

## 保険業法等の一部を改正する法律の概要

### ○ 根拠法のない共済の契約者保護ルールの導入

特定の者を対象とする保険業類似の「共済」  
については、法規制がない。  
※ 制度共済は別途の規制あり。

- 特定の者から保険の引受けを行う事業に、保険業法の規定を適用。
- 新たな枠組みとして「少額短期保険業者」制度を創設
- 既存の事業者には所要の経過措置。

### ○ 保険のセーフティネットの見直し

現行は生命保険・損害保険とも原則一律の補償。  
生命保険の財源措置は17年度まで。

- 破綻時の補償率を、契約種類・内容等に応じて見直し。
- 生命保険セーフティネットの財源負担を見直した上で、政府補助規定を3年間延長。

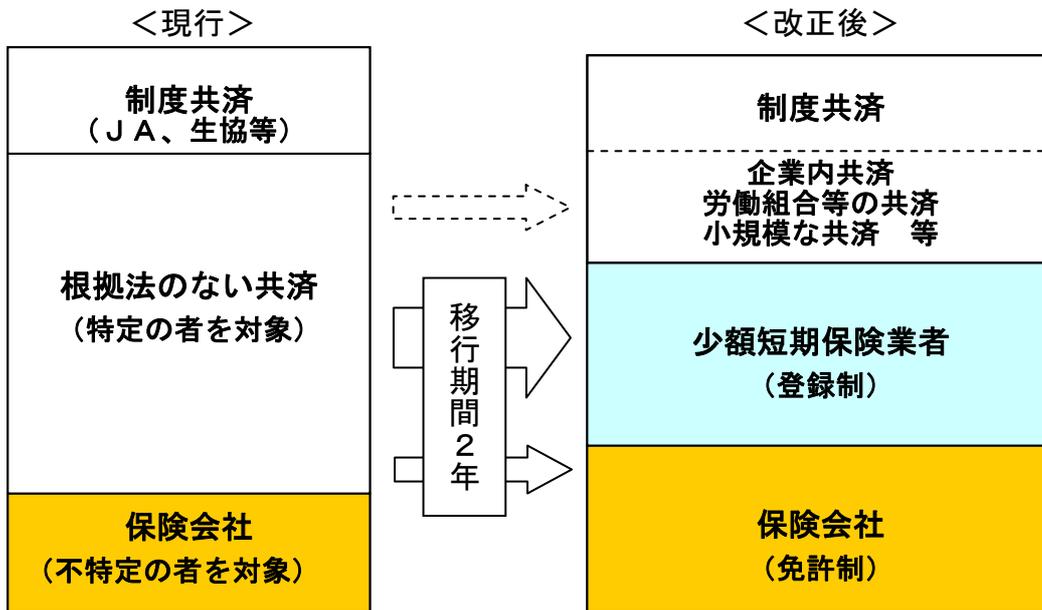
## 根拠法のない共済の契約者保護ルールの導入

### <現行>

- 保険業法は不特定の者を相手方として保険の引受けを行う保険業が対象。
- 任意団体等で特定の者に対して保険業類似の事業を行うものについては、法規制や監督官庁がない。(JA共済等の制度共済は別途の規制あり。)

### <改正後>

- 契約者保護の観点から、保険業法の適用範囲を見直し、特定の者を相手方として保険の引受けを行う事業に、原則として保険業法の規定を適用。
- 一定の事業規模の範囲内で少額短期の保険のみの引受けを行う事業者について、登録制等の新たな規制の枠組み(=少額短期保険業者)を創設。
- 既存の事業者には、2年間の移行期間を設ける等所要の経過措置。
- 法施行後5年以内に、少額短期保険業制度等について検討を行い、必要な措置を講ずる。



	少額短期保険業者	保険会社
参入要件等	登録制	免許制
最低資本金	1000万円程度 (+一定の供託)	10億円
取扱商品	少額、短期、掛捨てに限定	無限定 (高額、長期、運用型も可)
資産運用	安全資産 (預金、国債)	原則自由 (株式、不動産、融資等)
その他	情報開示、募集規制、責任準備金、検査・監督 等	

## 保険のセーフティネットの見直し

### (1) 保険契約の特性に応じた補償の見直し

<現行>

- 生命保険と損害保険で同じ補償の方式（契約継続を重視）。
- 原則として一律に責任準備金の90%を補償。

<改正後>

- ◎自動車保険等の損害保険に関し、他の保険会社への乗換えを促す補償の方式を導入。  
(破綻後3ヶ月は保険金100%補償)
- ◎資金援助等による補償率は、契約種類、予定利率その他の契約内容を勘案して決定。  
(生保の高予定利率契約は85%程度~90%)
- ◎保険金等が運用実績に連動する保険契約は、他契約と別の管理・取扱いとする。  
(100%保全を可能に)

### (2) 生命保険契約者保護機構に関する財源措置の見直し

- これまでの5,000億円規模の時限的な措置は廃止し、原則として、生命保険契約者保護機構の借入可能枠の範囲内で保険会社の負担金により賄う制度に。
- 政府補助の仕組みも当面は存置。

<発動要件>

- 平成18年度から20年度までの生命保険会社の破綻。
- 予算で定める金額の範囲内
- 資金援助等の費用を賄うための借入れにより、同機構の借入残高が一定額(4,600億円)を超える場合、かつ、
- その費用を同機構の会員の負担金のみで賄うとしたならば、会員の財務状況を著しく悪化させ、保険業の信頼性維持が困難となり、ひいては国民生活又は金融市場に極めて重大な支障が生ずるおそれがある場合

- 法施行後3年以内に、資金援助等の費用の負担のあり方、政府補助規定の継続の必要性等について検討。

「銀行等による保険販売規制の見直しについて」  
(平成 16 年 3 月 31 日 金融審議会第二部会報告) のポイント

○ これまでの経緯

- ① 13 年 4 月 住宅ローン関連信用生命保険・長期火災保険・債務返済支援保険、海外旅行傷害保険
- ② 14 年 10 月 個人年金保険、財形保険、年金払積立傷害保険、財形傷害保険

○ メリットについての意見

- ① 保険商品の選択肢や商品に関する情報が増加し、利用者利便が向上。
- ② 販売システムの効率化による保険料の低廉化と、保険市場の拡大への期待。
- ③ 利用者のニーズに適合する商品開発の促進と、市場の発展への期待。
- ④ 販売できる商品を一部に限ると、保険市場全体の商品構成を歪めるおそれ。
- ⑤ 変化に対応したビジネスモデルの構築の観点からも、販売チャネルの多様化が必要。

○ 懸念される弊害（デメリット）についての意見

- ① 銀行等は融資先に対して強い影響力を有しており、圧力販売が行われるおそれ。
- ② 保障性の高い商品を販売する過程で入手する健康情報が、融資判断に流用されるおそれ。
- ③ 不当に加入しようとする者の第一次選択や、アフターケア等が十分に行われないおそれ。
- ④ 引受保険会社のリスク管理能力を超えた販売や、保険会社の支配・系列化のおそれ。
- ⑤ 現下の状況では、銀行等は本来の業務に徹すべきではないか。
- ⑥ 新たな販売チャネルが既存の販売チャネルに与える影響についても、考慮する必要。

○ 考えられる弊害防止措置

- ① 銀行等の融資者としての影響力に基づく圧力販売や、銀行等が入手する健康情報の融資判断への流用についての懸念を踏まえ、「圧力販売につながるような融資先に対する保険販売を禁止」することが適当。
- ② 保険商品の販売で得た健康情報は、融資判断への流用防止のため、厳格に管理。その他の情報についても、適切に管理。
- ③ 銀行等の保険販売による保険会社等への影響については、「圧力販売につながるような融資先に対する保険販売の禁止」により相当程度緩和。保険会社が特定の銀行等に保険販売を過度に依存すること等について、何らかの対応が必要かどうか実務面も踏まえ検討。
- ④ 銀行等にコンプライアンス責任者を設置する等、適切な措置を講ずる必要。

○ 基本的方向性と実施時期

- 銀行等において原則として全ての保険商品を取り扱えるようにすることが適当であり、その際には、以上のような弊害防止措置が適切に講じられることが前提。
- 実施時期については、メリットの実現を目指す観点から、できるだけ早期が望ましい。その際、銀行等での販売体制の整備や弊害防止手続きの確立等のための準備期間を設ける等、円滑な実施を図る必要。
- 以上を踏まえ、銀行等による保険販売規制の見直しについては、例えば 1 年後から段階的に行うこととし、新たな弊害防止措置の実効性をモニタリングしながら、遅くとも 3 年後には銀行等において原則として全ての保険商品を取り扱えるようにすることが適当。今後、本報告の趣旨を踏まえ、速やかに適切な措置を講じるよう期待。