

「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、次ぎの三つ。】

(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

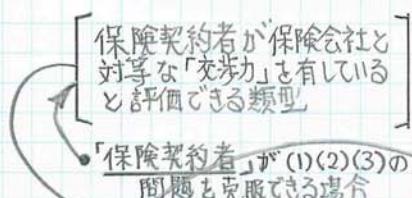
(大規模・中規模事業者には、保険の専門家を育て、雇い、有料で助言を得るコストを負担する力がある【そのコストは、自己資金で負担したり、製品・サービスの価格に転嫁できる】。)

* 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…、実質的な

【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



A

- 大規模事業者
- 中規模事業者
- 保険会社
- 保険ブローカー・保険代理店

EUの基準？(=2社)

- ①資産
- ②売上
- ③従業員250人以上

日本の大手社の資本金と負債

〈着眼する要素〉

付保されるリスク

「保険種類」と関連する。

保険の対象となるリスクについて
保険カバーを提供する際に「契約自由の原則」
に委ねないと不都合、不効率が発生する類型
「保険会社」の側に(1)(2)(3)の問題が生ずる場合

B

- 巨大リスク(ex: 特殊な保険)
- 特殊なリスク(ex: 不明なリスク)
- 保険会社よりも保険契約者の方が情報優位にあるリスク
(ex: 専業性によるリスク)

このCの内側が
契約自由の原則に委ねて良い範囲。

片面的強行法規の適用を排除して、

部会資料19の15頁には
この部分が「抜け落ちて」
いる。

部会資料19の15頁の
一つ目の○(丸)が
この部分に対応する。

部会資料19の15頁の
二つ目の○(丸)の内容は
この部分に「含まれる」。

(直観的に理解していただくための図表
(そのために単純化して表現しているところがある))

• 「保険契約者の側に
(1)(2)(3)の問題がある」と「適用」する。