

事務局説明資料

2024年3月26日



金融庁

Financial Services Agency, the Japanese Government

目次

I.	保険金不正請求事案	
	1. 行政処分概要	2
	2. 業務改善計画概要	6
II.	保険料調整行為等事案	
	1. 行政処分概要	8
	2. 業務改善計画概要	11
III.	ご議論いただきたい事項	12

事案の概要

◆ ビッグモーター社

- 自動車の販売・整備・修理といった一連の自動車関連事業を兼業する損害保険代理店である株式会社ビッグモーター（以下、「BM社」※という。）において、修理車両の車体に**損傷を新たに作出して修理範囲を拡大することや、不要な板金作業・部品交換を行うことで、保険金を水増し請求する**などの極めて不適切な行為が行われていたことが発覚
- こうした不正行為に基づく不適切な保険金請求が、BM社における**広範囲の修理工場で、組織的に反復・継続して発生**

※ 株式会社ビッグモーターの子会社である株式会社ビーエムホールディングス及び株式会社ビーエムハナテンを含む。

検査で認められた問題点及び行政処分

- 立入検査の結果、保険業法に定める損害保険代理店としての登録の**取消事由に該当する問題**が認められた
 - ✓ 会社法で求められている取締役会を開催せず、監査役による会計監査・業務監査を実施していないなど、経営管理態勢（ガバナンス）に重大な欠陥
 - ✓ 主に前副社長の指示の下、収益を生まない事業や取組みを徹底的に排除した結果、適正な保険募集を確保するための体制整備義務を放棄
 - ✓ 保険募集にあたっての重要事項説明を行っていないなど、保険業法に違反する事例、または同法に照らして不適切な事例が多数
 - ✓ 体制を整備するための保険会社からの支援を期待できず、再建は極めて困難

2023年11月24日、行政処分を実施

2023年11月30日をもって、損害保険代理店としての登録を取り消す

事案の概要

◆ 損保ジャパン

- 損害保険会社各社がBM社に対する事故車両の入庫紹介を積極的に展開していた中で、当該不正請求が発覚したものであるが、とりわけ、損害保険ジャパン株式会社(以下、「損保ジャパン」という。)においては、
 - ✓ 2015年5月から2023年1月までの間、BM社からの要請を受けて、**板金・塗装部門に出向者を派遣していたこと**
 - ✓ BM社からの保険金請求に対する損害調査において、同調査の専門職である技術アジャスターの関与を省略する**簡易な調査を運用していたこと**
 - ✓ 不正請求発覚後、損保ジャパンを含む大手損害保険会社3社(東京海上日動火災保険株式会社、三井住友海上火災保険株式会社)からBM社に対して事実関係の調査を求めており、同3社では、2022年6月からBM社への入庫紹介を停止していた中、**損保ジャパンだけが同年7月に入庫紹介の再開という経営判断を行ったこと** など
- BM社の不正請求に関連して、損保ジャパンからBM社に対する対応の適切性等に疑念がある事項が認められた

◆ SOMPOホールディングス

- SOMPOホールディングス株式会社(以下、「SOMPOホールディングス」という。)及びその経営陣は、損保ジャパンの内部統制の実効性に着目した**深度あるモニタリング態勢を整備しておらず**、BM社の問題を認識した後も、同社に関する**踏み込んだ実態把握や情報分析を行っていない**など、**能動的なアクションが不足**しており、損保ジャパンに対する経営管理が十分に機能していない実態が認められた

検査で認められた問題点

◆ 損保ジャパン

- 営業成績を過度に重視するあまり、BM社に対する管理・けん制機能が全く働いていないほか、保険金支払の適切性が確保されていない
 - ✓ BM社への出向者からの不正疑義事案に係る実態報告を放置
 - ✓ 社内ルールを無視した簡易な損害調査の導入とその杜撰な運用
 - ✓ 不正を認識しながら、コンプライアンス担当役員が出席しない非公式な役員協議で、BM社への顧客紹介の再開を決定
 - ✓ 不正請求に関するBM社自主調査結果の改ざんについて、意図的に当庁に未報告
 - ✓ BM社を契約者(兼被保険者)とする保険契約の保険金支払でBM社を優遇
 - ✓ 保険代理店であったBM社に対する極めて杜撰な代理店管理
- こうした問題に対して、コンプライアンス部門、内部監査部門はその機能を全く果たしていない

◆ SOMPOホールディングス

- 保険持株会社の責務である損保ジャパンに対する経営管理が十分に機能していない
 - ✓ 損保ジャパンに対して深度あるモニタリングを行っておらず、損保ジャパンの顧客視点を欠いた施策管理の問題や、損保ジャパンの内部統制の重大な欠陥について実態を把握していない
- BM社の問題を認識後も能動的対応が不足
 - ✓ 損保ジャパンからの報告に対して、踏み込んだ情報分析等を行っていない。また、BM社社員の内部通報から半年以上も経過していたにもかかわらず、損保ジャパンがSOMPOホールディングスに適時・適切に報告しなかった原因や事実関係の追及を行っていない

真因分析及び行政処分

① 営業優先・上意下達の企業文化

◆ 損保ジャパン

- 歴代社長を含む経営陣の下で以下の企業文化が醸成
- ✓ 顧客の利益より、自社の営業成績・利益に価値を置く企業文化
- ✓ 社長等の上司の決定には異議を唱えない上意下達の企業文化
- ✓ 不芳情報が、経営陣や親会社といった経営管理の責務を担う者に対して適時・適切に報告されない企業文化

◆ SOMPOホールディングス

- 適切な企業文化の醸成に向けた取組みが不十分

② 内部統制機能の欠陥

◆ 損保ジャパン

- リスクを的確に捕捉及び把握し、リスクが顕在化した際に適切に対応できる態勢が構築されていない

◆ SOMPOホールディングス

- 損保ジャパンに対するモニタリング機能や監査機能が適切に発揮されていない

③ リスク認識の甘さ

◆ 損保ジャパン

- 自動車修理工場を兼業する保険代理店の特性や、それを踏まえたビジネスモデル・経営戦略の下で生じるコンプライアンス・リスクに関する認識が極めて甘く、基本的業務において必要な措置が講じられていない

2024年1月25日、以下の業務改善命令を発出

◆ 損保ジャパン

- 経営責任の明確化のほか、次の事項を着実に実行し、定着を図るための経営管理態勢の抜本的な強化

- 適切な保険金等支払管理態勢の確立
 - ・ 不正請求を防止するための態勢整備 等
- 実効性のある代理店管理態勢の確立
 - ・ 代理店の特性に応じた適正な保険募集を確保するための方策 等
- コンプライアンス・顧客保護を徹底するための態勢の確立
 - ・ 不芳情報を適時に把握するとともに、経営陣等に適切に報告されるための方策 等
- 営業優先ではなく、コンプライアンス・顧客保護を重視する健全な組織風土の醸成

◆ SOMPOホールディングス

- 経営責任の明確化のほか、次の事項を着実に実行し、定着を図るための経営管理態勢の抜本的な強化

- 保険持株会社として、損保ジャパンの業務の健全かつ適切な運営を確保するための態勢の構築
- 営業優先ではない、コンプライアンス・顧客保護を重視する健全な組織風土を損保ジャパンに醸成させるための態勢の構築

業務改善計画

2024年3月15日、損保ジャパン及びSOMPOホールディングスが業務改善計画を提出(3か月毎に業務改善状況をフォローアップ)

【損保ジャパン】

- 経営管理態勢の抜本的な強化
 - 社外取締役の設置(監査等委員会設置会社への移行)、持株会社による経営管理態勢の強化
 - 第2線(コンプライアンス/リスク管理部門)・第3線(内部監査部門)の担当役員の機能強化 等
- コンプライアンス・顧客保護を徹底するための態勢の確立
 - 3線管理態勢の抜本的な見直し(第1線～第3線の役割の明確化、第2線・第3線における対応の強化等)
 - 不芳事案に関する当局への任意報告ルールの方策 等
- 営業優先ではなく、コンプライアンス・顧客保護を重視する健全な組織風土の醸成
 - 経営陣のコンプライアンス意識の醸成
 - カルチャー変革担当役員、カルチャー変革推進部の設置
 - 行動規範等の見直し
 - 人事評価の見直し 等
- 適切な保険金等支払管理態勢の確立
 - 不正請求を防止するための態勢整備
 - 修理工場を紹介する際の対応方針の方策
 - 簡易調査の廃止・技術アジャスターの損害調査業務への関与
 - 不正請求専門対策部署の設置、不正請求に係る予兆情報の収集 等
 - 公正かつ的確な審査体制・手続きの確立
 - 保険金サービス部門の体制強化
 - 保険金サービス部門の独立性確保(営業部門による不適切な介入の排除) 等

【損保ジャパン(続き)】

- 実効性のある代理店管理(保険募集管理)態勢の確立
 - 保険募集に課題を有する大規模代理店に対する適切な対応
 - 代理店手数料ポイント制度における業務品質のウェイトの拡大
 - 代理店に対する適切な出向管理の実施 等

【SOMPOホールディングス】

- 経営管理態勢の抜本的な強化
 - コンプライアンス担当役員の設置、コンプライアンス室の新設
 - 内部監査担当役員の設置 等

- 保険持株会社として、子会社である保険会社の業務の健全かつ適切な運営を確保するための態勢の構築
 - 子会社の重要施策等に対するモニタリング強化
 - 子会社の重要情報を能動的に入手するための態勢整備(親会社・子会社間の情報連携・報告態勢の強化) 等

- 営業優先でない、コンプライアンス・顧客保護を重視する健全な組織風土を子会社である保険会社に醸成させるための態勢の構築
 - グループ企業理念体系の見直しと浸透・実践、フォローアップ 等

事案の概要

- 2022年12月、東急グループ(以下「東急」という。)を契約者・被保険者とする企業向け共同保険契約※に係る入札において、大手損害保険会社4社(東京海上日動、あいおいニッセイ同和、三井住友海上、損害保険ジャパン)の担当者により、応札前における価格調整が行われた
- 金融庁は、大手損害保険会社4社に対し、2023年5～6月、保険業法に基づく報告徴求命令を発出。東急向け保険の価格調整に関する事実関係の詳細に加え、当該事案の発生部署を対象として、同様の事案がないか調査を要求
- その結果、大手損害保険会社4社全社において、東急向け保険で保険料調整行為が発覚。また、東急向け以外の複数社に対する保険契約に関し、価格調整ないしはそれに準ずる不適切な行為があった旨が2023年7月末までに報告された
- 金融庁は、2023年8月、類似の不適切事案がないか点検するため、大手損害保険会社4社の全営業部店を対象に調査を行う報告徴求命令を発出

- 各社からの報告によれば、少なくとも1社の保険会社において不適切行為等があるとされた保険契約者が576先あった(2023年12月26日時点)

参考資料③「大手損害保険会社の保険料調整行為等に係る調査結果について」参照

※ 共同保険とは、1つの保険会社では引き受けきれない巨大なリスクを複数の保険会社が共同して引き受けるもの。

問題点及び真因分析

① 企業保険分野における環境要因

- 業務が大手損害保険会社4社に限定され、他社担当者との接触機会が多い
- 顧客企業との関係において、保険契約以外の要素(政策株式保有割合や本業への支援等)の影響が強い
- 顧客企業グループに属する企業内代理店の不明確な位置付け
- 幹事となる損害保険会社の保険料を基準として組成される共同保険のビジネス慣行

② 営業担当者への強いプレッシャー

- シェアや幹事の維持を求められたことでリスクに応じた適正な保険料を提示することが困難になった
- 一方で、ボトムラインの改善(保険料の値上げ等)も求められたことで、顧客企業との交渉に係る負担が大きくなった

③ 独占禁止法(※)等に関する不十分な教育・監督

- 営業担当者などの社内関係者、代理店に対して、具体的な実務に応じた研修等が不十分であり、適切な監督を行ってこなかった

④ コンプライアンス・顧客本位の意識の欠如

- 違法又は不適切と認識しながらも、自社の都合を優先し、不適切行為等に及んだケースが発生

< 真因分析 >

- 独占禁止法等抵触等リスク※が発現しやすい環境
- こうした環境を踏まえた対応を経営陣が十分に検討しなかったこと

※ 独占禁止法等に抵触又は法令の趣旨に照らして不適切な行為を行うリスク

- 保険契約者との交渉に係る負担軽減等のため、不適切行為等を行う必要性が高まったこと

- 独占禁止法等抵触等リスクへの認識の甘さ

- コンプライアンス・顧客保護を軽視する企業文化

行政処分

2023年12月26日、大手損害保険会社4社それぞれに対して、以下の業務改善命令を発出

- 経営責任の所在の明確化のほか、次の事項を着実に実行し、定着を図るための、経営管理態勢の抜本的な強化
 - 共同保険を含む企業保険分野における適正な競争実施のための環境整備に向けた方策の検討、実施
 - 適正な営業推進態勢及び保険引受管理態勢の確立
 - ・ 不適切な行為のインセンティブとならない営業目標の策定
 - ・ リスクに応じた適正な保険料を提示できる営業活動を実現するための方策の策定
 - 独占禁止法等を遵守するための適切な法令等遵守態勢の確立
 - ・ 社内関係者及び代理店に対する十分な教育や適切な監督態勢の構築
 - コンプライアンス・顧客保護を重視する健全な組織風土の醸成
- また、各社からの報告に食い違いがある事例について、追加的な調査を求める

業務改善計画

2024年2月29日、大手損害保険会社4社それぞれが業務改善計画を提出(3か月毎に業務改善状況をフォローアップ)

- 共同保険を含む企業保険分野における適正な競争実施のための環境整備に向けた方策の検討・実施
 - 共同保険のあり方や企業内代理店との関係の見直し
 - 幹事会社やシェア決定に影響する、保険契約の内容以外の要因への対応
 - ・ 政策保有株式の縮減、本業協力に関する基準の新設・見直し、顧客企業・代理店への出向基準の新設・見直し 等
- 適正な営業推進態勢及び保険引受管理態勢の確立
 - 営業部門の評価体系の見直し(トップライン偏重からの脱却等)
 - 営業部門の顧客に対する説明力の強化(マニュアルやツールの整備等)
 - 営業部門がリスクを踏まえた適正な保険料等を提示するための取組み(商品部門による確認の徹底、事後検証体制の構築等) 等
- 独占禁止法等を遵守するための適切な法令等遵守態勢の確立
 - 保険会社社員及び代理店への教育の徹底・監督の強化
 - 適切な3線管理態勢の構築(第1線～第3線の役割の明確化及び連携の強化、第2線・第3線の機能強化等)
- コンプライアンス・顧客保護を重視する健全な組織風土の醸成
 - 経営陣のコンプライアンス意識の醸成、トップメッセージの発信
 - 行動規範等の見直し、人事評価の見直し 等
- 経営管理態勢の抜本的な強化
 - 経営管理における第三者目線の導入、けん制機能の強化(社外取締役の設置、持株会社による経営管理態勢の強化等)
 - 第2線・第3線の担当役員の機能強化

保険金不正請求事案

- 現在の保険業法は、保険会社が代理店を適切に指導・管理することを求めているが、大規模な乗合代理店に対しては、実効的な指導・管理が行われていないおそれがある。大規模な乗合代理店に対する実効的な指導・監督をどのように確保していくべきか。また、損害保険代理店の従業員(使用人)の品質向上をどのように図っていくか。
- 大規模な乗合代理店の影響力が高まる中、損害保険会社がそうした代理店との関係を優先することによって、保険金の支払査定が適切に行なわれていないおそれがあるが、損害保険会社における支払管理態勢をどのように強化していくべきか。
- 損害保険会社による代理店手数料ポイント制度にて規模や増収面を重視していたことが、大規模な乗合代理店に業務品質を軽視する不適切なインセンティブを与えていたおそれがあるが、損害保険会社による損害保険代理店の評価を適切に行うためには、どのような見直しが必要か。
- 乗合代理店は保険募集時に複数の保険商品を比較推奨する、また、比較推奨しない場合には、当該提案の理由を説明することが求められている。しかし、今般の事案では、入庫紹介の実績等の本業支援の結果に基づき、特定の保険会社の商品を顧客に推奨していたにもかかわらず、別の理由を装っていたなど、保険業法で求める比較推奨が適切に実施されておらず、顧客の適切な商品選択が歪められていたおそれがある。乗合代理店が適切な比較推奨を行い、消費者が適切な保険商品を選択するため、どのような見直しが必要か。
- 損害保険代理店が自動車修理工場等を兼業することで、損害保険代理店による利益相反行為が行われやすくなり、保険契約者の利益が損なわれるおそれもある。損害保険代理店に対し、利益相反が生じる業務の兼業を禁止すべきか。または、兼業は認めつつも、利益相反を防止する措置を実施すべきか。後者の場合にはどのような措置が考えられるか。

保険料調整行為等事案

- 現在の共同保険では、最も安い保険料を提示した社が幹事社となり当該社の保険料を基準として組成されるビジネス慣行が存在しており、独占禁止法等の抵触リスクが発現しやすい環境にあると考えられるが、適正な競争環境を整備するためには、どのような対応が必要か。
- 企業向け保険契約の入札等においては、政策株式保有や本業支援など、保険契約の条件以外の要素が少なからずシェアに影響を及ぼす場合があったと考えられるが、こうした慣行をどのように是正していくべきか。
- 営業部門が幹事やシェアの維持を求められ、リスクに応じた適正な保険料を提示することが困難になる中、適切な契約内容の提案を含め、実効的な保険引受管理態勢をどのように確立するか。
- 企業内代理店は企業グループに属し、企業の元従業員等を多く受け入れている先もある一方、損害保険会社の代理店であり損害保険会社から手数料を得ているなど、その位置づけは不明確である。企業内代理店のあるべき姿をどのように考えるか。
- 今般の事案では、損害保険会社の従業員や代理店の社員において、独占禁止法に関する知識が不足していたと考えられるが、独占禁止法等を遵守するための適切な法令等遵守態勢をどのように確立するか。

双方の事案に共通する論点

- 損害保険会社による代理店への本業支援(在庫紹介、物品・サービスの購入、社員の出向等)が、代理店による保険商品の比較推奨を歪ませ、その結果、保険契約者の適切な商品選択が歪められていたおそれもあるが、保険会社による代理店への本業支援の在り方をどのように考えるか。
- 当局による保険会社及び代理店への実効的な検査・監督をどのように確保するか。

参考資料

2024年3月26日



金融庁

Financial Services Agency, the Japanese Government

目次

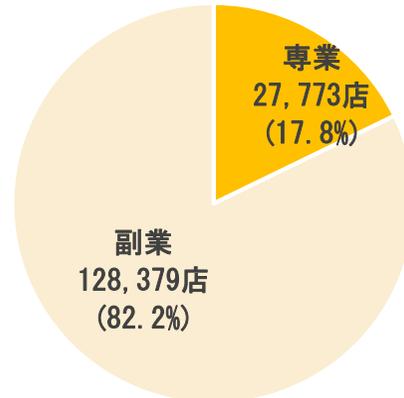
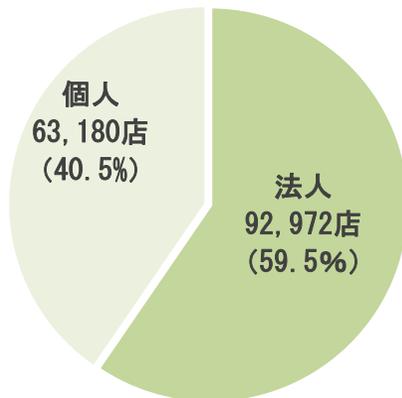
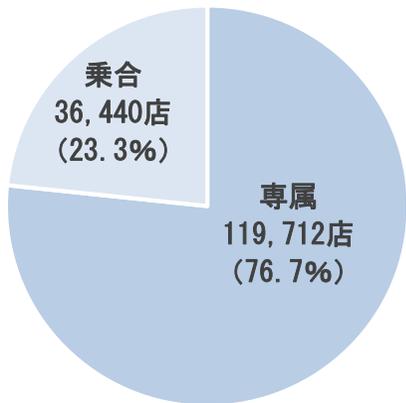
(参考資料) データ

① 損害保険代理店数及びその内訳、チャンネル別構成比.....	2
② 損害保険会社の経営状況.....	4
③ 大手損害保険会社の保険料調整行為等に係る調査結果について.....	5

① 損害保険代理店の兼業・専業の別、兼業の場合の業種別

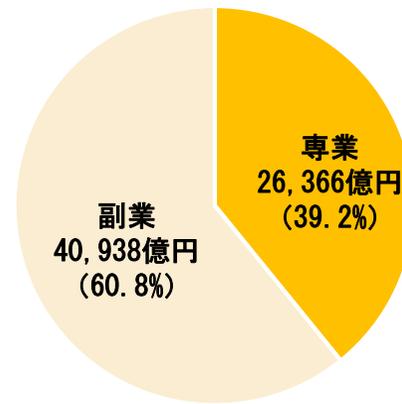
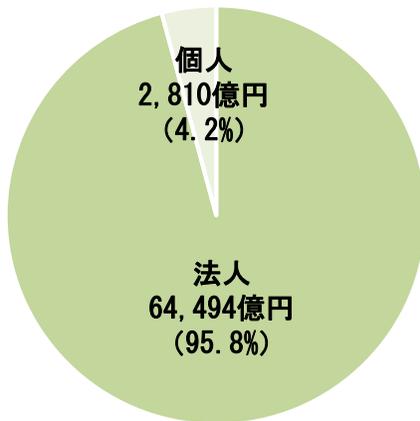
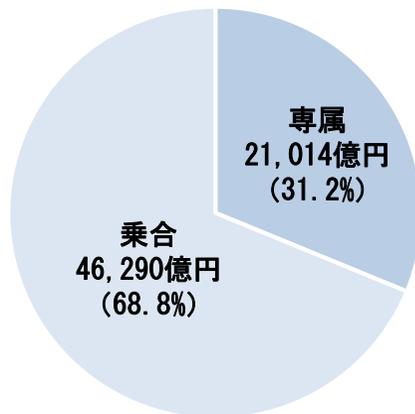
損害保険代理店数及びその内訳

▶ 損害保険代理店数：15万6,152店（2022年度末）



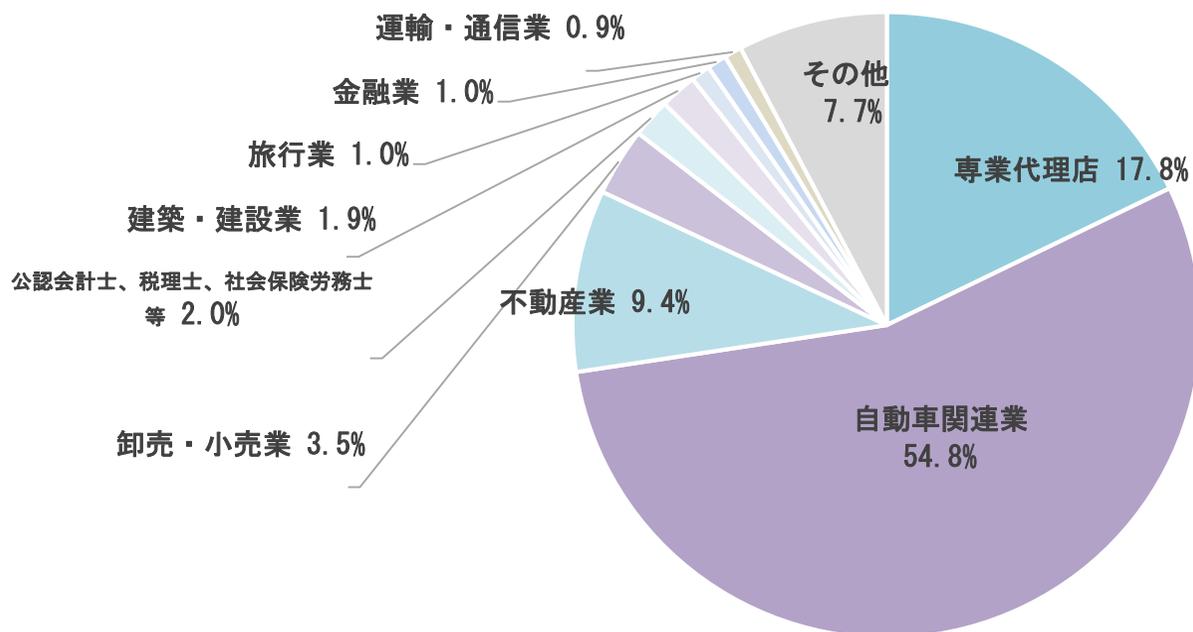
損害保険扱保険料及びその内訳

▶ 損害保険扱保険料：67,305億円（2022年度末）



① 損害保険代理店の兼業・専業の別、兼業の場合の業種別

チャンネル別の構成比



参考 損害保険が契約できるお店・場所について (2023年3月末現在)

損害保険契約ができるお店・場所の種類	店数	構成比
保険商品の販売を専門に行う代理店(専業代理店)	27,838	17.8%
専業代理店以外の代理店(副業代理店)		
自動車関連業(自動車販売店、自動車整備工場)	85,521	54.8%
不動産業(賃貸住宅取扱会社、住宅販売会社)	14,719	9.4%
卸売・小売業(自動車関連業を除く)	5,472	3.5%
公認会計士、税理士、社会保険労務士等	3,091	2.0%
建築・建設業	2,936	1.9%
旅行業(旅行会社、旅行代理店)	1,602	1.0%
金融業(銀行等、銀行等の子会社、生命保険会社、消費者金融会社)	1,572	1.0%
うち銀行等(銀行、信用金庫、信用組合、農協)	(1,000)	(0.6%)
運輸・通信業	1,374	0.9%
その他(製造業、サービス業等)	12,027	7.7%

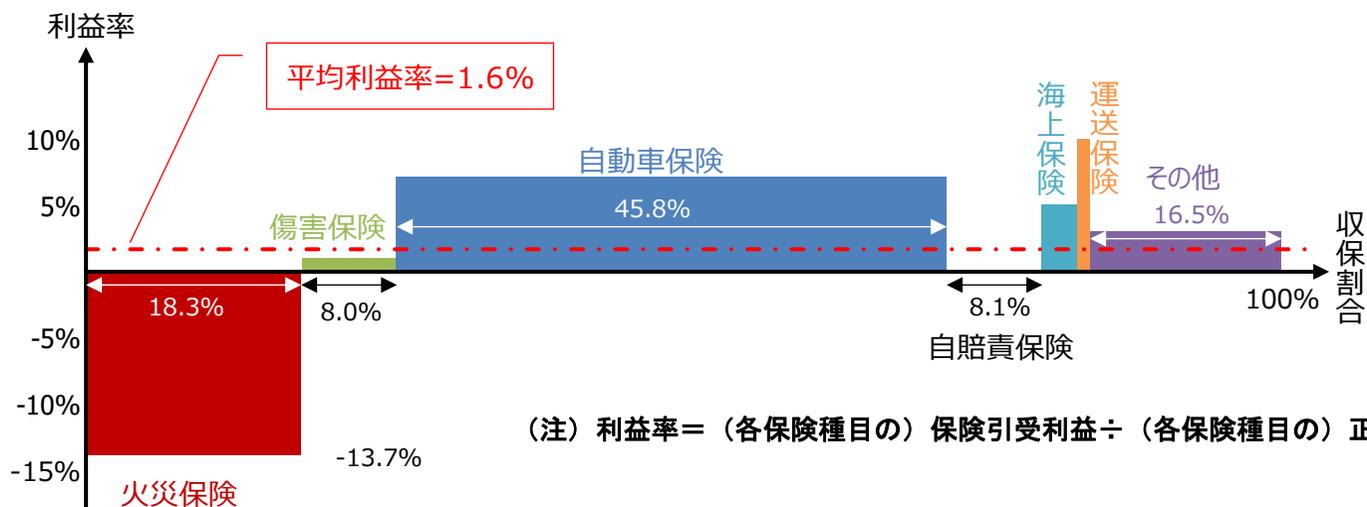
合計 156,152 100.0%

(注1) 「2022年度末 代理店数の内訳」図中の専業代理店数(27,773店)と、上記表中の専業代理店数(27,838店)が異なっている。これは、「代理店数の内訳」と「チャンネル別の構成比」の統計において、損害保険と生命保険の両方を販売している代理店の計上方法(専業または副業の区分)が異なっていることが理由。

(注2) 専業代理店以外の代理店の場合は、その代理店の業務に関連する保険商品のみを取り扱っている場合がある。

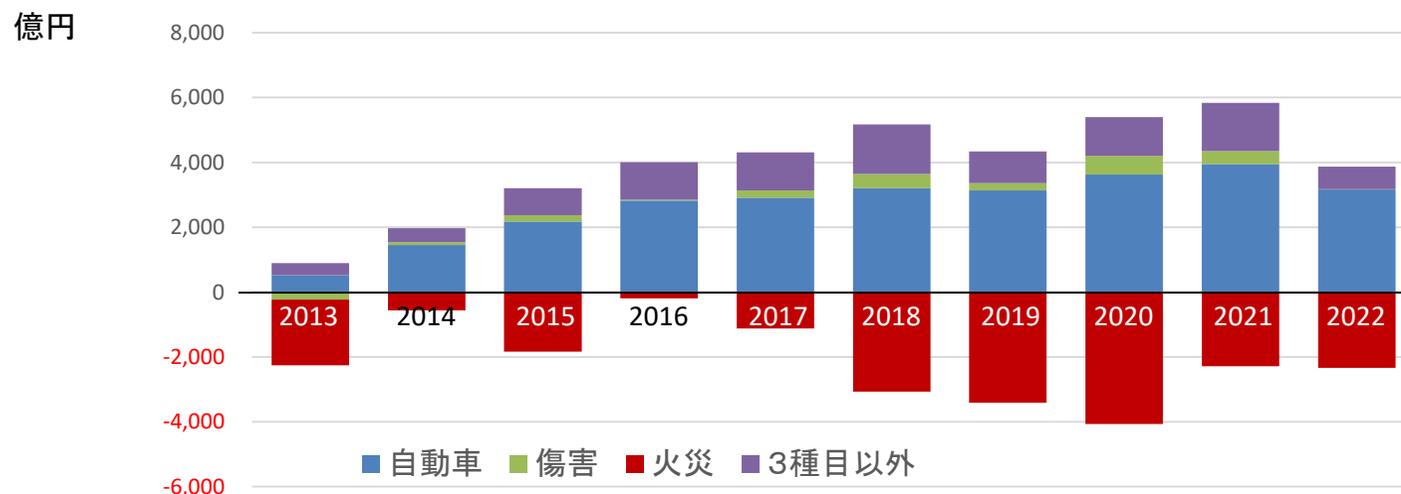
② 損害保険会社の経営状況

損害保険会社の保険種目別利益率(2022年度、全社平均)



(注) 利益率 = (各保険種目の) 保険引受利益 ÷ (各保険種目の) 正味収入保険料

保険種目別の保険引受利益の推移(全社計)



(出典) 損害保険全社のディスクロージャー資料等をもとに金融庁作成

大手損害保険会社の保険料調整行為等に係る 調査結果について

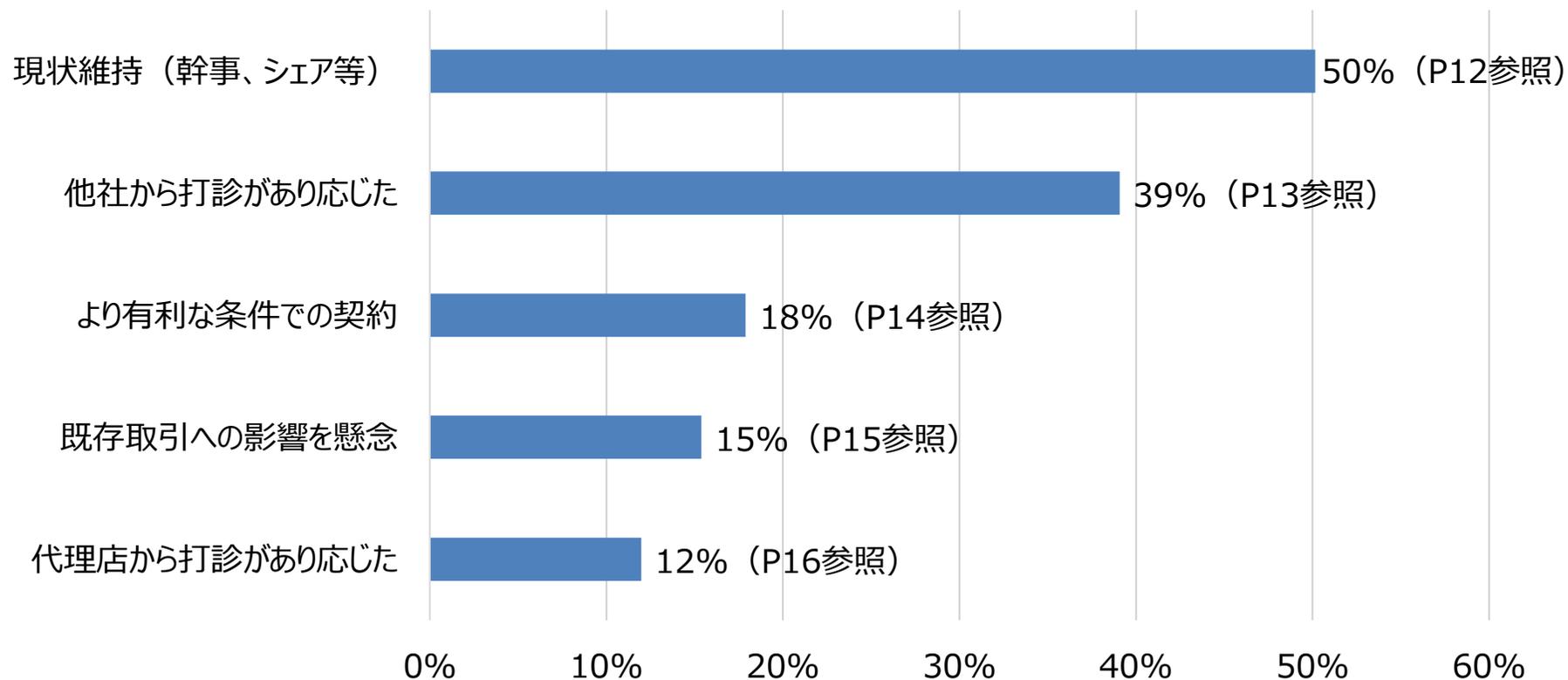
(注) 本資料は、大手損害保険会社4社からの報告について、金融庁が集計し、分析を行ったものである。

調査対象

- 大手損害保険会社 4 社（あいおいニッセイ同和損害保険株式会社、損害保険ジャパン株式会社、東京海上日動火災保険株式会社、三井住友海上火災保険株式会社）は、独占禁止法に抵触すると考えられる行為及び同法の趣旨に照らして不適切な行為（以下「不適切行為等」という。）について調査を実施。
 - 調査の対象期間は少なくとも過去 5 年間とするよう各社に指示
 - 各社においては、全営業部店向けのアンケート調査は過去 7 年間、リスクベース調査（各社が高リスクの契約を抽出）は過去 5 ～ 7 年間を対象として実施
- その結果、大手損害保険会社 4 社からの報告によれば、少なくとも 1 社の保険会社において、不適切行為等があるとされた保険契約者が 576 先※あった（令和 5 年 12 月 26 日時点。1 社から報告 458 先、2 社以上から報告 118 先）。
 - ※ 保険契約者数は金融庁による名寄せ後の数字。なお、保険契約者数について、最終的な保険契約者数は多数になるが、代理店が包括的に契約条件の決定権限を持っていた契約や複数団体向けの契約は 1 件として集計している。

主な行動類型

- 幹事・シェア等を現状維持したいために不適切行為等に及んだものが50%、他社から打診があり応じたものが39%あった。

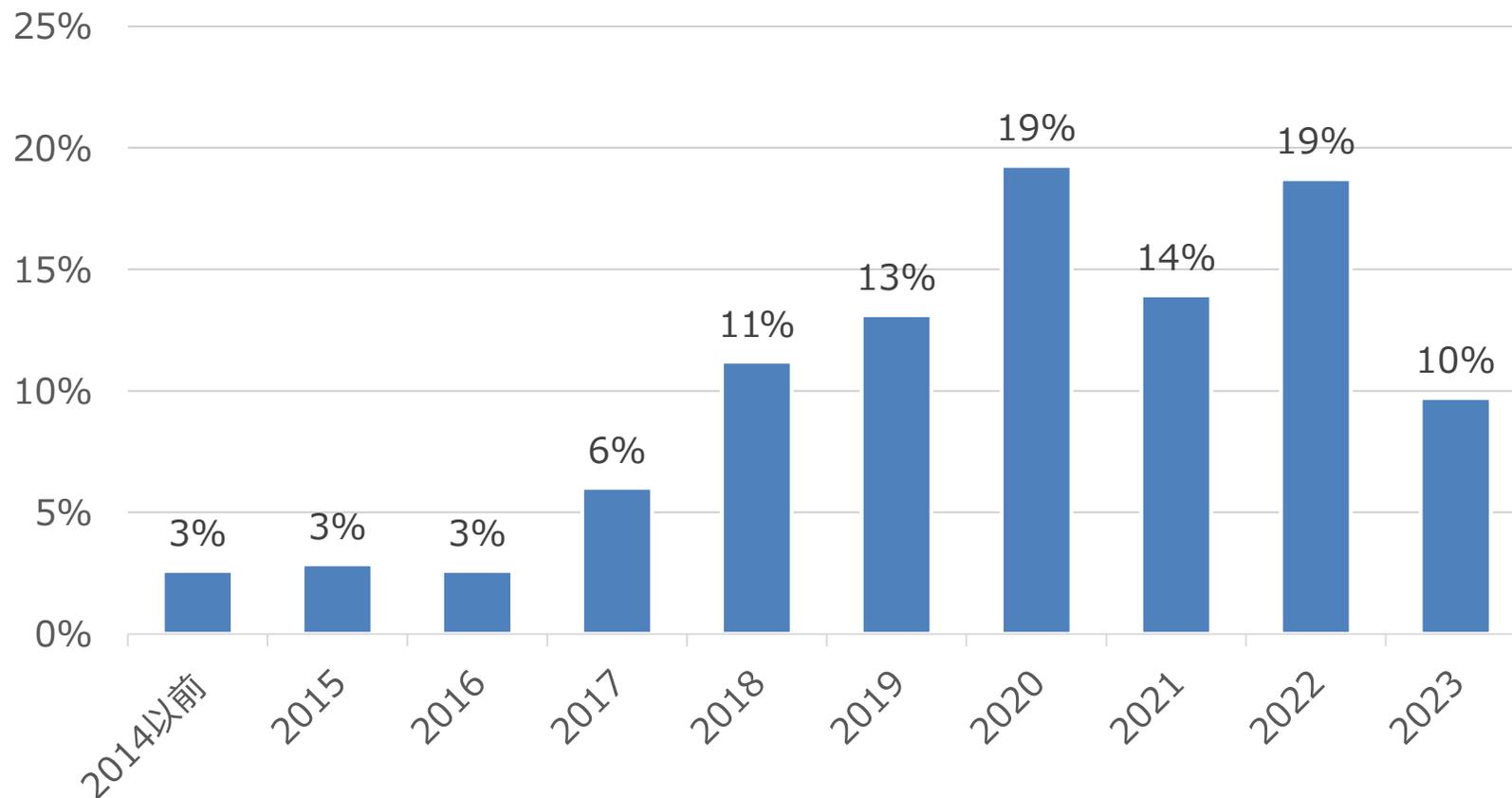


(注1) 複数の項目に当てはまる不適切行為等があり、合計値は100%を超過する。

(注2) 不適切行為等の分析にあたっては、企業保険の入札においては複数の保険種目を対象にすることが多いことや、不適切行為等が引継ぎ等により複数の保険期間にわたり行われていることも多かったこと等により、不適切行為等を保険種目や保険期間により区別せず、保険契約者毎に行動類型の分析を行った。次ページ以降の分析においても同じ。

不適切行為等の開始時期（年）

- 全体として、不適切行為等の開始時期としては、2017～2020年に件数が増加し、2021年に一旦減少したあと、概ね横ばいになっている。

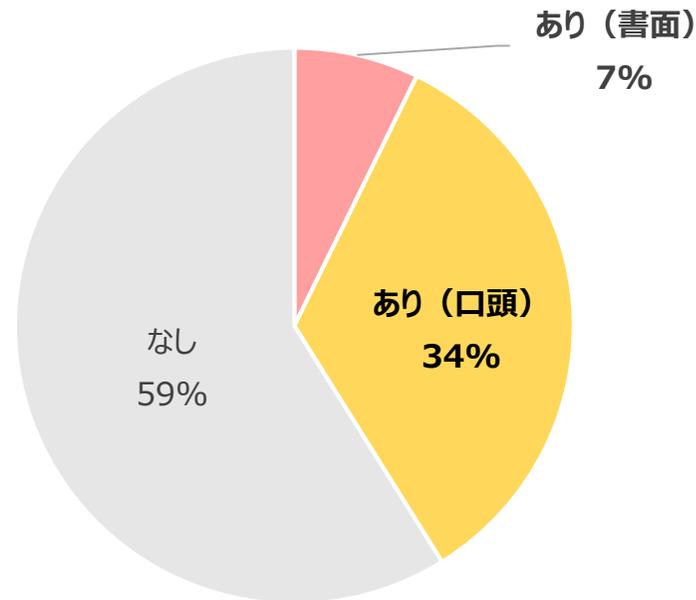


(注) 2023年については、6月に保険料調整等の事案が発覚し、以後各社は自主的に独占禁止法遵守に向けた研修等の取組みを進めているため、不適切行為等は6月以降減少している。

前任者等からの引継ぎの有無

- 書面又は口頭で引継ぎがあったケースが41%あった。

前任者等からの引継ぎの有無

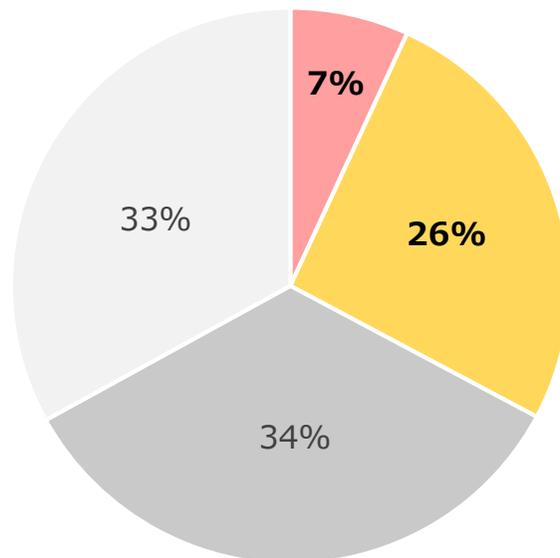


- あり（書面）
- あり（口頭）
- なし

不適切行為等の認識

- 違法又は不適切と認識していたケースが33%あった。

不適切行為等の認識



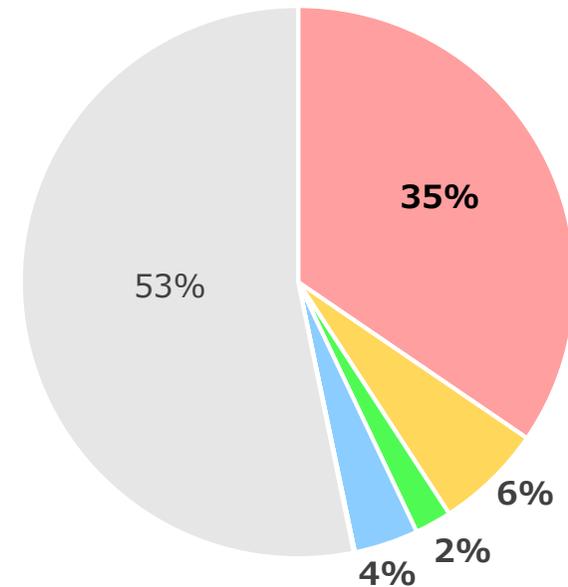
- 当該行為が違法であると認識しながら行った
- 当該行為は違法ではないと思っていたが、顧客本位等の観点から不適切であるとは認識しながら行った
- 当該行為が違法であるか又は不適切であるか認識がないままに行った
- 当該行為は違法でも不適切でもなく、問題ないと認識していた

上司の認識・上司からの指示

- 上司（課長以上）が認識していなかったケースは53%だった。
- 上司が認識・指示していたケース、課長自身の行為も見られた。

上司の認識・上司からの指示

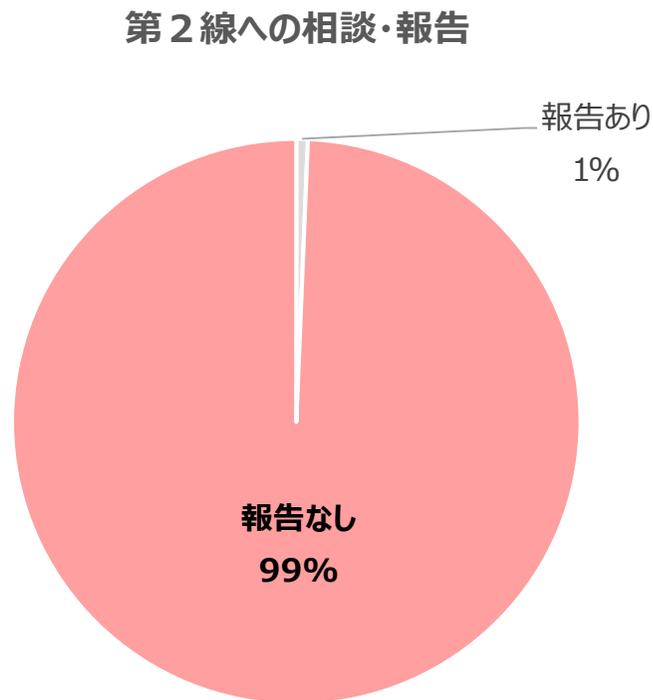
- 課長（営業担当者の上司。以下同じ）が認識していた
- 課長・部長が認識していた
- 課長が指示した
- 不適切行為等を行った者が課長だった
- 課長・部長・役員や経営陣は不適切行為等を認識していなかった



※「部長が指示した」、「課長・部長・役員が認識していた」、「役員が指示した」に当てはまる不適切行為等は0%だった。

第2線への相談・報告

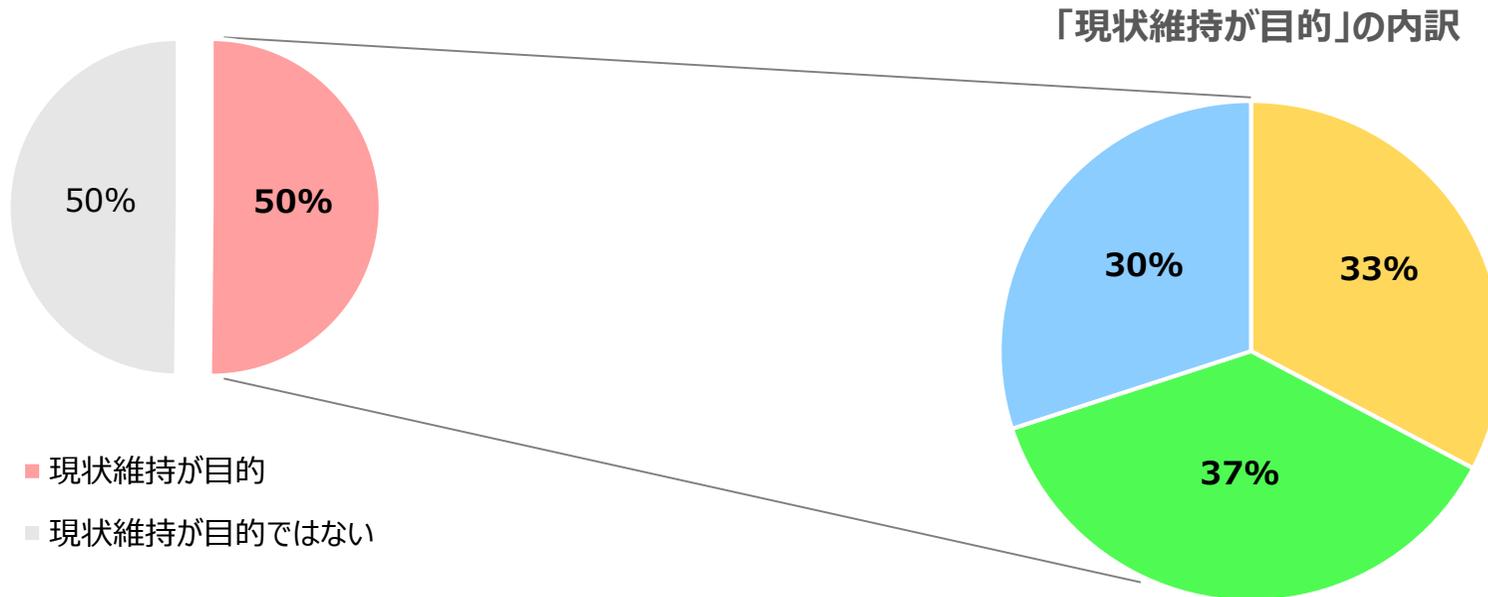
- 第2線に相談・報告が行われなかったケースが99%だった。



- 第2線（コンプライアンス部門）に報告・相談が行われた
- 第2線（コンプライアンス部門）に報告・相談が行われなかった

行動類型①現状維持（幹事、シェア等）

- 現状維持を目的としたものは50%。
- そのうち、33%が互いの既契約を維持するため、37%がポジションダウンを避けるため、30%が料率算出の負担等を鑑み他社保険料を上回る保険料を提示したものだ。



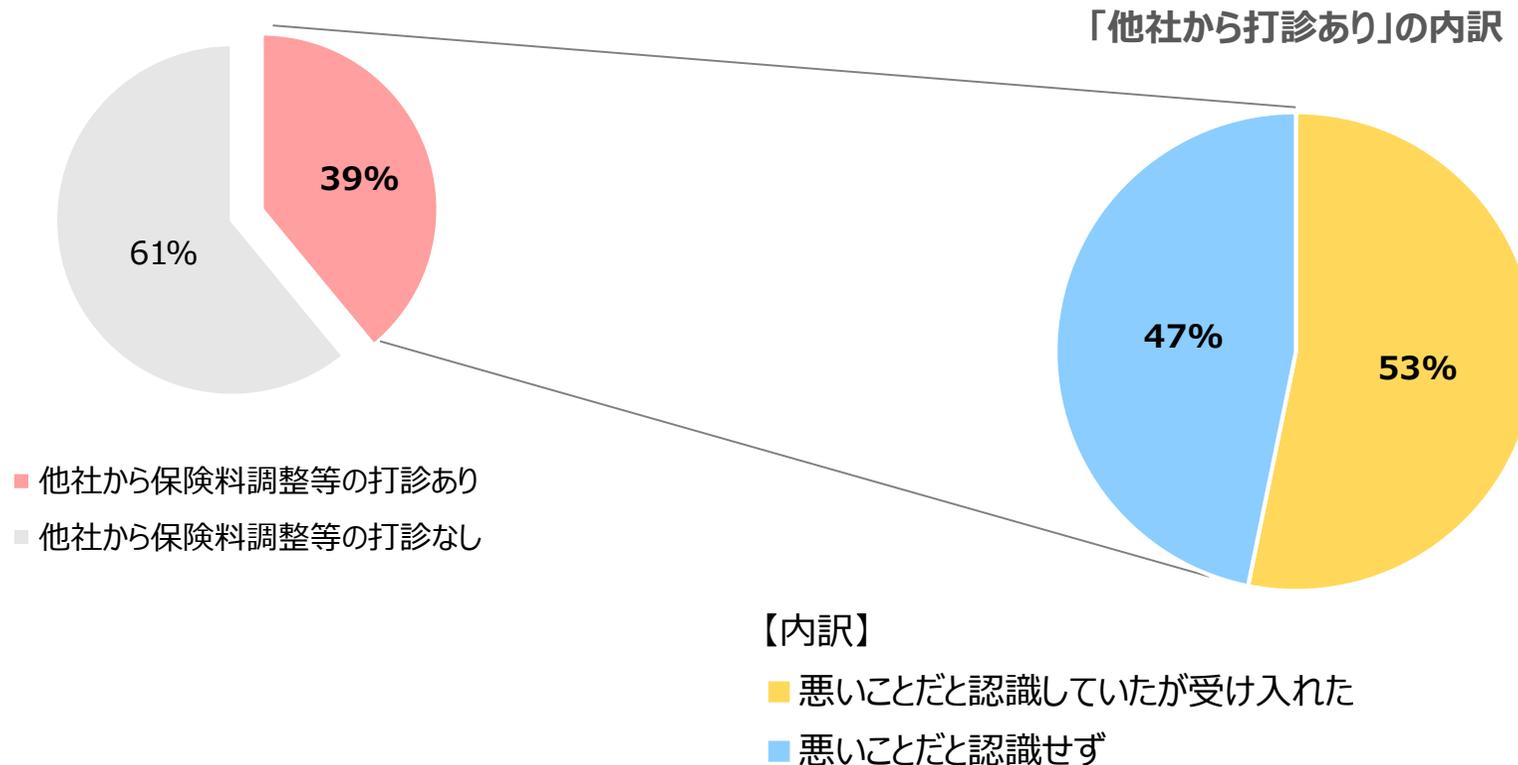
- 現状維持が目的
- 現状維持が目的ではない

【内訳】

- 1 契約者において保険種目ごとに幹事会社が異なる場合に、お互いの既契約（幹事）を維持するために保険料等を調整
- 対象契約のポジションダウン（非幹事化・シェアダウン・脱落）を避けるために他社と保険料等を調整
- 幹事社変更やシェアアップの見込みが薄かったため、料率算出の負担等を鑑み、他社保険料等を確認の上、それを上回る保険料等を提示

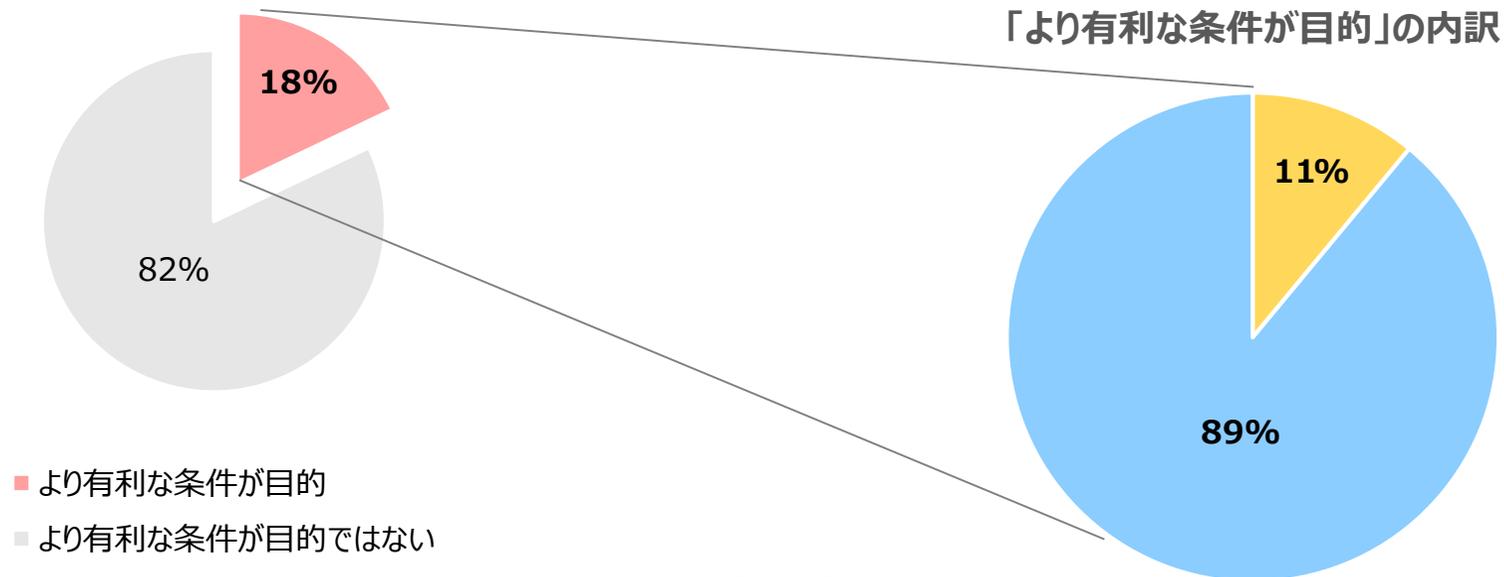
行動類型②他社からの打診

- 他社から保険料調整等の打診があり、応じたものは39%。
- そのうち、53%は悪いことだと認識していたが応じたものだった。



行動類型③より有利な条件での契約

- より有利な条件（保険料等）で契約をするために（不利とならない場合を含む）、他社と調整をしたものは18%。
- そのうち、幹事社としての引受やキャパシティ確保が困難だったために不適切行為等に及んだケースが11%、料率改善を目的としたものが89%あった。



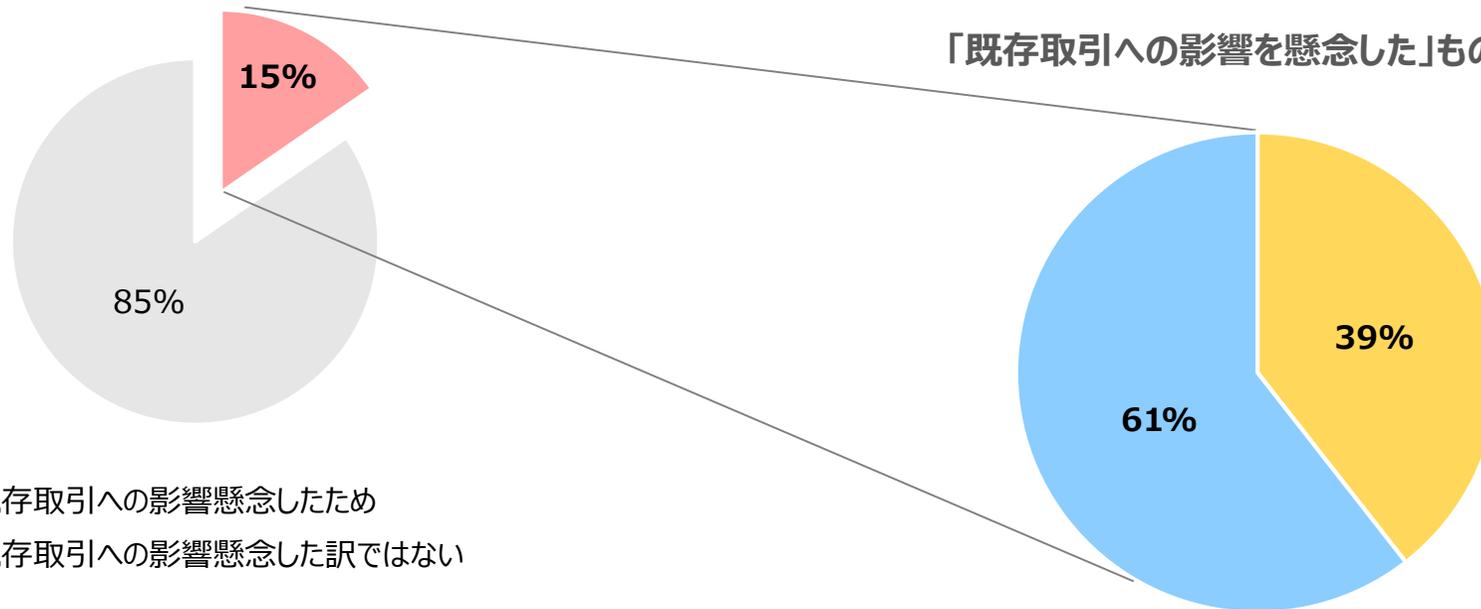
【内訳】

- 高損害率や過去から低廉な料率水準にて契約されており収益性が低い等の契約であり、現在の料率では幹事社としての引受やキャパシティ確保が困難だったため、他社と協力して契約条件（保険料または保険料率に関するものを除く）を調整したうえで提示した
- 高損害率や過去から低廉な料率水準にて契約されており収益性が低い等の契約であったため、料率改善のため、他社と協力して保険料または保険料率を調整したうえで提示した

行動類型④ 既存取引への影響懸念

- 既存の取引への影響を懸念したものは15%。
- そのうち、39%は同じ代理店が扱う他の契約、61%は同じ契約者の他の契約への影響を懸念したものだ。

「既存取引への影響を懸念した」ものの内訳



- 既存取引への影響を懸念したため
- 既存取引への影響を懸念した訳ではない

【内訳】

- 高リスク等により引受け意欲は低い、他社の提示条件と大きく乖離した場合や提示しなかった場合の、同じ代理店が扱う他の契約への影響を恐れ、他社の保険料等を確認した上でそれより高い保険料等を提示
- 高リスク等により引受け意欲は低い、他社の提示条件と大きく乖離した場合や提示しなかった場合の、契約者が同じ契約への影響を恐れ、他社の保険料等を確認した上でそれより高い保険料等を提示

行動類型⑤代理店からの打診

- 代理店から保険料調整等の打診があり、応じたケースは12%。
- そのうち、85%は代理店からシェアや幹事社の変更が無いよう指示があったものだった。

