

## 事務局説明資料

---

2024年 5月24日



金融庁

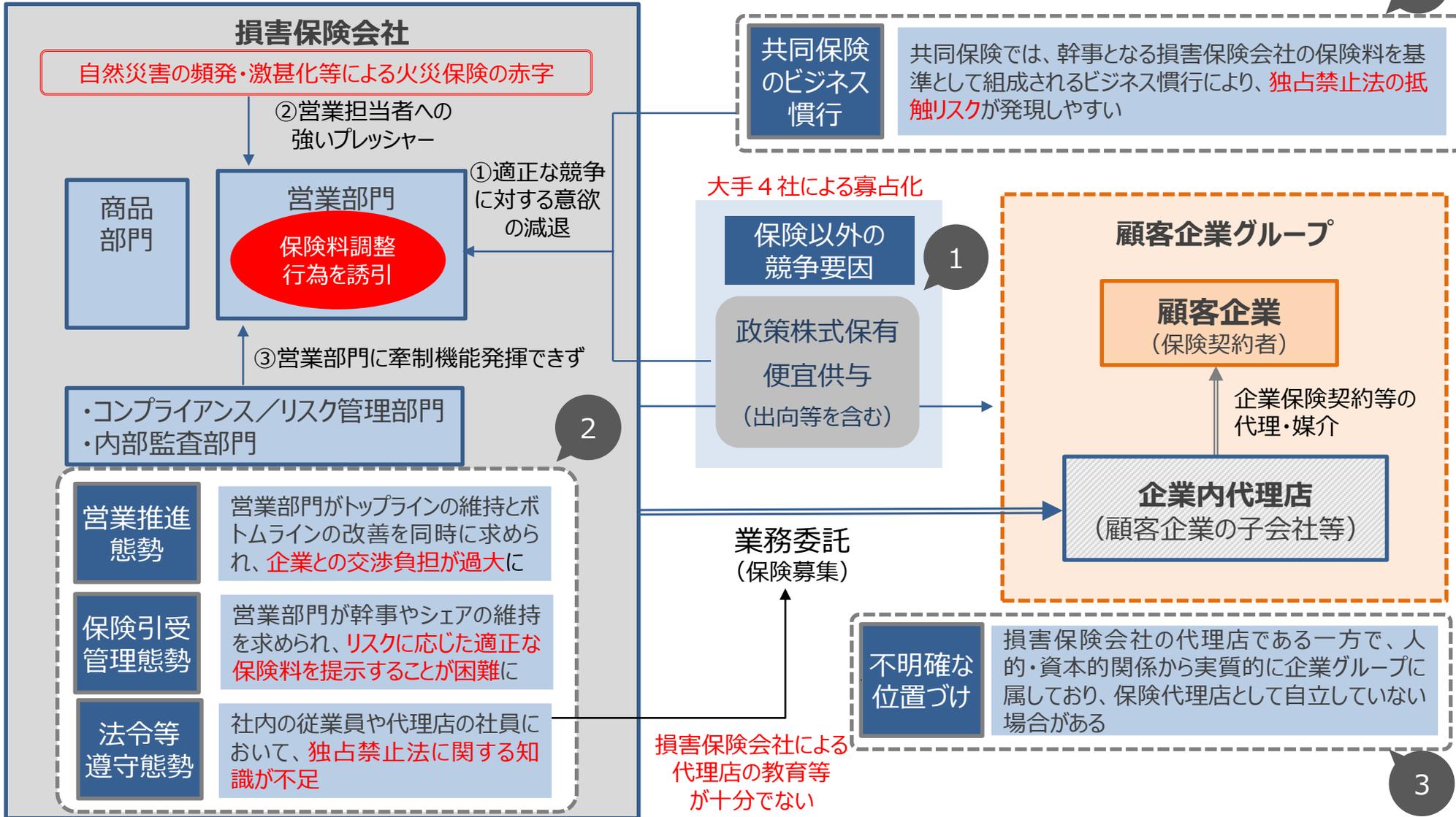
Financial Services Agency, the Japanese Government

# 目次

---

I . 保険料調整行為事案で認められた課題	
相関図.....	2
II . 課題への対応策	
1 . 企業保険分野における適正な競争環境.....	3
2 . 適正な営業推進態勢及び保険引受管理態勢等.....	5
3 . 企業内代理店をめぐる構造.....	7

<今般の保険料調整行為事案に関する各種の論点の関係性>



企業保険市場構造のゆがみ

# 1. 企業保険分野における適正な競争環境

## 問題の背景・真因

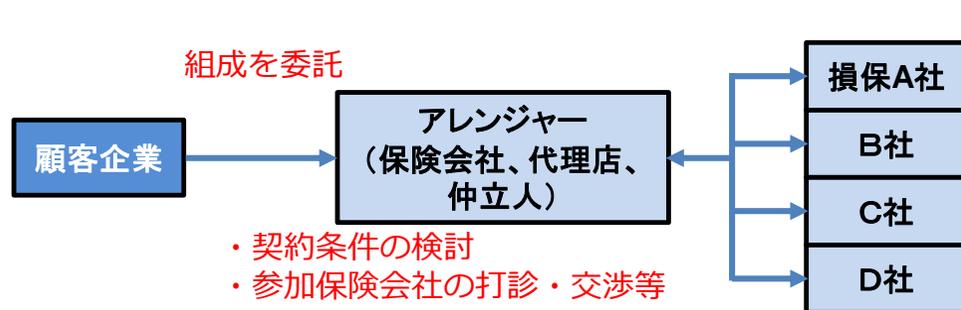
- 2018年頃から自然災害の頻発・激甚化により、保険料率の引上げが必要となる中、保険料の値崩れを防ぐため、一定の価格水準を確保したいという損害保険会社各社共通の意向が形成された場合もあった。こうした意向が形成された環境や慣行要因としては、以下の点があげられる。
  - 大手損害保険会社4社が中心となって企業向け保険を取り扱っており、入札前に行う他の損害保険会社とのリスク調査の共同実施など、営業担当者間で接触機会も多かったため、保険料等を調整しやすい環境にあった。
  - 共同保険では、基本的に幹事社の保険料を基準として組成されるビジネス慣行があった。
  - 企業向け保険契約の入札等においては、政策株式保有割合や便宜供与の実績など、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。
- こうした状況下、損害保険会社の営業担当者は、保険商品・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インセンティブが強まったことが考えられる。

# 1. 企業保険分野における適正な競争環境

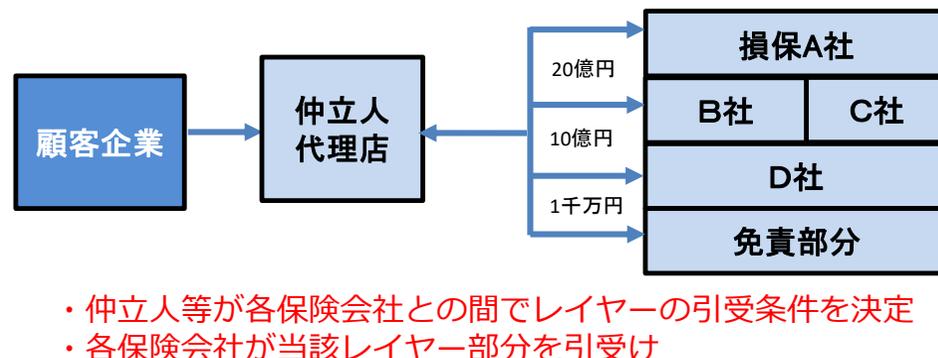
## ご議論いただきたい事項

- 独占禁止法に抵触するリスクを低減する観点から、現在の共同保険のビジネス慣行における、共同保険の組成前に営業担当者間で様々な情報共有を行い、また、保険料については基本的に安い保険料を提示した幹事社の水準に合わせる、という特性についてどのように考えるか。こうした慣行を見直す場合には、どのような共同保険の組成の仕組みが望ましいと考えられるか。

### (例) シンジケートローン方式



### レイヤー方式



- 政策保有株式の縮減に関しては、損害保険会社各社の業務改善計画のフォローアップを行うところ、その際に留意すべき事項はあるか。
- 損害保険会社から顧客企業グループや保険代理店への便宜供与（出向等を含む）については、前回の会議において、防止すべき便宜供与に関する基本的な考え方や業界における今後の取組み等が議論された。今般の事案を踏まえ、企業保険分野における適正な競争環境を確保する観点から、追加的に留意すべき点はあるか。

## 問題の背景・真因

- 火災保険の赤字が常態化する中、営業部門では、以下のようなプレッシャーが強まっていた結果、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り、保険料調整行為を行ラインセンティブが高まっていた。
  - 損害保険会社の方針としてボトムライン（利益）重視に舵を切る又は向上させる取組みを強化していく中で、保険料の値上げや補償内容の縮小など、顧客企業との交渉に係る負担が大きくなっていた。
  - 企業向け保険では、新規契約の割合が小さく、更改契約での脱落を新規契約獲得で挽回しにくい状況であり、大口契約になるほど、更改契約を落とせないというプレッシャーが年々強まっていた。
- 経営陣において、ビジネスモデル・経営戦略を検討する際には、コンプライアンス・リスクを含むあらゆるリスクについて幅広く検討する必要があるが、経営陣は、企業向け火災保険の大幅な赤字を受けたボトムライン（利益）を向上させる取組みから生じる独占禁止法等の抵触リスクについて検討していなかった。
  - 営業担当者や保険代理店にとって必要となる個々の局面に応じた具体的なルール等を策定しておらず、研修も十分に行われていなかったなど、独占禁止法等における監督・教育等が不十分であった。
  - リスク評価において、独占禁止法等抵触リスクに関する重要性の基準が不明確であったため、営業部門でも明確なリスク認識がなく、コンプライアンス部門への不適切行為等に関する報告はほとんどなかったことに加え、報告があったケースにおいても、コンプライアンス部門又はリスク管理部門において、適切な対応が取られなかった。内部監査部門においても、独占禁止法等に着目した監査を実施しておらず、これまで不適切行為等を発見できなかった。

## ご議論いただきたい事項

- 経営陣が、営業担当者に対し、ボトムライン（利益）の改善とトップライン（保険料収入）の維持の両立を求めることについて、どのように考えるか。
- また、営業担当者が、独占禁止法抵触リスクを低減しつつ、適切な企業保険を提供していくためには、どのような評価体系（人事・業績評価など）が望ましいか。適切に営業推進管理を行っていく観点から、コンプライアンス上、不適切なインセンティブを与えないようにするため、どのような点を考慮すべきと考えられるか。
- 自然災害の頻発・激甚化等により、火災保険の赤字が常態化し、営業部門におけるプレッシャーが高まる状況であっても、企業保険分野において、リスクに応じた適切な保険料を提示するためには、保険会社における保険引受管理態勢を一層強化していく必要があるが、どのような方策が考えられるか。  
  
〔例〕 収支予測やコンプライアンス等の取締役会等での議論の確保、各部門間の相互けん制、営業部門からの不当な影響の排除 等
- 損害保険会社や保険代理店が、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。損害保険業界におけるガイドラインや、損害保険会社各社の業務改善計画において、様々な措置が提示されているところ、その実効性を確保し、形骸化させないために、どのような点を考慮すべきと考えるか。

### 3. 企業内代理店をめぐる構造

#### 企業内代理店の概要

- 企業内代理店（機関代理店）とは、保険業以外の事業を営む企業と密接な人的・資金的関係を有する（乗合）代理店であり、主に当該企業を含むグループ企業に係る火災保険や賠償責任保険等の保険契約（企業保険）やその従業員に係る保険契約を取り扱っているとされている。
- 現在、我が国の大企業を中心とする多くの企業において、こうした企業内代理店が設置されていると見られるが、その役割や規模、組織形態は多様であり、損害保険会社間でも定義が異なるなど、その分類・整理ができていないことから、実態が不明確な面もある。

#### 今般の保険料調整行為事案における企業内代理店の問題の背景・真因

- 企業内代理店は、保険者（損害保険会社）の代理としての立場と、保険契約者（企業）の一部門としての立場を兼ねており、その立場は構造的に不明確なものとなっている。今般の事案では、この企業内代理店の不明確な立場が、以下の通り、独占禁止法の抵触リスクを高めるおそれがあることが明らかになった。
  - － 企業内代理店を介した情報交換において、損害保険会社の代理店であるにもかかわらず、保険契約者（顧客企業グループに属する）の立場を兼ねる企業内代理店が関与することにより、損害保険会社だけでのやりとりではなくなるため、独占禁止法違反又は不適切な行為であるという認識が希薄となる場合もあった。
  - － 顧客企業の入札や見積り合わせを企業内代理店が実質的にコントロールするケースにおいて、当該代理店から保険条件等に関する要請を受けた際、当該要請が、実際には顧客企業の意向か否か明らかではないのに、顧客企業の意向であると損害保険会社の営業担当者が認識する場合があった。

### 3. 企業内代理店をめぐる構造

#### その他の企業内代理店を巡る指摘等

- 上記の通り、企業内代理店は不明確な立場にあるが、人的・資金的関係を見れば、保険契約者（顧客）である企業の立場であることが明らかである。損害保険会社が顧客企業グループの一員である企業内代理店を適切に教育・指導・管理することは困難であり、その結果、保険代理店としての実務能力が乏しいところも多いのではないかと。
- また、損害保険会社の役職員が保険代理店業務を代行するケースがあるほか、グループ企業の従業員向けに十分な説明をせずとも保険販売を行うことが実態的に許容されていることも、企業内代理店の実務能力の向上が図られない要因となっているのではないかと。
- 現行制度上、保険代理店に対しては、保険料の実質的な割引等〔注1〕を防止するとともに、保険代理店としての自立を促す観点から、特定契約〔注2〕を一定程度の割合に抑制することを求めている（特定契約比率規制）。また、損害保険会社も保険代理店における当該規制の遵守状況を確認することとしている。他方、この規制の内容が近年の企業内代理店の実態に即しておらず、以下の通り、形骸化しており、保険代理店としての自立に向けたインセンティブが損なわれているのではないかと。

① 一部の代理店〔注3〕については、特定契約の対象となる保険契約に賠償責任保険契約等が含まれていない

② 特定契約の対象となる法人等に保険代理店の親会社の親会社や同一企業グループにおける関連会社が含まれていない

〔注1〕例えば、企業内代理店が親会社等を保険契約者等とする特定契約を締結する場合、損害保険会社から代理店手数料が支払われ、企業グループ全体としては収益に計上されることから、実質的な保険料の割引や割戻しに該当すると考えられる。

〔注2〕損害保険代理店が、自らと人的又は資金的に密接な関係を有する者を保険契約者又は被保険者とする保険契約。

〔注3〕1996年3月31日以前に登録されたもの等の一定の要件を満たす保険代理店には、特定契約の対象を自動車・火災・傷害保険に限定する経過措置が置かれている。

- 他方、そうした実務能力に乏しい保険代理店であっても、企業グループ内での保険募集を行ってさえいけば、損害保険会社から安定的に手数料収入を得られ、保険代理店としての存続が可能な状況となっているのではないかと。
- 企業内代理店は、本来、企業グループのリスクマネジメントを担う部門となるか、企業グループから自立して、保険仲立人や他の保険代理店と同様の立場で企業保険等の募集業務に取り組むべきところ、そのどちらでもない状況で存続していることが、企業保険市場の競争環境を歪めているのではないかと。保険仲立人や他の保険代理店が企業内代理店と公平に競争ができる環境整備が必要ではないかと。

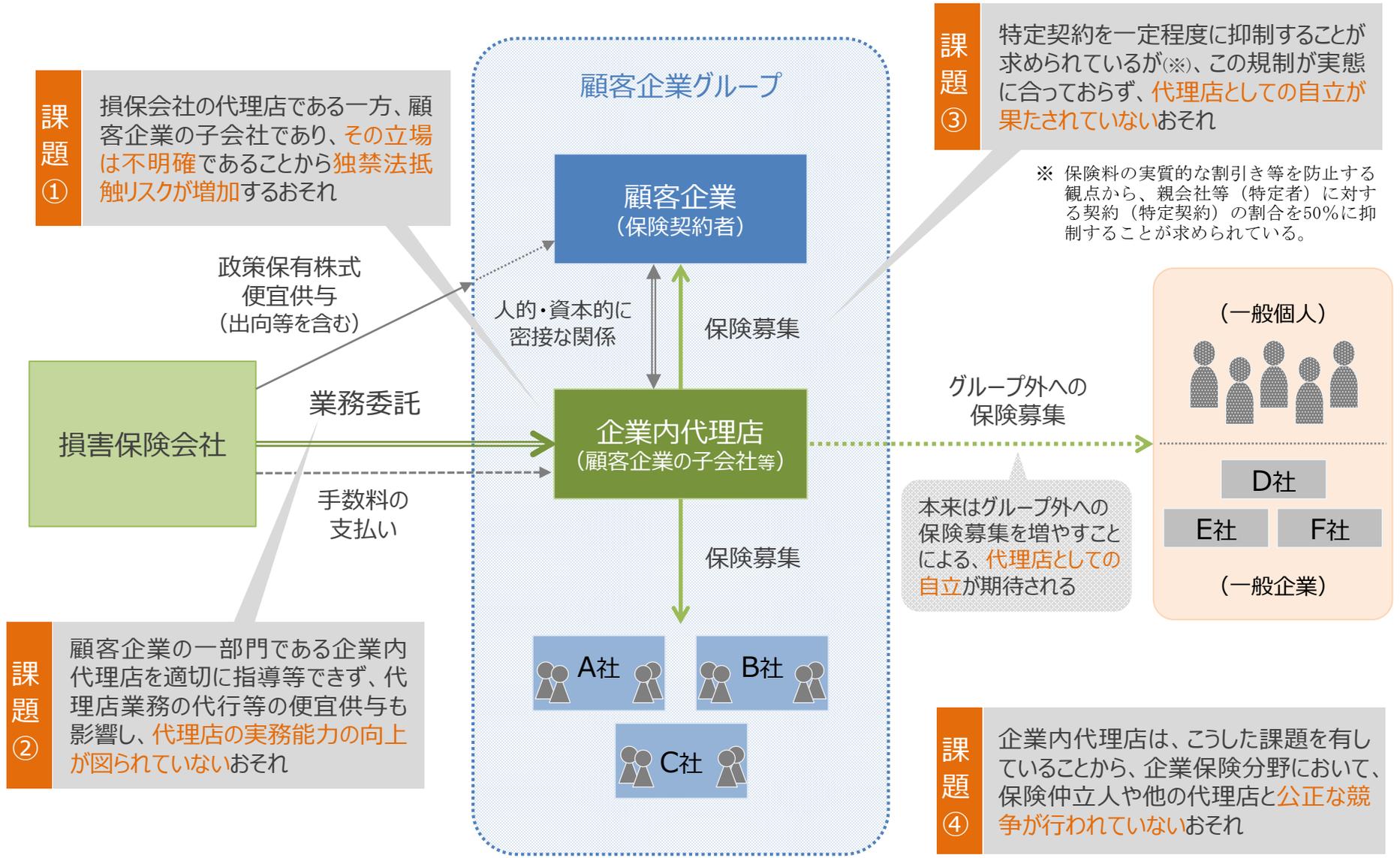
### 3. 企業内代理店をめぐる構造

- 他方、上記の点を踏まえ、企業内代理店の在り方を議論するにあたっては、以下の点にも留意する必要があるのではないか。
  - － 損害保険会社間で「企業内代理店」の定義が区々であり、企業内代理店の数、事業の規模、組織形態等の実態が不明確な面もある。（制度の見直しに係る影響を分析するためには、詳細な調査が必要か。）
  - － 上記の通り、保険代理店としての実務能力が乏しい企業内代理店が多く存在すると言われているものの、積極的に実務能力の向上を図り、自立に向けた取組みを進めている企業内代理店も一定程度は存在する。
    - 〔例〕 ・ 企業グループ全体のリスク分析や付保の状況を管理し、グループ企業の個別取引に関する付保状況のレビューも実施するなど、企業グループ全体のリスクマネジメントに貢献しているほか、新卒採用や中途採用を実施するなど、保険代理店としての自立に向けても積極的に取り組んでいる。
    - ・ グループ内の募集だけでなく、グループ外への募集を積極的に拡大する方針を示している。
  - － 企業内代理店は親会社等（保険契約者）のニーズをよく理解しているほか、賠償責任保険の契約にあたっては、当該親会社等の役員等の個人情報の取扱いが求められるため、他の保険代理店に個人情報等を提供したくない企業にとっては、同一企業グループ内の企業内代理店の活用が有効な場合もある。

#### 【参考】 現在の監督指針上の「特定契約比率規制」の概要

- 特定契約の保険料の合計が取扱保険料の50%を上回る場合は、法295条（自己契約の禁止）の趣旨に照らし問題がある。特定契約等の割合が30%を超えた場合には、損害保険会社はその割合を速やかに改善するよう損害保険代理店を指導する。
- 特定契約の対象となる「特定者」は、損害保険代理店への出資比率が30%を超えるものや、損害保険代理店と役職員の兼務関係（非常勤、出向及び出身者を含む。）がある法人等。
- 1996年3月31日以前に登録した損害保険代理店については、当分の間、特定契約比率の計算について以下の経過措置が設定されている。
  - (1) 対象保険契約は、火災保険、自動車保険及び傷害保険契約のみであり、賠償責任保険等の新種保険は含まれない。
  - (2) 特定契約の割合は、各特定者個々で特定契約の割合を計算し、そのうち最も高い割合を特定契約の割合とする。

### 3. 企業内代理店をめぐる構造



### 3. 企業内代理店をめぐる構造

#### ご議論いただきたい事項

- 上記の通り、企業内代理店は不明確な立場にあるところ、本来は、その構造を解消していくことが望ましいと考えられる。保険代理店として存続する場合は、以下の通り、独占禁止法抵触リスクに適切に対処しながら、実務能力の向上に取り組み、グループ外の顧客への募集を増やすなど、保険代理店としての機能を向上させていくことが考えられるか。

#### 〔1〕独占禁止法に抵触するリスクの低減

- ・ 損害保険会社は、今般の事案を踏まえ、独占禁止法に抵触するリスクを低減する観点から、企業内代理店の意向を顧客企業の意向と誤認しないよう企業内代理店の保険代理店としての立場を明確化した上で、企業内代理店を含む保険代理店を介した場合の情報共有に関するルール等を策定し、企業内代理店等へ周知・徹底することとした。その他、損害保険会社又は企業内代理店に対し、追加的に留意すべき点はあるか。（※ルール等の策定例については、参考資料9頁を参照。）

#### 〔2〕企業内代理店における実務能力の向上

- ・ 前回の大規模乗合代理店に対する監督の問題意識と同様に、第三者評価制度の運用や募集人の試験制度の改善等を通じて、企業内代理店の実務能力を向上させることが考えられるか。
- ・ 前回の会議において、損害保険会社の役職員による保険代理店業務の代行を含め、防止すべき便宜供与の考え方等が議論されたところであるが、企業内代理店の実務能力の向上の観点から、追加的に留意すべき点はあるか。

#### 〔3〕保険代理店としての自立の促進（特定契約比率規制の見直し）

- ・ この規制における経過措置は、1996年に対象種目が旧来の火災・自動車・傷害保険のみから全種目へ拡大された際に設定されたものであるが、近年の賠償責任保険・サイバー保険等の新種保険の需要増加等の環境変化も踏まえると、例えば、一定の準備期間を設けた上で、この経過措置を撤廃することが考えられるか。
- ・ また、近年の連結経営を重視する流れを踏まえると、「特定者」は企業内代理店の親会社等だけでなく、連結決算の対象となるグループ企業全体に広げることも考えるべきではないか。他方、この点については、企業内代理店や損害保険会社等の関係者からのヒアリングや基礎データの収集等を通じて、企業保険市場における企業内代理店の実態を把握し、それらに与え得る影響等を確認した上で、その対象範囲等を改めて検討することも考えられるか。

#### 〔4〕その他

- ・ 企業保険分野における適切な競争環境を実現するためには、企業内代理店の在り方を検討するとともに、日本企業のリスクマネジメントに対する意識向上や保険仲立人の活用促進もあわせて検討することが重要であると考えられるが、どのような具体的な対応が考えられるか。

## 参考資料

---

2024年5月24日



金融庁

Financial Services Agency, the Japanese Government

# 目次

---

## (参考資料)

① メンバーの主な意見.....	2
② 共同保険のスキーム.....	4
③ シンジケートローン方式での共同保険の組成プロセス（イメージ）.....	5
④ 世界の企業向け保険市場に占める日本の企業向け保険市場.....	6
⑤ 損害保険会社の経営状況／業務改善計画.....	7
⑥ 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.....	10
⑦ 関連規定.....	23

## ①メンバーの主な意見

### 〔大規模乗合代理店・募集人の品質〕

- ・第三者評価制度の実効性を確保するためには、生命保険業界における評価制度のような任意参加方式ではなく、強制的に評価を受けさせる方式とすることも検討すべき。
- ・第三者評価制度における業務品質の評価は、代理店が自主点検を行っているかなどの体制整備の状況も含めた評価項目でないと、評価される方も納得感がない。どのような評価項目がふさわしいかについて、評価をされる側の代理店も含めて十分に検討する必要。
- ・第三者評価制度の運営にあたっては、損害保険会社ではなく業界から独立した第三者が運営すべきであるが、形式的な評価にならないよう、当局も一定程度関与する必要。また、その評価項目の内容も定期的に見直されるべき。
- ・第三者による代理店評価の仕組みも重要であるが、中期的には、当局の権限を一部委任するかたちの「自主規制機関」も視野に入れた検討を続けるべきではないか。
- ・保険代理店の募集品質を向上させるため、大規模代理店や乗合代理店については内部管理の責任者設置等の上乗せ規制を課すことも検討すべき。
- ・自動車保険は高額な賠償責任など個人が負うリスクとしては最大級のことをカバーするものであり、リスクマネジメントの観点から保険募集人の役割は大きい。これを踏まえれば、現行の保険募集人の資格制度は容易すぎるのではないか。
- ・保険募集人の資格制度について、証券業と同様に、より上位の内部管理者や営業責任者といった制度も導入することで、より充実させることができるのではないか。

### 〔便宜供与〕

- ・時代に合わない慣行が依然として続けられている。業界団体において、便宜供与に係るガイドラインを作成するほか、損害保険会社の社員等からの通報窓口を設置するなどの取組みを検討すべき。
- ・保険代理店の自立を促進するという目的以外の便宜供与は基本的に廃止されるべき。また、損害保険会社ごとに解釈が異なることのないよう、一定の判断基準を設定するなど、実効性が確保される仕組みの検討が必要。
- ・損害保険会社による「自社の保険商品の優先的な取扱いを誘因する」便宜供与を防止することが重要。損害保険会社は、多くの契約を獲得することでなく、顧客のために必要な保険商品を提供することを優先すべき。
- ・損害保険会社から保険代理店への出向については、その実績を損害保険会社や代理店が開示することも検討すべき。

## ①メンバーの主な意見

### 〔代理店手数料ポイント制度〕

- ・自賠償などの契約の取り合いに対してインセンティブをかけることには疑問を感じる。保険市場の発展という観点からどのような競争が重要かを考えて、インセンティブの仕組みを設けることが重要。
- ・評価項目である業務品質のウェイトを上げるとともに、内容を顧客本位の業務運営の視点から見直すべき。また、保険会社と保険代理店との間でのお金のやり取り（手数料）の開示を行うことで、消費者からの監視の効果が働くのではないかと。

### 〔乗合代理店における比較推奨〕

- ・保険商品の比較推奨時の情報提供については、消費者の関心も踏まえ、消費者の利益につながるような情報（手数料、保険の存在意義など）が提供されるべき。
- ・保険募集人が顧客の最善の利益を勘案しつつ商品の提案理由を説明するための体制整備を行うという点については、乗合代理店の規模・特性に配慮することや、事務負担の大幅な増加につながらないかなどの運用面について、十分に検討していく必要がある。
- ・現行では顧客が自己責任で保険を選ぶことが前提となっているところ、金サ法も踏まえ顧客の保険選択についての責任を保険募集人に課すという方向性については、議論を深めつつ進める必要がある。

### 〔保険会社の保険金等支払管理〕

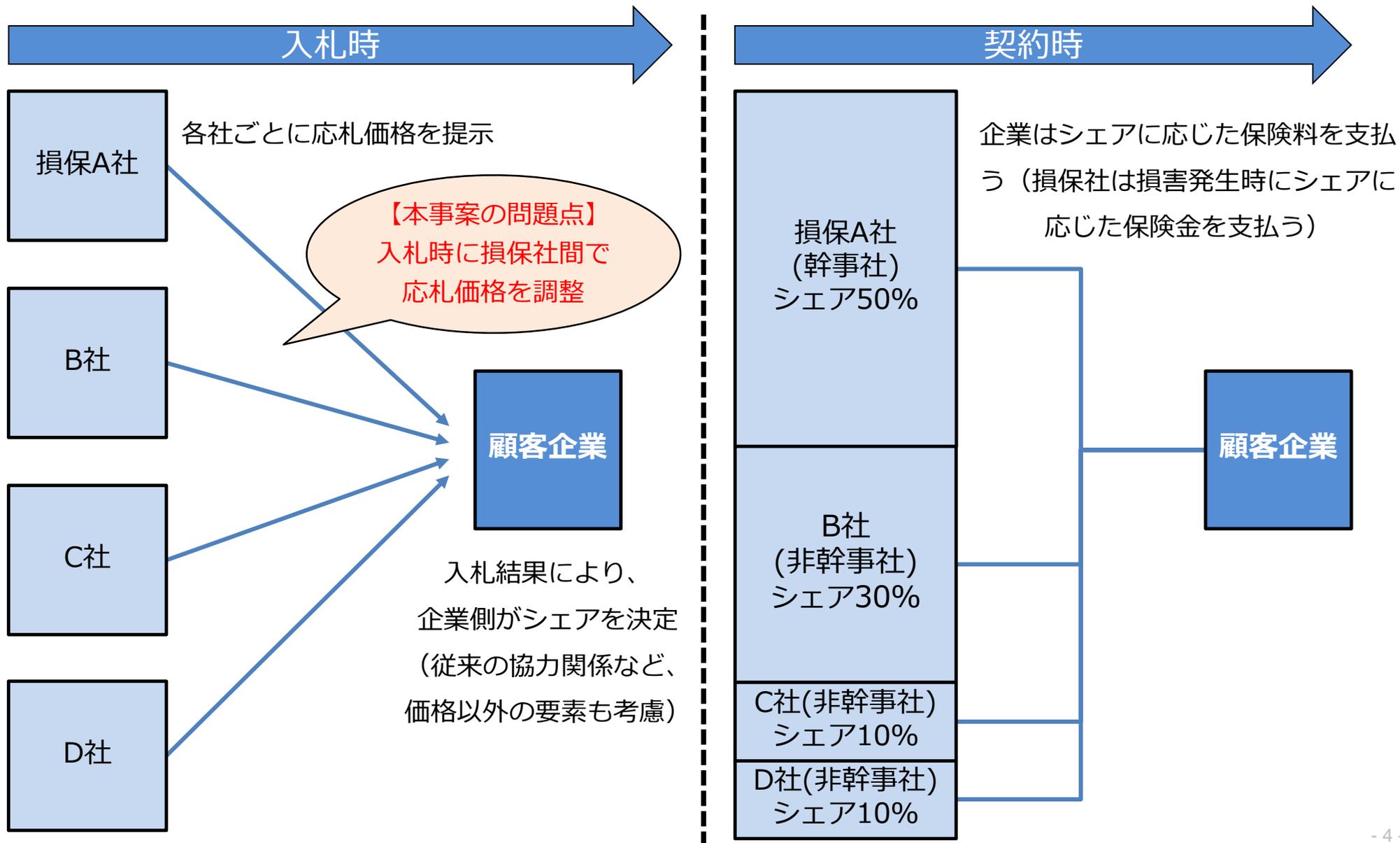
- ・兼業により発生する利益相反行為を明確に禁止することが重要。また、保険募集上の違反がなかったとしても、適切な態勢整備ができていなければ、当局が代理店を処分することができるようにすべきではないか。
- ・保険会社内で営業部門と支払管理部門が適切に分離されていることが重要。営業重視の組織であれば支払管理は軽視される傾向にあるとも考えられるため、そうならないか確認する仕組みの検討が必要。
- ・約款に基づいて適正な査定を実施し保険金等の支払いを行うという、適切な業務遂行の結果として、顧客が満足を得られた場合には、それに見合った評価を支払管理部門が受けられるような評価制度とすることも良いのではないかと。
- ・適正な支払管理態勢の構築に向けては、各保険会社内の支払審査会の機能を拡充し、不払いとした事案の妥当性ととどまらず、保険約款の解釈に争いがあったにもかかわらず高額な保険金支払いを判断した事案等も審議の対象とすることも考えられるか。

### 〔その他〕

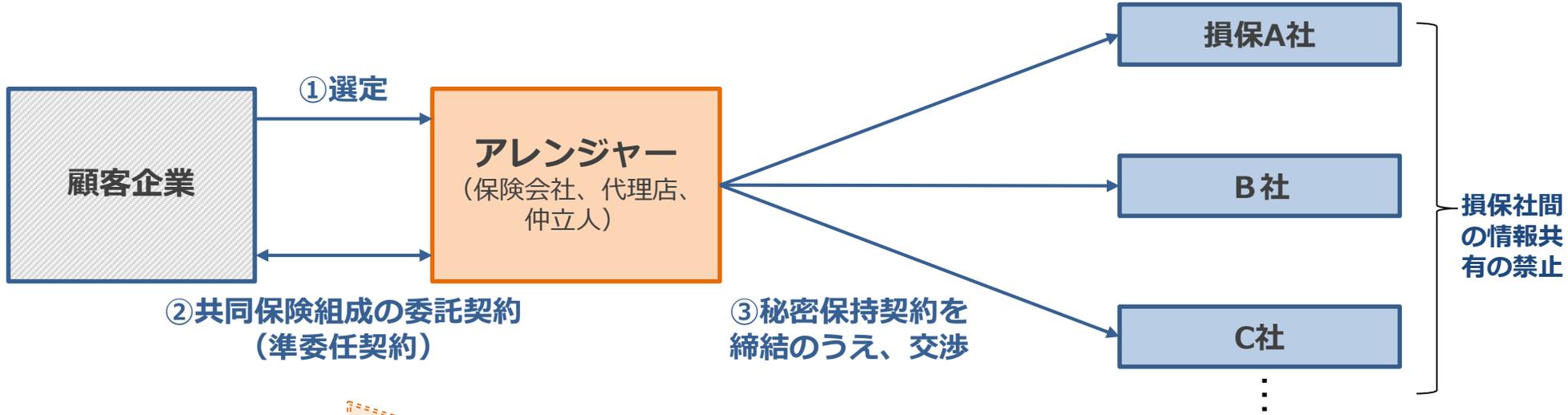
- ・自動車保険について、損害額の大きさにかかわらず3等級下がるルールになっているところ、そうした制度を変えることで、契約者自身のリスクマネジメントの向上に資するのではないかと。

## ②共同保険のスキーム

- 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。



### ③ シンジケートローン方式での共同保険の組成プロセス（イメージ）



② 共同保険組成の委託契約  
(準委任契約)

- ✓ アレンジャーが顧客企業との間で合意する条件は、保険料・引受限度額等の一定の「幅」であり、特定の保険料ではない。
- ✓ アレンジャーは、参加保険会社各社の引受可能シェアの合計が100%に満たない場合に、全体の契約内容条件について、顧客企業と交渉することもある。

**交渉条件**

- ✓ アレンジャーは「幅」の中で各保険会社と交渉する。
- ✓ アレンジャーは、参加保険会社に対し、顧客企業が承諾した情報のみを提供する。

**秘密保持義務**

参加保険会社に秘密保持義務が発生し、参加保険会社間での情報共有が禁止される。

独占禁止法抵触リスクが低減

## ④世界の企業向け保険市場に占める日本の企業向け保険市場

- 2019年の日本の元受保険料は、430億米ドルと推定されており、世界第3位の規模。また、日本の企業向け保険は、損害保険市場における元受保険料総額の49%を占めるとされている。

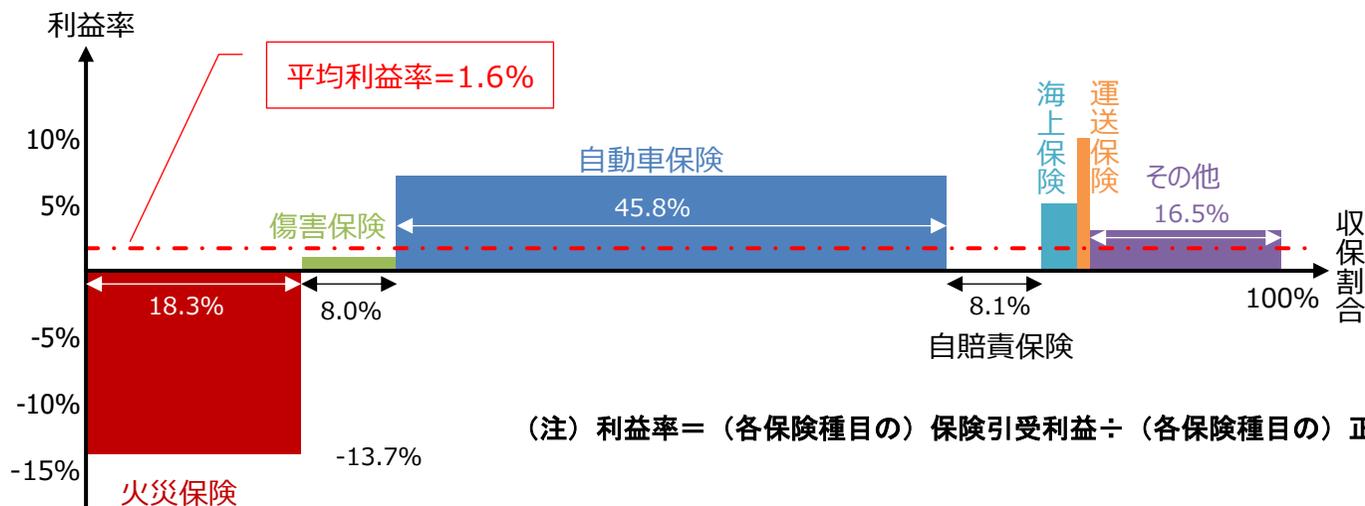
順位	国	企業保険の元受保険料 (10億米ドル)	損害保険市場に占める 企業保険の比率	企業保険の保険料 GDPに占める割合(%)
1	米国	347	49%	1.61%
2	中国	78	44%	0.55%
3	日本*	43	49%	0.84%
4	英国**	27	29%	0.96%
5	ドイツ	26	30%	0.68%
6	フランス	23	33%	0.85%
7	カナダ	17	30%	0.95%
8	イタリア	13	33%	0.66%
9	インド	12	60%	0.43%
10	韓国	11	25%	0.69%
	<b>世界市場全体</b>	<b>819</b>	<b>46%</b>	<b>0.95%</b>

注：2019年の損害保険市場の元受保険料（医療保険を除く）の推定値。

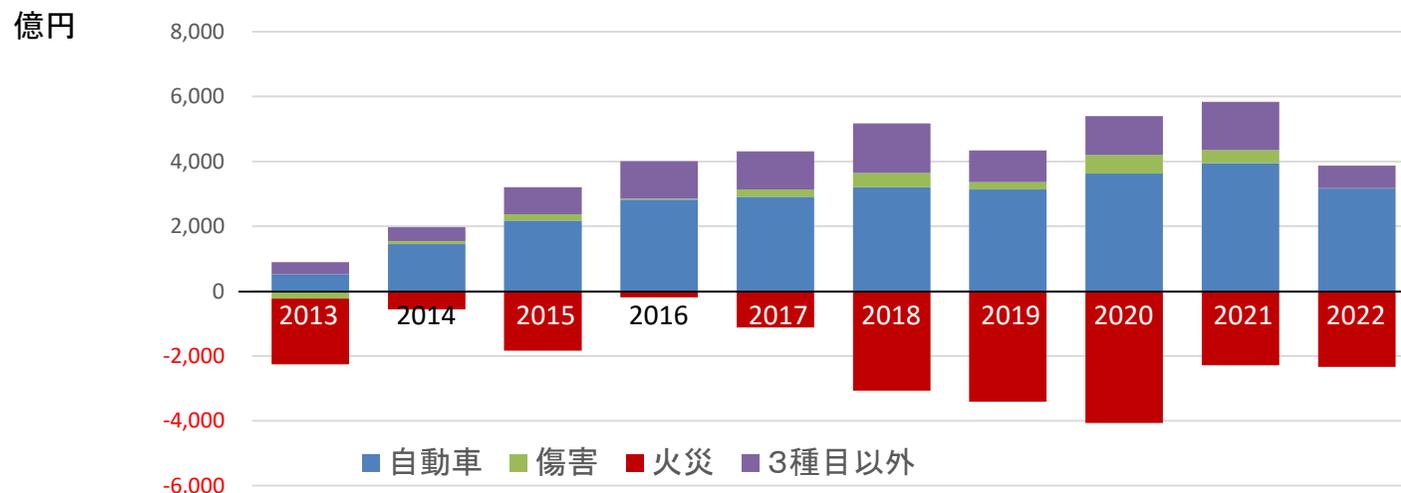
\*日本のデータは2020年3月期のデータ。\*\*英国のデータにLloyd's of Londonの市場取引は含まれない。出典：スイス・リー・インスティテュート

## ⑤ 損害保険会社の経営状況／業務改善計画

損害保険会社の保険種目別利益率（2022年度、全社平均）



保険種目別の保険引受利益の推移（全社計）



## 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

(参考) 「各保険会社における独占禁止法に抵触するリスクを低減するための情報共有に関するルール等」

〔例〕

- 企業内代理店が、損害保険会社との委託関係に基づき、顧客の意向を踏まえて保険契約成立に向けて営業活動に取り組む立場であることを明確にした上で、独占禁止法を遵守する観点から、企業内代理店が相見積もりに係る事務に関与するケース等において、顧客の意向を書面等により確認する契約プロセスを導入。
- 保険引受に必要な競争関係情報等は顧客から取り付けることとし、競合他社からの入手は、企業内代理店を含む保険代理店を通じた場合であっても、原則として行わないことをルール化。

# 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。

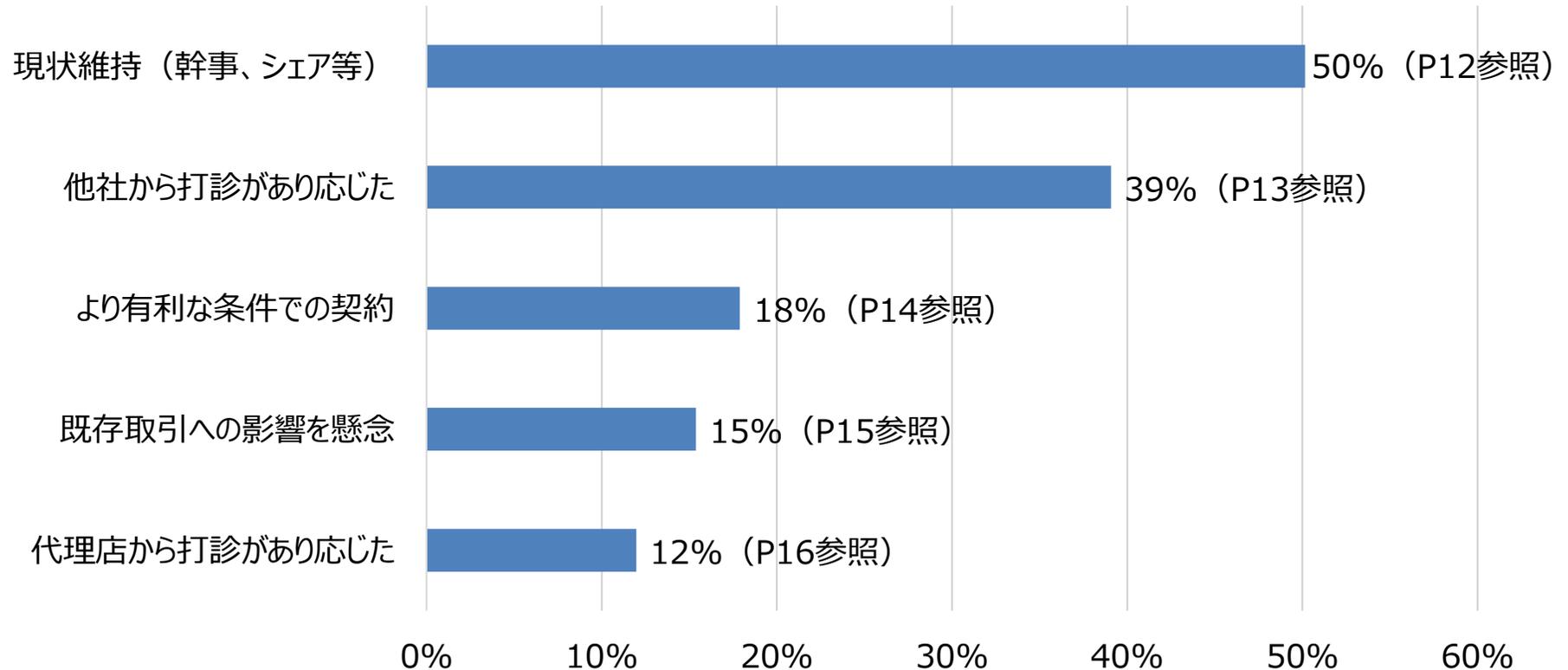
# 調査対象

---

- 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。

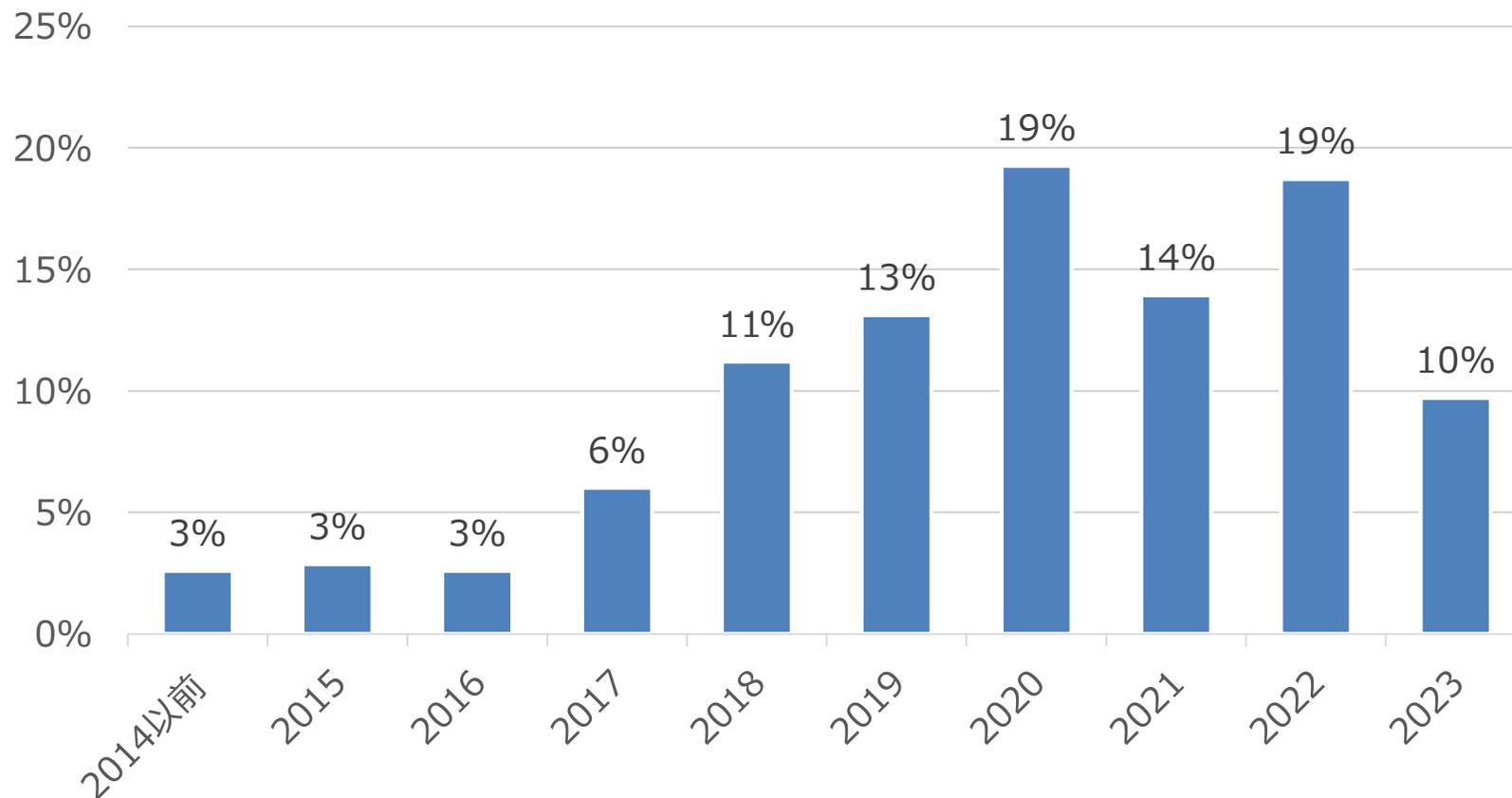


(注1) 複数の項目に当てはまる不適切行為等があり、合計値は100%を超過する。

(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。

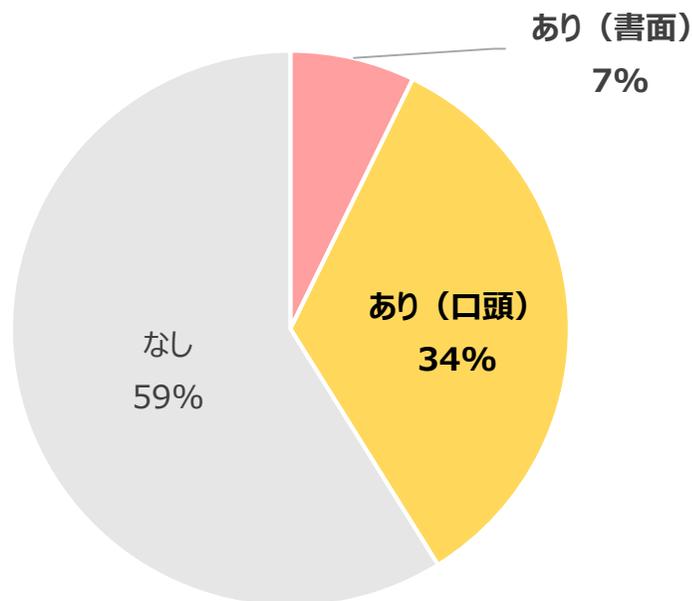


(注) 2023年については、6月に保険料調整等の事案が発覚し、以後各社は自主的に独占禁止法遵守に向けた研修等の取組みを進めているため、不適切行為等は6月以降減少している。

## 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)

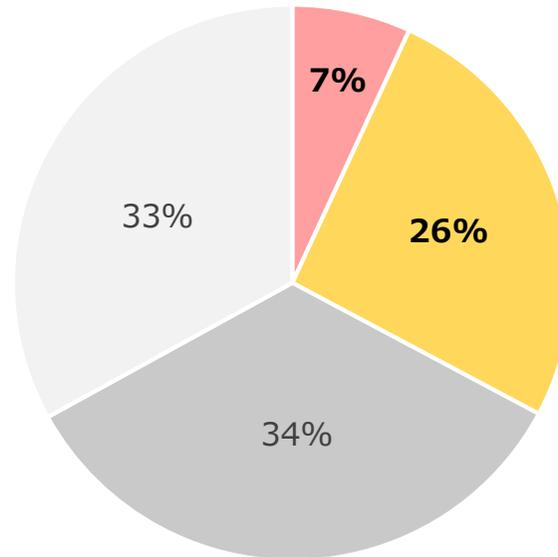
あり (口頭)

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



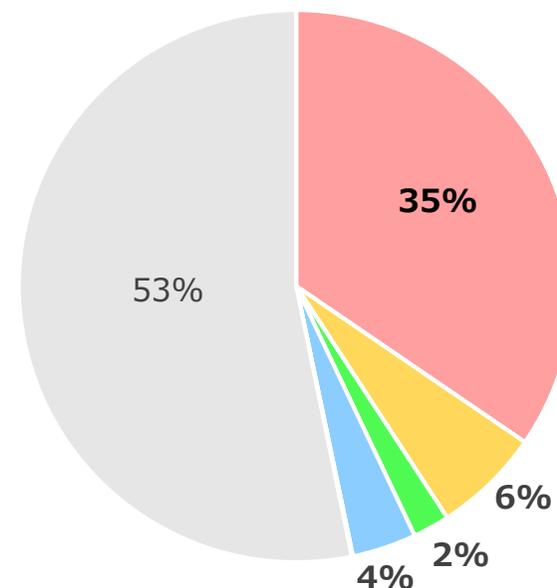
- 当該行為が違法であると認識しながら行った
- 当該行為は違法ではないと思っていたが、顧客本位等の観点から不適切であるとは認識しながら行った
- 当該行為が違法であるか又は不適切であるか認識がないままに行った
- 当該行為は違法でも不適切でもなく、問題ないと認識していた

## 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

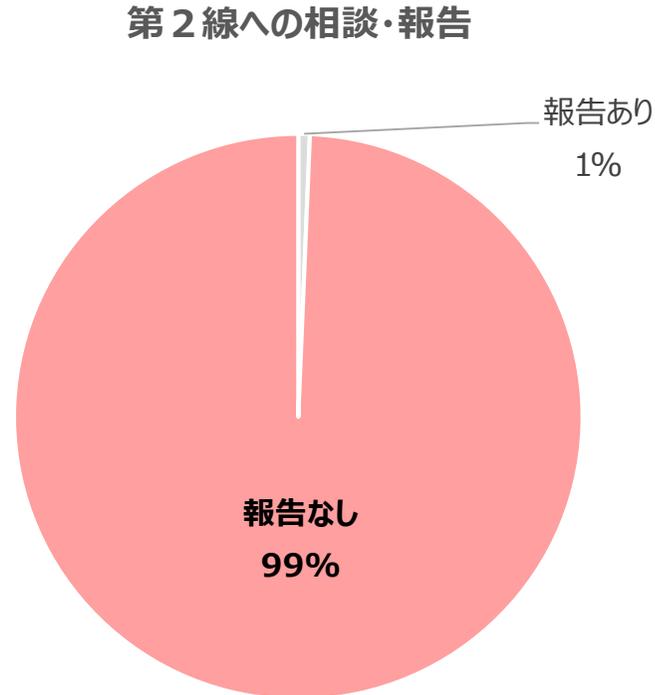
- 課長（営業担当者の上司。以下同じ）が認識していた
- 課長・部長が認識していた
- 課長が指示した
- 不適切行為等を行った者が課長だった
- 課長・部長・役員や経営陣は不適切行為等を認識していなかった



※「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

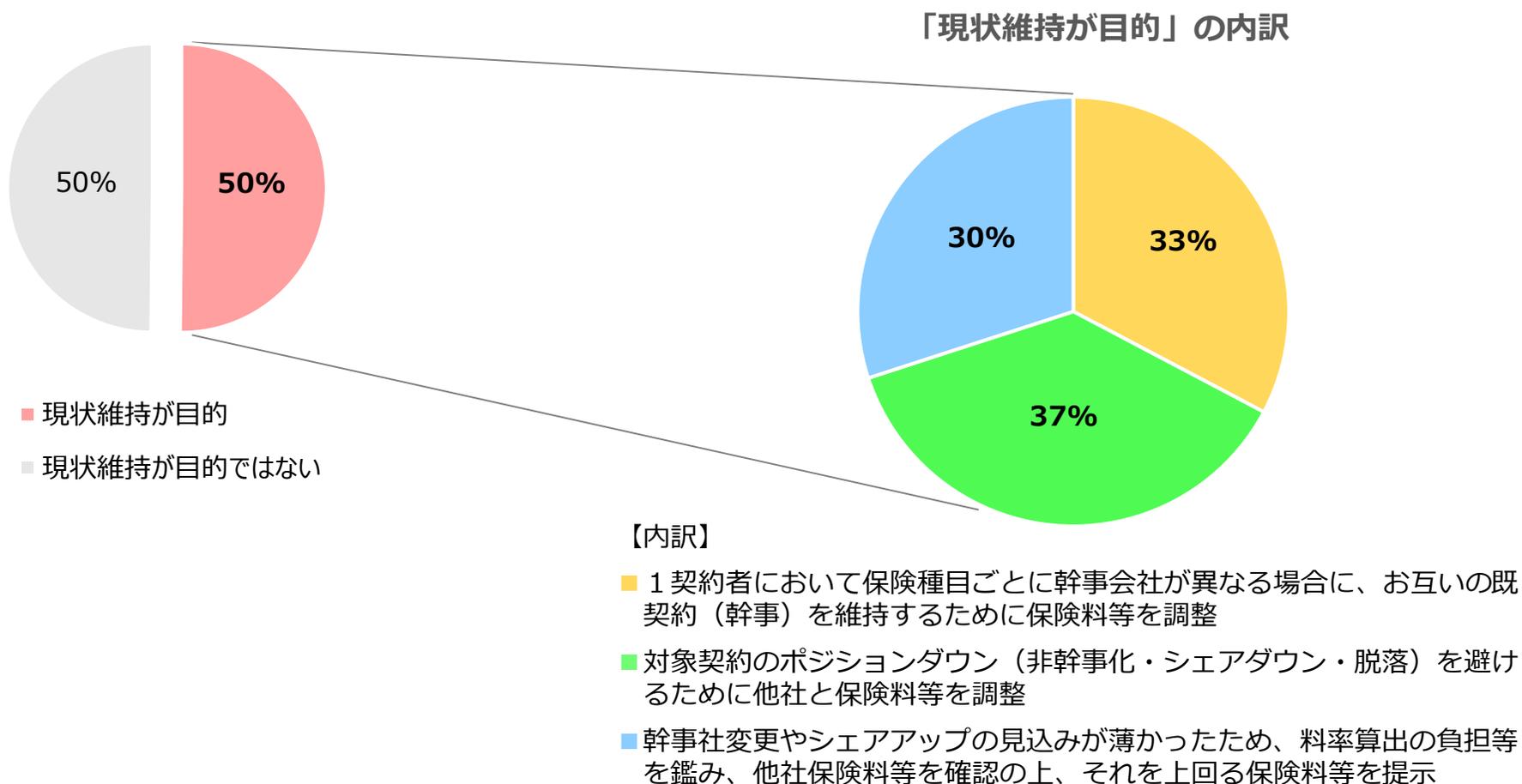
- 第2線に相談・報告が行われなかったケースが99%だった。



- 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

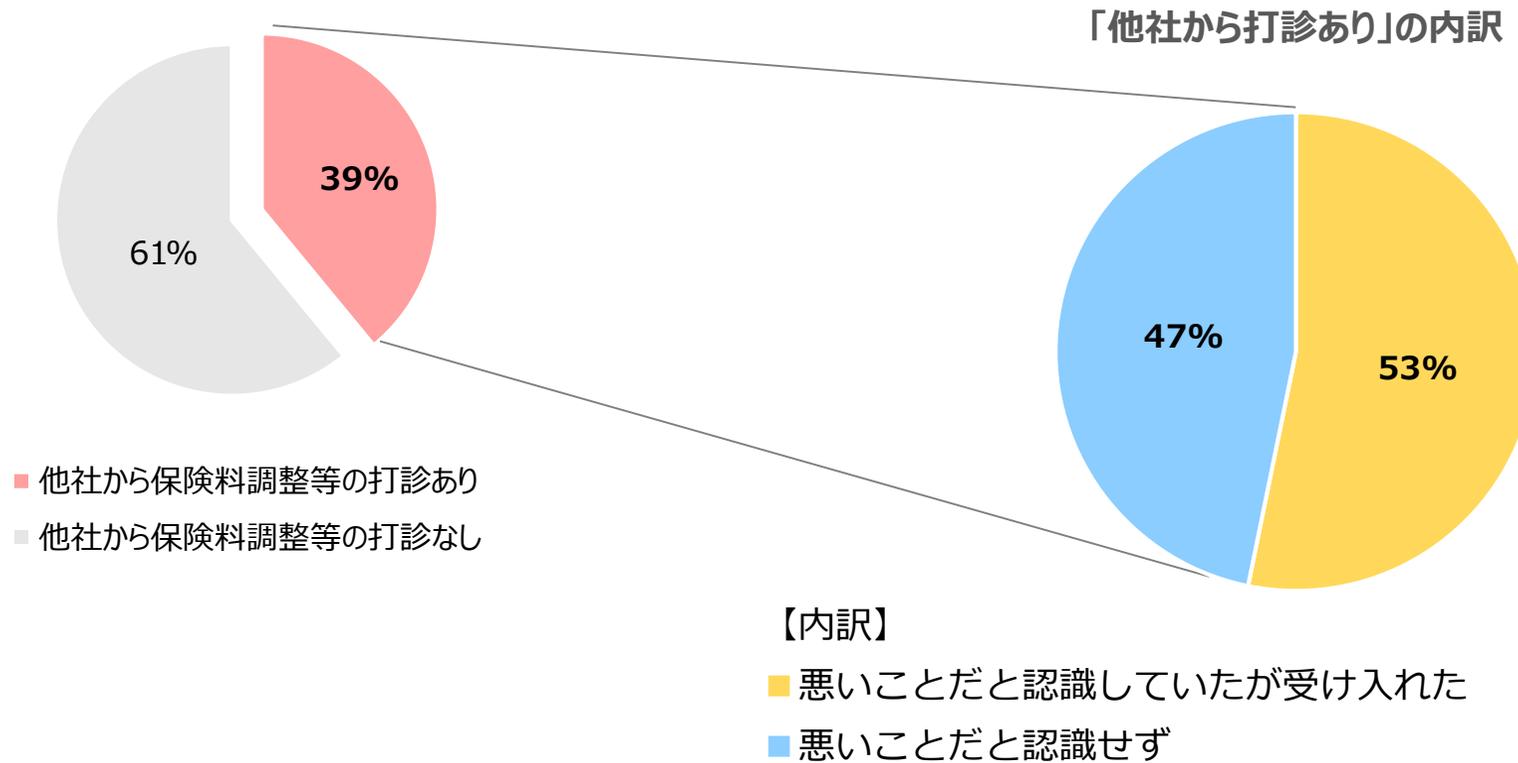
## 行動類型①現状維持（幹事、シェア等）

- 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。



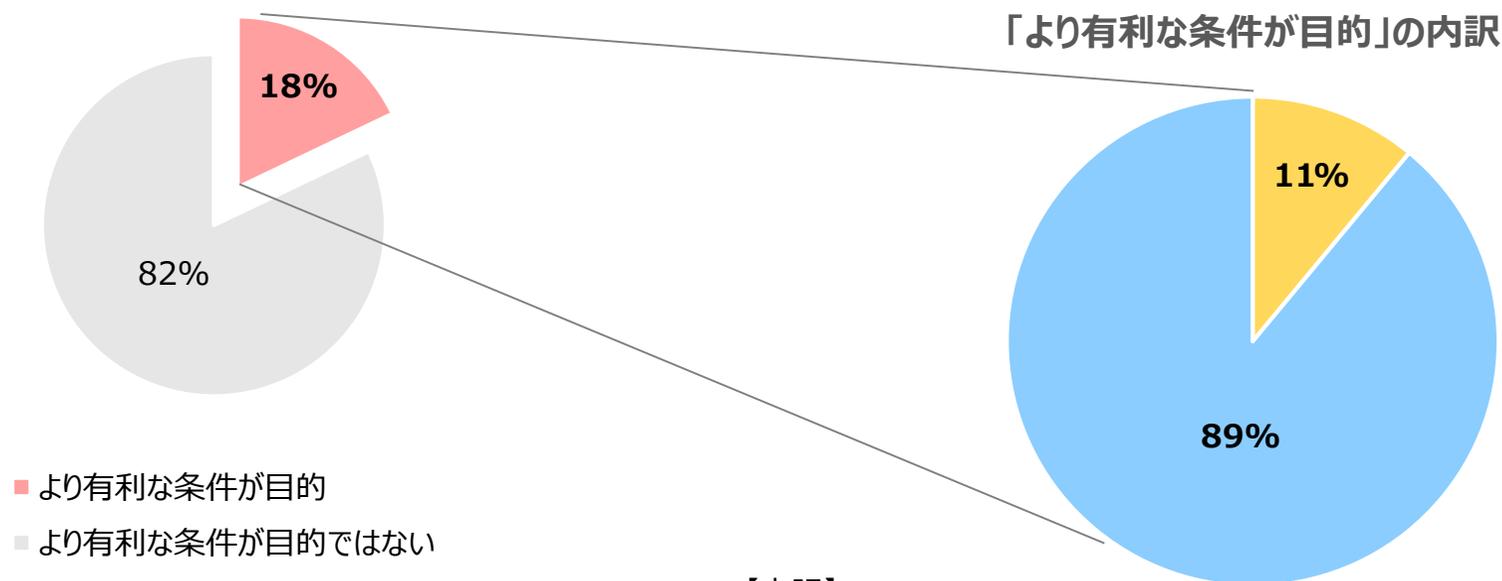
## 行動類型②他社からの打診

- 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。



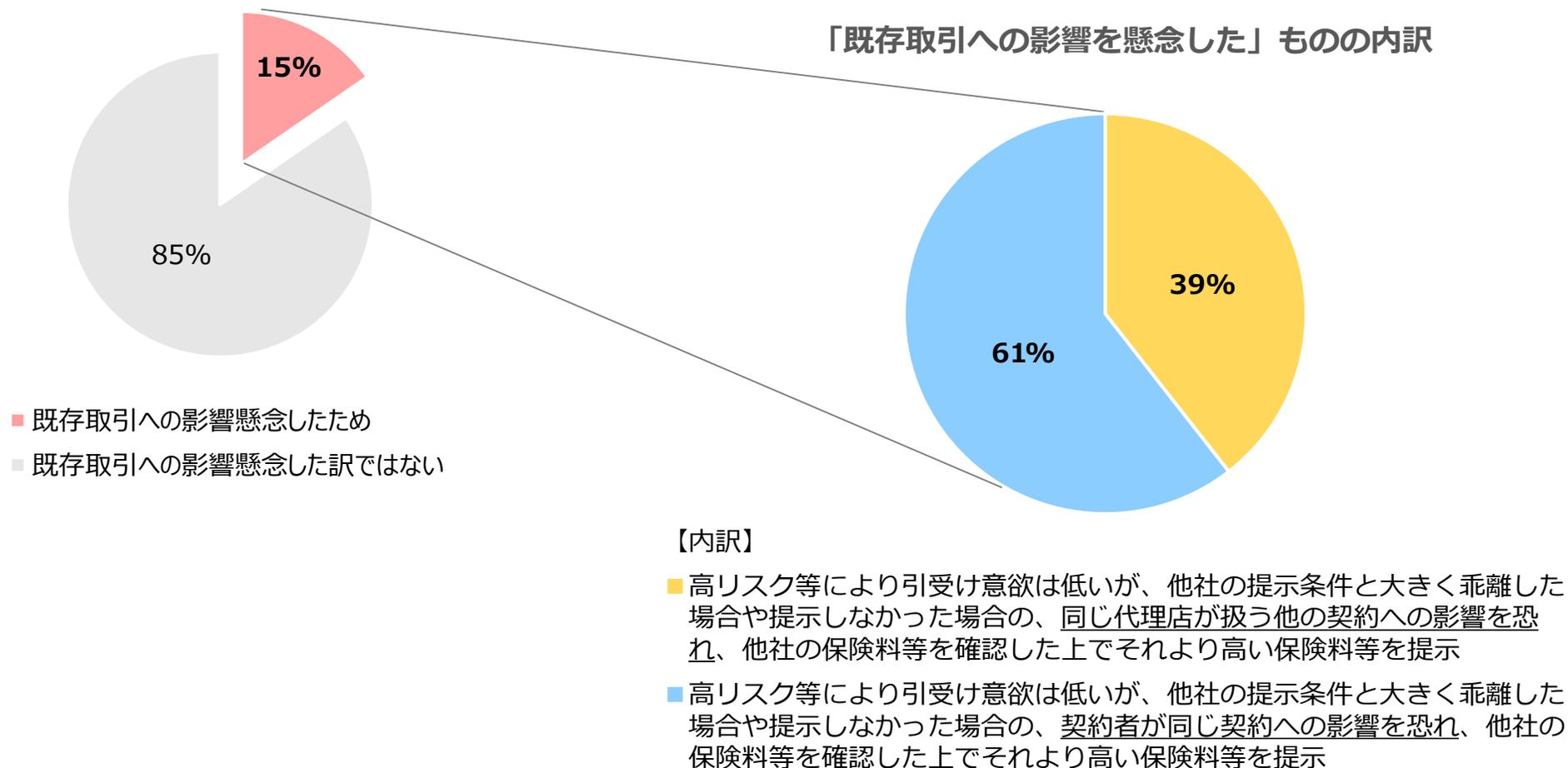
### 【内訳】

- 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

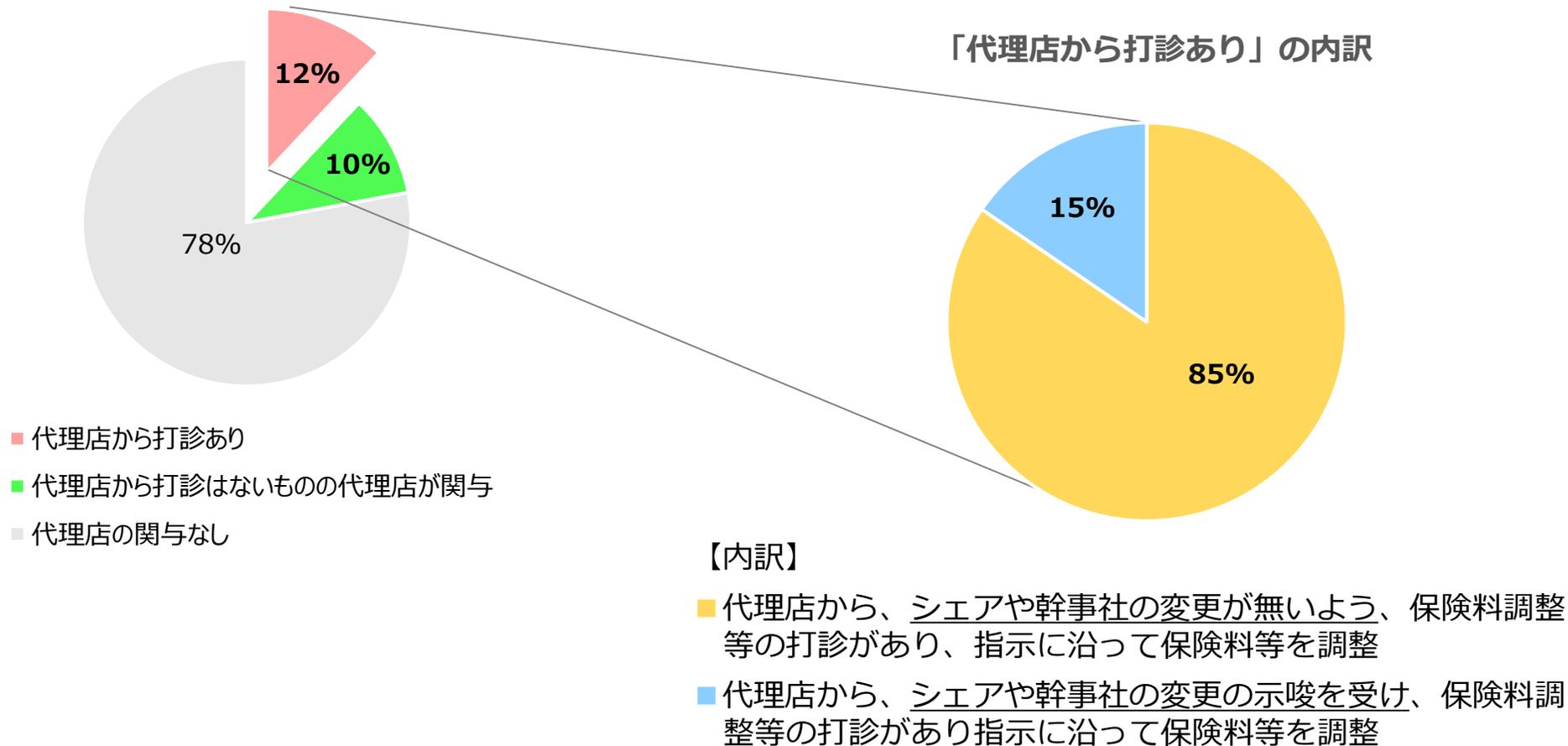
- 既存の取引への影響を懸念したものは15%。
- そのうち、39%は同じ代理店が扱う他の契約、61%は同じ契約者の他の契約への影響を懸念したものであった。

「既存取引への影響を懸念した」ものの内訳



## 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。



## ⑦関連規定（3. 企業内代理店をめぐる構造）

### ● 自己契約に係る規定（保険業法）

第二百九十五条 損害保険代理店及び保険仲立人は、その主たる目的として、自己又は自己を雇用している者を保険契約者又は被保険者とする保険契約（保険仲立人にとっては、内閣府令で定めるものに限る。次項において「自己契約」という。）の保険募集を行ってはならない。

2 前項の規定の適用については、損害保険代理店又は保険仲立人が保険募集を行った自己契約に係る保険料の合計額として内閣府令で定めるところにより計算した額が、当該損害保険代理店又は保険仲立人が保険募集を行った保険契約に係る保険料の合計額として内閣府令で定めるところにより計算した額の百分の五十を超えることとなったときは、当該損害保険代理店又は保険仲立人は、自己契約の保険募集を行うことをその主たる目的としたものとみなす。

### ● 特定契約に係る規定（監督指針）

#### II-4-2-2 保険契約の募集上の留意点

##### ②特定契約

損害保険代理店が、自らと人的又は資本的に密接な関係を有する者を保険契約者又は被保険者とする保険契約（以下、「特定契約」という。）の保険募集を主たる目的（取扱保険料に占める特定契約の保険料の割合が5割を超えること）とすることは、法第295条の趣旨に照らし問題があるため、以下に留意しつつ、自己契約と同様に状況を把握し、厳正に管理・指導を行い、もって保険募集の公正を確保し、損害保険代理店の自立化の促進に努めているか。

- ア. 以下に掲げる者（以下、「特定者」という。）を保険契約者又は被保険者とする保険契約を特定契約として把握しているか。
- (ア) 損害保険代理店本人と生計を共にする親族（姻族を含む。）及び生計を共にしない2親等以内の親族（姻族を含まず。）
  - (イ) 損害保険代理店本人又は配偶者若しくは2親等以内の親族（姻族を含まず。）が常勤役員である法人（法人でない社団若しくは財団を含む。）
  - (ウ) 法人である損害保険代理店と役職員の兼務関係（非常勤、出向及び出身者を含む。）がある法人。なお、ここでいう「出身者」とは、当該法人を退職した時点を起算点として、退職後3年未満の者をいう。
  - (エ) 法人である損害保険代理店への出資比率が30%を超えるもの

##### (注) 出資比率の算定方法

- a. 出資者が法人の場合は、当該法人に所属する役職員個人及びその者と生計を共にする親族（姻族を含まず。）の出資額を合算した額で算定して、30%を超えたときの当該法人
- b. 出資者が個人の場合は、当該個人と生計を共にする親族（姻族を含まず。）の出資額を合算した額で算出して30%を超えたときの当該個人

## ⑦関連規定（3. 企業内代理店をめぐる構造）

- 特定契約に係る規定（監督指針） ※前頁からの続き

イ. 特定契約の保険募集を主たる目的とする損害保険代理店（以下、「特定契約取扱代理店」という。）の判定を、損害保険代理店の事業年度ごとに行っているか。その他の計算方法については、自己契約と同様に取り扱っているか。また、特定契約としない保険契約は、自己契約に準じて取り扱っているか。

ウ. 損害保険代理店が特定契約取扱代理店であることが判明した場合には、至った事由及び是正計画を付して、判定を行った月の翌月末日までに財務局又は福岡財務支局（沖縄総合事務局を含む。以下、「財務局等」という。）へ報告がなされているか。

(注) 既存の損害保険代理店に対する措置として、平成8年3月31日以前に登録した損害保険代理店で、かつ、同年4月1日以降平成13年3月31日までの間に損害保険代理店制度に基づく種別変更を行わなかった損害保険代理店については、当分の間、以下の計算で行う。

(ア) 対象保険契約は、火災保険、自動車保険及び傷害保険契約（医療費用保険及び介護費用保険を含む。）とする。

(イ) 特定契約の割合は、各特定者個々で特定契約の割合を計算し、そのうち最も高い割合を特定契約の割合とする。

- ③ 自己契約又は特定契約に係る収入保険料の割合が30%を超えた場合には、速やかに改善するよう損害保険代理店を指導しているか。

- 生命保険における自己契約等に係る手数料の支払いに係る規定（監督指針）

### II - 4 - 2 - 2 保険契約の募集上の留意点

#### (8) 法第300条第1項第5号関係

③ 規則第234条第1項第1号（特定保険契約の場合は、規則第234条の27第1項第1号）について、以下の点に留意しているか。

ア. 生命保険会社は、生命保険募集人、保険仲立人及び金融サービス仲介業者に対し、保険料の割引、割戻し等を目的とした自己契約等の保険募集及び保険媒介業務を行うことがないよう指導及び管理等の措置を講じているか。

イ. 生命保険会社は、法人である生命保険募集人等に対し、自己又は当該生命保険募集人等と密接な関係を有する法人を保険契約者とする場合には、手数料支払等による保険料の割引、割戻し等を目的とした保険募集を行うことがないよう指導及び管理等の措置を講じているか。