

第19回弁護士業務改革シンポジウム反訳録 第7分科会

「弁護士保険制度の発展とその可能性」
～幅広い分野に適用する弁護士保険における
弁護士及び弁護士会の関わり方について～

2015年（平成27年）10月16日

【佐藤】 定刻になりましたので、「第19回弁護士業務改革シンポジウム第7分科会 弁護士保険制度の発展とその可能性～幅広い分野に適用する弁護士保険における弁護士及び弁護士会の関わり方について～」を開催いたします。

本分科会の総合司会を務めます、弁護士の佐藤眞紀世と申します。どうぞ最後までよろしく願いいたします。（拍手）

本分科会では、シンポジウムの内容を記録し、また成果普及に利用するため、会場での写真撮影及び録音を行っております。撮影した写真、録音した内容は、日本弁護士連合会の会員向けの書籍やDVDのほか、当連合会のホームページ、パンフレット、一般向けの書籍やDVD等にも使用させていただくことがあります。なお、本分科会については、登壇者、パネリストを除き、撮影は背後からのみ行いますので、お知らせいたします。

また、当日配付資料の中に意見用紙がございます。こちらは係の者が適宜回収箱にて回収いたしますので、ご質問のある方は15時15分頃までに回収箱にお入れください。なお、質問票にお名前、所属の欄がありまして、記載されたお名前や所属が録音反訳され、当連合会のホームページ等で公開されることがありますので、あらかじめお知らせいたします。

それでは、まず初めに、日本弁護士連合会、藤本卓司副会長から開会のご挨拶をお願いいたします。

【藤本】 おはようございます。日本弁護士連合会、担当副会長の藤本でございます。本日の分科会は弁護士保険制度でございます。日弁連では、司法改革の中で重要な意味を持つ司法アクセスの拡充という問題に長年取り組んでまいりました。司法アクセスの障害になる最大のものは、やはり費用の問題でございます。今日の司法改革で、所得の低い方々のために司法支援センターが設置されました。ただ、あるべき姿から考えるとほど遠い状態ではありますが、法律扶助制度がそれ以前に比べれば飛躍的に整理されました。しかしながら、弁護士費用の負担は、低所得者層だけではなく、中堅所得者層にとってもかなり重いものでございます。通常の事件の場合でも、弁護士費用は中堅所得者層の月額の手取り収入を超えることも珍しくないわけでありまして。その意味から、司法アクセスの拡充のために弁護士保険、

権利保護保険が普及することが最も重要な課題であります。

ご存じのとおり交通事故に関しましては、2000年から、被害者の弁護士費用を補償する保険商品が発売されました。当初、2000年は7,397件の販売件数でしたが、現在は2,100万件に達し、すっかり定着いたしました。これに対して、一般民事事件に関しましては、最近までなかなか権利保護保険の実現はありませんでした。しかし、2014年にプリベント社が、補償対象を一般民事に拡大する保険を販売し、本年になりまして損保ジャパン日本興亜社が一般民事事件、具体的には交通事故以外の事件事故による損害賠償、遺産分割調停、離婚調停、人格権侵害、借地・借家に補償対象を拡大した保険を販売しました。オプションで労働事件も補償対象に含まれる本格的な保険が販売されています。

権利保護保険が普及すると、当然、これまでは依頼者と弁護士という二者の関係だったものが、そこに保険会社が入り三者の関係となります。そこには当然、これまで経験したことのない様々な課題が生じてきます。今日の分科会は、そのような様々な課題について、海外調査を踏まえた報告も含め、報告とパネルディスカッションでその課題の解決の方向を探ろうというものでございます。分科会が終わるまでには、権利保護保険ができること、そして一般市民の権利も確保され、保険会社も潤い、弁護士も安心して報酬をいただくというハッピーな展望を持っていただけるように準備されていると思いますので、どうぞ最後までおつき合いくださるようお願いいたしまして、私の開会の挨拶とさせていただきます。どうもありがとうございます。(拍手)

【佐藤】 ありがとうございます。

次に、本分科会の大きなスケジュールをご案内いたします。皆様お手元の第7分科会の当日配付資料表紙の進行次第をご覧ください。ただいまから第1部、特別報告の午前の部を行いました後、12時35分まで約45分間の昼食休憩を挟みます。なお、昼食につきましては、事前申し込みをしている弁護士の方は、昼食引きかえ券に記載されております引きかえ場所をご確認ください。事前申し込みをされていない皆様は館内の周辺の飲食店等で適宜昼食をお済ませください。昼食後、12時35分から13時25分まで、第1部、特別報告の午後の部を行います。その後、13時25分頃から16時30分まで、第2部、パネルディスカッションを開催いたします。

それでは早速、特別報告、午前の部を開始いたします。初めに、「カナダにおける弁護士保険（権利保護保険）についての現地調査報告」を、第一東京弁護士会、日弁連リーガル・アクセス・センター幹事、武田涼子会員と、第一東京弁護士会、日弁連リーガル・アクセス・センター事務局員、應本昌樹会員をお願いいたします。

なお、本日の報告者の略歴は、当日配付資料55ページ以降にございますので、ご覧ください。それでは、お願いいたします。

【武田】 カナダ調査に関して、私、武田涼子と應本昌樹弁護士から報告をさせていただきます。

お手元の当日配布資料の1ページ目からご確認いただければと思います。また、基調報告書をお持ちの方は、249ページ以下に詳細が載っておりますので、そちらもご参照ください。

我々、日弁連リーガル・アクセス・センターでは様々な海外調査を行っており、ドイツ、イギリス、フランス、ベルギーなどのヨーロッパやアメリカで海外調査を行ってまいりました。今回、カナダで調査を行いましたので、その詳細をご報告します。

当日配付資料の最初の表紙は、首都オタワにあります最高裁判所をバックにして、前庭側から撮影しております。手前の掲示板には、英語とフランス語でカナダの最高裁の紹介が書いてあり、その真ん中の写真は、このような形で裁判官が協議をしているというものです。下のほうの写真は、最高裁長官で、現在女性が務めており、赤い正式な法服を着て、ウィグとよばれる鬘もつけた正装です。

その下のページには、カナダの現地調査の概要を地図とともに載せています。まず、首都オタワでは、カナダ弁護士会連合会で、主にカナダ全体における、Legal expenses insurance (LEI) と呼ばれている訴訟費用保険の概要を調査いたしました。また、カナダ法曹協会でも、弁護士の関与、弁護士会の関与とはどういったものを考えているのかについてお話を伺っております。そのほかに、ケベック州にあるモントリオールと、オンタリオ州のトロントにて調査しました。ケベック州はフランス語を公用語としておりまして、大陸法が主な法体系になっております。その特殊性に関しましてケベック州弁護士会でお話を伺っております。また、電話法律援助に関して事業者からも聴取しております。その後、オンタリオ州の最大都市であるトロントで、アップパー・カナダ弁護士会と、カナダで最も損害保険を普及させているDASカナダ社、そして、保険商品に関して企画等をしているSterlon社でお話を伺っております。また、米国でもリーガル・プランに関して調査をしておりますので、その話も致します。

まず、カナダ現地調査からどのような示唆を得られたか、6点お話しさせていただきます。

まず1点目は、カナダでは、中小企業のみならず、医師や教職員など専門的な事業者等、小規模の事業者に関しても訴訟費用を填補する保険が多く開発されていることです。我々も、職種やセグメントに応じたそれぞれの事業者向けの権利保護保

険というものがあることを知りました。特に労組に関しても、様々な事業保険が募集されておりました。

2点目は、カナダでは、権利保護保険事業の担い手が多様化しており、国内の保険事業者に限らず、外国に出再する形で保険ブローカーの方も活躍しているということです。日本では権利保護保険は、保険会社のみが事業者、事業の担い手になっておりますが、その多様化も考えられるのではと思っております。

3点目は、カナダでは、特に予防法務において、弁護士へのアクセスは様々な形態があり、保険以外の方法も含めて、弁護士へのアクセスの改善策に関して刺激を得るところが多かったことです。

4点目は、紛争初期対応としての電話相談と法律援助についてです。日本で考えられている法律相談は、内容まで深く立ち入り、書類も検査したうえで法律アドバイスをするものなのですが、カナダではそれより前の段階で、紛争予防として行われております。

5点目は、弁護士選任の自由についての考え方です。カナダでは弁護士選任を非常に重要と考えている州もあれば、そうではない州もあり、州によって様々なあり方があることを学びました。

6点目は、普及推進に向けて、弁護士会それぞれが、カナダで様々な関与をしている点になります。

では、まずオタワにおいて、最初に訪問した、カナダ弁護士会連合会（Federation of Law Societies of Canada）は、弁護士を構成員とする日本の日弁連とは少し異なり、カナダの14の弁護士会で構成されます。弁護士に対する規制などはもちろんこの連合会も行っておりますが、弁護士会の代表機関という点で、日本の日弁連とは位置付けが少し異なります。同連合会では、カナダ全域での英米法系、コモン・ローのほかにも、ケベック州などが大陸法系の州法をとっていることの特異性のお話をいただきました。弁護士もケベック州とそれ以外の州では、資格や成り立ち、研修方法についてもそれぞれ全く異なる体系になっているとのことです。また、2012年の同連合会における訴訟費用保険に関する内部報告書をいただき、ケース毎の対処など、同連合会で把握している内容をお話いただきました。この中でも特にいろいろと記載されていましたが、カナダ最大の労組である自動車製造業組合が、訴訟費用保険に関して様々なサービスを行っていることです。カナダ弁護士会連合会が、訴訟費用保険に関して非常に高い関心を持っていることがよく分かる資料でした。この訴訟費用保険は、加入人数は比較的多いのですが、あまり使われていないという点を非常に憂慮しています。同連合会では、一般の方に訴訟費用保険を使用してもらおう、既に加入している保険を活用してもらうために、周知をしよ

うと考えているところとのことであり、同連合会で考える対策として、現在カナダではカバー範囲に入っていない家族法や家事案件も含めれば、一般の方の関心も高まるのではないかとのことでした。また弁護士を通じて、同保険の利用を勧誘していこうという話もありました。なお、カナダ調査からの示唆の5点目に挙げた弁護士選任の自由に対する考え方は、各州それぞれによると教示されました。ケベック州では、弁護士選任の自由を前面に出しておりましたし、アップパー・カナダでは、保険に加入するように勧誘することによってスケール・メリットを得ようという弁護士会もあるとのことでした。もっとも、同連合会としては、やはり弁護士を選任、選択する権利は文化であるという点を強く強調されていました。コストが高くても、弁護士を選任、選択する権利を尊重していくことがカナダの文化であり、その考え方に立っているとのことでした。

同じくオタワにありますカナダ法曹協会（CBA）は、約3万8,000人の会員が加入する任意団体です。その主な活動は、研修や連邦政府へのロビー活動、法案などの審査や精査です。カナダ法曹協会では、2012年8月に訴訟費用保険に関して様々な決議がなされました。その中で保険業界への申入れ2点として、保険者との協働、便益と常用性の説明を要請している点と、保険者による消費者保護と情報共有の方針を採用することを働きかけている点が挙げられます。特に、カナダ法曹協会は、2013年11月に報告書も出しており、その中で、訴訟費用保険の保障をカナダの中間層に拡充していく動きが報告されており、公平な司法への到達に向けて、その保障の拡充が不可欠であると記載されています。また当日配付資料3ページ下の（5）に記載があるとおり、次の4点の活動を今後行う旨の報告もありました。1点目として、今後も保険者との情報交換を行っていくこと、2点目として、一般にも同保険の周知をしていくこと、3点目として、保険者との協働として、保険商品の開発に保険者、事業者とともに取り組んでいくこと、4点目として、訴訟費用保険の加入強制化の調査を政府と協働していくことです。特に、訴訟費用保険加入の強制化は、日本では考えられないような話かもしれません。しかし、カナダでは、サスカチュワン州など、その他幾つかの州で、政府が提供している自動車保険があり、ほとんどの人がその自動車保険を利用している現状があります。サスカチュワン州ではその自動車保険に訴訟費用保険が自動的に付帯している状況ですので、訴訟費用保険加入の強制化は、突然出てきた話ではないとのことでした。なお、当日配付資料3ページ下（4）に記載された「DAS保険会社とのスポンサーシップ関係」とは、カナダ法曹協会がDAS保険会社とスポンサーシップを結び、パートナーと認めるという政策をとっているとのことでした。

続きまして、モントリオールの話をしていただきます。ケベック州弁護士会で

は、大陸法系における訴訟費用保険とはどのようなものであるかという話がありました。ケベック州は、カナダの中でも、訴訟費用保険が特に普及している州です。特に中間所得者層はもちろんのこと、それ以外にも小規模な事業者や歯科医など、専門職業の方々に関しても訴訟費用保険加入の動きがあるとのことでした。一方、法律援助（リーガル・アシスタント）という、被保険者からの電話による情報を前提にして法的な情報を提供するものもありました。具体的な法的意見を述べる段階には至らない、情報提供という位置付けのようで、保険サービスの一環として法的情報を提供するという動きがケベック州でも非常に盛んだとのことでした。法律援助に関する事業者とも会っておりますので、後ほど触れさせていただきます。訴訟費用保険の内容と普及について、ケベック州では、個人向け対象分野として、消費者問題や人身事故、家屋紛争などをカバーしている訴訟費用保険の保険料が35～90カナダドル／年とされています。現在は、カナダドルが100円程度かと思えますので、保険料3,500円程度です。安価なこともあり、比較的普及が進んでいるようです。ケベック州弁護士会は、弁護士選任の自由も非常に尊重しております。例えば弁護士会が弁護士紹介をする際は、3名の弁護士を紹介し、被保険者はその中から1人を選任していくという形をとっているとのことでした。

ケベック州弁護士会では、2012年9月28日に、訴訟費用保険について以下の7つの提言をしております。1点目は、一般への訴訟費用保険に関する情報提供や広報活動の実施であり、ケベック州弁護士会では、テレビCMを打ち、2013年には150万ドルほど投資していたとのことでした。我々もそのテレビCMを拝見しましたが、親しみやすい雰囲気のものでした。2点目は、法律相談と法律援助との相違について、日本で考えられている法律相談だけではなく、電話での情報提供のみの対応についても、今後一般へ説明をしていこうとのことでした。また、1点目の広報活動による効果を更に高めるために、3点目として、各団体、例えば政府などの金融指導局や保険事業者、保険ブローカーなどと広報効果のためのパートナーシップを確立していこうという動きがあるとのことでした。さらに4点目として、保険料に関して税控除を行うこと、保険料の50%を補助することを求める動きもあるとのことでした。5点目は、同保険の対象分野の拡大で、先ほどの家族法も含めて、その他にも、遺言のような紛争案件ではないものも、訴訟費用保険の対象分野に含めていく動きもあるとのことでした。そして、6点目として、先述の同保険の自動付帯、7点目として損害保険のみならず生命保険でも、訴訟費用保険を付帯することを提言していくとのことでした。

モントリオールでは、電話法律相談事業者である、FBA社とAssistenza International (AI社)の2社にも話を聞いています。まずFBA社は、弁護士に

よって設立されており、10年以上経験のある弁護士が、モンリオールに10名、オタワに5名ほど所属しており、午前8時から午後8時までフレックスタイムで活動しているということです。同社では、単に先述のリーガル・アシスタント（法律援助）を行うだけではなく、弁護士報酬の妥当性判断まで行っています。また、同社は3社の保険会社と契約しており、それぞれの被保険者から電話があれば、その電話の内容に応じた法律援助（リーガル・アシスタント）を行っているとのことです。また、もう1社のA I社は、保険会社との契約で、被保険者からの電話に対して保険会社の名前で対応しています。カナダ全土で日に数百件の電話がかかってくる状況で、12名の弁護士が24時間体制で対応しているとのことです。弁護士がいない時間帯は、スタッフが内容を聞き取り、それに関して調査をするとのことです。

A I社の電話法律相談は、基本的に契約関係にある保険契約と刑事関係を除き全てが対象であり、予防法務や手続など、法律問題ではないものも4分の1ほど含まれているとのことです。その手続などの説明も弁護士が行っているとのことで、例えば、事業者が雇用者を解雇する際の手続などの詳細まで対応しているとのことです。なお、依頼者である保険会社に対しては、被保険者からの相談内容については全く開示しないとのことです。電話で聴取した内容だけに関して情報提供を行う点では、日本における法律相談よりも比較的簡略ですが、紛争解決の方針をアドバイスする点に、保険契約者の方々も非常に満足されているようです。また保険会社にとっても、事前に紛争予防の形をとっているため、その後の紛争を少なくする点で非常に効果が高く、相談の質は高く、需要も高い状況であるとのことです。

【應本】私からはトロントと米国の調査結果についてご報告申し上げます。

まずトロントについて、オンタリオ州を所管しているアッパー・カナダ弁護士会、そしてDASカナダ社、Sterlon社という保険事業者を訪問してまいりましたので、オンタリオ州における民事紛争解決費用の調達について全般的に述べた上で、次に、特に訴訟費用保険(LEI)、オンタリオ州の状況についてご報告したいと思います。基調報告書は251ページからになっておりますので、ぜひご参照いただければと思います。

まず、オンタリオ州の民事紛争解決費用についてですが、弁護士費用の負担については敗訴者負担原則がとられており、この点では米国とは異なります。完全成功報酬制は認められてはおりますが、アメリカほど普及しているわけではないという状況のようです。この弁護士費用の敗訴者負担原則と完全成功報酬の組み合わせは、比較法的には珍しく、オンタリオ・モデルなどと呼ばれています。それから、LEI（訴訟費用保険）、権利保護保険の市場はまだ発展途上ということで、今からとい

う状況です。また、ヨーロッパから入ってきた権利保護保険，訴訟費用保険と，アメリカから入ってきたリーガル・プランとが混在している状況で，この点もユニークな地域となっております。さらに，訴訟に対して投資していくという訴訟ファンドが，クラスアクションに用いられることもあるとのことでした。

次に，オンタリオ州の訴訟費用保険についてですが，個人向けのほか，事業者向けの保険，さらに医師や教師などの専門職向けの保険も存在しているということです。また2010年から，先ほどからお話に出ているとおり，DASカナダ社という会社が権利保護保険の事業を開始しているとのことでした。DASカナダ社は，ドイツにある世界最大の権利保護保険の会社のグループであるDASグループの子会社で，カナダでは2010年から営業を開始しています。そういった意味では，比較的最近進出してきた会社といえます。それに対してアッパー・カナダ弁護士会は，司法アクセス改善の点から，同社による普及に期待しているということです。DASカナダ社の方式は，イギリスの方式と大体似ておりまして，弁護士選任は，保険会社と提携している弁護士から行う，いわゆるパネル制が一般的となっております。アッパー・カナダ弁護士会は，それについては比較的寛容な姿勢をとってようです。もう一社訪問したSterlon社についてですが，こちらは専ら事業者向けの保険に特化した会社であります。この会社自体は保険会社ではなく，保険の企画と，損害の査定をやっております。保険の販売自体はブローカーが行い，保険の引き受け自体はイギリスのロイズで引き受けられているとのことでした。訪問した際に，ロンドンでロイズの保険の手配をされているアムトラスト社の人も来ておりましたので，その方からも話を伺っているということです。それから，ここで特にSterlon社の経営者の方が強調されていたのは，法律相談サービスがこの種の保険にとっては大変重要であるということです。この意義は，まず依頼者にとって，初期の段階で専門家のアドバイスを得ることが紛争の深刻化を回避するために有効であるという点，保険経営という面からも保険給付の抑制につながっていくという点です。つまり，相談段階で解決すべきものはその段階で解決すれば紛争が深刻化しない，そうすれば，結局費用もかからないという意味で，保険としても損害拡大防止の効果があるということです。Sterlon社の保険については更に徹底させており，まず法律家の助言を受けなかった場合は保険金の支払をしないというところまで徹底しているとのことでした。

続きまして，米国のリーガル・プランを中心に話をしたいと思います。これについては基調報告書の254ページから書いてございますので，こちらをご参照いただければと思います。

まず，米国の民事紛争解決費用の全般的な問題，状況についてですが，弁護士費

用は各自が負担することが原則で、アメリカン・ルールと呼ばれています。主要なファイナンス手段としては、これは有名ですが、完全成功報酬（Contingency Fee）が普及しており、これが主要なものであるということです。ただ、その補完、それがカバーできない分野において、リーガル・プランも使われるようになりつつあるとのことです。また、先ほどカナダの話にも出てきた訴訟ファンドが普及しつつあり、弁護士倫理の点から問題視する意見もあります。アメリカ法曹協会（ABA）などでも、訴訟ファンドに対する規律の在り方につき検討が進みつつあるようです。

次に、リーガル・プランというものがあります。ここではリーガル・プランとしておりますが、正確にはグループ・リーガルズ・サービス・プランや、プリペイド・リーガル・サービス・プランなど、いろいろな呼ばれ方をしております。それらの総称として、リーガル・プランと言っております。これは歴史的には、労働組合などが団体交渉を経て使用者から資金を拠出してもらい、組合向けのリーガル・サービスの提供に充てるというものからスタートしています。1960年代から70年代にかけて、公民権運動や労働運動などと結びついて出てきたものだと考えられております。ただ現在では、この仕組みが様々な形に展開しており、ものによっては、保険的なもの、保険に近い、あるいは保険そのものであるものが普及するに至ってきているということです。給付の対象としては、予防的な法律相談や遺言書の作成、契約書のレビューなどの予防法務が中心になっている点で、ヨーロッパ型の権利保護保険とは違いがあります。また、この仕組みの経済的な原理は、団体によるスケール・メリットによってディスカウントを引き出していく点にあり、いわゆる大数の法則を使ってリスクを転嫁していく保険とはメカニズムが異なるというのが典型的な姿、伝統的な姿であるということです。また、特定の弁護士によるパネル制が一般的で、この点については若干の説明を要するのですが、スケール・メリットによるディスカウントということで、やはりパネル制に結びつきやすいということのようです。また、これは保険だということになりますと、アメリカの各州の保険監督の対象になり、保険会社以外は扱うことができないなどの問題があります。そのため、できるだけ保険ではない形であることが好まれている傾向があります。いろいろな法形式がありますが、信託などの法形式が用いられることが多いようです。ただし、最近は紛争法務も対象としているものも多くあり、実質的には保険に接近しており、一部は保険監督の対象にもなっております。

最後に、当日配付資料の17ページに、ヨーロッパの権利保護保険とアメリカのリーガル・プランとの比較を挙げました。今申し上げたとおり、実際にはかなり接近しておりますが、典型的な姿や歴史的な発生経緯は大分異なっておりますので、その辺を若干強調した形で比較を試みたものであります。対象分野は、権利保護保

険については紛争問題が中心であるのに対して、リーガル・プランでは予防問題が中心です。法形式は、権利保護保険はもちろん保険ですが、リーガル・プランはそれに限らず、信託など多様な形態がとられています。提供方法については、権利保護保険が、事業者が消費者個人に提供するものであるのに対して、リーガル・プランは労組等の団体が構成員に提供するものです。カバーしている費用の範囲については、権利保護保険は弁護士報酬だけではなく提訴手数料など全般的に対象になるのに対して、リーガル・プランは弁護士報酬のみであるなどの違いがあります。ただし、最近の傾向としては、権利保護保険についても予防的な法律相談、保険の範囲に限らない無制限の法律相談が対象になってきている状況、リーガル・プランでも紛争法務が対象化され、保険に近づいている状況があり、実際には接近したものになってきています。

以上で私どもの報告は終わらせていただきたいと思います。ご清聴どうもありがとうございました。(拍手)

【佐藤】 ありがとうございます。

次に、「新しい弁護士保険（権利保護保険）の可能性」につきまして、大阪弁護士会、日弁連リーガル・アクセス・センター委員、小池康弘会員にお願いいたします。

【小池】 大阪から参りました小池康弘です。よろしくお願いたします。私の報告は、「新しい弁護士保険(権利保護保険)の可能性」ということをございまして、東京弁護士会と大阪弁護士会で行っております「初期相談」の紹介と、新しい弁護士保険についてのアイデアをご報告したいと思ひます。限られた時間での報告になりますので、お手元の基調報告書の記載に沿って報告させていただきます。

まず、お手元の基調報告書の256ページをご覧ください。「初期相談」を説明する前に、まずは現在販売されております弁護士保険の概要について説明させていただきます。現在販売されている弁護士保険は特約型と単体型のものがございします。先ほど副会長のご挨拶にもありましたとおり、弁護士保険は2000年に自動車保険の特約として初めて販売されました。自動車保険の特約としての弁護士保険は、交通事故等の偶発事故の場合に適用される保険であります。この弁護士保険の2000年の販売件数はわずか7,397件でした。ところがその後、2013年には、日弁連とLAC協定を締結している協定会社だけでも約2,100万件を販売しており、自動車保険の特約として、非常にポピュラーな特約になっております。最近まで、「弁護士保険」といえば、この自動車保険に対する弁護士費用特約のことを意味しておりました。この弁護士費用特約は、主に交通事故の損害賠償請求に関する弁護士費用を保険金として支払う保険ですが、2013年5月にプリベント少額短

期保険株式会社から、交通事故などの偶発的な事故だけではなくて、貸し金や離婚、労働、いわゆる一般民事に関する弁護士費用に対する保険が発売されました。この商品名は弁護士保険「M i k a t a / ミカタ」といいます。これは弁護士保険として単体で発売されている保険です。この単体型の保険を販売しておりますプリベント社と日弁連は、2014年にLAC協定を締結し、交通事故の弁護士費用特約の場合と同様に、日弁連を経由し、各地の弁護士会が弁護士を紹介しております。ちなみに、現在、日弁連とLAC協定を締結している損害保険会社等は、プリベント社を含めまして13社ございます。

このように、特約型の弁護士保険は主に自動車保険の特約として付帯されているもので、その適用の範囲も交通事故と日常生活事故による損害賠償に限られています。他方、単体型の弁護士保険は適用範囲も偶発的な事故に限らず、一般民事事件にまで対象範囲が拡大されているという説明が今までは成り立っておりました。ところが、今般、損害保険ジャパン日本興亜株式会社より、12月1日から運用を開始する契約の保険が売り出されました。これは傷害保険や医療保険の特約として弁護士保険が付帯されるものでありながら、交通事故を除く被害事故、借地・借家、遺産相続調停、離婚調停、人格権侵害、また、オプションで労働事件に適用範囲を拡大した弁護士保険です。当日配付資料の11ページにその内容が記載されておりますので、ご覧ください。この損保ジャパン日本興亜社から売り出されます保険の商品名は「弁護のちから」といいます。先ほどのプリベント社が弁護士保険「M i k a t a / ミカタ」で、こちらが「弁護のちから」、両方とも力強く楽しいネーミングです。これがどんどん売れていけば良いと思います。

続きまして、「初期相談」についてご説明をさせていただきます。基調報告書の257ページ(2)をご覧ください。日弁連と、プリベント社は弁護士保険に関する覚書を締結しており、その中で初期相談を次のように定義しております。「弁護士費用保険に関し、1、相談事案が法的な紛争か否か及びこれに関連する事項、2、相談事案に関する相談窓口等に関する事項のいずれかについて弁護士が保険契約者から電話により受ける相談をいう。ただし、弁護士保険における保険事故の該当性及び保険契約の内容に関する相談は除く」と、このように書いてあります。これが「初期相談」の定義です。この定義だけを見ても何のことかよく分からないのですが、その具体的な内容としましては3つあり、1、相談事案が法律問題か否かを回答すること、2、一般的な法制度を回答すること、3、法律相談の相談窓口等、あるいは法律相談以外の事案である場合にはその事案に即した相談窓口等を紹介すること。この3つのことを電話で行う、しかも15分以内に行うことが初期相談ということになります。

弁護士保険は着手金など弁護士費用を保険金として支払う保険ですが、弁護士による法律相談に要する費用、つまり法律相談料を保険金として支払うことが、実は一番よく利用される形態であります。保険契約者が弁護士に相談した場合、保険金として法律相談料を支払うわけですが、相談事案が法律問題であることが要件の一つです。これは、弁護士に相談するのだから、法律問題に関する相談に限られるという当然の話ではありますが、その相談事案が法律問題か否かをまず最初に判断することが初期相談の第1の目的です。例えば、「夫が酒ばかり飲んで働きに行かない。どうしたらいいですか」という相談があった場合には、簡単に事情を聞き取り、弁護士に相談すべき法律問題なのか否かを判断します。「働きに行かせるにはどうしたらいいでしょうね」という趣旨の相談であれば、それは弁護士に聞いてもきちんとした答えが返ってくるわけではないので、人生相談だろうということで、人生相談に適した窓口を紹介します。「働かないから離婚したい」という相談であれば、それはもちろん法律問題になりますので、その場合には一般的な離婚の問題についての回答をした上で、あなたの場合は弁護士にきちんと相談したほうがいいですよということで弁護士につなげる。こういったことが初期相談の一般的な流れです。実際に初期相談をやってみても、相談者から相談事案の概要を聞き取り、その相談事案が法律問題かどうかを判断し、それが法律問題であれば一般的、抽象的に回答し、相談に応じた相談窓口を紹介する、こういった流れでやっております。このように初期相談は、相談事案に対して、一般的、抽象的な回答にとどめます。具体的事案を受けて、具体的にそれに対する回答をすることはしておりません。そういう建て付けになっており、また1回15分以内という制限、しかも電話による相談ですので、普通の面談による法律相談よりもある意味難しい部分があります。そこで、一定の弁護士登録年数を有する弁護士を初期相談担当とするようにしました。東京弁護士会においては10年以上、大阪弁護士会においては5年以上の弁護士を当てることとしております。

初期相談の実践につきましては、資料の10ページをご覧ください。資料2-1と書いてあります。こちらを見ますと、4月から7月までは受電は減少傾向にありましたが、8月が181件、こちらには記載がありませんが、9月が184件でしたので、8月から9月にかけて上昇基調に持ち直してきたという印象です。この弁護士保険「M i k a t a / ミカタ」の現在の契約保有件数は約1万件です。この中で初期相談の利用件数がこちらに記載されている程度の件数で、これが多いのか少ないのか一概には言えませんが、累積件数から考えると、結構な利用率かと思えます。今後、契約保有件数が増加するにつれて、初期相談の件数がどんどん増えていくことは間違いないと思われれます。

それでは次に、資料2の下側のところをご覧ください。これは弁護士紹介の件数です。8月末までの累計で196件、これはLACを通じての紹介件数です。この保険は、除外事由があったり、また、自動車保険の弁護士費用特約のように契約者の親族であっても被保険者とはなりませんので、初期相談で相談された案件でも弁護士保険が適用されない案件も多くあります。そのような事案につきましては今のところ各地の弁護士会に、LACを介さずにつなぐ形でやっております。LACを介さずに各弁護士会の法律相談の電話番号等を紹介して、そちらのほうに連絡していただくようにしております。

次に、初期相談の問題点について若干説明させていただきます。初期相談では、先ほどから申し上げているとおり、相談事案が法律問題か否かの判断、あるいは一般的、抽象的な回答をすることにとどめております。これはなぜかという、15分、かつ電話での相談で、具体的な法律相談までしてしまうと、不正確なアドバイスをしてしまう可能性があるからです。ところが、この点に関してプリVENT社に対して、初期相談に対する苦情が何件かありました。例えば、「聞きたいことを回答してもらえなかった」という苦情が何件かありました。プリVENT社では初期相談のことを「弁護士直通ダイヤル」と称しまして、「電話一本で弁護士につながります」「一般的な法制度上の助言が得られます」と明示しています。苦情を寄せた方は、これを「無料電話法律相談」と考えられたのかと思います。初期相談は、保険料という対価を払って、その見返りとしてのサービスを受けるものですので、相談者に初期相談を受けてよかったと思ってもらうことが一番大切なことです。そのため、初期相談では、一般論としてでも丁寧に説明をし、一定程度の満足をしてもらい、かつ、それが法律問題であれば弁護士に対する法律相談につなげるような工夫が今後も必要だと思っています。今後、プリVENT社の初期相談の数が増えてきたり、プリVENT社以外の弁護士保険に初期相談のようなサービスが取り入れられることになれば、多くの弁護士会に初期相談を担当していただく必要が出てきます。現在、東京、大阪で実施する中で出てきた相談案件を分析し、次に担当する弁護士会にすぐにつなげるように、きちんとしたマニュアルを作成していきたいと思っております。現在使用している大阪での初期相談に関するマニュアルが基調報告書のCD-ROMの7-13に入っておりますので、また後ほどご参照いただければと思います。駆け足になりましたが、初期相談については以上で説明を終わらせていただきます。

続きまして、新しい権利保護保険の可能性に関して報告いたします。お手元の基調報告書の259ページをご覧ください。ここにはクレーム対策の弁護士保険、労働関係紛争の弁護士保険、建築紛争の弁護士保険、売掛金回収の弁護士保険、建

物賃貸借に関する弁護士保険,そして最後に法律相談サービスを掲載しております。ここに書かれているものは現段階では単なるアイデアにすぎませんが、今後このような弁護士保険が出てきても決しておかしくないと思われれます。本日はこの中からクレーマー対策の弁護士保険と、建物賃貸借に関する弁護士費用保険と、法律相談サービスについて若干説明させていただきます。

クレーマー対策の弁護士保険ですが、これは教員向けと一般向けが考えられます。教師に対する保護者等からのクレーム,最近ではモンスターペアレンツと呼ばれる、常軌を逸した理不尽な要求をしてくる父兄がおり、ターゲットとなった教職員や学校がその対応に困っていると聞いております。そのため、弁護士に解決を依頼したいというニーズが増えており、このような場合に保険を使って弁護士に相談したり、その対応を依頼したりするための弁護士保険です。この保険の難しい点は、保険事故であるクレームをどのように捉えるかという点です。保険事故のクレームであると誰が判断するのか。正当なクレームも多くあるはずですので、どこで境界線を引くのが非常に難しいと思われれます。これは一般業務用のクレーマー対策保険にしても同じです。

続きまして、建物賃貸借に関わる弁護士保険です。これは賃貸借契約に関わる紛争に適用される保険と考えられまして、特に賃貸人向けの保険です。これは明け渡し訴訟に利用されることが想定されております。例えば、賃借人が夜逃げした場合に、訴訟に要する費用を出し惜しみして、勝手に建物に入り込んで自力救済することがままあると思われれますが、そういった場合でも、この保険を使って、きちんとした法的な手続を踏んで解決していくことができると思われれます。

最後に法律相談サービスについてですが、これを思いついたきっかけは、初期相談を担当している際に、一般の方は気軽に何でも弁護士に相談できるということを望んでいると強く感じたことです。そこで、法律相談に特化した保険を考えたのですが、30分5,000円の法律相談料を払わなくて済む保険というのはスケールが小さ過ぎて、なかなかその保険自体が売れないのではないかと考えました。そこで、これは純粋なサービスとして、プレミアムカードなどに付帯させるのはどうかと考えました。この法律相談サービスの目的は、簡単に相談を受けて、それを正式な法律相談につなげていくことだと考えております。

時間になりましたので、そのほかの内容については、ここに記載のとおりですので、そちらをご覧ください。以上申し上げた以外にも、個人向けの弁護士保険や、企業向けの弁護士保険など様々なことが考えられます。しかし、企業向けの弁護士保険を考えたときには、顧問弁護士制度との関係が課題となってきます。そのような課題については、この後の「中小企業向け弁護士保険モデルの作成に向けて」と

いう報告をお願いいたしまして、私からの報告は以上とさせていただきます。ありがとうございました。(拍手)

【佐藤】 ありがとうございます。

では次に、「中小企業向け弁護士保険(権利保護保険)のモデル案作成に向けて」、ご報告は新潟県弁護士会、日弁連リーガル・アクセス・センター、権利保護保険の対象範囲の拡大に関するプロジェクトチーム座長、和田光弘会員をお願いいたします。

【和田】 日弁連リーガル・アクセス・センターの対象範囲拡大プロジェクトチームの座長をさせていただいております弁護士の和田です。

基調報告書262ページの「中小企業向け弁護士保険のモデル案作成に向けて」ということで、これをまとめたのが8月段階です。ここでは細かいことをいろいろと書いておりますが、お手元の当日配布資料で、今から見ていただくパワーポイントの後ろに「中小企業向け弁護士保険モデル約款(試案)」がついています。これは、弁護士側の希望や願い事みたいなもので、かなり大ざっぱに作成している試案です。まだまだ不十分なものですが、いずれにしても中小企業の弁護士ニーズに応える必要があるだろうということで作成してみたものです。

中小企業の弁護士ニーズについて、これは2008年に日弁連と民間の研究所が共同してアンケートを実施し作成した報告書です。上のほうの数字をご覧くださいと分かりますように、契約に伴う債権回収が40ポイントで、非常に高い割合でニーズがあります。それから雇用問題、労働紛争です。これも27ポイントで高い割合です。場所によっては30ポイントを超えるニーズがあります。

こういったニーズに対して、中小企業の人たちに向けた権利保護保険がない。先ほどカナダの報告がありましたが、カナダでは中小企業事業者向けの保険が発売されていて、ここでいうと契約トラブル、それから労働紛争、そのほかにも刑事事件や財産保護の問題、人身傷害、こういったものについて、従業員も含めた事業者向けの保険が発売されています。

日本では中小企業に顧問契約があるため、その普及が弁護側の期待であり、保険が出てしまうと顧問契約とぶつかるのではないかという議論もあります。基調報告書にも詳しく書いてありますが、結局、顧問がついている中小企業の割合は非常に低く、調査の段階でも20%程度ですし、先生方の実感でも多くの顧問があるというわけでもないかと思えます。

そこで、中小企業のニーズに対してどのような保険を開発していくかが問題です。この試案では、相談や交渉から訴訟までをカバーする形で考えておりますが、カナ

ダの報告にありましたように、訴訟費用保険という言葉が使われていますから、メルクマールになるのは訴訟だけにし、付帯サービスとして法律相談などを行うやり方も非常に現実的だと考えます。免責の問題なども組み合わせをして、中小企業のニーズに応じていく、そういった保険は十分あり得るだろうと考えています。中小企業のリスクを理論的に整理すると、こういった多くのリスクがあります。中には一部開発されている保険もあり、また過去において知財向けの権利保護保険が発売された経過もあるのですが、うまくいかなかったり、あまり広がらなかったりで、雇用問題と財産問題、そして賠償責任、これらは中小企業事業者の基本的なリスクとしては十分保険開発の余地があると思われまます。

どのように構成していくかについては非常に難しい問題が多くあります。

基調報告書の265ページから細かく項目を挙げています。中小企業事業者には個人の事業主も入りますので、中小企業の定義を中小企業法に基づいて定義しますと、個人の事業主の問題までカバーすることになります。ちょっとした会社形態をとっていても、中小企業であれば当然役員の方もいる、従業員の方もいるということで、一体どこまでを被保険者にすべきかを保険の種類によって考えなければいけません。

危険の範囲の問題もあります。対象紛争事案として、試案にも原因事故として非常に大まかに挙げています。細かく詰めるとかなり難しい問題があり、法律相談を保険事故として捉えることになると、偶然性、つまり、偶然に生じた問題なのか、以前から潜んでいた問題なのか、常々抱えている問題なのかといった問題がありますし、明確性、客観性といった問題もあります。そうすると、損保ジャパン日本興亜社が新しく個人向けに発売した団体保険のように、遺産分割やリコールといった調停をメルクマールにするやり方も考えられます。つまり、訴訟もしくは訴訟に準じる手続をメルクマールにして、それをもって対象事故とするやり方もあるかもしれないということです。

紛争段階に関しても、法律相談もレベルが様々です。先ほどから初期相談で言われているような法律情報の提供に関して、例えば相続が起きた場合、相続放棄という制度について教えることは法律情報の提供ですが、放棄したらいいかについての相談は、法律相談になります。「いや、あなた、放棄してしまうと、家まで失ってしまうよ。借金が要らないからといってすぐに放棄はできないよ」という話をして、「では先生、どうしたらいいですか」となると法律相談になります。そして、例えば「相続放棄を申立てして受け入れてもらえるかどうか」というレベルになると、弁護士が裁判所に申立てをするなどの手続が必要になります。法律相談のレベルも様々で、法律情報の提供から、きちんとした戦略を考える必要があるもの、書面で

意見を出す必要があるものなど、そういったものまで考えると、一体どこからを紛争としてカバーするべきなのか、これが非常に難しいわけです。そういった意味では、一つの区切りをどこでとるか。試案は、弁護士の希望を広く入れてあるので、なかなか現実にはなりにくいという問題があります。

それから、費用範囲とその限定についてです。1回の限度額を300万円程度にするのか、それとも100万円程度にするのか。これについても空想的な話ではうまくいかないわけで、保険料との関係があります。カナダで事業者向けにつくられている保険の大体の基本料金は、月1万円です。それを利用して1回当たりかなりの保険料が出ます。それは150万円や200万円、全部で500万円までなど、そういった商品設計がしてあります。それを含めると、どこまで出すのか。

それから、単体型なのか特約型なのかについて。資料は特約型の構成になっておりまして、単体型のものは更にいろいろな条項を入れる必要があります。例えば住宅や企業の持っている財産保護のための保険に特約で入るなど、そういったやり方もあり得ると思います。

モデル案は今申し上げたように特約型から出発しております。2条を見ますと、法律相談も含む保険金を支払う場合に関して、包括方式と個別方式をしていますが、これは非常に難しい定義になります。この定義だけでは難しいとは思いますが、整理して一応2つ提示しています。保険金の支払額に関しても、一応の希望的な構想ということです。役員、従業員の範囲も7条で説明しています。また、弁護士選任権は基本的には消費者にあると考えています。選ぶ権利は、やはりパネルではなく、保険契約者側にあると考えています。また、保険紛争が生じれば日弁連が関与すべきでしょう。さらに報酬基準についても約款に盛り込むべきだと考えています。これについてもいろいろな考え方があります。保険会社の判断もありますが、可能であれば約款に盛り込み明確にしたほうがいい。それから、判決によって保険金を調整する可能性があることについても記載しています。

いずれにしても、弁護士が期待する中小企業保険ではなく、中小企業事業者が期待する弁護士保険を開発しなければいけない。そのためにはやはり、保険として成り立ち、かつサービスも充実しているというものをどのように構想できるか。考えられるものは、カナダ方式で、訴訟を基準にした形にしながらも、付帯サービスとして電話で法律相談を実施するものでしょう。電話での相談が難しい場合は、面接の相談も含めて検討する必要があります。こういった保険を考えていく際に、法律相談がレベルアップしていくことを、段階的に振り分けしながら構想することが非常に大事なところだと思います。つまり、保険に導入する前段階のサービス内容をどのように充実させるか、それから保険をどう充実させるか、そして様々なトラブルが発生

した際に保険を取り巻く契約者や当事者の間でどのように解決するか、そういったことが問われていると思います。

ご清聴ありがとうございました。(拍手)

【佐藤】 ありがとうございます。

これで第1部、特別報告、午前の部を終了いたします。午後の部の開始は12時35分を予定しております。

(休 憩)

【佐藤】 時間が過ぎましたので、ただいまから第1部、特別報告、午後の部を開始いたします。

「信頼される弁護士紹介体制の構築に向けて」、ご報告は第一東京弁護士会、日弁連リーガル・アクセス・センター、弁護士保険制度の信頼確保プロジェクトチーム座長、池内稚利会員からお願いいたします。

【池内】 弁護士の池内でございます。午後1番目の話になりますが、「信頼される弁護士紹介体制の構築に向けて」についてお話をさせていただきます。基本的には一応基調報告書の270ページ以降に書かれておりますので、簡単に要点だけお話しさせていただきたいと思います。

まず、お手元の資料の4-1、59分の27を見てください。ここにLACのシステムの流れが書かれております。このLACにおける弁護士紹介、権利保護保険に基づく弁護士紹介の特殊性というのがここで分かりますが、普通の弁護士会が行っている法律相談の場合は、被保険者、これは通常法律相談の言葉は依頼者ですが、依頼者と弁護士会、それから弁護士会に所属する弁護士、この三者で法律相談は成り立っておりますが、LACにつきましてもその上に保険会社が入るという関係になります。この保険会社の立場というのは、一つは商品の開発及び販売をしている権利保護保険の経営主体であることに加え、法律的な意味というわけではないのですが、事実上、このLACシステムを運営していく上で、被保険者と選任された弁護士との調整的機能を果たしています。

今回ここに「弁護士保険制度の信頼確保プロジェクトチーム」(以下「信頼確保PT」と言います。)というのがLACの中に新しくできているのですが、その背景というのは、実は我々は保険会社と協議会というのを2カ月に1回開催しており、その協議の場で保険会社から一部の弁護士に対するクレームが幾つか出てきて、そのクレームを一応我々として吸い上げて、調査してみたところ、非常に問題があるということが分かりまして、これは早急に対応しないと、保険会社との信頼関係も失ってしまうし、ひいてはLACシステム自体の健全な発展にも影響が出るのではと危惧し、信頼確保PTをつくりました。実際にどんなクレームがあったのかと

というのが資料4-2でございます。これを見ていただきたいのですが、この中にはクレーム類型別分析と登録番号別分析というのがあります。類型別分析を見ていただくと分かりますが、依頼者との対応等を含めた弁護士の行為についてのクレームというのが4分の3ほどを占めております。4分の3が弁護士の行為に対する内容で、残りの4分の1が弁護士からの報酬請求に関するクレームと、大まかに分けると大体そのような形になっております。なおかつ、行為に対するクレームのうちの約3分の2が弁護士の行為の懈怠であるということで、これは実は非常に我々も悲しい思いをしております。具体的にはこれはどういうクレームかという、「依頼をした」「選任されましたよ」という連絡後、全然弁護士から連絡が来ないというところから始まりまして、面接して会ったが、いつまでたっても着手してくれないというクレーム、それから、なかなか事件が進展していかないというクレーム、それから、非常に多いのが、問い合わせをしたが回答がないというクレームというところまでして、弁護士にしてみれば箸の上げ下げに近いようなところに関するクレームというのが半分を占めているというのは我々としては結構ショックなものでした。だからこそ、箸の上げ下げだというふうな形で見過ごしていたようなところに、実は顧客満足度という面から考えると非常に不満があるんだということが分かりまして、これはここで我々としても非常に重要なデータがとれたということで、これに対する対応を考えていかなければいけないと考えているところでございます。

それから、登録番号別の分類につきましては、ここに書いてあるとおりでありますが、右の円グラフを見ていただくとお分かりになるとおり、ほぼ満遍なくクレームが出ているというところで、ある程度年配の先生にクレームが来るとか、あるいは若い先生に対してクレームが集まるとか、そういうことではなく、若手からベテランまで均等にクレームが出るという形になっているのが分かります。

それからもう一つ、ここには出していませんが、いただいたクレームの6分の1が複数のクレームを受けている弁護士によるものです。要するに、特定の弁護士に対するクレームが2件とか3件とかあるというのが全体の6分の1ぐらいであるというところでした。このことはLACシステムを運営していく上で最も気をつけなければいけないところではないかと思っております。

せっかく貴重な情報をいただき、保険会社からも非常に強い要請を受けておりますので、LACといたしましては、速やかに対応を考えていかなければいけないと考えております。しかしながら、日弁連というのは各弁護士会の集まりでありまして、こうやろうと思っただけでは実行できません。一つ一つの法律事務所であれば、所長さんがこうしようと思えば簡単にプラクティスを変えることができるのですが、日弁連というのは組織の集まりであり、一つ一つのことについてもそれなり

の手順を踏んでいかなければならず、今その改善策をいろいろ検討しているところでございます。

その前に1つ、対策を考える上で考慮すべき視点というのがございます。基本的な視点として、まず1つはLAC制度における限界というのがございまして、先ほどの資料4-1を見ていただくと分かりますが、日弁連のLACは、この権利保護保険制度の中でどのように関与しているかという点、弁護士の選任に関しては関与しておりません。弁護士の選任はそれぞれの弁護士会が行っているものでございまして、日弁連LACがやっているわけではありません。それから、弁護士法上の問題でもありますが、それぞれの弁護士に対する指導・監督権限というのは、日弁連もいわゆる弁護士会から上がってきたものに対してはありますが、一義的にはそれぞれが所属している弁護士会に指導・監督権限が属しており、具体的な指導に関しましても、弁護士会が主体的に動いていただかないと、日弁連がストレートに特定の先生に対して、指導することはできないという限界があります。

それからもう一つ権利保護保険での特徴というのは、LACでやる場合は、「知り合いの弁護士がいないから、弁護士を紹介してください」と依頼されて来ていることでも明らかなおおりに、今まで弁護士と関わったことのない人たちです。ということはどういうことかといいますと、まずベースに信頼関係がありません。信頼関係のベースがない依頼者の人たちが対象であるということです。それから、弁護士と関わったことがないので、弁護士のプラクティスとか実情が分かりません。例えば、裁判を起こしてほしいと頼んだらすぐ裁判をやってくれるのではないかと思っていたのに、頼んでから1カ月たっても2カ月たっても全然裁判が提起されないと言われる。いろいろな証拠収集をすれば、実際には2カ月ぐらにかかるといっても理解していただけない部分があります。また、全然裁判が進まないと言われても、これは裁判は大体月に1回程度しか期日がありません。統計的にみれば、裁判が終了するまで1年半ぐらいは平均でかかっています。裁判は時間がかかることを分かる方はよいのですが、分かっていない方は、弁護士に頼んだ後、1年以上全然進んでいない、結果が出ないというようなクレームが出てくるということでございます。

それから、LACの場合は、依頼者は大体被害者ですので、被害者の場合は心理的な不安があります。そのようなことも考えると、普通の、誰かからの紹介のお客さんとはちょっと違う、もう少し気をつけた対応をしなければならない部分があるのではないかと考えているところでございます。

具体的にどのような対応策を今LACとして考えているのかと申しますと、1番目は、LACが直接選任や関与、弁護士の指導・監督はできませんので、やはり弁

護士会が主体的にこの問題、信頼関係の確保のための問題について理解し、対応していただかなければならないと思っています。LACには各弁護士会から委員を出していただいているのですが、弁護士会にLACやその委員を支える組織がないという会も幾つかございますので、そのような会は、至急、LACを支援する組織を立ち上げていただきたいと思います。対応組織としては、法律相談の委員会やいろいろな委員会になるかと思いますが、立ち上げをお願いするところがございます。実際のお願いは今月の日弁連の理事者会をお願いすることになると思いますが、今日、資料4-3につけてある埼玉弁護士会のような活動を参考にして、それぞれの弁護士会でLACを支援する組織をつくっていただきたいと思います。そして、その支援組織ができたなら、できるだけ早く各保険会社のその地域のサービスセンターなりクレーム担当の方との協議を持っていただきたいと思います。日弁連でもこのような指摘は、協定保険会社との協議会の中で問題の指摘がなされた経緯がございますので、弁護士会ごとに協議会を開催すれば、問題がより弁護士会にストレートに伝わる可能性もありますので、是非開催を検討いただきたいと思います。

次に、各弁護士に対する対策で、かなり初歩的な法律相談の対応等そういったところに関する指導というのをもう一度し直さなければいけないのではと思っております。マニュアルの改訂時期になった時にはこのようなクレームを前提にして、強調するようなどは強調するという改訂をしていきたいと思っています。それと同時に、可能であれば、eラーニングを利用し、日本全国の弁護士がインターネットを通じて研修ということも考えております。

次に、弁護士会の紹介名簿の登載要件を検討していただきたいと思います。これはまだ検討の緒についたばかりですが、複数クレームがある会員や基本的な研修が不足しているような会員に関しては、やはり対応をすべきと考えています。これは、各弁護士会の現状等を踏まえながら慎重に進めていかなければいけないところではあります。野放しにしておくことができない時期になってきているのではないかなと思います。これはあくまでも私の個人的な意見ではありますが、実際のクレーム等を考えると、名簿登載要件というのも考え直していかなければいけないところかと思っています。

それからもう一つ、弁護士紹介時の改善策として、選任された弁護士への注意喚起ということで、選任を受けたら直ちに依頼者に連絡してくださいとか、直ちに事件処理に着手してくださいとか、問い合わせがあったら速やかに、一両日中ぐらいには回答してください、あるいは定期的に、月1回程度ですけれども、何もなくても依頼者と保険会社には報告してくださいといったようなお願いをすることによっ

て、結構な割合でクレームはなくなると思いますので、そのような注意喚起の書面を出そうと思っています。

それともう一つは、依頼者の側、被保険者に対する通知の中に、弁護士会の市民相談窓口の電話番号の一覧をつけることにしました。依頼者の方が弁護士が許せない、困ったと思ったときにはこの窓口に電話すればいいんだということが分かるように、分かりやすく告知することにしております。

このほかに、保険会社からの継続的なクレームの提供をお願いしております。最後に、一番大きな問題は、いただいた情報等を弁護士会に対してどのように伝えるかという問題でございまして、この辺のことは我々の中でも議論が錯綜しているところでございますので、今具体的な方法はお伝えしにくいのですが、各弁護士会から日弁連LACの委員が出ておりますので、その委員を通じて弁護士会にフィードバックするというようなことも検討しております。

今お話ししたのは基本的には行為・対応等のクレームですが、もう一つ、クレームの4分の1を占めた報酬関係につきましては、この後の瀬川先生の報告で少額事件の請求に関するご報告がありますので、それを参考にさせていただければと思います。

また、このほか依頼者との紛争や保険会社との紛争で、クレームの処理ができず、最終的にどこかの段階で処理しなければいけないということになると、やはりADRというようなことも考える必要があると思います。LACでは、権利保護保険のさらなる発展のために信頼される弁護士紹介システムを構築していかなければいけないという意思のもとに、よりたゆみなく改善していこうと考えておりますので、今日参加の弁護士の先生方々、保険会社の方々もよろしくご理解ご協力のほどお願いいたします。

以上でございます。(拍手)

【佐藤】 ありがとうございます。

では次に、「少額事件における適正報酬の在り方について」、ご報告は大阪弁護士会、日弁連リーガル・アクセス・センター副委員長、瀬川武生会員にお願いいたします。

【瀬川】 皆様こんにちは。日弁連リーガル・アクセス・センター副委員長の瀬川武生と申します。私からは少額事件における適正報酬のあり方、特に時間制報酬制度、タイムチャージ制度について報告させていただきたいと思います。当日配付資料31ページから36ページが私の報告に対応する資料となっております。また、基調報告書の279ページから283ページに収録されておりますので、適宜ご参照いただきますようお願いいたします。

まず、少額事件であっても、権利救済がなされなくてもよいということではないということは強調しておきたいと思います。少額事件であっても、紛争の内容が深刻であり、例えば交通事故でいえば、赤信号か青信号かで全く被害者、加害者が裏返しになってしまうような争いとか、それから感情的なものに対する慰謝が問題になる事件、加害者の態度が非常に悪いとか、例えば被害物としてペットが自動車にひき殺されたといった事件もあります。少額事件であっても確実に権利救済がなされるべきであるということです。そして少額事件につきましては弁護士が事件を受任しなければ権利救済が難しいというケースが少なくありません。ただ、少額事件につきましては、依頼者としては経済的利益が少ないので、弁護士に報酬を支払うと更に負担が増えるのではないかとということで事件を依頼することを躊躇しがちです。結果として非常に低額での解決、不本意な解決や、権利行使を断念する、いわゆる「泣き寝入り」のケースが多いといえます。この問題は、弁護士に対する経済的アクセス障害と言われ、特に少額事件については問題になっているところであります。

この問題に対する権利保護保険による対応ですが、2000年に権利保護保険制度が発足しまして、弁護士費用が保険金として支払われることになり、弁護士への依頼がしやすくなりました。そして、日弁連と協定している保険会社との間では保険金支払基準という日弁連からのお願い事項の中では、少額の事件であっても最低10万円の着手金を支払ってもらうことにしております。これによって、一定の範囲で少額事件の救済、経済的アクセス障害への対応がなされたといえます。ただ、着手金・報酬金制度については最低報酬金の制度というのはありません。一般的に、旧基準であれば16%が報酬となりますので、例えば経済的利益が10万円の事件の場合は、着手金は10万円もらえますが報酬は基準どおりでいけば1万6,000円、合計11万6,000円に留まります。争い、対立が厳しくて訴訟提起までしなければならぬ、判決まで行くというようなこととなりますと、複数回出廷したり関係者の尋問まで行うということになってしまいます。こうなりますと、この金額では、何十時間も業務をした弁護士が費やした労力とか時間に見合った報酬が払われているとはいえません。また、保険の利用状況もあまり高くなかったという当時の事情もありまして、弁護士が費やした労力や時間に見合った報酬を支払って、少額事件であっても弁護士に依頼しやすくするために、時間制報酬制度、タイムチャージ制度の利用ができるように保険金支払基準を改定することにしました。

その内容ですが、この制度が導入される前の調査では、97%の弁護士がタイムチャージ、時間制報酬方式で報酬を請求したことがないと、こういう調査もありまして、全く基準がないということではうまくいかないだろうということで、基準を

つくりました。1時間当たりの報酬としては2万円として、そして一応の上制限を採用しています。普通、弁護士保険は300万円が保険金の上限という場合が多いのですけれども、この時間制報酬を使う場合は、30時間の執務で60万円という金額を一応の上限として、それを超える場合は事前に被保険者、契約者と保険会社と協議するという事にしました。この30時間という時間ですが、大体受任してから訴訟提起して第1審判決までの時間を想定した時間です。それを超える場合というのは、何か普通の訴訟提起ではなくて特殊な事情があると思われるため、協議が必要としたものです。

次に報告の仕方ですが、毎月1回執務内容を書面で報告するという事にしています。時間制報酬制度というのは原則、弁護士の自己申告に基づいて報酬が算定されるということになりますので、弁護士の執務内容の報告が事実を正確に反映していて、それを契約者、保険会社が確認できるという手続が必ず必要になってきます。それで、LAC、日弁連としましては、その報告書の様式も定めまして、弁護士に提供するようにしています。

その記載例が当日配付資料の35ページ、36ページに載っていますので、これをご覧いただきたいと思います。資料5-2です。35ページのような執務内容報告書というのを毎月1回提出します。その書き方ですが、裏面の36ページに記載サンプルという形で載せています。これは毎月1回報告が必要なのですが、ここには便宜上、訴訟提起から和解での終了という事件終了までのものが全部書かれています。サンプルでは出廷は1回で終了する少額訴訟を前提としていまして、和解で終わるまで、14時間30分ぐらいで終わっています。ですから、通常の訴訟ですと出廷回数も多くなりますし尋問もあるということで、もう少し長くなるのではないかと思います。それから、肝心のどういう内容を記載するのかについては、右端のほうに「執務内容（できるだけ詳しくご記入ください）」ということを書いていますが、この程度でできるだけ詳しくなっているのかどうかというのはちょっと評価の分かれるところかもしれませんが、この程度の記載は最低していただきたいということです。それと、下のほうに「執務時間については、1分単位でご記載ください。」としてありますように、面倒ですが、1分単位での記載をお願いしています。昔、5分単位にしていた時に、切り上げにするのか切り捨てにするのかとか、ちょっとそういう細かい問題がありましたので、解釈の余地がないように1分単位にしています。

実際にこのような内容で時間制報酬方式が利用されるようになったのですが、利用に当たって、弁護士とか弁護士協定保険会社の双方から運用に関する様々な問題点や疑問点が寄せられるようになりました。その中には、基準を単に知らないの

間違った請求をしているというケースもありますが、やはり報酬の対象になる事務とは何なのかというようなことなど、日弁連でも検討しなければいけないような事項も幾つか含まれております。先ほど申し上げましたが、時間制報酬方式で事件を受任した経験のある弁護士というのがこれまでほとんどいなかったものですから、日弁連としましても、この時間制報酬方式についてのノウハウを普及させる必要があると考えました。そこで、これまでに寄せられた問い合わせや相談をもとにして、『時間制報酬に関する留意事項』という注意書きをつくりまして、これを支払基準に併せて受任弁護士に配付するようにしています。

内容ですけれども、保険金支払基準の再確認、これは当然のことですが、対象となる執務について「弁護士が法律事務を処理するために要する時間」、こういう基準をつくりまして、個別のケースでどうなのかというようなことを提示させていただいています。それと、基準としてもう一つ申し上げておかないといけないのが、タイムチャージを利用した場合は、着手金・報酬金方式と併用はできないという大原則もつくりました。要するに、時間制報酬で作業についての報酬を請求しておいて、最後、結果が出たときには別途報酬をもらう、1,000万円もらえればその10%をもらう、そういうのはいいとこ取りになってしまって、過大な保険金請求になるということで、これは認めないということにしました。

「弁護士が法律事務を処理するために要する時間」の具体例は先ほどの『留意事項』に記載しています。○や×がありますけれども、移動時間は入るとして、書面のコピー以下×なんです。書面のコピーに関しては事務員さんでもできる作業だということです。「弁護士が」というところがポイントです。郵便物の投函も同じような理由です。それから、執務内容報告書、先ほどの作成にかかる時間も、原則としてですが、だめです。これは事件処理ではなくて、報酬の請求のための事務なのでということが書かれています。それから、弁護士のミスにより書面を訂正することになった時間は、これは法律事務ではありますが、弁護士のミスや能力不足といったところで依頼者や保険会社が負担を強いられるというのはちょっと公平ではないということで、対象外といたしました。

こういったルールを日弁連では策定して対応しているのですが、やはり時間制報酬方式を採用するケースというのは予想以上に増えていまして、それに伴って、割合としては少ないものの、不適正な弁護士費用を高額に請求するという事案も見られます。その中には、単なるルールの不知とはい切りきれないような、あまりに過大な請求ではないかというような案件も散見され、協定保険会社としては、抑止力として免責金額を設けるとか約款を改定する等の対応を検討するような動きも出ています。ただ、重ねて強調したいのですが、少額事件であっても弁護士に委任

しなければ解決できない事件というのは相当程度存在することは確かです。それを救済する必要があることは間違いありません。そして、時間制報酬制度が経済的なアクセス障害を解消して、被害者の権利救済に資する制度であるということも間違いありませんので、このような一部の不正請求を理由に制度として廃止とか縮小するということは避けるべきであろうというのが我々の考えであります。そうなりますと、やはり受任する弁護士にルールを周知徹底する必要があります。これは研修なども含めて行うことになります。それから、特に悪質なケース、先ほど池内先生の話にありましたが、複数回不正請求をしているというような者が出てきますとやはり制度自体の信頼に関わってきますので、そのような場合にはLACの登録名簿から外すという厳しい対処も必要になると思います。それから、制度自体を変更するという話も少々ありまして、その中では、報酬の一部を依頼者の負担にする、例えば30時間をオーバーした部分については1割とか2割を負担してもらうといったアイデアもあります。そうすることで、依頼者が無料だから幾らでも弁護士に働いてもらったらいと思ったり、事務所に行けるのに面倒だから自宅に呼び出すなどといったことによる費用の無駄な増加を予防し、むしろ依頼者の方にも費用を意識していただいて、弁護士業務の事実上のチェック効果を狙うことも大切かと思えます。あとは、事件の内容や経済的利益の額によって、先ほどの30時間60万円という上限をもう少し低くしてみて、例えば20時間で40万円を上限にするとかといったアイデアもあります。ただ、いずれのやり方も、依頼者の負担が増えるということで、免責金額設定と類似の効果があります。その結果、弁護士委任を躊躇する方向になるということがやはり懸念事項であります。それから、請求内容の透明性という点からは、執務内容に応じて標準時間を設定して、例えば書面作成、10ページ作成するのであれば5時間を標準時間にするとといった細かい設定を設けるということもアイデアとしてあります、妥当な時間の定め方については相当程度の議論が必要になってくると思います。

いずれにしましても、時間制報酬制度を導入して、少額事件についても被害者の権利救済が現に実現しているということは非常に好ましいことでもあります。それと、現状、この時間制報酬制度を導入してからまだ非常に時間が浅い、発展途上の制度であるということもありますので、その点をご理解いただきたいと思います。日弁連としても適切な報酬請求が確保されるように工夫して、この時間制報酬制度を維持・発展させていきたいと考えておりますので、ご理解、ご指導、ご提案をいただけると幸いです。

私からの報告は以上です。ありがとうございました。(拍手)

【佐藤】 ありがとうございました。

特別報告の最後になります。「弁護士保険（権利保護保険）における紛争解決機関の必要性と役割」、ご報告は第二東京弁護士会，日弁連リーガル・アクセス・センター幹事，出井直樹会員です。お願いいたします。

【出井】 ただいまご紹介いただきました出井でございます。私のほうでは「弁護士保険（権利保護保険）における紛争解決機関の必要性と役割」ということでご報告させていただきます。本来でしたら，リーガル・アクセス・センターの中で紛争解決機関の検討チームの長である東弁の及川健二先生がご報告する予定でしたが，ご事情によりご欠席ということで，急遽，私のほうでピンチヒッターを務めることになりました。午前中はわりと前向きな明るい話，午後の報告に入りますと若干問題のある報告が続きました。その締めくくりとして，報告の部の最後，権利保護保険に関する紛争解決機関の問題をご報告いたします。当日配付資料でいいますと，37ページから42ページ，それから，及川先生が書かれた基調報告書が全体資料の284ページから287ページでございます。

それでは進めたいと思います。パネルディスカッションに時間をとらなければいけませんので，若干駆け足になります。ただ，私の話の冒頭部分は，最初に副会長がお話しになったことに尽きます。権利保護保険がどんどん広がっているために，いろいろな問題も起きています。これは権利保護保険に関する紛争としてここに挙げているようなものがあります。権利保護保険の拡大，すなわち量的にも拡大しているのに加え，対象範囲も，先ほど幾つかのご報告にあったとおり拡大しております。それに伴い，当然，関与する弁護士も増えているということになります。したがって，拡大している状況で権利保護保険に関する紛争が多発し，また深刻化してくるという事態があります。このような事態を踏まえて，まずこの権利保護保険の拡充を図る弁護士会，日弁連としては，司法アクセスの仕組みとしての信頼性確保の必要性があるということでございます。それが1点。もう1点は，これは保険商品ですので，商品としての信頼性を確保しなければいけない。つまり，商品としての価値にも関わることであるということです。これらの要請から，保険に関わるいろいろな紛争を迅速かつ適正な解決をするシステムが必要になってくるということです。一昨年の業革シンポでも中間的な報告をいたしました，その後，権利保護保険の対象範囲が拡大したり，先ほどの報告にもありましたとおり，一部，報酬請求に問題があるのではないかとされる事案が明るみに出てきたりしたことで，紛争解決機関の必要性がより顕著になってきたということだと思います。

ということで，これから，紛争解決機関の制度設計として幾つかの検討点を申し上げたいと思います。これらはもう決まっているということではなくて，これから検討しなければならない課題も多く含まれております。5点程度に絞って制度設計

上の問題点をご報告したいと思います。

まず第1点、対象紛争です。ここに挙げておりますように、3つ程度の紛争分野が考えられます。前提として、これらは全て保険契約上の紛争ということになります。これが大前提です。保険の適用の対象事故に当たるか否かについての紛争が一つのパターンです。それからもう一つは、これは約款の規定あるいは約款の解釈にもよるかと思いますが、「勝訴の見込み」があるか否かについての紛争。勝訴の見込みがある事件についてのみ保険が適用されるという約款の規定になっている場合です。これも適用対象の範囲かという問題と関係すると思います。最後が、保険で支払われる弁護士費用の適正性・妥当性に関する紛争ということでございます。3番目の類型については、ご存じのとおり、弁護士会には紛議調停というのがございます。これとの関係を一応整理しておかなければいけないわけですが、紛議調停はあくまでも弁護士と依頼者の間の紛争、これが主です。これに対して、保険に関する問題はあくまでも保険契約上の紛争、すなわち保険で支払われる弁護士費用として適正かどうか、そういう紛争ということで、一応理論的には分けられると思います。ただ、実際には多くの場合にかなり対象が重なってくるのではないかと思います。弁護士報酬が過大かどうかということはおそらく紛議調停でも問題になることだと思いますが、逆に保険で支払われる分が少な過ぎるのではないかと、これはおそらく紛議調停ではなかなか取り扱うことは難しいのではないかと思いますので、やはりこの第3の類型が保険に関する紛争解決機関の対象範囲として含まれてくるということになるかと思います。

第2の問題、当事者ですけれども、先ほど申し上げましたように、保険契約上の紛争ですから、保険契約者と保険会社が基本的な当事者になるということになります。しかし、実質的に利害関係を有する代理人弁護士も独立の当事者的立場で参加できるようにすることを検討しなければいけないのではないかと考えております。

制度設計の問題の3番目、「ADRの型」という題で問題提起をしておりますが、ADR、裁判外紛争解決ですけれども、大きく分けて2つあります。一つは拘束的なADRとしての仲裁です。仲裁合意があれば、その仲裁の判断に当事者は拘束されるわけです。かつ、仲裁合意があると裁判に持っていきなくなります。それが仲裁です。もう一つ、非拘束的な制度として調停（和解斡旋）がございます。仲裁は仲裁合意が必要ですので、もちろん保険契約上の紛争でも仲裁合意はできるわけですが、あくまでも合意が必要ですから、それを強制することはできません。したがって、紛争解決機関の制度設計としては、和解斡旋、すなわち非拘束型のADR、これを検討するということになるかと思います。次に、裁定型もしくは調整型とい

うのがあります。これは非拘束型のADRである調停（和解斡旋）の中にもいろいろな型があるということでございます。裁定型というのは、調停人、斡旋人が解決案を示す、それに対して当事者がそれを受けかどうかを決めると。それに対して調整型というのは、解決案を積極的に調停人が示すわけではなくて、あくまでも当事者間の自主的な交渉、譲り合い、これを優先するというものです。ADRですからいろいろな型がありますが、おそらく保険をめぐる紛争ということになりますと、一つは紛争の性質上、第三者が判断を出してほしいと、こういう要請があるのだと思います。それから迅速性の要請ですね。調整型だと、やはり時間がかかってしまいます。したがって、おそらく迅速性の要請からも裁定型にならざるを得ないのではないかと考えております。

4番目の問題として、紛争解決の実効性の問題、裁定の拘束性の問題ですけれども、ここに片面的拘束力または片面的受諾義務と記載してございます。非拘束型のADRですから、裁定を出しても、それを受諾するかどうかは当事者の任意ということになりますが、しかし、それでは実効性がないのではないかと、そういう疑問があります。したがって、ここに書いてあるように、片面的、つまり保険会社、あるいは場合によっては弁護士の側ということになるのかもしれませんが、そこは検討課題ですけれども、片面的な拘束力あるいは片面的な受諾義務を規定する。あるいは裁定の尊重義務を課する。それから、ここに書いてあるように、金融ADR方式ですね。一定期間内に訴訟を提起しない限り拘束力があると、そういう仕組みが考えられないかということでございます。

5番目、制度設計の最後ですけれども、ここがおそらく一番重要なところですが、手続実施者（調停人、斡旋人）、名称はいろいろあると思いますが、どういう人たちを迎えるか、あるいは何人で構成するのかということです。考慮要素としては、公平中立性、専門性、それからコストがあります。現在検討しているのは、法律専門家、保険の専門家、それから有識者によって構成する裁定委員会、という構成で実施するというのを考えております。

残るのは紛争解決機関の設置へいかなる道筋をとるかということですが、ここがなかなか難しいところで、現在は日弁連のLAC委員会で対応しておりますけれども、おそらく件数が増えてくると、それでは対応し切れないということになると思いますので、保険会社あるいは業界団体と一緒に制度構築、設置運営のあり方を考えていかなければならないと考えております。個社での対応、協定会社間の設置運営、それから業界団体での運営等をこれから検討していかなければいけないということだと思います。

そのためには、制度設計を固める必要があります。固めるといっても、がちがち

に固めてしまうわけではなくて、先ほど私が紹介したいろいろな問題点の検討を深めるということだと思います。その上で、協定会社あるいは業界団体と意見交換、調整を行う必要があるかと思えます。制度として安定的に運営していくためには、やはりコストをどのように負担していくのかという問題がありますので、このあたりは不可欠であると思えます。さらに諸規則あるいは協定書等の整備を行い、最後に、大事なところですが、手続実施者、先ほど法律専門家、保険の専門家、有識者という構成を提案しておりますが、それらの方々に、かつADRを担当いただける方、それで、保険のシステムを理解し、公正で、かつ迅速な解決をしていただける方、そういう方をいかに安定的に確保するのかということが課題になるかと思えます。

以上、いろいろ課題はあるわけですが、冒頭申し上げたように、これだけ保険が広がってまいりますと、やはり紛争解決システムというのをあわせて整備するということが今後は重要になってくるかと思えます。

以上でございます。ありがとうございました。(拍手)

【佐藤】 ありがとうございます。以上をもちまして、特別報告を終了いたします。

この後、パネルディスカッションに入りますが、その前に準備がございます。休憩を5分間ほどとりたいと思えますので、お待ちいただきますようお願いいたします。会場を出られる方は5分後にお戻りください。

(休 憩)

【佐藤】 お待たせいたしました。それでは、ただいまから第2部、パネルディスカッションを開始いたします。

パネリスト、コーディネーターの方のご略歴は、皆様のお手元にあります当日配布資料の55ページ以降をご覧くださいませ。私のほうからはお名前とご所属のみご紹介申し上げます。

大阪大学大学院高等司法研究科、山下典孝様。(拍手)

関東学院大学経済学部非常勤講師、内藤和美様。(拍手)

損害保険ジャパン日本興亜株式会社企画開発課長、木村彰宏様。(拍手)

午前中の特別報告をさせていただきました、和田光弘会員。(拍手) 池内稚利会員。(拍手) 小池康弘会員。(拍手)

そして、コーディネーターは、東京弁護士会、第19回弁護士業務改革シンポジウム第7分科会長、佐瀬正俊会員。(拍手)

ご質問のある方は、お手元の質問・ご意見用紙にご記入いただきまして、15時15分頃までに回収箱にお入れください。なお、ご記入いただきましたお名前や所

属は録音反訳され、当連合会のホームページ等で公開されることがありますので、あらかじめお知らせいたします。

それでは、これ以降の進行は佐瀬正俊第19回弁護士業務改革シンポジウム第7分科会長にお願いいたします。

【佐瀬】 佐藤先生、ありがとうございました。それでは、これからは終わりで、私のほうでディスカッションについてのコーディネートをさせていただきたいと思っております。

最初に、基調報告をいただきませんでした山下先生、内藤先生、木村さんから、それぞれの立場、そしてご自分がこの権利保護保険に関して思っている内容について、1人7分で、ご発言いただきたいと思っています。順番は山下、内藤、木村、それぞれの各氏の順にお願いしたいと思います。この弁護士保険を運営していくということについてはいろいろな問題点が出てきます。弁護士が動けばそこに弁護士報酬が生じ、そしてその弁護士報酬についての保険ということですから、いろいろな問題が出てきます。ですから、順調にこの保険制度を進めるため、そして広げるためにはどうしたらいいのか試行錯誤しています。午前中にカナダについても報告を差し上げましたが、今までドイツ、フランス、ベルギー、アメリカ、イギリス、そしてカナダということをしていろいろ調べてきましたけれども、各国とも悩んでいます。悩んでいて、これが一番いいというのは多分ないのだろうと思うのです。ほかの国の制度と日本はやはり違うところがありますから、日本に適したの何か、日本にとって一番いいの何かということをやったり追求していきたいと思っていますし、そういうことを目指してパネリストの皆さんにご発言いただきたいと思っています。

それでは、山下先生、よろしくお願いいたします。

【山下】 それでは、早速始めたいと思います。私は、いわゆる保険法の立場から、現行の約款等も踏まえて問題点等の指摘を7分程度でやらせていただければと思います。概要としては、本日配布資料43ページ、資料7-1の1から7についての概要を若干説明させていただければと思います。

まず一つ、弁護士の選任の自由との関係の問題でありまして、現行ではいわゆるLACを介した形での各弁護士会で弁護士を紹介される制度と、それと違う方法で弁護士を紹介する制度の2パターンがあり、さらに被保険者自身が弁護士を見つけてきて選任されているという、いわゆる大きく分けて3パターンあるかと思っています。現在問題なのは、約款等で、弁護士の委任について保険者の承認を要するという約款条項を置く保険会社が出てきていまして、これも約款上の解釈をどのように捉えるのかという問題が1つあるかと思っています。そしてもう一つは、これは保険制度を使って弁護士費用等を保険で払うという建て付けになっている関係上、不必

要な費用支出を防止するという趣旨から、保険者の承認を要するという約款規定になっています。その約款上の解釈問題が当然出てくるであろうと考えております。

これが裁判例で、問題となった案件について本日配布資料45ページ、パワーポイントの6ページに挙げています。時間の関係で、これは省略させていただければと思います。

そして、弁護士報酬との関係で問題になるのは、弁護士の報酬が自由化になって以降、弁護士報酬をめぐる訴訟になった事例もありまして、最近はそのようなトラブルをできるだけ回避して、明確化しようということで、保険会社のほうでは約款で、いわゆる旧日弁連基準とか、あるいはLACが用いている基準等を約款に織り込むという対応をとるようにしています。さらに、これはLAC制度とはちょっと関係のない話ですが、いわゆる行政書士への書類作成のための相談費用もこの弁護士費用特約で填補対象とされている関係上、その相談の範囲について裁判になった例もありますので、これも約款で明確にしようという対応をとっているかと思えます。

そうなりますと、約款で弁護士報酬に詳しい規定が設けられてくると、これはいわゆる被保険者である依頼者と弁護士との間の委任契約に基づく報酬と、保険契約に基づく保険の対象となる費用の部分の齟齬が生ずるといったことが当然考えられますので、やはり明確な説明をしておくという問題が今後発生するであろうと考えているわけです。場合によっては、あまりにもずさんな取扱をしている弁護士がいた場合には、懲戒等の対象になるということも今後考えられるだろうと捉えています。

少額物損についても、一部、不適切な問題も挙がっているということです。では、これを現行の約款等の解釈でうまくできないのかということ、我が国では「勝訴の見込み」というふうな形の約款は実は自動車保険の特約では置いていなくて、当日配布資料47ページパワーポイント10ページに挙がっているような形の不当訴訟というものを対象外にするという内容しか出てきません。あとは、受任した弁護士の職務基本規程の遵守との関係になるかと思えます。その対策としては、既に特別報告でありましたように、いろいろな仕組みを組んでいくしかないのだろうと考えています。

それから、紛争解決機関についても同様に問題になるだろうと考えています。

あと、中小企業向けについても、パワーポイントに挙げていたような形で棲み分けができるだろうと考えていますし、やはり消費者対象関係も、零細企業については例えば消費者契約法の対象にならないとか、割賦販売法等の対象にならないとか、そういう形で法の欠缺、特別法で救済されないという問題もあるので、このような

場合に必要な司法アクセスを付与する必要があるだろうと考えている次第であります。

最後になりますが、弁護士の高質の確保と依頼者保護といった、2年前に話したことについてももう一度指摘をしておきたいと考えているところであります。

詳細については参考文献等に挙げている文献等をご参照いただければと思います。

【佐瀬】 ありがとうございます。

それでは、次に内藤先生、やはり保険学という専門家でいらっしゃいますので、その観点からよろしくお願ひしたいと思ひます。

【内藤】 ただいまご紹介をいただきました、関東学院大学経済学部・非常勤講師の内藤と申します。約1年前から日弁連リーガル・アクセス・センターの拡大PTに参加させていただいておりますので、どうぞよろしくお願ひいたします。

私は、商学、それから経営学という立場から、この保険をいかに拡大させていくかという命題のもとで、保険あるいは企業リスク・マネジメントの観点から、あくまで理論的な整理を中心にさせていただきました。

まず、繰り返しになりますけれども、権利保護保険の位置付けについてということで3点お話しさせていただきます。

1点目として、権利保護保険とは、損害保険の中の費用保険であり、その主たる機能は「費用リスク」（民事訴訟や仲裁などの紛争当事者となった場合に訴訟費用や弁護士費用などを負担するリスク。）を第三者たる保険者へ転嫁する機能であるということです。本保険の付随的機能として、日弁連LACを通じた弁護士紹介サービスがございます。付随的と書きましたけれども、これは全ての被保険者の方がこの日弁連LACを通じた紹介サービスを受けるわけではなくて、弁護士選任済みの案件ということもあるので付随的といいたしましたが、非常に重要な機能であると思ひます。

次に2点目ですが、訴訟費用や弁護士費用をカバーする損害保険として、賠償責任保険、サード・パーティ保険と一般に言われているものがあります。被保険者が損害賠償責任を負担することにより被る損害を填補するとともに、自らの責任について防御するための費用を填補いたします。一方、権利保護保険は、防御費用を填補するのみならず、被保険者が被害を受けた場合に、自らの「権利を実現するために」必要となる弁護士費用などを填補する、これを一般にファースト・パーティ保険と言っております。あえてサード・パーティですとかファースト・パーティという言葉を使いましたけれども、権利保護保険の意義を強調したいという意味がございます。これは自らの法的権利を実現するために保険を使うのであって、いわば能動的なアクションのための費用を填補する。責任保険にも非常に重要な防御費用の

填補機能というのがありますけれども、第三者から訴えられた場合に自らの身を守るために保険を使うという受動的なアクションというところで、被保険者としての立場が違うのではないかと考えております。それから、被保険者の側に、これは後ほどお話しするモラル・ハザードの問題と関係しますが、防御費用をコントロールするインセンティブが働くかどうかという観点からは、一般的には、ファースト・パーティ保険においては、被保険者は防御のためにより多くの費用をかけるインセンティブが働きやすいといえます。それに対して、サード・パーティ保険の場合は、例えばD&O保険のように、損害賠償金と防御費用が同一の填補限度額を共有するような場合には、高額な防御費用が填補限度額を費消してしまうという問題がございますので、被保険者の側で防御費用をある程度コントロールするインセンティブが働く。こういった違いもあるのではないかと個人的には考えております。

それから3点目として、個人や企業が、潜在的な「費用リスク」の存在を認識し、リスクに適切に対処すること（リスク・マネジメント）の必要性・重要性を理解することが重要です。権利保護保険は、個人・企業の「権利意識」と「リスク管理意識」を結び付け、共に高めるということが期待される保険であると思います。

次に、保険として期待できる面、問題となる面は、これまでの繰り返しになるかもしれませんが、まず期待できる面としては、我が国の中間所得層及び中小企業の司法アクセスの改善に貢献するという点です。それから、中小企業のリスク管理の観点からは、紛争リスク、とりわけ費用リスクを全て自社内で保有することは困難であり、第三者である保険者へリスクを転嫁することによって、安定的な事業運営が可能となるということです。

他方で、問題となる面ですが、保険の構造上、不可避免的に発生する問題として、これは保険に関わっている方であればよくご存じの言葉ですが、モラル・ハザード（道徳的危険）というのがあります。これはもともと保険の分野の用語ですが、これも「保険に加入した結果、保険者が被保険者の行動を完全に監視（モニタリング）できないことを利用して、自分にとって有利な行動へ変化させ、損害の規模や頻度を増加させようとする」と定義されております。これは個人であろうと企業であろうと関係なく、共通の問題であると同時に、本保険のように、取引当事者が三者（弁護士、保険者、被保険者）という場合には、より複雑な問題になるであろうということになります。

これを整理したのが当日配布資料52ページ、パワーポイント4ページの表になります。非常に細かい表で大変恐縮ですが、これを全て読み上げると7分を超過してしまいますので、一番左側の保険者と被保険者（保険契約関係）というところだけ、今お話をさせていただきます。これはモラル・ハザードの原因として、一つに

は、保険の構造上、不可避的に発生する問題であるということです。それからもう一つ、モラル・ハザードという用語は保険経済学の観点からも使われておりまして、これは市場における取引当事者のどちらかに情報が偏在する、情報が不均衡であることにより生じる問題であるという見方もあります。それに則ると、契約締結後の被保険者のリスク水準に関する情報、つまり紛争リスクの情報及び保険商品の内容（約款）、価格（保険料）、保険者の経営に関する情報などが偏在することによって発生する問題であるといえます。

このモラル・ハザードによって、被保険者の行動が変わるわけですが、それは事前的モラル・ハザードと事後的モラル・ハザードでは異なります。事前的なモラル・ハザードの場合は、経済的損失予防のインセンティブへの影響があり、例えば理由のない恣意的な訴訟を提起すると、そういうインセンティブが働く。それから、事後的なモラル・ハザードとしては、経済的損失発生後にその拡大を最小限にするインセンティブへの影響があり、無用な訴訟の長期化につながるということです。さらには、保険取引上の公平性が損なわれるおそれがあります。このようなモラル・ハザード問題にどう対処していくかということについては、これまでも述べられておりますが、保険商品上の設計の工夫ということで、免責金額、コ・インシュアランス、免責条項、経験料率などの保険者による間接的モニタリングがまず考えられます。また、保険募集時の適切な情報提供ということで、これは平成26年の保険業法改正によりまして、保険募集人の情報提供義務というのが明確になっておりますので、このような観点にも関わってくる問題だと思えます。それ以外に、弁護士と被保険者の方の委任関係に基づくモラル・ハザード、さらには弁護士と保険者の方の間のモラル・ハザードといったものもございまして、これについては、適宜触れていければと思います。

配布資料53ページ、パワーポイント5ページですが、これは前回第18回弁護士業務改革シンポジウムにおける基調報告の内容を参照して私の方でまとめさせていただいたものです。諸外国でどのようなモラル・ハザードの問題があり、それに対してどのような対策をとっているかということを中心に簡単にまとめたものでございます。

例えばドイツですと、弁護士報酬が法定化されておりますので、弁護士報酬の予測可能性が高い。それゆえに、恣意的・濫用的な訴訟を提起するインセンティブが弱いといえます。あと、自己負担額を設定したり、免責事由、あるいは特別な解約条件ということで、1年以内に2件以上の保険事故が発生した場合には解約できるとか、そのような条件を設けている保険会社もあるようです。それから、保険会社間の情報交換、担保する企業リスクの限定などが行われています。ドイツは比較的

うまくモラル・ハザードに対処できていると考えられます。

それに対して、例えばフランスですが、保険会社が、ジュリストを利用することによって、弁護士報酬の低額化を図っているということがあります。あるいは、付帯契約が主ですので、保険金額の低さ及び保険契約者の付保の認知度の低さから、モラル・ハザード問題が顕在化していないとも言われております。

ベルギーですが、弁護士報酬基準を設けることが認められていないために、その予測性を高めることが課題であると認識されており、どのような対応をしているかという、少額紛争に対するフランチャイズの設定、あるいは保険会社のサービスの質が悪い場合には、告知期間を設けて、保険契約を解約できるという規定もあるようです。

イギリスですが、イギリスの特徴としてパネル弁護士紹介制度というのがあります。保険会社がパネル・ソリシタを利用することによってリーガル・コストを抑制し、モラル・ハザード問題に対処しようとしているということです。あとは保険会社間での加入情報の共有、重複して保険に加入している保険契約者に関して協議を行うということがなされていると言われております。

パワーポイント資料6ページに中小企業のリスク・ファイナンス手段としての権利保護保険についてまとめさせていただきました。後ほど触れる機会があるかと思っておりますので、こちらは今は割愛させていただきます。

ありがとうございました。

【佐瀬】 内藤先生、駆け足でどうもありがとうございました。

今、学者のお二人にスタンスないしは観点をお話ししていただきましたけれども、次に、パネリストの中で唯一実務家の損保ジャパン日本興亜の木村さんに、実務家の意見というか、観点、視点等をお話しいただければと思います。よろしく願いいたします。

【木村】 こんにちは。ただいまご紹介いただきました、損保ジャパン日本興亜の木村でございます。どうぞよろしくお願いいたします。企画開発部というところに所属しております、暮らしの「安心・安全・健康」をテーマに、お客様にお届けする様々な商品の企画やサービスを開発しております。今、佐瀬先生からお話がありましたように、実務家として様々な課題だとか、これからの要望だとか、いろいろあるわけですが、私どもが今回発売いたします「弁護のちから」の開発について、若干歴史的な話も交えながら、少し解説をさせていただきたいと思っております。

実は権利保護保険、弁護士保険とも言われておりますが、この発案といえますか、きっかけは、私が当時入社しました旧安田火災海上保険株式会社で既に考えられて

おりまして、会社の歴史をひもとくと、20数年前に既に、このマーケットが必要ではないかということが社内で議論されている経緯がございます。過去何度かそれが議論されてきたわけですが、当時、発売といいますか、商品化もしくは世の中へご提供するサービスに至らなかった理由としては大きく分けて2点ございます。日本の古きよき風習かもしれませんけれども、あまり人を攻撃しないというこの風習の中に濫訴を招く可能性のある商品を導入するのはいかがなものかというのが1点でございます。もう1点が、当時、弁護士の方々が、日弁連の皆様が一部反対されたということが残っておるところでございます。後でお話ししますが、この商品は先生たちのサービスが最大のポイントでございますので、その先生方から「うん」と言ってもらえない商品は売れないものだというので、過去何度か検討に上がっていましたが、実現できなかったということでした。

ところが、昨今、社会情勢の変化がございまして、特に国際化、経済特区によりまして、海外の方々が日本で簡単に起業ができるようになってまいりました。ICT化だとかロボット化だとか、いろいろな複雑な社会構造になってきたときに、もう一度やはりこの弁護士保険が、必要ではないかということを見直したのがちょうど3年ぐらい前でございます。私はそのときから携わっていますが、いろいろな情報を集めて社内を説得して、何とかやってみようじゃないかということで3年前からスタートしているところでございます。まずは弁護士保険が先行しております海外、ヨーロッパ、北米を、先生方の調査にも同行させていただき、先進国の状況を調べまして、国内との比較を行い、日本においてはどうなのかというのを研究してまいりました。それから、お客様のニーズの検討です。つくっても売れなければこれはやる意味がなく、本当にニーズがあるのかなというところで、国内のニーズを徹底調査いたしまして、かなり高いニーズがあるということも把握しております。「弁護のちから」という商品にはサブタイトルがついておりまして、もっと身近に弁護士を、そんな声に応える保険というサブタイトルをつけているのですが、非常にニーズは高かったわけでございます。

それから、その場合に私どもが何を考えていたかといいますと、ニーズが高くて、保険料が高ければ売れないわけでございますので、普及するためのいろいろなことを考えてきておりまして、第1番目がコストでございます。皆様がお求めやすい水準まで保険料を調整できるかということと補償の範囲でございます。皆様のニーズに合った補償の範囲をつくると。それから、こういう費用保険は優先される順位があるのか。車を買ったら自動車保険、家を買ったら火災保険でございますけれども、さて、普通の方が「弁護のちから」、弁護士費用保険に入るかという動機がなかなか見出しにくいので、では、どうやって加入の動機を見出すのが重要です。

今回はそのために特約型として傷害保険ないし医療保険を付帯したわけでございます。

それから、ご加入していただいた後の満足度でございます。まさにリーガル・アクセス・センターをはじめ、弁護士の皆様のサービスがきちんとお客様に行き届いて満足してもらえるかどうかです。最後にそういうものが全部欠けてしまいますと販売を停止せざるを得なくなりますので、私どもの規模の会社が新しい商品を出して、翌年から、やはり売れなかったから止めます、やはりリザルトが悪かったから高くしますというわけにいきませんので、その点も十分考慮しました。ちなみに、海外の保険会社、こういった保険を販売している会社にいろいろな質問をしたところ、大体の質問には皆さん答えてくれるのですが、皆さん一番回答をいただけなかったところが、我々の世界でいうリザルト、損害率でございます。答えられないということは、めちゃめちゃ儲かっているか、めちゃめちゃ損しているかのどちらかでございますので、これはやはり慎重にいかなければいけないなということで、そういう点も考慮した次第でございます。

それから、これからやはり考えていかなければいけないのは、お客様に満足してもらおう質と、やはりトラブル回避が肝要でございます。先ほど何人かの報告者の方がトラブルについて言及されておりましたけれども、特に弁護士費用を交えたトラブルというのは、保険会社と請求される弁護士との間で行われるもので、全くお客様には関係のない世界でそういう争いが行われるのはいかがなものかと思っておりますので、そういうところもこの商品を出しながら研究していった、いい商品へよりリニューアルさせていただきたいなと思っております。そのためには日弁連の皆様のお力がどうしても必要でございますので、ぜひ今後とも強力なパートナーシップ関係を構築させていただいて、発展させていただければと考えております。

私からは以上でございます。

【佐瀬】 どうもありがとうございました。先ほど来、我々が説明している内容とは、やはり実務家的な発想での観点を言われたと思います。これらを交えてもう一度先ほど発表者であった和田先生、池内先生、小池先生に2分ずつ、このパネルディスカッションでご自身の立場としてどういう観点を伝えたいか、ないしは議論したいかということをお伝えいただければと思います。よろしく願いいたします。

【和田】 カナダの調査にも行ってきました。そこで非常に驚いたのは、先ほどご報告がありましたけれども、弁護士会が保険の商品化を促して、かつそれを、1億5,000万円ですか、それぐらいかけてメディアの戦略を実施していて、中小企業向け、個人向けというふうにつくってテレビで流しているということです。それぐらい努力して、まだ20年経つか経たないかぐらいで4割ぐらい普及しています。

そして、弁護士が依頼者に最初に、「あなたはL E Iに入っていますか」と聞くようにしている。日本でそういうことを聞くと、交通事故の場合はもちろんいいのですが、それ以外は空しいわけですね。商品がないわけです。そういうものをどうして日本でできないか。だから、パートナーシップをこれから考える必要があるのではないかということが非常に印象づけられた調査でしたし、日本にもそういう需要はあるのではないかと思っています。

【佐瀬】 それでは、小池先生、お願いします。

【小池】 はい。私は初期相談に最初から関わらせていただきまして、東京弁護士会と大阪弁護士会で実施するという事になった時に、正直言って、需要があるのかと心配いたしました。しかし、午前中にご報告いたしましたように、結構な需要がありまして、その中で、一般的な回答しかできないのであれば、「あなたの場合には弁護士に相談したほうがいいですよ」ということで回答して、それで非常に喜んでいただいていると私は感じましたし、またプリベント社の方、皆さん喜んでの方が多という報告を受けております。これはどういうことかというところ、相談者の方がまず悩んでおられるのは、困ったことが起きて、そのときに、これをどうしたらいいのか、弁護士に相談したらいいのかどうかというところまで思いが至らない。そこで、電話で初期相談に電話したところ、やはり「これは弁護士に相談したほうがいいね」と言われたので弁護士のところに相談しに行きましたと、こういう形になっています。弁護士とのアクセス障害と言われておりますけれども、それは何もお金の面だけではなく、判断を必要とされるところにも可能性は高いと思っております。ですから、初期相談に電話をかけてこられて、「弁護士に相談したほうがいいですよ」と背中をぽんと押してあげることによって、その方が弁護士のところに相談に行く、それで自分の権利を救済することができるというようなことに繋がっていけばよいと思っております。そういう意味でも、初期相談というような形のサービスがこれから増えていけば、弁護士に対する敷居が低くなっていくかと思っております。今回、「弁護のちから」では初期相談を採用していただけなかったのですけれども、今後はこういう形のサービスを弁護士保険のほうにもどんどん取り入れていただきたいなと思っております。

以上です。

【佐瀬】 小池先生、ありがとうございました。

次に池内先生。池内先生は、先ほどの山下先生も弁護士の質の確保というところで問題にされていたと思いますので、今回重要な点だと思います。よろしく願いいたします。

【池内】 池内でございます。質の確保というところは、持続可能なL A Cシス

テムを構築するためにどうすればいいかというようなことに尽きるのかなと思って
おります。弁護士に対するクレームというのは、本来あるべきでないことに対する
病気のようなものですので、弁護士会としては対処的に一つ一つ発見するたびに
様々な対応をとっていくというような形で改善していきたいなと思っているところ
でございます。信頼確保PTとしても、始めたばかりですので、これからいろいろ
研究していかなければいけない部分かと思っております。

それから、私、今回の私の履歴を見ていただくとお分かりかと思いますが、権利
保護保険と中小企業政策審議会で中小企業政策のことにもかなり関わっている立場
でありますので、その辺のところも、もし振られればご報告したいところかなと思
っております。

以上です。

【佐瀬】 どうもありがとうございました。

それでは、これから実質的なディスカッションに入りたいと思います。内藤先生
は先ほど約1年前からLACの会議に参加させていただいていますとおっしゃって
いましたけれども、山下先生は4、5年になりますかね。

【山下】 はい。

【佐瀬】 4、5年LACの会議にずっと参加していただいて、その都度サジェ
スチョンをいただいております。ですので、弁護士会の動き等もよくご存知なわけ
ですけれども、まず山下先生に、LACの動きを4、5年間ご覧になられて、LAC
に対してどのように思っているのか、LACの動き方、そしてその動きが、今回
いろいろ保険の対象が広がっていく、ないしは交通事故だけでも件数がどんどん増
えていく、そういう過程の中で、今何を問題にしなければいけないのか、何を本来
一番議論しなければいけないのか等、LACの評価を含めて語っていただければあ
りがたいと思います。

【山下】 私自身は5年前からおつき合いさせていただいていますが、LACの
システムというのは非常に健全なシステムで、かつ、何か保険の利用についてト
ラブルがあればLAC委員会のほうに上がってきて、重要な案件であれば、いわゆ
る協定保険会社と委員会で協議して円満に解決する、今後の改善等をしましょうと
いう形で非常に健全に保険制度を構築してきているのかなとは思っております。た
だ、一部報道機関等によって問題視されているのは、LACシステムに上がってい
ない、いわゆる一般的な被保険者がテレビコマーシャル等を見て自ら選任した弁護
士をめぐって問題が生じたり、あるいは行政書士による相談費用等々の、いわゆる
LACシステムに上がっていない部分についてトラブルが生じるということになっ
ているかと思っております。その部分を今後、弁護士会において、どのように改善されて

いくのかと考えている次第であります。

【佐瀬】 ありがとうございます。順調に健全に発展しているというので大変嬉しく思います。先ほど内藤先生から、潜在的な費用リスクというところでの個人を対象とした保険は、交通事故やプリベント保険も対象範囲の広い保険を出していますが、企業についてはまだどこの会社も出していません。専門的な分野における弁護士保険自体は出ているものがあるとは思いますが、それを一般的に出されているのはかなり少ない。そういう中で、企業についてはどのような保険が期待されているのでしょうか。

【内藤】 はい、中小企業のリスク・ファイナンスということで、これはリスク・マネジメントの教科書的な話になりますが、これに当てはめて考えてみたら理解しやすいのではないかと思います。費用リスクをまず認識していただくことが大事ではないかと思います。

中小企業の方へのアンケート調査の結果を拝見しましたが、「弁護士に特に相談すべき事項がないために弁護士を利用したことがない」という企業のうち約6割は1項目以上の法的課題があるという認識はされているということです。これはもしかすると費用リスクに結び付くというところまではまだ認識されていないのかなということが考えられます。費用リスクを分析・評価して、それでどういう処理をしていくかというところになりますが、そこでは、先ほど山下先生もおっしゃったように、顧問契約との関係ですとか、その内容との兼ね合いもございます。そういった面を踏まえまして、リスク・コントロールとリスク・ファイナンスにつながります。これはどちらか一方ということではなくて、両立させていくべきものだと思います。リスク・コントロールでは、既に日弁連のほうで紛争リスクに関する予防法務として「ひまわりほっとダイヤル」という30分間無料法律相談というものがありまして、これ以外にも非常に手厚い中小企業支援活動が実施されております。また、顧問弁護士の方の予防法務、紛争初期における法律相談というものもあります。

あとは、中小企業ですと、大企業のように法務部門ですとかコンプライアンスの専任の人がいるわけではないと思いますので、コンプライアンス教育などを実施するということも考えられます。リスク・ファイナンスとしての保険ですけれども、権利保護保険、これは主として紛争発生後の紛争法務としての法律相談や訴訟対応に関する費用リスク・ファイナンス手段として有効ではないかと位置付けておりまして、もちろん費用リスクに関しては各種の賠償責任保険がありますし、それから共済というものもございます。

あと、日本についてはまだ調べておりませんが、アメリカなどにありますファンドということも考えられるとは思いますが。リスク保有というところでは、これは顧

間料を負担するということ、あるいは借入金、銀行からの借り入れで何とか賄うということもあるかと思いますが、やはり安定的な事業運営という面ではリスク・ファイナンスとしての権利保護保険というのが非常に重要であると思います。

さらには、法的紛争が発生してから解決するまでのトータルなサポートといった観点からは、先ほどのお話にありました初期相談のような法律相談ということも踏まえて、これからは必要になってくるのではないかと考えております。

【佐瀬】 ありがとうございます。

その点で、賠償を求められるときの保険というのは現在、専門家保険についているとは思いますが、日弁連では、権利保護保険と言っているように、その権利をどうやって実現したらいいのか、損害をもたらさないために、その権利実現のための弁護士費用というのを考えているわけです。拡大PTの座長の和田先生がこの点を検討していただいたと思います。和田先生は今回、中小企業のための中小企業保険の案をおつくりいただいたと思いますけれども、どういうことを一番注意されたのか、どういう点を保護しようと思ったのかという点をお聞かせ願えるとありがたいと思います。

【和田】 中小企業のニーズは相当あって、先ほどから話に出ている「ひまわりほっとダイヤル」の無料30分相談というものがどのような状況かといいますと、無料のときにある程度件数が増えてきましたが、件数が増えて弁護士会も大変だということで有料にしたケースが何件かあります。それで、その実情を見ますと、例えば100人規模の弁護士会で、それまで直前の月で平均11.3件の相談があったのが、有料を実施した途端に1件に下がってしまったり、800から1,000人ぐらいの規模の弁護士会でも、有料にする前は無料の30分相談では月20数件の相談が来ていたのが、有料にした途端に10件、6件、4件というふうにぐんぐん下がっていきると。それで、これはだめだということで、その弁護士会では無料に戻しました。無料に戻したら、これが19件、20件というふうにまた増えていった事例があります。ですので、一つは、中小企業の方々にとって相談サービスをどうやって賄えるか、弁護士側としてもある意味保険で相談費用が出れば非常にいいわけです。

ただ、これにはいろいろ難しさがあって、先ほども説明しましたがけれども、保険事故のメルクマールをどうつくるかというのが非常に難しく、これは弁護士の間でも随分意見が分かれていて、なかなか確定できずにいます。結局、実践している国を見ると、カナダは非常に日本に近い形だとは思いますが、訴訟費用保険ということで、訴訟になった場合にカバーするというやり方ですので、その辺の組み合わせがうまくできないと中小企業保険の開発はできないのではないかなというのが実感

です。ただ、我々が出している試案は、結果的にはあれもこれも全部入れてみて、とりあえず膨らませてありますが、実際、実務的にやるとなると、かなり違う観点で整理しないといけないのかなという気がします。

【佐瀬】 今出た実務の話ですが、中小企業保険を実際にやっている保険会社はありませんが、木村さんから見て、先ほど和田先生の一応試案的なものについて、実務家の観点から語っていただけるとありがたいと思います。

【木村】 ご参考になるかどうか分かりませんが、中小企業にとって弁護士費用のニーズがあるというのは多分間違いないことであろうと思っております。我々も把握しているところでございます。ただ一方で先ほど内藤先生もおっしゃっておられましたけれども、リスクにかけるコストを保険に加入するという形でかけるかどうかについては、優先順位が後順位になる可能性がございます。それは先ほど来申し上げますように、自動車の保険、建物の保険、それから商品においては商品の関係の保険だとか、まずはそういうところに行って、その後、じゃ、どうするかと、多分そういう順番なのかなと思います。

それから、一番怖いのは、中小企業で法律相談をされている企業を見ますと、そのほとんどがリスクに対する手当をおろそかにしているわけでございます。例えば売掛金が非常に残っている企業だと、実は契約の中身がわりといいかげんで、それは当然残るでしょうと、こういうような部分がございますので、そこに保険を充ててしまうと、なおさらリスクに対する様々な手当を保険があるがためにやらないという逆行する現象が起こる可能性がございます。それから、今、売掛金の話をしました。事業体の業種によってそのリスクは偏在しております。いわゆる小売業をやられている方というのは、当然商品の仕入れをされますので債権の問題がありますが、そうでないサービス業というのは債権回収する人は案外おられない。そうしますと、一般に、中小企業全般に対して、もし保険を開発するとなると、その偏在するリスクに対してどう対応するのとかこういう問題が出てきますので、やはり業種・業態別に考えていかなければいけないのかもしれないと思います。

それから、和田先生がおっしゃられましたように、この種の保険でやはり一番私どもが恐れているのは逆選択のリスクでございます。先ほど申しましたように、保険をつける動機は、車を買った、家を買ったではなく、多分、何となくそろそろ売掛が危ないとか、何となく事業経営者に問題が起こりそうだとした瞬間に保険にご加入されるのではないかと推測されます。それですと保険の制度として真っ赤っ赤になりまして、これは長期安定的に維持できないということも全部踏まえると、なかなか軽々に中小企業全部にいきますという形での設計は難しいのかなとは思っているところでございますが、求められているニーズも少しずつ調査しながら、何

かできるものは探してみたいなどは考えております。

以上です。

【佐瀬】 今言われた逆選択の問題等は、例えば商工会議所の会員全部に加入いただければリスクは薄まるのでしょうか。そのような大きな団体が全員加入してもらうとなれば個人が選択するわけではありませんから、逆選択の問題は解決されるのでしょうかね。

【木村】 そういうことであれば、多分大丈夫かと思えますけど。

【佐瀬】 そこまでやってくれるかどうかですね。

【木村】 その費用負担者を誰にするのかという点があると思えます。

【佐瀬】 小池先生のアイデアでも、今木村さんが言われたことと同じような問題があると思えます。全体というのはなかなか難しいから、各業態・業界や専門家とか言われていましたが、その発想というのはどういうところからなののでしょうか。

【小池】 中小企業に対するアンケート結果によりますと、弁護士に依頼したいことの一番として債権回収というのが出てきます。では債権回収について弁護士保険をつくったらどうかと今言おうと思ったのですが、なかなかこれはまた難しいのかなと思っております。ただ、業種を絞るとか、あるいは免責金額を入れるとか工夫はできると思えます。債権回収でスタートを切りにくい一番の理由は、着手金を払って、債権回収ができればいいですけども、できなかったときに、依頼者からすると着手金が無駄になってしまうというリスクをどうするのかというところですので、着手金の一部を保険から払いますよというふうな形にするとか、あるいは回収できた場合にはその回収金額から保険金の部分を逆に保険会社に返してしまうとか、そういうような形で対応することによって、保険料を低額に抑えることができるのかなと素人的には考えておりました。

「弁護のちから」の中にも労働の部分がオプションですけどもつけられています。これは多分、労働者側からの分ですので、それに対応すると言ったら変ですけども、中小企業のほうも、労働事件が起こったときのリスクといいますか、弁護士費用、訴訟費用のリスクというところは結構大変なものがあるのかなと思えますので、そのあたりの保険というのも考えられるかなと思えます。これからいろいろアンケートをとったりして、提案していきたいなどは思っております。

【佐瀬】 木村さんがおっしゃった難しさというのは我々もよく理解できるわけですけども、小池さんはそのところをいろいろなアイデアで乗り切れるのではないかということですね。いろいろなつくり込み、先ほど言った免責だとか、着手金だけに絞るとか、それも一部に絞るとか、何かできるのではないかと、アイデアを出そうよというところだと思いますけれども、今後ともそれはお願いしたいと思

ます。池内先生、先ほどの発言の中で、自分も政府のほうの中小企業関連のことをやっていたので、その経験からの発言をしたいというところがあったと思います。先生、よろしく願いいたします。

【池内】　　まず債権回収ですが、保険として成立するかしないかという形でいうと、実はNEXI（日本貿易保険）というのがありまして、貿易に関する債権回収というのは政策的に保険をつけています。このNEXIに限らず、中国が国際化するときSINOSURE（中国輸出信用保険公司）というところが、これはまたNEXIを真似してつくったところですが、中国ではこれまで、貿易代位権、債権はNEXI 1社でしたが、PICC（中国人民保険集団控股有限公司）という財産保険会社が貿易保険を許可されまして始めていくことになりました。貿易で保険が成立するのであれば、通常取引でも成立するのではないかと考えられ、全ての取引をとということにはならないかもしれませんが、対象を選ぶことによって現実的に保険が成立しているところもあるので、民間がやる部分は十分あるのではないかと、皆様のお話を聞いていて思ったところです。

それから、中小企業のリーガル・サービスというのはいろいろな段階があると思います。予防法務の段階から始まって、紛争解決するというところまで。実は中小企業支援というのは公助と自助という分け方がありまして、公的なものは中小企業基本法に基づいたいろいろな整備があり、そこでも弁護士に対する補助の類いが若干出ているんです。例えば、金融円滑化法を終了したときに、経営が傾きそうな企業は経営改善計画をつくり、国は405億の予算をつけていて、そういうもので、弁護士もかなり使えるような形のものがあります。ただ、これは公助の段階に入っていて、公助というのはどういうところかというところ、1社を救うのではなく、中小企業全体を救えるといった大規模な形になるときには補助金が出るのです。けれど1社で、この会社だけ救ってくださいというところに対して公助的な支援はできなくなります。そうすると、そのところは自助の部分で、自分で解決しなければいけないときに、費用が足りないから何もできなくなりますという時に、どのように救っていくのかというところ、やはり保険というのが健全な中小企業の発展においても非常に重要な役割を果たす可能性があるのではないのかなと考えております。

【佐瀬】　　今言われた公助の点で、金融円滑化法の後、政府はそれだけのお金を出そうと言いましたが、結論としてはそれほどお金を使っていなかったということで、件数もそれほどになっていない。これについて先生はどうお考えですか。

【池内】　　論点がずれてしまっていますが、あれは、単純に政策のミスだと思います。要するに、これだけ会社が潰れると言ったのに潰れなかったではないかというような話であります。結局、使っていない部分は円滑化法終了には限定しない形

の基金にして支援という形で残っていった、例えばREVICとかの支援政策に使えるように基金化しているの、若干政策的なものではあるものの、基本的に中小企業を支援するために有効利用しようという形でやっているの、新しい支援を見つけて使ってもらえればいいなというところ。

【佐瀬】 政府の場合は、保険に比較すると、ニーズの読み込みが悪かったとのことでしょうか。先ほど木村さんが話されたように、ニーズがないところにアクションを起こしても、要するに何も起こらないわけで、中小企業に対してどういうニーズをつかまえるのかというのは確かに大変難しいことです。売掛債権を回収できないといっても、その回収ができないためにずっと保険金を払い続けるのがいいかどうかという判断も多分中小企業ではあると思います。そのニーズのつかまえ方というのはすごく難しいと思うのですが、その辺いかがお考えですか。弁護士としてはどう考えているのでしょうか。

【和田】 カナダでも事業者向け保険は一般的に一応出していますが、それぞれ業態用にカスタマイズしているという報告がCD-ROMの中にも入っています。最近一番売れているのはコンドミニアムの保険だということです。マンションの管理会社対象の保険が非常に売れていると言っていました。あと、歯科医専門の保険があって、歯科医の従業員を保護したり人身傷害などを保護したりする保険と、歯科医のプロとしての責任、行政処分を受けたりした場合の保険を組み合わせるとハイブリッド保険として売られていると言っていました。ですので、一定の業態・業種をかなり絞り込みながら、特殊な分野においては成り立つと思います。先日あった相談で、犬がかみついたという事故がありましたが、かみつきの事故の弁護士保険は賃貸総合保険でカバーされます。そういうのも含めて、実際、今あるものでも利用されていないところがあるので、きちんと開発して宣伝をしていけば普及できる条件はあるのではないかと思います。

【佐瀬】 確かに今ある保険の中でも、日常生活における損害賠償請求を含んでいる保険もあるわけですね。私も和田先生と一緒にカナダへ行って、保険のニーズのつかまえ方が大きな問題だと思いました。結局、保険のニーズは業界などの狭い範囲だとやはりつかまえやすいということなのではないでしょうか。木村さん、保険会社というのはどのようなつかまえ方をするのでしょうか。我々が先ほどから話しているのは中小企業一般の保険のニーズということを行っているわけですが、そうではなく、もっと小さな範囲でのニーズは保険会社はどう考えるのでしょうか。

【木村】 なかなかお答えしにくい部分も正直言っていますが、保険というのは原理原則からいくと、大数の法則を働かせると、保険料が安定していて皆さんに低廉な保険料で商品を提供できると、こういうことがありますので、一定規模は必

要です。それから、そういう一定規模にいくためには、それなりのマーケットがあって、それなりのニーズがあって、それなりに加入してくれるお客様が必要になると、こういう構造になります。そういう皆様からの声を寄せ集めて聞くのと、本当はニーズがあるにもかかわらず、それを掘り起こせていないということも結構多分にあるわけなので、そういう声がたまる場所にも積極的に参加させていただいて、そのニーズと、保険でいえば商品のつくり込みと発生確率、保険料というのをうまくバランスをとってパッケージにできればいいのかなと思っております。

それともう一つ難しいのは、保険というのは、今までは保険金が出て補償が出ればいいということでしたが、この弁護士費用保険のように、どちらかというとも費用よりもサービスが主となる保険というのが、これから多分主流になってくるのだらうと思っております。そうすると、お客様の求める保険の、金銭的な部分ではないサービスは、いったいどこにあるのかということも捉えて商品の開発をする必要があるだろうと考えています。おそらくこの弁護士費用保険は、先生方のサービスがお客様満足度の8割を占めていて、費用のウエートは2割ぐらいと、私どもの会社ではそんな認識をしておるところでございますけれど、そういうふうな保険の内容もどんどん変わっていくということでございますので、その辺のニーズをどうやって捉えていくかというのが課題かと思っています。

【佐瀬】 今のご発言は大変おもしろいお話だったと思います。保険金自体が目的ではなく、サービスが目的になるということですね。必要なサービスを予想しているのだから、幾ら保険金が多く出ても、そのサービスが悪ければそういう保険というのは成り立たない、ないしは満足できないということだらうと思うのです。そういう意味では、木村さんから言われると、弁護士、もっとしっかりきちんとやってよと言われているのと同じような内容かなと思います。山下先生、中小企業の保険については先生からほとんどお聞きしませんでした。総括的に見て、いかが思われますか。

【山下】 まず、当日配付資料の49ページのところにお示ししておりますとおり、カナダのケベック州弁護士会に行ったときに、いわゆる司法アクセスを保障する制度として、中間所得層である一般個人のみならず、いわゆる個人事業主とか零細企業に対する司法アクセスというのもやはり我々は重要だと考えているという観点のお話をされていたと記憶しております。我が国においても、司法アクセスが十分補償されていない人たちに対しての法的な救済制度というのは必ずしも十分ではないという現状があります。そういう人たちを対象に、法の不備をうまく利用して詐欺まがいの勧誘等を行っている企業も実際にあるということも見聞しております。それに加担される弁護士の先生もいらっしゃるようです。そんなときに、費用対効

果の関係で、訴額的に低い少額訴訟なので、結局泣き寝入りせざるを得ない。弁護士に頼んでも、着手金等の関係で、それだったら仕方ない、だまされた自分が悪いということで、悔しいが納得したほうが効率がいいということで、実際泣き寝入りしているというものもあります。そういう観点から見ると、やはり司法アクセス等の費用問題を開示して、必要な人たちを救済するのも、社会的な観点からも必要ではないかと考えているところでもあります。

あと、顧問契約との関係ですが、あるトラブルで、「あなたは顧問契約を結んでいる弁護士なんだから、トラブルになる事情があったのを知っていますよね」という質問等をしたことがあるんですが、そのときに「いやいや、私は特定の相談しか受けたことがなくて、トラブルについては全く知りません」といった答弁をされたこともあります。顧問契約をしているからといって必ずしも全ての相談に乗っているわけではないということもありますので、棲み分けができるのだろうと考えております。

もう一つ、中小企業の場合、弁護士に相談しないで隣接士業の方にご相談されるということもあると伺っていますが、これもやはり餅は餅屋という形で、長い目で見れば、専門的な知識を持たれている弁護士に相談したほうが最善な解決方法が見つかるのではないかと考えていますので、司法アクセス、費用の部分についてこの保険というものを利用する必要性があるのではないかと考えているところでもあります。

【佐瀬】 ありがとうございます。要するに、需要は大きいのではないかとということですね。しかし、その需要を保険契約に結びつけるのは結構困難なことだなということは皆さんの発言でよく分かりますが、日弁連が和田先生を中心として中小企業向けの案を出しましたので、その案を今後保険会社の皆様がたたき台にして、作り上げていただけることを期待したいと思います。

先ほど、中小企業のことを話題にしてきましたが、その中で出てきているのは、木村さんが言われたように、弁護士のサービスの内容がかなり重要だということ。それから、山下先生や池内先生の発言からも、そのサービス以前の問題としての弁護士の質の問題が出てきているわけです。今後保険制度を広げるために、池内先生、今後の発展のために、何をすべきか方向性をもう一度お話しいただきたいのですが。

【池内】 何をすればいいかというのは先ほど幾つか例を挙げさせていただきましたが、これは、保険会社から、ひどい弁護士を何とかしてくれないかというところから始まってきたものです。実際に100件以上のクレーム事例をいただいておりますが、内容を確認してみると、これは問題であると思うような事例がありました。このクレーム事例というのは、いわゆる第三者から我々のパフォーマンスを評

働かれたと言っていると思うのですが、そういう機会はこれまで弁護士にはありませんでした。弁護士のパフォーマンスの悪さについての統計などといったものは見たことがなかったので、そういう問題があるということを共有することがありませんでした。弁護士会として、こういう問題があって、それに対応していかなければいけないということに対する心構えをまず持っていただく、真剣に取り組むという意識を持っていただくこと、これは日弁連も弁護士会も含めて、そういう方向に考えていかなければならないと思っています。実際日弁連LACではその意識で動いていますし、執行部もそのつもりです。埼玉では、担当委員である仲里先生も知らなかった事例があることが分かり、では対応しなければいけないということで動いていただけました。まずは、問題を認知して、それを直していかなければならないということに対する共通認識というベースをつくることが重要ではないかと思いません。

【佐瀬】 確かに我々も池内先生の発表の内容を見ていて思いましたが、LACとしては、先ほど山下先生が話されていたように、いろいろな案件を、トラブル案件とか、問題点があるような案件等に対応してきました。そういう中で一種の仲裁的な機能を果たしてきたのだと思いますが、あまりにも低レベルというか、約半分が、任務懈怠ですよ。我々弁護士会の中でも、例えば最近、鬱病の先生が、ちらほらあらわれて、そういう先生の場合は特殊事例かもしれませんが、クレームの中の約半分任務懈怠ですから、それは特殊じゃないなという気がします。弁護士会の規模で何かこの点が異なるのかお聞きしたいのですが、小池先生と和田先生にお願いしたいと思います。小池先生は先ほどの発表を聞いてどう思われましたか。

【小池】 これは私の個人的な感想ですけれども、大阪のほうに直接クレームというのは今のところありませんが、地元の保険会社との協議会を去年初めてやらせていただきまして、その会合の中でも先ほどのご報告のとおり、依頼者が電話をかけても電話を返してこないというような、本当に初歩的な問題が多数出てきます。ただ、それは、LACの紹介だから連絡しなくてもいいとは思っておらず、一般的な事件もそういうふうなことをやっている弁護士がそここの数いるのかと思っています。ただ、LACの場合には、依頼者としたら、保険会社を経由して、日弁連を経由して紹介してもらったという思いがありますので、紹介してもらった弁護士がこんな弁護士やということを誰かに言おうとしたら、保険会社のほうに言ってしまう。ですので、そういうところがある意味目立ってきているのかと思っており、LAC特有の現象ではないような印象を強く持っています。

【佐瀬】 かえって怖いような気がしますけれども、新潟弁護士会を見ていて、和田先生、いかがですか。

【和田】　　うちの会は大体250名ぐらいまで会員が増えましたが、数年前に法律相談センターの委員長をしていて思ったのは、LACの問題ではないのですが、会員への苦情が多いです。遅刻する、肘をついて話を聞く、目を合わせない、ちゃんと答えてくれないと、そういう相談時の苦情が結構出て、規約を改正して、3度苦情があったら相談担当から外れる可能性がある形にはしています。ただ、基本的なことなので、そういうことが保険制度で出てしまうと非常に問題になるのではないかと思います。池内先生の報告にもありますが、弁護士はどういうことに気をつけなければいけないかといったことを、一々言わなければならないのかというところが問題です。

CD-ROMのリーガル・プランのところに出てくる、リーガル・プランの弁護士に出す行動規範というところをご覧いただくと、礼儀、尊厳、敬意を持ってクライアントと接するとか、卓越した法律役務をクライアントに提供するとか、クライアントにその事件における進捗状況を適時に知らせる、専門的・職業的倫理に従って倫理行動を実現する、専門職にふさわしい職員配置・外観を維持する、クライアントからの連絡に対し1営業日以内に行動するというようなことをちゃんと約束させられていますから、いずれこういうこともそれぞれ弁護士会で検討しなければいけなくなるのではないかなという気がします。

【佐瀬】　　アメリカでも同様なものをつくって約束させられているということは、日本だけではなく、アメリカでも問題はあるということですから、世界でも一般的にそのような傾向はあるということでしょうか。それは予測されますね。であるならば、将来的な問題ではなく、今の問題として、LAC制度の中でも検討しなければいけない時期に来ているのかという気がします。先ほど池内先生がおっしゃったように、弁護士は外から評価されることがないと、それが問題に結びついているのかもしれないなという気がします。山下先生、今、大学教授でも生徒からの評価がされるのですね。

【山下】　　授業評価アンケートというものがあります。

【佐瀬】　　これは先生たちにどういった影響を与えているのでしょうか。

【山下】　　私が勤務している大学では、いい先生については評価の対象にしているという話になっています。別大学では、人事評価にしている大学もあると伺っています。

【佐瀬】　　一定の評価に反映させるようにしていると。各教授を含め、先生方がそれをよく知っていて、その点数が下がらないように努力をするということのインセンティブになるのですか。

【山下】　　大学に居づらくなりたくないの、それなりに改善しなければいけな

いところはありますし、おかしなことを言われれば、それに対する文書の回答を出したりするようなこともやります。納得いかない場合ですね。

【佐瀬】 もしかしたら弁護士会もそういうことを考える時期に来ているのかもしれませんね。木村さんは、弁護士に期待するものというのはいいサービスをと先ほどから言われていましたが、今のようなお話、先ほどの池内先生のアンケート結果を踏まえて、それを聞いてどう思いますか。

【木村】 多くの先生方を前になかなかコメントしづらい部分ばかりの質問が飛んできて恐縮ですが、私どもの保険会社に、先生方の対応、言動だとか行動とかが悪いというクレームがかなり多いのは事実でございます。そういうものの問題と、それから、弁護士たちが勧誘しにやってきたと、こういう事例も多少ございまして、ここは非常に私どもも危惧しているところでございます。先ほどからお話がありましたように、先生方のサービスの部分で不具合があると、紹介した私どもにクレームが入ってくるということで、結果、私どもがお客様を失ってしまうと、こういう悪循環になりますので、まさに「弁護のちから」も含めまして、そこをこれからどうやって担保していくかというのは重要な問題だと思います。

一方、海外では、これもいろいろな報告書に書いてありますが、対応する弁護士のほとんどがパネルという保険会社の顧問弁護士グループで構成されていて、パネルのいいところは、そういう品質の悪い先生たちはパネルから外すことができるわけです。つまり、保険会社からすると、一定のレベル以上の先生方をうまくサービスに組み入れることができると、こういう問題があります。ただ、このネットワークはなかなか構築しにくいという問題があります。

私どもがリーガル・アクセス・センターと協働させていただいて期待することは、やはり一定のレベルの弁護士がお客様に紹介されるような仕組みをつくっていただきたいということがございます。お客様のほうにもいろいろ問題がある場合がありますので、ゼロにはならないと思いますが、例えばそういうことが起こらないようなガバナンスを入るとか、もしくはそういうことが起こった場合に再発防止としてどういうことがフィードバックされるとか、そういうところは十分に実は期待しているところでございます。もっと根本的な、言葉遣いが悪いとか肘をついて話すというのは、そこはコメントできない世界でございますので、なかなか申し上げにくいです。いずれにしましても、私どもの社内でもお客様から何らかの苦情ないし要望が入った場合は、それを再発防止、ならないようにいかにやるかということを引きつり突き詰めてから、もう一度社内に回答するようにはしておりますので、そのようなこともご参考に使っていただけるとありがたいなと思っております。

【佐瀬】 ありがとうございます。なかなか我々の前でそういうことは言い

くいことを言っていたいただいて大変助かります。我々としても、今後権利保護保険制度を伸ばすことが国民にとってもいいことであり、弁護士にとっても、費用についての取りっぱぐれの危険性がない、良い制度だと思っているので、保険会社の利益にもなれば一番よいわけです。三者三様、それぞれの皆さんがハッピーになればいいなと思っているのですけれども、そこにはやはり先ほどから言っている問題点があるわけです。そして、普通の保険とは違って、保険の内容がお金ではなく、弁護士の業務を提供しているところに主たる目的があるということ、この会場に来て各弁護士会で指導的な立場にいる方々には十分分かっていただきたいと思います。そして、今後こういうLAC制度を進める上での注意点、考える点として認識していただかないと、なかなか発展しないのではないかという気がします。内藤先生、LAC委員会と1年ほどつき合っていたいただいて、その辺はどういうふうにお考えですか。

【内藤】 ありがとうございます。難しいご質問ですが、私の個人的な感想としまして、やはり弁護士は非常に取っつきにくいというイメージが実はありました。しかし、このLAC委員会に入れていただいて、積極的にコミュニケーションを先生方のほうからとっていただいたおかげで何とか私もこの場にいられるということがあります。一消費者の立場で考えると、弁護士と被保険者の方のコミュニケーションの不足というのはやはりあるように感じますし、紛争が起こったときというのは非常にナーバスになっているので、どうしても心理的に不安定な状態でトラブルになりやすいというのが先ほどの基調報告にもありましたけれども、そういう意味で、日頃から、LACの先生方が私にしてくださいましたように、被保険者の方との信頼関係の構築を積極的にしていただくとトラブルになりにくいのかなと個人的に思っております。

保険という中での、先ほどお話があったように、費用だけではないというところで、例えば日常的な法的サービスを提供していく担い手としての弁護士の役割というのも非常に大きいと思っています。ドイツの例で、ある保険会社の、これはCD-ROMに収録されているものですが、保険商品のサービスとして、例えば24時間法律相談に応じてもらえるとか、契約書やウェブサイトのチェックを依頼できるサービスとか、そういうサービスが法的紛争の早期解決に役立つというような、そういうサービスを盛り込んでいる会社などもあるようです。そもそも損害保険商品はリスク転嫁手段としてだけではなく、リスク・コントロールの機能も果たすものですので、そういった観点から、情報提供のサービスみたいなものを保険商品に組み込むということも考えられると思います。

【佐瀬】 ありがとうございます。結論として、やはり弁護士のサービスの内

容ですね。ドイツの例で24時間も法律相談に応じているというのも大変ですが、サービスをいかによくしていくか、そして、かゆいところに手が届くようにしていくかということがとても大事だと思います。先ほどから言われているように、弁護士の場合、第三者から評価されないことが多いので、指摘されたことに意識を持ったほうが良いということがよく分かったと思います。我々LACとしてはこれまで、法的紛争的なものとか解釈論だとか、そういうことは一生懸命やってきましたけれども、まさかこのような指摘があるというのは盲点でした。今回、池内先生を中心にまとめていただいたことは大変重要だと思いますし、LAC制度を今後発展させていく上で不可欠な検討だと思います。

もうそろそろ3時になります。質問等については3時15分までということになっていますので、皆さん、午前中、それから午後の発表の内容についての質問でもいいですし、それからディスカッションの中の質問でも結構ですから、もし質問があれば3時15分ぐらいまでに、回収箱に入れていただくか、事務局の方が回っていきますので、よろしくお願ひしたいと思います。

今回、大きくは弁護士のサービスの内容という問題と、中小企業保険という需要はあるけれども、それに結びつくのは難しいということの問題が分かったという気がします。山下先生、我々、弁護士のサービスということについては、どんな保険でも弁護士が入っていくと、サービスの問題が絡んでくるわけですが、今後LACとして、どんなことをやっていけばよいのでしょうか。

【山下】 LACというよりも、これは弁護士会全体の話になるのではないかと思います。今の制度というのは結局、LAC制度を介して選任された弁護士の、先ほど池内先生等がお調べになった任務懈怠の問題等について今後どうしようかということを検討されるという話になると思います。いわゆるLAC制度に乗らない件数もかなり増えてきて、最近では、テレビコマーシャル、インターネット等を介して被保険者が独自に弁護士を選任した場合でのトラブルです。

【佐瀬】 いわゆる選任済みという。

【山下】 「選任済み案件」ですね。その部分について弁護士会全体として、ある程度の苦情件数もあるようですから、それについて何らかの対応というのが、この弁護士保険についての信頼との関係ではやはり必要になってくるのだろうとは考えているところです。

あと、今後LAC制度との関係でいくと、対象分野は増えていきますので、そうすると、先ほどのサービスとの関係でいくと、専門ごとにそれなりの先生をご紹介するというシステムをどのようにきちんと用意するのかということがLAC制度としては重要になってくるのだろうと思います。

さらに、これも2年前に、同じようなことをもう一回言ってしまうわけですが、当日配付資料でいうと49ページのところに書いていますように、人がやることですので、万が一のミスというのは起こり得るわけです。そのようなミスが起こったときに、依頼者を保護する制度自体も、海外では弁護士保険とこういうのがセットになっているように、今まで諸外国の制度を見ていると、セーフティーネットも用意しているのではないかと思います。専門弁護士制度と、あと賠償責任保険とか、あるいは賠償責任保険で填補されない場合に一定の基金を設けるとか、あるいは弁護士会が信用保険とか、あるいは保証保険形態を使って、不誠実行為を行い、賠償資力を有しない弁護士が所属している弁護士会が一定の見舞金等を支払うといったような、そういう制度というものを諸外国で用意していて、これがどうも一つのセットみたいな形で組み込まれているようですので、そういうものを今後依頼者との関係で考えていただければと思っているところです。

【佐瀬】 山下先生のレジュメ、59分の49の中の弁護士の質の確保と依頼者保護、そこに出ている諸外国の例というところですね。これを日本でもきちんと検討したほうがいいのではないかとというのがアドバイスと考えてよろしいですかね。

【山下】 ええ。これは2年前からずっと、私一人だけが言っているような感じもしないではないのですが、そういうものをやはり用意していただきたいと思っています。

【佐瀬】 あと、先ほど先生が話された中には、この諸外国の例にプラスして各弁護士会がいかにかそれを監督ができるのか、ないしは監督した結果どういうふうに対応できるのかということを考えなさいというのがありました。これは規則とかそういうものをつくれということになるのでしょうか。

【山下】 と思います。あるいは紛争解決だと、48ページにありますような部分もやはりセーフティーネットの一つと考えていますし、これも2年前ベルギーに行ったときには、保険会社と弁護士会が協定し紛争解決機関というのをつくって、うまく運用している印象を受けましたので、我が国でもそういうものができたほうが無用なトラブルというのを長引かせないでいいのではないかと考えているところです。

【佐瀬】 確かにベルギーでは協定書を結んでいて、弁護士会と保険会社が共同してやっていくということはとてもいい制度だなと思いました。反対にベルギーから羨ましがられたのは、日弁連がこういうことをきちんとやっているというのはすごく羨ましいということを言われました。ですので、そういう意味では、ベルギーの羨ましいところもあるし、日本の羨ましいところもあるしというところで、両方足すといいのかなという気がしますね。

【山下】 LACシステム自体に乗っている部分はうまく回っているわけですが、結局、利用者の側から見ると、自分がLAC制度に乗っている部分を使っているのか、そうではない部分を使っているのかよく分からずに、それで解決手段についてトラブルが起こったときの取扱いが違うというのはちょっとおかしいなと私自身は思っています。そこはやはり、この保険を国民のために普及させたいのであれば、個々の先生方に、弁護士会全体として考えていただきたいと思っています。

【佐瀬】 確かにそのとおりで、LAC事件だからきちんとやろうということではなくて、全部きちんとやるのが本当でしょうと。全部、弁護士会で各弁護士をどこまで指導・監督できるのかというのはすごく難しい問題ではありますが、そういうことをきちんと対処していく必要はあります。特に保険の場合は、保険会社の信用性にも結びついているということを忘れてはいけないということですね。池内先生、その点についていかがですか。

【池内】 まず、信頼性の問題のところでは、先ほど時間の関係であまり細かく話しませんでしたでしたが、名簿登録要件についてある一定のモデルなりをつくる必要があるのではないかとということで検討しております。では、その中の要件というのは一体何なのかというと、幾つか具体的なものがありまして、一つは研修の受講です。名簿登録要件として研修を受講した人という形で、これは現実的に例えば生命保険とか破産とか幾つかの段階でそういったものを受けたら名簿登録しますよという実例もありますので、実例を参考にしながら、専門性の要求に対応できる部分あるかと考えています。

それから、苦情が過去に一定回数以上ないことと。これも先ほど和田先生が新潟での例をおっしゃられましたけれども、中規模会、大規模会で規模に応じた名簿欠格要件を定める必要があると思っています。苦情が一定回数以上ないということも一つのメルクマールとして考えられると思います。それから、承諾書の提出ということが考えられます。應本先生からアメリカの例を御教示いただいて、それを参考にした部分ですが、名簿登録するとき、適切に事件対応することの同意書にサインを求めるものです。同意書があるとないとでは弁護士会の指導も、「あなた、同意書で約束したじゃない。なのに、やっていないのは問題です」と言いやすいのかなというところもあるので、考えたいところです。

非常に難しいのが、弁護士登録年数とか経験です。限定してしまうと広がっていかないし、次代の人たちを育てて行く必要があります、持続可能なシステムにする時に、ある一定の年数の弁護士だけというのはやはり難しい気がします。特に小規模弁護士会では、年数制限を入れられたら人が揃わないという会もあるかもしれませんので、非常に議論が分かれるところかと思っています。

それから、弁護士賠償保険の加入が要件になっているというのは、実例がある話なので、加入を要求すること自体はよいのではないのかなと個人的に思っています。いろいろ考えて検討しているところですので、山下先生ご指摘のものに対して応えられるような制度設計とかモデル案をどれだけつくれるかということかと思っております。

それとあと一つ、LACから推薦した案件と選任済み案件で同レベルではない点は、選任済み案件は、依頼者の自己責任ということです。ご自身が選んできた弁護士ということです。それで納得いかない対応をされたと言われても、その弁護士を選んだのは誰ですかとなると、それはあなたでしようということになります。LACの場合はこちらから推薦しているので、推薦者責任というのは自薦の弁護士に対するものよりも高くなると思います。僕は、持込み案件とLACの案件で、もし違う要求をするのであれば、それは筋の通っている話だと思います。逆に、一切持込みなしで全て選任のみとなると、逆に弁護士の選択の自由を弁護士会が制限する形にもなりかねません。要するに、自分で選んだ弁護士か、弁護士会から紹介された弁護士かというのは、これはもう制度上、本質的な違いがあると思います。

【佐瀬】 一般的に、弁護士の悪いところというのは、任務懈怠ですよ。クレームの49%というのは驚きですけども、その部分を直すため、本来は弁護士全体の誠実な対応が必要であるけれど、特にLACの場合は弁護士会が推薦しているという特殊性があるので、少なくとも紹介した弁護士については特別の取扱、ないしは規則、ないしは何かやり方が必要なのではないかといいところですね。

(休 憩)

【佐瀬】 それでは、再開します。

質問・意見等が3件来ておりますので、それぞれ質問について、それぞれの回答者に回答していただきたいと思います。初めの質問は、静岡県弁護士会の●●先生からです。これは損保ジャパン日本興亜社の木村さん宛てかと思っております。権利主張の強い契約者に対していかなる対応を考えていますか。それから紹介する側、弁護士会側の保険について説明してください、とのこと。意見の要旨は、近時、弁護士特約案件において軽微物損、場内事故、例えばコンビニ内が増えています。契約者が説得に応じてくれない、わがままとも思える要求につき合うなど、非常に難しい対応を迫られています。保険の普及は賛成ですが、利用する顧客にも節度が必要であると考えます。かつて懸念したように、濫訴社会を望まないの、何らかの対応が必要だと思いますという意見における質問です。木村さん、もし両方答えられるのであれば、お願いしたいと思います。

【木村】 ●●先生、ご質問いただきまして、ありがとうございます。

全く同感のところでございまして、いわゆる保険会社に対するクレマーのお客様は、この保険に関係してたくさんございます。やはりお客様も全てがいいお客様ではない場合も当然ございますので、今私どもが考えていますのは、保険にご加入いただいていたとしても、望ましくないお客様については保険の更新時にお断りさせていただくということを考えておりますが、それも一定の水準までは多少耐えて我慢して、他からのクレームや拒絶するだけの理由を蓄積した上でお断りをするように努めているところがございます。そういうお客様が運悪く先生方に行ってしまうと、今度クレームの矛先が先生方のほうを向きまして、よく先生たちから「もうああいう人は寄越さないでくれ」とお叱りを受けるケースもございますので、そこはうまく連携をとりながら対応したいと思っております。私たちも、お客様であったとしても、できることはできる、だめなものだめ、責任があればあります、無理なことは無理ですということは積極的に言うつもりでございますので、一体となって対応していきたいなと思っておりますし、「弁護のちから」につきましても同様の対応を、リーガル・アクセス・センターと協同で推進していきたいと考えております。

それから、2点目の、紹介する側の弁護士会の保険についてでございますが、埼玉弁護士会のお話が出ていますが、これは紹介する弁護士会の弁護士責任保険でございます。つまり、弁護士会がある先生を紹介しました。その弁護士に非常に不備があって問題が起こり、紹介を受けたお客様が損害を被りました、その弁護士は逃げまくっています、でも、紹介したのは何々弁護士会さんですよ、ではその弁護士会に責任を求めますという、紹介責任等々に対する賠償責任保険がございまして、これにご加入いただいているという形でございます。こういう制度が普及すると、例えば極端な話、リーガル・アクセス・センターに紹介責任が及ぶなんてことがあれば、リーガル・アクセス・センターにご加入いただくということも可能かもしれませんが、そういうような保険の種類のことだと思っております。

以上でございます。

【佐瀬】 ●●先生、よろしいですか。

【●●】 はい。

【佐瀬】 追加質問等あればどうぞ。

【●●】 どうもありがとうございます。埼玉弁護士会で導入したときの弁護士賠償保険の保険料がどのくらいか非常に気になるのですが、企業上の問題はあろうかと思っておりますので、差し支えない範囲で教えていただければと思います。例えば、弁護士会で前科のある会員がいた場合とそうでない場合とか、あるいはリスク回避している弁護士会だったら料金が安くなるだとか、その辺もご考慮いただけるもの

なのか、お願いいたします。

【木村】 ちょっと差し支えがございますので、後で個別にお伝えさせていただければと思います。担当している者が後ろにおりますので、個別にお答えさせていただきます。申し訳ございません。

【●●】 ありがとうございます。

【佐瀬】 今までの弁護士業務というのは、大体知己の方からの紹介や弁護士会の相談センター等から来ていたと思いますが保険の場合は全く違うわけですね。自分の意思、弁護士に会って相談して委任する権利があるのだというような姿勢で来る方々ですから、それに対して我々がどういった態度で接するべきというのは、今までとは異なるのではないかと思います。ですから我々弁護士も弁護士に依頼する権利があるという権利意識を持った方々が必ずいるという前提で対応を考えていかなければ、こういう保険に対応するサービスはできないだろうという気がします。お医者さんも全く一緒ですよ。医者も、昔はお医者さん然として、何の説明もしないで、「はい、この薬、この薬」、この薬が何に効くかも言わないで出すというお医者さんがほとんどだったと思いますが、今は懇切丁寧に質問に応じますし、それから薬の内容もよく説明しますよね。それだけやはり医者の世界も変わってきた。同じ専門家として、弁護士の世界もそういう意味では変わっていくきっかけになるような商品なのかなという気がします。

では、次の質問です。これは和田先生に答えていただきたいと思います。プリベントの下山さんからの質問です。中小企業向けの保険の開発を検討するに当たり、企業のタイプ別その他での実際の法律サービスの利用状況の統計的な理解が非常に重要と考えます。当日配布資料59分の13ページのニーズ調査報告は参考になりますが、実際に保険料率、保険支払額の設定等々、具体的に定める参考になるようなデータは存在しないでしょうか。あるいは収集していく予定はありませんでしょうか。括弧して、実際にどのような事案がどの程度発生し、どの程度費用、報酬が支払われるかという業界でのマーケットデータ、イメージです、というふうに書いてありますけど、和田先生、いかがでしょう。

【和田】 質問ありがとうございます。私の知る限りでお答えしますが、補足があれば諸先生にもお願いしたいと思いますが、おっしゃるような意味でぴったり使えるような資料や調査はないと思います。この2008年の調査も、日弁連とみずほ総合研究所が一緒になって実施した大規模な調査で、かなり信用性は高いものですが、それ以降行われていません。どういう事件に対してどの程度費用が払われているかといったことについて、日弁連が弁護士費用の目安のパンフレットを作成していて、これはホームページで発表していますが、これもアンケート調査を定期

的に行って出しているようなもので、事件の種類も企業というよりも個人に偏ったような形で出ていますので、ぴったりというものでもありません。

それから、日弁連が『弁護士白書』というのを毎年刊行していますが、これは各地域、各県で提訴率がどのくらいかとか、報酬をどの程度弁護士がもらっているかといった裁判所の統計で中小企業の問題として正面から調査しているわけでもありません。

それから、最高裁判所が迅速化報告書というものを、裁判迅速化法に基づいて2年に1回出していますが、それも手続や裁判がどのくらい時間がかかるものかという見方ですので、使えるものではありません。例えば、裁判所にとって長期化する事件の種類は4つあって、労働事件だ、遺産分割事件だ、医療過誤だ、建築紛争だ、みたいな提示があります。普通の裁判は迅速化で最近では8カ月ぐらいで終わりますがそういう事件は2年から3年かかるといった情報は出ています。あと保険がどういところで利用されているかとか、そういう資料ですね。ですので、幾つか組み合わせしながら、ここにスポットを当ててサンプル調査をやってみれば何かいいものが出るかもしれませんけれども、弁護士会がそれ以外にこれに向けて特に調査をする予定は今のところはないと思います。

【佐瀬】 ありがとうございます。そのほか、その他にも裁判所が作成している司法統計というのがありますから、司法統計は、これは裁判になった、ないしは調停になった、といったものの数しかないわけですが、これも読み方によっては、解釈が必要ですがけれども、誰がどうやって読むのかということで、クロス集計等すれば、いろいろな結果は多少あらわれるかと思います。下山さん、その程度でよろしいですか。もう少し質問していただいても結構だと思いますけれども。

【下山】 いや。

【佐瀬】 よろしいですか。

【下山】 それが現状ということであれば、はい、大丈夫です。

【佐瀬】 プリベントさんは日弁連との協定会社の一つですから、協定会社さんから要請があれば、我々いつでも、我々が持っている知識であればいろいろご提供しようと思っていますので、開発したい場合はよろしくお願ひしたいと思っています。

【下山】 分かりました。

【佐瀬】 次に、兵庫県弁護士会の●●先生から、意見の趣旨ということでいただいております。これについては池内先生にお願いしたいと思っています。内容については、LAC名簿登録要件の改善について、基調報告書の274ページに書いてあることですが、クレームが過去一定回数以上ないことを名簿登載要件として弁護士会に要請するとして検討されていますが、正当なクレームならともかく、困難当事

者、クレーマーもいます。これを担当する弁護士は大変苦勞しますが、不当なクレームを回数にカウントされるのでは踏んだり蹴つたりの状態になります。クレーム内容の正当性を誰がどう判断するかは要検討事項と思われまじ、事業者の売掛金回収担保については弁特を設けなくても、取引信用ということで足りるのではないか。あまりニーズがないだろうことは木村氏の説明で分かりましたと書いてありますけれども、この点について、池内先生、何かコメントがあればお願いします。

【池内】 登録要件のクレーム一定回数以上というのは、実際に弁護士会でそれぞれ規程を持っている会がありますので挙げているのですが、それぞれの弁護士会でもこの問題は当然考慮されている状況でして、例えば10回としている会もあれば、同一人からの複数回は1回としかカウントしないという定めで、違う人から3回クレームがあればアウトという設定をしている会もあります。いずれにしても、統一的にこれが正しいというのは多分ないと思いますし、日弁連の側から、これがよいということもなかなか言えないのではないかと考えています。それぞれの弁護士会で実情を反映しながら設定、ご対応いただければと思っています。

クレームの回数というのは、例えば3回以上と決めた場合、1回だったから見逃していいのかというと、これはまた別問題でして、名簿から落とす、落とさないという要件にはなかなか書きにくいでしょうが、各弁護士会の理事者は、例えば非常に問題があるクレーム、弁護士法違反や著しい職務基本規程違反に該当するようなクレーム情報が提供されて、それが事実らしいということであれば、それなりの対応が必要になるのではないかと、調査している間はしばらく配点しないようにするとか、いろいろ細かく弁護士会で努力されているのではないかと考えています。ただ、形式的要件で名簿拒否を決定するときは、ご指摘されているとおり、誰がどう判断するのか、判断しないという形でやるけれども回数を増やすとか、判断して3回にするとか、そういういろいろなバリエーションがあると思いますので、それは最終的には各弁護士会で決めていただくことになるかと思っています。日弁連としては、可能な限り、日本中のいろいろな弁護士会の事例というものを情報としてご提供した上で、ご検討いただきたいということになるかと思っています。

それから、次の質問は私の問題なのかよく分かりませんが、私というよりは木村さんのほうが適任かと思っています。弁護士特約ではなくて取引信用保険でカバーすればいいのではないかと話なので。

【木村】 木村でございます。説明が不十分だったかもしれませんが、先ほどの統計データからしますと、売掛債権等のデフォルト・リスクについては多分ニーズはあるのだろうとは思っているところでございます。

【佐瀬】 ありがとうございます。

名簿登録の要件の改善について、私は東京弁護士会で市民窓口というところの委員もやっていますので、そこのお話をさせていただきますと、東京弁護士会の場合には、市民窓口へのクレームが何回以上あったら各種紹介はしないというような規定があります。ただ、これは市民窓口に来る方は、●●先生がおっしゃるとおり、いろいろなクレマー的な人も多く来るわけで、その見きわめは委員がしているつもりです。委員が一つのクレームについてA、B、Cというランクをつけて、Aというのは即、例えば執行部の副会長に言って動いてもらおうとかいうような重大案件。それから、Bというのは、重要だけど、本人に注意することで対応できる案件。Cというのは、あまり問題はないけれども、クレームとして受け付けるというような形。例えば何回以上のクレームで各種名簿の紹介をしないというその要件はかなり重要ですから、先ほど池内先生がおっしゃっていたように、1人のクレマーから何回も毎日のように来るというクレームもありますし、本当に問題ないようなクレームというのもあるために、そのより分けは必要です。この人は例えば3回来て、紹介不可の会員だけれど、この内容は我々の言っている3回に該当しないというような判断を委員会で行います。これもやはりノウハウの蓄積だと思います。東弁でもいろいろ考えていますが、なかなかその要件を客観的に出すというのは難しいことで、このくらいしかやり方がないと思います。ほかの弁護士会でも同様のことをされているところが多いと思いますが、その中で実情に照らし合わせて適用されているというのが現実だろうと思うんです。

●●先生、ほかに、追加して質問等ありますでしょうか。

【●●】 特にありません。ありがとうございます。

【佐瀬】 よろしいですか。

それでは、これで大体質問については終わりました。残り時間20分～30分の間で、ご発言いただいた6名の先生方に1人5分程度で、今日の感想と、今後LACがどういう方向に進んでいけばよいのか、お願いします。弁護士会に対するアドバイスでも結構です。特にLACの委員の先生方は、LACの委員としてどうすべきかお考えをお聞かせ願えればありがたいと思います。木村さんについては、本日もご参加していただいて、保険会社としてお考えになられたことやご感想等をまとめていただければありがたいと思います。それでは、池内先生のほうから順番に、山下先生を最後にといい形でさせていただきますしたいと思います。

【池内】 私はもう十分話させていただきましたので、あまりありませんが、皆様の一つだけご留意いただきたいのは、LACでクレーム事例を収集したのが今年の初めぐらいで、クレームの該当期間や内容は制限せずに、あるものを出してくださいという形で依頼したものです。実際何%ぐらいがクレームなのかというのが数

字的には分からない状況ですが、はっきり言えることは、弁護士の信頼はちゃんと確立して確保されていると、保険会社からも協議会の場でも「あんたたち、信用できない」と言われることはありません。「こんな事案にはちゃんと対応してくださいよ」と言われているところですので、信頼性の向上のための努力をしていく必要があるということで、LACの、保険会社から弁護士会に対する信頼性が揺らいでいるわけではないということをお伝えしたいと思います。やはり信頼性向上のためには、各弁護士会、各弁護士の方々が同じような気持ちで対応していかなければいけないと思っておりますので、そのような努力をお願いしたいと思ひますし、LACとしても精一杯頑張っていきたいなと思っております。

【佐瀬】 ありがとうございます。

では、小池先生、よろしくお願ひします。

【小池】 先ほどから話が出ていました弁護士会の推薦案件と選任済み案件の差といったところで大阪の現状を少しだけお話しさせていただきますと、大阪ではLAC案件については弁賠保険5,000万円が自動付帯されます。ですから、保険に入っていない会員がLAC事件を受任した場合、これは5,000万円限度ですけれども、保険が担保されます。この5,000万円というのは上積み保険ですので、5,000万円の保険に入っている会員は1億円までということになります。それは推薦案件だけではなくて選任済み案件についても、LACという手続を通せば付帯されることになっております。ところが、大阪ではこのLAC案件を受任すると、弁護士会費というのを徴収している関係で、推薦された方についてはこの弁護士会費をきちんと払っていただけるのですが、選任済みの場合にはLACを通さないでくれと保険会社に無理を言ってLAC案件にしない事案も結構な数があると聞いています。保険会社との協定では、選任済み案件であろうとなかろうと、全件LACの手続を通すということになるはずですがけれども、弁護士から、通さないでくれというふうなことを言われて、通さないということも結構な数あると聞いております。もしLACを通さずに問題が発生したときには保険がつかないこととなりますので、是非LAC案件にさせていただきたいと思っております。

それと、今後LACを発展させていくためには、私は専門性というところが一番問題になると思っております。今日はそのあたりの話はあまり出てきませんでした。が、弁護士会が推薦するということですから、推薦された依頼者にしてみれば、弁護士会が推薦してくれるんだから、この弁護士はこの事案に適任の人だと思うのが当然のことです。ところが、その弁護士が、「いや、こんな案件を扱うのは初めてです」とぼろっと言う人がたまにいると聞いております。そうすると弁護士会への信頼もなくなってしまうということがあります。LACといえば今のところはやはり

交通事故がメインですので、交通事故について専門家というのはあまりいないとは思いますが、そこそこ精通した弁護士をちゃんと紹介しましょうというところが今大阪では考えているところです。

今現時点ではまだ名簿登録の要件とはしていませんが、法律相談を受ける相談担当弁護士については、研修要件と、経験要件があり、10年間で人身事故を3件以上扱ったという要件を促しています。しかし、それをLACで課すとしたら、新人の弁護士が、「俺たちは今弁護士になり立てなのだから、そういう要件を出されると困る」というような意見が出てくる可能性がありますので、それについてはLACのOJTということは今考えています。LAC事件で「これはOJT用でお願いしますね」と言ったら、OJTを希望する新人弁護士と一緒に共同受任してもらって、それで実務要件1件クリア、それを3件クリアしてください、それで晴れて実務要件がクリアされますと、このような制度を今考えています。創意工夫して、弁護士会としても自信を持って推薦できるということを一生懸命やろうと思っているのですが、プリベント社にしても、今度の損保ジャパン日本興亜社にしても、幅の広い保険が売り出されましたので、この事件についての研修要件、この事件についての実務要件といった類型をやっていかねばいけないということがありますので、今後はその方向も考えながら、弁護士会が自信を持って推薦できる名簿をつくっていきたいと思っています。

【佐瀬】 ありがとうございます。大阪の特殊性を私も表面的には知っていましたが、保険の問題もあったということをお日初めて分かりました。保険の問題というのは、結局、保険は有償ですから、弁護士会への費用がかかってもしょうがないという感覚はありますよね。ですが、弁護士賠償保険に加入していることは会員の方に周知されているのかなという気がします。大阪の弁護士からもクレームを聞いたことがあります、その辺分かっていないのではないですかね。

【小池】 一応会員には伝えてはいますが、そういう方に限ってずっと抜けていくという実態もあります。

【佐瀬】 分かりました。

それでは次、和田先生お願いします。

【和田】 今回、シンポに向けて中小企業者向けの保険約款を整理しながら、カナダの調査等も踏まえてつくづく思ったことは、条件整備が必要だということです。今日もたくさん話が出ていましたけど、保険を適用する前のサービスのパワーアップが極めて重要で、カナダの例が再三にわたって紹介されていましたが、電話法律相談が24時間体制で付きます。これもCD-ROMの資料の中に入っていますが、被保険者から電話があつて、本人確認すると、本人のデータファイルを呼

び出して、相談内容を聞き取って入力して、そして以前の相談と同じ内容だったら、前に相談した電話相談の弁護士に繋いでしまう。新しい案件の場合は、相談内容を聴取した上で一旦電話を切って、午後3時に行われる複数の弁護士、そこでは10人ぐらいいまして、それもほとんどが10年選手以上の人たちが、専門的な意見を交換して確認して最終的に電話で回答する、そういうシステムをつくっていて、保険会社はそれに対して1時間1人当たり弁護士費用2万5,000円ぐらい払ってペイする。そういったすごいサービスが既にできていて、しかも、ある会社においては弁護士会がバックアップしているといってもいいような、弁護士の若い人たちがそういったことをやっていきたいということで会社を起こして、弁護士会がバックアップしていくような、委員会もその会社の若い社長さんが出てくるとかというのもありましたけど、とにかくそういうパワーアップしたサービスがつかないと、新しい保険の開発はなかなか難しいのではないかと思います。そこを条件としてどうクリアしていくかというのが一つあると思います。

保険の中身としては、先ほどからメルクマールと言ってみたり、保険事故の対象をどう絞るかということがありますが、質のコントロール、木村さんはガバナンスと言っていますけれども、そこをどういうふうに確保していくかというのがずっと議論されているわけです。そして、出口のところでは、弁賠保険も1つですが、それは弁護士の誠意のある行為の場合の補償であって、故意の横領のようなものには対応できません。横領のようなものがもし発生したとすれば一気に信頼が失われるので、そういったことを防ぐには、弁護士会が補償するための基金制度をつくっていかないといけない。それをどう考えるかというのが大きな課題だと思います。またカナダの話になりますが、コマーシャルの中に、「あなたは建物が火災に遭ったら火災保険をつけているのに、どうして人生の火災には保険に入らないのか」というキャッチフレーズがありました。それぐらい考えるとちょうどよくて、頻繁にアクセス・ツー・ジャスティスという標語で出していました。日本語に訳すと、司法へのアクセスみたいなことになるのですが、アクセス・ツー・ジャスティスというと、正義への道というか、権利行使はあなたの正義への道だ、みたいに聞こえてくるわけです。ですから、そのためにも保険が必要だというのが国民の意識としてもみんな広まっているというのが非常に重要だと思います。日本でいうと、貧困層も含めて法テラスで市民の2割ぐらいの人には対応できるでしょうけれども、富裕層の1割を除けば、もうあと8割、7割の人たちはこの弁護士費用以外には何もない状態で、自分で自腹で弁護士費用を出さなければいけない。これに対応すべく、プリベント社や損保ジャパン日本興亜社が開発し始めましたけれども、まだまだ多くの部分が残されているので、そこを周辺の条件整備も含めて対応していく必要があ

るというのが今回の感想です。

【佐瀬】 ありがとうございます。

それでは次に、損保ジャパン日本興亜、唯一の実務家として、木村さんから感想等をいただきたいと思います。

【木村】 本日はどうもありがとうございました。いろいろ言いたいことを言わせていただいて少し反省しているところでございますが、私は、これからオリンピックに向けて、より国際化とかいろいろ世の中の変化が起こるときに、弁護士の皆様、個人の方々、それから企業の方々にもっと近く寄り添うことが、暮らしの安全・安心だとか社会の安心を支える結果になるかなと思っております。たまたまその寄り添うためのきっかけの一つとして保険があるというような視点で、この保険の開発をこれまでできております。言うなれば、暮らしの安心を与えるお守りみたいなものを、私たちは与えるだけではなく、もし何かあったときにそのお守りとして助けてくれるのが弁護士の方々、皆様だと理解しているところでございます。そういう暮らしのお守りになるようなこの制度は、皆様から、やはりお守りを持っていてよかったねと思われるようなものにしていかなければいけないなと思っておりますので、私どもも含めて、協定保険会社がまだまだ改善しなければいけない部分というのはたくさんあると思っております。

それから、先生方からもいろいろお話がありましたけれども、弁護士の先生の紹介システムでも改善する余地があると認識しております。また、これからその分野をどのように広げていくかということも必要なところで、考えていかなければいけないところがたくさんあると思っておりますので、できれば日弁連の先生の皆様と、直したほうがいいところはお互い言い合って、それからお客様のご要望、社会の要望をたくさん取り入れて、このお守りがよりよいものになるように発展していけば、結果、多分日本の社会システムの安心が増える、うまく循環が行われるようになるということに持っていきたいなと思っておりますので、引き続きいろいろなご要望やご意見、それからいろいろ今日ありました、中小企業などというお話が出ましたけれども、こんな分野があったほうがいいのかとか、保険会社はもっとしっかり頑張れとか、いろいろなご意見をいただければありがたいなと思っておりますので、引き続きご指導ご鞭撻いただければと思います。

以上でございます。

【佐瀬】 ありがとうございます。今、幅広い保険を出しているのはプリベント社と損保ジャパン日本興亜社だけですので、今後もよろしくお願ひしたいと思ひます。

それでは、学者の立場として、内藤先生、よろしくお願ひします。

【内藤】 ありがとうございます。今回初めてこのシンポジウムに参加させていただいて、最初に、改めて私が申し上げるまでもないとは思いますが、やはりある意味決意表明といえますか、この保険の意義をお話しさせていただきました。その後には保険特有のモラル・ハザードという問題を理論的に整理させていただきましたが、今日のご議論などを拝聴して、より具体的な事例の分析といったところで、保険会社の方と、それから弁護士会の方と、そして私も微力ながら研究を進めていくことによってよりよい発展というものをぜひ目指していきたいと考えております。また、実際に保険を販売するに当たって、チャネルをどうするかという問題もこれから出てくると思いますが、代理店はもちろん主要な販売チャネルですが、ブローカーという制度もあります。そういった保険の販売面についても研究しておりますので、そのような観点からもより普及するための要因を考えていきたいと思っております。引き続きよろしく願いいたします。

【佐瀬】 ありがとうございます。我々もそもそもこの保険、日弁連でLACを始めた頃に保険会社と共同研究を初めに行いましたが、そのきっかけになったのは、イギリスでブローカー会社を営んでいる日本人の社長でした。今後、ブローカーの制度を日本でどうできる、日本の資本でどうできるのかということの研究していただくということは、影響があるんだろうと思います。内藤先生がそういう決意を持っておられるなら、大変ありがたいことですので、今後ともよろしく願いしたいと思います。

では、山下先生、よろしく願いします。

【山下】 私のほうからは、カナダに行ったときの話でつけ加えさせていただきたいものが1点ありまして、今日の配付資料でいうと4ページのところに、武田先生のご報告にあったかと思うのですが、ケベック州弁護士会というところの2012年9月28日報告書で7つの提言ということが示されております。これは国全体ではないにしろ、ケベック州政府が保険会社とか弁護士会等とも連携して、ケベック州の政府機関主導で、中間所得層の司法アクセスの改善について、訴訟費用保険の利用について、それをうまくどういうふうにご利用すればいいかという提言等を、1年間、ケベック州政府の検討会、委員会を開いて最終報告書をまとめたものです。これについてはCD-ROMに入っている資料の7のほうに一応私がまとめています。訴訟費用保険の利用といったことを州主導で政府を巻き込んで、委員会を立ち上げて検討したということです。我が国でも日弁連主導で政府を巻き込んで、中間所得層の司法アクセスをどうするんですかということについて何らかの協議を持たないといけないのではないかと、大局的に考えれば、そう考えております。

あと、若干このあたり細かい話になってきますけれども、近年、選任済み案件で

弁護士報酬等についてトラブルが生じていたりします。そういうトラブルについてはもう既に、紛争解決機関の設置といった部分で何らかの対応というものが必要になるかと思えます。これもカナダの訪問の際に、法律の情報提供をする会社自身が、最初の一般的な相談だけではなくて、支払の段階において弁護士報酬が妥当なのかどうかというものもチェックしている実態がありますので、今後このような紛争解決機関等を使って、弁護士自身が何らかのチェックを果たしていただいて、健全にこの制度が運用できるような装置をつくっていただきたいという願があります。

あと、これもくどいようですけれども、先ほどからずっと私がしつこく言っている話になってしましますが、やはり依頼者との関係で、いわゆる弁護士賠償責任保険では免責になってしまうような不誠実行為をやった場合の対応として、先ほど和田先生からもお話がありましたように、一定の基金をつくるといったことについても検討いただきたいと思っています。実はこれ、カナダの報告書のところにも、これも私がCD-ROMの資料のところに示していますけれども、カナダの全ての弁護士会でやはりそのような基金制度というものを設けています。これはなぜそのような制度を設けているかという、いわゆる依頼者に対して弁護士全体の信頼を確保するためには、このような基金というものが必要だという観点から、そのような制度設計をつくっているというお話も伺いましたので、今後やはりそういった制度もご検討いただきたいと考えている次第であります。

以上であります。

【佐瀬】 ありがとうございます。カナダについては本当に参考になりましたし、先生のおっしゃるとおりだと思いますし、世界でどのように対応しているかということが我々にとってとても参考になると思います。もちろんカナダとて、思いつきだけでやるわけではないわけで、かなり検討した結果実施して、それが続いているわけですから、継続しているものをいかに取り入れられるのか、取り入れられないかどうか我々も検討することは必要だろうと思います。我々は、かなり外国の制度を学んできましたから、その中で良い制度を取り入れていかねばなりません。本当に皆がいいと言う保険は限られているのではないかという気がしています。ですから、弁護士、依頼者、それから保険会社、それぞれが皆、ハッピーはハッピーでしょうけれども、現状はみんながそれぞれベリーハッピーになってはいないのではないか、ベリーハッピーになるためにはどうしたらいいのか、これから日本でいい制度をつくっていききたいなと思っています。今後とも皆さん、ここに参加した皆さんにはご協力をお願いしたいと思っていますので、よろしく願いいたします。

最後に私のほうからコーディネーター役としての挨拶をさせていただきます。弁護士会がこの保険を発展させるために現在何をしなければいけないのかというのは、

信頼性確保,それから保険会社のサービスというのは保険金ではありませんけれども,その先にある,保険金で支払われる弁護士サービスの問題が中核ですということをお我々は肝に銘じて考えなければいけないと思います。ですから,我々がやるべきこととの方向性は見えているなという気がいたしました。

本日の第7分科会の総括を発表させていただきます。これまでの諸外国における現地調査に加え,今回新たにカナダにおける調査を実施し,その成果を踏まえ,我が国における弁護士保険制度がよりよいものとなるよう検討を行いました。補償対象範囲が拡大した弁護士保険における初期相談の重要性と,全国の弁護士会での実施に向けたノウハウの共有,中小企業向けモデル約款作成に向けた検討,弁護士紹介における問題と今後の展望,弁護士費用をめぐる課題と適正報酬のあり方,弁護士保険に特有な紛争に関わる仲裁機関設立の重要性などにつき,参加者と意識を共有することができたように思います。

ここで得た成果を今後の活動に生かせるよう,4つの提言を行いたいと思います。1,補償対象範囲が拡大した弁護士保険の内容及び弁護士が担当する初期相談の重要性につき一般の理解を得ること。2,適切な弁護士紹介システムのあり方及び報酬を含む弁護士費用の適正化に向けた方策について検討を進めること。3,あるべき仲裁機関の設立の検討を具体化していくこと。4,中小企業向け弁護士保険のモデル約款に関わる検討及び保険会社との協働を促進すること。以上でございます。

皆様,長時間おつき合いいただきまして,ありがとうございます。この後,LAC委員会の委員長からまとめ等のお話をさせていただきます。パネルディスカッションはここで終わりにさせていただきたいと思いますので,パネラーの皆さんへ拍手をお願いいたします。どうもありがとうございました。(拍手)

【佐藤】 ご清聴ありがとうございました。

【佐瀬】 それでは,皆さん,その席のままでとりあえず。

【佐藤】 それでは最後に,日弁連リーガル・アクセス・センター,小原健委員長から閉会の挨拶をお願いいたします。

【小原】 本日はパネリストの先生方,長時間ありがとうございました。コーディネーターの佐瀬さん,本当にご苦労さまです。午前中から午後にかけて特別報告をいただきまして,大変勉強になりました。報告者の先生方,大変長い間準備をしていただき,最後までおつき合いいただきまして,ありがとうございました。

午前中から午後にかけての特別報告,カナダのご報告では,本当にダイナミックにいろいろ動いている状況をコンパクトによくまとめていただいたと思います。

新しい権利保護保険の可能性については,これは非常に夢のあるお話で,どんどん広がっていくというマグマのようなものを感じました。

中小企業向けの保険につきましては、約款がやはり刺激的なものがありまして、大変イメージが具体的になりました。これまた将来きっと広がっていくのだろうと思います。

他方、信頼される弁護士の紹介制度というところでは、修正の必要な部分も見えました。一部はもう既に実践もされております。そういう大変重要なテーマだったと思います。

少額事件につきましては、これは泣き寝入りをさせないという、この保険が発足したときの我々の思いもあり、問題をどういうふうに克服していくかということで、具体的な算定につきご指摘をいただきました。

紛争解決機関というテーマもございました。私もベルギーに行きましたが、多くの国の良いものを取り入れて、良い制度ができるのだろうと思っております。出井先生は、ピンチヒッターで、本当に申しわけございません。うまくまとめていただきまして、ありがとうございました。

パネルディスカッションは、これは先ほど皆さんおまとめになっていただいたので、内容は今聞いたとおりでございます。何と申しましても、学者、保険会社、そして弁護士、こうした立場の違う者が同じ問題について議論し、大変深まってきたと思います。有意義なパネルディスカッションだったと思います。

歴史というものはなかなかその現場にいると分からない。しかし、考えてみると、2年前の業革シンポでは交通事故だけでした。いつの間にか弁護士の「M i k a t a / ミカタ」もできました。「弁護のちから」もできます。どんどん広がって、おそらくもう数年すれば、弁護士保険を考えずに弁護士業務というのはできないようになる。多分、これからずっと長く続くシステムを、今我々がつくっているのだと思います。

本日は、本当に長い間ありがとうございました。(拍手)

【佐藤】 本日は長時間にわたって、第19回弁護士業務改革シンポジウム第7分科会にご参加いただき、ありがとうございました。

— 了 —