

保険会社向けの総合的な監督指針(新旧対照表)(案)

改 正 案	現 行
Ⅱ 保険監督上の評価項目 Ⅱ－４ 業務の適切性 Ⅱ－４－２ 保険募集管理態勢 Ⅱ－４－２－１ 適正な保険募集管理態勢の確立 〔(1)～(3) 略〕 (4) 特定保険募集人等（特定保険募集人及び損害保険会社の保険募集を専ら行う従業員をいう。Ⅱ－４－２－１(4)において同じ）の教育・管理・指導 保険会社においては、保険募集に関する法令等の遵守、保険契約に関する知識、内部事務管理態勢の整備（顧客情報の適正な管理を含む。）等について、社内規則等に定めて、特定保険募集人の育成、資質の向上を図るための措置を講じるなど、適切な教育・管理・指導を行っているか。 <u>また、保険会社においては、営業面への影響の大きさにかかわらず、保険代理店における体制整備や保険募集等の適切性について、日常的な教育・管理・指導に加え、代理店監査等を通じて検証し、課題等が認められた場合には期限を定めて改善を求めるなど、保険代理店に対する指導等が適切に行われるよう、その実効性を十分に確保しているか。</u> さらに、<u>損害保険会社</u>の保険募集を専ら行う従業員についても、保険募集に関して適切な教育・管理・指導を行っているか。 〔①・② 略〕 ③ 保険代理店等に対する監査について 営業所等の拠点及び保険代理店の保険募集に関する業務内容について、以下のような点を含めて、監査等を適切に実施し、営	Ⅱ 保険監督上の評価項目 Ⅱ－４ 業務の適切性 Ⅱ－４－２ 保険募集管理態勢 Ⅱ－４－２－１ 適正な保険募集管理態勢の確立 〔(1)～(3) 同左〕 (4) 特定保険募集人等（特定保険募集人及び損害保険会社の保険募集を専ら行う従業員をいう。Ⅱ－４－２－１(4)において同じ）の教育・管理・指導 保険会社においては、保険募集に関する法令等の遵守、保険契約に関する知識、内部事務管理態勢の整備（顧客情報の適正な管理を含む。）等について、社内規則等に定めて、特定保険募集人の育成、資質の向上を図るための措置を講じるなど、適切な教育・管理・指導を行っているか。 <u>損害保険会社</u>の保険募集を専ら行う従業員についても、保険募集に関して適切な教育・管理・指導を行っているか。 〔①・② 同左〕 ③ 保険代理店等に対する監査について 営業所等の拠点及び保険代理店の保険募集に関する業務内容について、以下のような点を含めて、監査等を適切に実施し、営

改 正 案	現 行
業所等の拠点及び保険代理店の保険募集の実態や内部事務管理の状況等を把握しているか。また、監査等において内部事務管理が不適切な営業所等の拠点及び保険代理店に対し、適切な措置を講じるとともに、改善が図られるよう指導・検証する態勢を整備しているか。 ア．営業所等の拠点及び保険代理店に対する監査の周期は、営業所等の拠点及び保険代理店の業務の品質を確保するうえで有効なものとなっているか。 イ．監査等を実施する営業所等の拠点及び保険代理店の選定及び監査等の項目は、日常の管理を行う中で把握した情報や管理指標の異常値等に着目し、適時適切に見直しを行っているか。 ウ．監査等の<u>手法として、代理店による自己点検のみに依拠することなく、無予告での訪問による監査等を実施できる態勢を整備しているか。</u> <u>(5) 監督手法・対応</u> <u>保険会社による特定保険募集人に対する指導等の状況については、保険会社に対する深度あるヒアリング等のオフサイトモニタリングを行うことや、必要に応じて法第 128 条に基づく報告を求めること、法第 129 条に基づく立入検査の実施を通じて把握することとする。その上で、重大な問題があると認められる場合には、法第 132 条に基づき行政処分を行うものとする。</u> Ⅱ－４－２－２ 保険契約の募集上の留意点 〔(1)～(16) 略〕 (17) その他 〔①・② 略〕	業所等の拠点及び保険代理店の保険募集の実態や内部事務管理の状況等を把握しているか。また、監査等において内部事務管理が不適切な営業所等の拠点及び保険代理店に対し、適切な措置を講じるとともに、改善が図られるよう指導・検証する態勢を整備しているか。 ア．営業所等の拠点及び保険代理店に対する監査の周期は、営業所等の拠点及び保険代理店の業務の品質を確保するうえで有効なものとなっているか。 イ．監査等を実施する営業所等の拠点及び保険代理店の選定及び監査等の項目は、日常の管理を行う中で把握した情報や管理指標の異常値等に着目し、適時適切に見直しを行っているか。 ウ．監査等の<u>手法として、無予告での訪問による監査等を実施できる態勢を整備しているか。</u> (新設) Ⅱ－４－２－２ 保険契約の募集上の留意点 〔(1)～(16) 同左〕 (17) その他 〔①・② 同左〕

改 正 案	現 行
③ その他 保険契約の締結（名義変更等による契約の変更を含む。）又は保険募集に関して、以下の措置が講じられているか。 ア. 挙績を指向するあまり、金融機関への過度の預金協力による見込み客の獲得、保険料ローンを利用した募集等の過当競争の弊害を招きかねない行為のほか、作成契約、超過保険契約等の不適正な行為の防止 イ. ～ エ. (略) Ⅱ－４－２－９ 保険募集人の体制整備義務（法第 294 条の 3 関係） 〔(1)～(4) 略〕 (5) 二以上の所属保険会社等を有する保険募集人（規則第 227 条の 2 第 3 項 第 4 号及び規則第 234 条の 21 の 2 第 1 項第 2 号に規定する二以上の所属保険会社等を有する保険募集人をいう。以下、Ⅱ－４－２－９(5)、(6)において同じ。）においては、以下の点に留意しつつ、規則第 227 条の 2 第 3 項第 4 号 及び規則第 234 条の 21 の 2 第 1 項第 2 号に規定する保険契約への加入の提案を行う理由の説明（以下、「比較推奨販売」という。）その他二以上の所属保険会社等を有する保険募集人の業務の健全かつ適切な運営を確保するための措置が講じられているかどうかを確認するものとする。 ①～④ (略) <u>(6) 二以上の所属保険会社等を有する保険募集人が、保険会社等に対して過度の便宜供与を求めることは、当該保険募集人において、便宜供与の実績に応じて特定の保険商品を推奨する事態を誘発し、顧</u>	③ その他 保険契約の締結（名義変更等による契約の変更を含む。）又は保険募集に関して、以下の措置が講じられているか。 ア. 挙績を指向するあまり、金融機関への過度の預金協力による見込み客の獲得、保険料ローンを利用した募集、<u>特定の保険募集人に対する過度の便宜供与等の過当競争の</u>弊害を招きかねない行為のほか、作成契約、超過保険契約等の不適正な行為の防止 イ. ～ エ. [同左] Ⅱ－４－２－９ 保険募集人の体制整備義務（法第 294 条の 3 関係） 〔(1)～(4) 略〕 (5) 二以上の所属保険会社等を有する保険募集人（規則第 227 条の 2 第 3 項 第 4 号及び規則第 234 条の 21 の 2 第 1 項第 2 号に規定する二以上の所属保険会社等を有する保険募集人をいう。以下、Ⅱ－４－２－９(5)において同じ。）においては、以下の点に留意しつつ、規則第 227 条の 2 第 3 項第 4 号 及び規則第 234 条の 21 の 2 第 1 項第 2 号に規定する保険契約への加入の提案を行う理由の説明<u>その他</u>二以上の所属保険会社等を有する保険募集人の業務の健全かつ適切な運営を確保するための措置が講じられているかどうかを確認するものとする。 ①～④ [同左] (新設)

改 正 案	現 行
<u>客の適切な商品選択の機会を阻害するおそれがあるため、防止される必要がある。</u> <u>そこで、二以上の所属保険会社等を有する保険募集人は、比較推奨販売を行う場合には、顧客の適切な商品選択の機会を確保する観点から、Ⅱ－４－２－１２を踏まえ、保険会社等に対し過度の便宜供与を求めること及び保険会社等から過度の便宜供与を受け入れることを防止するため、自己の規模や特性に応じて、以下の措置を講じているか。</u> <u>(注) 一の保険会社等に専属する保険募集人であっても、専属の維持の見返りとして、保険会社等に対し過度の便宜供与を求めること及び保険会社等から過度の便宜供与を受け入れることがないよう、適切な措置を講じる必要がある。</u> <u>ア. 過度の便宜供与に係る判断基準の社内規則等への規定</u> <u>イ. 上記ア. の社内規則等を踏まえた、保険募集人による保険会社等に対する便宜供与の要求及び受入れの制限に関する適切な教育・管理・指導の実施</u> <u>ウ. 保険会社等からの便宜供与による自社の比較推奨販売への影響の有無に係る確認・検証</u> <u>エ. 上記ウ. の確認・検証結果を踏まえた、経営陣における評価・対応の検討</u> <u>オ. 自社の比較推奨販売への影響が生じていると認められる場合における、適切な解消措置の実施及び改善に向けた態勢整備</u> (7)・(8) [略] (9) 上記のほか、保険募集人による保険募集管理態勢については、保険募集人の規模や業務特性に応じて、Ⅱ－４－２－１ からⅡ－４－	(6)・(7) [同左] (8) 上記のほか、保険募集人による保険募集管理態勢については、保険募集人の規模や業務特性に応じて、Ⅱ－４－２－１ からⅡ－４－

改 正 案	現 行
2-7に準じて扱うものとする。 (10) <u>保険募集人の体制整備の状況については、深度あるヒアリング等のオフサイトモニタリングを行うことや、必要に応じて法第305条に基づく報告を求めること、同条に基づく立入検査の実施を通じて把握する。その上で、重大な問題があると認められる場合には、法第306条又は第307条第1項に基づき行政処分を行うものとする。</u> Ⅱ-4-2-12 <u>保険代理店等に対する便宜供与</u> (1) <u>過度の便宜供与の防止</u> <u>保険会社が、保険代理店等に対して便宜供与を行い、その見返りとして保険募集人が当該保険会社の保険商品を優先的に推奨することによって、顧客の適切な商品選択の機会が阻害されるおそれがある。</u> <u>このため、保険会社は、以下のとおり、保険代理店等に対する過度の便宜供与を防止する必要がある。</u> (注1) <u>保険代理店等とは、保険代理店のほか、保険募集人である保険代理店の役員又は使用人や、その他保険会社による便宜供与が、特定の保険代理店に対する便宜供与として機能する相手方（具体的には、保険代理店と人的又は資本的に密接な関係を有する者（親会社等）や保険代理店の主要な取引先を含む）をいう（以下、Ⅱ-4-2-12において同じ）。</u> (注2) <u>便宜供与の相手方が、一の保険会社等に専属する保険代理店であっても、当該保険代理店の専属を維持する目的等をもって、過度の便宜供与を行うことがないよう、適切な措置を講じる必要がある。</u>	2-7に準じて扱うものとする。 (9) <u>保険募集人の体制整備の状況に問題があると認められるときは、必要に応じて法第305条に基づき報告を求め、重大な問題があると認められる場合には、法第306条又は第307条第1項に基づき行政処分を行うものとする。</u> (新設)

改 正 案	現 行
① <u>態勢整備</u> <u>保険会社は、顧客の適切な商品選択の機会を確保する観点から、保険代理店等に対する過度の便宜供与を防止するため、以下の措置を講じているか。</u> <u>ア. 過度の便宜供与の判断基準に係る社内規則等の策定</u> <u>イ. 上記ア. の社内規則等を踏まえた、営業部門等に対する適切な教育・管理・指導の実施及び便宜供与に係る意思決定や教育・管理・指導の実施に対するコンプライアンス部門等の適切な関与</u> <u>ウ. 保険代理店等に対して行っている便宜供与により、顧客の適切な商品選択の機会が阻害されていないかについて、リスクに応じた適切な頻度での内部監査及び保険代理店に対する監査の実施</u> <u>エ. 上記ウ. の監査結果に関する、取締役会等への報告及び当該監査結果を踏まえた取締役会等における評価・対応の検討</u> <u>オ. 顧客の適切な商品選択の機会が阻害されていると認められる場合における、適切な解消措置の実施及び改善に向けた態勢整備</u> <u>(注3) 上記ア. ～オ. の実施にあたっては、営業部門等からの不当な介入が排除されている必要があることに留意する。</u> ② <u>過度の便宜供与に係る判断基準</u> <u>保険会社が保険代理店等に対して行う便宜供与に関し、過度なものであるか否かについては、以下に基づき判断する。</u> <u>ア. 自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引する便宜供与</u> <u>保険代理店等に対する便宜供与のうち、以下のいずれかの要素を含むものについては、特に顧客の適切な商品選択の機会を</u>	

改 正 案	現 行
<u>阻害するおそれが高いことから、過度の便宜供与に該当する。</u> <u>(ア) 便宜供与の実績に応じて、当該保険代理店や保険募集人である保険代理店の役員又は使用人において保険契約数や保険引受シェアの調整が行われる場合</u> <u>(イ) 保険代理店等から保険会社に対し、物品等の販売数量の目標設定や購入数量の割当て等が行われる場合</u> <u>イ. 実質的に自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引するもの</u> <u>上記ア.のほか、保険代理店等に対する便宜供与が過度なものであるか否かについては、当該便宜供与の趣旨・目的のほか、価格・数量・頻度・期間及びその負担者等を総合的に勘案しつつ、当該便宜供与によって生じ得る弊害の内容・程度を考慮し、社会通念に照らして妥当であるかによって判断する。</u> <u>なお、判断は個別具体的に行われるべきであるが、例えば、以下の行為については、実質的に自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引するものとして、過度の便宜供与に該当し得る。</u> <u>(ア) 保険会社の役職員が、保険代理店等から、他の保険会社の購入実績との比較を提示されるなど黙示の圧力を受けたことを背景として、自社の役職員に対し、数量等の報告やとりまとめを伴う物品の購入をあっせんする行為</u> <u>(イ) 保険代理店等が主催するイベント等において、保険会社の役職員等が保険業と関連性の低い役務を提供する形で参加・協力する行為</u> <u>(ウ) 保険代理店等が主催するイベント等において、保険会社の役職員等が休日や業務時間外に参加・協力する行為</u> <u>(エ) 本来は保険代理店等が負担すべき費用を保険会社が負担する行為、又は保険代理店等が自らの責任において行</u>	

改 正 案	現 行
<u>うべき業務に対し保険会社が役務を提供する行為</u> <u>(オ) 保険代理店等の求めに応じ、役務の対価としての実態がない又は保険会社若しくは保険代理店等において対価性の検証が困難な業務委託費、協賛金、商標使用料、広告費用等の金銭を拠出する行為</u> <u>(2) 法 128 条に基づく報告徴求</u> <u>監督当局は、保険会社に対し、上記 (1) に係る取組状況について、必要に応じて法第 128 条に基づき報告を求める。</u> <u>Ⅱ－4－2－13 保険代理店に対する出向</u> <u>(1) 不適切な出向の防止</u> <u>保険会社が、保険代理店に対して自社の役職員を出向させ、保険募集に関する業務等に従事させることは、当該出向が過度の便宜供与として機能するなどにより、出向元の保険商品の優先的な取扱いを誘引し、もって顧客の適切な商品選択の機会を阻害するおそれがある。</u> <u>また、保険代理店の顧客情報等（Ⅱ－4－2－13 において、保険代理店が保険募集以外の事業を兼業している場合には、当該事業に係る顧客情報等を含む。）に接する機会のある出向者については、顧客情報等の不適切な共有を行う可能性があり、出向元保険会社の役職員が当該情報の共有を受けることを含め、個人情報の保護に関する法律（平成十五年法律第五十七号）、不正競争防止法（平成五年法律第四十七号）及び私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（昭和二十二年法律第五十四号）等の法令に抵触するおそれや、法令に照らして不適切な行為となるおそれがある。これらの問題点は、競合他社の顧客情報に接する機会のある乗合代理店への出向においては特に留意する必要がある。</u>	(新設)

改 正 案	現 行
<u>さらに、特定の保険代理店に対する出向者数、出向期間や出向先において従事する業務の内容等によっては、保険代理店としての自立を阻害するおそれや、保険会社における利益相反管理の観点から不適切なものとなるおそれがある。</u> <u>このように、保険代理店への出向には、過度の便宜供与と同様に顧客の適切な商品選択を阻害するおそれだけでなく、特有の弊害を生じさせるおそれが存在することを踏まえ、保険会社は以下のとおり、保険代理店に対する不適切な出向を防止する必要がある。</u> (2) 態勢整備 <u>保険会社は、自社の役職員の保険代理店に対する出向に関して、その適切性を担保するため、以下の措置を講じているか。</u> ① <u>出向に係る方針等の策定</u> ② <u>出向方針等の策定に係る、取締役会等やコンプライアンス部門等の適切な関与</u> ③ <u>人事部門や営業部門等による、適切な出向施策の実施・出向者の管理</u> ④ <u>コンプライアンス部門や内部監査部門による、上記③の適切性に係る検証・監査</u> ⑤ <u>必要に応じた出向方針等の見直しや改善に向けた態勢整備</u> (3) 出向の適切性に係る留意事項 <u>保険会社は、自社の役職員の保険代理店に対する出向に関して、保険代理店の特性等に応じつつ、以下の全ての点に照らしてその適切性を判断・検証しているか。</u> <u>なお、一の保険会社等に専属する保険代理店への出向については、競合他社の顧客情報に接する機会が少ないこと等により、乗合代理店とは以下の弊害が発現するリスクが異なることも踏まえつつ、その適切</u>	

改 正 案	現 行
<u>性を判断・検証する。</u> <u>また、(3)でいう出向には、保険会社が属するホールディングス又は企業グループ（注１）内の保険代理店への出向及び転籍を前提とした保険代理店への出向（注２）を含まない。これらの保険代理店への出向にあたっては、顧客の適切な商品選択の機会が確保されているかのほか、個人情報の保護に関する法律等の法令に違反する又は法令に照らして不適切な顧客情報等の共有の防止が確保されているかにより、その適切性を判断・検証する。</u> <u>（注１） 企業グループとは、保険会社の親会社・子会社・親会社の子会社のほか、保険会社との関係で持分法適用会社となる会社をいう。</u> <u>（注２） 転籍を前提とした保険代理店への出向とは、役職員が転籍を前提とするものであることを認識し、当該保険代理店において業務への適性を判断するために必要な期間派遣される場合をいう。</u> <u>（注３） 保険会社の役職員が、自社に在籍したまま保険代理店における保険募集に関する業務等を代行する場合においても、下記①～④に準じた検討を行った上、その適切性を判断・検証し、不適切な事案が認められる場合には、解消するための措置を講じる必要がある。</u> <u>① 当該出向が、以下の点に照らし、顧客の適切な商品選択の機会を阻害するものではないか。</u> <u>ア. 特定の保険代理店への出向が、当該保険代理店における出向元保険会社のシェアの拡大等の営業推進として機能するなど、出向元の保険商品の優先的な取扱いを誘引するおそれを有するものではないか。</u>	

改 正 案	現 行
<u>(注4) 例えば、保険代理店に対する出向において、保険代理店が事業を営むために自ら負担すべき人件費や専門人材の育成又は確保に係る費用等を保険会社が肩代わりする場合には、上記のおそれが高くなることに留意する。</u> <u>イ. 保険募集に直接関与するなど、出向先において従事する業務の内容が、出向元の保険商品の優先的な取扱いを誘引するおそれ有するものではないか。</u> <u>(注5) 営業企画部門など、保険募集に直接関与しない部門への出向であっても、保険募集方針の策定や取扱保険商品の選定、保険販売計画の企画・執行、保険募集人への特定商品に係る販売研修などに関与する場合には、出向元保険会社の保険商品を優先的に取扱うなどの弊害が生じうる。そこで、このような業務に関与する場合には、出向先保険代理店に対し、取扱保険商品の選定に係る検討過程の検証や、決定過程に出向者を関与させないなど、不適切な影響を及ぼさないための措置を講じさせる必要がある。</u> <u>② 出向先の保険代理店において、出向者が顧客等の同意なく当該保険代理店の顧客情報等を出向元の保険会社に共有するおそれが生じないことを確保しているか。</u> <u>また、その実効性について定期的に検証されているか。</u> <u>(注6) 出向者の職務が、保険募集に直接関与しない職務であっても、顧客情報等に接する可能性があり、顧客情報等を出向元の保険会社に共有するおそれが生じないように留意する。</u>	

改 正 案	現 行
③ <u>当該出向が、出向者数や出向期間、出向先での業務内容、当該代理店の規模や特性等に照らし、出向先保険代理店の自立を阻害するものではないか。なお、出向先での業務内容に関しては、以下のア. 及びイ. に留意することとする。</u> <u>ア. 出向先での業務内容が、教育・指導、体制整備の支援の範疇を超える場合、出向先保険代理店の自立を阻害するおそれがあることに留意する。</u> <u>イ. 営業企画部門や法令等遵守態勢の整備を担う部門など、保険代理店の業務の中核的な役割を担う部署への長期にわたる出向は、当該保険代理店の自立を阻害するおそれがあることに留意する。</u> ④ <u>保険金関連事業を兼業する保険代理店に対する出向であって、修理費の算出等の保険金請求に関わる部門の業務に従事する場合など、当該出向が、保険会社における利益相反管理の観点から不適切なものではないか。</u> Ⅱ－４－２－１４ <u>代理店手数料の算出方法</u> <u>個々の代理店手数料の算出方法については、代理店委託契約に基づき、損害保険会社と保険代理店との間の協議・合意により決定されている。</u> <u>この算出方法について、保険代理店に保険募集に関する業務の健全かつ適正な運営を阻害する不適切なインセンティブを与え、不適切な保険募集を誘引することがないように、以下の点に留意するとともに、これらの潜脱が防止されているか。</u> <u>なお、代理店への手数料の算出に当たっては、保険募集に関する業務の健全かつ適正な運営を確保する観点から、コンプライアンス上疑義のある事案の発生状況等を考慮しているか。</u>	(新設)

改 正 案	現 行
(1) <u>損害保険会社による評価項目としては、「規模・増収率」に偏ることなく、「業務品質」を重視しているか。</u> (2) <u>業務品質評価の具体的な指標について、損害保険会社の事務効率化にとどまらず、顧客にとってのサービス向上や法令等遵守に資するものとなっているか。</u> (3) <u>乗合代理店におけるシェアの拡大・維持や、保険代理店の新設や乗合いの承諾を得るなどの営業上の目的で、他の損害保険会社の代理店手数料の割増引率に追随するなどの例外的な運用を行っていないか。</u> (4) <u>業務品質評価割合の考え方を開示しているか。</u> Ⅱ－４－５ 顧客等に関する情報管理態勢 Ⅱ－４－５－２ 主な着眼点 (1) 顧客等に関する情報管理態勢 ① <u>経営陣は、顧客等に関する情報へのアクセス及びその利用は業務遂行上の必要性のある役職員に限定されるべきという原則（以下「Need to Know 原則」という。）を踏まえ、顧客等に関する情報管理の適切性を確保する必要性及び重要性を認識し、業務の内容・規模等に応じて、そのための組織体制の確立（部門間における適切な牽制の確保を含む。）、社内規程の策定、金融グループ内の他の金融機関（持株会社を含む。）との連携等、内部管理態勢の整備を図っているか。</u> ② <u>顧客等に関する情報の取扱いについて、具体的な取扱基準を定めた上で、研修等により役職員に周知徹底しているか。特に、当該情報の他者への伝達については、上記の法令、保護法ガイドライン、金融分野ガイドライン、実務指針の規定等に従い手続きが行わ</u>	Ⅱ－４－５ 顧客等に関する情報管理態勢 Ⅱ－４－５－２ 主な着眼点 (1) 顧客等に関する情報管理態勢 ① <u>経営陣は、顧客等に関する情報管理の適切性を確保する必要性及び重要性を認識し、適切性を確保するための組織体制の確立（部門間における適切な牽制の確保を含む。）、社内規程の策定等、内部管理態勢の整備を図っているか。</u> ② <u>顧客等に関する情報の取扱いについて、具体的な取扱基準を定めた上で、研修等により役職員に周知徹底しているか。特に、当該情報の他者への伝達については、コンプライアンス（顧客に対する守秘義務、説明責任）及びレピュテーションの観点から検討を行った</u>

改 正 案	現 行
れるよう十分な検討を行った上で取扱基準を定めているか。 ③ <u>顧客等に関する情報へのアクセス管理の徹底（アクセス権限を有する者の範囲がNeed to Know原則を逸脱したものとなることやアクセス権限を付与された本人以外が使用することの防止等）、内部関係者による顧客等に関する情報の持出しの防止に係る対策、外部からの不正アクセスの防御等情報管理システムの堅牢化などの対策を含め、顧客等に関する情報を適切に管理するための態勢が構築されており、コンプライアンス部門の関与のもと当該顧客等に関する情報の管理状況を適時・適切に検証できる体制となっているか。</u> また、特定職員に集中する権限等の分散や、幅広い権限等を有する職員への管理・牽制の強化を図る等、顧客等に関する情報を利用した不正行為を防止するための適切な措置を図っているか。 [④ ～ ⑥ 略] [(2)・(3) 略]	上で取扱基準を定めているか。 ③ <u>顧客等に関する情報へのアクセス管理の徹底（アクセス権限を付与された本人以外が使用することの防止等）、内部関係者による顧客等に関する情報の持出しの防止に係る対策、外部からの不正アクセスの防御等情報管理システムの堅牢化などの対策を含め、顧客等に関する情報の管理が適切に行われているかを検証できる体制となっているか。</u> また、特定職員に集中する権限等の分散や、幅広い権限等を有する職員への管理・牽制の強化を図る等、顧客等に関する情報を利用した不正行為を防止するための適切な措置を図っているか。 [④ ～ ⑥ 同左] [(2)・(3) 同左]
<u>Ⅱ－４－１２ 政策保有株式の縮減</u> <u>(1) 意義</u> <u>損害保険業界においては、企業向け保険契約の入札等において、いわゆる政策保有株式等の実績が少なからずシェアに影響を及ぼしており、適正な競争を阻害していた。その結果、保険商品や保険サービス自体で適正に競争を行うよりも、保険料水準やシェアを維持するため、競争を避け、事前に保険料等を調整するといった不適切事案が発生し、業界に対する信頼が大きく損なわれた事例が認められている。このように、保険市場においては、政策保有株式が公正な競争を阻害する要因となり得ることを踏まえ、保険会社は以下の点を重視して、コンプライアンス上問題となり</u>	(新設)

改 正 案	現 行
<u>得る行為を防止する態勢を構築すべきである。</u> <u>なお、政策保有株式のほか、保険シェアを獲得することを意図した預金協力や融資も、政策保有株式と同様に、公正な競争を阻害する要因となり得ることにも留意する。</u> <u>(2) 主な着眼点</u> ① <u>保険会社は、政策保有株式（非上場株式を含む）について、早期に縮減する方針を定めているか。特に、上場株式については、明確な年限を定めて縮減する方針を定めているか。</u> ② <u>実質的な政策保有株式の保有継続につながらないよう、純投資と政策保有の区分の考え方、業務資本提携に付随した出資等について、企業内容等の開示に関する内閣府令（昭和四十八年大蔵省令第五号）等を踏まえ、開示や関係者への説明等の十分な対応を行っているか。</u> <u>（注） 政策保有株式は、業務資本提携に付随した出資の場合等、一律にその保有が否定されるものではないが、その保有の合理性を投資者等が判断できるよう、開示等を行うことが重要である。</u> V 保険仲立人関係 V-4 他の募集人等との関係 V-4-4 顧客との関係 (1) <u>再保険契約以外の保険契約の締結の媒介に係る手数料等の請求方法</u> ① <u>企業分野の保険契約の締結の媒介に係る手数料等の請求</u> 保険仲立人は、<u>企業分野の保険契約の締結の媒介に関する手数料等について、顧客や引受保険会社等に請求できるが、請求を行うに</u>	V 保険仲立人関係 V-4 他の募集人等との関係 V-4-4 顧客との関係 (1) <u>保険契約の締結の媒介に係る手数料等</u> (新設) 保険仲立人は、<u>保険契約の締結の媒介に関する手数料等の全額を保険会社等に請求するものとし、顧客に請求していないか。</u>

改 正 案	現 行
<u>あたっては、以下のいずれの事項も遵守しているか。</u> <u>なお、保険仲立人が、顧客に対して手数料等を請求する場合にあ</u> <u>たっては、例えば、保険契約の媒介に係るコストを大幅に下回る手</u> <u>数料等を設定するなど、不当な競争を招くおそれが生じないよう、</u> <u>留意する必要がある。</u> <u>(注) 「企業分野の保険契約」とは、V-4-4(1)において、保険</u> <u>契約者及び被保険者が事業者の保険契約を指す。ただし、事業</u> <u>活動に起因して生じた損害をてん補する第二分野の保険にお</u> <u>いては、被保険者が当該保険契約者の役職員である場合を含</u> <u>む。なお、当面の間、自動車損害賠償保障法（昭和三十年法律</u> <u>第九十七号）及び地震保険に関する法律（昭和四十一年法律第</u> <u>七十三号）に基づく保険契約を除く。</u> <u>ア. 保険会社等にのみ手数料等を請求する場合</u> <u>(ア) 保険仲立人は、顧客の求めに応じて、顧客に対して、当該</u> <u>保険契約の引受保険会社等から受領する手数料等の金額又</u> <u>は保険料に占める割合を開示しているか。</u> <u>(イ) 保険仲立人は、顧客に対して、当該保険仲立人と保険会社</u> <u>等又は保険持株会社との間で人的・資本的関係又は利害関</u> <u>係がある場合には、その旨をあらかじめ開示しているか。</u> <u>イ. 顧客及び保険会社等の双方に手数料等を請求する場合</u> <u>保険仲立人は、ア. (ア) 及び (イ) に加えて、顧客が保険会社</u> <u>に対して支払う保険料を適切な水準にする観点から、以下の事項</u> <u>を遵守しているか。</u> <u>(ア) 媒介業務に係る契約の締結前に、顧客に対し、顧客及び</u> <u>保険会社等の双方に手数料等を請求することを説明してい</u> <u>るか。</u>	

改 正 案	現 行
<u>(イ) 保険会社において保険料を決定する前に、保険会社等に対しても、適切な方法により顧客から受領する手数料等の金額を開示しているか。</u> <u>② 企業分野以外の保険契約の締結の媒介に係る手数料等の請求</u> <u>個人顧客との間には情報の非対称性等から生じる交渉力の優位性が総じて残りやすいことを踏まえ、当面の間、上記①の手数料等の請求方法については、企業分野の保険契約のみを対象とし、これ以外の保険契約については、保険仲立人は、手数料等を、保険会社等に請求するものとする。</u> (2) <u>手数料等以外に受領するサービスの対価</u> 保険仲立人は、<u>上記手数料等</u>とは別に顧客のために行ったサービスの<u>対価</u>については、顧客がその支払いを事前に承諾している場合には、これを受け取ることができるが、この場合、保険仲立人が、当該サービスの提供前に書面その他適切な方法によりその明細を顧客に開示しているか。	(新設) (2) <u>保険契約の締結の媒介以外の手数料等</u> 保険仲立人は、<u>保険契約の媒介</u>とは別に顧客のために行ったサービスに対する<u>報酬</u>については、顧客がその支払いを事前に承諾している場合には、これを受け取ることができるが、この場合、保険仲立人が、当該サービスの提供前に書面その他適切な方法によりその<u>報酬</u>の明細を顧客に開示しているか。