

保険代理店の職業賠償責任に関する研究

——米国の判例を中心として——(1)

武 井 勲

1. はじめに
2. 保険代理店の法律上の地位
 - 2-1. 保険代理店の免許法
 - 2-2. 代理店活動を規制する法律
 - 2-2-1. 反リベート法 (anti-rebate)
 - 2-2-2. 自己物件契約 (personal or controlled business)
 - 2-2-3. 代理店副署法 (countersigning)
 - 2-2-4. 無認可保険者 (unauthorized insurers)
 - 2-3. 保険代理店およびブローカー免許に関する全米統一モデル法
3. 保険代理店の保険会社との関係
 - 3-1. 独立の請負人
 - 3-2. 受託者としての地位 (fiduciary status)
4. 保険代理店の職業賠償責任の一般原則
 - 4-1. 保険代理店と保険ブローカーの区別
 - 4-2. 双方代理
 - 4-3. 本人に対する義務と責任
5. 被保険者に対する賠償責任
 - 5-1. ハート対ブリント事件
 - 5-2. 保険の成約義務
 - 5-2-1. 成約に関する言質の証明
 - 5-2-2. 専門技能に対する信頼
 - 5-2-3. 代理法 (Agency Law) の適用
 - 5-2-4. 約因は必要か
 - 5-2-5. 口頭による成約の保証 (以上本号)
 - 5-3. 通知義務 (以下次号)

- 5-4. 最善の条件で付保する義務
- 5-5. 保険会社を選択する義務
- 5-5-1. “支払能力を有する”会社
- 5-5-2. “認可を受けた”保険者
- 5-5-3. 保険代理店およびブローカーに課せられる義務
- 5-6. 保険契約の更新義務およびサービス義務
- 5-6-1. 委託契約を解除された代理店
- 5-6-2. 自動更改
- 5-6-3. 通知保険のサービス
- 5-6-4. 保険金の請求手続
- 5-6-5. 保険代理店の保険契約解除権
- 5-7. 専門的助言を与える責任
- 5-7-1. 保険代理店の能力と誠実
- 5-7-2. 予見できる信頼
- 5-7-3. 適切な助言を与える義務
- 5-7-4. 申込書の作成
- 5-7-5. 告知義務
- 5-7-6. 表現の性質
- 8. 結論

1. は じ め に

日本の保険代理店は、資格免許を有する広義のプロフェッション（professional man-知的職人）のひとつである⁽¹⁾という見解がある。しかし、現在の日本の生命保険募集人および損害保険代理店は、保険会社との募集に関する委託契

-
- (1) 西島梅治「プロフェッショナル・ライアビリティ・インシュアランスの基本問題」石田満・宮原守男編『損害と保険』（日本評論社、昭和48年）所収 p.p. 146—154.
 - (2) 生命保険募集人とは、外務員、内勤職員、代理店および代理店の使用人などで大蔵大臣に登録されている者をいう。生命保険代理店は媒介代理商に限られる。（保険募集の取締に関する法律2条1項）。
 - (3) 損害保険会社との委託契約書による委託を受けて、その保険会社のために損害保険契約の締結の代理をなす締約代理商。締約代理商たる損害保険代理店は、保険契約の締結、変更、解除、保険料の受領、減額、支払猶予などにつき権限を有するほか、告知

約書に基づき大蔵大臣に登録申請をすることによって許可される“委託契約登録制度”であって、米国、ブラジル、タイ、フィリピンのような“資格免許制度”にはなっていない。資格免許制度導入に対する関心はみられるが、⁽⁴⁾ 其実現には法改正を要し、今のところ実現されていない。保険契約者の利益保護および保険事業の健全な発達のために、保険募集者の資質と業務能力の向上は、募集者自体はいうまでもなく、保険業界、行政当局の重大関心事となっている。1978年4月からは所定の試験に合格しなければ、損害保険代理店契約ができなくなり、代理店の教育に関する要請と関心は高まりつつある。⁽⁵⁾ 行政上、商品の販売についてまで、直接法律（「保険の募集に関する法律」）を設けて行政監督が行われている産業は、保険以外に例をみない。⁽⁶⁾ 近時、保険代理店を営む人々の中にも、プロフェッションとしての保険代理店の地位向上を模索する運動も現われている。⁽⁷⁾

国家の免許制度、登録時の試験、教育要件の高まり、日本損害保険協会および生命保険協会の代理店資格制度は、早晚、保険代理店の社会的地位を、聖職者、医師、弁護士などの、欧米でいう「知的プロフェッション（“a learned profession”）」の方向へと引上げる作用をするかも知れない。このような仮定

義務、通知義務違反の有無の判断においては、その知、不知および通知受領は保険者のそれと同一視される（民法101条1項）（西島梅治『保険法』筑摩書房、1975年、p.p. 52.）

(4) たとえば、昭和46年7月付大蔵省銀行局保険部から示された「損害保険の募集制度の検討について」メモに対応して、(社)日本損害保険協会は、同年7月、募集制度委員会を設け、その下部機構の制度分科会において「代理店、使用人の免許制」を研究することにした。

(5) 塙善多「代理店に教育で力を」『インシュアランス、昭和52年10月13日号』

(6) たとえば『新らしい募集制度の解説—ノンマリン代理店制度を中心として』（保険毎日新聞社、昭和48年）p. 16.

(7) たとえば、全国損害保険代理業協会連合会の大蔵省に対する請願書、「保険募集の取締に関する法律改正について」（昭和46年6月11日提出）参照。この請願書の目標は代理店が消費者に対しコンサルタント的仕事ができること、免許制の実現などにおかれている。前掲書 p. 6.

に立ってみると、社会性、公共性の強い保険という、高度に技術的な無形の商品販売する保険代理店に免許制を採用することは、意味深いものがある。およそ代理店免許を与えられる人々は、その業務能力と人格が、社会的に公然と認められていることを意味し、「被保険者対象は、そのような免許の下で活動をしている人が、その負っている義務を遂行するに必要な知識、手腕、および能力を有するものと期待する権利がある⁽⁸⁾」のである。いいかえれば、保険代理店の個人的な賠償責任は、その存在のはじめから潜在しており、プロフェッショナルな職業としての社会的認容が高まるにつれ、より顕在化し、大きくなるといえる。

本稿は、前述の仮定に立ち、知的専門職業としての保険代理店の職業上の賠償責任を分析することを目的とする。日本においては、保険代理店の職業上の過失あるいは契約上の債務不履行をめぐる裁判例は、極めて少ない。そこで、すでに保険代理店が「知的専門職業」として裁判上認められている米国の保険代理店を基準として、その法律上の地位を確認し、保険代理店の義務を整理分類しながら、判例を中心に代理店の義務と責任を分析することにした。日本において、この種の分析的論考は、筆者の知るかぎり、1つも著わされていない。米国における知的専門職業としての保険代理店の社会的認容過程の考察ともいえる本論が、日本における保険代理店の教育、サービス、および賠償責任保険の考察上、一石を投ずることになれば幸甚である。判例法の国である米国の幾多の判例量からいえば、本論で言及する判例は恐らく氷山の一角にすぎないであろう。代理店の職業上の義務および責任は、代理店の社会的地位、当事者関係、その他によってこれからも多様な変化が招来されるであろう。本論で指

(8) Wis. Stat. § 209, 04 (3)(a) (1969)。

(9) 日本の保険募集人に対する潜在的賠償責任の一つの法的根拠として「保険募集の取締に関する法律」第11条および保険会社の「代理店に対する損害賠償」規定の導入経過と意義について、大川潔「我が国に於ける損害保険代理店制度の発達（二・完）」『損害保険研究』第21巻第4号（1959年）p. 194. 参照。

摘する義務および責任の所在は、従って完全にもうらのでないことはいうまでもない。しかし、少くとも判例が問題とし、現時点において観念的にも認知し得る重要な責任関係の分析と考察にはできるだけ触れることに努力したつもりである。本論で検討され、抽象されうる保険代理店の被保険者に対する賠償責任は、日米の制度上の差はあるが、将来日本の代理店が、免許制度に移行し、より独立性の強い職業人となってゆくものと仮定すれば、そのまま日本の状況にも適用されると考えることに、大過はないであろう。なお、保険代理店の職業賠償責任を検討する場合、責任対象を被保険者のみでなく、代理契約の本人たる保険会社および免許制度の責任者である政府に対する責任も考察されなければならない。紙数の関係で本稿は、このうち被保険者に対する賠償責任に限定していることを断わっておきたい。⁽¹⁰⁾

2. 保険代理店の法律上の地位

大衆に奉仕し、専門知識ないし専門技術を持つと公言する (profess) 者は、ほとんどすべて職業上の義務、あるいは職業上の過失に対する責任を問われる。保険代理店の職業上の賠償責任の法律的根拠となるものは、一般的には保険代理店の法律上の地位を定める法律と代理店の契約関係である。前述のとおり、本稿では米国の保険代理店の職業賠償責任をめぐる判例を中心に考察を進める関係上、米国の保険代理店およびブローカーに関わる慣習法 (common law)、制定法 (statutory law) および代理店の契約関係について、その特徴を整理してかかることが必要である。⁽¹¹⁾

(10) 米国の保険代理店または簡単に代理店という場合、州によって“agent”の規程が色々であるので、損害保険、生命保険の代理店、ソリシター (solicitor)、保険ブローカー、エクセス・サープラス・ライン・ブローカーを含めた広義に使用する。その中の区分が必要な時は「保険代理店およびブローカー」などと別記することにする。

(11) より詳細な説明については、たとえば、J. L. Athern, 古賀義利訳『米国の損害保険代理店経営』（保険毎日新聞社、昭和47年）第4章「代理店の法律上の地位」参照。

2-1 保険代理店の免許

米国の保険代理店に関する法律には、免許の資格と任免の手続きを定める制定法と代理店活動を規制する法律とがある。代理店免許法 (Agent's Licensing Law) は、州の保険局長官 (Insurance Commissioner, Superintendent, Director 等呼称される) を権限者とし、免許の必要条件、代理店の営業所、品性、知識と誠実、試験の免除、免許の解除などを規程した制定法である。免許法は州によって相違があるが、⁽¹²⁾ 一般的な共通点も多い。免許の必要条件としては、すべての申請者に一定の資格条件とするための筆記試験や最低年令 (21才か18才とする州が大層を占める) などが規定されている。代理店は、その営業所所在地に一定期間 (1日から1年の範囲) 居住している住民たることを要し、他州の在住者が不在代理店の存在として保険の販売活動をすることは認められない。

保険法、保険約款など、業務知識の他、代理する保険会社の経営方針の理解など代理店としての訓練がなされているか、なされるであろうことを裏付けるために、代理店としての知識の要件が規約に盛り込まれる。代理店を職業として「自らを公示し、誠実に業務を遂行する」意図が申請者になければならず、代理する保険会社に金銭上の負債がないこと、刑法上の前科がないことなども誠実の要件とされる。保険の実務経験、特定の保険、教育機関の課程を最近正式に終了した者、CPCU (Chartered Property and Casualty Underwriters—公認損害保険士) または CLU (Chartered Life Underwriters—公認生命保険士)

(12) 米国には連邦保険業法がないため、保険関係の制定法は州によって異なる。また規程の内容も膨大であるため、厳密には、各州の原典に依るしか正確を期す方法がない。しかし、いくつかの保険行政規程に影響力のある州の保険関連の制度法を調べることにより、一般的傾向は把握できる。参考資料として、たとえば、Bertram Harnett ; “Responsibilities of Insurance Agents and Brokers” (Matthew Bender & Company, 1976) の Appendix にカリフォルニア、ニューヨークなど17州の制定法がまとめられている。なお、1973年6月8日、ワシントン D.C. における全国保険長官協会 (NAIC) が採択した「統一代理店およびブローカー免許に関するモデル法」(Model Uniform Agents and Brokers Licensing Act)—以下、統一モデル法と略称する—の全文と注釈が有益である (同書の § 5.15)。

の称号を有する者の代理店資格試験の一部受験免除、保険代理店契約の終了通知などが、代理店免許法の一般的内容を構成している。

2-2 代理店活動を規制する法律

保険の販売活動を規制する法律は、日本の「保険募集の取締に関する法律」（以下募取法と略述する）のように1本の法律にまとまっているが、その趣旨は近似している。保険募集上の禁止行為、保険料の授受、取引対象の保険者などに関する規程が中心となるが、その主たるものは、反リベート法、自己物件契約の制限、副署法、および無認可保険者などに関する制定法である。

2-2-1 反リベート法 (anti-rebate)

保険の購買をしやすくするために、購買者に保険料の一部を払い戻すことを禁止する規定である。払い戻しの形態は、リベート、値引、既定保険料率の引下げ、保険料から生ずる配当、その他特別の便益の提供など、一切の不正競争の要因となる金銭的報酬を包含する。⁽¹³⁾

2-2-2 自己物件契約 (personal or controlled business)

保険代理店として自らを公示し、誠実に業務に従事する意図がなく、自己が契約者となる保険の代理店手数料を自らが取得する目的で、すなわち、卸し値で保険を買う目的のために保険代理店資格を取得しようとしている人々に対して、代理店免許を与えないようにするために設けられた規定である。⁽¹⁴⁾ 自己物件とは、自分および家族の保険のほか、直接、間接に保険以外の利害関係を有する商会、会社、協会などの保険を指す。代理店の取扱い保険料に占める自己物件の保険料の比率を自己物件比率といい、州によってその比率の最高許容限度は区々であるが、たとえば、フロリダ州、ニューヨーク州などは、それぞれ35パーセント、10パーセントになっている。⁽¹⁵⁾

(13) 募取法第16条 1-4, 損害保険代理店委託契約書第8条, 自動車損害賠償責任保険代理店委託契約書第9条と同趣旨の規程である。

(14) 募取法第17条 (自己代理店の禁止) と同趣旨であると考えられる。

(15) 「代理店およびブローカー免許に関する全米統一モデル法」(2-2-4参照) § 4 C(2) は25%と規定している。募取法では50/100と規定してある。

2-2-3 代理店副署法 (countersigning)

保険の手数料を、保険証券が発行される州の営業認可を受けている保険者または資格免許のある代理店、ブローカーあるいはソリシター (solicitor-保険勧誘員) だけが受領できるようにするために、ある特定の州に発行、交付される新規、更改すべての保険証券には、その州で営業認可を受けている代理店が副署しなければならないとする規定である。言い換えると、州外で営業している代理店またはブローカーに直接手数料が給与されることを防止し、免許のない非居住代理店ないしブローカーが手数料を直接得ることを防止するためのもので、居住代理店法 (resident agents law) とも呼ばれる。事情により、自分が居住していない州において保険証券を交付しなければならない代理店ないしブローカーは、当該州の代理店に副署してもらい、手数料はいったんその代理店に受領してもらったうえ、両者間で精算することになる。

2-2-4 無認可保険者 (unauthorized insurers)

米国の州はすべて、州内で営業する保険会社に事前営業認可の条件を法定している。また無認可保険者を代理し、援助することを法律により禁止している⁽¹⁶⁾。これに違反し、代理店が州内において営業免許を受けていない保険会社に保険契約を設定した場合には、当該リスクの保険責任をその代理店が、個人的に⁽¹⁷⁾負わなければならない。

各州のサープラス・ライン法 (Surplus Lines Law)⁽¹⁸⁾ は、この規定と、無認可保険者に対する代理および援助の禁止規定に対する例外を定めている⁽¹⁹⁾。

2-3 保険代理店およびブローカー免許に関する全米統一モデル法

米国の保険代理店およびブローカーの規制は、その膨大な制定法と各州の法

(16) たとえば、フロリダ州保険業法, § 626, 901.

(17) J. L. Athern, 古賀義利訳, 前掲書 p. 93.

(18) 各州のサープラス・ライン法については、たとえば, “Excess and Surplus Lines Manual” (Merritt Company) Vol. 2 参照。

(19) Florida Statutes § 626, 901 (2)(b); J. L. Athern, 古賀訳, p. 93.

(20) “Model Uniform Agents and Brokers Licensing Act” 全文と評釈について, Bertam

律の異同とが相まって、州が変わると代理店の職業上の賠償責任の態様も予断しにくい状況にある。保険募集活動は州際商業であり、不断に拡大する性質上、このような保険募集法規の統一を欠く状態は、行政上、実務上種々の不都合を来している。

そこで、代理店免許法および代理店の販売活動を規制する法律を1本化して、各州共通の統一免許法とする試案が、1973年6月8日の全国保険長官会議で採択された。この法案は、保険代理店、保険ブローカー、サープラス・ライン・ブローカー、保険コンサルタントおよび有限保険代理人（limited insurance representatives）の資格と免許手続を規定するものである。代理店の法律上の地位を規程し、考察する上に、同法案は好個の材料であり、重要な影響を将来の免許法に与えるものといわれている。

3. 保険代理店の保険会社との関係

保険代理店およびブローカーは、その法律上の地位からして保険会社に対し代理人として以外に独立請負人（independent contractor）および受託者とし

Harnett, op. cit. § 5. 16. 参照。同法案は18条から成り、各条の条題は次のとおりである。1. 法の範囲と対象、2. (保険代理店、ブローカー、ソリシター、コンサルタントの) 定義、3. 義務、4. 免許の一般的要件（必要な免許、責任、契約の有効性、罰則、法人の免許、自己物件契約、手数料、支払、受領、免許の内容、免許期間、免許条件の例外）、5. 免許条件（申請、保険会社による任命、年令、報酬、保険ブローカーおよびサープラス・ライン・ブローカーの保証、居住者免許と非居住者免許、免許の否認、住所変更通知）、6. 試験の免除、7. コンサルタント、8. 免許の取消、更新の否認ないし免許の終了、9. 聴聞、10. 免許の返還および免許の停止もしくは解除、11. 代理店解約通知、12. 協同組合の代理、13. 副署、14. 短期免許、15. 規則と規制、16. 他法との対立、17. 条項の独立性、18. 発行日。

- (2) 1869年に米国の最高裁判所は、「保険事業は州際商業を行うものではないから、連邦政府の管轄には入らない」という原則を打立てる判決をした（ポール対バージニア州事件）。しかし、最高裁判所は1944年にこの判決を覆えし、「保険は州際商業である」と判決した（ジョージア州対サウスイースタン保険事業者協会）。R. B. マスターズ「保険代理店の諸問題」『損害保険研究』第22巻第2号、p. 266.

ての地位 (fiduciary status) に立ち、そこからの責任も生じてくる。この点、日本の損害保険代理店および生命保険の募集人と米国の保険代理店 (insurance agent) およびブローカー (insurance broker) との法律的地位は、歴然たる相違がある。日本の損害保険代理店は、「民法上委任契約に基く受任者であるとともに、商法上代理商として概念されるのであるが、実質的には、独立商人ではなくて商業使用人に近く、本人たる保険会社との間は信任関係に基くよりも、むしろ被監督的地位にあるものとして理解すべきである。^{②③}」生命保険代理店は媒介代理商の地位に留る。

3-1 独立の請負人 (independent contractor)

保険代理店は、保険会社の従業員ではなく、独立の請負人である。^{②④} 彼らが獲得する被保険者は、独立代理人 (independent agent) の顧客であって、保険会社の顧客ではないという認識が定着している。この認識を裏付けるものに、代理店契約における満期表の所有権 (ownership of expirations) の承認がある。^{②⑤}

これは代理店契約の終了した場合、代理店が保険会社に対する債務を遅滞なく弁済することを条件に、満期表の記録、使用、管理を代理店の財産として当然の所有権 (undisputed possession) を認めるものである。満期表は代理店対会社間の問題であって、被保険者はその利害の当事者ではない。代理店にとっ

②② 大島弘「損害保険代理店の地位」『損害保険研究』第15巻第1号 p. 85.

②③ たとえば、ニューヨークの Beneficial National Life Insurance Company の General Agent's Agreement はこの点を明定している。「第1条(c)総代理店の権限に関する制限、総代理店は下記事項に定めることをなす権限はなく、また、そのような権限を有すると自ら公示する権限もなく、またそのようないかなることをもなさないものとする。①当会社の従業員、共同事業者 (partner)、共同出資者ないし提携者として自らを公示すること。②(略)」Betram Harnett, op. cit. Appendix Form 15 参照。また同書 Form 19 の「代理店契約書 (Agency Agreement) の1.代理店の権限 A」にも「代理店は、一個の独立請負人であり、会社の従業員ではなく、彼の時間、代理店の行為および彼が代理しようとする会社の選択に関し専管権を有する」と規定されている。

②④ 同上 Agency Agreement II Ownership of expirations 参照。

て満期表は、新規契約と継続契約に関する見込客リストとして貴重な販売用具であり、代理店の重要財産として、代理店の吸収合併に伴う売買契約上も、代理店の重要財産として扱われる⁽⁶⁵⁾。

満期表とならんで、代理店の独立請負人たる地位のもうひとつの重要な点は、複数の保険会社を代理する代理店（以下乗合代理店と略称する）が保険契約を勧誘しているときには、自分の代理店を代表しているのであって、特定の保険会社を代理しているのではない点である。これは、すなわち、集合代理店が勧誘中に犯した不法行為に起因するいかなる責任や損害賠償義務に対しても、保険会社にはなんら責任がないことを意味する。乗合代理店が保険を販売し、それをある会社に引受けさせた時点においてはじめて、その会社の代理店としての通常の地位を取得する。独立請負人としての乗合保険代理店の保険会社に対する特徴は、一定時間の範囲によって、自らの代理店を代表したり、保険会社の代理人となったりするところにある。

3-2 受託者としての地位 (fiduciary status)

保険代理店は、保険法または代理店契約書⁽⁶⁶⁾に基づき、受託者としての地位が規定される。受託者として代理店およびブローカーは、代理店手数料を除き、会社に保険料を精算するまでは、受託者の資格において保管する。代理店契約書によっては、保険料の保管に関する代理店の受託者としての地位を明確に規

(65) 保険代理店の暖簾の売買において、特に損害保険の営業をしている代理店の場合には、満期表をひとつの資産として獲得費用に計上する。税法上、満期表を“暖簾 (goodwill)”とみれば、減価消却は認められないが、これを独立の資産とみなせば、減価消却が認められる。この点につき税法上の紛議は残るが、満期表が代理店の営業権の所有権であり、その価値形成の一部であることは、米国において定着した観念であると推察できる。たとえば、Betram Harnett, op. cit. § 6. 36 A “Deductibility of Cost of Expiration Lists” 参照。

(66) たとえば、California Insurance Code § 1733. “Licensee as Fiduciaries ; Theft of Funds” および New York Insurance Law § 125 “Fiduciary Capacity of Insurance Agents and Brokers” は共に、受託者としての資格と責任を明定し、代理店の財産との混合を禁止している。

(67) たとえば、Agency Agreement, op. cit. “IV. Premium Collection and Remittance.”

定している。特定法や契約書によって受託者の地位が規定される保険代理店の地位には普通一般の代理人とは異なる地位と責任がある。保険料の保管と並び、受託者としての地位は、保険料の混合（commingling of funds）も禁止している。たとえば、ニューヨーク州の保険業法125条は、次のようにいう。「…保険代理店または保険ブローカーとして受領し、または集金したすべての資金に対して受託者として責任をもつべきものであり、本人の明示の授權なくして、保険代理店またはブローカーの所有する自己の基金またはいかなるその他の資格において保有する基金とを混同してはならない……」

4. 保険代理店の職業賠償責任の一般原則

保険代理店は、保険商品の生産者であり供給者であるところの保険会社、すなわち保険市場と保険の消費者とを結ぶ保険流通の主要機能を担う。この流通過程において保険代理店は、代理店契約の本人である保険会社を代理することはもちろん、独立請負人として保険勧誘の過程において自分の代理店を代表する。また代理店としてのサービスの客体である被保険者との間にある種の代理関係が成立することがある。保険市場と被保険者ないし顧客の双方に対し、期待されるサービスが適切十分に提供されないとき、保険代理店は職業上の賠償責任のリスクにさらされる。今までは“保険代理店”と“ブローカー”の用語を併置的に使用してきたが、本節において、両者の機能の識別を試み、双方代理の関係を中心に、保険代理店およびブローカーの職業賠償責任の一般的原则を模索してみたい。

4-1 保険代理店と保険ブローカー

各州の保険業法は、保険の販売に従事する機能に関し、それぞれに制定法上

29) 類似な規定として、日本には募集法12条（損害保険代理店の保険料保管方法）および損害保険代理店委託契約書第6条（保険料の保管）があり、領収した保険料を会社に納付するまで、所定の方法により、自己の財産を明確に区分保管することを定め、他に流用を禁止している。

の定義を設けているが、「保険代理店およびブローカー免許に関する全米統一モデル法」の定義が、これらの機能を説明するのに最大公約数的な役割を果たしているとみられるであろう。

(29) モデル法2条の定義は、次のとおりである。

保険代理店 (insurance agent) とは、保険者に代わって、保険証券の申込みを募集するため、または、保険証券の交渉をするために、保険者により任命された個人、組合あるいは法人をいう。

保険代理店、保険ブローカー、サード・ライン・ブローカー、または有限保険代理人として正式な免許を受けていなくても、保険者のために保険契約の募集に当る個人、組合、あるいは法人は、本法の意図する範囲内での保険代理店であるものとし、それによって、そのような保険会社の保険代理店が従うべきすべての義務、要件、賠償責任および罰則に対し責任を負うものとし、その役職者、代理人あるいは従業員を通じ、保険契約の募集に対しそのような人に報酬を支払うことによって、そのような会社は、そのような人をそのような取引における会社の代理店として承認するものとする。

保険ブローカー (insurance broker) とは、免許のある、保険契約が付保される保険会社の代理店ではなくして、報酬を求めて、自己または自身の会社以外の当事者のために、いかなる方法にせよ、保険契約の交渉をなし、危険を付保し、あるいは保険を成約させるうえの行為または援助をなす、いかなる個人、組合あるいは法人をいう。

保険ブローカーとして免許を受けていなくても、他人のために保険契約を募集し、あるいは、保険会社に対するもしくは保険会社からの、保険契約の申込みを他人のために取り継ぎ、あるいは、そのような保険の交渉をすることを申出るかもしくは引受ける個人、組合あるいは法人は、本法の意図する範囲内での保険ブローカーであるものとし、それによって、そのような免許を受けている保険ブローカーが従うべきすべての義務、要件、賠償責任および罰則に対し責任を負うものとする。

(30) このモデル法は、全国保険長官協会の小委員会が、聴聞会を開き、産業特別委員会による研究と原案を受けた上作成した報告に基づき、1973年に採択されたものである。次に示す小委員会のメンバーとその作成経緯から、最大公約数的想定が許されるところを考える。委員はすべて保険長官であった。J. Richard Barnes (委員長、コロラド), Halbert L. Carter, Jr. (テネシー), Millard T. Humphrey (アリゾナ), Ark Monroe III (アーカンソー), Harold B. McGaffey (ケンタッキー), Fred A. Mauck (イリノイ), James M. Jackson (ネブラスカ), Dick L. Rottman (ネバダ), J. O. Wigen (ノース・ダコタ), Clifton N. Ottosen (ユタ)。

これらの定義から保険代理店、ブローカーとも、保険契約の募集および交渉に従事する一般経済的機能を共有することは明らかである。その差は、代理の対象となる本人が保険者であるか被保険者であるかという点と、報酬が代理店手数料という形でその存在が確定しているのと、報酬を求めて行動する、すなわち報酬がある場合とない場合の不確定性が存在するという2つの点に求められる。

保険募集人が代理店であるかブローカーであるかを決定するものは、形式的肩書ではなく、その人の行為であるとする判決がある。ブローカーが被告（保険者）の代理人として行動したとする原告の申立てに対し、裁判所は次のように判示した。

「……ある当事者が、ブローカーまたは代理店として行動するかどうかは、そのような当事者の呼称によって決められるのではなく、彼が何をなすかによって決められるべきことは、既定の事実である。すなわち、彼が代理人であるか、あるいはブローカーであるかは、彼の行為が決定する」⁽⁸¹⁾

保険募集人の行為が代理人としてのものか、あるいはブローカーとしてのものかを判断する基準としての要素が考えられる。(1)実際の当事者関係、(2)当事者たちが何を言い、何を行うか、(3)相互に情報が入手できる度合、(4)信頼の相当度合、(5)当事者関係から生ずる相当な期待。

4-2 双 方 代 理

一般原則として、同一人物が双方の知識と合意なくして、保険者および被保険者の代理人として行動する双方代理 (dual agency) は禁止されている。しかし、その代理人が相対立する利害を代理するのではない限り、双方代理は認められるとする判例がある。⁽⁸²⁾

(81) Tri-City Transportation Co. v. Bituminous Cas. Co. Inc., 37 N. E. 2d 441, 442 (Ill. App. 1941)；同じ結論を下した判決として、Moone v. Commercial Cas. Ins. Co. 350 Ill. App. 328, 112 N. E. 2d 626 (1953) 参照。

(82) Continental Ins. Co. of New York v. Cotten, 427 F. 2d 48 (9th Cir. [Cal.] 1970)。
日本の民法108条も同様の趣旨を規程している。

この原則を考慮しながら、イリノイ州の最高裁判所は次のような判旨を下している。

「……状況により、ブローカーが保険の代理人になったり、あるいは、双方の当事者に完全に告知したうえで、ブローカーが、ある特殊な事柄について保険者および被保険者双方の代理人になることがあるのはたしかである。“代理店”ということばは、“ブローカー”よりも、その法律上の範囲において、より包括的な広い用語である。というのは、ある意味ですべてのブローカーは代理店であるのに対し、すべての代理店はブローカーではない……

ブローカーは代理店と次の点で区別される。すなわち、ブローカーは、いかなる本人 (principal) とも、なんらの固定的かつ永久的な雇用または関係を保持せず、一般大衆に雇用され、それぞれの場合における彼の雇用は、ある単一目的の特別代理人 (special agent) のそれであるという態度をとる。

一方代理人は、彼の代理する本人に対し、固定的かつ永続的關係を維持し、永続的かつ継続的の忠誠を負う。ブローカーはある取引において、その当事者の一方あるいは双方の代理人として活動したからといって、ブローカーでなくなることはない」

ブローカーが、被保険者の代理人となるのは保険の申込みおよび購入を引受ける場合である。⁽³⁴⁾ さらに、ブローカーの手数料は通常保険が付けられた保険会社から支払われるにも不拘、ブローカーは、被保険者の代理人の地位に留る。⁽³⁵⁾

ブローカーが、保険者の代理人となる場合としては、保険料の徴収、精算、および送金の目的をもって行動する場合、および保険証券を被保険者に交付する場合が考えられる。⁽³⁶⁾

⁽³³⁾ City of Chicago v. Barnett, 88 N. E. 2d 477, 481 (Ill. 1949).

⁽³⁴⁾ Coro Brokerage, Inc. v. Rockyard, 148 A2d 817, 821 (NJ 1959).

⁽³⁵⁾ Schustrin v. Globe Indemnity Co., 130 A2d 897, 899 (NJ Super 1957).

⁽³⁶⁾ Zak v. Fidelity-Phenix Ins. Co., 208 N. E. 2d 29 (Ill. App. 1965).

4-3 本人に対する義務と責任

保険の流通機構をになう保険代理店は、状況とある時間の範囲内において、保険者もしくは被保険者、あるいはその双方を代理することがあり、本人に対する義務を負う。この義務は、授与された権限の範囲および本人の利害関係に対する信義、誠実の原則⁽⁸⁷⁾により決まる。保険代理店の職業上の損害賠償責任は、代理契約の責任に基づく契約違反ないし債務不履行、および代理店の義務と責任に相当な注意義務を怠った場合の不法行為とを根拠にして請求される。これまでに考察してきたところから、保険代理店に過誤 (error) または懈怠 (ommission) があった場合に、本人から損害賠償責任を問われる根拠となる一般的な責任と義務を整理してみると、大体次の4点に集約することができる。

(1) 本人より授権された権限の範囲を越えた越権行為と明確な義務違反。代理人は、代理の範囲内の事柄に関し、受託者としての責任を負い、本人から信頼と信用を得た保険代理店は、最大の善意をもって、忠誠かつ正直に業務を遂行する義務を負う。

(2) 告知義務。本人に対し、代理契約上関係あるすべての重要事項、特に相手方が知り得ないと思われる事項について、迅速、完全かつ率直に伝え、また不実のことを告げない義務。

(3) 義務の遂行上および本人からの指示の代行上、相当な注意、勤勉、および判断⁽⁸⁸⁾を行使する義務。

(4) 本人からの指示が、明確、厳密、および絶対的であった場合、厳重かつ正確に従⁽⁸⁹⁾がう義務。商慣習または慣例といえども、この違反は許されない。

⁽⁸⁷⁾ W. H. ロッダ著、印南博吉監修『賠償責任保険と財産保険 (1)』 pp. 33—39, 「信義誠実の原則」 (good-faith requirements) 参照。

⁽⁸⁸⁾ 最近, United States Liability v. Haidinger-Hayes, 83 Cal. Rep. 418 (Cal. 1970) において、保険代理店の被保険者に対する義務として、明確に判示された。

⁽⁸⁹⁾ 表見代理によって、引受け禁止危険を引受け、保険会社に損失を与えた場合など。

すでに指摘した如く、本人の保険代理店に対する財産回復訴訟の根拠は、不法行為または契約責任（債務不履行）である。いずれの場合でも損害賠償責任の限度（財産回復金額）は、もし、保険契約が有効に成立していた（いなかった）ならば、得られたであろう（支払をしなくてもすんだであろう）保険金と同額である。これに弁護士費用、裁判費用およびその他の費用が加わることがある。

州によって、助成過失がある限り、原告の財産回復を一切認めない法制を採用している所があるが、そのような州では不法行為による回復は認められない。しかし、契約責任ならば、たとえ助成過失があった場合でも、このような州において、原告の財産回復は可能である。

5. 被保険者に対する賠償責任

顧客のリスクを分析し、適切な危険担保を推薦することによって保険を販売する代理店は、重要なリスク・マネジメント・サービスの提供者である。保険代理店の職業賠償責任は、一般大衆が、免許資格を有し、自らを保険の専門的職業人（professional man）であると公示する人々に対し、当然期待する標準に沿って行動しないために生ずる過誤、懈怠または契約違反に基づく法律上の損害賠償責任である。サービス産業の特性からして、サービスの内容とそれに必要な専門技能（expertise）を宣伝することは、保険代理店が“プロフェッショナルな職業”としての社会の認容を求めるものであり、それによって結果する専門職業としての社会的地位の向上は、同時に法律上道義上の責任をも高めずにはおかない。

米国においては、裁判上保険代理店は、“知的プロフェッショナル（a learned profession）”として認識されることは先に述べた。本節では保険代理店の職業賠償責任判決の嚆矢となったハート対ブリンク事件を跡づけ、保険代理店の主要なサービス要素を分析し、それらに直接関係のある判例によって、米国の保険代理店に対する賠償責任追求の思潮を追ってみることにしよう。

5-1 ハート対ブリンク事件⁽⁴⁰⁾

〔事実の概要〕 被告の保険ブローカーは、商用便箋（レターヘッド）および保険証書に貼付したステッカーに、“保険の専門家（insurance expert）”と自らを公示していた。原告は、1949年から1957年まで製造業に従事していた。この間、被告は原告の保険の取り扱いを一手に引受けていた。保険は、在庫品および器材の火災保険、総合的賠償保険であった。原告は、1956年の後半サン・ホゼに建築中の建物の賃貸借契約をした。賃貸契約書の交渉には弁護士⁽⁴¹⁾の助言を受けたが、賃借人の火災による建物損害の賠償責任を免除する条項は含まれなかった。賃貸人が付保している火災保険の利益を賃借人にまで拡大適用するという条項も含んでいなかった。被告から買った原告の総合賠償責任保険には、「保管管理に伴う賠償責任は担保しない」とする標準的な免責約款が入っていた。事業の一部をカリフォルニアに移動させるに先立ち、原告は被告に、新しいビルは賃借するものであることを告げた。原告は被告に賃貸借契約書の写を与えず、その条件も知らせず、またその賃貸借に関連してなら格別の保険に関する要求もしなかった。

1957年の7月、カリフォルニアの賃貸ビルに火災が発生、他の店子の占有する部分をも含め、ビルの大半が壊滅した。その結果、原告は賃貸人の保険者に対し、建物に対する損害金約41,000ドルを支払うよう請求された。

〔判旨〕 被告ブローカーは、原告に賃貸借契約における潜在的（失火）賠償責任を忠告せず、また適当な保険保護を勧めなかったことに対する責任があると判示。その際、裁判所は、被告は、彼の行為と商慣習から、保険のアドバイザーとして高度に熟練していると原告に思い込ませるに相当なものがあつたと判断した。原告は被告のアドバイスに信頼する権利がある。この場合、賃貸借契約書の原案を書いた弁護士は共同被告となっていない。その弁護士が原告に対し、賃貸借契約の一部として、代位請求権の放棄を賃借人に求めるよう助言したかどうかは明らかではない。弁護士はしばしば彼らの顧

(40) Hardt v. Brink, 192 F Supp 879, 881 (D Wash. 1961.)

客に対し、潜在的賠償責任の問題点、すなわち賃貸借契約により生ずる賠償責任に関する助言を行い、賃貸借契約の条件を交渉するときに、顧客を護るに必要な措置を講ずる。賃貸人と賃借人の代位権を相互に放棄するとか、あるいは少くとも免責約款を挿入するのが標準的慣行である。

本件の場合、もし賃貸人がそのような条項を入れることを拒否したならば弁護士は、過失によって火災を引起こした場合の法的重要性を指摘する義務があると思われる。もし顧客が潜在的損失にさらされているなら、それを保険につけるよう忠告するか、保険代理店またはブローカーとこの問題について話し合うべきであった。

米国における保険代理店の職業賠償責任判決の第1号となったハート対ブリソク事件は、賃貸借契約上の賠償責任を調べるのは、被保険者の弁護士の領分であって、保険代理店の実務ではないとする被告ブローカーの抗弁を却下した。この判決の意義は、スペシャリストとしての保険代理店は、すべての取引において、高度な注意を払う義務を明らかにし、保険代理店の業務遂行ないし経営上の職業賠償責任保険 (Agent's Errors and Omission) の必要を示唆した点にある。換言すれば、この裁判は、保険商品の流通についても、「買主（被保険者）をして注意せしめよ」(Caveat emptor)⁽⁴¹⁾ から、「売主（保険代理店）は注意せよ」(Let the seller beware.)⁽⁴²⁾ の時代の到来を画し、保険募集制度における“消費者保護”および“法律上の権利”が注目される契機となったといえる。

(41) 売主の明示もしくは黙示の担保 (warranty) があるか、詐欺があるかの場合でなければ、買主は自らの危険において買うのであって、目的物の瑕疵などを理由に救済を求めることができないとする、自由放任主義経済思想下に確立した売買法上の原理を表わした格言。『英米法辞典』p. 70)

(42) Victor B. Levit "The Liability of an Insurance Broker or Agent-Updated" (Undervriters' Report April 11, 1974) は、ハート対ブリソク事件を道標的判決 (the landmark case) と呼び、少くともこの判決以来、保険代理店またはブローカーは、保険の分野の専門知識を有するプロフェッショナルとして、裁判所および大衆からそれなりの標準を求められるようになったと述べている。

5-2 保険の成約義務

報酬を受ける目的に向かって、代理店またはブローカーが保険を他人のために成約することを約し、過失または懈怠により成約しなかった場合、それによって生ずる損害については、損害賠償責任があることは確定されている。

中古車を買った人が、販売時点で自動車の賠償責任保険を手配することを約し、その提供をしなかったディーラーを相手取り、損害賠償を得た事件など、代理店の懈怠 (ommission) により成約しなかった例、⁽⁴³⁾ 更改を怠った例⁽⁴⁴⁾がある。一般的には保険の引受が困難に思われる自動車保険の申込者に、普通の保険会社か州のアサインド・リスク・プラン (assigned risk plan) のどちらかに成約することを約した後、約定が果せなかったため、得べかりし保険証券の責任限度額と同額の損害賠償を命じられた事件もあった。⁽⁴⁵⁾

このように、いったん成約を約束した上で、その保険が入手できなかった場合の賠償責任の存在は確立されているといえるが、その場合にも、保険入手の約束の証明、代理店またはブローカーに対する被保険者の信頼、代理法の適用性、約因の必要、口頭保証などの要件をめぐる判例がある。

5-2-1 成約に関する言質の証明

保険入手の“あいまいな約束”では、ブローカーの賠償責任は問われない。⁽⁴⁷⁾ また、現在抱えている意図の表現だけでは、なにかをするという言質にはならない。⁽⁴⁸⁾ このように、争いは事実関係に基づくものが多い。すなわち、当事者間

⁽⁴³⁾ Valdez v. Taylor Auto Co., 129 Cal. App. 2d 810, 278 p. 2d 91 (1954).

⁽⁴⁴⁾ Adkins & Ainley v. Busada, 270 A2d 135 (DC App. 1970).

⁽⁴⁵⁾ Mid-Century Ins. Co. v. Hutsel, 270 p. 2d 135 (Cal. App. 1970); Butler v. Scott, 417 F. 2d 471 (10th Cir. [N. M.] 1969); Consolidated Sun Ray Inc. v. Lea, 401. F. 2d 650 (3rd Cir. [Pa.] 1968).

⁽⁴⁶⁾ Altrocchi v. Hammond, 17 Ill. App. 2d 192, 149 N. E. 2d 646 (1958). なお、アサインド・リスク・プランとは、米国の賠償資力法に基づく自動車保険の不良申込者を各州の保険会社が公平に分担して引受ける制度をいう。

⁽⁴⁷⁾ Johnson v. George Tenuta & Co., 13 N. C. App. 375, 185 S. E. 2d 732 (1972).

⁽⁴⁸⁾ Boston Camping Distribution Co. v. Lumbermen's Mut. Cas. Co., 282 N. E. 2d 374 (Mass. 1972).

に確約があったと考えられるか、あるいは単に通常の注意と必要な熟練を用いて最善を尽くすという単なる約束にすぎないのかをめぐる争点である。⁽⁴⁹⁾ この点については、代理店として、顧客に対し注意を促す道義的責任が存するといえる。

5-2-2 専門技能に対する信頼

代理店が海上保険証券を発行したが、要求された担保危険が入っていなかった。脱漏した約款によってしか担保されることのない事故が発生した。裁判所は証券の変更を認めず、保険者免責とした。しかし、代理店は有責とされた。⁽⁵⁰⁾ 代理店は、被保険者が保険証券を読まなかったために、その担保危険の脱落を発見しなかったと抗弁したが、認められなかった。

ニュー・ジャージー州は、保険の申込みをした日から、25日以内に引受通知がなければ、州の保険協会基金から、仮引受証 (binder) を得られることになっている。この規定を知らないブローカーが、バインダーを入手しないままに火災が発生し、被保険者の蒙った損害を賠償することを命じられた。⁽⁵¹⁾

代理店の賠償責任の前提には、被保険者が保険募集人の専門技能や知識を信頼した事実が必要であり、その信頼度合が責任に影響する。

5-2-3 代理法 (Agency Law) の適用

保険代理店に限らない一般的な“代理” (Agency) に関する法律を、保険代理店に適用した古い判例は、最近の保険代理責任の判例とは様相を異にしている。

(49) United Stores of America, Inc. v. Insurance Consultants Inc., 332 F. Supp. 640 (E. O. Mo. 1971); Pugh v. Bershad, 272 N. E. 2d 745 (Ill. App. 1971); Riddle-Duckworth Inc. v. Sullivan, 253 S. C. 411, 171 S. E. 2d 486 (1969); Oney v. Barnes, 428 P. 2d 124 (Ariz. 1967)

(50) Hampton Roads Carriers v. Boston Insurance Co., 150 F. Supp. 338 (D. Md. 1957).

(51) Bates v. Gambino, 336 A. 2d 1, 133 N. J. Super. 169 (1975).

(52) Agency Law については、たとえば、Anderson, Ronald A. and Kumpf, Walter A. “Business Law, Comprehensive Volume”, 10th ed., 1976 (South-Western Publishing Company) pp. 539—598 を参照。

自動車保険の申込者に対し、無保険運転者危険担保を成約しながら付保しなかった保険代理店を、契約違反ないし不法行為で訴えた事件が棄却された例がある。⁵³⁾ 判旨は、「代理店は保険者の代理人であって、被保険者の代理人ではない。代理関係がないのであるから、契約に基づく債務不履行はない。また不法行為訴訟は、違反された義務が、法律によって定められた注意義務の場合にだけ許されるから、本件は、不法行為による責任もない」ということであった。

この判決には、重要な2つの点の審理が欠落している。被保険者が代理店の高度な知識を信頼していたか否かという点、および、このような状況で、代理店の代理責任を免れさせるのが公正であるかどうかという点が考慮されていない。専門家としての知識能力を宣伝することにより、職業的地位の向上、獲得を目指す保険代理店の責任を、伝統的な“Caveat emptor”（被保険者は注意せよ）の観点から律するのは不自然であろう。

保険者名を明示し、その指示に従って行動している時は、保険者が被保険者に対し直接責任を負う。この間に不適当な行動があっても、代理店は被保険者には責任がなく、保険者に対してのみ責任を負うとした判例がある。⁵⁴⁾

この点を明確にするために、マサチューセッツ州のように、制定法上、保険代理店が委託契約を受けている会社の代理人である旨を明定している所がある。⁵⁵⁾ 保険代理店およびブローカーの免許に関する全米統一モデル法第2条も同様に、いかなる紛争の場合も、保険代理店は保険会社の代理人であって、被保険者の代理人ではなく、保険ブローカーは被保険者の代理人であって、保険者の代理人ではないとする明文規定を設けている。

⁵³⁾ Sutker v. Pennsylvania Ins. Co., 115 Ga. App. 648, 155 S. E. 2d 694 (1967).

⁵⁴⁾ Cardente v. Maggiacomo Ins. Agency, Inc., 272 A. 2d 155 (R. I. 1971).

⁵⁵⁾ Mass. Gen. Law, Ch. 175 §163“……the commissioner shall,……, issue to him a license which shall state in substance that……the person named therein is the constituted agent of the company……(下線筆者)

5-2-4 約因は必要か

約因 (consideration) とは、契約上の債務の対価として供される作為、不作為、法律関係の設定、変更、消滅、又は約束である。英法上、「法律上の有価約因 (valuable consideration) は、あるいは一方の当事者に生ずるなんらかの権利、利益、あるいは相手方のなした不作為、その蒙った不利益又は損失、あるいは負担した責任たることを得」との定義が有名である。捺印証明書 (deed) によらない単純契約 (simple contract) は、この約因があって始めて有効となる。今日は約因理論に対し改正を加うべしとの声が高い。⁶⁰⁾

保険代理店が被保険者に約束した保険を成約できないことに対する賠償責任について、約因がないことを理由に免責を主張することはできない。何故ならば、保険代理店の言動を信頼したために、申込人がかえって損害を蒙る場合がありうるし、また、代理店の保険知識の相対的優位性と商取引の利益の帰属からして、代理店が責任を負うのが当然であるからである。すなわち保険代理店が保険証券を入手するという約束に対し、別途の対価ないし約因がなくとも、保険代理店の被保険者に対する責任は存在する。

5-2-5 口頭による成約の保証

保険契約は保険者と保険契約者の意思表示の合致すなわち申込と承諾により成立する諾成契約である⁶¹⁾、といわれ、口頭契約も有効であるが、通常は書式証券が発行されるまでの間だけ有効として取扱われている。但し、一般的には、口頭契約の禁止は生命保険、健康保険および災害保険では割合頻繁に適用されるが、財産保険については極めて稀にしか課されたことはない。⁶²⁾

⁶⁰⁾ 『英米法辞典』P. 93.

⁶¹⁾ Consensual contract——方式や、契約の象徴になるような行為を要しないで、当事者の合意のみで成立する契約。保険契約の諾成契約性については、西島梅治『保険法』（筑摩書房現代法学全集26、昭和50年）第二章第一節「諾成契約性、不要式契約性」を参照。pp. 36—37.

⁶²⁾ ロッダ著、印南監修：前掲書(1)p. 25, p. 44.

⁶³⁾ Robert E. Keeton “Insurance Law Basic Text” (West Publishing Co., 1971)

口頭での成約保証は、電話による引受け、特に保険代理店の従業員の応答に関する責任が係争の主要点となりやすい。

まず、代理店の従業員が電話で保険契約の引受確認をしたために有責となったゴスバーク対ネメロフスキー事件がある。

〔事実の概要〕 未成年者が自動車保険を電話でブローカーに依頼、ブローカーの代理人が、その未成年者と母親をその家に訪問し、成約に合意をした。保険料の一部金1ドルが支払われ、領収証が発行された。申立てによると、その代理人は、彼が事務所に帰り次第、すなわちおよそ1時間以内に保険契約は発効すると言った。領収証には、次のような文言がスタンプで押してあった。「これがあなたの申込まれた保険の領収証ですが、文書による引受証書 (binder) もしくは保険証券が発行され、送達されるまで、その保険は有効にはなりません。」

しばらくして、ブローカーから手紙が来た。「会見した日の日付で保険を発注した。保険料の残額の支払期限は某日までなので、それが支払われ次第保険証券を郵送する。もしなんらかの理由で保険料が支払えないならば、直ちに電話を貰いたい。保険保護の継続を援助する」という主旨であった。申込人は電話をしたが、当人は不在。代わりにそのブローカーの女子事務員と話し、その時点でたしかに保険されているのかどうかを問合せ、保険がたしかに付いていることを確認した。保険が付いていなければ自動車を運転することを許されないこの未成年の申込人は、その場でその女子事務員に、たしかに付保されている旨を確認させるため母親に繰り返し話してもらった。

保険料残債の支払期日前に事故が発生し、保険金請求をしたところ、保険証券が発行されていないことを理由に保険は付いていないといわれた。ブローカーの手紙に記された保険料を支払い、保険証券が発行された。しかし、保険の発効日は保険料を支払った日の翌日となっていた。申込人に対し、身

§2.2(a) “Legal Restrictions Against Oral Contracts of Insurance” pp. 28—29.

60 Gothberg v. Nemerovski, 58 Ill. App. 2d 372, 208 N. E. 2d 12 (1965).

体障害賠償訴訟が提起され、過失を認める判決が下った。

判決の債権者たちは、ブローカーと保険者を連訴した。保険者への訴訟は却下され、ブローカーを相手取る訴訟が進められた。

ブローカーは次の3点をあげて抗弁した。(1)ブローカーの発行した領収証は条件付申込みの受付であることが明白である。(2)申込人が所定の保険料を支払うまで、保険入手に関しなんらの法的義務を負わない。(3)保険の発効日付は、保険料金額が払込まれた日となっている。

被保険者とその母親は、スタンプ文言も手紙も理解できなかったが、ブローカー事務所内のだれかから保険されている旨の確認を得たと証言した。

〔判旨〕 領収証スタンプ文言の意味はあいまいであったと判示し、次の如く述べている。「営業場所への電話に答える者はだれでも、会社によって行われている全般的業務に関し、会社を代弁するものと推定される。その業務取引に使われるべく電話を取付けることにより、企業は黙示的に一般大衆に対し、電話によりその業務取引の媒体にされるところのこの通信手段の使用を呼びかけているのであり、その企業と電話によって取引する人々は、その会社の電話に答えている人が、遂行された業務に対する権限が与えられているものと推定する権利がある。」

結局、本件は控訴審において、ブローカーが入手すると契約した保険の保険金額20,000ドルを損害賠償として支払うべき旨判決された。

この事件と対照的に、代理店が被保険者以外の人に解約通知などの伝言をしただけで、通知義務の完遂になるかを取り上げた事件に、デキシー自動車保険会社対スティールの判例⁽⁶⁾がある。被保険者は21才以上の成年であったが、代理店は、その母親に電話で自動車保険証券の解約を伝えた。この伝言は結局伝えられなかった。裁判所は、代理店は被保険者の母親を信頼する権利はないと判示した。

この事件は、代理店にとって、被保険者の代りに話しをしている人間が、実

(6) Dixie Auto. Ins. Co. v. Steele, 288 Ala. 459, 262 So. 2d 283 (1972).

際に被保険者から授与された権限をもっているかを判断する上に注意が必要であることを示唆する。

この注意について、他の判決は次のように述べている。⁽⁶²⁾

「……被保険者をして、保険が有効に成立していると信じ込ませるような状況の下で、保険証券の入手ないし更改をするという約束もしくは積極的保証を、代理店またはブローカーが与えた場合、法律は代理店またはブローカーに対して、彼がこのようにして引受けた義務を履行する責任を課するであろうというのが法律の意図である」

代理店の販売員が引受権限がない地域の保険の成約を約し、果さなかったことに、表見代理の責任が課された事件がある。⁽⁶³⁾アーレー対チャーニー事件は、ネバダ州所在物件の火災保険に関し、オレゴン州の総代理店およびそのセールスマンの両方に責任を認めた。

〔事実の概要〕ある代理店の社員が当該総代理店の慣習に従がって、口頭による保険契約の引受けをし、バインダーの日付を遡及させた。ところが、この契約は、危険が州外所在物件であったため、この代理店の引受権限外のものであった。この代理店は、非居住者免許（nonresident license）を持っていないにも不拘、顧客のための特別サービスとして、時々州外所在物件の保険を世話していた。社員のセールスマンは、保険の成約を引受け、担保されていることを請合ったが、保険証券は3カ月後まで発行されなかった。その間に事故が発生したため、保険者は証券発行前の事故として契約を解除した。

〔判旨〕当該代理店の社員セールスマンは、1カ所（州内）のリスクを引受ける権限を有していたから、他の州所在危険の保険をも引受ける表見代理権限があると判示された。被保険者は、代理店とその販売社員との間の内部的権限移譲の取り決めについてまで知ることを期待されていない。そして、代理店およびその販売員の両方を信頼する権利があると判示した。（以下次号）

⁽⁶²⁾ Luther v. Coal Operators Cas. Co., 379 Pa. 113, 114, 108 A. 2d 691, 692 (1954).

⁽⁶³⁾ Arley v. Chaney, 496 p. 2d 202 (Ore. 1972).