

大手生命保険会社の進出がすすむ保険ショップ

主任研究員 大沼 八重子

はじめに

平成28年5月の改正保険業法施行から2年が経過した。同法は複数の保険会社の商品を取り扱う保険ショップ（乗合代理店）に、利用者の意向に沿った商品提案や推奨理由の明示、保険募集業務の適切な運営を確保する体制整備などを義務づけた。金融庁が平成28年10月～12月にかけて保険代理店に対して行った施行後の対応に関するヒアリングでは、外部監査による検証や、形式的な意向把握にとどまらず、「顧客の人生に寄り添う金融商品を提供すること」等の考えに基づいて創意工夫を行う事例等が報告されている^(注1)。この結果からも、保険ショップ等の保険代理店が、顧客本位という法令の趣旨を踏まえた実質的な取組みを実施していることがうかがえる。

本稿では、こうした規制面とは別の観点から、大手生保の保険ショップ参入など新たな動きを中心に、保険ショップの最近の動向について紹介する。

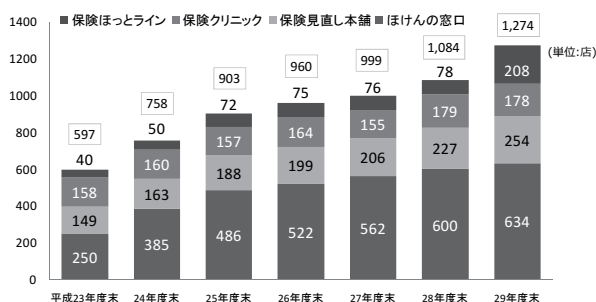
(注1) 金融庁「改正保険業法の施行後の保険代理店における対応状況について」（平成29年2月）

1. 依然として増加傾向にある保険ショップ

生命保険会社の販売チャネルは多様化が進んでいるが、なかでも、保険ショップは、駅前やショッピングモールなどで気軽に相談できる利便性や、比較して検討したいとする比較購買層などのニーズを捉え、若年層を中心に利用が拡大している。旧聞に属するが、生命保険文化センターの平成27年度「生命保険に関する全国実態調査」によると、直近に加入した生命保険の加入チャネルは、営業職員が59.4%、保険代理店が13.7%を占めていた。この保険代理店の内訳をみると、保険ショップの窓口は4.7%を占める。3年前の調査で、保険ショップはすでに新興チャネルとして一定の存在感を示していたのである。

改正保険業法が施行された後の状況を、保険ショップの店舗数で確認してみよう。データが得られる大手の保険ショップ4社でみると、平成23年度末に597店であった店舗数は、平成26年度末には960店に、そして平成29年度末には1,274店にまで増加している(図表1)。改正保険業法によって、保険ショップは体制

図表1 保険ショップ大手4社の店舗数推移



* 当研究所作成。

* 「保険ほっとライン」の平成23年度末～平成28年度末は直営店の店舗数。平成29年度末は、直営店と協力店の合計

図表2 「ほけんの窓口」の年間取扱契約実績

(平成28年7月1日～平成29年6月30日)

取扱い契約件数	42万8千件
生命保険新契約	31万件
うち月払	24万7千件
損害保険新契約	11万8千件
契約者数	79万6千人
総相談件数	81万5千件
新規利用者による相談	54万4千件
既利用者による追加相談	15万5千件
加入手続き等	11万6千件

(出典) ほけんの窓口「Value Report 2017」、『お客さまにとって「最優の会社」宣言』に関するご報告

整備を求められたがゆえに、新規出店のペースは鈍化すると思われたが、大手の保険ショップでは出店の勢いは衰えていない。

因みに、店舗数最大の「ほけんの窓口」の業績は、平成28年度（平成28年7月～平成29年6月）生命保険新契約件数が約31万件、うち月払契約が79.8%（24万7千件）を占める（図表2）。新契約件数は生保全体の1.6%^{（注2）}にすぎないが、少子高齢化で生命保険の需要が伸び悩むなか、契約数を伸ばしていることがみてとれる。

（注2）生命保険協会「生命保険の動向」（2017年版）。平成28年度末個人保険の新規契約件数は1,930万件。

2. 生保等による保険ショップへの出資拡大

一方で、保険ショップには、大手生保が出資・業務提携をすすめるなど新たな動きがみられる（後掲【参考】（P.63）参照）。図表3は、店舗数上位の保険ショップ16社について、その資本構成を示したものである（ただし、判明分のみ）。

上位16社のうち10社で、生命保険会社が出資している様子が見えてくる。また、あいおいニッセイ同和損保も保険ショップへ出資しているほか、山口銀行、もみじ銀行、北九州銀行の親会社である山口フィナンシャルグループ、東海東京証券の親会社である東海東京フィナンシャルなど、銀行・証券等の隣接業界から

図表3 乗合代理店の主要株主（平成30年4月末現在）

保険ショップ等名	店舗数	主要株主
ほけんの窓口	634	伊藤忠商事34.0% 今野則夫（前社長）9.0%、住友生命8.9% あいおいニッセイ同和損保8.5%
保険見直し本舗	255	ニュートン・ファイナンシャルコンサルティング100.0%
保険ほっとライン	208	住友生命約30%
保険クリニック	177	住友生命7.8%
イオン保険ショップ	121	イオン銀行、イオン
保険の110番	94	日本生命100.0%
みつばちほけん	80	ニュートン・ファイナンシャルコンサルティング46.2%
ほけん百花	73	住友生命100.0%
保険のビュッフェ	65	F Pパートナー
保険テラス	68	東海東京 F H D 100.0%
インシュアランス・コミュニティ	62	インシュアランス・コミュニティ
ライフサロン	60	日本生命95.2%
保険ひろば	48	山口 F G 90.0% 住友生命10.0%
ライフプラザパートナーズ	38	日本生命68.6% ほけんの窓口グループ9.0% 朝日生命8.9% あいおいニッセイ同和損保8.9% 東京海上日動あんしん生命4.4%
アルファコンサルティング	22	第一生命100.0%
保険デザイン	19	住友生命95.0%

* 「特集 保険を見直せ!」週刊ダイヤモンド2018/04/28・05/05合併号（p.98・99）、各社ニュースリリース、ホームページ等より作成

の参入もある。山口フィナンシャルグループでは、保険ショップを住宅ローン等銀行商品の新たな販路とする活用もすすんでいる。

この図表3のうち、大手生保の出資比率50%超の保険ショップに網掛けをして示した。網掛けをした保険ショップは6社で、「保険の110番」、「ライフサロン」、「ライフプラザパートナーズ」は日本生命、「ほけん百花」、「保険デザイン」は住友生命、「アルファコンサルティング」は第一生命が50%超の出資を行い、子会社としている。これらの店舗数に注目すると、日本生命の子会社3社の店舗(拠点)数合計は約200で、第3位の「保険ほっとライン」に匹敵するほどの店舗数となる。住友生命も、2社をあわせ90店舗以上となっている。

3. 生保が出資する保険ショップの取扱い商品

保険ショップは、生保の営業職員よりも多くの商品比較による提案が魅力である。生保が保険ショップを取り込む狙いには、営業職員が接点を持ちにくい利用者や、比較して検討したいとする利用者層の獲得があると思われる。では、生保から出資を受けた保険ショップは、どのような保険会社の商品を取り扱っているのか、取扱い保険会社の構成を調べてみた。

業界最大手の「ほけんの窓

口」が取扱う生保を基準に、「ライフサロン」(日本生命)、「ほけん百花」(住友生命)、「アルファコンサルティング」(第一生命)の取扱い保険会社を対照させたのが図表4である。まず、ほけんの窓口の取扱い生保は27社で、大手生保をはじめ多数の生命保険会社の商品を取り揃えている。一方、生保の子会社となっている保険ショップでも、ほけんの窓

図表4 乗合代理店が取扱う生命保険会社

取扱保険会社	ほけんの窓口	日本生命 「ライフサロン」	第一生命 「アルファコンサルティング」	住友生命 「ほけん百花」
日本生命	○	○	○	-
明治安田生命	○	○	○	-
第一生命	○	-	○	-
住友生命	○	-	-	○
ジブラルタ生命	○	○	○	○
アフラック	○	○	○	○
メットライフ生命	○	○	○	○
ソニー生命	○	○	○	-
東京海上日動あんしん生命	○	○	○	○
三井生命	○	○	-	○
アクサ生命	○	○	○	○
第一フロンティア生命	○	-	○	-
富国生命	-	○	○	-
朝日生命	○	○	○	○
三井住友海上あいおい生命	○	○	○	○
あいおい生命	○	-	○	-
エヌエヌ生命	○	○	○	-
マスマチュアル生命	○	-	○	-
損保ジャパン日本興亜ひまわり生命	○	○	○	○
マニユライフ生命	○	○	○	○
フコクしんらい生命	-	-	-	○
オリックス生命	○	○	○	○
T&Dフィナンシャル生命	○	○	-	○
FWD富士生命	○	○	○	○
アリアンツ生命	○	-	-	-
メディケア生命	○	○	○	○
SBI生命	○	-	○	-
チューリッヒ生命	○	○	○	○
ネオファースト生命	○	○	○	○
ライフネット生命	○	-	-	-
アクサダイレクト生命	○	-	-	-
取扱い保険会社合計	27社	21社	22社	17社

*平成30年4月末現在、各社HPより作成。平成28年度総資産額順。

*取扱い保険会社に○、取扱いのない保険会社に-を示している。

口より若干少ないものの、20社前後の生保を取り揃えている。ただ、ライバルである大手生保商品の取扱い（網掛け部分）については、ライフサロンは住友生命、第一生命、第一フロンティア生命を取り扱わず、アルファコンサルティングは、日本生命は取り扱うが、住友生命を取り扱っていない。ほけん百花も、日本生命、明治安田生命、第一生命、第一フロンティア生命の取扱いがない。

改正保険業法の施行後、保険ショップの体制整備とともに顧客本位の取組みが図られ、店舗数も増加の一途を辿っている。一方では、保険ショップチャンネルのメリットを活用した大手生保による動きがすすんでいるようだ。

同法は、販売者側にとって厳しい規制を課した。しかし、その主旨を踏まえると、利用者にとっても、提供された情報をもとに自らの判断と責任において、保険商品を選択することを求めているとも考えられる。新興チャ

ネルとして台頭する保険ショップについて、今後の動向を引き続き注視していきたい。

【参考】生保・金融機関等による保険ショップ買収・業務提携の状況

保険会社等	形態	保険ショップ名	店舗数	相談形態	買収・業務提携時期
日本生命	子会社	ライフサロン	63店舗	来店型	平成27年5月
		ライフプラザパートナーズ	38拠点	訪問型	〃 11月
		ほけんの110番	93店舗	来店型	平成29年4月
	業務提携	ニトリのほけん+ライフサロン ドコモでほけん相談	(5店舗) 31店舗	来店型 来店型	平成27年7月 平成28年9月
住友生命	子会社	ほけん百花 保険デザイン	73店舗 19店舗	来店型 来店型	平成21年10月 平成29年7月
	業務提携	保険ほっとライン	208店舗	来店型	平成30年1月
第一生命	子会社	アルファコンサルティング	22拠点	訪問型	平成30年4月
	業務提携	日本調剤ほけんショップ	首都圏7店舗	来店型	平成29年2月
		ホロスプランニング マツモトキョシ	25拠点 14店舗	来店型・訪問型 来店型	〃 8月 〃 11月
明治安田生命	子会社	ほけんポート	1店舗	来店型	平成21年5月
山口FG	子会社	保険ひろば、保険ひろば+プラス	48店舗、4店舗	来店型	平成28年10月
東海東京FHD	子会社	保険テラス	77店舗	来店型	平成29年3月

*各社HP等より作成。平成30年4月末現在。

*「保険ほっとライン」は、直営店93店、協力店115店の合計。ニトリのほけん5店舗は、日本生命傘下のライフサロンの共同運営のため、ライフサロンに含む。