

## イギリスにおける簡易生命保険の盛衰

真屋 尚 生

### <要 約>

19世紀中葉にイギリスの生命保険会社によって開発された簡易生命保険事業は、創設の当初から一定の進歩的な性格を有しており、低所得者層に広く受け入れられ、種々の問題を抱えながらも、20世紀前半を通じて発展を遂げた。これについては、たとえば、W. ベバリジが、『社会保険および関連サービス』の中で、簡易生命保険の問題点を指摘しつつも、その肯定的な側面を的確に指摘している。

イギリスの20世紀後半の簡易生命保険事業は、社会保障制度の発展、国民所得の増加、銀行振替制度の普及、などの要因によって、衰退の道をたどることになったが、人口の高齢化が進行していくなかで、集金制が有する多様な社会的側面が高齢者のニーズと生活事情に合致し、なお独自の地位を確保している。

これに対して、国営事業として発展を遂げてきた日本の簡易生命保険は、民営化への途上にあり、新しい段階に到達している。また、フランスでは、新しい生命保険契約募集方法としてのバンカシュランスが、20世紀末から注目されるようになり、その重要性を増してきている。

### <キーワード>

共済組合、社会保険、所得保障、生活様式、デット、バンカシュランス、ホーム・サービス保険、保険募集人、埋葬保険

### 1. 簡易生命保険の誕生

保険の現代的な存在意義と本質を解明するためには、その歴史を知らなくてはならない。保険が社会経済的制度であることから、保険をめぐる諸問題は社会経済現象として、したがって歴史現象として顕現する。保険についての歴史的研究が重要視されるゆえんである。第2次世界大戦後、日本を含む多くの国々にとって、福祉国家・福祉社会・社会保障・社会福祉・医療サービスなどのあり方に関する一つのモデルであったイギリスは、同時にまた簡易生命保険のみならず、近代的な保険制度発祥の国でもあり、イギリスにおいては、19世紀後半から20世紀前半とりわけ第2次世界大

戦勃発時まで、簡易生命保険は、共済と並び、労働者階級・低所得階層にとっての中心的な生活保障制度として、きわめて重要な社会経済的役割を担っていた。

そもそもイギリス（英語）における簡易生命保険（industrial life insurance/assurance）の原義は「産業/工業（労働者向け）生命保険」である。イギリスの簡易生命保険は、その生活水準・所得水準の低さが原因となり、生活保障なく所<sup>1)</sup>得保障についての切実なニーズを有しながらも、民営普通生命保険への加入が困難であった労働者・勤労者と一般庶民に対して、生命保険への加入を容易ならしめたものであり、19世紀中葉にイギリスの民営保険会社によって開発され、本格的に販売されるようになった。この会社、プルデンシャル保険会社（Prudential Assurance Company）の前身は、1848年に設立されたプルデンシャル相互保険投資貸付組合（Prudential Mutual Assurance Investment and Loan Association）であるが、共済組合としてではなく、保険会社として、最初に簡易生命保険取引を行ったのは、1849年に設立されたインダストリアル・アンド・ジェネラル（Industrial and General）社であった。しかし、この会社は長くは続かず、ブリティッシュ・インダストリアル（British Industrial）社に取って代われ、さらに、これをプルデンシャル社が買収した。そして1854年に、同社は、10歳超60歳未満の者を対象に、従来と比べ、低額の保険金額、固定した少額の保険料、集金人または代理人による保険契約者の自宅での週1回の集金、という新しい方式の保険の販売を始めた。簡易生命保険契約が最初に締結されたのは1854年11月13日、保険金が最初に支払われたのは1855年1月4日のことであった、という<sup>1)</sup>。プルデンシャル社が簡易生命保険の販売を開始した当初は、新商品に対する理解が社会に十分に浸透していなかったこと、代理人の数が少なかったことなどがあり、必ずしも急速な事業の発展をみたわけではないが、簡易生命保険が労働者階級の生活様式・生活ニーズに合致していたうえに、保険会社や共済組合が積極的な契約募集活動を展開したことにより、1880年代から20世紀にかけて、イギリスの簡易生命保険は急速に普及・発展していった<sup>2)</sup>。

## 2. 簡易生命保険の特徴と問題点

19世紀後半の簡易生命保険と普通生命保険の最大の相違点は、保険料支払い方法にあった。簡易生命保険では、2ヶ月未満、通常は1週間の間隔で、保険加入者の自宅を訪問する集金人または代理人によって保険料が徴収された。これに対して普通生命保険の保険料支払い方法は、4半期払い、半年払い、年払いで、毎週支払われる賃金で生活を支えていた労働者とその家族にとって、普通生命保険に加入することは事実上不可能であった。このほか、簡易生命保険の歴史的な特徴として、

1) Wilson and Levy (1937) p.37.

2) Johnson (1985) pp.16-19. (真屋 (1997) 208-211ページ。)

次の諸点をあげることができる。<sup>3)</sup>

- (1) 加入に際して被保険者の健康診断が行われない無診査保険であったこと。
- (2) 加入に際して被保険者の同意を必要としなかったこと。
- (3) 最高保険金額が設定された小口保険であったこと。
- (4) 利益配当を受ける権利のない無配当保険であったこと。

19世紀後半のイギリスにおいては、家族・近親の死に際し、可能な限り派手な葬儀を行うことが、階級の上下を問わず、一種の社会現象として一般化しており、少なくとも世間並みの埋葬・葬祭を行うことが、独立した市民として地域社会で生活していく上での、必須にして最低の条件となっていたために、資力の限られている労働者も、家族・近親の葬祭費用だけは、あらかじめ準備しておく必要があった。けっして合理的とはいえない、こうした当時の慣習に対しては、多くの中流階級に属する人々、とりわけ社会改良家・社会評論家などからの批判が集中したが、改まることはなかった。急速な簡易生命保険の発展の陰には種々の問題があり、19世紀末から20世紀前半にかけて、多くの論者が簡易生命保険事業のあり方を厳しく批判している。

たとえば、N. バルーは、簡易生命保険の欠陥として次の諸点をあげている。<sup>4)</sup>

- (1) 簡易生命保険に関する法制上の繁雑さ。
- (2) 簡易生命保険契約の失効率の高さ。
- (3) 簡易生命保険の新契約手数料・事業費率の高さ。
- (4) 簡易生命保険部門の保険料の普通生命保険部門への流用。
- (5) 簡易生命保険を取り扱っている会社の株主配当・役員報酬の高さ。
- (6) 簡易生命保険会社の剰余金分配の不公平さ。

今日では想像もつかないことであるが、乏しい生活費を切り詰め、時には健康を犠牲にし、寿命を縮めてまで、簡易生命保険の保険料を準備したり、何がしかのささやかな貯蓄をしたりすることさえあった。それだけに簡易生命保険に加入しているということ、つまり保険料の集金に集金人が自宅を毎週訪れるということは、一種の社会的地位を保持していることの、近隣の住民に対する証<sup>5)</sup>でもあった。

「すべての人々がその必要性を認めている葬祭費用の準備をすることが自然なかたちの出発点となって、代理人は、自分の顧客に、さらに他のそれほど緊要ではない目的のための保険も勧誘する<sup>6)</sup>。」しかも当時における全般的な生活環境の劣悪さ、生活水準の低さ、栄養状態の貧弱さ、医療保障制度の未整備、などの社会経済的な要因が、現在とは比較にならないほどの乳幼児・児童の死

3) *Social Insurance and Allied Services* (1942) pp.249-250. (山田 (1969) 361ページ。)

4) Barou (1936) pp.53-82. (水島 (1988) 56-88ページ。)

5) Johnson (1985) pp.37-47. (真屋 (1997) 31-40ページ。)

6) *Social Insurance and Allied Services* (1942) p.267. (山田 (1969) 385ページ。)

亡率の高さ、平均寿命の短さの背景にあり、簡易生命保険に対する社会的ニーズは潜在的にも高かった。イギリスの簡易生命保険は、主として、こうしたニーズに応えるものであり、日常的には死亡保険とか埋葬保険と呼ばれていた。まさに「簡易生命保険は、埋葬保険として、すなわち埋葬という不可避的な出費を賄い、『受救貧民の死』という侮蔑を死者とその被扶養者が免れる手段として発足した<sup>7)</sup>」のである。

イギリスの簡易生命保険が、主として、こうしたニーズに応えるための制度として誕生し、発展した背景には、簡易生命保険が労働者階級の生活様式・生活ニーズに合致していたということもあったが、それ以上に激しい契約募集活動が行われたことにもよる。こうしたことから、W. ベバリジも、また前述のバルーと同様の簡易生命保険批判を展開しているが、次のような簡易生命保険の積極的・肯定的な側面を評価している<sup>8)</sup>。

- (1) 職員の再編成などによって管理費を減少させるために、断固とした、しかも効果のある試みを取り入れた。
- (2) 保険料の払い込みが中断したときに払済保険に転換する方法を認め、解約返戻金の支払いも保険契約者に有利になるようにした。
- (3) 法律上は株主だけが権利を有する利益の一部を契約者配当に回すなどして、契約者を優遇した。
- (4) 葬祭費用の準備のほかに、各種の目的のための保険や貯蓄に対するニーズを充足した。
- (5) 貯蓄の習慣を助長した。
- (6) 外務員が、有識な、しかも勤勉な市民として、顧客の相談相手となり、仕事を離れての種々のサービスを提供した。

さらにベバリジは、簡易生命保険の改革を提案し、大略、次のように述べている。

「簡易生命保険団体の莫大な資金となる保険料収入の一部は、かろうじて生活が支えられる程度の資力しかない人々から出ており、現在でもこのような人々が出している。(中略) 所得が少なければ少ないほど、一般に埋葬保険にあてる割合は大きくなっている。(中略)

失効する保険契約がおびただしいという事実や社会調査の結果の資料から、簡易生命保険の契約量が多すぎるのがわかる。この契約過剰の原因は、職員の利益や株主の利益のために業務を拡大しようとする圧力が内部的に強大なことにある。失効する保険の一部は、絶えず不安にさらされている資力の乏しい人々の生命保険においては、避けられないものである。かかる事実が、生命保険金額を保険契約者の支払い能力の範囲内に留めるべきであり、また保険会社が営業利潤をあげようという自然な願望から、二重にも三重にも保険契約を結ぶように圧力を加える傾向があるが、そうしたことを排除すべきである、とする所以である。(中略)

7) *Ibid.*, p.266. (山田 (1969) 384ページ。)

8) *Ibid.*, p.272. (山田 (1969) 393-394ページ。)

簡易生命保険の主要な目的である直接葬祭費用のための準備は、統合された強制社会保険に包含されるべきである。(中略)

今日、有識者の間では、これら政府独占と私的競争という二つの方法には、それぞれ適切な分野があり、この両方法のいずれを選択するかは、その業務の性格によるべきものとされている。資力の乏しい人々の間で行われる生命保険は、競争的な私的事業とするよりは、むしろ公的サービスにすべきである、という提案は、簡易生命保険の特殊な企業上の性格に基づくものである。すなわち、この事業においては、自由競争が契約過剰をもたらしたり、また売手の利潤追求が消費者に甚大な危険を与えたりする。生命保険は他の商品と同じ性格のものではない。保険加入者は、保険契約締結時に、(変更不可能な)<sup>9)</sup>最終的な選択をすることになるからである。」

### 3. 簡易生命保険に対する歴史的評価

イギリスにおいては、1865年に郵便局を通じて国営簡易生命保険事業を開始しているが、集金制を採用しなかったこと、最低保険金額とそれに対応する保険料が当時の労働者の所得水準を大幅に上回っていたこと、積極的な広告宣伝活動を展開しなかったこと、などが原因で、労働者階級の中に浸透することなく、1928年には事業を停止している。この間の事情を、P. ジョンソン『節約と浪費』<sup>10)</sup>から摘記すると、以下のとおりである。

郵便局を通じて事業が行われた国営生命保険制度の経験は、集金人の必要性を最もはっきりと示していた。郵便局の生命保険は1864年に制定されたグラッドストンの政府管掌年金法で法人格を与えられ、1865年4月に事業を開始した。この国営簡易生命保険は、16歳から60歳までの個人を対象にした生命保険を提供するもので、保険料は郵便局へ直接払い込むことになっていた。集金制を採用しなかったことは別にして、この制度は、その対象と目されていた大多数の労働者階級に属する保険加入者にとって、まったく不適切なものであった。というのも、最低保険金額が、大部分の労働者の経済力を、ずいぶん上回っていたからである。その後、最低保険金額と最低加入年齢は引き下げられ、保険制度が郵便貯金と結び付けられたことによって、1年中いつでも、いかなる金額であろうと、貯金できるようになり、年払い保険料が個人の口座から引き落とされることになった。一定の保険料に対する保険金額には、郵便局と簡易保険会社との間でほとんど差がなかったが、郵便局の保険加入者の掛け金支払いは60歳で終了したのに対し、プルデンシャル社では75歳、他の大部分の保険会社では死亡時に支払いが終了した。飾り窓用の張り紙が、すべての郵便局に、保険制度を広告するために掲示された。しかし1年間に発行される保険証券の枚数が1000枚を超えることは減多になく、しばしば300枚未満で、この制度が社会に訴える力は、明らかにいつも非常に限定

9) *Ibid.*, pp.274-275. (山田 (1969) 396-398ページ。)

10) Johnson (1985) pp.35-37. (真屋 (1997) 29-31ページ。)

されていた。郵便簡易生命保険推進調査委員会は、1908年に、広告をもっと増やし、保険料の週払いを認め、その方法として印紙保険料支払い帳に郵便切手を貼付させるように勧告した。だが、その結果としての1914年の新契約の増加は一時的なものであったことが明らかにされている。郵便局の保険制度が1928年12月31日に廃止されたときには、保有契約件数9956件、保険金額49万4536ポンドであった。同じ日、簡易生命保険会社の保有契約件数は7310万7970件、保険金額は11億1943万6376ポンドであった。郵便局の制度は、労働者階級のための小口保険を提供してさえいなかった——平均保険金額は営利簡易保険よりも3—4倍の多さで、郵便局の保険を購入したのは「低賃金所得階層よりも幾分上層の人々」であった。

唯一明白な郵便局の制度の利点は60歳で保険料支払いが終了することであったが、簡易生命保険に関するパームア委員会は次のように指摘している。「保険加入申込者は、保険料率と保険金額に注意を向け、自分が生き続けると仮定すると、いずれにせよ保険料を40年ないし50年間支払うことになる、という問題には考慮を払わない。そしてもし加入を勧められたならば、簡単に加入するであろう。」もちろん、この点が保険加入申込者に対して示唆されることはけっしてなく、反対に保険会社は盛り沢山な自社の制度についての戸別訪問用の賛辞を並べ立てた。保険代理人は保険契約申込書に関してなされる多少の質問に快く答えるだけでなく、さらに進んで顧客のために申込書に必要事項を記載しさえした。他方において、郵便局の保険加入見込客は、16項目の「根掘り葉掘り」という調子の質問を含む、二つ折りのフールスキャップ判の申込書を突き突けられた。そのうえ、郵便局の広告印刷物は、ブリクスワース貧民救済委員会委員長によると、まったく『庶民に理解できる』言い回しになっていなかった。しかし国営制度を運営している公務員は、究極的な失敗の原因は広告不足または複雑な申込書ではなく、代理人がいなかったことにあったということに気付いていなかった。「われわれは、けっして大規模な事業を行っていたわけではない。その理由は、けっして保険募集人または集金人を雇わなかったことにある。」郵便局が保険会社と競争するためには「特別集金担当郵便配達人」という手段をもって大衆保険を引き受けなければならなかったであろう。換言すれば、保険会社とまったく同一の制度を採用しなければならなかったであろう。もっとも郵便局の制度は、これに対抗するために設立されたのではあるが。

第2次世界大戦前のイギリスにおいて簡易生命保険が果たした社会経済的な役割については、以上のように功罪相半ばすることを否定しがたい。というよりも、むしろ「罪」の側面を重視する論者が多い、というほうが適切であるかもしれない。しかし、もし簡易生命保険にそれなりの「功」の側面がなかったとするならば、なぜあれほどの簡易生命保険の普及・発展が戦前のイギリスにおいてみられたのか、があらためて問い直されなければならないであろう。前掲のジョンソンの著作に代表される近年の社会経済史的な観点からの簡易生命保険の研究が、この間の事情を詳細・綿密に解明している。ジョンソンによると、イギリスの簡易生命保険は、社会保障に代表される公的生活保障制度が、ほとんどまたは充分には整備されていなかった時代において、保険としての本来的

な機能である経済的保障の提供のみならず、当時の労働者階級・低所得階層の生活のなかに新しい生活様式・生活文化とも呼ぶべきものを持ち込むことに成功し、むしろ、その経済性を超えた部分において、広範囲にわたる社会的支持を勝ち得ていた、という歴史的事実に注目する必要がある。

生命保険加入の理由・動機は人により異なるであろうし、必ずしも唯一の理由・動機で生命保険に加入する人ばかりではないであろう。しかし、生命保険に加入する人・加入している人は、何らかの生活危険・生活不安を感じてのことである、とはいえるであろう。第2次世界大戦前のイギリスにおいては、死亡―葬祭に関連する生活危険が非常に深刻で、1911年に、イギリスで初めての社会保険法が国民保険法として制定されるにいたるまでの過程で、埋葬保険を社会保険として実施すべきである、という強い主張がなされたほどであったが、この時点では、埋葬保険すなわち簡易生命保険は、既にイギリス中に普及していた、といえるほどの状況であった。そのため、国民保険では、第1部として健康保険が、第2部として失業保険が実施されただけであった。ちなみに、1911年当時の簡易生命保険会社と共済組合の保有契約件数は、合計4500万件に達するほどになってい<sup>11)</sup>た。1911年のグレート・ブリテン（イングランド、ウェールズ、スコットランド）の人口が4100万人<sup>12)</sup>弱であったことからすると、実に驚くべき数値といえよう。

一方における、単に経済的のみならず、社会生活上深刻な生活危険の存在と、他方における、非常に限定された、場合によっては、ほとんど唯一ともいえる利用可能な生活保障手段としての簡易生命保険の存在が、これほどの簡易生命保険の普及ぶりをもたらした、といえよう。まさに第2次世界大戦前のイギリスにおける簡易生命保険の発展には、現代人の尺度で測った是非・善悪あるいは合理・非合理とは別の次元での、社会経済的な存在意義と合理性があった、といえよう。

#### 4. 簡易生命保険の現況と課題

第2次世界大戦後、イギリスの簡易生命保険は、社会保障・社会保険・医療サービス・福祉サービスなどの発達と、労働者階級の生活水準の向上などによって、その社会的存在意義が縮小した、といわれる。事実、その生命保険市場における比重の低下と成長率の鈍化を経験してきているが、見方によると、依然としてイギリスの簡易生命保険は、簡易生命保険に対する固有のニーズを確保し、イギリス国民の生活保障体系のなかにあって独自の地位を保持しているようにもみえる。というのも、現代イギリスの簡易生命保険は、経済的保障の提供という保険本来の機能の発揮に加えて、伝統的な集金制を通じての対人サービス・人的交流の面で、一定の顧客層・支持層を確保しているからである。

たとえば、いまだに低賃金労働者・低所得者の数が多く、これらの人々に集金制が好まれること、

11) *Ibid.*, p.17. (真屋 (1997) 209ページ。)

12) Cook and Stevenson (1983) p.97.

集金人が、仕事を離れての、労働者家族や年金生活者・高齢者の助言者・友人になりえていること、などがその理由とされる。とりわけ日本以上に核家族化が進行しているイギリスの高齢者にとっては、定期的な集金人の訪問は、必ずしも多いとはいえない社会との接触・交流の機会であり、ときにささやかな楽しみの一つでさえもある。集金人にとっても、効率的とはいえないにしても、この種の集金訪問は、新しい顧客を開拓する契機にもなりうる。伝統的な簡易生命保険の顧客獲得方法として、多くの集金人は、まず第1に、既婚者の家庭を訪問して、彼らを顧客とし、その後、その子ども（たち）が結婚すると、さらにその家庭を訪問して、彼らを顧客にしている。これらの顧客のなかには、教育水準が高まり、保険についての理解も進み、所得も一応の水準に達している人々が少なからずいるので、単なる葬祭費用の準備として、あるいは小口の貯蓄としての簡易生命保険に加入するだけでなく、同一の保険会社や共済組合が提供している簡易生命保険以外の保険にも集金人を通じて加入する人々も多い。

簡易生命保険の事業費率は今日でも高く、簡易生命保険は、生活保障手段としての保険の利用方法として、けっして経済効率的とはいえないが、集金人と簡易生命保険加入者・顧客との長期間にわたる繋がりが、イギリスの簡易生命保険をして、今日においても、なおその伝統的な社会経済的意義の発揮を可能ならしめている、といえよう。ロンドン・アンド・エディンバラ保険グループ(London & Edinburgh Insurance Group)の『保険マーケティング便覧』(1988年)では、市場環境が変化するなかでの現代の簡易生命保険に関して、「直接販売——家庭集金サービス」の見出しのもとに、大略、次のように記述している。<sup>13)</sup>

家庭集金サービスは、時代おくれで、非効率である、と考えられている。しかしながら、また別の考え方もできる。つまり顧客との永続的な関係を通じて、家庭集金サービス代理人は、顧客の金銭上のニーズを理解し、簡易生命保険以外の金融商品を、顧客にとって快適な自宅で同時に販売するのに、もっとも適した立場にいる、と考えられる。多くの他の保険代理人とは異なり、家庭集金サービス代理人は、顧客から非常に高い信頼を勝ち得ており、しばしば公平な立場からの金銭上の助言を求められる。要するに、よき家庭集金サービス代理人は、強力かつ長期的な顧客との関係を保持しており、これが、一定の金融商品の販売に成功を収めうる基礎になっている。定期的な接触によって、家庭集金サービス代理人は、顧客である家族の金銭上のニーズに絶えず気を配っている。たとえば、代理人は、その家族の息子がモーター・バイクを購入しようとしているとすれば、保険加入の手配をする。家庭集金サービス代理人が、販売成績をあげるために、顧客のなかで将来的にも最善の顧客になりそうな人々に、特定の分野に特化した保険会社の販売員を紹介することが、ますます一般化してきている。こうした紹介販売方法を効果的に利用することによって、非常に高い販売成績をあげることが可能になる。

13) Dyer and Watkins (1988) pp.254-256.



簡易生命保険会社の販売組織には、伝統的にデビット (debit) として知られる相互に独占的な販売受け持ち地域についての取り決めがある。家庭集金サービス代理人は、受け持ち地域の顧客「名簿」をもつ、特定の保険会社の、唯一人の、特定地域についての専属販売代理人である。デビットは、地域別・地区別に構成されていて、基本的には地理的に区分された保険募集組織になっている。家庭集金サービス代理人には、通常、俸給と手数料が支払われる。俸給には、普通、手持ちの顧客「名簿」の厚さが影響し、手数料は、新契約件数と契約継続件数を基準にして支払われる。かつては、保険商品ごとに手数料の割合が異なり、これが販売努力を管理する一つの方法になっていた。しかし現在では、保険会社が、簡易生命保険よりも普通生命保険の販売に、ますます力を入れるようになってきている。しかも、金融サービス法 (Financial Services Act) (1986年) によって、顧客に「もっとも有益な助言」を与えなければならないことになり、こうした傾向が一段と強くなってきている。というのも、普通生命保険は、通常、簡易生命保険よりも、投資の観点からすると、顧客にとっての魅力が大きいからである。デビットによって、家庭集金サービス代理人は、顧客との長期的な関係を築こうとし、1回限りの販売をしようとはしない。顧客からみての家庭集金サービス代理人に対する評価は、強引に販売することによってではなく、よきサービスを提供することによって高まる。家庭集金サービス代理人の販売能力が劣っていたり、ある分野の特定の商品の販売のみが得意な場合には、保険会社は、その地域における販売促進の機会を失うことになる。同様に、代理人が他の保険会社に移れば、結果的に販売が落ち込む可能性がある。したがって、代理人の質が、保険会社の販売成績向上にとって、何よりも大切になる。

なお、この分野での長い伝統からか、家庭集金サービス代理人の労働組合加入率は非常に高く、とりわけ大規模なプルデンシャル (Prudential) 社やパール (Pearl) 社において高い。そして家庭集金サービス代理人の転職率は、通常、手数料のみの保険募集人よりも、ずっと低い。しかしながら、家庭集金サービス代理人と本社マーケティング・販売担当スタッフとの間の指揮命令系統が、しばしば長く、両者間の協力・情報伝達が必ずしも効果的に行われていないところに、問題がある。伝統的に、代理人の訓練課程では、会社の管理手続と商品知識が、マーケティング・販売手続よりも重視されてきた。新商品については、しばしば地域または地区のセミナーで紹介され、家庭集金サービス代理人が受ける訓練が増えてはいるものの、少なすぎる、との批判もある。しかし金融サービス法が制定されたこともあり、代理人が受ける訓練は増加している。

その組織構造からして、デビットに欠員が生じると、家庭集金サービス代理人を補充しなければならない。採用は地方ごとに行われる傾向があり、各地方の販売主任は、適性を備えた欠員補充候補者「待機名簿」の充実に努めている。成功すれば、高い報酬を獲得でき、それが新規採用者にとっての魅力でもある、手数料のみの販売員の採用とは異なり、家庭集金サービスを行う保険会社の代理人の報酬は、最高額も平均額もともに、ずっと低くなる傾向がある。にもかかわらず、手数料のみの販売員が自営業者に近い性格を有しているのに対し、代理人が被用者である点が、ある種

の安心感にもつながり、家庭集金サービス代理人の欠員補充に際し、さまざまな経歴を有する人々からの応募があることにもつながっている。

保険会社は、非常に競争的な環境のなかで販売効率をあげようとして努力しているのだから、家庭集金サービス代理人に刺激誘因を与える必要がある。ところが、それには多くの困難がともなう。とりわけ代理人の労働組合加入率が高いこと、販売員が俸給生活者のな性格を持っていること、被用者としての地位が保障されていること、そして販売地域が保護されていること、すなわちデビッドであることに、問題がある。家庭集金サービスを行う保険会社は、ますます多くの新商品が、その分野に投入されてきているので、いっそう困難に直面することになり、訓練の拡充、大胆な採用方法の導入、刺激誘因の強化を通じて、新しい販路の開拓が模索されている。

以上のように20世紀後半のイギリスの簡易生命保険には、潜在的な利点とともに、明白な短所もあるが、何よりも顧客との接触と顧客の臍貞とが、簡易生命保険会社にとっての潜在的な価値ある資産になっており、必ずしも積極的販売政策をとらない簡易生命保険を取り扱う中小保険会社と長い歴史を誇る共済組合が、それぞれ独自の顧客層を確保して、社会的存在意義を保持し続けてきた。ただし、日本の簡易生命保険とは、その量的側面において決定的に異なり、イギリスの簡易生命保険は、法制上の制約があるにしろ、今日においても、まさに小口保険そのものである。

第2次世界大戦後のイギリスでは、充分とはいえないにしろ、各種の公的な生活保障制度の発達によって死亡危険そのものはなくならないまでも、葬祭に関連する経済的負担は、とりあえず軽減され、ほとんど除去されもした。そして今、簡易生命保険は、保障と貯蓄が合体した、最も手軽な保険・金融商品の一形態、小口集金制の養老保険と終身保険からなるホーム・サービス保険 (home service business) として親しまれ、イギリス人の生活のなかに根づいているが、ここ10年ばかりの間にイギリスの簡易生命保険は、著しい衰退の危機に直面することになった。1990-2000年に、普通生命保険部門の保険料収入が200%の増加をみたのとは対照的に、簡易生命保険部門では保険料収入が45%減少している。イギリス国内を対象にした生命保険事業における簡易生命保険の比重の低下を保険料の面でみると、その比重は、1990年の10%から、2000年には2%にまで低下している。その背景には、簡易生命保険の顧客層を取り巻く環境の変化、保険会社と消費者の双方に変化を求める事情があったから、と推測される。費用をかけて、相対的に少額の保険料を集金しなければならない簡易生命保険は、収益性の悪い保険種目といえる。そのため、1990年代に多くの保険会社が簡易生命保険市場から撤退することになった。<sup>14)</sup> イギリスにおける簡易生命保険の事業概況 (2000年: 円換算)<sup>15)</sup> は、表1に示すとおりである。

また、イギリスの共済組合連合会 (Association of Friendly Societies) によると、イギリスにおけ

14) The Association of British Insurers (2002) p.28. Hansell (1999) p.40.

15) 以下の資料をもとに筆者 (真屋) が換算。The Association of British Insurers (2002) p.11. 総務省統計局・統計研修所 (2002) 192ページ。

表1 イギリスの簡易生命保険の事業概況（2000年）

保有契約 件数	2669.3万件
保険金額	2兆6925億円
1件当たり保険金額	10万円
新契約 件数	9.5万件
保険金額	428億2800万円
1件当たり保険金額	45万円

(資料) The Association of British Insurers (2002).

表2 イギリスの共済組合の事業概況（2000年）

保有資金	2兆5620億円
契約件数	1065万件
組合員数	577万人
総収入	3883億円
総支出	811億円
総給付額	2440億円

(資料) The Association of Friendly Societies (2002).

る共済組合の事業概況（2000年：円換算<sup>16)</sup>）は、表2に示すとおりであり、もはや昔日の面影はないが、いずれの数値に関しても、1998年以降、大きな変動はみられない。なお、表2に示す数値は統計処理上の制約があり、共済組合連合会加入の全組合の数値を合計したものではない。

これに対して、2003年から日本郵政公社によって経営されることになった日本の「簡易保険」は、無診査、月掛け、集金制に象徴される簡易性の原則と、全国の郵便局を窓口とし、加入に際して職業選択を行わず、小口契約も引き受ける普遍性の原則を、基本的には守っているものの、相次ぐ加入限度額の引き上げで、加入限度額は、生命保険会社の扱っている個人保険の1件当たり保険金額とほぼ同水準になっている。諸外国では、今日においても簡易生命保険の特徴の一つが小口保険あるいは最高保険金額の低水準での設定にあるところからすると、たとえば、2000年の保有契約1件当たり保険金額に関して、イギリスの10万円に対する、日本の258万円という数値は、日本の「簡易保険」が、国際比較の上での簡易生命保険ではなくなっていることを示唆している（表1、表3参照）。また、日本の共済の発展ぶりにも目覚しいものがあり、この点に関して、イギリスと日本は対照的である（表2、表4参照）。

16) 以下の資料をもとに筆者が換算。The Association of Friendly Societies (2002) p.50. 総務省統計局・統計研修所（2002）192ページ。

表3 日本の簡易保険の概況

年度末	保有保険 契約件数 (万件)	保険金額 (億円)	保有年金保険 契約件数 (万件)	年金額 (億円)	資金総額 (億円)
2000	7962	205,7624	714	2,3275	120,8189
2001	7695	202,0727	733	2,4532	124,7618
2003	7264	194,1132	740	2,5416	124,0912

(資料) 日本郵政公社 (2003)。

表4 日本の共済事業の概況

	2000年度	2001年度	2002年度
会員数 (団体)	1,0772	1,2493	1,0219
組合員数 (万人)	6361	6448	6603
契約件数 (万件)	1,4247	1,4350	1,4493
共済金額 (億円)	1065,5484	1091,8698	1111,8076
受入共済掛金 (億円)	6,4347	6,6557	6,8039
支払共済金 (億円)	3,2514	3,2466	3,4767
総資産 (億円)	41,6019	43,6374	45,6814

(資料) 日本共済協会 (2004)。

注：2000年度は61団体 (18連合会, 43単位組合) の事業概況。

## 補論 フランスにおける国有生命保険とバンカシュランス

### (1) 政策手段としての国有生命保険

フランス (フランス語) における簡易生命保険 (assurance vie populaire) の原義は、イギリスにおけるそれとは若干異なり、「大衆/庶民 (向け) 生命保険」である。イギリスで簡易生命保険事業が発展を遂げつつあるころ、フランスでは、ナポレオン3世 (Napoléon III) が社会事業に関心を示し、フランスで最初の簡易生命保険事業が、1868年に創設された死亡保険金庫 (Caisse d'Assurance en cas de Décès) によって始められることになったが、民間の保険会社は、簡易生命保険の経営効率の低さ、事業費の多さを懸念して、簡易生命保険に対しては消極的な姿勢をとり、事業に乗り出さなかった。1868年には、死亡保険金庫による簡易生命保険と並んで、同年に創設された災害保険金庫 (Caisse d'Assurances en cas d'Accidents) による農業労働者・工業労働者を対象にした労働災害保険事業も始まっている。この時期のフランスの簡易生命保険では、最高保険金額が定められていただけで、保険料の分割払いは認められていなかった。

こうしたことから、フランスにおいて少額の保険金額と保険料の分割払いを特徴とする本格的な簡易生命保険事業が開始されたのは、1910年にラ・ポピュレール社 (la Populaire) とポピュレール保険会社 (Compagnie d'Assurances Populaires) が簡易生命保険専門の会社として設立されたときであった。イギリスとは対照的に、フランスにおいて簡易生命保険の発達が遅れたのには、特殊事情があった。20世紀初頭のフランスでは、カピタリゼーション (capitalisation) が労働者や被用者の支持を得ていたため、簡易生命保険の発達が阻害されていたのである。カピタリゼーションは、貯蓄を目的にして、拠出金を、一時に、または分割して支払い、一定期日に一定額の資金の給付を受け、または抽選によって償還を受ける、という仕組みになっていた。そのほかにも、一般大衆の無知、官僚的な統制に対する反感、契約募集活動を行う保険代理人の欠如、などもあり、簡易生命保険の普及は限られた範囲にとどまっていたのに対し、国営保険事業としては、1850年に法律が制定され、1856年に創設された老齢者退職年金金庫 (Caisse des Retraites pour la Vieillesse) は、一応の成果を挙げていた。

簡易生命保険が非常な発達を遂げるのは、大手生命保険会社数社が簡易生命保険に関心を示すようになる第1次世界大戦後のこととされる。その後、フランスでは、1940年以降、簡易生命保険が発展を遂げることになるが、その半面において異常なまでの解約失効件数の多さが問題になり、顧客に対する保険教育の必要性が認識されるようになる。<sup>17)</sup>

第2次世界大戦後、フランスでは、鉄鋼、金属、化学、などの基幹産業は除かれたが、石炭、電力、ガス、航空、自動車 (Renault)、銀行 (Banque de France と4大預金銀行)、保険 (34社)、などを含む広範囲にわたる国有化政策が実施された。同時期、イギリスで展開された国有化政策が、基本的に、赤字企業の救済、国内産業の育成、事業規模の適正化などを目的にしていたのに対し、フランスにおける国有化政策は、ファシズムの根絶、ナチス協力者の財産没収などの政治的要因を含むものであり、国有化の範囲に銀行と保険会社の一部を含んでいたところに、イギリスの国有化政策とは異なる特異性があった。<sup>18)</sup> 保険の分野では、1946年に制定された特定複数の保険会社国有化法 (Loi de nationalisation de certaines compagnies d'assurances) に基づいて、保険会社のうち11のグループの支配下にあった生命保険会社10社を含む34社が国有化された。その結果、国有保険会社の保険料収入は、フランスの保険会社全体の6割強を占めることになった。<sup>19)</sup> 国有保険会社には、国家からの財政的保証、税制上の優遇措置、独占権、などの特権は何ら与えられず、民営保険会社と同様に、保険法に基づく国家の規制を受け、国有保険会社間においても競争を求められるなど、民営的色彩がきわめて強く、国営保険会社の出現が、保険市場に顕著な影響を及ぼすことはなかった。<sup>20)</sup>

17) Richard (1956) pp.66-67, 147-149, 298. (木村・大谷 (1983) 86-88, 206-208, 420-421ページ。)

18) 玉村 (1979) 69-71ページ。

19) Wasow and Hill (1986) p.32.

20) Richard (1956) p.272. (木村・大谷 (1983) 386-387ページ。) 三好 (2000) 266-268ページ。

1948年以降は、国有保険会社の業績が好転しないうえに、国有化にともなう職員の昇格や定員増によって経費が増大し、国有保険会社の合併と企業集中を促進する必要が生じるにいたり、そのための法的な整備が進められた。こうして、1968年に、国有保険会社は、AGF (Assurance Générales de France), GAN (Group de Assurances Nationales), UAP (Union des Assurances de Paris), MGF (Mutuelles Générales Françaises) の4グループに統合され、グループ内での合併が進められて、国有保険会社は21社になる。さらに、1969-1970年には10社 (うち生命保険会社は4社)、1997年には6社 (うち生命保険会社は2社)、にまで集中統合が進むが、合併は生命保険と損害保険の兼営を認めるものではなかった。一連の保険国有化政策の狙いは、保険独占・保険国営にではなく、保険産業の再編成にあった。その理由には、国際的要因と国内的な要因がある。国際的要因としては、フランスの保険産業が、フランス経済の国際化、なかんずくヨーロッパ共同体内における国際競争に対処するために、生産性が高く、強力な国際競争力を有する大企業を必要としていたことが挙げられる。国内的要因としては、国有保険会社の経営を合理化し、内部留保された剰余金・準備金を利用して、財務的健全性を強化すると同時に、増資による担保力の強化を図る必要があったことが挙げられる。<sup>21)</sup>

1980年代後半になると、1986年の国民議会選挙で保守派が勝利し、保革共存政権が誕生し、国有企業民営化の動きが活発になり、UAPグループを皮切りに、順次、国有保険会社が民営化されていった。その背景には、さらなる国際競争力の強化に迫られていたこと、そして国有保険会社からの税収の増加を期待できないことがあった、ともされる。<sup>22)</sup>その後、フランスの保険市場においては、集中化が進む一方で、多くの外資系企業の進出をみることになり、一段と競争激化の様相を呈している。

## (2) 新しい保険契約募集経路「バンカシュランス」

フランスは、2001年の収入保険料で見ると、アメリカ、日本、イギリスに次ぐ生命保険大国 (表5参照) で、フランスにおける保険契約の募集方法は多様性に富み、募集機関 (募集人) 相互の競争も激烈で、保険仲立人 (courtier)、保険代理人、保険会社の被用者、などを通じての契約募集という伝統的な方法に加えて、相対的に新しい手法が開発され、急速に普及してきている。新しい手法としては、2001年の数値で、生命保険契約の60% (1990年には39%)、損害保険契約の8%を占めている、銀行および郵便局を含む金融機関を通じての契約募集が非常に注目されるが、郵便・電話・インターネットを通じての直接募集 (direct marketing)、代替の募集経路としての大規模小売店や自動車会社を通じての契約募集も、増加の傾向にある。募集競争の激化によって、保険仲立人の活動領域が狭められる一方で、保険会社は自社専属保険代理人制度の見直しを迫られ、電子商取

21) 三好 (2000) 170, 266-267ページ。

22) Wasow and Hill (1986) p.199.

表5 収入保険料でみた保険大国（上位5ヶ国：2001年：円換算）

	日本	フランス	ドイツ	イギリス	アメリカ
生命保険（2001年） <sup>21)</sup>					
収入保険料（兆円）	42.5	8.9	6.2	20.6	51.4
人口1人当たり保険料（万円）	33.3	15.1	8.0	30.5	18.5
GDPに対する収入保険料の割合（％）	8.9	5.7	3.0	10.7	4.4
損害保険（2001年） <sup>22)</sup>					
元受収入保険料（兆円）	11.1	4.8	8.5	8.2	57.6
国民1人当たり保険料（万円）	8.8	7.9	10.1	10.3	20.8
GDPに対する元受収入保険料の割合（％）	2.2	2.9	3.6	3.5	4.6

（資料）生命保険文化センター（2003）、日本損害保険協会（2003）、総務省統計局・統計研修所（2003a）、総務省統計局・統計研修所（2003b）。

注：1）生命保険料については、上記の資料をもとに筆者が換算。

日本の生命保険料は民間生命保険・簡易保険・各種共済の合計値。

2）日本の損害保険料には全国共済農業協同組合連合会の数値を含む。

表6 フランスにおける契約募集経路別の収入保険料の割合（2001年：％）

	生命保険・カピタリザシオン	損害保険
店頭（金融機関・郵便局・財務省）	60	8
一社専属保険代理人	8	35
保険仲立人	9	18
給与制営業職員	17	2
直接募集型相互会社	—	34
直接募集・代替的募集経路	6	3

（資料）Fédération française des sociétés d'assurance（2002）。

引の発展にともなう、新しい情報技術の利用が、契約募集活動のあり方に変化をもたらしつつある。また、地方自治体と政府を対象にした入札による保険契約の簡略化と、公的部門を対象にする市場への中小保険会社の参入を助成するための、新たな法令が、2001年から施行されたことにより、ますます競争が激化することになった。こうした状況は、今後、究極的には電子情報交換システムのいっそうの発展につながるものと予測されている<sup>23)</sup>。なお、フランスにおける保険契約募集方法別の収入保険料の割合は表6に示すとおりである<sup>24)</sup>。

フランスにおいては、生命保険契約の募集方法として、店頭募集が圧倒的な比重を占めている点<sup>25)</sup>が、日本とは決定的に異なる。以下、生命保険契約の店頭募集について若干補足しておく。フラン

23) Chance (1993) pp.97-101. Fédération française des sociétés d'assurance (2002) pp.57-59.

24) Ibid., p.57.

25) 以下のバンカシュランスに関する記述は、次の資料に負うところ大である。SCOR（パリ）において、2002年9月2日に実施した聴き取り調査の際、同社のSara Fenelon女史から提供された資料ノ

スでは、1980年代に入り、保険契約の店頭募集を象徴する表現として、保険会社と銀行が提携しての保険契約の募集を意味するバンカシュランス (bancassurance: 英語では bankassurance/bank insurance) という言葉が、他の国々に先駆けて使用されるようになったが、フランスのバンカシュランスには、郵便局、財務省を通じての保険契約の募集が含まれている点が、他の国々のバンカシュランスと比較するとき、きわだった特徴をなしている。フランスのバンカシュランスには、銀行の支店網を通じての保険契約の募集を意味する狭義のバンカシュランスと、銀行が所有しているデータベースを利用しての電話による契約募集 (telemarketing) と直接募集 (direct marketing) を意味する広義のバンカシュランスがある。<sup>26)</sup>

バンカシュランスの発展の過程は3段階に分けられる。第1段階・離陸期 (1975-1985年) は、子会社あるいは協会社を通じての、バンカシュランス方式による保険契約の募集が行われただけの時期であった。第2段階・成熟期 (1985-2000年) になると、株式の公開買い付けなどによるバンカシュランス方式の外延的な成長がみられた時期で、サービスの統合化が進んだ。第3段階・分散期 (2000年以降) になると、協調と提携に基づくバンカシュランスによる顧客別のサービスの提供が志向されるようになった。

このような過程を経て、バンカシュランスが、フランスで高度に普及した背景には、(1) 金融市場の成熟化、(2) 競争の激化と過剰設備の存在、(3) 法律改正、(4) 保険商品・金融商品の収斂化、(5) ヨーロッパ共同市場の動向、(6) 急速な技術革新、などの金融サービスを取り巻く環境変化があり、これらの要因が金融サービスの多様化を促すことになった。また、保険会社と銀行にとって、バンカシュランスは、(1) 顧客をつなぎとめる効果、(2) 契約募集費の節約と提携販売を通じての新しい利潤の源泉の確保、を期待できるものであった。さらに、バンカシュランスは、(1) 短期流動性資金の確保、(2) 資金準備、(3) 年金、(4) 不動産売買、(5) 危険への備え、(6) 商品内容と価格の比較、(7) 総合金融サービス (one stop shopping)、などに対する消費者の新しいニーズと期待に応えるものでもあった。

バンカシュランスの形態は3種類に大別される。第1の形態は、単純に保険契約を募集するだけのもので、銀行が保険仲立人的な役割を果たす。この形態であれば、サービスの提供に迅速に着手できるが、新商品の発売に対しては柔軟に対応できない、という弱点がある。第2の形態は、1社または数社の保険会社と銀行が、共同出資して、子会社を設立するジョイント・ベンチャー型で、ノウハウの移転が容易な半面、長期的には経営が非常に困難である、という短所がある。第3の形態は、子会社を設立する高度関与型で、固有の経営文化を創造できるが、多額の費用を必要とする、という難点がある。

↳ Bancassurance. CNP (パリ) において、2002年9月3日に実施した聴き取り調査の際、同社の Gilles Artaud 氏と Gérard Ménéroud 氏から提供された資料 *CNP and Bancassurance in France*。

26) Helfenstein and Barnshaw (2003) pp.14-15. (ヘルフェンシュタイン; バーンショウ (2003) 14-15ページ。



ちなみに郵便局を通じてのバンカシュランスで知られる CNP 保険 (CNP Assurances) は、その前身である国営共済金庫 (Caisse Nationale de Prévoyance: CNP) が1868年に創設されて以来、郵便局と密接な関係にあり、1973年に郵便局と最初の保険契約募集に関する協定を公式に締結し、1985年には貯蓄銀行とも協定を結んで、バンカシュランス戦略を積極的に展開し、郵便局と提携してのバンカシュランスでは圧倒的優位を保持している。

なお、日本でも、2001年から、銀行等の窓口での一部の保険についての販売が解禁になり、その後、対象保険種目は拡大の傾向にある。ところが、保険業界は、必ずしも保険の銀行窓口販売に積極的ではない。というのも、大手の保険会社は、長年にわたって育て上げてきた独自の営業組織を持っており、銀行の窓口販売が本格化すると、既存の組織と新しい組織との間に摩擦が生じる可能性があるからである。これに対して、強力な販売チャネルを持たない外資系保険会社や新規参入の保険会社が、銀行の窓口販売に積極姿勢を示している。消費者の立場からすると、銀行の窓口での保険商品の販売は利便性の向上につながる。もともと生命保険の契約募集のあり方については、義理募集・無理募集、営業職員の大量導入・大量脱落などの言葉に象徴されるように、少なからざる問題があることを、指摘され続けてきたところである。フランスのみならず、イギリス、ドイツでも、銀行の窓口での保険販売は一般化しており、アメリカでも一部で行われている。郵便局の窓口での「簡易保険」の契約募集は、銀行での保険の販売の先駆的形態といってもよく、この点でも、「簡易保険」は、保険会社に先行している強みを持っている。全国共済農業協同組合連合会 (JA 共済) も同様の実績を誇っている。日本の保険会社の動向・対応が注目されるところである。

#### 主要参考文献

- 生田武夫 (1940) 『簡易保険論』有光社。
- 木村栄一・大谷孝一共訳 (1983) 『フランス保険制度史』明治生命100周年記念刊行会。
- 生命保険文化センター編 (2003) 『生命保険ファクトブック』2003年版, 生命保険文化センター。
- 総務省統計局・統計研修所編 (2002) 『日本の統計』2002年版, 財務省印刷局。
- 総務省統計局・統計研修所編 (2003a) 『世界の統計』2003年版, 財務省印刷局。
- 総務省統計局・統計研修所編 (2003b) 『日本の統計』2003年版, 財務省印刷局。
- 日本郵政公社編 (2003) 『簡易保険』2003年版, 日本郵政公社。
- 玉村博巳 (1979) 『フランス企業と国有化問題』同文館。
- 日本共済協会編 (2004) 『ファクトブック 日本の共済事業』2002年版, 日本共済協会。
- 日本損害保険協会編 (2003) 『日本の損害保険 ファクトブック』2003年版, 日本損害保険協会。
- 日本郵政公社編 (2003) 『簡易保険』2003年版, 日本郵政公社。
- 庭田範秋監訳 (1985) 『イギリス保険史』明治生命100周年記念刊行会。
- ヘルフェンシュタイン, レイナー; パーンショウ, マイク (2003) 『欧州におけるユニット・リンク生命保険: 勢いは回復するか? [シグマ (Sigma)]』2003年3号, スイス再保険会社経済調査・コンサルティング部。
- 真屋尚生 (1991) 『保険理論と自由平等』東洋経済新報社。

- 真屋尚生 (1993) 「自助と互助の社会経済学」『三田商学研究』36巻1号。
- 真屋尚生 (1994) 「イギリスにおける生活保障と簡易生命保険——日英国際比較的観点からみた諸問題——」『生活経済学研究』10巻。
- 真屋尚生 (1995a) 「保険産業の公共性と規制緩和」『保険学雑誌』548号。
- 真屋尚生 (1995b) 「保険業」産業学会編『戦後日本産業史』東洋経済新報社。
- 真屋尚生 (1997) 『節約と浪費——イギリスにおける自助と互助の生活史——』慶應義塾大学出版会。
- 真屋尚生 (2004) 『保険の知識』2版, 日本経済新聞社。
- 水島一也監修 (1988) 『協同組合保険論』共済保険研究会。
- 三好義之助 (2000) 『フランスの保険事業』改訂増補版, 千倉書房。
- 山田雄三監訳 (1969) 『ベヴァリジ報告——社会保険および関連サービス——』至誠堂。
- Artaud, Gilles and Ménéroud, Gérard (2000) *CNP and Bancassurance in France*, typescript.
- The Association of British Insurers (2002) *Insurance Statistics Yearbook Incorporating Facts, Figures and Trends, 1990–2000*, The Association of British Insurers.
- The Association of Friendly Societies (2002) *The Association of Friendly Societies Year Book*, Tor Communications.
- Barou, N. (1936) *Co-operative Insurance*, P. S. King & Son.
- Belth, Joseph M. (1985) *Life Insurance: A Consumer's Handbook*, 2nd ed., Indiana University Press.
- Chance, Clifford (1993) *Insurance Regulation in Europe*, Lloyd's of London Press.
- Cook, Chris and Stevenson, John (1983) *The Longman Handbook of Modern British History 1714–1980*, Longman.
- Dorfman, Mark S. (1978) *Introduction to Insurance*, Prentice-Hall.
- Dyer, Nigel and Watkins, Trevor (eds.) (1988) *Marketing Insurance: A Practical Guide*, 2nd ed., Kluwer.
- Fédération française des sociétés d'assurance (2002) *French Insurance in 2001*, Fédération française des sociétés d'assurance.
- Fenelon, Sara (2002) *Bancassurance*, typescript.
- Hansell, D. S. (1999) *Introduction to Insurance*, 2nd ed., LLP Reference Publishing.
- Helfenstein, Rainer and Barnshaw, Mike (2003) *Unit-linked Life Insurance in Western Europe: Regaining Momentum: Sigma*, No.3, Swiss Reinsurance Company.
- Johnson, Paul (1985) *Saving and Spending: The Working-class Economy in Britain 1870–1939*, Oxford University Press.
- Raynes, Harold E. (1964) *A History of British Insurance*, 2nd ed., Sir Issac Pitman & Sons.
- Richard, P. J. (1956) *Histoire des Institutions d'Assurance en France*, L'Argus.
- Social Insurance and Allied Services: Report by Sir William Beveridge* (1942) Cmd.6404, HMSO.
- Sturdy, Andrew (ed.) (1989) *Managing Information Technology in Insurance: A Guide to the Key Issues*, Longman.
- Wasow, Bernard and Hill, Raymond D. (eds.) (1986) *The Insurance Industry in Economic Development*, New York University Press.
- Wilson, Sir Arnold and Levy, Hermann (1937) *Industrial Insurance: An Historical and Critical Study*, Oxford University Press.

\* 本稿は、2004年度日本大学学術研究助成金および日本大学商学部研究費による研究の成果の一部である。

[日本大学商学部教授]