日本代協としても現行の二重規制の維持を求めています。ただし、そもその前提となる商品認可性が廃止されて全商品自由料率の世界になればこうした主張も難しくなるおそれはありますが、現状では認可制も含め、見直しの動きはありませんし、保険会社も家計商品に関しては現行の認可性維持が大方針だと思われる

すので、あくまでも“将来的な課題になりえる可能性がある”という程度の位置づけです)

○ 保険会社による専用パンフ提供の問題

- ・ 監督指針（Ⅱ-4-2-2(17) ③ア）において、「拳績を志向するあまり・・・特定の代理店等に対する過度の便宜供与」は防止する措置を講じるよう保険会社に要請しています。（便宜供与自体を禁止しているわけではなく、「過度」という用語でその程度を問うている形です）
- ・ 本規制は、特定の代理店を獲得するための保険会社間の過当競争発生を防止するために設けられていると解されています。（顧客不在の競争は結果としてコストの増加を招き、顧客本位に反する）
- ・ 本件の場合、①便宜供与にあたるか、②過度と言えるか、が判断のポイントになります。①については、特定代理店用のパンフを作成していますので、便宜供与であることは明かです。
- ・ ②については、規制の趣旨からすると、便宜供与の程度や当該代理店の貢献度等から、便宜供与自体に合理的理由があるか、という点を総合的に判断することになります。過去の判断事例を見ると、パンフ作成費の負担額が社会通念上妥当な額であり（一般的な印刷費として認容される額）、当該代理店の業績や会社施策への貢献度が高く、それ故に一定保険会社が費用負担を行ったとしても保険会社にとって相応の利益が見込まれる等の事情がある場合は、「過度」にはあたらないとされており、こうした事例から見ると、本件を「過度」の便宜供与とみなすのは困難ではないかと思われます。

○ 「ディーラー等の業者以外の代理店が同様のサービスを提供できるか」

- ・ 結論的には、代理店自体が役務の提供主体となりえず、仕組みの構築が難しいこと、また、仮にそこをクリアしたとしても提供主体でない代理店が約定履行保証保険を手配することは現実的に非常に難しく、引受保険会社もないと思われます。
- ・ また、選択提供はできませんので、例えば、@1,000 円としても 500 台を対象とすれば年間 50 万円の費用負担が必要になりますので、費用対効果の観点からどうか、という問題もあります。
- ・ こうした状況を踏まえると、一般代理店としては、自動車を取り巻くサービスをトータルで提供しようとするディーラーと同じ土俵（＝自動車を軸にしたバリューチェーン）で戦うよりも、顧客から見た時の

自社の存在価値が発揮できる場を作って顧客を囲い込む方が有効ではないかと考えます。それぞれ  
お考えはあるところですが、すなわち、クルマという単品のリスクではなく、顧客（個人・企業）を取り巻  
くリスクの総体を把握し、リスクの回避・減少・保有と移転（保険やデリバティブ）をアドバイスしながら  
顧客全体の不安解消に貢献する、少し格好よく言い換えれば、保険保険手続き代行業からリスクマ  
ネジメント業への転換を図り、リスクの専門家としての価値・役割を発揮することで、コストも含めたお  
客さまのリスク管理を最適化し、個々のライフサイクルに応じた豊かな人生に貢献する、ということでは  
ないかと考えます。

- ・ 見方を変えると、スモールリペアがあることを理由に当該ディーラーで車を買った人が全てディーラーで保  
険契約をしているわけではありませんので、なぜディーラー以外の代理店を選択しているのかという「買  
う方の視点」で自社の価値を見直し、強化することが重要ではないかと考えます。

（以上）