

損保ジャパン日本興亜総合研究所 小林 篤

第11回 保険ニーズの特徴と保険市場の当事者・加入方式

民間保険市場における保険ニーズの特性を理解し、保険募集（販売）の意味を考える。次に保険募集を含む保険当事者と加入方式を概観し、併せて保険市場の当事者と関係の深い共済について保険事業との共通性・相違点に触れる。

1. 民間保険市場における保険ニーズの特性

保険は、楽しみが得られる商品ではなく、安心を買う商品である。安心を買うニーズの特性を理解する。

2. 問題発見・解決を支援する保険募集

保険加入者は、将来の問題を考え保障・補償の内容・額は、理解していないことが一般的。保険募集はその問題発見・解決を支援する。

3. 保険市場の当事者と加入方式

保険事業は、保険商品と購入する顧客（消費者）のみでは成立しない。保険募集（保険販売）する者が必要。

4. 保険類似制度：日本における共済と保険

保険加入者には、保障・補償を得るために保険と共済という選択肢がある。両者は類似しているが、異なる点もある。

5. 発展問題

キーワード ニーズ喚起、課題発見の支援、特定多数・不特定多数

1. 民間保険市場における保険ニーズの特性

1.1 楽しみが得られる商品と安心を買う商品

○将来発生するかもしれない(しないことがほとんど)事故に備えるためのサービス

○多くの人は、保険の必要性について考えたくない、自分から進んで購買行動になりにくい

保険契約の当事者の契約者は、小売店に行って保険を購入するか？

自分から進んで買いに行かない

保険は店舗の棚に陳列されているか？ 手にとって調べられるか？ 目に見えない

(ショールームに飾られているか？)



1.2 手に取って触れて見学して現時点で確かめることができない商品

○保険サービスは、不動産などと異なり手に取って触れて見学して現時点で確かめることができない



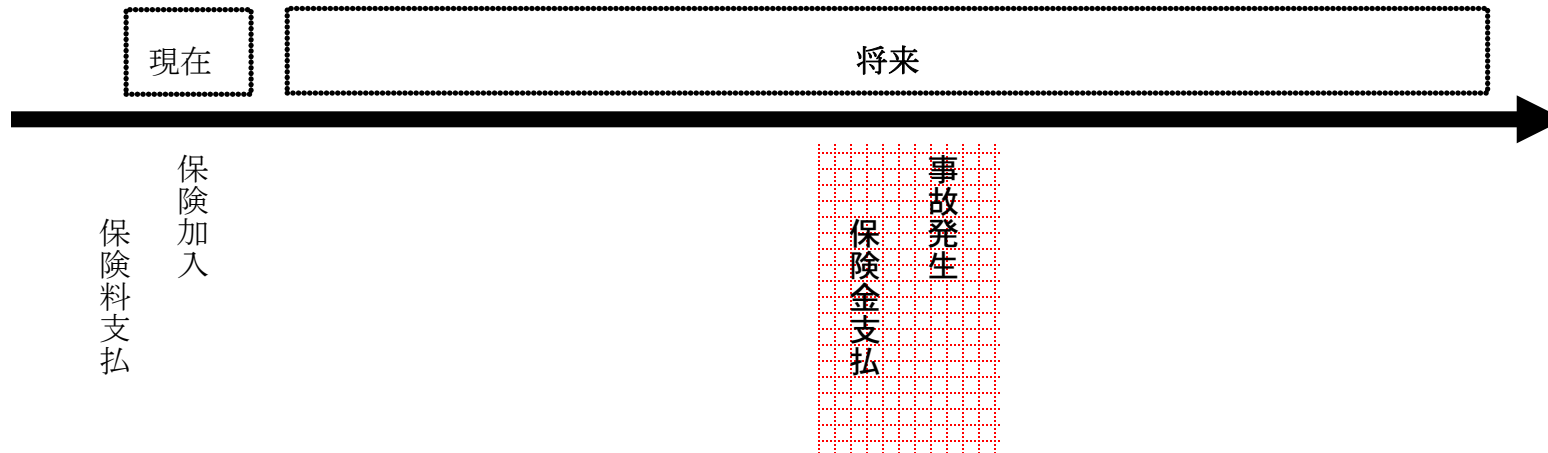
PUSH と PULL

PULL : 消費者が商品棚から取ってお金を払う商品・サービス

PUSH : 目に見えず、説得が必要な商品・サービス

1.3 将来の事故後の生活保障・損害補償のために、現時点で保険料を支払う

○今ではなく将来のある時点で死亡・火災・自動車事故が発生するかもしれない、そのためのために保険に加入する

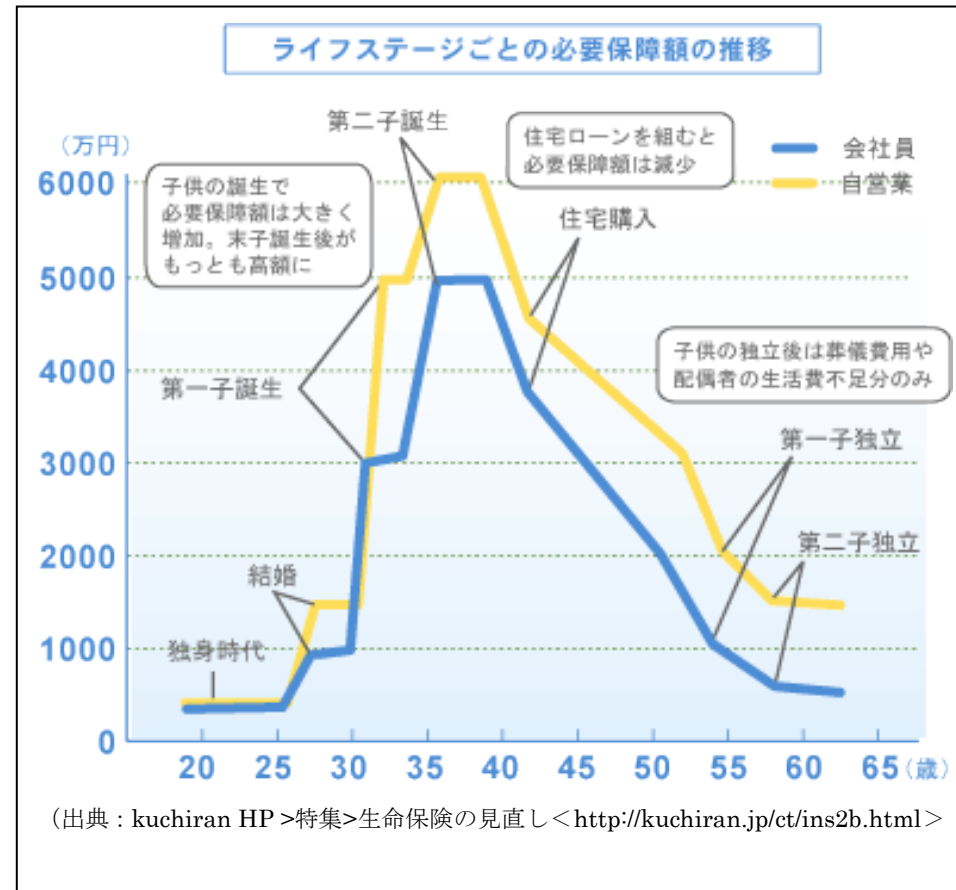


2. 問題発見・解決を支援する保険募集

2.1 将来必要な保障・補償の内容・額の個別性

○保険加入者が将来必要な保障・補償の内容・額は、それぞれの状況の違いによって個別的であり、当事者も理解していない。

ライフステージや保険加入者の状況によって、将来必要な保障・補償の内容・額は変わる



2.2 問題発見・解決を支援する保険募集

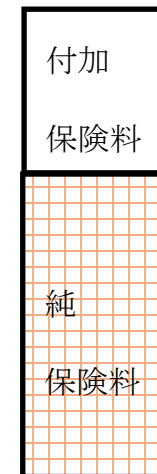
○将来の保障・補償の必要性を気づかせる活動(面談活動など)の
課題の発見の援助が必要

将来の保障・補償がどの程度必要かという課題を発見するには、専門家の
援助が必要であり、その仕事をするのが保険募集(保険販売)をする者



2.3 必要な保障・補償と割安な保障・補償

- 保険サービスは、技術革新等による原価低減や在庫処分での大幅割引が難しい
- 保険料を構成する主要な部分である、純保険料部分は保険加入者のリスク



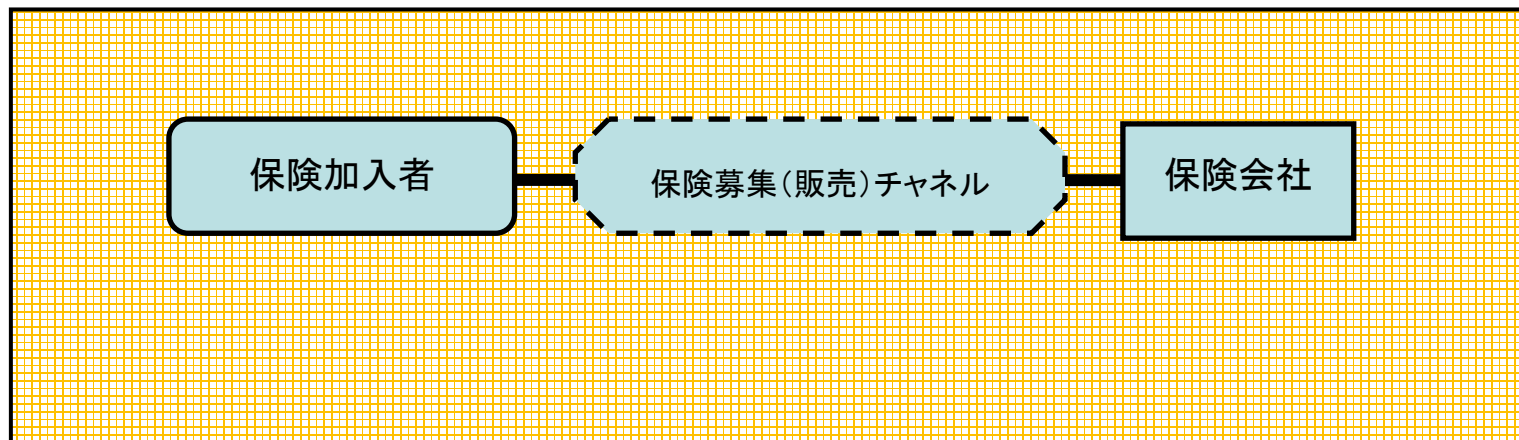
3. 保険市場の当事者と加入方式

3.1 保険市場の当事者

○保険事業は、保険商品と購入する顧客（消費者）のみでは成立しない。保険募集（保険販売）する者が必要。

保険市場の当事者には、顧客と保険会社以外に、保険募集者（保険販売者）がいる。保険募集者は、保険販売チャネル・保険募集チャネルと呼ばれる。保険販売チャネル・保険募集チャネルがあって始めて保険事業が成立する。

（自ら保険加入しようとする者は少ないので、大数の法則が働く規模の事業とするためには、保険加入を勧める保険募集（販売）チャネルが必要になると言う面もある。）



3.2 顧客セグメントと募集・販売チャネルの多様化

○顧客セグメント毎に保険募集(販売)チャネル・保険商品が決まることが多い



自動車購入者	自動車販売店・専業損害保険代理店	自動車保険
海外旅行者	旅行業者・自動販売機	海外旅行傷害保険
住宅ローン利用者	金融機関（代理店）	火災保険・団体生命保険
生命保険加入者	営業職員（外務員）	生命保険
同上	インターネット直販	生命保険

近年、インターネット直販や保険ショップが登場拡大してきた

3.3 保険加入方式：個人加入と団体加入

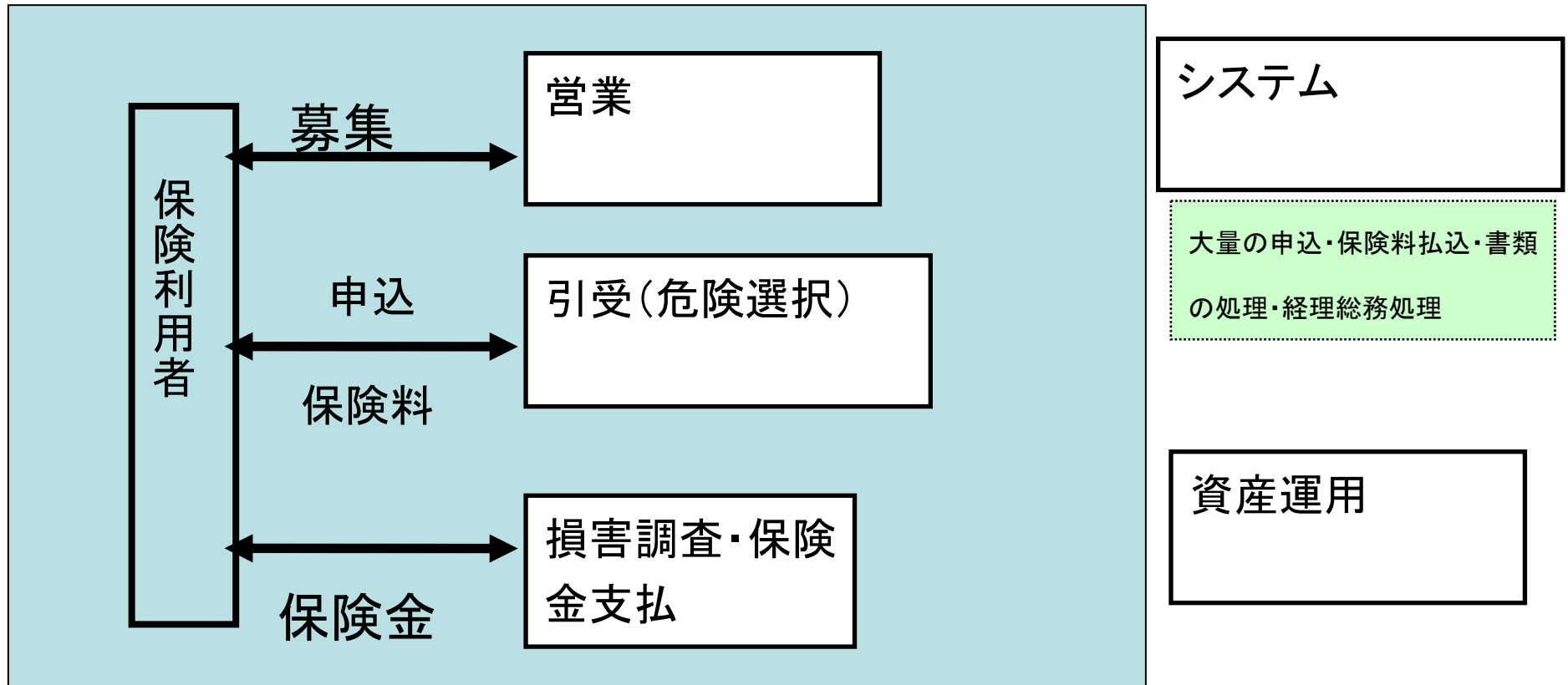
○個人が単独で加入する場合と団体の一員として加入する場合がある

保険契約者	保険募集販売チャネル	保険加入方式
個人	生命保険会社営業職員 損害保険代理店	個人加入
団体（注）	生命保険会社社員 損害保険代理店	団体加入

（注）構成員が保険料を負担する場合と団体（会社等の法人）が保険料を負担する場合とがある

3.4 民間保険事業の基本構成

○大規模化・近代化した保険事業の分業体制：見えるところと見えないところ



上記の全てを統合した保険会社が日本では一般的である。海外では、この一部のみを自前で運営し、他の部分を外部に委託することも行われている。

社会保険の保険者も同様の体制を組成する必要がある。

4. 保険類似制度：日本における共済と保険

4.1 保険と共済という選択肢

○保険加入者には、保険と共済という選択肢がある。両者は、類似しているが異なる点もある

加入者に保障・補償を提供する共済と保険の比較

共済	保険
特定多数を対象	不特定多数を対象
多数加入の集団 (組合、職域、共同体など)	多数加入の集団

共済も保険も加入者に保障・補償を提供している。

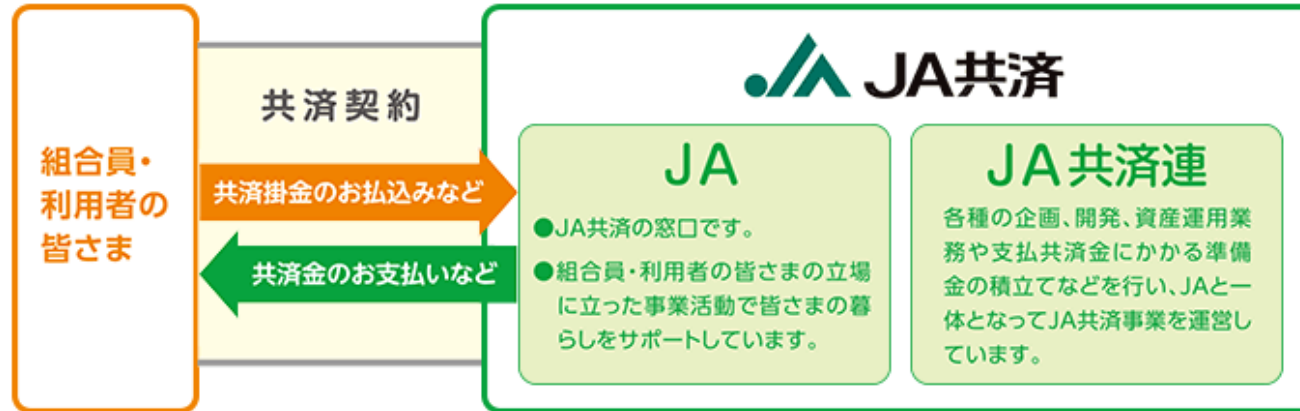
いずれも多数を対象にしている←大数の法則が事業運営に不可欠。

共済は特定多数を対象にし、保険は不特定多数を対象にしている点が違っている。

実際には、相違は少なくなっている。

共済の事例 JA 共済

事業運営方法



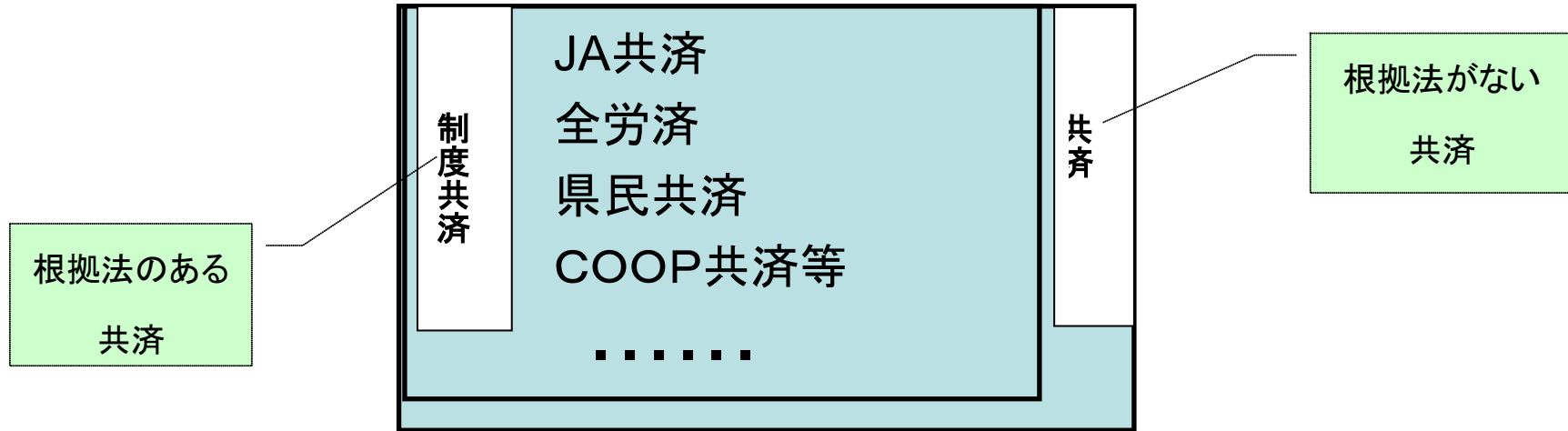
(出典：JA 共済連組織概要<http://www.ja-kyosai.or.jp/about/organization/index.html>)

JA：農業協同組合（農協）、 JA 共済連：全国共済農業協同組合連合会（全共連）の愛称

保障・補償の内容(例示)

- ・ 終身共済、養老生命共済、こども共済、定期生命共済
- ・ 傷害共済、医療共済、がん共済
- ・ 建物更生共済、 家庭用自動車共済、自賠償共済

4.2 根拠法がある共済とない共済



共済と称する組織・サービスに根拠法があるものとなないものがある。

また、多様である。

給付水準・・・見舞金程度から様々

加入者・・・特定多数の程度様々

「そもそも共済とは、一定の地域または職域でつながる者が団体を構成し、将来発生するおそれのある一定の偶発的災害や不幸に対して共同の基金を形成し、これら災害や不幸の発生に際し一定の給付を行なうことを約する制度と考えられていますが、その中には根拠法を有する共済と根拠法のない共済があります。

根拠法を有する共済は（注1）、「他の法律に特別の規定のあるもの（保険業法第2条第1項）」などに該当することから、保険業法の規制は受けませんが、これに代わる特別の法律による規制を受け、各々の主務官庁の監督を受けて事業を行なっています。

これに対し、**根拠法のない共済は、見舞金程度の支給に止まる場合や特定の者を対象としている場合には保険業に該当せず、免許を受けずに事業を行なっても保険業法違反にならないと解されていますが**（注2）、保険業法やその他特別の法律による規制の対象とならず、特別の法律による監督も受けません。

（注1）代表的な例として、農業協同組合（JA：農業協同組合法）、

全国労働者共済生活協同組合連合会（全労済：消費生活協同組合法）、

全日本火災共済協同組合連合会（日火連：中小企業等協同組合法）等の行う共済があります。

（注2）根拠法のない共済が、不特定の者を対象に共済事業を行なっている場合には、保険業法違反となり、

当該事業を行なった者に対して刑罰が科される可能性があります。」（出典：金融庁「根拠法のない共済について

<http://www.fsa.go.jp/news/newsj/14/sonota/f-20030630-3.html>)

5. 発展問題

問題発見・解決を支援する保険募集は、ときに事故を説明するいやな感じを与えることも、押し売りのだと誤認されることもある。その理由を保険ニーズの特性を考慮して考えてみよう。

安心を提供する保険は、思い起こしたくない親族の死亡・交通事故を保険事故としていることに注目する。