

保険・共済による災害への備えの促進に関する検討会(第3回) 議事概要

1. 検討会の概要

日 時：2017年3月15日(水) 10:00~12:00

場 所：中央合同庁舎第8号館4階407-1会議室

出席者：

【学識委員】 佐藤座長、恩蔵委員、増島委員

【行政委員】 岡田委員(金融庁)、日置委員(財務省)、山本委員(厚生労働省)、吉田氏(小林委員(農林水産省)代理)、東出氏(黒川委員(国土交通省)代理)

【オブザーバー】 清水委員(日本損害保険協会)、小野委員(外国損害保険協会)、武田委員(日本共済協会)

【内閣府】 加藤政策統括官、池田参事官、後藤企画調整官 ほか

2. 議事概要

(1) 自然災害に関する保険・共済を取り巻く現状と課題について

- 任意加入と強制加入のメリット・デメリットに関して、社会保険制度を見るに、強制加入は保険料と給付が連動しないことが最大のデメリット。任意加入は、加入者が自ら加入するものなので、給付に応じて保険料を変更しやすく、現に地震保険は保険料の変更がなされている。他方で強制加入にすると政治的な議論のテーマとなり、保険料を上げることが難しくなる。
 - ご指摘の点は重要な点であり、報告書の本体等に「さらに、強制加入を理由に負担軽減策を求められ、自然災害によるリスクをカバーできないおそれがある」といった文言を入れてはどうか。

(2) 情報提供の在り方について(案) 及び 普及促進パンフレット(案)について

- パンフレットはどのような配布方法を考えているか。
 - 国でのイベントでの配布や保険・共済の業界団体経由での配布、ホームページでの掲載。そのほか自治体への周知等を考えている。
- 「情報提供の在り方」には、被災前に活用できる公的支援制度が記載されているが、防災・減災という観点ではパンフレットにも記載したほうがいい。地震保険の講義を行った際、受講者の方の多くは持家の方で、地震保険は加入していたが、耐震対策への補助については知らない方がほとんどであった。持ち家の方は年齢層が高いことが多く、これらの補助金に関する情報にアクセスできていないことが考えられる。
- パンフレットはやや情報が多い。詳しい情報はウェブで検索してもらうことを前提とすれば、パンフレット上はポンチ絵を中心にして、より詳しい情報はホームページへとリンクさせておけばいいのではないか。たとえば公的支援制度についても、細かい制度の内容は掲載せず、「事前と事後の公的支援制度としてこのような制度がある」、という点を紹介してあればよい。
- 活用場面の多くはウェブとなると考えているが、ウェブで掲載するに当たって対策等考えていることはあるか。

- PDF でホームページに掲載するほか、ウェブで見やすいよう工夫する。
- 代理店が保険の乗換・追加的な販売につなげる際には、リスクや制度のアドバイスをしながら保険提案・契約を進めていくという流れがある。この営業活動をうまく活用できれば、行政単体の活動よりもパンフレットの活用や保険・共済の加入促進につながるのではないかと。自身も保険代理店の会合等に参加する機会があるので、公的な支援制度の情報を提供しつつその一環で営業につなげていくことは提案したいが、政府としてもそういう発想は持っていただくとよい。
- リンク先が情報過多でわかりにくい、ということが無いように、リンク先のウェブページの見易さ等も対策が考えられるとよい。

(3) 報告書の取りまとめ(案)について

- 報告書の12ページは、何を意味しているか分かりにくいので、たとえば、「こうした政策誘導のためには、現在の民間による保険商品の提供の枠組みとは異なる新たな公的な仕組みの検討」等としてはどうか。また、現在民間で提供している火災保険を少し見直せばすぐに対応できるように理解されてしまうのは適切ではないと考えるので、「保険に係る新たな公的な仕組みについて検討することも一考である」と法改正もありうるような記載にしてほしい。今の水災補償を付けている火災保険の商品自体を少し見直せばいいのではなく、政策誘導するのであれば公的な制度が必要ではないか。
 - 水災補償については現在既に河川からの距離などさまざまな要素が入っており、現行の枠組みではさらにきめ細かに対応することが困難である。そのため、「法令等を含めた抜本的な見直し」という部分を強調いただきたい。
 - 現行の枠の中で保険料率を変えればよいというものではなく、抜本的な制度改正が必要であるということと理解した。
 - 低地への居住を制限しよう、といった政策誘導は民間の保険会社の商品設計に盛り込ませるのは困難であるため、法的対応が必要であるという趣旨である。
 - 新たな保険制度を考えた場合、民間保険の外枠で作るイメージか、それとも民間の保険を規制するということか
 - いろいろな方法があると考えられるが、現在の保険・共済を一切排除して保険制度を作ることは違うと考えている。
- 報告書の10ページ、(3)について、共済においても構造別や過去の統計といったものはリスクに応じて料率設定がなされており、リスクに応じた料率設定が保険のみの根幹的な仕組みとすると誤解を招く。また、地域別の料率設定について言及するのであれば10ページから11ページにかけて、「地域別・都道府県別に料率を設定している保険・共済ではとくに重要性が高い」としていただくと誤解が生じにくいだろう。また、リスクの高い層と低い層について、必ずしも地域・都道府県だけでリスクの高低が決まるものではないと考える。共済でもリスクが高い層だけで加入が進むと経営が困難になる可能性があることは同じであるので調整いただきたい。
 - 「リスクに応じた料率設定は保険・共済の根幹的な仕組み」とする。
- 全体として保険・共済が並列で記載されているが、そもそも保険と共済は枠組みや根拠法が異なっている。保険と共済が名前が違うだけで、ほぼ同じものとだと読み手に考えられてしまい、誤解を招く可能性がある。冒頭で根拠法や商品性が異なる旨の一文を追加してほしい。

- リスクに関しては立地にかかるリスクと構造にかかるリスクがある。どのリスクに注目しているかを区別した方がよい。洪水は立地、地震は構造に着目しており両者のリスクは一致しない。同じリスクという文言でも内容が異なるので、文章を追加してほしい。
- 報告書の8ページについて、今の保険販売の動向として、保険販売は仕組みが困難なため、きちんと説明すべきという流れである。あまり知識がない方が副業・片手間では保険を正しく販売することができないのではという問題意識が強くなっており、この点を踏まえて調整が行われることは正しいことだと考えている。
 - 副業代理店に国交省から情報提供することは困難である。
 - 最近民間サイドも工夫をしていて、さまざまな情報を提供する必要があり、宅建業者等でも自分たちでそこまでというのが困難になってくる中で、保険会社が各社保険加入をすすめるための新しい構造が出来つつある。民間の正しい競争の中で法令を守りながら進めているものなので、我々が向かっていくべき方向に進んでいると考えている。副業代理店をチャネルとして十分活用するというのは、チャネル選択の話となっており、適切ではないというコメントは正しく、「正しく情報提供しつつも加入を促進するための民間の工夫が求められる」というようなニュアンスで記載いただきたい。
 - 副業代理店にピンポイントで言及する必要はないのではないかと。また、必ずしも正しい認識を持っているわけではないのではないかと。一方で、民間の構築しつつあるチャネルも活用していくとよいのでは。
 - 全国に 73,000 存在する副業代理店に、一般消費者にきちんと情報提供してもらえれば、情報提供の幅が広がる。代理店にパンフレット等を活用して情報発信が進めてもらえるとありがたい、という意味である。
 - 副業代理店は片手間に保険販売をしているので、保険について詳しくないという意味ではない。リスク情報提供の対象として必要なのは、副業代理店に限った話ではなく、保険代理店全体に情報提供すべきであり、副業代理店のみに着目して記載する必要はないのではないかと。
 - 複数の論点がある。1点目は記載ぶりの問題であり副業代理店という言葉を使わずに、代理店全体でよいのではないかと。代理店の中に専業もあるし副業もあるので、代理店全体にリスク情報を提供し、代理店が全体として加入促進を進めればよいのではないかと。2点目は、正しい情報を正しく提供し、正しく販売するためには専門知識が必要で、専業代理店を中心にした民間の創意工夫を活用すべきか、という点である。特に、多様なチャネルを使うメリットと、専門性を確保するという点を両立したいが、どちらを重視するかで記載ぶりが変わってくると考える。
 - 多様なチャネルを活用して、専門的な知識が無くてもパンフレットを活用してリスク情報を提供してほしいという意味である。
 - マーケティングと販売が保険販売の現場では分離してきており、マーケティングは広く情報提供を行い、保険加入意向が出たら販売していくという流れだが、一貫通で行う仕組みと、情報提供者が販売者にトスアップをする仕組みに分かれている。今回の議論が保険販売につながる話をしているのか、マーケティングの情報提供を広くすること、どちらに重きを置くかで書きぶりが変わってくる。
 - 加入促進にはふたつの段階があり、リスク情報を認知してもらうのは多様なチャネルでいいとい

う点は共通認識だろう。ただ、その後の販売を一気通貫で行うか、専業代理店にトスアップすべきか。結果として加入率が向上することが目的ではあるとは認識しているが、どちらの方が確実か、責任のある形で販売できるか。

- 内閣府の立場としては情報提供していただくことが主目的である。販売するには情報提供が大事で、情報提供するチャンネルとして住宅販売する場面で情報提供をすることには意味があるという趣旨。
- 地震補償の加入状況の数値については、加算できれば地震補償の数値は掲載し、加算できなければ地震補償の数字を掲載しないということで進めたい。
- 報告書の6. について書かれている内容については、今後整理をしていくという位置づけだと考えている。そのように考えたときに「加入促進のための仕組みとして、保険加入と被災後の公的支援制度を連携させてインセンティブを付与しているドイツのバイエルン州の事例も参考として挙げられる。」と、被災後の公的支援制度と連携させた保険商品の仕組みについて論点として掲げていくようになってしまい、頭書きとの関係で考えると表現が強すぎる。
 - この点は保険制度ではなく、支援金制度の設計の話ではないか。であれば保険会社の商品設計には関連しないだろう。
 - 大規模な災害を想定したうえで、中長期的な観点の課題と考えている。バイエルン州の事例も関連する海外の制度を掲載する事例、という程度の位置づけである。
- 保険料の補助について、事実認識として地震保険料控除があるので、まったく支援がないというわけではない。また、新潟県では低所得者に地震保険料の補助を行っているので、韓国を参考としなくても、国内にも事例がある。
 - 韓国では加入率が 10%にとどまっているので、有効性を参考とすることの材料としてはどうか。論拠としては少し弱い。
 - 韓国は公的支援に対する期待が大きく、保険料を割引いても加入率が向上しないという背景がある。
- 強制保険で一律の料率を採用していない国はあるか。
 - 我々が把握している限りでは存在しない。事実として存在していない、という位置づけである。
- 水災補償について、現段階でもハザードマップなどをきめ細かに出している認識だが、よりきめ細かな災害リスクの反映とは何かイメージを教えてほしい。地域的なことや、メッシュをさらに細かく出す必要があるということか。
 - 今の取り組みを続けてほしいという意味で、もっと細かくやってほしいという趣旨ではない。情報提供の方法をセグメントに分けて行うなど、今作っているものをきめ細かく伝えていただければという、伝え方に関する意見である。
- 保険・共済は「自助」として位置づける、とすると、共済団体では違和感をもつ人もいるだろう。「保険・共済への加入は自助」、という表現ではどうか。

以 上