

「片面的強行法規の適用を排除し 契約自由の原則に委ねて良い範囲」



- 「交渉力の差」の定義 【交渉力の差が発生する原因は、次の三つ。】
- (1) 情報の偏在 (A: 保険会社などは保険制度について詳しい。)
(B: 保険契約者の方が情報優位にあるリスクもある。)
 - (2) 情報処理能力の差 (A: 保険会社などは保険法などについても詳しい。)
(B: 保険契約者は保険カバーを得る際に何が重要か分からない。)
 - (3) (1)「情報の偏在」と(2)「情報処理能力の差」を埋める「コスト負担能力」の差
(大規模・中規模事業者には、保険の専門家を育て、雇い、有料で助言を得るコストを負担する力がある【そのコストは、自己資金で負担したり、製品・サービスの価格に転嫁できる。】。)
- * 上記は、「企業保険の意義」ですけれども、要するに情報格差、情報処理能力の格差というもの、ある人とない人という区別ですから、その定義は、いろいろコストをかけて、保険会社と同じようなところまで行くことができる人とできない人、実質的に「[に]はそういうメルクマールで行くべき。」(保険法部会第8回会議事録44頁(2007))という発言の内容を敷衍したもの。

<着眼する要素>

保険契約者

<着眼する要素>

付保されるリスク

「保険種類」と関連する。

