

## 欧州損害保険市場の最新動向 自由化後の現状と当事者の対応

### 目 次

- . はじめに
- . 欧州損害保険市場概観
- . EU 市場統合への動き
- . 欧州損害保険市場における最近のトピック
- 損害保険市場を中心として -

主任研究員 細田 道隆 研究員 荒木 由起子 研究員 金古 俊秀

### 要 約

#### . はじめに

本稿では、単一市場の誕生と域内自由化、グローバル化の進展について、その沿革と現在の状況との関係から、欧州損害保険市場の最近の動向を提示する。特に、英国、ドイツ、フランスの主要3ヶ国において、2000年を中心に自由化の影響の大きい個人マーケットを中心に検討する。

#### . EU 市場統合への動き - 損害保険市場を中心として -

EC 統合から 1993 年の EU 統合を経て、1999 年に単一通貨ユーロを導入し、その間、損害保険についても三次に亘る損害保険指令によって単一保険市場の形成と自由化が推進されてきた。

しかし 1999 年時点で、市場統合と自由化が十分に機能していないとの認識から、金融サービス単一市場を実際に機能させるための Financial Services Action Plan (FSAP) が策定され、現在取り組まれている。この FSAP について、概要と損害保険に関わる部分を紹介する。

#### . 欧州損害保険市場概観

公表された数値データを用いて、EU 損害保険市場の近年の状況、動向と特徴を示し、また近年生じている変化を示すデータを紹介する。

#### . 欧州損害保険市場における最近のトピック

三次の EC 指令により自由化された欧州損害保険市場での、保険会社、規制監督当局、ディストリビューターそれぞれの対応を、M&A、英国の規制改革、英国のディストリビューションを素材に、2002 年 8 月末における動きも含めて紹介する。

##### 1. 保険会社の動き - 欧州損害保険市場における M&A の動向

欧州損害保険市場における M&A について、大型合併・買収が活発であった 1990 年代後半と、やや沈静化した最近の動きを対比する。

##### 2. 規制監督当局の動き - 英国における規制改革

規制監督当局の動きとして、EU 市場の変化を受けた英国の保険業界規制の、これまでの変遷と、今後の改革についてとりあげる。英国の規制監督当局は 2001 年 12 月から本格的に損害保険の規制監督当局としての活動を開始した金融サービス機構 (Financial Services Authority: 以下「FSA」) であり、機能別規制という新たな規制の枠組みを他の国々に先駆けて実践し、金融業界の変化に応じた規制を行うため、先駆的・実験的な試みを行っている。保険業の規制監督については、現在抜本的な改革の途上にある。

##### 3. ディストリビューターの動き - 英国におけるディストリビューションの変化

今後の伸びが見込まれる新たなディストリビューション手法について、現在の状況を数値および実例を用いて示す。また、ディストリビューションに関する消費者の希望についてのアンケート結果、および、業界関係者へのヒアリングに基づく、今後のディストリビューションの構造についての当事者の見方を紹介する。

．はじめに

欧州の保険市場は、単一市場の誕生と世界貿易機関（World Trade Organization：以下「WTO」）の金融サービス交渉の進展により、域内の自由化とグローバル化が進み、欧州の保険会社はこれらの変化への対応を模索している。自由化とグローバル化がもたらした具体的な変化としては、規制の緩和・改革や、国外からの市場参入の可能性の増大、伝統的なプレーヤー・手法とは異なる新規の参入者・手法の台頭などがある。

本研究の目的は、第一に欧州損害保険市場の全体像を 2000 年を中心として、その沿革も含めて示すこと、第二に欧州損害保険市場の最近の動きを上記の変化との関係で提示することである。特に、英国、ドイツ、フランスの主要 3 ヶ国の、自由化の影響の大きい個人マーケットを中心に検討する。

損保ジャパン総合研究所では、損害保険業界におけるシンクタンクとして、従来 EU<sup>1</sup>・欧州の保険市場についての調査を継続して行っており、これまで「EC 保険市場統合」を出版し（1991 年 11 月）また、機関誌「安田総研<sup>2</sup>クォーターリー」において欧州の保険・金融市場についてのレポートを公表してきた<sup>3</sup>。過去の研究の成果を踏まえつつ、文献および現地調査により収集した、2002 年 9 月時点での最新の情報を本稿に盛りこんだ。

本稿では、はじめに欧州保険市場の変化および現状の議論に必要な EU 統合について取り上げ、その後損害保険市場の統合、自由化の進展とその影響に関する分析の順に行った。第 1 章では、現在の EU 市場の成立に至る簡単な経緯、損害保険市場統合の枠組みを作った三次にわたる EC 損害保険指令、および現在実施されている金融サービス市場統合の仕上げを目指す Financial Services Action Plan の内容を紹介した。これによって EU 市場の制度的な枠組みの現状を示した。第 2 章では、入手可能な直近のデータが揃う 2000 年の状況を中心に、米国や日本市場と欧州市場の対比、欧州の主要 3 カ国の市場の特徴を数値で示した。最後に第 3 章では、最近の保険会社、規制当局、ディストリビューターの動きを、市場の変化との関係で提示した。

なお、本稿には、2002 年 9 月 2 日から 6 日の間に、英国の市場参加者、規制当局、および保険業界コンサルタントに対して実施した現地調査で得た情報も盛り込んでいる。

今後、このような欧州損害保険市場に関する情報と分析を継続的に提供していくことを予定している。

<sup>1</sup> 本稿では、1993 年の EU 統合以前の事象については「EC (European Community：欧州共同体)」、EU 統合以後および年代による区分が出来ない事象については「EU (European Union：欧州連合)」の語を用いる。

<sup>2</sup> 2002 年 7 月 1 日に、安田総合研究所の親会社である安田火災海上保険が、日産火災海上保険と合併し、新会社、損害保険ジャパンが発足した。これに伴い、安田総合研究所は損保ジャパン総合研究所と名称を変更した。

<sup>3</sup> 欧州・EU 市場全体について、第 26 号「EU 市場における損害保険制度改革と保険自由化の影響」(1998 年 10 月)、第 32 号「1990 年代における欧州の金融・保険市場の変化と金融・保険事業者の動向 英国、ドイツ、フランスを中心に - 」(2000 年 4 月)。その他、個別の国、分野について、第 22 号「ドイツ保険市場自由化の動向」(1997 年 10 月)、第 30 号「自由化後の欧州損害保険市場における個人物件ディストリビューションの動向」(1999 年 10 月)、第 34 号「欧州 3 ヶ国の医療・介護分野における公的制度の最新動向と民間保険市場の現状」(2000 年 10 月)。

・EU 市場統合への動き 損害保険市場を中心として -

EU 損害保険市場統合、自由化は EU 統合の一環として取り組まれてきた。そこで本章では、第 1 節において 1990 年代までの EU 市場統合の流れを概観し、第 2 節で損害保険市場の統合について、三次に亘る EC 損害保険指令のそれぞれの内容と影響を概説する。続いて第 3 節では、統合された金融サービス市場が実際に機能するための課題について整理する。最後に第 4 節では、金融サービス市場統合の仕上げに向けた取り組みが現在行われている、Financial Services Action Plan について、政策当局の目的と内容を紹介した後、損害保険市場を対象とした、あるいは損害保険市場に関わりの深い取り組みに関する現状をまとめた。

1 . EU 市場統合の枠組みの形成

本節では、1990 年代までの EU 統合に向けた取り組み、およびそれらによって段階的に形成された市場統合の枠組みについて概観する。

( 1 ) EC 統合

欧州の統合については既に第二次世界大戦以前より提案がなされていたが、大きな流れにはならなかった。しかし、第二次世界大戦による国土の荒廃や、植民地の相次ぐ独立などから、欧州の国際的な地位の低下に対する危機感が強まり、1957 年にはローマ条約の調印（翌年発効）によって欧州経済共同体（European Economic Community：以下「EEC」）が設立された。

1957 年のローマ条約はその前文で、「欧州を分割している諸障壁を撤廃することにより、欧州諸国の経済、および社会的進歩を確保すること」を謳い、経済的、社会的統合を目指している。これはその後の EU 統合に向けた種々の活動において、考え方の基本となるものであった。

その後、1967 年にはブリュッセル条約の発効により EC が成立した。この条約には、国籍を理由として（物、人、サービスに関して）異なった取り扱いをすることを禁じる「非差別の原則」と共通市場を機能させるために必要とされる範囲で加盟国間の法律を近似させる「共同体法制」が盛り込まれていた。

《図表 1》EU 統合までの主要事項

1957	ローマ条約	EEC 等設立 統合の理念表明（設置およびサービス提供の自由）
1967	パリ条約	EC 統合
1973	損害保険第一次指令	各国の規制、監督の平準化
1985	域内市場白書	EU 統合期限を 1992 年に設定
1986	単一欧州議定書	
1988	損害保険第二次指令	企業物件リスクにおけるサービス提供の自由化
1992	損害保険第三次指令	大衆物件リスクにおけるサービス提供の自由化
1993	マーストリヒト条約	単一市場始動、EU 統合
1999	ユーロ導入	経済通貨としての単一通貨導入
2002	ユーロへの切替完了	ユーロ紙幣・硬貨への移行

（出典）駐日欧州委員会代表部ホームページ「経済通貨同盟に関する年表」その他より損保ジャパン総合研究所作成

## ( 2 ) 域内市場白書と単一欧州議定書

1970年代は世界的な経済の低迷に伴い、欧州各国も国内向けの政策を採ったため、統合のスピードは低下した。更に1980年代初頭には欧州経済は“euro-pessimism”といわれる閉塞感が蔓延し、袋小路に入ってしまった。1970年代から1980年代初めにかけては、1979年の欧州通貨制度（European Monetary System：以下「EMS」）の発足や加盟9ヶ国での直接普通選挙による初めての欧州議会選挙などがあったものの、欧州単一市場形成に向けた取り組みは進展しなかった。

しかし、1985年6月に域内市場の完成に関する白書（Internal Market - White Paper from the Commission to the European Council、いわゆる域内市場白書）が欧州委員会から閣僚理事会に提出され、こうした状況は打開された。この白書では、域内市場貿易における障害を取り除くために必要な法的措置を取り上げると共に、EC統合の期限が1992年末と明記された。

1986年2月には、域内市場白書の内容を受けて、単一欧州議定書（Single European Act）が加盟12ヶ国（当時）の政府によって調印され、翌1987年7月に発効した。この議定書では、域内市場は「内部に国境がなく、本議定書の条項に従って物、人、サービスおよび資本の移動に関する自由が確保された領域」であると定義されている。

## ( 3 ) EU 統合

単一欧州議定書調印の後、1990年7月の経済通貨同盟（Economic and Monetary Union：以下「EMU」）創設に向けた第一段階（資本移動の自由）の開始や、同年10月のドイツ統一に関する条約の発効などを経て、1991年末にマーストリヒトにおける閣僚理事会で欧州連合条約（Treaty on European Union、いわゆるマーストリヒト条約）の草案に合意がなされ、翌1992年2月に調印、1993年1月1日に単一市場が始動した。これにより、法制度の上で「物、人、サービスおよび資本に関する移動の自由」が実現した。また、同条約が1993年11月に発効し、EUが創設された。EU統合はこれまで主に経済面で進められていたが、この条約は通貨統合、外交や安全保障を含めた政治統合を実現するなど国家主権の一部がEUに委譲されるものであった。

## ( 4 ) ユーロの導入

単一通貨導入を前提とするEMUは1990年に発足したが、その後、英国が不参加権を確保し、デンマークはEMU不参加を決定した。また、1993年8月にはEMS内の大変動を受け、為替相場メカニズム（Exchange Rate Mechanism：以下「ERM」）の変動幅を拡大するなどの対応を迫られた。しかし、1994年のEMUの第二段階開始（欧州通貨機関の設立、経済収斂を促進するための新しい監視手続きを導入）や、1997年の新欧州連合条約調印（1999年5月発効、EUの権限強化、EUレベルでの立法に際して欧州議会に閣僚理事会と同等の役割付与など）等を経て、1998年6月には欧州中央銀行が正式に発足した。1999年1月1日にはEMUの第三段階がスタートし、ユーロがEMU参加国の正式通貨となった。1999年より銀行、金融セクターに導入されたユーロは、2002年にユーロの紙幣と硬貨の流通が始まり、同年2月末をもって参加国の国内通貨の使用が終了し、ユーロがEU単一通貨となった。

このようにして、EU統合と移動が自由なEU域内の単一市場が進展した。

## 2. 三次に亘る損害保険指令

前節で概説した EU 統合の一環として、金融サービス市場においても市場の統合、自由化が 1970 年代より取り組まれてきた<sup>4</sup>。金融サービス市場の統合、自由化は EU が指令<sup>5</sup>を発し、各国が国内法化する形で進められてきた（第 4 節で取り上げる）。損害保険市場においては三次に亘る損害保険指令を中心に、保険に係わるサービス提供の自由化と市場統合が段階的に進められた。本節ではこのサービス提供の自由化と市場統合の進展を、三次に亘る EC 損害保険指令に沿って順次概説する<sup>6</sup>。

### (1) 損害保険第一次指令

#### 経緯

損害保険第一次指令は、1973 年 7 月に閣僚理事会で採択され、国内法施行期限は 1975 年 1 月末とされた。

これ以前は、ほとんど規制のない自由な市場（英国、オランダ）と、厳格な規制が採られていた市場（ドイツ、イタリア）が併存しており、各国間で損害保険に対する規制、監督のあり方が大きく異なっていた。こうした状況に対して、統合された保険市場の実現を目指して、1966 年に各国の規制、監督の平準化を目指す提案がなされ、1973 年 7 月に損害保険第一次指令として採択された。この採択により、市場統合に向けた基本的な枠組みが定められ、統合された損害保険市場に向けた第一歩が踏み出された。

#### 内容

本指令は EC 域内で不統一であった損害保険の免許制度を確立し、契約者保護の観点から、財務的要件を規定し、保険会社の保険金支払い能力を確保したものである。主な内容は、a. EC 域内における規制対象損害保険事業 18 種目の定義の明確化（《図表 2》参照）、b. 不統一であった損害保険の免許制度の平準化、c. 契約者保護の観点による保険会社の保険金支払い能力確保のための財務的要件の規定、である。

《図表 2》損害保険種目分類

	保険種目		保険種目
1	傷害	10	自動車損害賠償責任
2	疾病	11	航空機損害賠償責任
3	陸上車両	12	海上・湖沼・河川船舶損害賠償責任
4	鉄道車両	13	一般賠償責任
5	航空機	14	信用
6	海上・湖沼・河川船舶	15	保証
7	貨物	16	雑金銭損失
8	火災および自然力	17	訴訟費用
9	その他財産損害	18	アシスタンス

（出典）損害保険第一次指令（73/239/EEC）より損保ジャパン総合研究所作成

<sup>4</sup> EU 統合の中で、金融サービス市場の統合も、EU 統合と同様に雇用創出、経済成長を目指している。Commissioner Frits Bolkestein, “*Tomorrow’s Insurance Industry-A European Response*”, speech at Chatham House Conference on “*Regulating tomorrow’s insurance industry*”, November 20, 2001.

<sup>5</sup> 指令（directive）は強制力を持つが、目標達成の方法は加盟各国の立法に委ねられる。

<sup>6</sup> 詳細は、細田道隆・望月晃「EU 市場における損害保険制度改革と保険自由化の影響」（安田総研クォーターリー、第 26 号、1998 年）参照。

## 影響

本指令の意義は、保険会社の免許に関して EC 加盟国に共通する最低条件を規定し、消費者保護を確保した上で保険会社の EC 各国への進出に道を開いたことである。加盟国は EC 域内の保険会社（支店、代理店を除く）から免許の認可申請を受けた場合、正当な理由無しに認可を拒否することが出来なくなった。

しかし、本指令では、事業形態や料率、約款、保有契約準備金などに係る規制は加盟各国に委任されており、また他の付帯条件を付けることも認められていたため、受け入れ国（host country）基準による免許制度であって、母国（home country）基準は第二次指令まで待たねばならなかった。したがって、第一次指令は、免許制度統一に向けた第一歩を踏み出したものではあったが、これによって直ちに域内の相互進出が活性化することはなかった。

## （２）損害保険第二次指令

### 経緯

損害保険第二次指令は、1988年6月に閣僚理事会で採択され、国内法施行期限は1990年6月末とされた（一部の国における完全実施は1993年1月）。

第二次指令が採択される契機となったのは、1986年12月の所謂「保険4判決<sup>7</sup>」であったと言われている。この判決以降、大衆物件リスク（mass risk）についてはサービス提供先での免許制度による規制は妥当性があるが、企業物件リスク（large risk）については免許制度は必要ないとの考え方が一般化し、第二次指令で実現することとなった。

### 内容

損害保険第一次指令が設置の自由を実現したのに対し、損害保険第二次指令はサービス提供の自由を実現した。主な内容は a. 企業物件リスクと大衆物件リスクの定義、b. 企業物件リスクにおけるサービス提供の自由化、の2点である。

なお、企業物件リスクは《図表3》に示すように、1. リスクの性格、2. リスクの性格と専門性、3. リスクの規模、から定義を行っている。

《図表3》企業物件リスク（large risk）の定義

	企業物件リスク
1. リスクの性格	鉄道車両、航空機、船舶、貨物、航空機損害賠償、船舶損害賠償
2. リスクの性格と専門性	商工業に関する信用、保証
3. リスクの規模	火災、財産損害、一般賠償責任、利益に関する契約で、契約者の総資産、売上高、従業員数の内2つ以上が基準を満たす場合

（出典）損害保険第二次指令（88/357/EEC）より損保ジャパン総合研究所作成

<sup>7</sup> EC 委員会がドイツ、フランス、アイルランド、デンマークの4ヶ国の共同保険に関する規制が EC 法に抵触するとして訴訟を起こしたものである。英国、オランダが EC 委員会を支持して訴訟参加し、ベルギー、イタリアがドイツ等を支持して訴訟参加したため、当時の EC10 ヶ国の内、8 ヶ国が関与することになった。なお、詳細は、安田総合研究所「EC 保険市場統合」（1991年）第 部第2章第4節、「EC 裁判所の4判決」参照。

## 影響

この損害保険第二次指令により、企業物件リスクに限定されてはいるが、母国（home country）基準によるサービス提供の自由が認められた。これによって、域内他国市場に支店、代理店を設置することなく、またサービス受け入れ国の規制、監督を受けることなしに、企業物件リスクに係る保険サービスの提供が可能となった。

但し、大衆物件リスクについてはサービス受け入れ国の規制に従うこととされており、サービス提供上の障壁が残っていることから、市場統合とサービス提供の自由という観点からの効果は限定的であった<sup>8</sup>。

### （3）損害保険第三次指令

#### 経緯

損害保険第三次指令は、1992年6月に閣僚理事会にて採択された。損害保険第一次指令、損害保険第二次指令により実現した自由は、企業物件リスクのサービス提供の自由に限定されていた。そこで損害保険市場における障害を取り除き、市場統合を完成するためのフレームワーク構築を目指す損害保険第三次指令が発令された。国内法施行期限は当初1994年7月の予定であったが、実際に国内法化がほぼ完了したのは1996年時点であった。

#### 内容

損害保険第一次指令、損害保険第二次指令により実現したサービス提供の自由、市場統合は限定されたものであり、保険会社にとっても、消費者にとっても不十分な内容であったとの認識の下、市場統合とサービス提供の自由において残存する障害を撤廃し、これら2つの目標達成に向けた基本的な法的枠組みを構築することが意図されていた。主な内容は、a. 単一免許制の導入（ヨーロピアン・パスポート）、b. 大衆物件リスクにかかる諸届け出の廃止、c. 財務上の監督に関するルールの一貫化、d. サービス提供の自由の実現、の4点である。

#### 影響

損害保険第三次指令により、設置の自由とサービス提供の自由が地域とリスクの種類を問わず実現された。これによって、EU域内における損害保険会社の営業活動に係る規制がほぼ撤廃された。

### （4）三次に亘る損害保険指令の効果

三次に亘る損害保険指令がEU域内の損害保険市場統合のフレームワーク構築とサービス提供の自由を達成したことを受けて、損害保険市場でいくつかの変化が生じた。第一に損害保険第三次指令の国内法化が完了した1996年以降、EU域内で国境を越えた大型M&Aが活発に行われるようになった。この大型M&Aは、第4章で詳述するように、保険会社が域内での競争環境の変化に備えると共に、域外からの新規参入者に対抗するため、規模の拡大と効率化による競争力の強化を目的とした結果であった。

次に、いち早く自由化が進展したホールセール市場では、ITの進歩や米国市場からの影響もあり、大企業が自家保険やキャプティブ<sup>9</sup>設立を行うようになった。

<sup>8</sup> EU Commission DG XV, “Insurance”, The Single Market Review Series-Impact on Services, 1997.

<sup>9</sup> 企業が保険料削減などの目的から、自ら設立した専属保険子会社を指す。

一方、リテール市場でも保険料競争、サービス競争が生じる中で、電話や郵便を利用するダイレクト・インシュアラーの進出などの変化も見られるようになった。

上述したように損害保険市場においても、市場統合に向けて自由化が進められてきたが、2002年の時点で、各国の損害保険市場における自由化は進展したが、必ずしも所期の市場統合までは進んでいない。

### 3. 指令における市場統合への残課題

第1節で概説したように、1993年の単一市場の始動（およびEUの創設）により、「物、人、サービスおよび資本の移動に関する自由」が制度上実現した。しかし、これはあくまで物、人、サービスおよび資本の移動に関する「制度上の障害を取り除いた」に過ぎず、域内における物、人、サービスおよび資本の移動、即ち域内取引が直ちに活発に行われるようになったわけではない。

損害保険の販売、購入行動について見ても、固有の地域、社会に根付いており、各国独自の歴史、文化、慣習などの影響を大きく受けている<sup>10</sup>。また、共通通貨ユーロが導入されるまでは、複数通貨の存在が企業、消費者の自由な行動の障害となっていた。

本節では、損害保険市場を含む金融サービス市場の統合を実現する上での主要な課題を(1)為替、(2)ホールセール、(3)リテール、(4)規制の観点に分類して取り上げた。以下、順番に概説する。

#### (1) 為替の課題

国境を越える、異通貨間の取引においては為替変動によるリスクが必ず伴う。それに加えて他国の商品との価格比較も困難である。EUでは為替変動リスクの回避を目的として1979年にEMSを発足させ、為替レートの変動幅を制限することで為替変動によるリスクを軽減した<sup>11</sup>。しかし、他国市場と取引を行うには、為替交換手数料を必要とすることもあり、複数通貨の存在は依然として他国との取引の障害となっていた。

なお、第2章で触れたように2002年初頭に単一通貨ユーロの導入が完了し、EU域内における為替変動リスクは解消した。また、割高といわれていた、EU他国における銀行のATM(Automated-Teller-Machine)使用手数料やクレジットカード使用手数料も、2002年7月より引き下げられている<sup>12</sup>。

#### (2) ホールセール市場の課題

金融機関のEU域内の活動については、特に投資や資金調達における不便さが指摘されている。例えば、上場企業の財務諸表や、企業が証券市場から資金を調達する際の報告書類に関する要件が国によってまち

<sup>10</sup> 各国の法制や慣習の違いが、国境を越えた金融サービス取引にとって、解決困難な障害となっている。European Commission, "Financial Services Policy Group-second meeting", February 26, 1999.

<sup>11</sup> 欧州委員会は、ユーロの導入による利点を「商品価格の比較が容易になること、為替変動リスクがなくなること、より大きく、競争力のある市場の中で、取引や資金調達が可能になること」の3点をあげている。駐日欧州委員会代表部ホームページ「ユーロと経済通貨同盟」

(<http://jpn.cec.eu.int/japanese/top-logo.htm>, 2002年10月8日参照)

<sup>12</sup> 2001年12月に「クロスボーダーによる支払い規則」が採択され、2002年7月1日より発効した。規則は指令と異なり、各国の国内法化を必要とせずに効力を発揮する。国外への送金も2003年7月1日より、国内送金と同手数料に引き下げられる。EU Press Releases, "New EU rules mean cheaper cash withdrawals and bank card payments abroad", EU Commission, June 27, 2002.



まちであるために、国境を越えて企業を比較し、あるいは投資判断を行うことが困難であった<sup>13</sup>。また、証券・デリバティブの取引について、統合された市場のための共通の枠組みや国境を越えた取引を支える安全性の高い環境の必要性も指摘されている<sup>14</sup>。

### (3) リテール市場の課題

電話や郵便、そしてインターネットを利用した電子商取引などの遠距離取引手段が普及してきたが、消費者が域内他国の金融機関から直接金融商品、サービスを購入するには至っていない。国により契約法が異なることや規制上の要件、規制監督当局の対応に差異があること、これに加えて言語の問題が障害となっている。例えば損害保険市場では、従来は損害保険を販売する保険仲介者に対する規制は各国において基本的に行われておらず、また、消費者が他国より損害保険を購入した場合、法定外紛争に関する解決手段や、消費者保護の規則が異なっていた<sup>15</sup>。

### (4) 規制面の課題

国境をまたがる取引や資本移動が可能となったことで、金融サービス市場において新たなリスクが生じてきている。EU 域内で国境を越えた M&A や資本提携が行われており、一国内の金融機関の破綻が国内外の他金融機関の倒産、さらに金融サービス市場全体の混乱につながる可能性、いわゆるシステムック・リスクへの対処が必要となってきた<sup>16</sup>。例えば、2001 年に英国の損害保険会社の Independent が倒産したが、この際に国内に子会社があったフランスの規制監督当局から、英国の規制監督当局に対して、Independent の監督が不十分であるとのクレームがついたことがある<sup>17</sup>。

保険市場においては、規制、監督体制のルールの共通化や、国境と業際を越えた規制監督当局間の協力体制が課題となっている。

## 4. Financial Services Action Plan

### 金融サービスにおける単一市場の実効性確保

前節で概説したように、EU 金融サービス市場が統合された市場として実際に機能するためには、いくつかの課題が残されている。EU はこれらの課題に取り組むことで EU 金融サービス市場統合の仕上げを目指し、合わせてユーロ導入に伴う新たな環境への対応、およびグローバル化の進展に対応した国際競争力の向上実現を目的として Financial Services Action Plan (以下「アクションプラン」) を公表した。

本節では、このアクションプランについて、(1) 経緯、(2) 目的、(3) 内容、(4) レビュー、(5) アクシヨ

<sup>13</sup> Communication of the Commission, “*Financial Services: Implementing The Framework for Financial Markets*”, European Commission, May 11, 1999.p.6,7.

<sup>14</sup> European Commission, “*Financial Services: Commission outlines Action Plan for single financial market*”, May 11, 1999.

<sup>15</sup> Communication of the Commission, “*Financial Services: Implementing The Framework for Financial Markets*”, European Commission, May 11, 1999.p.10.

<sup>16</sup> Commissioner Frits Bolkestein, “*Systemic risk and prudential policy in the European Union*”, speech at the ING (Internationale Nederlanden Groep) conference on “*Monetary Union and Globalisation of Financial Markets*”, June 6, 2002.

<sup>17</sup> BBC News, “*FSA denies ignoring Independent tip-off*”, July 12, 2001.

ンプランの推進と立法化、の順番に概説した。そして最後に、アクションプランから損害保険市場に関する具体的な取り組みを取り上げて整理した。

### ( 1 ) 経緯

1998年6月に開催された閣僚理事会において、金融サービス市場の環境が変化しつつあるとの認識に基づいて、欧州委員会に対して「金融サービスにおける単一市場進展のための行動の枠組み(a framework for action)」を上程するよう要請がなされた。これを受けて、欧州委員会は10月に声明(Communication)を発表し、「単一通貨と欧州金融サービス市場が機能することによってもたらされる恩恵を確実なものとするために早急に取り組むべき課題」を明示した。

その後、1998年12月のウィーンにおける閣僚理事会で、「EU金融サービス市場が直面する試練と機会に関して明確な合意を形成し、それを緊急作業計画に落とし込むことが必要である」ことが確認された。さらに欧州委員会の下でECOFIN(European Union's Economic and Financial Ministers)の大臣と欧州中央銀行から構成されるThe Financial Services Policy Groupにおける政策優先度の検討を経て、1999年5月に欧州委員会からアクションプランとして公表され、2005年までの実施が決定した。

### ( 2 ) 目的

アクションプランは金融サービス市場全般を対象とした行動計画であり、その目的は、これまでのEU指令によって果たされなかった市場統合の残課題を解消すること、EU単一市場の実効性を確保し、その恩恵を十分に引き出すこと、ユーロ導入に伴う新たな環境への対応、即ち単一通貨としてのユーロの機能を発揮させること、グローバリゼーションの進展に対応してEU市場の国際競争力を向上させることの3点である。

欧州委員会がアクションプランを公表した1999年5月にEU金融サービス委員会のMario Monti委員は、アクションプランを実行することで「金融サービスにおける単一市場の実現によって、消費者には安全で競合する幅広い商品がもたらされ、金融サービス業者ばかりでなく、企業が投資資本を得るための興行きと流動性に富んだ単一の市場を手に出来る」と発言している<sup>18</sup>。

### ( 3 ) 内容

EU金融サービス市場を、統合された市場として実際に機能させるための取り組みであるアクションプランは、ホールセール市場、リテール市場、規制監督当局、その他に分けられている。以下、内容を順番に概説する。

#### 単一ホールセール市場の完成

欧州委員会はホールセール市場において、単一市場の完成を目指して、以下の5つの戦略的目的実現に関する指令の早期採択、およびその実施を求めている。

- a. EU全域で企業が、競争的な条件(competitive terms)で資金調達が可能であること。
- b. 投資家および投資の仲介業者が全ての市場にアクセス可能であること。

<sup>18</sup> 前掲注13。

- c. 投資サービス業者が行政上、法律上を含めた障害なしに、クロスボーダーのサービス提供が可能であること。
- d. 健全で統合された規制のためのフレームワークを構築し、資産運用会社の効率的な運用を可能にすること。
- e. 証券取引および資金決済時におけるカウンターパーティ・リスクを軽減するため、法律上の確実性を確保すること。

#### オープンで安全なリテール市場の実現

オープンで安全なリテール市場の実現を目指して、EU の金融機関および関係者に以下の取り組みの実施あるいは支援を強く求めている。

- a. 消費者に対して必要な情報と保護を与え、消費者が単一金融サービス市場をフルに活用できるようにすること。
- b. 他国の消費者に対してサービスを提供する際に、EU 内で統一されていないビジネスルールを適用しないこと。
- c. 個別の国の異なる私法から生じる、単一リテール金融サービス市場における欠陥を除去するメカニズム構築を支援すること。
- d. 新しいディストリビューション・チャンネルや遠距離取引手段が機能するための法的条件の整備を支援すること。
- e. 消費者が少額の国外送金を行う場合の手数料を軽減するために、効率的で安全な為替システム構築を促進すること。

#### 最先端の健全な規制監督体制の構築

規制、監督に関しては、最先端の健全な規制監督体制の構築を目指しており、以下の規制、監督を実現するための取り組みを早急に行うよう求めている。

- a. 新しい形態の金融ビジネスやグローバル化の進展により生じた規制、監督上の不備への対応に最優先に取り組むこと。
- b. 強力で適切な基準を設定し、EU の銀行セクターが、激化する競争から生じる圧力をうまく管理できるようにすること。
- c. EU 各国の規制監督の仕組みを強化し、市場が変化し、グローバル化が進展する中で金融サービス市場の安定性と信頼を維持すること。
- d. 規制、監督のアプローチを強化し、金融サービス市場成長の条件を整備すること。
- e. 金融コングロマリットを含む金融機関に対する規制、監督に関するグローバル・スタンダード構築について重要な役割を果たすこと。

#### その他

金融サービス市場全般において、以下の課題の解決が必要である。

- a. 税制の統一。
- b. コーポレート・ガバナンスに関して、効率的で透明な法的システムを構築すること。

#### (4) レビュー

欧州委員会は、1999年11月よりアクションプランの進捗状況に関するレビューを公表している。2002年6月に第6回目のレビュー<sup>19</sup>が公表されているので、この時点におけるアクションプランの進捗状況に対する欧州委員会の評価を紹介する。

金融サービス市場全般としては、アクションプランが提示した課題に関する解決策として、多数の指令が採択されており、実際に目に見える大きな改善を見せていると評価している。しかし、証券目論見書やtake-over bidsなど特定の課題については加盟各国の合意が困難であることから対応が遅れており、手続きを加速する必要があると指摘している。

リテール金融サービス市場については、アクションプランの推進により、全ての消費者が利用可能な、真に統合されたりテール金融サービス市場を実現する必要があるとした上で、特に消費者の信頼を築くことが重要であると強調している。

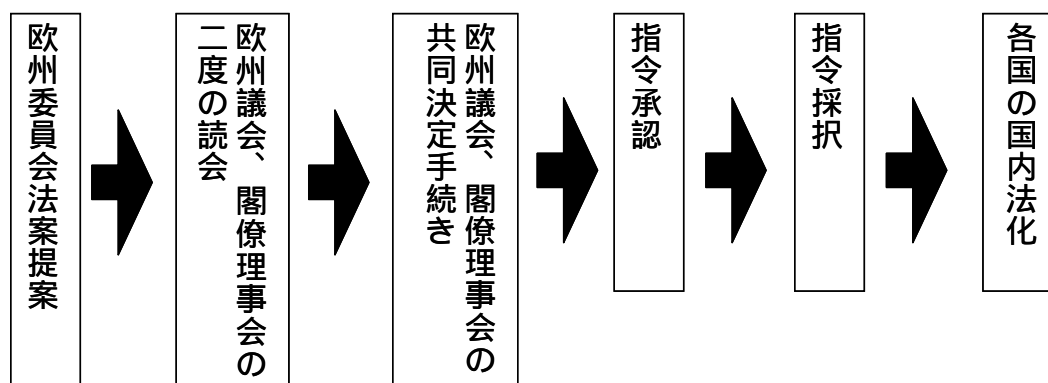
なお、アクションプランの施行期限は2005年であり、各国の国内法化の手続きに要する時間を考慮すると、遅くとも2004年半ばまでに、各課題に関する指令を採択しなければならないと、付け加えている。

#### (5) アクションプランの推進と立法化

前項のレビューでも触れたように、アクションプランは行動計画であり、行動計画をEU各国において推進するためには、立法化が必要である。EUにおける立法化の手続きは欧州委員会、閣僚理事会、欧州議会の3者により進められる。

現時点における立法手続きを単純化すると、《図表4》に示したように、唯一法案提案権を有する欧州委員会（各国から任命された委員20名から構成される）が法案を提案し、欧州議会（議員はEU各国より直接普通選挙で選ばれる）、閣僚理事会（各加盟国を代表する閣僚から構成される）が2度の読会を経て共同決定手続きを行う。

《図表4》EUにおける立法化手続き



(出典) 駐日欧州委員会代表部ホームページ「欧州連合の機構」、その他より損保ジャパン総合研究所作成

<sup>19</sup> European Commission, “*Financial Services: An improving climate-but quite some way to go*”, June 2, 2002.

なお、金融サービス市場に関する立法は、各国の国内法化により初めて法的拘束力が生じる「指令」の採択が行われることが多いが、これ以外に全加盟国に対して自動的に拘束力を持つ「規則」が採択されることもある。

(6) 損保に関わる主な課題

アクションプランが対象としているのは、金融サービス市場全般である。欧州委員会はアクションプラン採択に先立つ 1999 年 1 月に、アクションプランによる取り組みを必要とする、金融サービス市場における重要課題を公表している<sup>20</sup>。その中から、損害保険市場に関するものを抜き出すと、長期(long term)損害賠償(long tail)のリスクに係わるソルベンシー強化、企業の最低資本金に該当する Minimum Guarantee Fund (以下「MGF」)の増額、再保険の取り扱い、の 3 点がある。はソルベンシーとして指令が既に採択され、は現在検討が進められている。

《図表 5》に、損害保険市場を対象とした指令、および損害保険市場に深く係わる主要な指令を中心に、2002 年 9 月現在における損害保険市場の課題の採択、検討状況をまとめた。

《図表 5》損害保険に係わるアクションプランによる取り組み

検討項目	現 状	主な内容と取り組み課題	備 考
Electronic Commerce (E-Commerce)	2000 年 6 月指令採択	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ EU 市場が知的経済に移行し、競争力を高めるための最優先課題として取り組んだ。</li> <li>・ E-Commerce に関する統一ルールを作成し、企業および消費者が EU 全域で情報サービスを提供し、受け取ることができるような環境の実現を目指している。</li> </ul> < 指令の主要な内容 > <ul style="list-style-type: none"> <li>・ E-Commerce 事業者 (operators) の設立地の定義、事業者の透明性に関する義務、取引上の透明性に関する要件、E-Commerce を利用した契約締結とその有効性、インターネット仲介業者の法的責任、紛争処理システムと当局の役割</li> </ul>	加盟国は原則として指令採択の翌月から 18 ヶ月以内に国内法化する義務がある。
ソルベンシー (うち損害保険会社向け)	2002 年 2 月指令採択	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 損害保険に係わるソルベンシー・マージンは 1973 年の損害保険第一次指令以降、改訂されなかった。</li> <li>・ MGF の金額も改定されておらず、レビューが必要であった。</li> </ul> < 指令の主要な内容 > <ul style="list-style-type: none"> <li>・ MGF の増額</li> <li>・ ソルベンシー・マージンの保険料、保険金に対する比率の引き上げ</li> <li>・ 監督者による早期介入の権限強化</li> <li>・ 再保険のソルベンシー・マージン変更</li> <li>・ 海上、航空、賠償保険における要件強化</li> </ul>	加盟国は原則として指令採択の翌月から 18 ヶ月以内に国内法化する義務がある。

<sup>20</sup> European Commission, "First meeting of the Financial Services Policy Group Burussels, 28 January 1999", 1999.

保険仲介者	2002年9月指令承認	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 保険仲介者指令は 1977 年に採択されたままで、内容が改訂されていない。</li> <li>・ 保険仲介者が EU 域内で自由に活動できない現状が、保険単一市場の機能発揮を妨害している。</li> <li>・ 保険仲介者の登録を初めとしたルールの統一は、保険仲介者の EU 域内の活動を容易にするばかりか、消費者の保険商品の選択肢を拡大し、さらに保険仲介者から受けるアドバイスへの信頼性を高める。</li> </ul> <p>&lt; 指令の主要な内容 &gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 以下の要件を満たして規制監督当局の登録を得た保険仲介者にヨーロッパ・パスポートを与える。</li> <li>適切な知識と能力を保有していること</li> <li>好ましい評判を得ていること</li> <li>専門家としての不手際から生じる負債に対応した、専門家賠償責任保険あるいは他の同等の保証を保有していること</li> <li>顧客の金を扱うに際して、十分な財務上の余裕があること</li> </ul>	既に閣僚理事会により承認されており、欧州議会議長、閣僚理事会議長の署名手続きにより採択される。
金融コングロマリットに関するルール	2002年12月指令採択予定	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 金融コングロマリットについては、グループから生まれるリスクの構造を慎重に考慮した上で、そのリスクを管理する必要がある。</li> <li>・ 特に、クロスセクターという構造から、新しいリスクが生まれることもあれば、従来からあるリスクが増大する可能性もある。</li> <li>・ これらのリスク、可能性に配慮して、現在公表されている提案は3つの目的を挙げている。</li> </ul> <p>十分な資本の確認 ソルベンシー計算手法 その他の問題への対処</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ これ以外に、金融コングロマリットを監督する、異なる規制監督当局同士の協調を加盟国に求めている。</li> </ul>	
再保険に対する監督	2003年目処に検討中	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 再保険市場が変化の中で、規制監督当局は変化への対応が求められているが、再保険会社の監督は EU において統一されていない。</li> <li>・ 欧州委員会はこの不統一が単一再保険市場の機能を妨げていることを認識し、EU の <b>Commission Services</b> が加盟国と共同で 2000 年 1 月にプロジェクトを立ち上げ、統合された EU 監督システム確立に向けた検討を行っている。</li> </ul>	
ソルベンシー（うち損害保険会社向け）	2005年目処に検討中	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ソルベンシー の内容を基本に、リスクマネジメント強化、単純化に配慮し、十分な準備金、資産・投資リスク、資産・負債マネジメント、再保険手配、会計、アクチュアリー手法に焦点を当てた改良が必要である。</li> <li>・ 銀行セクターで導入が進んでいる、多様な累積リスクを検証するリスクモデルの導入も検討している。</li> <li>・ 保険引き受け業務が今後迎える、以下のような困難も考慮に加える必要がある。</li> </ul> <p>第三次損害保険指令国内法化後の保険料率自由化、ユーロ導入、M&amp;A 増加が小規模保険会社に与え</p>	採択済みのソルベンシー と検討中のソルベンシー を合わせてソルベンシーに関する規制、監督が完成する。

		る圧力の増大、 保険引き受け資本に対する株主の圧力増加、 新たなディストリビューション・チャネル登場によるディストリビューション・コストおよび新規参入障壁の低下、など。	
保険会計	検討中	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 会計は保険会社と規制監督当局の双方にとって重要なツールである。</li> <li>・ 保険会社の負債に時価基準を導入することなど、保険会計には多くの課題がある。</li> <li>・ 保険会社の会計基準については国際会計基準理事会 (International Accounting Standard Board ) において検討中であり、その動向を見守っている<sup>21</sup>。</li> </ul>	

(出典) EU 公表の各資料をもとに損保ジャパン総合研究所作成

### ・ 欧州損害保険市場概観

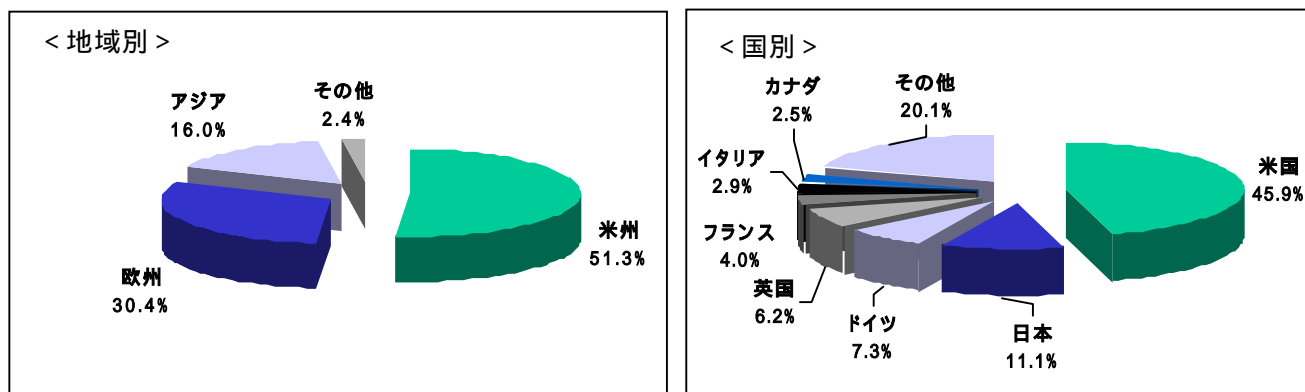
本章では、公表された数値データを用いて EU 損害保険市場の近年の状況、動向と特徴を示す。まず市場規模や主要各国の特徴を概観し、次に近年生じている変化を示すデータを紹介する。

なお本章では「欧州」とは EU、東欧を含む欧州全域を指し、「EU」は EU 加盟 15 ヶ国を指すものとする。

#### 1. 世界の中の欧州損害保険市場

2000 年時点における世界の損害保険市場に占めるシェアを地域別に見ると、米州 (北・中・南米) が 51.3%、欧州はそれに次ぐ 30.4%(EU15 ヶ国では 27.2%) を占めている。国別では、米国が最大で 45.9%、次いで日本が 11.1% を占め、ドイツの 7.3%、英国の 6.2%、フランスの 4.0% と欧州主要国が続いている (《図表 6》参照)。

《図表 6》世界の損害保険市場シェア



(出典) Swiss Re, "World insurance 2000 : another boom year for life insurance ; return to normal growth for non-life insurance", sigma No.6, 2001より損保ジャパン総合研究所作成

(注) 2000 年グロス保険料による。以下特に注記しない限りは、保険料はグロス保険料。

<sup>21</sup>前掲注 4。

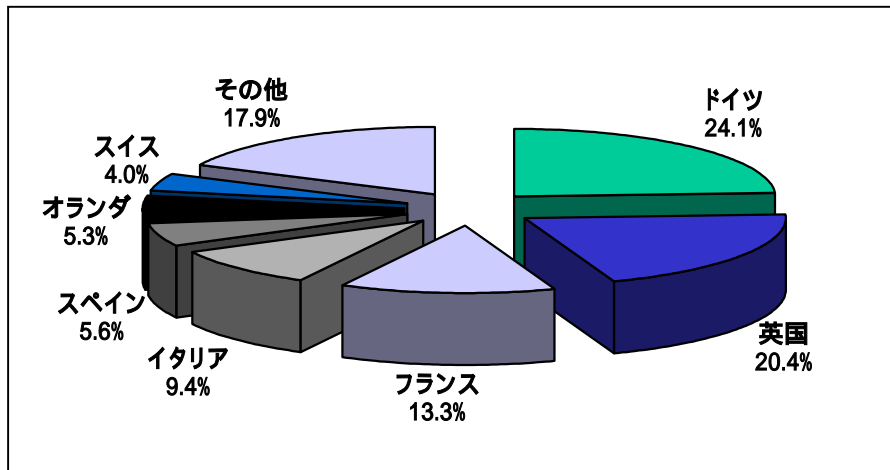
## 2. 欧州損害保険市場

本節では、欧州損害保険市場における各国のシェアと、EUにおける生保、損保市場の比較を行う。

### (1) 欧州損害保険市場の国別シェア

欧州における国別構成割合を見ると、ドイツ 24.1%、英国 20.4%、フランス 13.3%とこの3ヶ国でほぼ60%を占めている(《図表7》参照)。

《図表7》欧州損害保険市場の国別シェア



(出典) Swiss Re, "World insurance 2000 : another boom year for life insurance ; return to normal growth for non-life insurance", sigma No.6, 2001 より損保ジャパン総合研究所作成

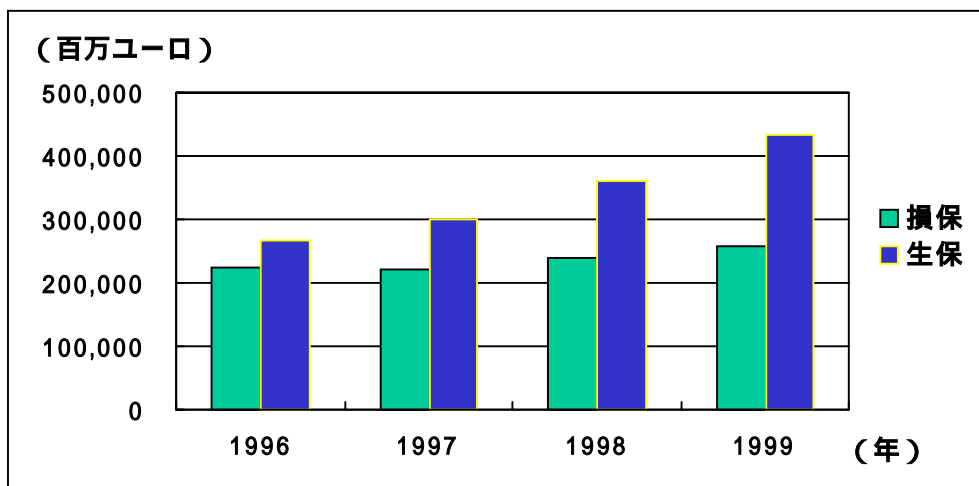
### (2) EUにおける生保と損保の市場規模

EUにおける生・損保の保険料の規模を比較してみると、1996年に生保の保険料規模が初めて損保を上回った(《図表8》参照)。その後の1996年から1999年にかけて、生命保険料の伸び率は63.5%であったのに対して、損害保険料の伸び率は14.7%に留まっており、生保と損保の保険料格差は拡大した。

EU全体の元受保険における生保の市場シェアは1995年の48.8%から1997年には62.8%へと上昇した。しかし、全ての国で生保の市場規模が損保を上回っているわけではなく、生保、損保いずれの市場規模が大きいかは国によってまちまちである。



《図表 8》 EU15 ケ国の生保・損保の保険料収入規模



(出典) European Commission Eurostat, “Special Feature on Insurance and Pension funds”, European communities, 2001より損保ジャパン総合研究所作成

(注) 対象は EU15 ケ国。生保・損保の数字にはそれぞれ生・損保兼営保険会社の数字を含む。

### 3. EU 主要 3 ケ国の特徴

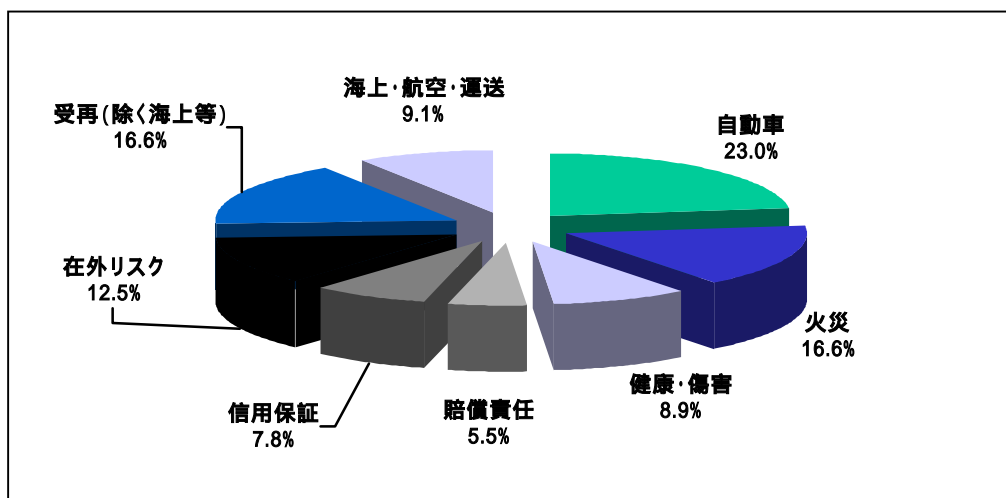
本節では、EU 損害保険市場の主要 3 ケ国である英国、ドイツ、フランスに焦点を当て、種目構成やディストリビューションに関する特徴をデータから明らかにする。

#### (1) 主要 3 ケ国の種目別保険料内訳

##### 英国

自動車保険の占める割合が最も大きい。自動車、火災、健康・傷害保険合計で 50%程度に留まり、海上・航空・運送保険や受再の占める割合も比較的大きい(《図表 9》参照)。

《図表 9》 英国の種目別保険料内訳

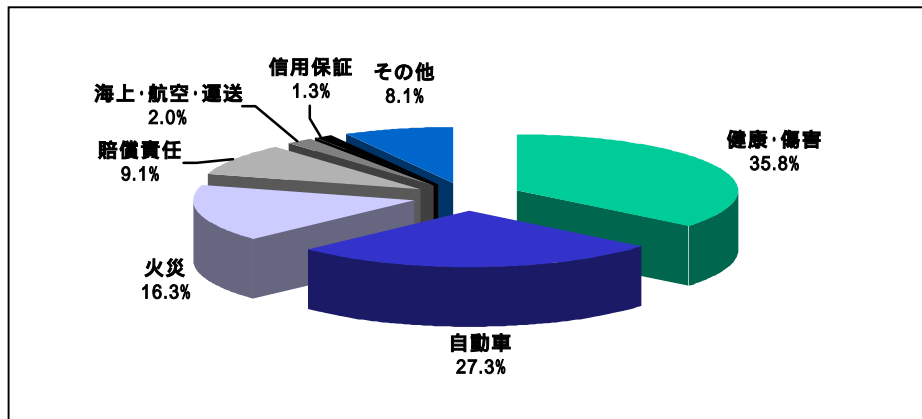


(出典) Association of British Insurers, “Insurance Statistics Yearbook 1990 – 2000”より損保ジャパン総合研究所作成

## ドイツ

健康・傷害保険の割合が最も大きく 35%程度を占めている。自動車、火災保険を合わせると全体の 80% に上る（《図表 10》参照）。ドイツにおいては公的医療保険制度が他の国々と異なっており、一定以上の所得を有する人々は公的医療保険に加入せず、民間の医療保険（完全医療保険）への加入を選択することが出来る。実際に、完全医療保険を選択している被保険者数は全体の 1 割程度を占めている<sup>22</sup>。このためドイツでは、他の国に比べて民間による健康・傷害保険の数値、およびその占める割合が高くなっている。

《図表 10》ドイツの種目別保険料内訳

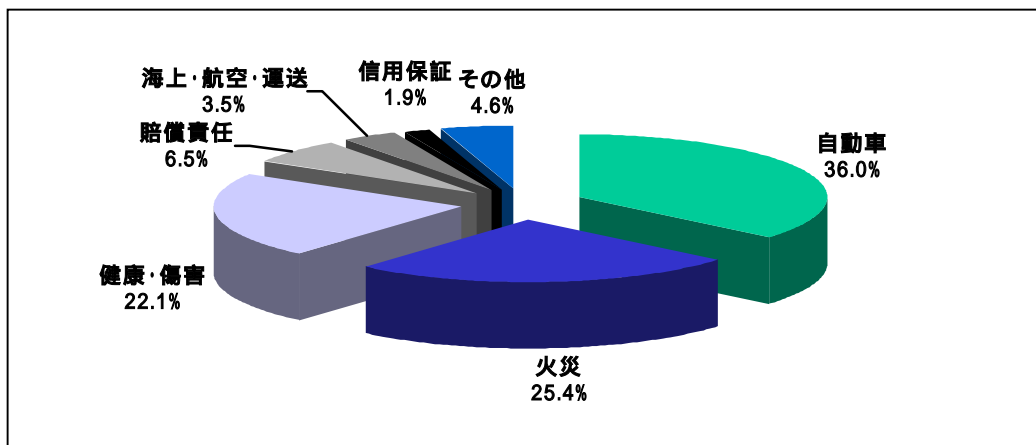


（出典）European Commission Eurostat, “Special Feature on Insurance and Pension funds”, European communities, 2001より損保ジャパン総合研究所作成

## フランス

自動車保険の占める割合が最も大きく、火災、健康・傷害保険と合わせて 80%以上を占める（《図表 11》参照）。

《図表 11》フランスの種目別保険料内訳



（出典）European Commission Eurostat, “Special Feature on Insurance and Pension funds”, European communities, 2001より損保ジャパン総合研究所作成

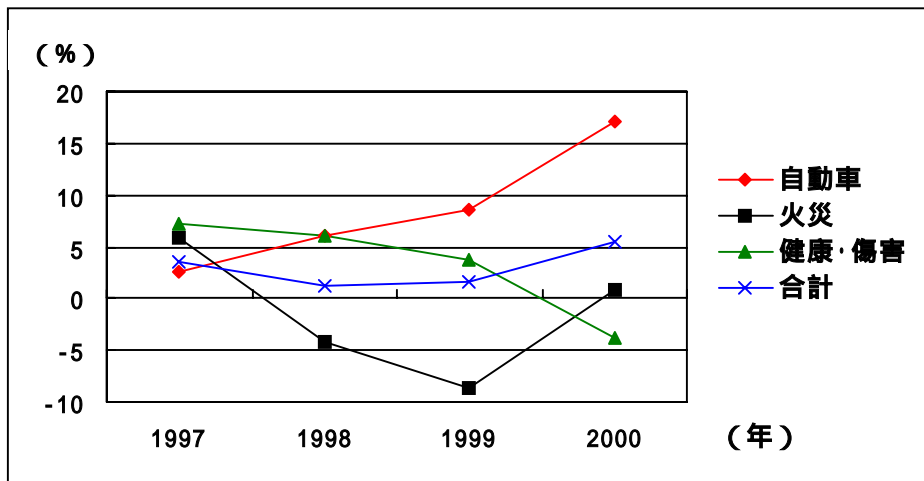
<sup>22</sup> 詳細は長岡繁樹・細田道隆・江頭達政「欧州 3ヶ国の医療・介護分野における公的制度の最新動向と民間保険市場の現状」(安田総研クォーターリー、第 34号、2000年 10月)参照。

(2) 主要3ヶ国の種目別の保険料伸び率

英国

自動車保険が高い伸び率を示し、火災保険も回復の兆しが見えるが、その一方で健康・傷害保険では伸び率のマイナス幅が拡大している(《図表12》参照)。

《図表12》英国の種目別保険料伸び率

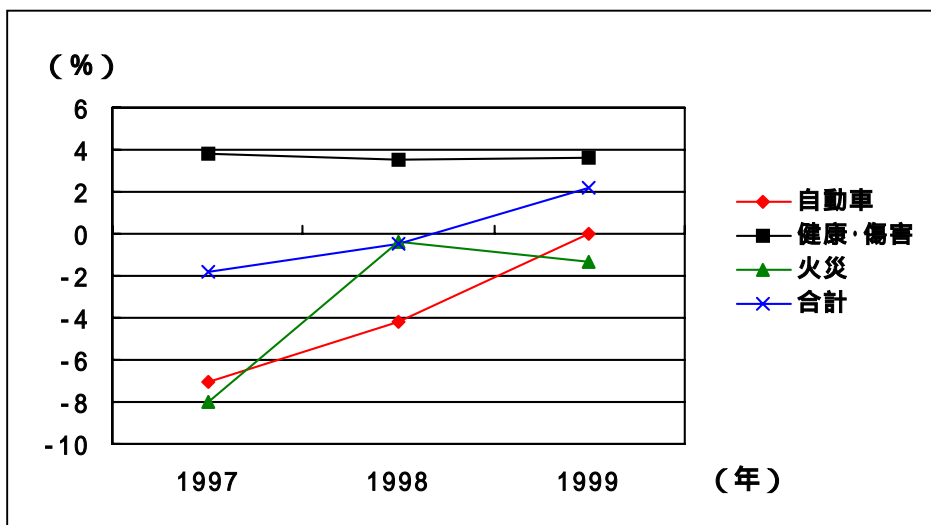


(出典) Association of British Insurers, "Insurance Statistics Yearbook 1990 - 2000"より損保ジャパン総合研究所作成

ドイツ

健康・傷害保険は安定的に伸びており、その他の種目もマイナス成長の幅が縮小してきている。(《図表13》参照)。

《図表13》ドイツの種目別保険料伸び率

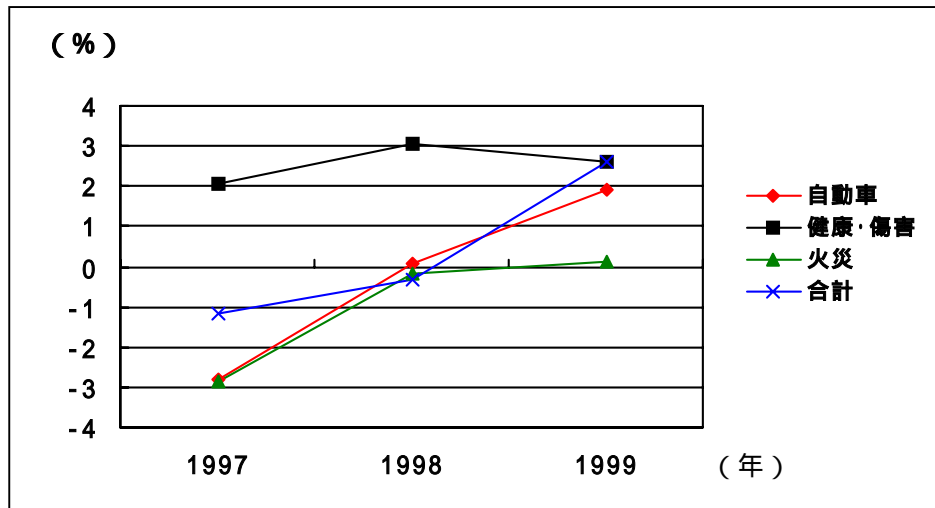


(出典) European Commission Eurostat, "Special Feature on Insurance and Pension funds", European communities, 2001より損保ジャパン総合研究所作成

フランス

健康・傷害保険は高い伸び率が続いており、自動車保険も一時のマイナス成長からプラス成長に転じてきている（《図表 14》参照）。

《図表 14》フランスの種目別保険料伸び率

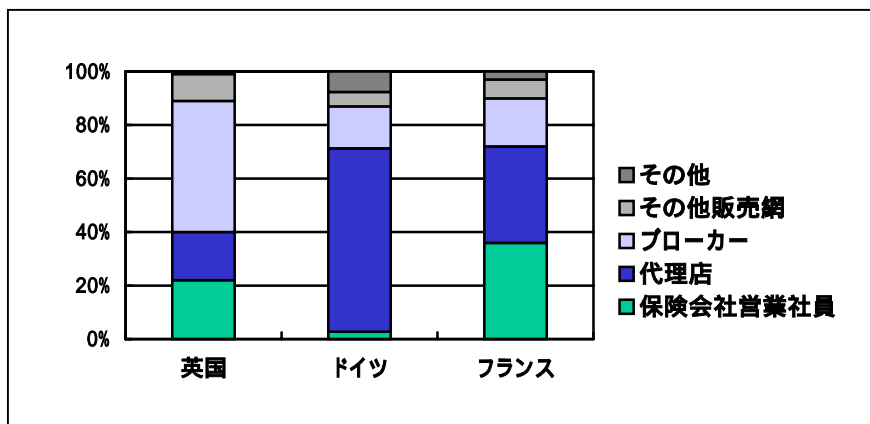


（出典）European Commission Eurostat, "Special Feature on Insurance and Pension funds", European Communities, 2001より損保ジャパン総合研究所作成

（3） ディストリビューション・チャネルの割合

英国ではブローカーの占有率は 49.0%とほぼ半数を占めており、次いで保険会社営業社員が 22.0%、代理店が 18.0%とそれぞれほぼ 20%程度で、これら 3 種類で 90%に達する。他方、ドイツでは代理店が 68.6%と 3 分の 2 以上を占めており、ブローカーの 15.7%を加えるとほぼ 85%に達する。フランスは保険会社営業社員と代理店がそれぞれ 36.0%を占める他、ブローカーも 18.0%の占有率をもっており、他の 2 国ほど特定のチャネルに対する集中は見られない（《図表 15》参照）。

《図表 15》1998 年における主要 3 ヶ国各国のディストリビューション・チャネルの割合



（出典）CEA, "European Insurance in Figures Basic Data 2000 Complete Data 1999"より損保ジャパン総合研究所作成

(4) 経費率

《図表 16》が示すように英国の損害保険会社の経費率は他国に比べて高い。その英国において《図表 17》が示すように、近年自動車保険の経費率の低下が見られる。これは 1985 年のダイレクトラインの自動車保険市場参入に代表される、電話、郵便、さらにはインターネットを利用した、低経費率のダイレクト・インシュアラーの進出、成長による影響が考えられる（第 4 章でこの動向を取り上げる）。

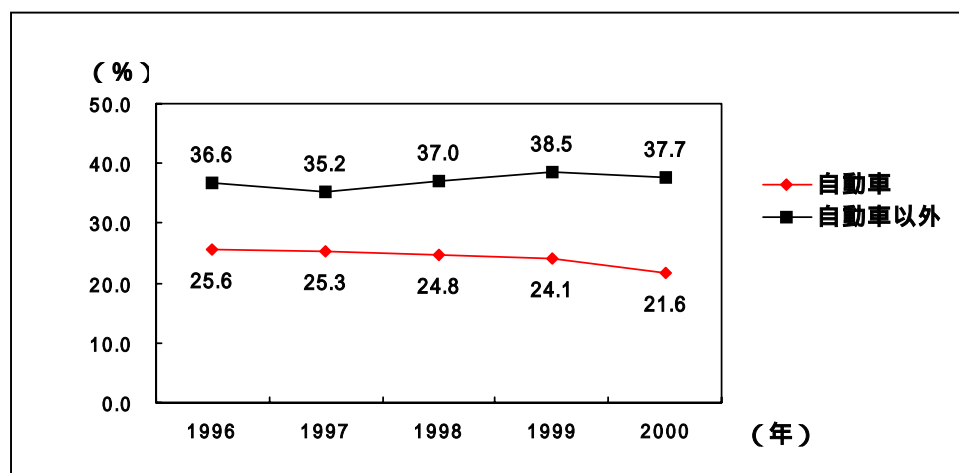
《図表 16》各国における経費率の比較

	英国	ドイツ	フランス	EU15ヶ国
経費率(%)	32.4	22.8	20.8	23.9

(出典) EUROSTATホームページデータより損保ジャパン総合研究所作成

(注) 全種目計。なお、EU15ヶ国の数値は数値の不明な国を除いている。

《図表 17》英国における自動車保険とそれ以外の種目における経費率の推移



(出典) Association of British Insurers, “Insurance Statistics Yearbook 1990 – 2000”より損保ジャパン総合研究所作成

4. EU 主要 3 ヶ国における最近の動向

本節では、損害保険業界における経営効率の比較、検証を行う際の、代表的な参考指標である損害率、経費率、コンバインド・レシオの 1997 年から 1999 年までの数値を取り上げ、英国、ドイツ、フランスにおける損害保険事業の現状、変化を概観する。また、上記 3 ヶ国の国内市場における上位 5 社による市場占有率も合わせて取り上げた。

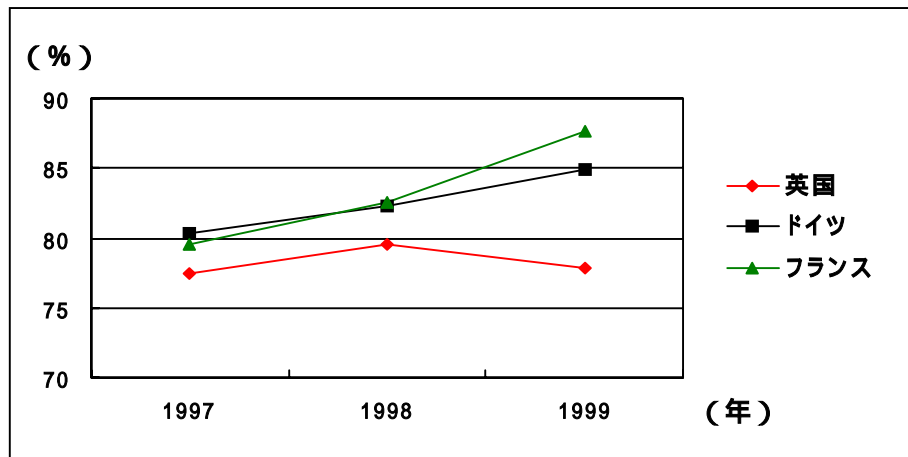
(1) 主要 3 ヶ国における損害率、経費率、コンバインド・レシオ

損害率

損害率は 1990 年代末にかけて 3 ヶ国共上昇基調にあったが、英国では 1999 年に低下に転じた（《図表 18》参照）。フランスは 1999 年に急上昇しているが、これは同年 12 月にフランス保険史上最大の暴風雨（storm）があったためであり、一時的な要因であるとの指摘がある<sup>23</sup>。

<sup>23</sup> “French Insurance in 2000”, Federation francaise des societes d’assurances. p.30.

《図表 18》主要 3 ケ国の損害率の推移



(出典) CEA, "European Insurance in Figures Basic Data 2001 Complete Data 2000"より損保ジャパン総合研究所作成

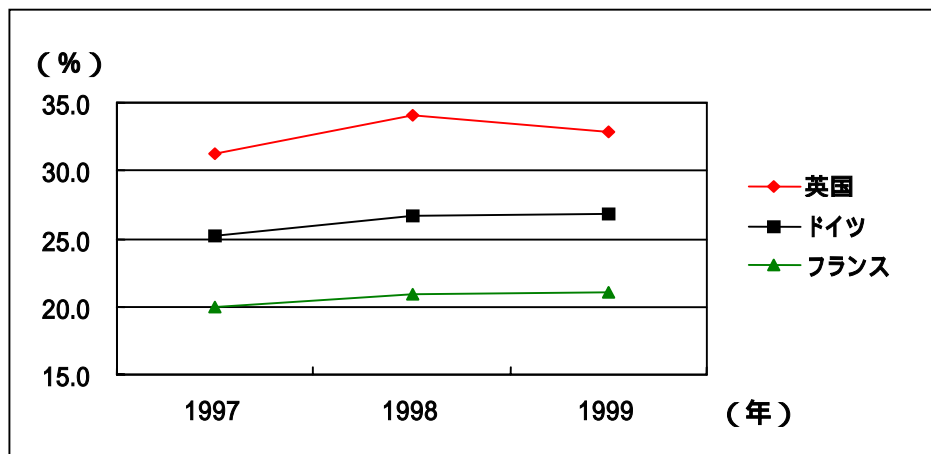
(注) 計算は既経過・既発生ベースおよび正味ベースによっている。

#### 経費率

各国とも比較的安定的に推移しており、水準は英国が最も高く、ドイツ、フランスの順番となっている。1990年代を通じ総じて若干の上昇傾向にあるが、英国は1999年に低下に転じている(《図表 19》参照)。

1990年代後半は損保市場がソフト化<sup>24</sup>した時期で、経費率上昇には保険料率の低下が影響していることも考えられる。その一方で、1998年から1999年の英国における動向を見ると、1998年には自動車以外の種目で経費率が上昇したものの、1999年には自動車保険およびそれ以外の双方で経費率が低下しており、特に自動車保険における低下幅の大きいことが寄与している可能性がある。

《図表 19》主要 3 ケ国の経費率の推移



(出典) CEA, "European Insurance in Figures Basic Data 2001 Complete Data 2000"より損保ジャパン総合研究所作成

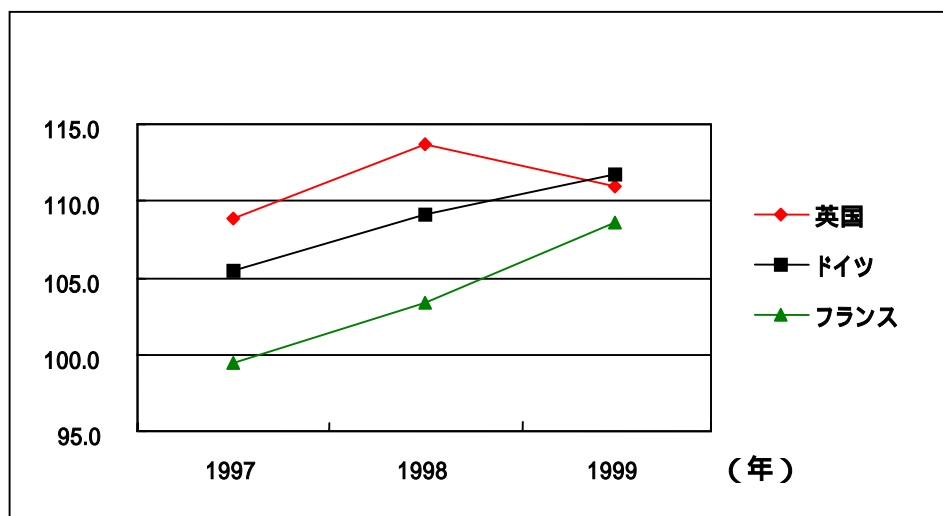
(注) 計算は既経過・既発生ベースおよび正味ベースによっている。

<sup>24</sup> 保険契約者にとって保険が十分に供給される状態を指す。保険料の水準には周期性があると言われ、保険料率が採算性を割り込むと、保険の供給が減少して、ソフト化と反対のハード化が始まる。

### コンバインド・レシオ

《図表 20》が示すようにフランスは 1997 年には 100 をわずかに下回っていたが、損害率、経費率の両方が上昇した結果、1998 年より 100 を越えた。1999 年には上述の大規模な暴風雨の影響もあり、コンバインド・レシオはさらに上昇している。ドイツもフランスを上回る水準で 1990 年代後半に一貫して上昇している。英国は、フランス、ドイツよりも高い水準で上昇基調にあったが、1999 年に損害率、経費率両方が低下したことにより、コンバインド・レシオも低下し、ドイツよりも若干低い水準に留まっている。各国の特殊要因などがあるとはいえ、1999 年だけを捉えれば、3ヶ国のコンバインド・レシオは収斂してきているといえよう。

《図表 20》 主要 3ヶ国のコンバインド・レシオの推移



(出典) CEA, "European Insurance in Figures Basic Data 2001 Complete Data 2000"より損保ジャパン総合研究所作成

(注) 計算は既経過・既発生ベースおよび正味ベースによっている。

### (2) 上位 5 社による市場占有率

1992～1999(2000)年の主要 3ヶ国の上位 5 社による各国内市場の占有率およびその変動幅をみると、《図表 21》のようになっている。

ドイツでは占有率に大きな変化は見られないが、英国とフランスで大幅に上昇している。フランスは従来から寡占の傾向が強かったが 1999 年には 50%を超え、英国でも上位社への集中が進んでいる。

《図表 21》 各国上位 5 社による国内市場占有率の推移 (単位%)

	1992 年	1999 年	2000 年	変動幅 (92-99)	変動幅 (92-00)
英国	28.6	41.8	35.7	13.2	7.1
ドイツ	23.5	26.8	27.6	3.3	4.1
フランス	40.7	55.1	53.4	14.4	12.7

(出典) CEA, "European Insurance in Figures Basic Data 2001 Complete Data 2000" および "European Insurance in Figures Basic Data 2000 Complete Data 1999"より損保ジャパン総合研究所作成

## ・欧州損害保険市場における最近のトピック

本章では、欧州損害保険市場の参加者である保険会社、規制監督当局、ディストリビューターそれぞれの、最近の特徴的な動きを概説する。

最近の欧州損害保険市場では、同時多発テロの影響、株価の低迷、低金利の長期にわたる継続、アスベスト被害に対する賠償責任問題、一時活発であった M&A 取引の減速、規制の制度改革、ディストリビューションの変化などが大きな話題となっている。本稿ではこのうち、M&A、規制、ディストリビューションについて、主としてドイツ・フランスに比し変化が大きい英国における現状と背景を見る。

第 1 節では欧州全体のトレンドとして、最近の保険会社の M&A の動向を、1990 年代半ば以降の大型 M&A と対比する。

第 2 節では、規制監督当局の動きとして、EU 市場の変化を受けた英国の保険業界規制の変化をとりあげる。英国の規制監督当局は 2001 年 12 月から本格的に損害保険の規制監督当局としての活動を開始した金融サービス機構 (Financial Services Authority : 以下「FSA」) であり、機能別規制という新たな規制の枠組みを他の国々に先駆けて実践し、金融業界の変化に応じた規制を行うため、先駆的・実験的な試みを行っている。

第 3 節では、ディストリビューターの動きとして、今後の伸びが見込まれる新たなディストリビューション手法について、消費者の要請についてのアンケート結果を踏まえつつ見ていく。

なお、本章で「ヒアリング」と言及するものは、2002 年 9 月 2 日から 9 月 6 日に実施した、英国での関係者ヒアリングをさす。

### 1. 保険会社の動き - 欧州損害保険市場における M&A の動向

三次にわたる保険指令により市場統合の枠組みが成立した 1990 年代半ば、欧州では多くの保険会社の大型 M&A が行われたが、最近では大型 M&A の動きは沈静化している。

本節では、1990 年代に行われた大型 M&A の目的を、英国・Aviva、ドイツ・Allianz、フランス・AXA を例として、最近の M&A との比較を行う。

#### ( 1 ) 1996 年以降の大型 M&A

1990 年代半ば、欧州諸国では金融機関の大型 M&A が増加し、特に 1997 年から 1999 年にかけて非常に活発に取引が行われた。

損害保険会社に関わる M&A も、損害保険第三次指令の国内法化が完了した 1996 年と前後して活発化し、国内での大型合併や、他国の保険会社の買収など、大型の M&A 取引が相次いだ。

《図表 22》欧州損害保険業界での主な国内 M&A ( 1996 年以降 )

年	統 合 前		統合後新社名
1996	Royal Insurance ( 英 )	SunAlliance ( 英 )	Royal & SunAlliance
1997	AXA ( 仏 )	UAP ( 仏 )	AXA-UAP ( 現 AXA )
1998	Commercial Union ( 英 )	General Accident ( 英 )	CGU
1998	Groupama ( 仏 )	GAN ( 仏 )	Groupama-GAN
2000	CGU ( 英 )	Norwich Union ( 英 )	CGNU ( 現 Aviva )

( 出典 ) 各種資料より損保ジャパン総合研究所作成

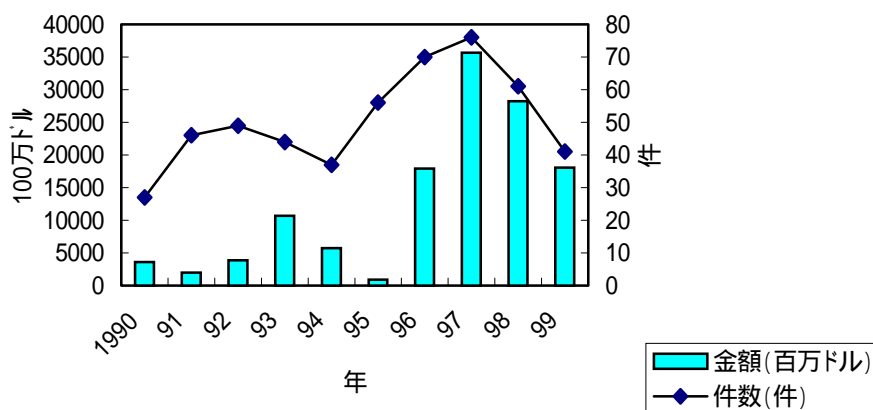


《図表 23》 欧州損害保険業界での主な国境を越えた M&A (1996 年以降)

年	買収企業	被買収企業
1997	AXA (仏)	Guardian Royal Exchange (英)
1998	Allianz (独)	Assurance General de France (仏)
1998	Zurich (スイス)	Eagle Star (英)
1999	AMP (豪)	NPI (英)
1999	RSA (英)	Trigg-Hansa (スウェーデン)
1999	RSA (英)	Orion Capital Corp (米)

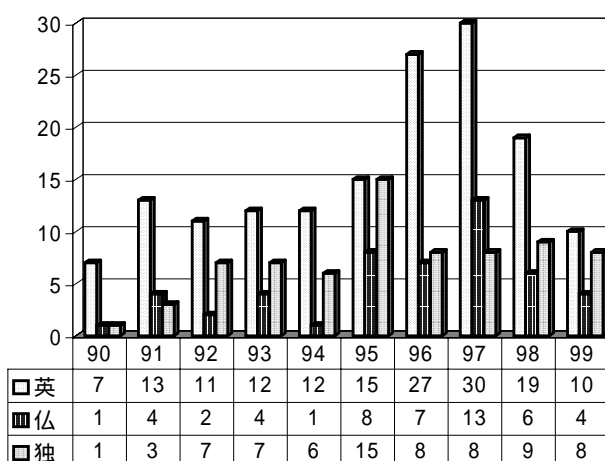
(出典) 各種資料より損保ジャパン総合研究所作成

《図表 24》 保険会社<sup>25</sup>M&A：欧州<sup>26</sup>の保険会社に関わる取引件数 / 金額の推移



(出典) Group of Ten, “Consolidation in the financial sector”より損保ジャパン総合研究所作成

《図表 25》 保険会社 M&A：被買収企業の国籍別取引件数



(出典) Group of Ten, “Consolidation in the financial sector”より損保ジャパン総合研究所作成

<sup>25</sup> 生命保険会社を含む。

<sup>26</sup> G10 の報告書、“Consolidation of the Financial Sector”作成プロジェクトに参加した欧州諸国 (ベルギー、フランス、ドイツ、イタリア、オランダ、スペイン、スウェーデン、スイス、英国) の数値の合計。

## ( 2 ) 2001 年以降の M&A 活動の沈静化

2002 年現在、状況は一変している。2000 年になると M&A の件数・金額の伸びは大幅に縮小し、2001 年以降は件数・金額ともに減少している。2001 年上半期の保険業界の M&A は、前年同期に比べ金額で 48% の減少となった<sup>27</sup>。

1990 年代後半に活発化していた大型 M&A は、今後数年は生じないとする見方が、業界では一般的である<sup>28</sup>。一時積極的に他の保険会社や金融機関の買収で拡大戦略をとっていた欧州の巨大保険会社でも、買収の意欲が薄れており、他社の買収を考えているのは、AEGON と Munich Re だけであろうという見方もある<sup>29</sup>。

ただし、件数は大幅減とはなっておらず、大型 M&A は減少したが、比較的取引金額の小さい M&A は引き続き行われていると考えられる<sup>30</sup>。

## ( 3 ) 1990 年代の M&A の目的

### 規模の利益による市場での優位の確保

一般的に企業が合併を行う目的として、「規模の利益、コスト削減」が掲げられることが多い。それに加え、1996 年代半ば以降の金融業界においては、「金融業の融合の進展、新規参入者に対する市場開放、既存プレーヤーの競争の活発化を志向する規制への変化」が、M&A 促進の要因となったと、G10 の報告書では分析している<sup>31</sup>。

保険業界についてみると、1996 年に WTO の金融サービス交渉が終了、また、三次にわたる EC 保険指令の国内法化が完了し、保険市場のグローバル化、欧州域内市場統合の基盤が整った。欧州の損害保険会社の経営陣は、域内他国や域外からのより効率のよい競争者が市場に新規に参入したり、シェアを拡大していくと懸念したと考えられる。厳しい規制が行われていたドイツ、フランスをはじめ、多くの国では EC 指令により規制が緩和され、事業者にとっては事業拡大の可能性が広がる一方、価格競争が収益性を低下させていくことが予測された。このような保険市場統合・グローバル化による環境変化への期待と不安が、大型合併を促進したと考えられる<sup>32</sup>。

1996 年に公表された英国の Royal Insurance と SunAlliance の合併は、英国の生損保兼営保険会社同士の合併では 10 年ぶりのもので、その後の大型合併の先駆けとなった。合併公表当時の記事では、その背景について以下のようなコメントがある。「ドイツの巨大保険会社、Allianz が、オランダの大手金融サービスグループ、ING による、Royal または SunAlliance 買収の噂が根強い。両社の合併は、同業他社からの両社への侵略的なアプローチに対する防御的動きだとする声がある<sup>33</sup>。」

また、Royal and SunAlliance (以下「RSA」) に続いて 2 度の大型合併を行った英国の Aviva (CGNU から 2002 年 7 月に改称) は、ホームページ上の「社史」で、合併の背景を以下のように説明している。

<sup>27</sup> “Mergers-an acquired taste?”, Post Magazine, October 4, 2001.

<sup>28</sup> コンサルタントでのヒアリングより。

<sup>29</sup> “Insurers struggle with deals”, Acquisition Monthly, June 2002 (Issue 212).

<sup>30</sup> “Mergers-an acquired taste?”, Post Magazine, October 4, 2001.

<sup>31</sup> Group of Ten, “Consolidation in the Financial Sector”, January 2001.

<sup>32</sup> この見方は、コンサルタントも同様( 欧州金融機関の大型合併の背景( KPMG, “International Insurance Insight”, June 2000 ) )。

<sup>33</sup> “Royal-Sun deal could trigger consolidation”, Insurance Industry International, June 1996.

「欧州の金融サービス業の競争と統合が伸展する中で、2000年2月にCGUとNorwich Unionの合併を発表した。これは、国際的な広がりを増す顧客層に対して、競争力のある製品とより高い水準のサービスの提供を、規模の拡大と効率性の向上により目指すことを意味する<sup>34</sup>。」また、1998年にGeneral AccidentとCommercial Unionが合併してCGUが誕生した際の記事によると、Confederation of British Industry<sup>35</sup>は、「英国の保険業界では、欧州他国からの脅威にそなえて、今後さらに合併が進むだろう」と述べている<sup>36</sup>。

#### 特定業務・ローカル基盤強化のための買収

1990年代は、全体的に「everything, everywhere」という、多角化・多地域進出志向が強かったことも指摘されている<sup>37</sup>。このトレンドに沿って、自力で顧客基盤やノウハウを構築する代わりに他者を活用するM&Aも増加した。すなわち、それまで業務を行なっていなかった分野や地域への進出を、すでにその分野である程度の地位を確立している会社を買収することにより実現する例も多かった。

G10の報告書では、M&Aを行った金融機関の経営陣に対するアンケートの結果を以下の通り分析している。「統合は、企業の規模、企業の業務範囲（商品および地域の多様化）、あるいは市場支配力への影響を通じて、企業の収入を増加させ得る。調査の結果、合併は、効率化または市場支配力の増加による増収の機会をもたらす得ることがわかった。インタビューの結果、国内・同部門内の合併では『規模の拡大による収入増』が比較的重要な要因であったが、国内の部門を越えた合併では、『商品の多様化による収入増』が非常に重要な要因となった。国境を越えた合併でも、『収入増』は強い動機と認識されていた。」

AXAは1999年の英国・Guardian Royal Exchangeの買収について、「社史」に以下のように述べている。「Guardian Royal Exchangeの買収により、AXAは英国とドイツにおける地位をより強固なものとすることができた<sup>38</sup>。」

AllianzによるフランスAGFの買収は、より広範に同様の効果をもたらしたと、同社は評価している。「AGFの株式の過半を取得する前は、我々はドイツ、イタリア、チェコ、スロバキア、オーストリア、ハンガリー、インドネシアの各国でトップ5の地位にあった。今年は、これにフランス、スペイン、ギリシャ、チリなどを加えた17カ国でトップ5にランクされている<sup>39</sup>。」

#### (4) 英国市場の特殊性

1990年代後半にM&Aの当事者となることが多かった英国の企業の置かれた状況を見ると、国内の保険会社同士の合併と、外資企業による英国保険会社の買収が続き、大規模な業界再編が進展していた。

M&Aが欧州全体として活発になる中、とくに英国の保険会社が当事者となる事例が目立つ背景として、英国市場の特徴がさらにM&Aを促す要因となったと考えられる。

<sup>34</sup> Aviva社ホームページ (<http://www.cgnu-group/education/merger.cfm>, 2002年9月24日参照)。

<sup>35</sup> 英国の分野横断の経済団体。加入者はあらゆる企業で、規模、業態を問わない。

<sup>36</sup> 「『英国の保険業界は、欧州単一市場の誕生と、欧州の巨大保険会社が呈する潜在的な脅威に対応するため、さらなる合併が必要である。』と、CBIのディレクター、Iain McMillan氏は語った。」(BBC News, 1998.2.25, <http://news.bbc.co.uk/1/hi/business/60104.stm>, 2002年9月27日参照)

<sup>37</sup> KPMG UKでのヒアリングによる。

<sup>38</sup> AXA, “2001 Annual Report”, 2002.

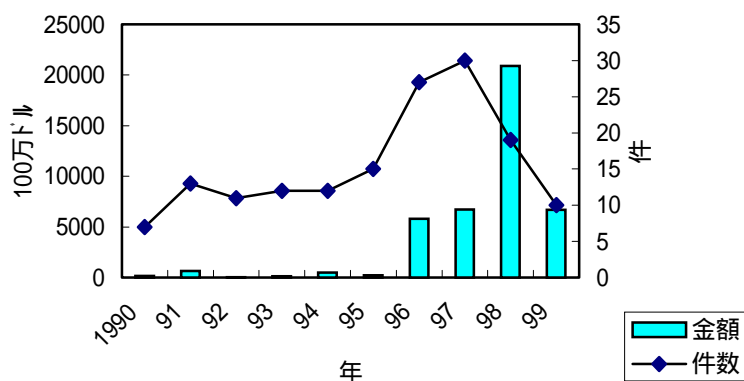
<sup>39</sup> Allianz Group, “Annual Report 1998”, 1999.

まず、英国の保険市場が細分化された市場であったことが挙げられる。英国では保険会社の数が他の国と比べて多く、また大手への集中度が低かった。しかし、単一市場の誕生を前に、大手の損害保険会社は、世界市場での海外の巨大保険会社との競争を視野に入れ、「規模の経済」を実現する必要があった。

また、英国の伝統的な保険会社では、他の欧州諸国に比し、経費率が高い。後述するように<sup>40</sup>、この経費率の高さは、手数料や事務処理経費をおさえて価格を低くできるダイレクト事業の新規参入者にとっては格好のビジネスチャンスであったともいえる。海外から、あるいは新たな事業形態を用いた、より効率のよい競争者に対抗して、英国の伝統的な保険会社が国内市場における自社の地位を維持し、また、国際的な営業展開を行うためには、経費率の高さは大きな足かせとなる。したがって、英国の保険会社にとっては、国内および海外の競争者と伍していくために、経費削減の要請はより切実となっていた。これも、M&A 促進の大きな推進力となったと見られている。

実際の例を見ると、英国における Royal と SunAlliance の合併、Norwich Union と CGU の合併は、市場統合に対応する競争力を、拡大により得ようとする行動であったと考えられる。

《図表 26》被買収企業が英国保険会社である M&A 取引



(出典) Group of Ten, “Consolidation in the financial sector”より損保ジャパン総合研究所作成

#### (5) M&A 減少の背景

M&A 減少の直接的原因 - 資金の不足

2000年代に入ると、M&A は件数・金額とも伸び悩んでいる。M&A の伸び率が低迷し、2001年以降件数が減少に転じた要因としては、直接的には株式市場の低迷と、長期にわたる低金利の継続が挙げられる。

関係者へのヒアリングでは、最も大きな要因として、株式交換による取引が難しくなったこと、また、買収を行う資本が不足するようになったことが挙げられた。とくに、英国の保険会社では運用における株式への投資比率が高いため、株価低迷の M&A に及ぼす影響が大きい。また、損害保険業界では、2001年9月の同時多発テロの影響がいまだに確定していないため、現時点では次の段階に向けた大きな動きをとれないことも、業界団体でのヒアリングで指摘された。

#### 市場環境変化と M&A の目的の変化

このような直接的な要因の他、市場環境の変化に応じて、保険会社が大型 M&A に何を期待するかが変わってきたことも、M&A の動きの沈静化の底流にあると考えられる。

<sup>40</sup> 本章3.(1) 「英国におけるディストリビューションの現状」の項参照。

#### a. 規模の利益確保のための合併

前述の通り、1990年代半ばには、目前に迫った欧州単一市場の誕生や市場のグローバル化、新興勢力の脅威などから、合併や買収により企業規模を拡大して、規模の経済を得、またコストを削減することが、多くの保険業界のプレーヤーにとって有効な手段と考えられていた。単純化すれば、自由化に対応するために規模拡大とコスト削減を追求する、大型合併が活発であった。

しかし、規制上の障壁が消滅しても、実際には各々の国内市場が、当初の想定ほどは急速に変化しないことが、次第に明らかになってきたと、関係者は指摘している<sup>41</sup>。EUのアクションプランが「これまでのEU指令によって果たされなかった市場統合の残課題を解消すること、EU単一市場の実効性を確保し、その恩恵を十分に引き出すこと」を目的としていることは、実際には単一市場は実現していないとの事業者の認識を、別の角度から裏付けている。したがって、保険会社が大型合併を急いだ理由の一つと考えられる、他国の競合社への対抗は緊急の課題ではなくなった。

また、新聞や専門誌の記事、関係者ヒアリングでは、そもそも、当初期待されたコスト削減等の効果が、合併や買収によって本当に実現できたのか確認できていないとする見方が強い。このため、コスト削減のために大型合併を行うという方向性は、あまり有効ではないととらえられるようになっていく。1990年代後半に合併・買収により規模を拡大してきた保険会社の多くは、当時期待した経費削減やシナジー効果を求め、現在も社内体制の再構築を続けている。

#### b. 特定業務・ローカル基盤の強化のための買収

巨大保険グループの多くは、コアビジネスへの集中のための売却を行う一方、伸ばすべき分野や、地域にかかる買収は引き続き行っている。Avivaは、「Avivaグループは、多くの市場でトップ5以内の地位を占めている。これは、既存のビジネスの拡大と、買収、提携、新規ベンチャーによる我々のディストリビューション能力拡大の双方によってもたらされた」と述べている<sup>42</sup>。

株価下落やテロの影響が薄れ、企業が買収を行う資力を回復すれば、M&Aは再び活性化するとの見方は根強い。M&A活動の回復の兆しが見える2002年9月現在、保険業界では大型合併が起こりうるとの見方もある<sup>43</sup>。しかし、今後のM&Aは、過去の経験から、大型化によるコスト削減と規模の経済の追求ではなく、各社の戦略に沿ったディストリビューション・チャンネルや、商品ラインアップの補完・拡大に重点を置いて行われるものが比重を増すと見込まれる。

EU指令による域内市場での市場統合は、予測されたほどは達成されていないが、各国内での自由化は進展した。各企業は、自由化された新たな市場での機会を得るため、海外進出には強い関心を抱いていると考えられる。

今回のヒアリングでは、大手保険会社の国際化戦略は、「グローバル化」ではなく、「海外におけるローカル市場基盤の確保」という形で行われるという指摘があった<sup>44</sup>。ドイツ・Allianzによるフランス・AGFの買収、RSAによる米・Orionの買収など、その国で既に確立しているローカルな保険会社の買収によって、海外の基盤を築く例は多い。

<sup>41</sup> 業界団体でのヒアリングによる。

<sup>42</sup> Aviva, "Annual Report 2001", 2002.

<sup>43</sup> Rob Cox, "Banks see slight upturn in M&A", Breaking views, September 28, 2002.

<sup>44</sup> コンサルタントでのヒアリングによる。

## 2. 規制監督当局の動き - 英国における規制改革

英国の金融規制は従来自主規制を中心とした緩やかなものであり、自由化という面では EU 内で先駆的なものである。また、規制監督当局は数々の実験的な試みを行なっているため、その動きは英国の金融機関のみでなく、各国の規制監督当局からも注目されている。

英国の金融業界に対する規制は、FSA が法律に基づく権限の下、損害保険を含む全業種を一元的に規制監督を行っているが、業種ごとの性質や消費者への影響度の大きさを踏まえ、業種ごとの規制の態様、強度は異なる。損害保険業界については、FSA 発足後も銀行や証券、生命保険に比べ、従来からの自主規制を活用した比較的緩やかな規制が行われていたが、EU 市場統合による域内他国との調整、および消費者保護・金融機関の健全性監督への国内的要請の高まりから、規制のあり方が見直されている。

本節では、英国における損害保険業界規制の現状と今後の変更方針、およびそれに対する評価を紹介する。また、EU での決定が加盟国の規制にどのようにとりこまれていくか、英国の規制監督当局者や規制を受ける当事者へのヒアリングをもとに、過程を見ていく。

### (1) 英国における金融規制の変遷

#### 英国の金融規制の変遷

##### a. 従来の金融規制 - 業態別・自主規制

英国の金融業の監督規制は、現行の制度を形作った金融サービス規制改革以前には、1982 年保険会社法、1987 年銀行法、金融ビッグバン時に投資家保護を目的として制定された 1986 年金融サービス法が並存し、規制監督機関も、保険は貿易産業省（1998 年から大蔵省に移管）、銀行はイングランド銀行、証券は証券投資委員会（Securities Investment Board：以下「SIB」：現 FSA<sup>45</sup>）および自主規制機関、といった形で、複数の機関が役割を分担して業界の監督を行っていた。また、英国金融業界では事業者団体の自主規制の役割も大きかったと言われている。

証券、銀行、保険のうち複数の業務を兼営する金融機関は、体系の異なる複数の機関の監督下に置かれていた。

##### b. 金融サービス規制改革の背景

従来の方式では、複数の監督機関の存在が規制の非効率や消費者の混乱を招くことが問題視されていた<sup>46</sup>。また、86 年以降の金融サービス法制定以降も、金融サービスにかかる不当販売等の問題が生じ、自主規制を中心とした従来の規制方式に疑問が提示されるようになった。さらに、金融業態の融合が進み、金融サービス業の規制は業態別規制では充分対処しきれなくなることも、徐々に認識されてきた。

このため、ブレア政権では 1997 年の発足時から金融サービス規制の改革を検討し、1997 年から FSA による金融サービス業の一元的規制を柱とする金融規制改革を行った。

1997 年 5 月 20 日、ブラウン大蔵大臣（当時）は、金融監督制度を抜本的に改革する、以下の内容の構想を発表した。

<sup>45</sup> 後述（本節（1） b.）の SIB への金融サービス業監督権限の集中の構想を受け、SIB は 1997 年 10 月に「FSA」と名称を変更した。

<sup>46</sup> HM Treasury, *"The Chancellor's Statement to the of House of Commons on the Bank of England"*, May 20, 1997.

- ・ 銀行監督権限の SIB への移管
- ・ 金融サービス業の監督権限の SIB への集中
- ・ SIB が所管する自主規制機関の SIB への統合
- ・ 上記を実施するための法制面の整備として、金融サービス法およびイングランド銀行法の改正

これに基づき、金融規制の改革は、法律制定に先行して規制機関の統合が行われ、並行して法律の整備作業が進められた。

#### c . 規制機関の統合

1998 年、銀行の監督権限がイングランド銀行から FSA に移管された。

この後、法案の審議と並行して、それまで金融の各部門で規制監督を行っていた以下の 9 つの規制監督機関<sup>47</sup>の権限が、実質的<sup>48</sup>に FSA に移管された。

貿易産業省<sup>49</sup>保険監督部門

証券投資委員会 (SIB)

証券先物委員会 (SFA)

投資管理規制機関 (IMRO)

個人投資委員会 (PIA)

住宅金融組合委員会 (BSC)

友愛組合委員会 (FSC)

友愛組合登録所 (RFS)

イングランド銀行 銀行検査・監査部門

#### d . 金融サービス市場法の制定

1998 年 7 月 30 日、大蔵省は、1986 年金融サービス法の改正案である「金融サービス市場法案 (Financial Service and Market Bill)」のコンサルテーションペーパーを作成し、同年 10 月 30 日を期限として利害関係者の意見を聴取した。

法案の主な内容は、以下の通りである。

- ・ FSA の目的
- ・ FSA への金融業規制監督権限の集中
- ・ 規制対象業務の拡大
- ・ 金融営業活動を規制するための新たな体制
- ・ 金融サービス市場不服審判所
- ・ オンブズマンと補償スキームの一体化
- ・ マーケット犯罪に対する民事罰の制定
- ・ ロイズへの規制監督責任

<sup>47</sup> このうち、証券先物委員会、投資管理規制機関、個人投資委員会は自主規制機関。

<sup>48</sup> 保険業については、大蔵省の持つ法律上の規制権限を FSA に委託するという形で移管された。2001 年 12 月 1 日の金融サービス市場法 (FSMA) 施行により、法律上の規制監督権限が正式に FSA に移った。

<sup>49</sup> 1998 年 1 月に大蔵省に移管された。

同法案は、2000年6月に議会の裁可を得、2001年12月1日に2000年金融サービス市場法( Financial Service and Market Act of 2000 : 以下「FSMA」)が発効した。

FSAによる金融サービス業の規制・監督 - 機能別・一元的規制

#### a . FSA の組織形態

現在、金融サービス業の規制は、FSMAにより金融業界を一元的に規制監督する法律上の権限を付与されたFSAが行っている。

FSAは金融業界からの拠出金により運営される有限責任保証会社形態の非政府組織であり、大蔵省に対して責任を負い、毎年大蔵省に対して業務の報告を行う。大蔵省は毎年議会に対しその報告を提出する。

#### b . FSA の目的と権限<sup>50</sup>

FSMAに規定されるFSAの目的は、次の4点である。

##### < FSA の目的 >

- ・ 市場の信頼 (英国の金融システムの信頼性の維持)
- ・ 公衆の認知 (金融システムに関する一般の理解を促進する)
- ・ 消費者の保護 (消費者の自己責任の存在を尊重しつつ、一定の水準の消費者保護を確保する)
- ・ 金融犯罪の減少 (金融犯罪を防止し、減少させる)

同法では、上記目的の達成のためのFSAの活動として、「規制の制定、規程の立案と発出、一般ガイダンス<sup>51</sup>の提示、特定の職務を遂行するにあたり考慮する一般的な政策および原則の決定」を掲げている。

これらの職務の遂行にあたって、FSMAは以下の事項の考慮を義務付けており<sup>52</sup>、これがFSAによる規制を特徴づけている。

- ・ 最も効果的かつ経済的な方法で資金を使用することの必要性
- ・ 認可業者の業務を管理する者の責任
- ・ ある者または業務の営業に対して課される義務または制限は、概括的に考えて、この義務または制限が課せられることから生じる利益に見合ったものであるという原則
- ・ 対象業務に関する技術革新を促進するために望ましいもの
- ・ 金融サービスおよび市場の国際性ならびに連合王国の競争的地位を維持するために望ましいもの
- ・ 一般的な職務の遂行から生じる、競争に対する悪影響の発生を最小限にする必要性
- ・ 機構による規制に従う者間の競争を促進するために望ましいもの

#### c . FSA の組織

FSAは、長官と3人のエグゼクティブディレクター、11人のディレクターにより構成される理事会が運営する。理事会メンバーはすべて大蔵省が任命する。FSAの業務上の意思決定やスタッフの管理は、長

<sup>50</sup> 訳文は、社団法人日本損害保険協会「英国2000年金融サービス・市場法」(2002年3月)による。

<sup>51</sup> 一般ガイダンスとは、法の運用等に必要と認められる場合に、規制対象となる業者・業界に対し、継続的な効力を有することを意図して、文書その他の形で機構が発する情報および助言。(FSMA § 157, § 158)

<sup>52</sup> FSAはこの諸原則を「適切な規制のための原則 (Principles for good regulation)」と呼ぶ。



官とエグゼクティブディレクターが行う。ディレクターは、委員会として、FSA の効率性・経済性の監査、金融監督手法の監視、役員報酬の設定などを行う。

FSA のスタッフは、金融業界、会計士、法曹、公務員、他の規制団体、消費者団体等、様々な経歴を持つ者により構成される。さらに、スタッフの経験・技能の向上のため、周辺分野の諸機関との出向による交流も積極的に行う。

d . FSA が行う金融監督業務

FSA が行う金融監督業務は、具体的には次の 7 種類に分類される。

- ・ 許認可 ( authorisation )
- ・ 金融機関の行動基準の設定
- ・ 金融機関の監督
- ・ 執行
- ・ 金融犯罪の抑止
- ・ 国際活動
- ・ 消費者対策

《図表 27》 FSA の事業者との主な関わり

許認可	金融機関を FSA の監督下に組みこむ
FSA が金融機関の行動基準を設定	健全性基準、行為規範
監督	FSA が金融機関の基準遵守状況を監視
執行	深刻な問題が発生した金融機関への対応
金融オンブズマン 金融サービスにかかる補償スキーム	金融機関に対する苦情の受付 金融機関が倒産した場合の補償

(出典) FSA, “Introduction to the Financial Services Authority”より損保ジャパン総合研究所作成

e . FSA の規制の対象

2001 年 12 月時点で、FSA の規制対象となる金融機関は、証券会社 7,500、銀行 660、住宅金融組合 70、保険会社・友愛組合 1,000 およびロイズである。この他、金融業界で認定の必要な業種につく 180,000 人も FSA の規制対象である。2002 年中旬からは、700 のクレジットユニオンも対象に含まれた。

FSA は、従来の規制監督当局が対象としていなかったいくつかの事項を、新たに規制対象に加えている。このうち、損害保険に関わる事項としては、次の諸点がある。

- ・ 従来ロイズ評議会による自主規制であったロイズの規制・監督
- ・ 市場での行為規範の策定
- ・ 消費者契約上の不公正な条項の規制

金融業界の活動で、FSAの規制の対象とならない活動もいくつか存在する。2004年からFSAの規制対象となることが確定しているが、損害保険の販売の規制は、現時点では、業界が設立した自主規制団体であるGeneral Insurance Standard Council(以下「GISC」)が行っている(本章2.(1) b.イ.参照)。

#### FSAによる規制の特徴

FSAは、究極の目的を「効率的で、秩序正しい、清潔な金融市場を維持し、個人の消費者の取引を公正なものとする支援を行うこと」であるとし、この達成のために、従来の規制にとらわれず、新たな仕組みの金融規制への転換を行った。

FSAによる金融の規制は、それまでの金融規制とは様々な面で「根本的に異なる(radically different)<sup>53</sup>」。リスクの重視、透明性の確保、消費者および事業者の自己責任の尊重、予防的な規制態度が、従来の規制に比して特徴的である。FSAが目標とする新たな規制は、以下の諸点を満たすものとなる(下線は筆者)。

- ・ その発生源が個別の企業か、特定の金融部門か、消費者の態度か、マクロ経済的要因かにかかわらず、FSAの目的達成を阻害するリスクを重視する仕組み。
- ・ 現実的な目的と規制の範囲(とくに、FSAがすべての倒産の予防を企図していない点)をあらかじめ設定し、それが明記された仕組み。
- ・ 消費者自身の責任、および個別企業の自己管理責任の存在を認識し、金融システムからすべてのリスクや倒産を除去することが不可能であり、望ましくないことを前提とした仕組み。
- ・ 既存の金融規制の業態別に異なるアプローチを統合・簡素化した、すべての金融業態に共通のリスク・ベースド・アプローチの規制を基礎とする仕組み。
- ・ 企業や市場、消費者が直面する重要な問題を明らかにし、それらに働きかける、透明な仕組み。  
FSAは、規制の最優先課題を毎年公表する。
- ・ 消費者教育を含む、法律により可能なあらゆる手段を用いる仕組み。
- ・ 資源を、事後の処理に用いるのではなく、事前の介入に活用する仕組み。
- ・ 企業による自己管理の向上を、規制の負担軽減というインセンティブにより促す仕組み。

#### 損害保険業界規制の変遷と現在の損害保険業界規制

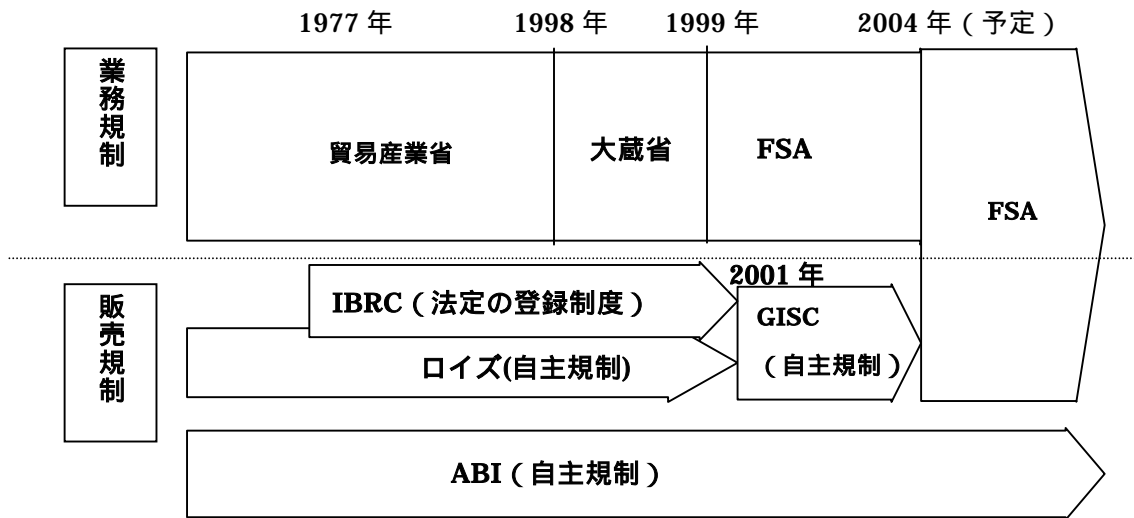
##### a. 損害保険業界規制の変遷

##### ア. 業務規制

英国における損害保険の規制監督法規は、それまでの生命保険会社法に損害保険の規定を盛り込んだ、1909年保険会社法に遡る。英国の保険規制監督は、歴史的に自由主義的で、判例法、自主基準による規制・監督が中心となっていた。法律による規制は支払能力と財務健全性の確保に主眼が置かれ、個別の商品や料率についての規制は行われていなかった。

<sup>53</sup> FSA, "Introduction to the Financial Services Authority".

《図表 28》 損害保険業界規制監督の変遷



(出典) 損保ジャパン総合研究所作成

### イ．販売規制

#### ）自主基準による販売規制

販売については、1977年まではとくに法律上の規制は行われていなかった。ただし、取引にかかるルールが存在しなかったわけではなく、ロイズ市場に参加するブローカーに対してはロイズが厳格な資格・行動基準を設けていた他、英国保険協会( Association of British Insurers )のメンバーに対する ABI Code of Practices の遵守義務など、任意加入の事業者団体でも基準を設けていた。

#### ）保険ブローカー登録法と IBRC の設立

1960年代から1970年代にかけて起こった保険会社の倒産を契機として、保険契約者の保護の要請が高まった。このため、1977年に保険ブローカー登録法(Insurance Brokers Registration Act : 以下「IBRA」)が制定され、保険ブローカーの登録制度が開始された。同法に基づき登録機関として保険ブローカー登録協会( Insurance Broker Registration Council : 以下「IBRC」)が設立され、以後、「保険ブローカー」の名称を使用して営業を行う者は、事前に IBRC への登録が必要とされるようになった。IBRC は、登録者の行為規範を制定して開示しており、IBRC に登録したブローカーはこの規範に従う。

ただし、「保険ブローカー」の名称を使用せずに保険の販売を行うことは従来通り可能であり、旅行代理店などのブローカー以外の販売者はこの規制にかからない。また、IBRC による登録のための審査はあまり厳格でなく、むしろ登録制度の開始以前から行われていたロイズや事業者団体による自主規制の方が有効<sup>54</sup>との見方もあり、このような形でのブローカー規制には疑問の声もあがっていた。

#### ）IBRC の廃止

1998年の金融規制改革にあたり、大蔵省では損害保険販売規制の見直しを行った。見直しに当たっては、事業者団体と消費者からの意見聴取を行った。

この結果、IBRA による規制は、IBRC の存在が「FSA を唯一の金融規制監督当局」とする FSMA の方針と矛盾すること、ブローカーのみを対象としており範囲が限定的であること、IBRA の枠組みが現在は

<sup>54</sup> 中規模のロイズブローカーにおける、コンプライアンス担当者へのヒアリングより。

有効に機能しなくなっていると判明したことから、法律上のブローカー規制を継続する必然性はないとして、IBRCの廃止<sup>55</sup>を決定した。

この時、損害保険の販売については、「FSAは将来必要があれば規制の対象とする」と規制権限を留保しつつも、「保険会社や仲介業者から独立し、顧客と事業者の双方の利益を考慮して活動する団体による自主規制がのぞましい」として、FSAの規制の対象に含めないこととした<sup>56</sup>。

このように、損害保険の販売については生命保険や友愛組合と異なる取扱いとした理由として、FSAの担当者はヒアリングにおいて、「従来損害保険業界では問題として緊急に対応すべき重大性がなかったこと、および、従来の自主基準での対応が適切であったこと」を挙げた。また、規制にかかるコストを勘案し、優先順位を低くしたとのコメントもあった。

## b. 現在の保険業界規制

### ア. FSAによる規制

FSAによる保険業界の規制は、現時点では健全性規制が中心である。FSAによる保険業界規制の第一義的な目的は、「業界の効率的かつ効果的な監督により、契約者が、自らが適切な商品を購入でき、英国の保険会社と友愛組合は顧客に対する責任を果たして顧客を公正に取り扱うことができると信頼できるようにすること」である<sup>57</sup>。

具体的には、FSAは保険会社に対して以下の活動を行っている。

- ・ すべての保険会社の健全性の監督
- ・ 投資事業を行う生命保険会社および友愛組合の行動規範規制
- ・ ロイズの活動の一部の監督

損害保険に関わるものは、健全性およびロイズの活動のみである。

### イ. GISCによる規制

#### ) GISCの設立と目的

大蔵省の意向を受け、保険業界六団体<sup>58</sup>は、損害保険の販売、アドバイスの監督を行う単一の自主規制機関の設立について利害関係者へのコンサルテーションを行い、2000年7月にGISCを設立した。

GISCは、損害保険の販売、アドバイスの規制および顧客の公正な取扱のための行動基準の設定および運用を行う、自主規制機関である。その目的について、GISCは以下のように説明している<sup>59</sup>。

「我々の目的は、以下の事項を含む損害保険のすべての活動分野における基準を設定し、遵守状況を監視し、執行することである。

<sup>55</sup> HM Treasury, *“Regulation of Insurance Brokers and other intermediaries”*, July 27, 1998. (<http://www.hm-treasury.gov.uk/>, 2002年9月30日参照)

<sup>56</sup> 生命保険および友愛組合は扱う商品が「投資商品」として、その販売もFSAの規制の対象とされた。

<sup>57</sup> FSA, *“Introduction to Financial Services Authority”*.

<sup>58</sup> Association of British Insurers (ABI)、The Association of Insurance Intermediaries and Brokers (AIIB)、The British Insurance and Investment Brokers Association (BIIBA)、The International Underwriters Association/ London Insurance and Reinsurance Market Association (IUA/LIRMA)、Lloyd's、The Lloyd's Insurance Brokers Committee (LIBC)。BIIBAは1999年に「investment」を組織名から外し、「BIBA (The British Insurance Brokers Association)」と名称を変更した。

<sup>59</sup> [http://www.gisc.co.uk/FAQ/default.asp?Section\\_ID=6](http://www.gisc.co.uk/FAQ/default.asp?Section_ID=6) (2002年10月2日参照)

- ・ 顧客との公正な取引に関わるすべての事項
- ・ 仲介者の満たすべき財務的要件
- ・ 苦情処理の手続きおよび補償の可能性
- ・ 専門的能力、トレーニング」

上記の目的達成のため、GISC は企業分野、個人分野各々につき、行為規範である“The GISC General Insurance Code”を設定し、加入者に対して遵守義務を課している。

#### ) GISC による規制の対象

GISC は、個人分野、企業分野のすべての保険種目を対象とする。商品の約款や料率は、GISC の規制の対象とはしない。

GISC は IBRC と異なり、損害保険の販売・アドバイスに携わるすべての者、さらに損害保険のその他の業務に携わる者も対象とする。すなわち、IBRC の監督のもとにおかれていたブローカーの他、旅行代理店などの保険販売者や保険会社、クレーム処理事業者なども会員となることができる。会員は、GISC の基準に服することを義務付けられる。2002 年 7 月現在、GISC の加入者は 6,400 である。

ロイズ評議会はロイズ市場に参加するブローカーの規制を取りやめ、かわりにブローカーに対して GISC への加入を義務付けた。すなわち、ロイズ・ブローカーに対する規制の権限が、ロイズ評議会から実質的に GISC に移管されたことになる。

GISC への加入は任意だが、非加入者が GISC の加入者である旨表示した場合、法律に基づく罰則が適用される可能性がある<sup>60</sup>。

#### ) GISC による規制の課題

GISC による規制は開始から 2 年と、その存在意義と実効性の評価を行うには十分な時間が経過しているとは言いがたい。ここでは、ヒアリング等で指摘されたいくつかの課題について列挙する。

##### ・ 任意加入団体の限界

GISC はあらゆる保険仲介者を GISC の会員とすることを目標としている。しかし、従来ブローカー規制に服していなかった仲介者は、GISC に加入するメリットをあまり重視しておらず、加入に積極的でない仲介者が依然として多数存在する。

##### ・ 加入者増の要請と規制態度

ロイズ・ブローカーに対するヒアリングでは、GISC による規制は、従来のロイズによる規制から、規制の内容や枠組み自体は大きく変わっていないが、適用が従来より緩やかになったとのコメントがあった。これに関しては、GISC にとっては加入者増が最大の課題であり、このため、加入者に対する規制をあまり厳格なものとはできないというジレンマがあるとの指摘が、今回のヒアリングでは複数の団体で聞かれた。

---

<sup>60</sup> § 14, Trade Description Act of 1968.

## (2) 保険業界規制の見直し

### タイナー・プロジェクトと報告書「将来の保険規制」

#### a. タイナー・プロジェクト

金融サービス業界を一元的に規制監督する FSA の創設により、保険業界と他の金融サービス業の同種のリスクに対する規制の相違が浮き彫りにされ、伝統的規制手法の延長線上にあったそれまでの保険業界規制の見直しの必要性が明白となった。このため、FSA の理事会は、FSA 消費者・投資および保険部門のマネジング・ディレクターであるジョン・タイナー氏に、保険業界規制の改革のための調査プロジェクトを依頼した。これは「タイナー・プロジェクト」と呼ばれており、他のいくつかの金融サービス業規制改革プロジェクトと並行して進められた。

同プロジェクトは 2001 年 9 月に始動し、同年 11 月には、それまでの保険業界規制と FSA 発足後の改革を整理して改革の検討の方針を示した報告書「将来の保険規制 (*The Future Regulation of Insurance*)」を大蔵省に提出し、公表した。これに沿って約 1 年間の作業ののち、2002 年 10 月 1 日、改革の具体的方策と進捗状況についての報告書「将来の保険規制 - 進捗状況報告 (*The Future Regulation of Insurance-A progress report*)」を公表した。

#### b. 報告書「将来の保険規制」公表の経緯

上記の報告書「将来の保険規制」は、2001 年 11 月、大蔵省経済担当次官 (Economic Secretary to the Treasury) の要請に基づき、FSA の理事会が大蔵省に提出したものである。このレポートでは、FSA が保険業界規制で既に実施した施策、および今後実施しようとしている施策をすべて包含する、保険業界規制全体の見直しを行っている。

これに先立つ同年 10 月に、FSA は Equitable Life の倒産にかかる調査報告および提言書、「Baird Report」を英国議会に提出しているが、これは Equitable Life 社倒産に関する調査 (Inquiry) プロジェクトに必要な資料を提供する趣旨のもので、1999 年 1 月から 2000 年 12 月までの調査、および生命保険分野への提言に対象を限っていた。経済担当次官は FSA に対し Baird Report の提言の実施を視野に入れ、対象とする時期をさかのぼり、また範囲を広げたさらなる調査を求めている。

### 損害保険業界の課題と解決策

#### a. FSA の検討・実施する変更

タイナー・プロジェクト発足の以前から、FSA では保険業界の規制のあり方や適用方法について見直しが行われてきた。「将来の保険規制」とりまとめの時点で、既にリスク・ベースド・アプローチの採用や、保険を中心とした大手総合金融グループの規制権限の「主要金融グループ部」への移管、保険会社の資本および準備金基準を 2005 年に英国に導入される銀行の国際基準にあわせて変更する方針の決定・公表などが実施された。

報告書「将来の保険規制」では、保険市場の問題点と、それに対応する実施済みあるいは同報告書で提案した解決策を、以下のような表にまとめている。

《図表 29》 現行の金融規制システムの問題点と解決策

項目	問題点	解決
公平な消費者取引 (A fair deal for consumers)	販売時点以降の情報開示について、情報開示の義務がない。	今後、FSA が、商品のライフサイクル(販売促進、販売の時点、販売後)を通じて必要な情報を開示する仕組みに改善し、消費者の公正な取引を確保する。
健全性維持の仕組み (Soundly managed insurance firms with adequate financial resources)	現在の健全性維持の仕組みでは、保険会社のリスクの性質、多様性、規模を勘案していない。	今後、FSA は、下記の変更により、健全性維持の仕組みを強化する。 ・ソルベンシー基準を決定する要素を見直す。 ・企業の適切な機構と管理の維持のため、経営陣に対しより明確な責任を課す。 ・公に対する報告、および監督機関に対する保険会社からの報告を改善する。
規制の方針 (Smarter regulation of insurance)	FSA による保険会社の健全性規制は、これまであまりにも事後的であり、財務データの机上の分析に依拠しすぎていた。	今後、FSA はより事前的 (pro-active) で挑戦的 (challenging) なリスク・ベースの方針をとる。
	保険会社の健全性規制と販売規制の担当部局相互間の協力と連絡調整が不十分であった。	FSA は、機構内の協力と連絡調整を改善するための機構改革および経営陣の変更を行った。

(出典) FSA, “The Future Regulation of Insurance” より損保ジャパン総合研究所作成

b . 保険仲介者の直接規制

前述の通り、保険の販売規制は、英国では任意加入の事業者団体である GISC による自主規制に委ねられている。

伝統的に保険業界の販売規制の中心をなしてきた自主規制という手法については、規制団体が加入率を伸ばす為に厳しい内部規制を行えないことなどから、消費者団体などからの批判があった<sup>61</sup>。また、紳士協定的な面も残る自主規制という形でなく、法律に基づく透明性の高い規制を行うことが望ましいという声は、業界の関係者からも聞かれた<sup>62</sup>。「将来の保険規制」では、損害保険の販売規制の現在の問題点についてはとくに言及されておらず、「EU 保険仲介者指令を検討中」との簡単な記載があるのみであった。

その後、2001 年 11 月の EU 閣僚理事会による保険仲介者指令の採択により、保険仲介者の規制監督当局への登録が義務付けられることとなった。これに対応して、英国でもブローカーを含む保険仲介者の規制は、2004 年を目処に GISC から FSA に移管されることとなった。

権限移管の理由として、2001 年 12 月、ルース・ケリー経済担当次官は、「(金融サービス業の)一貫した、能率的なアプローチを維持するため」損害保険の販売を規制すると述べているが、実質的には EU 指令がなければ権限の移管は行われなかったと考えられている。大蔵省の公式発表では、「新たな仕組みは、保険仲介者指令のもと、わが国の保険仲介者が他の加盟国で保険を販売するヨーロッパ・パスポートを供与する」と述べ、EU 保険仲介者指令の重要性も示唆している。

2002 年 10 月に公表された「将来の保険規制 - 進捗状況報告」では、FSA が保険仲介者および保険会社

<sup>61</sup> 「代理店や仲介者の不当販売による損害の回復が難しいことは、法の不備および曖昧さの現れだといえる。」(National Consumer Council, “Insurance Law Reform-The consumer case for a review of insurance law”, 1997)

<sup>62</sup> ブローカーでのヒアリングによる。

の販売部門の直接規制に向けて、2004年下半期の実施を目処に動き始めている旨記載されている。

#### 規制変更の影響と評価

##### a. 「将来の保険規制」に対する反応

「将来の保険規制」は、損害保険を含む保険の規制全体を抜本的に改革することを目的としたものであり、保険関係者の注目を集めた。

KPMGは、“Insurance Reporting Update”という保険業界関連の情報誌を定期的に発行しているが、2001年12月に「将来の保険規制」にかかる特別号を発行している<sup>63</sup>。

このレポートは、「報告書の影響は重大で広範囲に及ぶ」との見出しで始まり、FSAが報告書で強調する点と、今後企業がとるべき対応について、以下の通り整理している。

「FSAに対して、保険業の規制を、銀行規制で既に行っているような、より予防的なアプローチを採用し、規制を改革する要請が強まっている。」

「報告書は、コンプライアンス違反があった場合、とりわけそれが不適切なコーポレートガバナンスや不十分なリスク管理、保険会社のシステムと管理体制の非効率に由来するものである場合に、FSAが従来より厳しい姿勢をとる明白な意思を示す。保険会社は、経営のトップレベルでこれに対応することが求められる。また、報告書では、保険会社が十分な資本を持ち、コーポレートガバナンスが堅固であることを示す必要性を強調している。」

「保険会社のシステムと管理の重視は、ハンドブック<sup>64</sup>に記載されるのみでなく、保険会社の監督にも現れる。保険会社は今後、保険会社が事業のあらゆる局面におけるリスクを、どのように峻別し、計測し、管理するか、そして、このリスク管理を支援するために、どのようなシステムと管理体制を設置するかを重視するという、リスク・ベースド・アプローチによる監督に順応していかなければならない。

これを勘案すると、保険会社にとって、自らのリスク管理のシステムと管理体制を見直し、必要であれば構築することが、優先課題となるう。」

Deloitte Touche Tohmatsuの発行する“Executive Briefing”では、「将来の保険規制」に関する解説のあと、その効果について以下のように述べている<sup>65</sup>。

「『将来の保険規制』での提案は、保険業界規制の抜本的な改革をもたらす。FSAは、彼らのアプローチにより、より早くリスクを峻別し、大きな事件を防止することができるようになる」と信じている。」

英国の大手ロー・ファーム、CMS Cameron McKennaは、「将来の保険規制 - 進捗状況報告」の内容を紹介したニュース<sup>66</sup>で、業界の反応について以下のように紹介している。「保険業界は総じて『将来の保険規制 - 進捗状況報告』を歓迎しているが、一部ではコンプライアンス・コストの上昇が懸念されている。ロイズもやはり、FSAのロイズおよびロイズ市場に対する規制方針の変更を歓迎している。(中略)しか

<sup>63</sup> KPMG UK, “The FSA’s Report on Future Regulation of Insurance”, Special Edition, Insurance Reporting, December 2001.

<sup>64</sup> FSA, “FSA Handbook of Rules and Guidance”. FSAの規制対象者が守るべき規則と基準をまとめたもの。

<sup>65</sup> Deloitte Touche Tohmatsu, “Report on the Future Regulation of Insurance”, Executive Briefing, 2002.

<sup>66</sup> CMS Cameron McKenna, “The Future Regulation of Insurance – Progress Report 3”, Law Now, October 3, 2002.



し、公平な消費者取引の確保については、実際にどの程度の進捗があったのか、疑問の声もあがっている。」

b. 販売規制の変更に対する業界の反応

販売規制の権限が GISC から FSA に移ることで、もっとも影響を受けるのは、これまで GISC に加入していなかった中小のブローカー、およびブローカー以外のディストリビューターであると認識されている。これは、今回ヒアリングを行った FSA、事業者団体、ブローカー、コンサルタント、保険会社で、共通して認識されていた。

これまでロイズ、あるいは GISC の自主基準を遵守してきたブローカーにとっては、負担は増すかもしれないが、大きな影響はないと考えられている。しかし、小人数で運営しているブローカーでは、たとえばコンプライアンスのための要員配置や教育訓練が義務付けられることになると、コンプライアンスのコストがかさみ、事業の継続をあきらめざるを得ない場合も生じ得る。これまで英国の個人分野のディストリビューションで大きな役割を果たしてきた、「ハイ・ストリート・ブローカー<sup>67</sup>」と呼称される町の個人商店的なブローカーの層が、もっとも打撃が大きいと見こまれ、英国のディストリビューションの全体像が大きく変わる可能性もある。ABI はこれを懸念して、ディストリビューションの多様性維持に配慮することを要望していくとのことであった<sup>68</sup>。

一方、ブローカーの事業者団体である BIBA は、仮にブローカーのみが規制されるのであれば、「公平な競争条件 (Level Playing Field)」が阻害されると懸念している。すなわち、従来から IBRC や GISC に登録・加入せず、保険の販売を行ってきた、旅行代理店などのディストリビューターを規制対象に含めることを要望している<sup>69</sup>。

(3) EU アクションプランと英国における規制の変化

英国は EU 加盟国として、EU の方針に従った政策をとらなければならない。したがって、FSA は独自の路線を貫くことができない場面も生じる一方、EU 全体の政策決定の流れを決める先駆的な役割を演じることもある。

FSA でのヒアリングでは、「EU との関係では、独立した運営を行えない。その中で、英国大蔵省は『先駆的な存在 (trend setting supervisor)』となることを目指しており、EU の規制策定を主導すべく働きかけているが、他の国の賛同が得られないことも多い。」とのコメントがあった。

最近の規制の変更と、EU のアクションプランとの関係を見ると、必ずしも英国が常に主導的地位にいるわけではなく、EU の方針と国内での政策方針の調整が容易ではないことがうかがえる。

< 健全性規制 >

英国では、EU アクションプランに基づく指令、ソルベンシー に先駆けて、健全性基準の質的見直しを行った。これは、EU の中での先導的な立場でありたいという、英国の規制監督当局の姿勢を端的に示すものであろう。

< 販売規制 >

販売規制については、仲介者の登録制を各国に義務付けることについて、GISC 設立の時点で既に EU

<sup>67</sup> 「ハイ・ストリート」は「一般大衆向けの」という意味で、気軽に相談できる町のブローカーをさす。

<sup>68</sup> ABI でのヒアリングより。

<sup>69</sup> BIBA に対する質問状への回答より。

で議題にのぼっていた。しかし、それを国の監督機関による直接の登録とするかどうかについては交渉が続いており、GISCのような形態がEU保険仲介者指令と相容れないことが明確になったのは、2001年後半に入ったことであった。このため、GISCの将来の見通しが不明瞭なものとなり、GISCへの加入のインセンティブが弱まったとの見方もある<sup>70</sup>。

### 3. ディストリビューターの動き - 英国におけるディストリビューションの変化

本節では、英国での個人損害保険分野におけるディストリビューション・チャンネルの現状と変化をとりあげる。また、最近シェアをのぼしている新たなディストリビューション・チャンネルの伸展の背景、および、伝統的なチャンネルの今後について、消費者や業界当事者の見方を紹介する。

#### (1) 英国におけるディストリビューション

##### 個人市場におけるディストリビューションの現状

英国では、前述の通り、損害保険の販売にかかる規制は伝統的に非常に緩やかで、販売のチャンネルは様々な方向で発展してきた。世界規模の大手ブローカー、ロイズでの取引を中心に行ってきたロイズ・ブローカー、個人商店的な町の小規模なブローカー、保険会社による直接販売、銀行、スーパーマーケット、自動車ディーラー、旅行代理店、歯科医など、きわめて多岐にわたっている。

このうち、従来は、複数の保険会社の商品を顧客の側に立って選択、説明し、販売するブローカーが、歴史的にも古く、チャンネルとしてシェアが大きく、特に、個人分野においては、「ハイ・ストリート・ブローカー」の役割が大きかった。しかし、近年は、伝統的なブローカーとは異なる、新規のチャンネルのシェアが大幅に伸びている。

##### ディストリビューションの最近の傾向

Data Monitor は、2002年に、個人損害保険市場のディストリビューション・チャンネルを分析した報告書、「*UK Personal Insurance Distribution 2002: An overview of personal insurance distribution*」を公表している。以下では、同報告書から、最近のディストリビューションの傾向について紹介する。

英国の個人損害保険市場の伝統的なディストリビューション・チャンネルであるブローカーは、2000年の統計では依然として46%と大きなシェアを占めている<sup>71</sup>。しかし、2000年までの5年間でシェアは確実に低下しており、他のチャンネルの重要性が増している。この傾向は、今後も続くと見られている。

ダイレクト・インシュアラー<sup>72</sup>による保険販売は約20%と、引き続き人気が高い。また、正確な数値データの分類・収集は行われていないが、保険以外の業務で培ったブランドの知名度、浸透度、信頼度を武器に、自社もしくは提携保険会社の商品を販売するブランド・アシュアラー<sup>73</sup>が、今後急速に伸びると見こまれる。

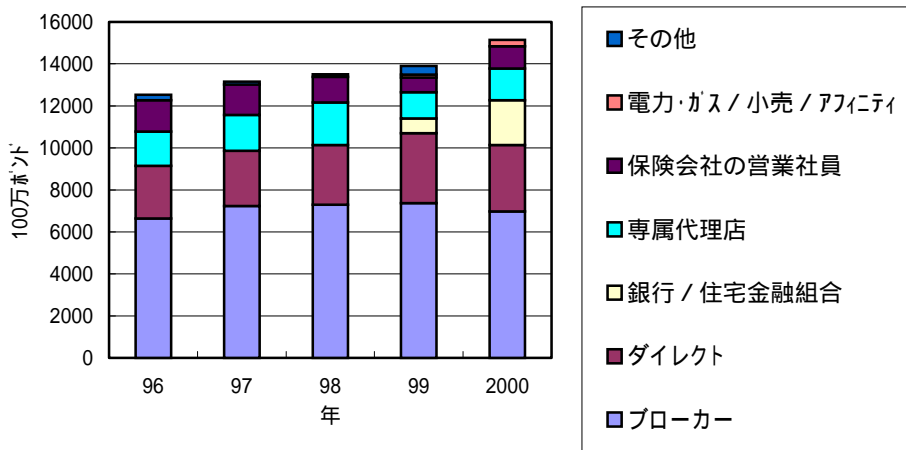
<sup>70</sup> 業界団体でのヒアリングによる。

<sup>71</sup> 企業分野では88%。

<sup>72</sup> 「ダイレクト・ライター」も同義に用いられる。Data Monitorの定義では、「インターネットまたは電話を媒介とし、自社で引き受ける保険契約を締結する独立した事業。」

<sup>73</sup> Data Monitorは「ブランド・アシュアラー」を「本業が金融サービス業以外であり、そのブランドやマーケティング、ディストリビューション、顧客サービスの専門的経験・技術を、保険会社が元受を行う保険商品の販売に用いる企業」と定義している。この用語は、一般的に定着した用語ではないが、Data Monitorの他一部の専門誌の記事などでも用いられており、英国の保険業関係者の間では、おおむね意味は理解される。

《図表 30》チャンネル別ディストリビューション 1996-2000 年 (GWP<sup>74</sup>)



(出典) Data Monitor, “UK Personal Insurance Distribution 2002: An overview of personal insurance distribution” より損保ジャパン総合研究所作成

(注) 電力・ガス / 小売 / アフィニティ、銀行 / 住宅金融組合の分類は、1999 年から追加された。

最近のディストリビューション・チャンネルで、とくに重要な点は以下の 3 点であり、「マルチ・チャンネル」がキーワードとなる。

a . ダイレクト・チャンネル：引き続き高い人気。

ダイレクト・インシュアラーの中でとくに保険料収入を伸ばしたのは Direct Line と Churchill であり、各々前年度比 56%増、49%増となった。いずれも、保険料の引き上げを行ったり、革新的なディストリビューション戦略を採用しており、必ずしもダイレクト販売という手法が増収の要因であるとはいえない。しかし、他のチャンネルに比しきわめて大きいこの伸び率は、保険料が高騰する中、価格を抑えたダイレクト・チャンネルの商品は消費者にとって魅力的であるということを示すと考えられる。

従来型の大手保険会社でも、ダイレクト販売には感心が高まっている。RSA では、2001 年にインターネットを通じた保険のダイレクト販売のシステム、“More >han” を立ち上げ、広告・宣伝に 800 万ポンドを投じた。ダイレクト販売の将来性を重視し、強いブランドを構築しようとする現れであろう。

b . ブローカー：アドバイスの役割は薄れ、「ダイレクト」の販売手法が重視される。

ハイ・ストリート・ブローカーの対面を基本としたサービスへの消費者の需要は、依然として残っている。しかし、ハイ・ストリート・ブローカーは様々な方面からの課題に直面している。以下のような事項は、ハイ・ストリート・ブローカーに影響が大きく、ひいてはブローカー・チャンネルの地位の低下につながると思われる。

- ・ ダイレクト・インシュアラーが人気を増し、ブローカーの対面販売に対する消費者の依存度を低下させた。
- ・ テレ・ブローカー<sup>75</sup>とチェーン・ブローカーは、ハイ・ストリート・ブローカーよりも広告・宣伝力が

<sup>74</sup> Gross Written Premium. 既経過・未経過に関わらず当年度中に引き受けられた、出再保険料その他控除額を差し引く前の合計保険料収入。

大きく、また、ディストリビューションに「ダイレクト」の手法を取り入れる能力に長けている。

- ・ 保険会社は、利益率を向上させるため、ブローカーの手数料率を引き下げている。
- ・ ハイ・ストリート・ブローカーを最も利用している顧客層は高齢者層であり、ダイレクト販売に慣れた若年層の加齢・拡大につれ、ハイ・ストリート・ブローカーの重要性は薄れる。

c．銀行／住宅金融組合、ブランド・アシュアラー：人気が高まる。

銀行と住宅金融組合は14%となっている。これはローンの借り入れを行う金融機関で住宅保険を購入するケースが多いためであるが、銀行／住宅金融組合は、自動車保険や旅行保険なども商品ラインアップを拡大しつつある。消費者にとって接触の回数が多いこと、消費者にとって便利であることが、このチャネルの強みである。

小売業などの消費者との接点の多いチャネルは、全体の2%を占める。スーパーマーケットや小売業者は、保険販売のチャネルとしては比較的新しいが、金融機関とまったく異なる消費者とのつながりを持ち、潜在的な広がりの可能性はきわめて大きい。消費者との接触回数のみでなく、「ブランド」と「消費者の信頼」という要素も存在する。金融商品を非金融チャネルから購入することが、より日常的になるにつれ、このチャネルは拡大している。

d．総括：マルチ・チャネルが成功の秘訣。

以上で見てきたように、従来型のブローカーへの支持も根強いが、ダイレクト・インシュアラーとブランド・アシュアラーが急速に重要性が増しつつあることが、最近の英国における個人損害保険のディストリビューション・チャネルの特徴である。

損害保険のディストリビューションの構図の変化は、市場の状態と消費者の保険に対する態度の両方の変化を反映している。市場のハード化により、保険会社もブローカーも、シェア拡大を目的として利益率を犠牲にすることはなくなった。両者とも、利益率が高く、忠誠度の高い、最良の顧客をひきつけることに力を入れている。このため、保険会社は、その規模や形態に関わらず、幅広い顧客基盤に働きかけ、確保するため、マルチ・チャネル戦略をとっている。

伝統的な損害保険会社は、ダイレクト販売部門の設立、ブローカー組織の結成、ブランド・アシュアラーや銀行・住宅金融業者との提携を行っている。また、ダイレクトメール、電話、インターネット、iTV<sup>75</sup>、携帯電話など、あらゆる媒体を通じて、顧客とのコミュニケーションを図っている。

新規のディストリビューションの具体例。

以下では、ダイレクト・インシュアラー、ブランド・アシュアラーの動向と、それに対抗するブローカーの動きにつき、Data Monitorの調査および各社の公表資料をもとに、事例を見ていく。

<sup>75</sup> Data Monitorは、「テレ・ブローカー」を「通常のブローカーが対面で顧客と接するのに対し、電話を顧客との連絡手段として用いる仲介サービス供給事業者」と定義する。

<sup>76</sup> Interactive television（双方向テレビ）の略。

a . ダイレクト販売の動向

1985年のDirect Line 登場以来、ダイレクト・インシュアラーのシェアは急速に拡大してきた。ダイレクト販売が多い種目は、自動車保険、住宅保険、旅行保険であり、大量の契約を画一化して処理するのに向いた商品が中心となっている。地下鉄やバスなどの広告では、ダイレクト販売を行っている保険会社の、電話やインターネットで加入できる旅行保険や自動車保険の広告が目につく。

《図表 31》海外旅行保険の広告（地下鉄車両内）



Direct Line の登場の当初、伝統的な損害保険会社は、ブローカーの反発を鑑み、ダイレクト・チャンネルへの進出には消極的であったり、ダイレクト販売子会社を設立する場合でも会社名を前面に出さない新たなブランドにより運営していた。しかし、自動車や旅行などの分野でダイレクト販売手法の優位性に関する認識が広まるにつれ、伝統的な損害保険会社も積極的にダイレクト販売子会社を設立するようになった<sup>77</sup>。

ただし、前述のとおり、Direct Line と Churchill が順調に収入を増加させる一方、ダイレクト・インシュアラー全体のマーケット・シェアは伸び悩んでいる。また、Direct Line 自体の業績も、Direct Line のブランドを用いた直販の、売上全体に占める比率は減少している。

ダイレクト・インシュアラーも、Churchill が最大手の自動車故障・事故アシスタンスサービス事業者であり、ブローカーでもある AA のパネルに参加、Direct Line が Green Flag を買収するなど、マルチ・チャンネル・ディストリビューションの重要性を認識している。

< 事例：Direct Line >

Royal Bank of Scotland グループの一員である Direct Line は、電話による直接販売、迅速な対応を可能とするシステムの構築、電話によるクレームサービスの導入など、IT およびコールセンターの活用により急速に成長し、ディストリビューションに大きな変化をもたらした。Direct Line は、自社の自動車保険をコールセンターで受けつける、典型的なダイレクト販売に特化していたが、創業以来、種目と販売手法、経路を徐々に拡大していった。2001年には、自動車保険分野で収入保険料が全英第2位、マーケットシェアは16%となっている。最近では、他業種との提携により新たなディストリビューション手法を模索している。

Direct Line の最近の活動の特徴には、次の二点が挙げられる。

・新技術の活用

販売手法としては、インターネットを通じた保険販売に力を入れており、インターネットを利用した保険販売の市場では3分の1のシェアを占める<sup>78</sup>。オンラインによる保険販売がさかんな自動車保険では、シェアは8%だが、2003年までに15%まで拡大すると同社は予測している。

・他業種との提携 / 買収

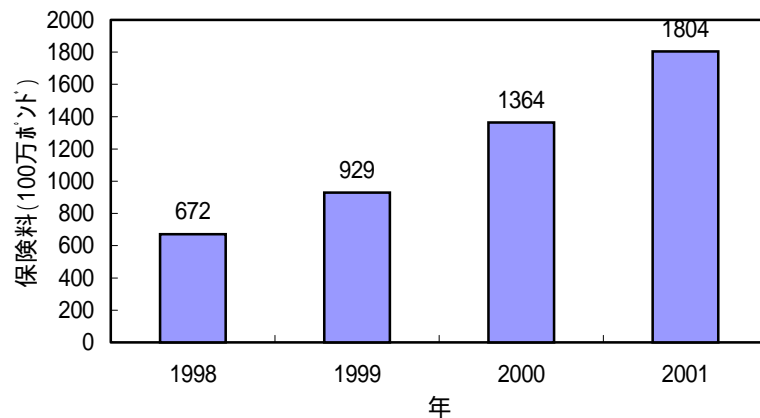
<sup>77</sup> 大手保険会社のダイレクト販売子会社でのヒアリングより。

<sup>78</sup> Direct Line による。

Direct Line は 1999 年に、自動車故障・事故にかかるアシスタンス・サービスを提供する会社である Green Flag を買収した。同社は 250 万人の顧客を擁する他、様々な自動車メーカーや銀行など、さまざまな事業者と提携関係にあり、Direct Line の顧客層拡大やディストリビューション・チャンネル拡大に大きく貢献している。

Direct Line 社は顧客数を 820 万と見積もっているが<sup>79</sup>（この数字は Green Flag の自動車救援サービスも含む延べ契約者数を算入した数値と考えられる）同社のダイレクト販売ブランドである「Direct Line」および「Privilege」の契約件数は合計 430 万件である。

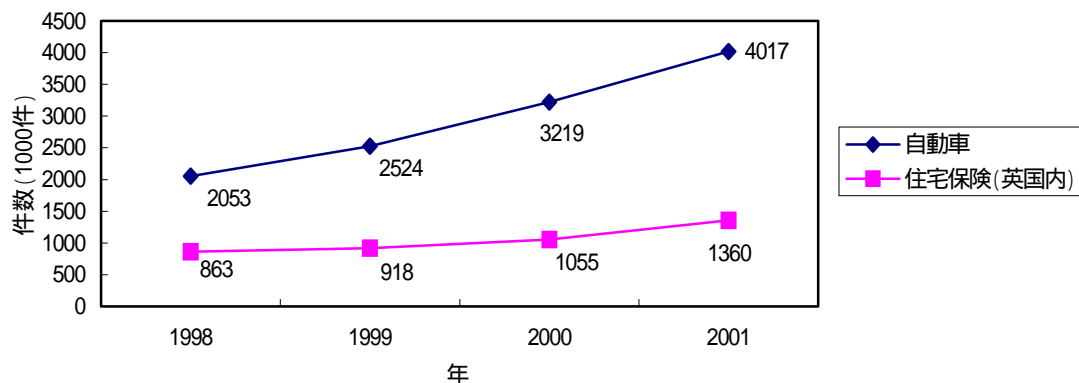
《図表 32》 Direct Line 収入保険料(注)の推移



(注)既経過保険料

(出典) Direct Line, “Fact & Figures”<sup>80</sup>より損保ジャパン総合研究所作成

《図表 33》 Direct Line 保険契約件数の推移（各年末）



(出典) Direct Line, “Fact & Figures”より損保ジャパン総合研究所作成

#### b. ブランド・アシユアランスの展開

スーパーマーケット、小売事業者、自動車メーカーなど、保険以外の分野での知名度の高いブランドを利用した販路での保険販売が一般的になってきた。全国チェーンのスーパーマーケットである Tesco、Sainsbury、Marks & Spencer はいずれも、その提携する保険会社の商品を販売している。店頭での販売ではなく、顧客がパンフレット記載の電話番号に電話をして加入する方式が一般的である。

<sup>79</sup> Royal Bank of Scotland による Direct Line アナリスト説明会用資料（2001年11月）。

<sup>80</sup> <http://info.directline.com/>(2002年10月11日参照)。



< 事例：Tesco >

全英最大のスーパーマーケットチェーンである Tesco Stores Limited は、英国全土に 690 のスーパーマーケット、スーパーストア、コンビニエンスストアを擁する。また、ガソリンスタンドも全英一位であり、オンライン食品販売も行う、英国できわめて知名度の高いブランドである。

Tesco は 1997 年に、Royal Bank of Scotland とのジョイントベンチャーで、金融子会社“Tesco Financial Services”を設立した。同社は Direct Line と共同で、テスコ・ブランドの保険を供給している。

2000 年 3 月から、Tesco は全英のガソリン・スタンド、およびスーパーマーケットで、Tesco ブランドでの自動車保険販売を開始した。その後販売種目を拡大し、2002 年現在、Tesco の取り扱う商品は、自動車保険、住宅保険、旅行保険、ペット保険の 4 種目となっている。

具体的な販売手法としては、店頭パンフレットを配置し、顧客がパンフレット記載の電話番号に連絡して加入手続きをとる流れとなる。

Tesco は、会員制ポイントカード、“Clubcard”加入の際に登録する顧客情報を、クロスセリングに活用している。たとえば、ガソリンスタンドの顧客情報が、自動車保険の潜在顧客情報として用いられる。

Tesco では通常、店頭での加入受付は行っていない。しかし、Clubcard 作成のため登録した情報を活用して、簡単に海外旅行保険に加入できる「即席旅行保険」が好評を博しているため、新たに保険加入申込書への記載をせずに店頭で加入できる保険の販売を計画していると言われている<sup>81</sup>。

なお、保険の加入者数や収入保険料について、Tesco では公式に公表していない。

c . 技術の進展

インターネットや iTV、携帯電話などの技術の進展も、ディストリビューション・チャネルの多様化をもたらす大きな要因となっている。既存のダイレクト・インシュアラーが電話のみからインターネットに販売手法を広げており、伝統的な保険会社もインターネットによる販売に力を入れている。

また、インターネット専門のダイレクト・インシュアラーも登場している。2001 年 7 月に営業を開始した esure は、Direct Line の創設者である Peter Wood 氏と、大手商業銀行である Halifax が共同で設立した。2000 年 2 月の会社の設立の発表にあたって、Halifax は esure を「英国初のインターネットによるブラン

《図表 33》 Tesco 店頭での自動車保険プロモーション



自動車保険の加入者に抽選で Clubcard のポイントをプレゼントするキャンペーン。

《図表 34》 esure の広告



地下鉄駅構内に大量に掲示されていた。

<sup>81</sup> Insurance Times, September 26, 2002.

ド・インシュアラー ( first internet branded insurer )」としている。同社の特徴は、インターネットの技術の活用により、画一的ではない保障の提供を可能とした点、および、優良な顧客のみを引きつけて保険料を抑えている点である。

iTV は、将来性を見越して投資を行っている事業者もあるが、実験的に進出した結果、今後の成長性が不明であるとして、拡大を見合わせた事業者もある<sup>82</sup>。iTV 自体が普及していない現時点では、大きなチャネルとなることは考えにくいだが、iTV の普及率の割に損害保険購入の場面での利用が多いとの見方もある<sup>83</sup>。

#### d . ブローカーの展開

ブローカーの中にも、消費者のニーズに応じて新たな技術を取り入れ、ディストリビューションの変化の動きに対応する動きが目立っている。

#### < AA - 新技術の活用：テレ・ブローカー / e-ブローカーへの転身 >

AA は全英最大手の自動車事故・故障時のアシスタンス会社として、英国国内で 1,200 万人の顧客を擁し、マーケット・シェアの 40% を占めるといわれている。1999 年、英国の大手エネルギー会社である Centria が買収した。

AA は 1909 年に保険販売を開始し、1967 年にブローカー「AA 保険サービス」を設立した。現在、自動車・火災保険分野では、英国最大の保険仲介者である。

同社は 2 年前にオンライン保険サービスを開始し、同社に対する照会は 2002 年現在、自動車保険で 45%、火災保険で 16% が、インターネットを通じて行われている。同社の自動車保険販売のうち、12% はインターネットを通じたものである。AA は、店頭販売チャネルを 1999 年までにすべて閉鎖し、ウェブサイトを実装させて、現在は電話とインターネットを通じての保険販売を行っている。

#### ( 2 ) 変化を促す基盤 - 英国市場の特徴

欧州の中で、とくに英国においてディストリビューション・チャネルの変化が顕著である。技術の進展や消費者のニーズの変化は各国共通であるにもかかわらず、英国で特に変化が大きい理由は、英国の市場の特徴にあると考えられる。

あるレポートでは、欧州におけるディストリビューションの状況を、英国、オランダの「仲介市場 ( intermediated market )」と、ドイツ、フランス、イタリア、スペインの「管理チャネル市場 ( controlled channel market )」に分類している<sup>84</sup>。このうち英国市場に代表される仲介市場の特徴は、特に自動車と住宅保険における競争がきわめて激しいこと、管理チャネル市場であるドイツやイタリアほどには「低コストの相互保険」が普及していないこと、消費者の保険会社・仲介者に対する忠誠が低いことがあげられている。これについては、英国の事業者団体のディストリビューション担当者に対するヒアリングで、「英国国民には商品は自ら選択するという文化がある」との指摘があった。また、契約満期時の取扱いは、ドイツでは自動更新が一般的であるのに対し、英国では自動更新されることがなく、契約満期の時点で契約者

<sup>82</sup> 大手損害保険会社のダイレクト販売子会社でのヒアリングによる。

<sup>83</sup> 本章 3 . a . ア . 「損害保険商品購入のための情報収集手段」の項参照。

<sup>84</sup> John Kirwan, "The Changing Pattern of European Personal lines Distribution", 2000.



が自由に会社を選べる方式が中心である。これも、ディストリビューションの構造が消費者の要請にあわせて柔軟に変化する大きな要因であろう。

また、ドイツ、フランスでは、伝統的に低コストの販路を維持しているのに比し、英国のブローカー・チャンネルは高コスト（手数料率 15%）である。このような英国市場の特徴も、ドイツ・フランスに比べ、英国において保険会社がより効率のよい新たな販路を開拓する必要性が高く、また新規のディストリビューションのビジネスチャンスが大きいものとしている。

### 消費者・業界の当事者の視点

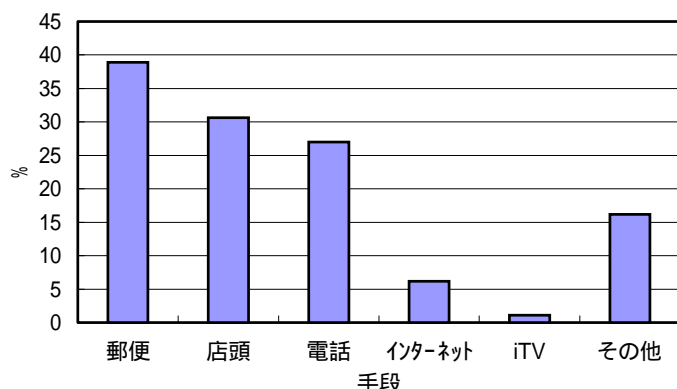
以下では、消費者と業界の当事者であるブローカーや業界団体が、現在のディストリビューションをどのように見ているのかにつき、アンケートおよびヒアリングの内容を紹介する。

#### a. 消費者の視点<sup>85</sup>

Data Monitor では、同社の消費者向けアンケート調査 “IMPACT2001 survey” でのデータに基づき、ディストリビューションに関する 2001 年の消費者の行動および意識を分析している。そのうち、将来のディストリビューションの変化に重要な点としては以下のような事項が指摘されている。

#### ア. 損害保険商品購入のための情報収集手段

《図表 35》個人保険に関する情報を収集する手段



郵便	店頭	電話	インターネット	iTV	その他
38.9	30.6	27.0	6.2	1.1	16.2

(注)複数回答可のため、合計は 100% を越える。

・保険購入のための情報収集手段としては、ダイレクトメールや店頭で入手したリーフレットが依然として最も多用されている。

・インターネットを利用して情報収集を行ったのはわずか 6%であった。ただし、インターネットの利用者は、18 歳から 34 歳の年齢層に偏っており、今後拡大の見こみである。

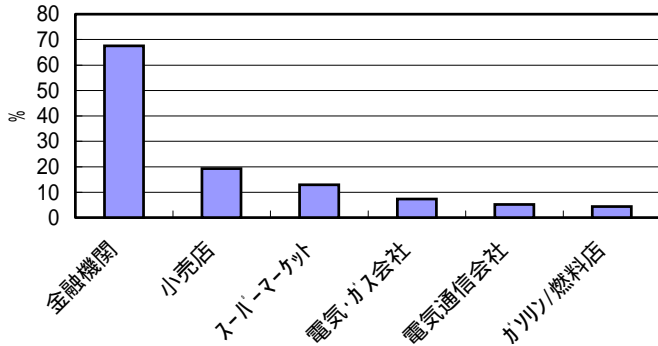
・iTV は、iTV システム自体の浸透率の低さを勘案すると、1.1%が情報収集をおこなっていることは大きな成功といえる。

<sup>85</sup> グラフはすべて、Data Monitor, “UK Personal Insurance Distribution 2002: An overview of personal insurance distribution”のデータにより損保ジャパン総合研究所作成。

イ．ブランド・アシュアラー

ブランド・アシュアラーを本業別に分類した、「住宅保険、自動車保険、健康保険の購入の場所として、以下のうちどれを考慮しますか」という設問に対する回答は、次のグラフの通りである。

《図表 36》 個人保険の購入を検討する窓口



金融機関	小売店	スーパーマーケット	電気・ガス会社	電気通信会社	ガソリン/燃料店
67.5	19.3	12.9	7.3	5.2	4.4

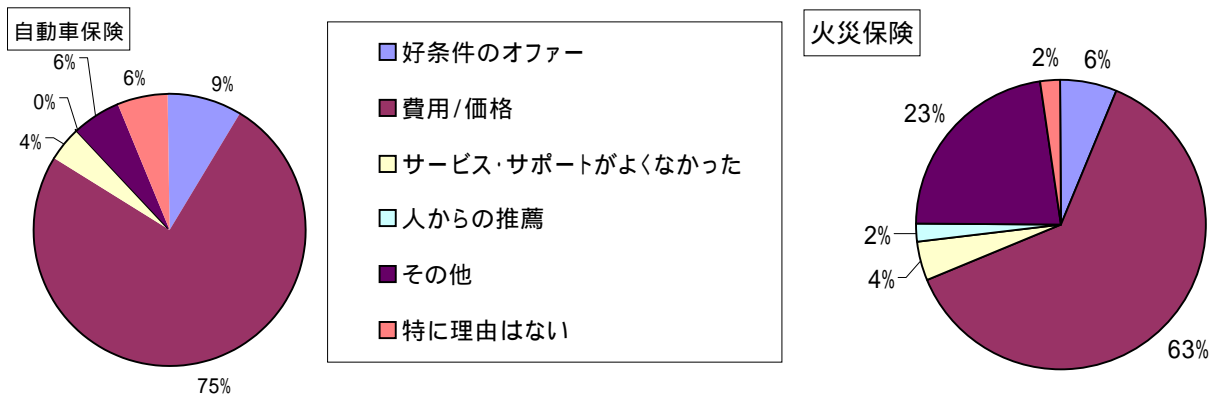
(注)複数回答可のため、合計は 100%を越える。

- ・ 回答者の約 3 分の 2 は、上記の損害保険商品購入の際、金融機関での購入を検討する。
- ・ 金融機関以外ではスーパーマーケットや小売業が好まれ、ガソリン・燃料小売事業者や電気通信会社、電気・ガス会社はあまり人気がない。
- ・ 回答者の 5 分の 1 は、個人損害保険商品のスーパーマーケットでの購入を検討している。

ウ．保険会社変更の理由

2001 年に自動車保険・火災保険の契約先保険会社を変更した利用者に対する、変更理由についてのアンケートの結果は、以下の通りである。

《図表 37》 保険会社を変更した理由

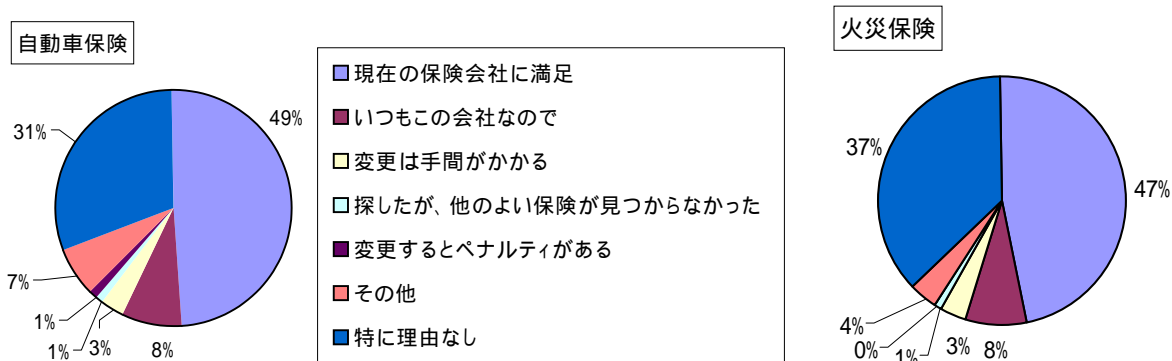


- ・ 2001 年に自動車保険や住宅保険を変更した人へのアンケートでは、価格を最大の理由とする件数もっとも多い。

エ．保険会社を変更しなかった理由

2001 年に自動車保険・火災保険の契約先保険会社を変更しなかった利用者に対する、変更しなかった理由についてのアンケートの結果は、以下の通りである。

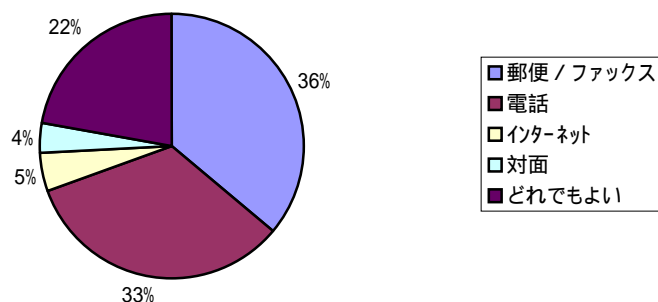
《図表 38》 保険会社を変更しなかった理由



- ・ 消費者は、保険会社のサービスと価格の両方に満足している場合、あまり保険会社の変更を行わない。これは、年齢層があがるにつれ、より顕著となる。全年齢層平均では、保険会社を変更しなかった人のうち 60%が、その保険会社に満足している。

オ . 消費者の好む取引方法

《図表 39》 消費者の好む取引方法



- ・ 保険会社との交渉方法としては、郵便または電話による交渉を好む利用者が最も多い。

b . 業界当事者の見方

ここでは、これまで述べてきたディストリビューションの最近の動向に関し、ヒアリングで得た英国の保険関係者（ブローカー、事業者団体、コンサルタント）のコメントを紹介する。

ア . 消費者のチャネル選択におけるブランドの重要性

消費者がチャネルを選択する基準として、もっとも重視するのは価格であると考えられるが、事業者団体、およびブローカー、保険会社でのヒアリングで共通して聞かれたのは、保険商品を提供する会社よりも、「販売者」のブランドネーム、信頼性を選択の際に重視する、という点であった。

一般に英国では、保険会社のブランドネームはあまり浸透しておらず、保険商品購入の際にも、パンフレットに小さく記載された保険会社名にはあまり注意を払わない。一般に浸透しているスーパーやメーカーの名前には太刀打ちできない。

また、金融業態間の壁、金融業の境界を越えたワンストップショッピングができるという利便性も、消

費者にとってブランド名以外のメリットであると考えられている。

#### イ．保険会社から見たダイレクト・インシュアラーの台頭

価格が安いダイレクト・インシュアラーは、優良な顧客層を対象として画一的な商品を販売することで、大量販売をシステム化しており、価格競争力という点では抜きん出ている。保険会社にとっては、重要なチャネルであるブローカーの意向を勘案しつつも、ダイレクト販売の流れに乗らざるを得ない。

#### ウ．ブローカーにとっての新規のディストリビューターの脅威

ブローカーの立場からは、ダイレクト販売という、ブローカーの存在が不要な販売手法の席捲は、一時は脅威であった。また、全国規模で知名度の高いブランドを使うディストリビューターには、通常のブローカーでは対抗できない。

しかし、彼らが対象とするのはきわめて限られた範囲の商品、顧客層である。顧客の立場に立って、適切な商品のアドバイスをするブローカーの活動余地も大きい。

新しいディストリビューションが登場するたびに、業界では動揺が生じるが、実際には旧来のビジネスがすべて消滅するわけではなく、新たな役割分担が生じるという形で発展していると考えられる。

< 参考文献等 >

第 章

- EU Press Releases, “ *New EU rules mean cheaper cash withdrawals and bank card payments abroad*”, EU Commission, June 27, 2002.
- Commissioner Frits Bolkestein, “ *Systemic risk and prudential policy in the European Union*”, speech at the ING(Internationale Nederlanden Groep) conference on “*Monetary Union and Globalisation of Financial Markets*”, June 6, 2002.
- European Commission, “*Financial Services:An improving climate-but quite some way to go*”, June 2, 2002.
- Commissioner Frits Bolkestein, “*Tomorrow’s Insurance Industry-A European Response*”, speech at Chatham House Conference on “*Regulating tomorrow’s insurance industry*”, November 20, 2001.
- BBC News, “*FSA denies ignoring Independent tip-off*”, July 12, 2001.
- Communication of the Commission, “*Financial Services:Implementing The Framework for Financial Markets*”, European Commission, May 11, 1999.
- European Commission, “*Financial Services: Commission outlines Action Plan for single financial market*”, May 11, 1999.
- European Commission, “*Financial Services Policy Group-second meeting*”, February 26, 1999.
- European Commission, “*First meeting of the Financial Services Policy Group Brussels,28 January 1999*”, 1999.
- European Commission, “*Financial Services: Commission proposes Framework for Action*”, October 28, 1998.
- EU Commission DG XV, “*Insurance*”, The Single Market Review Series-Impact on Services, 1997.
- 田中素香編著「単一市場・単一通貨とEU経済改革」(文眞堂、2002年1月20日)
- 長岡繁樹・細田道隆・江頭達政「欧州3ヶ国の医療・介護分野における公的制度の最新動向と民間保険市場の現状」(安田総研クォーターリー、第34号、2000年10月)
- 細田道隆・望月晃・江頭達政「自由化後の欧州損害保険市場における個人物件ディストリビューションの動向」(安田総研クォーターリー、第30号、1999年10月)
- 細田道隆・望月晃「EU市場における損害保険制度改革と保険自由化の影響」(安田総研クォーターリー、第26号、1998年10月)
- 安田総合研究所「EC保険市場統合」(1991年)

第 章

- OECD, “*Insurance Statistics Yearbook 1993-2000*”, 2002.
- CEA, “*European Insurance in Figures Basic Data 2000 Complete 1999 Data*”, 2002.
- Association of British Insurers, “*Insurance Statistics Yearbook Incorporating Facts, Figures and Trends 1999-2000*”, 2001.
- CEA, “*European Insurance in Figures Basic Data 2000 Complete 1999 Data*”, 2001.
- European Commission Eurostat, “*Special Feature on Insurance and Pension funds*”, European Communities, 2001.
- Swiss Re, “*World insurance 2000 : another boom year for life insurance ; return to normal growth for non-life insurance*”, sigma No.6, 2001.

## 第 章

- CMS Cameron McKenna, *“The Future Regulation of Insurance – Progress Report 3”*, Law Now, October 3, 2002.
- FSA, *“Future regulation of Insurance – A Progress Report”*, October 2002.
- KPMG, *“Perspective on Mergers and Acquisitions, Spring 2002”*.
- Clifford Chance, *“The Financial Services and Market Act 2000: Items of interest for insurers”*, March 2002.
- Data Monitor, *“UK Personal Insurance Distribution 2002: An Overview of personal insurance distribution”*, 2002.
- AXA, *“2001 Annual Report”*, 2002.
- CGNU, *“Leadership in financial services: Annual Report + accounts 2001”*, 2001.
- FSA, *“Future regulation of Insurance”*, November 2001.
- FSA, *“Introduction to Financial Services Authority”*, November 2001.
- Group of Ten, *“Consolidation in the Financial Sector, Summary Report”*, January 2001.
- KPMG, *“Value of cross-border UK M&A insurance deals”*, Insurance Insight, June 2000.
- Philip Simpson and Gary Wells, *“Insurance Mergers & Acquisitions”*, Presented to the Staple Inn Actuarial Society, February 2000.
- Bob Scott (Group Chief Executive CGU plc), *“The Future of the Composite Market of the U.K. and Europe”*, an address delivered to the insurance institute of London, January 2000.
- John Kirwan (McKinsey & Co.), *“The Changing Pattern of European Personal Lines Distribution”*, 2000.
- Allianz Group, *“Annual Report 1998”*, 1999.
- National Consumer Council, *“Insurance Law Reform–The consumer case for a review of insurance law”*, 1997.
- Deloitte Touche Tohmatsu, *“Report on the Future Regulation of Insurance”*, Executive Briefing, 2002.
- KPMG UK, *“The FSA’s Report on Future Regulation of Insurance”*, Special Edition, Insurance Reporting, December 2001.
- *Acquisition Monthly*, Thomson Corporation.
- 社団法人日本損害保険協会「英国 2000 年金融サービス・市場法」(2002 年 3 月)
- 財団法人損害保険事業総合研究所研究部「海外損害保険マーケットの動向」(2002 年 2 月)
- 日本貿易振興会 (JETRO)「ジェットロ投資白書、貿易白書 (1998-2002 年版)」
- 細田道隆・望月晃「ロイズの現状と将来」(安田総研クォーターリー、第 31 号、2000 年 1 月)
- コーポレーションオブロイズ著：安田総合研究所訳「ロイズの改革 利益計画：ロイズ事業計画」(1993 年 10 月)