

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——(2)

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. ハート対ブリンク事件
 - 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 (以上前号)
 - 5-3. 通知義務 (以下本号)

- 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

5-3 通知義務

被保険者に成約を約し、保険の申込をしたところ、アンダーライターから引受拒絶されたり、希望する保険担保が市場に存在しない場合、もしくは、既契約の保険がなんらかの理由で保険者から解約された場合に、保険代理店は被保険者に対し、迅速かつ適切にその旨の通知を行う義務がある。この通知義務違反による賠償責任の判示理由に、「被保険者をだまして安心させる (“lulling the insured”）」、すなわち募集人を信頼したために被保険者がかえって損害を蒙ることが挙げられる⁽⁶⁴⁾。

⁽⁶⁴⁾ 不成約の迅速な通知を怠り、有責とされた判例として、J. L. Athern, 古賀訳, 前掲書 p.p. 102—103 および *Ell Dee Clothing Company v. Marsh*, 247 N. Y. 392 (1928) 参照。

⁽⁶⁵⁾ *Cat 'N Fiddle, Inc. v. Century Ins. Co.*, 200 So. 2d 208 (Fla. App. 1967); *McDonald v. Carpenter & Pelton*, 298 N. Y. S. 2d 780 (App. Div. 2d Dep't 1969).

ライダー対リンチ事件⁶⁶⁾において、裁判所は、担保が得られなかったという通知を受けていれば、顧客はどこか他から保険保護を求められたかもしれないという仮定に根拠をおいている。この判決は、保険代理店のプロフェッショナルとしての義務および被保険者の証券を読む義務がないことも議論している。

たとえ間違いであっても、ブローカーが保険契約が成立しており、有効であることを明示的に保証していれば有責とされる⁶⁷⁾。

保険契約の解除を代理店が被保険者に通知する義務は、当然には存しない。代理店の被保険者に対する義務は、保険契約が成立した時点で終了するのが通常だからである。ただし、被保険者と代理店との間に、保険契約を有効に保つことが約定された場合は別とされるので、このような約束が取交わされたかどうか、しばしば問題になる。

ある保険代理店が、3年間続けて自発的に更新していた労災保険を、1950年に更新しなかったとして、保険者および代理店を相手取って起こされた訴訟の棄却判決を支持したペンシルバニア州の最高裁判所の判決がある⁶⁸⁾。それによると、被保険者は被告に保険証券の更新を求めたことはなく、更新について意思疎通を図ったこともなかったのであるから、継続的に自発的に更新されてきた事実が、継続更新の約束を構築したものとはならないと判示した。

これとは対照的な判決にバートン対マーロウ事件がある⁶⁹⁾。自動車賠償責任保険の継続を怠った代理店に対する訴訟である。1949年に被保険者ははじめてこの代理店から保険を買い、1950、1951年と更新したあと、1952年に更改の申し込みをしたところ、代理店から、保険は担保されているという返事を得た。

66) Rider v. Lynch, 42 N. J. 465, 201 A. 2d 561 (1964).

67) Keith v. Schiefen-Sockham Ins. Agency Inc., 209 Kan. 537, 498 p. 2d 265 (1972).

68) Appleman, "Insurance Law & Practice" (1967) § 8844.

69) Luther v. Coal Operators Cas. Co., 前掲脚注60。

70) Barton v. Marlow, 47 N. J. Super. 255, 135 A. 2d 670 (1957).

しかし、保険会社は代理店に同契約の解除を通知してあったが、保険代理店は被保険者に対し、解約通知を怠り、またこの顧客のために他の保険会社に保険を付けることもしていなかった。この間に生じた事故につき、代理店は損害賠償責任があるものと判示された。保険の募集人は、保険会社から解約通知を受けたら、直ちに被保険者に通知し、他の保険者に付保する時間ないし機会を与えねばならない義務が確認されたわけである。

前述の猫とバイオリン食堂対センチュリー保険会社事件⁽⁷¹⁾は、被告代理店がその客に対し、火災保険が解約されており、他の保険会社に付保しようとしたものの、もとの保険金額の半分しか付保できていない旨通知することを怠っていた。その間に火災が発生し、未保険分の差額に対し、代理店が有責と判決された事件である。

このような場合、要求された保険料率で担保を得るための勤勉な努力をし、それでも入手できなかったことを適当な時間内に伝達すれば、保険代理店としての責任は問われない。

5-4 最善の条件で付保する義務

保険募集人の誠実義務と専門職業人としての相当な熟練および通常の勤勉さは、入手できる最善の条件で付保する義務を代理店に課する。このため、利用できる他の保険会社およびその条件に関する知識をもつことが要請される。これは厳密な意味においては、保険募集人に対し、被保険者自身の利害の代表者として依頼する独立請負人または仲介人としての義務とみなすことが適切であろう。

一般に入手可能で、保険料も安い“コ・インシュアランス・クローズ”を顧客のために付保しなかった保険代理店を、最良の危険担保 (best coverage) を成約しなかったとして訴訟した事件がある⁽⁷²⁾。

(71) 脚注(65)。

(72) Colpe Investment Co. v. Seeley & Co., 132 Cal. App. 16, 22 p. 2d 35 (1933) ; 同様な事件として, Hamacher v. Tummy, 352 p. 2d 493 (Ore. Sup. Ct. 1960) .

この保険代理店の懈怠については、相当な勤勉と誠実をもって行動したか否かが問題であるとして、評決に付された。

裁判所は、コ・インシュアランスの成約はすべての“ブローカー”に知られていると言及した。“保険代理店 (agent)”について審理しているときに“ブローカー”を引合いに出すのは、保険代理店とブローカーの混同ぶりを示すものであり、その区別が名称ではなく、そのサービス行為により決まるものであって、実質的にはほとんど差が少く、知識、熟練度にも差がないことを示すものと考えられる。

保険料が安い方の保険を買わなかったことに対して、保険募集人の熟練または勤勉を欠く責任は問われないという判決が、ワシントン州の最高裁判所⁽⁷³⁾でなされている。これは、立替え保険料の支払い請求訴訟を起こされた貨物運送機械の運転士が起こした連訴訴訟 (cross liability suit) を却下した下級審判決を支持したものである。運転士の訴えは、ブローカーは、1941年から1948年にかけて、免責なしの保険を付けたが、1948年に保険者が提示した免責金額 100 ドル付きの保険は、免責金額のない保険に比べて、40パーセントも保険料が安くなっていた。この保険料の累積差額をブローカーは運転士に損害賠償として支払えというのが訴訟の内容であった。これに対し、裁判所は、1948年以前には、安い方の保険は入手できなかったし、その当時も一般的には入手が困難であった。したがって、募集人が相当な熟練と勤勉をもって誠実に行動しなかったとはいえないと判示した。

最善の条件とはなにかを検討して、裁判所はその決定要因の多様性を指摘している。保険料、保険会社の財政状態、サービス、損害の査定と支払い、担保内容の比較、アンダーライティング方針などによって最善の条件が規定されるであろう。保険代理店と保険者の関係によっても最善の条件は異なる。さらに、保険募集人の習慣、都合、自信、人間関係、必要、サービス、代理店手数料の

(73) Roberts v. Sunnen, 38 Wash. 2d 370, 229 p. 2d 542 (1951).

多寡、販売促進に会社の与える援助等々が最善の条件を決める要因として考えられる。

保険募集人が不適当な付保をしたとして損害賠償責任を問われるのは、次の3つのうち少くとも1つを犯したときだけであると判示した。すなわち、(1)明らかに被保険者の不利になることを、自己の利益のために不当かつ明瞭に行なった。(2)なんらかの方法で、被保険者をだましたり、誤信せしめた。(3)約束した専門技術の発揮または業務の遂行を怠った。

この3条件は、ある意味で、保険募集人の被保険者に対する義務を要約していると解釈できる。

5-5 保険会社を選択する義務

保険代理店またはブローカーは、被保険者に対し、営業認可を受け、かつ、支払能力のある保険者に付保する義務を負う。顧客が、保険会社を強く指定した場合には、たとえそれが欠陥のある会社であっても保険募集人には責任がない。但し、募集人が知っており、客が知らないと思われる悪条件がその保険会社にあった場合はその限りではない。悪条件とは、具体的にはその会社が支払不能状態にあるか、州の営業認可を受けていない、あるいは実在していない状態を意味する。

5-5-1 “支払能力を有する”会社

保険会社の財政は、国家または州の監督を受けているが、その支払能力を的確に判断するのはむづかしい。保険会計士、保険計理人などの専門家にとっても、財務諸表の情報だけでは判断材料として不十分であり、危険準備金の評価、アンダーライティング分析も加味しなければならない。

付保時点において保険会社の支払不能を知らない限り、保険募集人には責任が生じない。けだし、かれらは保険者の財政状態または支払能力の保証人ではないからである。但し、成約した保険契約の保障のために、相当な注意、熟練および判断を用いることは要求される⁽⁷⁴⁾。

(74) Williams-Berryman Ins. Co. v. Morphis, 461 S. W. 2d 577 (Ark, 1971).

ブローカーが賠償責任保険に関し、州内で営業認可を受けていない支払不能の会社と、“ロンドンのアンダーライターズ (Underwriters at London, England)” と詐称するその他の会社から、州外のサブ・ブローカーを使ってカバー・ノートを入手した事件で、裁判所は、次のように判示した。

すなわち、ブローカーは、保険を付けた会社の地位と状態を調査する義務を怠った結果生じた顧客の損失を賠償する責任があると。

ニュー・ヨークで無認可保険会社に付保し有責とされた事件⁽⁷⁵⁾があったが、連邦裁判所はこの規則を、当該保険者が、ニュー・ヨーク州において営業認可がないことを知り、かつ、支払不能状態にあることを知っている保険募集人⁽⁷⁶⁾に限り適用するように制限した。

ちなみに、ニュー・ヨーク州の保険法第 112 条において、無免許または無認可の保険会社を代理あるいは援助する行為は、業法違反であり、かつ、刑法上の軽罪 (misdemeanor) であると定めている。

5-5-2 “認可を受けた” 保険者

米国は各州とも保険者の認可制をとっているため、どの州にても営業を行うためには、保険者は州の営業認可を受け、その州に営業所の住所を定めなければならない。その州に住所のない保険者は州外保険者 (foreign insurers) となる。このような無認可会社への保険の取継ぎを許されるのは、免許を受けたサープラス・ライン・ブローカーまたはエクセス・ライン・ブローカー (surplus line or excess line brokers) に限定される。

この州外付保の制定法を守らなかったブローカーに対し、ニュー・ジャージ

(75) Lowitt v. Pearsall Chemical Corp. of Maryland, 242 Md. 245, 219 A.2d 67 (1966).

(76) Landusky v. Beirne, 80 App. Div. 272, 80 N. Y. S. 238 (1903) ; Murphy v. Frank B. Hall & Co., 228 App. Div. 415, 239 N. Y. S. 419 (1930).

(77) American Mut. Serv. Corp. v. United States Liab. Ins. Co., 293 F. Supp. 1082 (E. D. N. Y. 1968).

(78) New York Insurance Law 1976-77. (Pink Book Bender Pamphlet Edition) §112 “Acting for or aiding unlicensed or unauthorized insurers” p. 184.

一州の最高裁は、被保険者に賠償支払をなすべきであるとする下級審判決を支持した。判旨は、ニュー・ジャージー州で営業認可を受けている会社に付保するため、勤勉な努力がなされたが州内では付保できなかったことを宣誓し、原告に保険が無免許会社に付保されたことを伝えなければならないとする州法の規定に従わなかったことを根拠としている。⁽⁷⁹⁾

このような場合に保険募集人に課される損害賠償額は、保険者の支払能力如何にもよるが、一般的に次の予測が可能であろう。無認可会社が存在しており、支払能力がある場合には、もし保険金支払請求訴訟が認められれば、被保険者の実損害額と回復額との差額を賠償することになり、もしそれが認められなければ、全額を賠償することになる。無認可会社が、存在していても支払能力がない場合、および存在していない場合には、保険募集人が被保険者の実際の損失額を全額賠償しなければならない。サープラス・ライン・ブローカーにとって、支払能力のある会社の選択が重要な関心事となる所以である。

付保する前に無認可会社の財政状態を調査すべき、相当な注意義務が、サープラス・ライン・ブローカーにあり、被保険者はブローカーを信頼する権利があるとして、損害賠償をブローカーに命じた判例がある。⁽⁸⁰⁾

一方、ブローカーが付保に際し相当な注意をし、誠実に行動すれば、被保険者に対する損害賠償責任は免れる。⁽⁸¹⁾

サープラス・エンド・エクス・ラインズの場合、保険料をブローカーが立替払いをする“商慣習”があり、それがブローカーが有責とされる理由になっ

(79) *Gerald v. Universal Agency, Inc.*, 56 N. J. Super. 362, 153 A. 2d 359.

(80) *Bordelon v. Herculean Risks, Inc.*, 241 So. 2d 766 (La. App. 1970). 被告、ルイジアナのブローカーは、保険者の住所がバハスにあることを知っていたが、その郵便の住所がオハイオ州であることも知っていた。その会社の火災保険証券には株式会社となっていたが、発行株式はあるものの財務報告書がなく疑わしかった。ルイジアナ州の保険局に問合せたが、無認可会社であるため管轄外であり、当然ながら情報は得られなかった。結局、この会社は損失の支払をしなかった。

(81) *Falcon Flying Serv. Inc. v. McKamey*, 193 So. 2d 402 (La. 1966).

た事件がある。⁽⁸²⁾

ロンドンのロイズ・ブローカーのアメリカにおける代理人が、未収保険料の取立請求訴訟を、アメリカのサブ・ブローカーに対して起こした事件である。訴訟理由は、サブ・ブローカーが保険料の代払いをするのが商慣習となっているからというものであった。裁判所は、そのような慣行が明確に立証できないとして、請求を棄却したが、保険料を立替払いの商慣習が、ブローカーの被保険者に対する損害賠償の原因になりうることを否定したわけではなく、かえってそれを示唆しているように考えられる。

5-5-3 保険代理店およびブローカーに課せられる義務

保険者の選択に関しても、被保険者を代理しているときの付保過失責任を問われるが、⁽⁸³⁾ 保険者を明示的に限られた範囲内で代理している場合には、保険者が有責となり、保険代理店もブローカーも責任は問われない。⁽⁸⁴⁾

保険料の立替払いは、商慣習として無利息で行っているブローカーがあるが、義務として行っているのではない。“保険料融資契約”⁽⁸⁵⁾ がない限り、新規契約の獲得、取引関係の維持を目的とする好意的行為として立替をしているにすぎない。

立替えた保険料の返済を契約者に拒否されるときのため、保険料の立替え払いの権限または承認を取りつけるのが得策であることを示唆する判例がある。⁽⁸⁶⁾ 当事者間の過去の商行為の証明が、立替保険料に関する黙示、明示の権限を顧客に認めさせる役には立つが、必ずしも信頼できるやり方ではない。立替払いの明示の合意がある場合は、事実上ローンになり、現行利子法に従わねばなら

⁽⁸²⁾ Oppenheimer Bros., Inc. v. Joyce & Co., 20 Ill. App. 2d 34, 154 N. E. 2d 856 (1958).

⁽⁸³⁾ American Mut. Serv. Corp. v. United States Liab. Ins. Co., 前掲注77。

⁽⁸⁴⁾ Humphreys v. Zurich Ins. Co., 54 Misc. 2d 659, 283 N. Y. S. 2d 246 (Sup. Ct. 1967). N. Y. Banking Law § 554.

⁽⁸⁵⁾ “Premium finance agreement”, N. Y. Banking Law §554.

⁽⁸⁶⁾ Euclid Services, Inc. v. Benderson Development Co., Inc., Misc. 2d, N. Y. S. 2d.

⁽⁸⁷⁾
ない。

5-6 保険契約の更新義務およびサービス義務

保険募集人の顧客に対する責任の始終は、保険の成約の申込み (offer) があったときに始まり、承認 (acceptance) され保険契約の成約が完了したとき、具体的には保険証券の送達をもって終るとするのが普通である。保険契約の満期更改ないしある種のサービスに関しては、両者間に合意、諒解または行動による依存関係が存しない限り、保険募集人に義務はない。もし募集人がサービスに合意し、サービスの過失により被保険者に損害を与えたときは、たとえ被保険者に過失があっても、損害賠償責任を問われる。⁽⁸⁸⁾

サービスの内容につき、なにを言い、なにを合意ないし了解したかは事実認定の問題であるため通常激しい議論が生ずる。⁽⁸⁹⁾ 専門技能を公言するブローカーは、適切に行為することが要求される。⁽⁹⁰⁾ この点は、相手が被保険者であっても、ブローカーの代理をする他の募集人に対しても同様である。⁽⁹¹⁾

一般的には保険証券の更新またはサービス義務は全くないが、特殊な事情でこの義務が問題にされることがある。代理店契約が解約された場合、通知方式の保険、保険金などの請求手続き、サービス上損害を与えた場合、保険証券を不当に解約した場合などである。

5-6-1 委託契約を解除された代理店

代理店契約に則って被保険者のために保険契約を入手することを約した代理店が、代理店委託契約を解除されたために、新規または更改の契約ができない場合が現出する。このようなときに、代理店が適切な措置を怠ると、保険契約成約契約の違反として被保険者へ損害賠償の責任が生ずる。ダンカンソン対サ

⁽⁸⁷⁾ N. Y. Insurance Law § 153 ; N. Y. Banking Law § 554.

⁽⁸⁸⁾ Brown v. Poritzky, 30 N. Y. 2d 289, 332 N. Y. S. 2d 872 (1972).

⁽⁸⁹⁾ Pugh v. Bershad, 272 N. E. 2d 745 (Ill. App. 1971).

⁽⁹⁰⁾ Gediman v. Anheuser Busch, Inc., 299 F. 2d 537 (2d Cir. [N. Y.] 1962)

⁽⁹¹⁾ Pattersson v. Castellaw, 163 S. E. 2d 838 (Ga. 1969).

ービス第一会社事件⁹²⁾は、その典型的な判例である。

〔事実の概要〕 被保険者は自動車の衝突事故を引起こし、その結果身体障害賠償請求訴訟を受けた。代理店および保険会社にこの訴訟の防衛を要求したが、両者とも事故発生当時、有効な賠償責任保険が付いていなかったとして、確認判決 (declaratory judgment) を求める訴訟を提起した。

事故以前の1年間、被保険者は当該代理店を通じ、該保険者に賠償責任保険を付保していた。満期日の約11カ月前、保険者は代理店契約を解除した。満期日の寸前、被保険者は満期日を知らせた満期更改通知と、新保険証券の保険料の払込猶予期間が6カ月間あるとの通知を受けた。満期日を過ぎて間もない頃、被保険者は代理店の事務所に行き更改保険料の一部金として5ドルを支払った。やがて事故が発生し、引続いて代理店は保険料の金額を領収したうえで、他の会社の証券を発行した。

〔判旨〕 代理店は被保険者のために保険を入手するという彼の契約に違反しており、身体障害賠償訴訟の防衛費用と、相当な弁護士報酬を支払うことはもちろん、被保険者の損失を限度として損害賠償金を支払う責任があると判示した。なお保険者は、更改時に代理店契約がなかったとして免責された。

5-6-2 自 動 更 改

近年、自動車保険契約をいったん締結すると、その更改手続を自動的にする契約方式を宣伝する保険会社が米国に現われている。この方法は手続的利便がある一方、法律上の効果が、文書によらない理解や過去の慣行に依存するところが大きいため、法的責任の所在についてはやっかいな問題を提起する。すなわち、更改漏れが生じた場合の責任はないのか、もしあるとすれば、保険会社にあるのか、代理店にあるのかという問題である。

すでに検討した如く、「一般的に言えば、以前保険代理店が保険契約を自動更改したことがあっても、それを継続する責任を生ぜしめることはない。しか

⁹²⁾ *Duncanson v. Service First, Inc.*, 157 So. 2d 696 (Fla. App. 1963).

し、募集人が、顧客が自分に頼っていることを知り、あるいは当然に知るべき場合、または顧客にそのような信頼を引き出すような行動をしている場合、更改の責任がある⁽⁹³⁾」

特に長年自動継続をしてきた保険会社の代理店契約を解除されたときに、代理店は格別の注意を要する。顧客から更改の信頼を得ているときには必ず代理店契約の解除を伝え、被保険者に他の保険会社に付保する機会を与えねばならない。代理店契約が解除され、保険契約の解除通知が保険者から被保険者に行われていれば、保険者は被保険者に対し直接自動更改の責任を問われることがない。もしこの解約通知が不着もしくは未着のとき、保険者は禁反言により責任を免れない。

5-6-3 通知保険のサービス

変動の激しい在庫品の通知式火災保険など、定期的な報告を要する契約がある。通常、代理店はこのような報告書作成の義務はなく、明示の合意がない限り賠償責任は生じない⁽⁹⁴⁾。

在庫通知式火災保険において、毎月送られる月報により穀物在庫を確定する契約の月報を代理店が作成する約束をした。ところが、事故発生時の保険金額が、実際の在庫額の⁽⁹⁵⁾きに過ぎなかったために、被保険者は満額てん補を得られなかった。当然、この代理店は損害賠償を命じられた。

5-6-4 保険金の請求手続

被保険者から受取った保険金請求書を保険会社に提出しなかったり、事故通知を怠った場合に、保険代理店は損害賠償責任がある。

フリート契約をしていたタクシー会社が、保険金請求を代理店に提出したと

(93) Ghiardi & Wienke, "Recent Developments in the Cancellation, Renewal and Rescission of Automobile Insurance Policies", 51 Marq. L. Rev. 219 (Winter 1967—8).

(94) E. S. Harper v. General Ins. Co., 91 Idaho 767, 430 p. 2d 658 (1967).

(95) Anderson Feed & Produce Co. v. Moore, 66 Wash. 2d 237, 401 p. 2d 964 (1965).

「ここに使われた法律は、特に驚くべきものでもなく、また必ずしも過去の判例を拡大するものでもない。現代は、スペシャリストの時代であって、様々な専門分野に分れる職業がふえ、“プロフェッショナル”な地位に向かって努力が行われるにつれて、法律は、彼らの義務の遂行に、より高度な注意水準を要求するものである。⁽¹⁰⁶⁾」

この判決は、保険代理店ないしブローカーを、ひとつの“学識ある職業人”(a learned profession)として、医師や弁護士などと同等な行為責任を負わせる可能性を示唆したものと受取られている。⁽¹⁰⁷⁾ 保険代理店の社会的地位の認識向上には意義深い記念碑であるとともに、保険の募集人にとっては、恐るべき責任を認めた判例であるといえる。

5-7-1 保険代理店の能力と誠実

保険募集人の不法行為、すなわち保険サービスの過誤懈怠は、販売人の能力と不誠実に起因することが多いことは、今までの検討から十分に察知される。誠実の問題と真正面から取組んだ裁判として、⁽¹⁰⁸⁾ ノックス対アンダーソン事件が特筆に値する。

〔事実概要〕 1人の生命保険の代理店が、自分は保険のカウンセラーとして専門家であり、銀行融資による保険計画のスペシャリストであると公言していた。彼は、あるハワイの砂糖農園の農場監督を説得して、この人が当時契約してあった35,000ドル相当の保険契約を解約して、100,000ドルの証券を10回分割払いで購買せしめた。この農監の年収は、10,000ドルであったが、

系的に再表現しようとしたもので、主として現行法中の有力で妥当なものを採用し、幾分学説的見地から修正を加えた。……法的効力はもたないが、実際に権威をもつものであるとともに、新しいアメリカ法の性格をも示す…… (英米法辞典 p. 416)

〔106〕 Restatement (Second Torts, § 229 A (Tent. Draft No. 4. 1959).

〔107〕 この種の観察の一例として、Richard B. Masters, 小池貞治 (訳) 「米国の損害保険—その病弊と治療」『損害保険研究』第37巻第3号 p. 165.

〔108〕 Knox v. Anderson, 159 F. Supp. 795, 162 F. Supp. 338 (D. Hawaii 1958), 297 F. 2d 702 (9th Cir. [Hawaii] 1961), 370 U. S. 915 (1962).

100,000ドルの保険の年間保険料7,265ドルは、銀行より毎年同額のローンでまかなうというものであった。

この計画は、農監の収入が、課税所得として十分に高い範囲に入っているため、彼の課税対象所得から銀行利息を差引いて、課税対象所得を低く押える目的をもったものであると説明された。代理店は、この計画は、顧客であるノックスにとって適切なもので、この代理店の専門的知識によってしか、そのような複雑な計画は企画できないと告げていた。この計画が、ノックスの収入が十分に高額所得者層に入っており、税法が改正されず、銀行の貸付金に対する利率が固定されず、銀行が年々ふえてゆく保険料に見合うローンを継続的に提供するという前提においてのみ有効であることを、代理店はノックスに説明しなかった。

さらに、既存の保険契約の解約返戻金の多くが失われること、および、新規に購入しようとしている保険の解約返戻金も、証券を担保とするローンの累積により、年がたつにつれて相当減少してゆくことを、はっきりと教えなかった。代理店はノックスに、子供たちの教育のために一番資金が必要なときに得られる金額が、最小になってしまうことも伝えなかった。

要するに、ノックスの財政的・個人的情状からして、この計画は大変不適當であったわけである。

〔判旨〕 代理店が、この計画がノックスの目的に適當であると告げたとき、その計画が、代理店のもつ高度な知識と訓練をもった人にもみ理解できるものであることを考慮すれば、彼は顧客であるノックスをして、彼の専門技能を信頼せしめたことになる。

代理店は、自分の説明しているこの真実を無謀にも無視して、計画の適當性の不実を告げ、代理店の顧客に対する義務に違反した。したがって、裁判所は、原告（ノックス）に生命保険保護の財産回復を許したばかりでなく、代理店の不誠実な詐欺を根拠に10,000ドルの懲罰的損害賠償を課し、さらに原告の精神的苦痛に対し、2,500ドルを科することを判示した。

銀行融資による生命保険に関連して、同様な事件があった。被保険者の信頼を得た代理店が、その計画のもつリスクと魅力のない特徴を知らせなかったことを、“無能かつ信用のできない行為”として、代理店免許の取消しを命じた判例⁽¹⁰⁹⁾である。

生命保険代理店が、主として手数料を稼ぐ目的のために、現契約を解約して新規契約にし直すこと、いわゆる“不正な保険乗替勧誘 (twisting)”に関する判例も少なくない⁽¹¹⁰⁾。

5-7-2 予見できる信頼

保険代理店に期待される責任と公正な取引に新たな基準を与えた判決⁽¹¹¹⁾がある。過大な配当および満期金を販売促進の説明にを使って保険を売りつけた代理店の生命保険会社が、証券配当に関する詐欺として損害賠償を負わされた事件である。意見の表明は普通訴訟の根拠にはならぬが、表明者が、それを本当に信じておらず、詐欺の目的をもって述べられた場合には、訴因として認められる。

この判決の重要性は、その中で、代理店または保険会社が被保険者に対し行うべき専門的助言に関して、損害賠償責任を問われることのある、予見できる信頼 (foreseeable reliance) の要素を詳細に分析している点にある⁽¹¹²⁾。次の9点

⁽¹⁰⁹⁾ Steadman v. McConnell, 149 Cal. App. 2d 334, 308 p. 2d 361 (1957).

⁽¹¹⁰⁾ たとえば, Shea v. Jackson, 245 A. 2d 120 (D. C. 1968)。募取法第16条5項は、「既存契約を不当に消滅させることにより、新たな保険契約の申込をさせ、若しくは新たな保険契約の申込をさせることにより既存保険契約を不当に消滅させ……又はこれらのことをすすめる行為」を締結又は募集に関する禁止行為としているが、“twisting”と同じ内容をもったものと解される。

⁽¹¹¹⁾ Equitable Life & Casualty Ins. Co., v. Lee, 310 F. 2d 262 (9th Cir. [Ore.] 1962)。代理店は、20回払いの16,000ドルの生命保険の累積保険料に、20パーセントの配当がつき、20年後の満期には、400,000ドル以上となると説明した。

⁽¹¹²⁾ 募取法第16条1～3項は、生命保険募集人若しくは損害保険代理店の告知に関する禁止行為を規定しているが、その内容は、上記(1)(2)(3)の要素に関連が深いと考えられる。

がその要因とされている。

- (1) 告知 (a representation)
- (2) 告知の不実 (its falsity)
- (3) 告知の重要性 (its materiality)
- (4) 告知者が不実なることを知っていたかまたは真実を知らなかったか
- (5) 云われた通りに聞き手は行動すべきだと、告知者がどの程度思っていたか
- (6) 聞き手が告知の不実なることを知らなかったこと
- (7) 聞き手が、告知の内容が真実であると信頼したこと
- (8) 聞き手が信頼する権利
- (9) 結果的および近因的に権利侵害があること

保険代理店の過失の立証責任は、原告側にあり、それは明白、満足すべき、かつ説得力のある証拠によって、証明されなければならない。

5-7-3 適切な助言を与える義務

年金コンサルタントが、年金の給付方法の選択に関する適切な助言を怠ったために損害賠償を課された判例がある。⁽¹¹³⁾ ニュー・ヨーク連邦裁判所は判決の中で、年金代理店に義務違反があったと判じ、次のように述べている。「……被告とその年金コンサルタントおよびバーン（原告年金受給者たる使用人）との関係は、意思伝達の過失もしくは明確な伝達の欠如があれば、責任が生ずることが明らかな関係である。問題は、そのような事実が起こったか、原告が信頼したか、およびそれによって損害が生じたかである。」この事件では、年金代理店はその過誤を犯したが、責任は追究されず、使用者のみが賠償責任を負った。年金代理店の過失とは、彼が慎重に考慮をし、関係のある重要な助言をすることを怠り、その会社の年金計画—特に従業員の退職金計画の選択の結果について十分な助言をしなかったことにある。年金の仕組みの複雑さおよび従業

⁽¹¹³⁾ Gediman v. Anheuser Busch Inc., 299 F. 2d 537 (2d Cir. [N. Y.] 1962).

員の素人的理解に言及しながら、裁判所は、年金代理店が書いたメモを危険なほど人をだまして安心を与えるもの（‘dangerously lulling’）と判示した。

保険代理店とは直接関係のない、豆の計量人に関する判決が打ち樹てた次の原則は、そのまま保険代理店にもあてはまるといえよう。すなわち、「たとえ無報酬であっても、責任を請負う人は、責任を引受ける限り、注意深く行動する義務に服する。」⁽¹¹⁴⁾

5-7-4 申込書の作成

実務上、申込書を保険募集人が作成することが少くない。故意に欺瞞をした⁽¹¹⁵⁾り、不実もしくはあいまいな告知をしたために、保険契約が無効とされたり、期待した担保危険が得られていなかったりすることがある。このような場合、被保険者に対する賠償責任を免れない。

被保険者本人が申込書を作成した場合、保険の有効性や担保危険に不利になるような拙劣な忠告を与えたり、主要な助言をしなかったならば、前節に触れたと同じ原則が適用される。

5-7-5 告知義務

保険募集人としての責任を請負う場合、正しい情報を与えるべき義務は、いろいろの要素のうち、就中、当事者間の関係、および善意において他を信頼する権利があるかどうかに係っている。

倉庫業を兼営している保険代理店の倉庫ドックを、ある輸入業者が借用した。在庫品は、この代理店の倉庫関係の従業員が貨物船から下した。火災保険を付けるため、どの倉庫に保管したかを、代理店の係が倉庫係に尋ねたが、保管に使った倉庫の全部をいわなかったために、火災が発生したときに、保険されていない損失が生じた。この損失分を当該代理店が損害賠償金として負わなければならなかったのは当然であらう。⁽¹¹⁶⁾

⁽¹¹⁴⁾ Glanzer v. Shepard, 233 N. Y. 236 (1922).

⁽¹¹⁵⁾ 募取法第16条1～3項の告知に関する締結または募集上の禁止行為に相当する。

⁽¹¹⁶⁾ International Products Co. v. Erie R. R. Co., 244 N. Y. 331 (1927)。

保険募集人は、正しい行為義務と、告知義務を顧客に対しても負⁽¹¹⁷⁾う。この告知ないし説明の程度をどの位にするかは問題になるが、ブローカーがすすめるとおりに保険を付けず、習慣的に保険の付け方が不十分であった顧客からの損害賠償請求は認められ⁽¹¹⁸⁾ない。

なんらの代理関係がないことが立証されれば、当然なんらの義務も責任も生じない。たとえば、次のような判例がある。⁽¹¹⁹⁾原告は、トラックを買入れ、所有し、所有権を入手した。抵当は売主に残っていた。トラックに事故があり、原告は被害者から訴えられた。トラックの売主の保険が効かないことを知った原告は、売主の会社の保険代理店を、原告を記名被保険者にしなかったことに過失があったとして訴訟を起こした。判決は、原告と被告代理店の間には代理関係が一度もなかったのであるから、代理店には責任はなく、なんらの義務も負わないとした。

5-7-6 表現の性質

保険募集人の専門的助言義務に関連して、うっかりしゃべった言葉が問題になることがある。裁判所は、責任の有無の判断基準として、そのような表現の性質に注目する。基本的には、事実の表現誤りは、訴訟原因となりうるが、法律に関する意思や法律関係の表現は、特に保証された場合でないかぎり、訴訟対象にはならない。

この点に関する判例を引用しておこう。⁽¹²⁰⁾

〔事実の概要〕 故人が生命保険の申込書に署名し、条件付引受証を受けとってあった。その条件は、保険証券が発行されるまでは保険者に責任はないと明確に書かれていた。故人の保険は引受けられなかったため、証券はついに発行されなかった。しかし、販売代理人は、未亡人に、彼女の夫は担保

⁽¹¹⁷⁾ Riddle-Duckworth Inc. v. Sullivan, 253 S. C. 411, 171 S. E. 2d 486 (1969).

⁽¹¹⁸⁾ Aetna Cas. & Sur. Co. v. Walter Ogus, Inc., 396 F. 2d 667 (D. C. Cir. (1968)).

⁽¹¹⁹⁾ Langley v. Pacific Indemnity Co., 135 Ga. App. 29, 217 S. E. 2d 369 (1975).

⁽¹²⁰⁾ Cavallo v. Metropolitan Life Ins. Co., 47 Misc. 2d 247, 262 N. Y. S. 2d 618 (Sup. Ct. 1965).

されていたと伝えていた。

〔判旨〕 申込人は、保険証券が発行されるまでは、保険担保がないことを知っていた。保険者に手続上の過失はないし、また、申込人が他の保険会社で保険を付けることができたかもしれないという証明もない。したがって、保険者に保険責任はない。

判決の基準は、保険代理店を信頼する権利であって、事実の告知誤りや法律上の関係の告知誤りではない。保険を引受けられなかった故人の場合、申込書に記入をした時点において、証券が発行されないかぎり保険がないことを明らかに知っていたから、代理店の保証を信頼する権利はないことになる。

8. 結 論

保険代理店の法律上の地位、対保険会社との関係、職業賠償責任の一般原則および被保険者ないし顧客に対する損害賠償責任の所在を、米国の保険代理店およびブローカーを中心に、慣習法 (common law)、制定法 (statutory law) およびいくつかの判例を参照しながら分析を試みた。この分析から明らかになった点は、概略次の点である。

米国においては一般に、保険代理店の免許法により、保険代理店、ブローカー、ソリンターあるいはその使用人（制限的代理人）の資格および免許を州の責任において保険長官が監督する。この点日本の保険代理店ないし保険募集制度は、免許制度ではなく、委託による登録制度であるため、法律上の地位およびそれに伴う被保険者大衆に対する保険代理店の損害賠償責任には、日米間に大きな差がある。

代理店活動を規制する米国の法律は、必ずしも 1 本の法律にまとまっているが、趣旨、内容において日本の募取法の規程と類似な規定を設けている。保険が州際商業であるところから、州による募集制度の異同を調整するため、全国保険長官協会による「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」は、法の 1 本化指向に意義深い一歩を画したものと観察される。

これらの法律により、保険代理店およびブローカーは、州の免許を要し、資格試験その他により、高度な教育要件を要求され、スペシャリストの時代における保険および周辺部門の専門知識および技能を有する、“学識ある職業人” (a learned profession) として裁判上認められ、社会的にも保険のプロフェッショナルとして認容される経過をたどってきた。

保険のプロフェッショナルとしての定義と社会的認容の過程において、画期的な判決は、1961年のワシントン州連邦裁判所リンドバーク判事によるハート対ブリנק事件である。この判決により、保険の流通においても、“買主をして警戒せしめよ” (caveat emptor) から、“売主をして警戒せしめよ” (Let the seller beware.) へ明確な裁判上の転換がなされたといえるであろう。保険商品の流通における“消費者保護”，および“法律上の権利”は，その流通の主たる担い手である保険代理店の被保険者大衆に対する，道徳的，法律的義務と責任の要請を高めてきた。

基本的には、保険代理店は保険会社の代理人であり、ブローカーは被保険者の代理人である。しかし、彼らは、ある一定の範囲と時間においては、保険会社または被保険者に対し、独立の請負人ないし独立の商人として機能し、また受託者としての地位にも立つ。

このような保険代理店の職業上の損害賠償責任は、免許者たる州、代理店契約 (agency agreement) の本人である保険会社、および独立請負人として自らの代理店会社を代理している場合の顧客に対する賠償責任に分かたれる。しかし、これらに共通な一般原則は、契約に基づく債務不履行および、保険のプロフェッショナルとしての信頼に違背する不法行為に基づくものである。

本論は、代理店の職業賠償責任を被保険者に対するものに限定して考察した。これは、とりも直さず、保険代理店の被保険者顧客に対するサービスの内容を分析することであり、サービスという通常具体的内容を抽象することが容易ではないか、あるいはそうでなくとも一般的に分析的には扱われない行為における義務と責任を体系立てて分析することになった。判例上とりあげられた

代理店の義務として賠償責任が問題にされたものに、保険の成約義務、通知義務、最善の条件で付保する義務、適切な保険会社を選択する義務、保険契約の更新およびサービス義務、専門的助言を支える義務などがある。

米国の裁判所には、保険の販売人に対し、ますます賠償責任を課してゆこうという傾向が、特に1960年代以降顕著になっているように思われる。保険の販売人の義務と責任が、代理店であるかブローカーであるかという呼称ないし肩書によって決められた伝統的な一般の代理法による法律解釈からは顕著な乖離を示してきたといえるであろう。

この間の事情は、ハー対オール・ステート保険会社事件⁽¹²¹⁾の判決が雄弁に要約している。

すなわち、「保険契約に係る請求の防禦に対する当裁判所の接近が、近年非常に、実質的に変化したことは明らかである。我々の意見表示は、様々な問題と文脈においてなされてきたが、それらはすべてその基底として、保険の複雑さに慣れていない普通の契約者に対し、より大きな保護を与えるという目標を指向している。……我々は、就中、次の目的を強調してきた。保険の平均的購入者は、彼らの合理的な期待を満たすのに必要な広汎な保護手段を得る権利がある。保険証券を発行する以前に、リスクおよび望まれている所の危険担保に関するすべての情報を、その代理人を通じて集めるのは、保険者の債務である。さらに、約款条項、特に担保内容、免責および重要な事件に関する条項を、素人にも分かりやすく、明晰に作るのも、同様に保険者の責務である。

もしも保険者が意図し、欲したものとはちがった約款の責任を問うなら、それは自ら作ったものであり、その従業員もしくは代理店の行為および代理業務に対する保険者の責任の故である。保険者だけが、その代理人の適切な選択、訓練および監督によって、そのような結果に対する防衛能力を有する

⁽¹²¹⁾ たとえば、“The Insurance Salesman—A New Duty to the Insured?” 14 W. Res. L. Rev 126 (1962).

⁽¹²²⁾ Harr v. Allstate Ins. Co., 225 A 2d 208, 217—18 (NJ 1969).

からである。」

裁判上、このような保険会社および代理店の責任を厳しく問う傾向が一般化してくるとき、保険代理店は、伝統的な家父長的保険会社の庇護を期待しえなくなるであろう。保険代理店の多岐に亘る責任と、最近の法的環境からして、保険代理店が自らその義務と責任を認識し、自らはもちろん、使用人の行動に対してまでも責任の負担に耐えてゆかねばならないことになる。このため、代理店経営上の賠償責任の分析、専門的知的職業としての教育、およびそのサービス上の義務と責任の認識と対応は、大衆に奉仕するプロフェッショナル志向の代理店の重要問題として、継続的取り組みが要請されている。

保険代理店の職業賠償責任問題の対処策のひとつとして、保険代理店の職業賠償責任保険 (Agent's Errors and Omission) を十分に付保し、継続し、自らのリスク・マネジメントの実際的計画を保持しなければならなくなっている点で、米国の保険代理店は、医師、弁護士と同様な賠償責任を負う実情にある。⁽¹²³⁾

以上の米国における事情の考察と日本の状況とを比較するとき、どのような含意を汲み取ることができるであろうか。

第1に、日本の保険募集制度は、委託契約による締結代理店、媒介代理店を中心とするもので、これらの保険代理店は、米国の独立請負人に比肩できる独立の商人としての地位も、信頼も与えられていない。したがって、その行動は保険会社の代理人としての行動となり、それによって被保険者に対し損害を与えたときは、保険会社がその責務に任ずる立場となっており、保険会社がその損害の回復を代理店に追求した場合にのみ、間接的に損害賠償責任を負担することになっている。

第2に、現行の大蔵大臣への登録制度が、免許制度に変更されるならば、本論で分析した義務と責任に基づく被保険者に対する賠償責任は、ほとんど同様

123) 但し、「法律上保険の代理店およびブローカーは、次第に“学識ある職業人”の地位にまで押上げられたが、弁護士や医師のように義務違反に関し同業専門家による裁判上の証明までは要求されていない」Joseph R. O'Connor “Liability of Insurance Agents and Brokers” (Defense Research Institute 1970) p. 5.

に適用されることになるであろう。

第3に、学識ある職業として認められるための代理店免許、資格試験、保険その他の教育基準が確立されておらず、その水準も他のプロフェッションに比べ低い。この状態のまま、保険コンサルタント、リスク・マネジメント・コンサルタントなどの呼称をもって、エキスパートとしての能力を安易に公言することは、日本の代理店にも被保険者大衆に対する表見的損害賠償責任をもたらすリスクが潜在していることを意味する。

第4に、日本の保険代理店にはプロフェッションとしての倫理規範の明文規定が十分ではなく、⁽¹²⁴⁾その違反行為を取締り、生涯教育を図る協会が未組織ないし未機能の状態にある。

第5に、高度な専門職業としての損害賠償資力の確保手段として、保険代理店職業賠償責任保険が未整備である。

この他にも、いくつかの含意を指摘することが可能であろう。ともあれ、本論がその出発点として仮定したように、今後日本の保険募集制度が、代理店の免許制度に発展するならば、これらの含意はなんらかの解決を迫られる問題であり、それに伴って、本論の主題である保険代理店の被保険者に対する賠償責任の分析と保険代理店職業賠償責任保険の創設は、日本の保険環境の内外にとって、重要な課題であるといえよう。代理店を通じて交渉する加入者側の保護を強化するために、⁽¹²⁵⁾立法的な解決が望ましいことについての指摘もなされており、その予備作業も進められている。⁽¹²⁶⁾日本の保険代理店の賠償責任問題は、将来の募集制度の進展に深く関わる重要な問題のひとつであることに疑いはない。そして本論にとりあげられたものを含め、米国の判例は、日本の土壌にもかなりの適応力と影響力を示すものと思われる。 (1977年11月30日)

(124) たとえば、社団法人全国損害保険代理業協会連合会は、会員に損害保険代理店ばかりでなく、国内損害保険会社20社が入っており、また「倫理綱領」を制定しているが、その内容は、不適格者の開業を拒否したり、あるいは有資格者の資格剥奪など、プロフェッショナルな団体の倫理規程として、またその効力において具体性に欠ける傾向がある。

(125) 損害保険契約法改正試案理由書（保険法制研究会，1974年10月） p. 73. 大森忠夫『保険法』（有斐閣法律学全集，昭和32年） p. 92.、青谷和夫「価額協定保険と禁反言」『損害保険研究』第37巻第3号 p. 31.

(126) 西島梅治，前掲書 pp. 52—54.