

事務局説明資料

2024年11月15日



金融庁

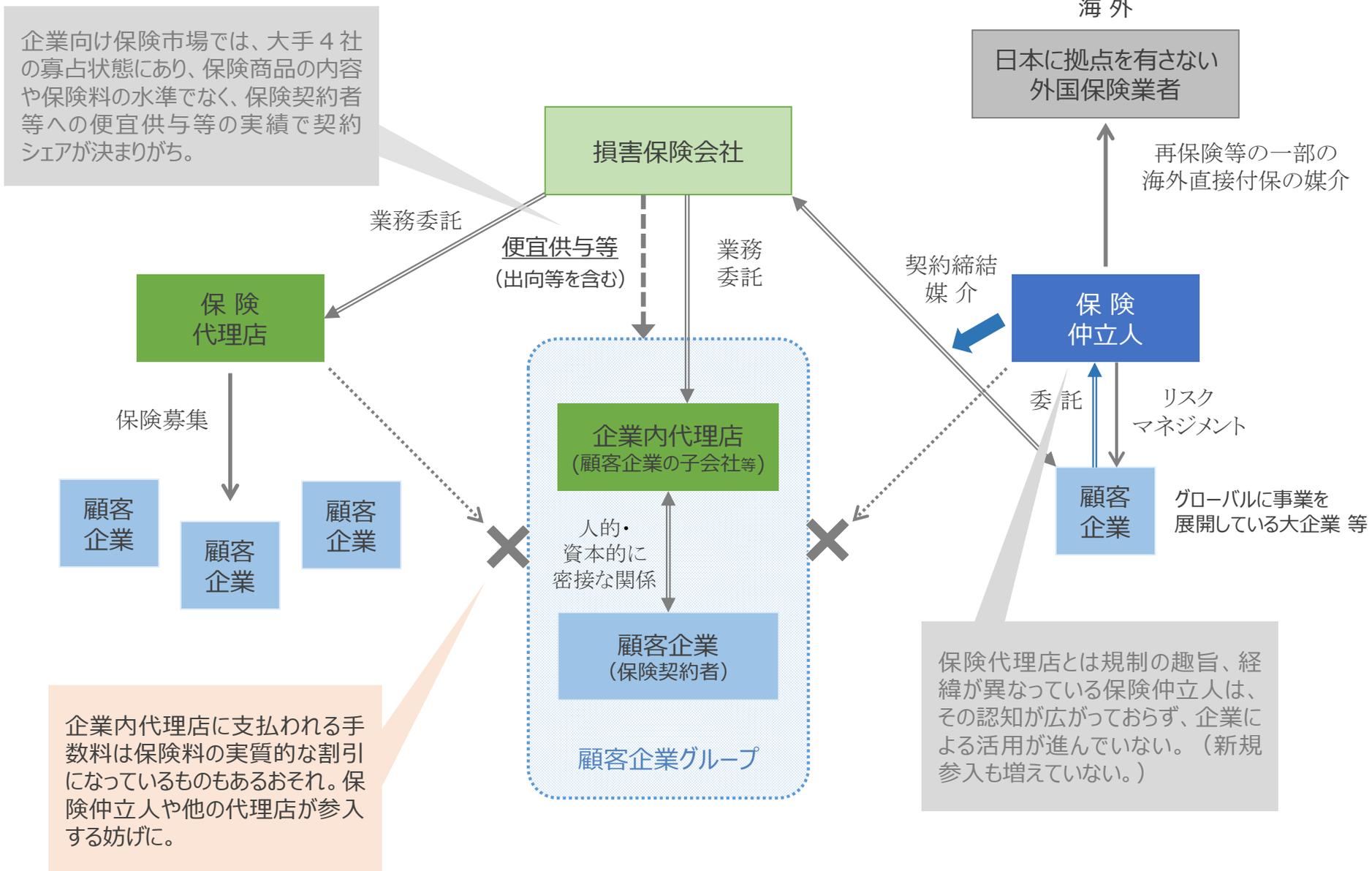
Financial Services Agency, the Japanese Government

目次

I. 企業内代理店のあり方	P3
II. 乗合代理店における比較推奨販売の適正化	P21
III. 損害保険分野における自主規制のあり方	P27
IV. 火災保険の赤字構造	P35
V. 第3回ワーキング・グループでの議論を踏まえた考え方の再整理	P44

I . 企業内代理店のあり方	P3
II . 乗合代理店における比較推奨販売の適正化	P21
III . 損害保険分野における自主規制のあり方	P27
IV . 火災保険の赤字構造	P35
V . 第3回ワーキング・グループでの議論を踏まえた考え方の再整理	P44

企業向け保険市場の全体像



第1回WGにおける委員からのご発言の概要(企業内代理店関係)

- 企業内代理店は、契約者と保険会社の双方を代理し、利益相反が生じやすい形態であるが、グループのリスクの状況をよく理解しているというような立ち位置にもあり、リスクマネジメントを進める上で重要な機能も持っている。企業内代理店の果たすべき役割や意義はグループによって異なり、多様な在り方を認めてよいのではないかと。一方で、企業内代理店の役割を明確化して、その役割に応じた対価を払わないと、特別利益の提供の問題も出てきてしまうので、対価とグループがやっているビジネスのバランスが重要。
- 基本的には、企業内代理店は利益相反の性格を有しており、特別利益の提供や、不正の温床になりやすいことから、退場すべきところには退場していただくべき。他方で、企業内代理店の実態調査等を踏まえた上で、真に実効性のある規制は何なのかということ柔軟に議論する必要がある。
- 企業内代理店は、保険代理店として実務能力の向上が図られていないという懸念があり、企業内代理店であっても、適切な指導・監督を行う体制を改めて整備するなどの対策を講じることが重要。一方で、企業内代理店は、グループ企業で働く従業員向けの団体契約等の提供を通じて、福利厚生制度の担い手となるなど、重要な役割発揮をしてきたことを勘案して、安易に市場原理に任せればよいという方向にならないよう、慎重な議論をお願いしたい。
- 企業内代理店は様々な実態があり、従業員に対する福利厚生を中心として担う、あるいは、企業の様々なリスクマネジメントを担う代理店を置く企業もあり、それぞれ異なる実態をよく踏まえながら検討いただきたい。有識者会議報告書では、特定契約比率の見直しも課題として挙げられているが、特定契約比率を一律に適用すると、かえって不合理な結果を招くということもあるのではないかと。

I [参考] 有識者会議の報告書(企業内代理店関係)の抜粋 ①

III 健全な競争環境の実現

III 3. 企業内代理店のあり方

- さらに、企業内代理店の自立を促す観点からは、特定契約比率規制^(注24)を見直すことも必要である。具体的には、比率の計算にあたって、一部の保険代理店の対象保険種目等を限定する経過措置^(注25)については、近年の賠償責任保険やサイバー保険等といった新種保険の需要増加等の環境変化も踏まえると、現在の企業向け保険市場の実態に即していないといえることから、一定の準備期間を確保した上で、早急に撤廃するべきである。また、特定契約比率規制の対象となる「特定者」^(注26)の対象範囲についても、企業内代理店の実態把握を早急に進め、その影響を分析した上で、例えば、連結決算の対象となるグループ企業の範囲全体へ拡大するなど、そのあり方を検討すべきである。

(注24) 監督指針において、保険代理店に対し、保険料の実質的な割引等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(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)を一定程度の割合に抑制することを求めるもの。損害保険会社は保険代理店における同規制の遵守状況を確認することとしている。

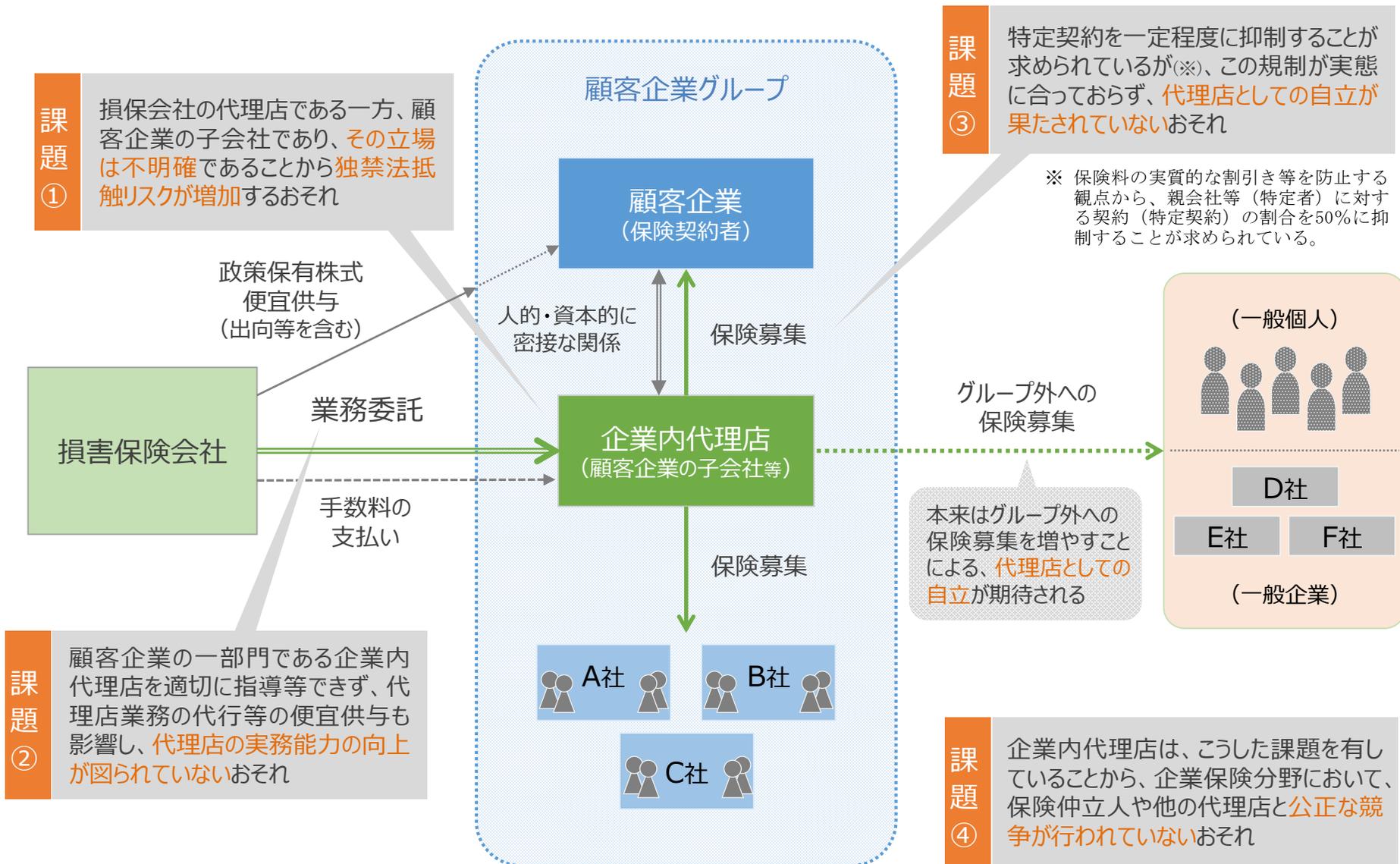
(注25) 1996年3月31日以前に登録されたもの等の一定の要件を満たす保険代理店には、特定契約の対象を自動車・火災・傷害保険に限定する経過措置が置かれている。

(注26) 保険代理店と役職員の兼務関係がある法人や保険代理店への出資比率が30%を超えるなどの要件を満たす者。

- なお、企業内代理店における実務能力の向上が図られ、一定程度自立が進んだとしても、その立場が不明確であることによる競争環境の歪みは残ることとなる。したがって、こうした歪みを是正する観点から、保険代理店の果たす役割に応じた手数料体系のあり方^(注27)についても検討を続けるべきである。

(注27) 保険代理店や保険仲立人といった保険仲介者に支払われる手数料体系について、役務に応じた(フィーベースの)報酬体系とすることを検討してはどうか、との指摘もある。

〔参考〕 有識者会議の報告書(企業内代理店関係)の抜粋 ②



概要

- 企業内代理店(機関代理店)は、保険業以外の事業を営む企業と人的・資本的に密接な関係を有する(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(企業向け保険)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。

企業内代理店を巡る課題

- (1) 損害保険会社の代理店である一方、顧客企業と人的・資本的に密接な関係を有しており、その立場は不明確。
- (2) 顧客企業グループの一員である企業内代理店を損害保険会社が適切に指導等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の向上が図られていないおそれ。他方、実務能力の乏しい保険代理店であっても、グループ企業等への保険募集を行ってさえいれば、損害保険会社から一定の手数料収入が得られ、保険代理店として存続していける実態もある。
- (3) 企業内代理店に支払われる手数料は、保険料の実質的な割引になっているものもあるおそれ。その結果、企業向け保険市場における保険仲立人や他の保険代理店の参入の妨げになり、企業向け保険市場の競争環境に歪みが生じているおそれ。

特定契約比率規制の概要

- 目的: 実質的な保険料の割引・割戻しの防止 及び 損害保険代理店の自立
- 内容: 自己契約規制(注1)の趣旨に照らし、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等とする保険契約(特定契約)の保険募集を行うことを規制するもの。具体的には、特定契約比率が30%を超えれば、速やかに改善するよう保険会社による指導が求められ、50%を超えると、実務上は各保険会社の内部規則等に従い、代理店委託契約の解除等の措置が講じられる。

(注1) 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(自己契約)に係る保険料の合計額が、取扱保険料の50%を超えることを禁止(保険業法第295条)。

計算式

$$\text{特定契約比率} = \frac{\text{特定契約に係る保険料(注2)}}{\text{取扱保険料(全体)}} \leq 30\% / 50\%$$

※ 特定契約の対象となる保険契約者等(特定者)の範囲

- ✓ 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(当該法人を退職後3年未満の者)を含む。)がある法人
- ✓ 法人である損害保険代理店への出資比率が30%を超えるもの等

原則的な 計算方法 (新基準)

- ・ 賠償責任保険やサイバー保険等の新種保険も含む全ての保険種目が対象
- ・ 特定者が複数いる場合には、特定契約に係る保険料は、各特定者の保険料を合算

[経過措置] 特例的な 計算方法 (旧基準)

- ・ 平成8年3月31日以前に設立された等の要件を満たす一部の損害保険代理店に対して適用
- ・ 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。)の3つの保険種目のみが対象(分子・分母とも)
- ・ 特定者が複数いる場合には、特定契約に係る保険料は、各特定者の保険料を合算せず、特定者ごとの保険料としてそれぞれ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比率とする

(注2) 監督指針上、いわゆる職域の保険契約(従業員を被保険者とする等の保険契約)については特定契約比率の分子に算入しないこととされている。

(注3) 生命保険代理店は自己契約規制・特定契約比率規制の対象外。

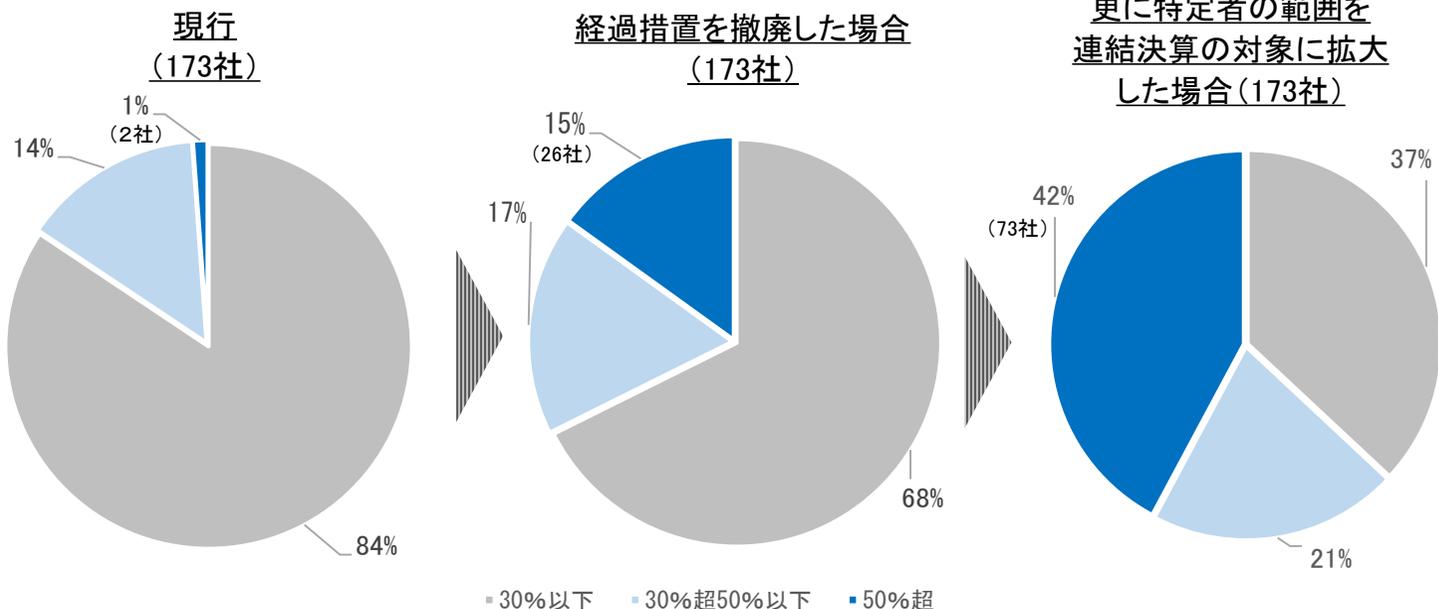
(注4) 損害保険代理店のほか、保険仲立人も一部上記規制の対象となる。

企業内代理店の実態把握 ①（実態調査の結果）

概要

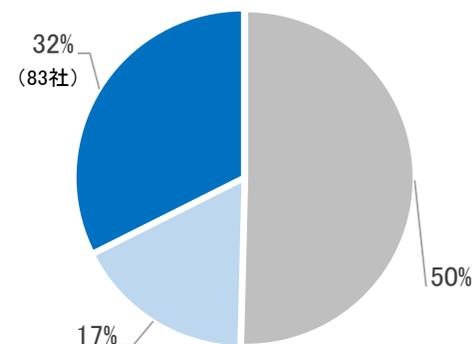
- 損保大手4社の委託先で、損保大手4社が「企業内代理店」として認識している先は、9,530社であった。
 （注）代理店の親会社が証券取引所に上場等しており、特定の企業グループに属している代理店であることが明らかな数、その他各保険会社において「企業内代理店等」として位置づけている代理店の数等を集計したものであり、各社間で定義は異なっている。
- また、大手4社を所属保険会社とする保険代理店（企業内代理店以外の保険代理店を含む）のうち、各社の収入保険料上位300社に対する調査の結果、それらの重複を排除した代理店数は736社であり、うち企業内代理店は256社（旧基準：173社、新基準：83社）であった。
 （注）旧基準適用対象とは、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し、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適用されている保険代理店をいう。新基準適用対象とは、上記を除く保険代理店をいう。

【特定契約比率規制を見直した場合の企業内代理店の特定契約比率の推移】



（参考）

調査対象の保険代理店全体で経過措置を撤廃・更に特定者の範囲を拡大した場合 (256社)



※現行で新基準が適用されている保険代理店(83社)について特定者の範囲を拡大した場合の各社の特定契約比率の推移は以下のとおり。

(現行)
 30%超50%以下：4社、50%超：0社
 (拡大後)
 30%超50%以下：8社、50%超：10社

※ 現在経過措置(旧基準)が適用されている企業内代理店の数を母数としている。

※ グラフ中各要素の割合について、小数点以下第1位を四捨五入した数値であるため合計が100%にならない場合がある。

I 企業内代理店の実態把握 ②（ヒアリングの概要）

□ 企業内代理店やその親会社の担当者等に対して、グループ内における企業内代理店の役割や実務能力の向上のための取組み等をヒアリングしたところ、以下のような事例が確認された。

- 保険契約の取扱規模に比して、保険募集人はごくわずかしかが在籍していない、あるいは従業員の多くが親会社との兼務である事例。（こうした代理店では、保険募集の業務は保険会社の社員が代行しているケースが多い。）
- 保険募集人が専門的な保険知識を有していないにもかかわらず、他の選択肢の活用を検討することなく、グループ会社の付保手続きは全て企業内代理店を経由している事例。
- 企業内代理店の事業会社との近さを活かして、保険契約者のニーズを的確にとらえることができることに加え、所属する保険会社の代理店として、保険に精通している専門家としての立場を活かして、迅速に手続を終え、適切な商品選択に結びつけている事例。
- 親会社の業種によっては専門的な保険契約も多く、保険会社にとっても特殊な領域であり、保険会社に対しては親会社等の事業に関する説明を行うことに加え、親会社等に対しても保険商品の内容等に関するアドバイスをするなど、保険契約者と保険会社の調整役を担っている事例。
- 企業内代理店にコンプライアンス部門や内部監査部門を設置している事例や、従業員（保険募集人）の実務能力の向上のため、標準取得資格として、日本損害保険協会が実施する損害保険プランナー認定試験等の受験を推奨するほか、リスクアドバイスに係る社内資格等を定めている事例。
- 保険会社からの出向者は長年受け入れていない・受入数はごく少数であるなど、保険会社からの出向者に頼らずに自立的に業務を行っている事例。
- グループ会社の従業員に対する福利厚生の一環として個人向け保険の募集に積極的に取り組んでいる事例。（グループにおける距離の近さを活かして、従業員にとっても相談しやすい環境にある。）
- 代理店が直接的に保険契約の締結の代理媒介に関与していない場合にも、親会社等に対して保険付保の妥当性等についてのアドバイスを積極的に行っている事例。

【参考】 企業内代理店に係るヒアリング結果

- 前ページ記載のヒアリングを行うなかで、個別の企業内代理店が、企業の保険リスクマネジメント等に貢献している事例としては、以下のようなものがあった。

【A社】

- グループ全体のコーポレートリスクは本体会社が把握することとなっており、各グループ会社における新規事業に関するリスクアセスメントの実施は代理店が対応し、付保のプロセスに落とし込んでいく役割を担っている。代理店から各グループ会社へ接触して、必要な保険提案を行う流れがほとんどであり、事故発生後における再発防止策の相談対応等も実施している。
- 企業内代理店は、チームメンバーの一員として、各グループ会社におけるプロジェクトの立上げ段階から、リスクマネジメントに関する検討に参画できるなど、契約者(グループ会社)のニーズを踏まえた保険プログラムを保険会社と交渉できることが大きな強み。

【B社】

- グループ会社への保険契約の提案にあたっては、付保対象の特性等に応じて、個々の契約で付保の範囲を工夫するなど、グループ会社の実務についての専門性が必要。また、契約時だけでなく、事故や災害発生時の保険金請求のサポートでも、グループ会社の事業に対する深い理解があり、保険実務にも精通しているので、迅速に対応できる。
- 海外の大型プロジェクトにおいて、代理店が直接関与していない場合にも事業会社からの相談に応じて付保の範囲に隙間がないか調査を行い、保険契約の見直しを促すことや、現地の保険会社等との間で問題が起きた場合のサポートを行うことも役目の一つ。

【C社】

- グループ会社のリスクマネジメントについては、リスクの把握、評価、対策、再評価、改善という全ての段階で企業内代理店が関与し、グループ全体の付保マップを作成し、保険手配の状況や残存リスクを分析した上で、グループ会社の間で共有している。この付保マップを元に、グループ会社の間でコントロールすべき案件、付保すべき案件、リスク保有すべき案件等などの仕分けを実施。
- 新規事業の場合はグループ会社がリスクを適切に認識できていないこともあるが、企業内代理店は保険の専門家として、付保すべき事項や保険では対応できない場合の必要な対応方法等をアドバイスしている。
- グループの規模が大きいほど、その全ての事業等をグループの中心となる会社が把握して、適切にリスクマネジメントするのは困難。企業内代理店は、親会社と保険会社の中間的な位置にあるからこそ、両者のバランスをとってリスクマネジメントを実施できる。

【D社】

- 企業内代理店は、グループとしては必要であっても、保険料が少額であり、採算が悪い事業(職域分野等)など、外部の代理店が取り扱えない案件も引き受けてくれる。
- 企業内代理店は、グループ会社の事業内容や将来の事業計画等を把握しているため、保険分野の専門的知見を活かしながら、グループ会社のニーズに合った商品を提案できることに加え、契約者に対してのエージェンシーコストが発生しないという長所がある。

基本的な考え方

- 一部の保険代理店に対して適用されている特定契約比率の計算対象種目等を限定する経過措置(旧基準)については、近年の企業向け保険市場の実態をより正確に反映し、特定契約比率規制の本来の目的である保険料の実質的な割引等を防止するとともに、保険代理店としての「自立」をより一層促す観点から撤廃すべきではないか。
- 他方、企業内代理店の中には、企業グループにおける特定契約の割合が高くとも、一定の実務能力を有し、企業にとってなくてはならない保険リスクマネジメント分野に貢献している代理店もある。こうした代理店に対しても画一的に特定契約比率規制を適用すると、日本企業における保険リスクマネジメントの機能に一定の影響が及ぶことが想定されることから、特定契約比率規制の適用のあり方については慎重に検討する必要がある。
- 現在の保険業法においては、保険会社等が、保険契約者等に対して、「保険料の割引、割戻しその他特別の利益の提供を約し、又は提供する行為」が禁止(法第300条第1項第5号)されているところ、保険会社から企業内代理店に支払われる手数料は、特定契約比率規制の観点からだけでなく、上記の「特別の利益の提供」の禁止の観点からの適正化を図っていくことも重要ではないか。

対応の方向性 ①

(特定契約比率規制における経過措置の撤廃)

- 特定契約比率規制の枠組みに、特定契約比率の計算対象種目を限定する等の経過措置(旧基準)が設けられてから既に四半世紀以上が経過しているが、その間に損害賠償責任保険等の新種保険が増加するなど、企業向け保険市場の状況は大きく変わりつつある。
- このため、特定契約比率規制の本来の目的である保険料の実質的な割引等を防止するとともに、保険代理店としての自立をより一層促す観点から、有識者会議の報告書において指摘されているように、特定契約比率規制の経過措置を撤廃することとしてはどうか。
- ただし、企業向け保険市場に与える影響を踏まえ、3年程度の準備期間を設けてはどうか。

(特定者の範囲の見直し)

- 今般の実態把握により、企業内代理店やその親会社の規模は様々であることが明らかになった。有識者会議の報告書においては、経過措置の撤廃とともに、「特定者」の範囲を「連結決算の対象となるグループ会社の範囲全体へ拡大する」ことを検討することとされている。
 - 特定契約比率規制の1つの目的は、保険料の割引等の防止であることを踏まえれば、「特定者」の範囲を、経済主体として同一グループと認められる「連結の範囲」と整合させることが合理的であり、企業内代理店の親会社が上場企業等であれば、当該親会社を頂点とする連結の範囲は会計監査により検証の上で特定されていることから、当該企業内代理店の「特定者」の範囲を当該連結の範囲と整合させることが望ましいのではないか。
- ※ 親会社が非上場企業等である場合、「連結決算の対象会社」を特定することは実務負担が重くなり得ること等から、現行の特定者の範囲を拡大しないこととしてはどうか。
- 上記の他、特定者の範囲を見直すにあたり、留意すべき点はないか。

対応の方向性 ②

(特定契約比率規制の適用除外)

- 特定契約比率規制の経過措置(旧基準)を撤廃し、特定者の範囲を拡大するにあたり、今般の実態調査によって把握された企業内代理店の多様な実態を鑑みれば、当該規制を必ずしもすべての企業内代理店に対して一律に適用することは適当とは言えず、代理店としての「自立」の確保及び「保険料の割引の防止」という当該規制の趣旨を踏まえれば、以下の二つの要素を考慮して問題がないと考えられる企業内代理店については、当該規制の適用を除外する枠組みとすることが考えられるか。

(1)代理店としての「自立」の確保

取り扱う保険契約の規模に応じた、グループ外を含めた契約者等の保護を確保するのに必要な態勢(法令等遵守責任者の配置や法令等遵守に係る社内ルールの策定といった法令等遵守管理態勢の整備、企業グループ内取引においても公平・公正な保険募集を行うことのできる募集管理態勢の構築、一定数以上の保険募集人の配置 等)が整備されているなど、保険代理店として十分な実務能力を有しており、もって親会社等からの自立が図られていると認められること

(2)保険料の実質的な割引の防止

企業内代理店が受け取る手数料が、保険代理店の業務品質・手数料の妥当性の基準をもって保険会社が当該代理店と合意するなどの手法により、当該代理店が実際に提供する役務に見合った額となっているなど、親会社等を保険契約者とする保険契約に係る保険料の実質的な割引が生じていないと認められること

- 上記の他、特定契約比率規制の経過措置(旧基準)を撤廃し、対象者の範囲を拡大するにあたって考慮すべき事項はあるか。

対応の方向性 ③

(手数料の適正化)

- 現在の保険業法においては、保険会社等が、保険契約者等に対して、「保険料の割引、割戻しその他特別の利益の提供を約し、又は提供する行為」が禁止されているところ(法第300条第1項第5号)、保険会社から企業内代理店に支払われる手数料は、特定契約比率規制の観点からだけではなく、上記の「特別の利益」の観点からの適正化を図っていくことが重要である。
- このため、この点を関係者間で共有した上で、特定契約比率規制の観点から手数料の取扱いを適正化する場合のみに限らず、保険会社に対しては、企業内代理店の提供する役務に応じた手数料の支払いを改めて求めることとしてはどうか。

(その他)

- 保険仲立人について、特定契約比率規制を廃止すると、企業内代理店の特定契約比率規制の潜脱として利用されるおそれがあるため、引き続き、特定契約比率規制の対象とすべきではないか。ただし、第3回のWGIにおいてご議論いただいたように、保険仲立人が顧客からも手数料を受領することが実現する場合には、顧客から手数料を受け取る保険契約は、保険料の割引等に該当するおそれはないことから、特定契約比率の算定対象から除外することも考えられるのではないかと。

対応の方向性 ④

(独占禁止法抵触リスク)

- 企業内代理店については、損害保険会社の代理店である一方、顧客企業と密接な人的・資本的関係を有しており、その立場は不明確であると指摘されている。
- また、大手損害保険会社による保険料調整行為の問題に関し、公正取引委員会が
 - (1) 大手損害保険会社4社及び保険代理店に対し、独占禁止法に基づく排除措置命令及び課徴金納付命令を発出し、
 - (2) 独占禁止法違反行為の未然防止の観点から、損害保険会社、損害保険代理店又は保険契約者において留意すべき独占禁止法及び競争政策上の考え方が示された。

(参考)公正取引委員会「共同保険に係る独占禁止法上の留意点等について」(令和6年10月31日)(抜粋)

- 複数の損害保険会社の代理店を兼ねる乗合代理店の場合、乗合代理店に各損害保険会社の情報が集約されやすくなり、これらの情報を各損害保険会社に共有すること等により保険料その他各般の条件に関する競争を制限することになれば、原則として独占禁止法上問題となる(不当な取引制限)。
(注)「乗合代理店」には、保険契約者(又は被保険者)である企業と人的又は資本的に密接な関係を有する企業(内)代理店を含む。
以下同じ。
- 保険契約者は、損害保険会社の引受けの検討に必要な情報を特定の損害保険会社(既存契約の幹事会社等)を通してではなく共同保険を引き受けようとする各損害保険会社に過不足なく直接伝達することや、乗合代理店だけでなく、保険契約者の代理人である保険仲立人(保険ブローカー)の活用も選択肢にすることなどが考えられる。
- さらに、金融庁及び日本損害保険協会へは独占禁止法遵守に関する周知徹底も要請されていることから、①～③の対応の方向性に加え、今後、損害保険会社各社、損害保険代理店、保険契約者から委託を受ける保険仲立人、保険契約者と共に、独占禁止法違反行為の未然防止に向けた方策を、継続的に検討することとしてはどうか。

【参考】 企業内代理店に係る関係法令等 ①

●保険業法

(自己契約の禁止)

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(保険仲立人にあつては、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。

●保険会社向けの総合的な監督指針

Ⅱ-4-2-2 保険契約の募集上の留意点

(6)法第295条関係(損害保険代理店に係る自己契約の禁止)

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

【参考】 企業内代理店に係る関係法令等 ②

● 保険会社向けの総合的な監督指針 ※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。

● 保険会社向けの総合的な監督指針(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)

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。

ウ (略)

〔参考〕 有識者会議におけるご発言の概要(特定契約比率規制関係)

有識者会議におけるメンバーからの関連するご意見(抜粋)は下記のとおり。

- 企業内代理店における特定契約比率規制の措置についてですけれども、御説明にもありましたように、既に20年近く経過しておりまして、賠償ですとかサイバーセキュリティ等のいわゆる新種リスクへの対応の必要性、こういったものが増している中では、明らかに時代に即していない対応になりつつありますので、準備期間を置いた後に撤廃するという事で、本来保険代理店が備えてしかなるべき能力をお持ちでない企業内代理店、これは自然淘汰されていくのではないかなというふうに思っております。
- 特定契約比率の規制によれば、特定保険、すなわち、自らまたは自らの人的・資本的に密接な関係を有する者を保険加入者とする保険契約を、一定割合に抑制しなければならないということにほかなりません。そうしますと、グループ外に保険契約を求めていくということになるはずで、それを実現するためには代理店としての実務能力を向上させる必要があります。そこで、実務能力向上のために努力するか、実務能力向上は無理なので企業内代理店であることを諦めるか、どちらかになるはずで、すなわち、特定契約比率規制の見直しは、結果として、企業代理店の立場の明確化につながるのではないかなというふうに思います。
- 特定契約比率規制の見直しとして、具体的には、事務局説明資料の9ページにあるように経過措置はそろそろやめる必要があるのではないかなというふうに思います。(中略)保険料の割引の便益は、個社の決算だけではなくて、連結決算にも反映されますので、特定者の範囲としては連結決算ベースで考えるという考え方に、私は賛成です。
- 企業内代理店というのはどうも多種多様で、一律に捉えることができないということも資料に書かれておりまして、それは確かに考慮すべきであると私も思います。そのため、まず企業内代理店の立場の明確化が必要であるとか、特定契約比率規制の見直しの必要があるという、その方向性は確認した上で、今後、企業内代理店の実態調査をして、その結果を踏まえたいうで詳細を詰めていくということによいのではないかなと思っております。
- 特定契約比率の問題については、経過措置を撤廃するという方向性に賛成でございます。資料にも書いておりましたが、特定者の範囲をどうするかという問題については、やはり多種多様な企業グループの形態があることを加味して判断していく必要があると思っておりますが、少なくともこれだけ時間がたっている状況を踏まえますと、現在の経過措置を維持する合理性というのはなくなっているのではないかなと思っております。

I. 企業内代理店のあり方.....P3

II. 乗合代理店における比較推奨販売の適正化..... P21

III. 損害保険分野における自主規制のあり方..... P27

IV. 火災保険の赤字構造..... P35

V. 第3回ワーキング・グループでの議論を踏まえた考え方の再整理..... P44

II. 顧客本位の業務運営の徹底

II. 4. 乗合代理店における適切な比較推奨販売の確保

保険業法においては、顧客ニーズの多様化や複数の商品を比較して保険への加入を検討するといった消費者行動の変化等を踏まえ、顧客が自らのニーズに合った保険に加入することを確保するため、乗合代理店に対して、顧客の意向等に基づき、複数の保険商品に関する情報提供を通じ、比較推奨販売を行うなどといった適切な保険募集を求めている。

しかしながら、今般の事案においては、3.(1)のとおり、乗合代理店が損害保険会社からの便宜供与の実績等の理由により、同損害保険会社の商品を推奨することを決定しておきながら、顧客に対して「特定の損害保険会社の事務に精通している」といった本来の理由を隠した説明を行っていたなど、比較推奨販売に関する規定が不適切に運用されていたことも明らかになった。

こうした実態を踏まえ、損害保険会社に対して、自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引するための便宜供与を解消する態勢の整備を求めるとに加え、乗合代理店に対して、「金融サービスの提供及び利用環境の整備等に関する法律」(平成12年法律第101号)における顧客等に対する誠実義務の趣旨も踏まえ、適切な比較推奨販売を行うよう求める必要がある。

その際には、乗合代理店における保険募集の実務や募集形態等を踏まえた上で、様々なケースに応じた保険募集が適切に行われるよう、例えば、以下の点について検討すべきである。

- 保険募集人が、顧客に対して比較推奨を行う場合においては、顧客の意向を踏まえ、顧客の最善の利益を勘案しつつ、顧客にとって最適と考えられるものを比較又は推奨提案し、比較に係る事項や提案の理由(単に「経営方針」等のみにとどまるのではなく、顧客の立場に立ち、その顧客にとって提案商品が最適と考えた具体的な理由)を分かりやすく説明する。
- 保険募集人の提案する保険商品が、どのような商品群から選定された上で提案されているのかなどについて、顧客に対して、例えば、取り扱う保険商品の範囲、募集手数料に関する情報、乗り合っている保険会社のリスト等の情報を提供する。

制度の現状

- 保険会社、保険募集人及び保険仲立人は、保険契約の締結に際し、顧客に保険契約の内容その他保険契約者等に参考となるべき情報を提供する義務が課されており(法第294条第1項)、2以上の所属保険会社等を有する保険募集人(乗合代理店)については、比較推奨販売を行う場合、以下の説明を行うことが義務付けられている(規則第227条の2第3項第4号)。
 - 比較説明を行う場合: 当該比較に係る事項
 - 顧客の意向に沿って商品を選別し、商品を推奨する場合: 顧客の意向に沿った比較可能な同種の保険契約の概要及び当該提案の理由
 - 商品特性や保険料水準などの客観的な基準や理由等に基づくことなく、商品を絞込み、または、特定の商品を顧客に提示・推奨する場合: 当該提案の理由
- また、金融サービスの提供及び利用環境の整備等に関する法律において、保険募集人も含めた全ての金融事業者に対し、顧客等に対する誠実義務が課されたことも踏まえ、乗合代理店においても、顧客の最善の利益を勘案した適切な比較推奨販売を行う必要がある。

課題

- 現在、保険会社は、保険代理店に対して、役職員の出向や保険会社に在籍する役職員による保険代理店におけるバックオフィス業務等の代行等、様々な形態での便宜供与等を実施しているケースがある。
- 今般の保険金不正請求事案においては、損害保険会社が保険代理店に対して便宜供与等を積極的に行い、同代理店が、その見返りとして、顧客に対して同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が阻害され得ることが明らかになった。
- 一方で、便宜供与の実績等の理由により、当該損害保険会社の商品を推奨することを決定していたとしても、顧客に対して、仮に推奨理由を適切に説明していたとするならば、現状の制度においては、直ちに法令に違反するものではない。
- しかしながら、顧客の意向にかかわらず、便宜供与の実績など、乗合代理店の利益のみを優先して特定の保険会社の商品を選定し、それを顧客に推奨することは、顧客の最善の利益に資する対応とはなっていないのではないか。

対応の方向性

- 乗合代理店における適切な比較推奨販売を確保する観点から、推奨販売を行う場合には、中小規模の乗合代理店における保険募集の実務や募集形態等も踏まえつつ、以下の対応を求めることとしてはどうか。
 - 顧客の意向に沿って保険商品を絞り込む。
 - 絞り込みに当たっては、顧客が重視する項目を丁寧かつ明確に把握した上で、意向に沿って保険商品を選別し、推奨する。
- なお、こうした対応の実効性を確保するため、乗合代理店においては、顧客に対して商品を提案・推奨する基準や理由を社内規則等に定めることや、比較推奨販売の実施状況の適切性を確認・検証し、必要に応じて、改善に取り組むなど、乗合代理店の規模や業務特性に応じた体制を整備することを求めています。
- 併せて、顧客に対して、乗合代理店と保険会社との関係を示すような情報（例えば、取り扱う保険商品の範囲や所属保険会社のリスト等）を提供することを求めています。

(参考)第1回WGにおける委員からのご発言の概要

- 顧客の個人情報漏えいなど昨今立て続けに起きている事案の深刻さ、結果的に顧客利益を損なう結果になったという現状を鑑みれば、便宜供与により商品推奨が歪められているわけではないことを顧客に示すためにも、適正な比較推奨の在り方、何を満たすと比較推奨を適正であると言えるのかということについても議論していく必要。
- 兼業代理店の場合は利益相反、乗合代理店の場合は複数保険会社間の保険商品の比較推奨に起因する問題が生ずるおそれがあるなど、認識された問題ごとに、規模・兼業・乗合などの要因に応じて、必要な規制を必要な範囲にかける必要があるのではないか。

〔参考〕 比較推奨販売に係る関係法令等 ①

● 保険業法 (情報の提供)

第二百九十四条 保険会社等若しくは外国保険会社等、これらの役員(保険募集人である者を除く。)、保険募集人又は保険仲立人若しくはその役員若しくは使用人は、保険契約の締結、保険募集又は自らが締結した若しくは保険募集を行った団体保険(団体又はその代表者を保険契約者とし、当該団体に所属する者を被保険者とする保険をいう。次条、第二百九十四条の三第一項及び第三百条第一項において同じ。))に係る保険契約に加入することを勧誘する行為その他の当該保険契約に加入させるための行為(当該団体保険に係る保険契約の保険募集を行った者以外の者が行う当該加入させるための行為を含み、当該団体保険に係る保険契約者又は当該保険契約者と内閣府令で定める特殊の関係のある者が当該加入させるための行為を行う場合であつて、当該保険契約者から当該団体保険に係る保険契約に加入する者に対して必要な情報が適切に提供されることが期待できると認められるときとして内閣府令で定めるときにおける当該加入させるための行為を除く。次条及び第三百条第一項において同じ。))に関し、保険契約者等の保護に資するため、内閣府令で定めるところにより、保険契約の内容その他保険契約者等に参考となるべき情報の提供を行わなければならない。ただし、保険契約者等の保護に欠けるおそれがないものとして内閣府令で定める場合は、この限りでない。

2～5 (略)

● 保険業法施行規則

(保険契約の締結又は保険募集に関する禁止行為)

第二百二十七条の二 (略)

2 (略)

3 保険会社等若しくは外国保険会社等、これらの役員(保険募集人である者を除く。)、保険募集人又は保険仲立人若しくはその役員若しくは使用人は、法第二百九十四条第一項の規定により保険契約の内容その他保険契約者等の参考となるべき情報の提供を行う場合には、保険契約者及び被保険者に対し、次に掲げる方法により行うものとする。

一～三 (略)

四 二以上の所属保険会社等を有する保険募集人(一以上の所属保険会社等を有する保険募集人である保険会社等又は外国保険会社等(イ及びロにおいて「保険募集人保険会社等」という。))を含む。ロ、第二百二十七条の十二、第二百二十七条の十四及び第二百三十四条の二十一の二第一項第二号において同じ。))にあつては、次のイからハまでに掲げる場合における当該イからハまでに定める事項の説明

イ 当該所属保険会社等(保険募集人保険会社等にあつては、所属保険会社等又は当該保険募集人保険会社等。第二百二十七条の十二、第二百二十七条の十四第一項及び第二百三十四条の二十一の二第一項第二号イにおいて同じ。))が引き受ける保険に係る一の保険契約の契約内容につき当該保険に係る他の保険契約の契約内容と比較した事項を提供しようとする場合 当該比較に係る事項

ロ 二以上の所属保険会社等(保険募集人保険会社等にあつては、一以上の所属保険会社等及び当該保険募集人保険会社等。))が引き受ける保険(ハ、第二百二十七条の十二、第二百二十七条の十四第二項並びに第二百三十四条の二十一の二第一項第二号ロ及びハにおいて「二以上の所属保険会社等が引き受ける保険」という。))に係る二以上の比較可能な同種の保険契約の中から顧客の意向に沿った保険契約を選別することにより、保険契約の締結又は保険契約への加入をすべき一又は二以上の保険契約(以下「提案契約」という。))の提案をしようとする場合 当該二以上の所属保険会社等を有する保険募集人が取り扱う保険契約のうち顧客の意向に沿った比較可能な同種の保険契約の概要及び当該提案の理由

ハ 二以上の所属保険会社等が引き受ける保険に係る二以上の比較可能な同種の保険契約の中からロの規定による選別をすることなく、提案契約の提案をしようとする場合 当該提案の理由

● 保険会社向けの総合的な監督指針

II-4-2-9 保険募集人の体制整備義務(法第294条の3関係)

(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 二以上の所属保険会社等を有する保険募集人が取り扱う商品の中から、顧客の意向に沿った比較可能な商品(保険募集人の把握した顧客の意向に基づき、保険の種別や保障(補償)内容などの商品特性等により、商品の絞込みを行った場合には、当該絞込み後の商品)の概要を明示し、顧客の求めに応じて商品内容を説明しているか。
- ② 顧客に対し、特定の商品を提示・推奨する際には、当該提示・推奨理由を分かりやすく説明することとしているか。特に、自らの取扱商品のうち顧客の意向に合致している商品の中から、二以上の所属保険会社等を有する保険募集人の判断により、さらに絞込みを行った上で、商品を提示・推奨する場合には、商品特性や保険料水準などの客観的な基準や理由等について、説明を行っているか。
(注1) 形式的には商品の推奨理由を客観的に説明しているように装いながら、実質的には、例えば保険代理店の受け取る手数料水準の高い商品に誘導するために商品の絞込みや提示・推奨を行うことのないよう留意する。
(注2) 例えば、自らが勧める商品の優位性を示すために他の商品との比較を行う場合には、当該他の商品についても、その全体像や特性について正確に顧客に示すとともに自らが勧める商品の優位性の根拠を説明するなど、顧客が保険契約の契約内容について、正確な判断を行うに必要な事項を包括的に示す必要がある点に留意する(法第300条第1項第6号、II-4-2-2(9)②参照)。
- ③ 上記①、②にかかわらず、商品特性や保険料水準などの客観的な基準や理由等に基づくことなく、商品を絞込み又は特定の商品を顧客に提示・推奨する場合には、その基準や理由等(特定の保険会社との資本関係やその他の事務手続・経営方針上の理由を含む。)を説明しているか。
(注) 各保険会社間における「公平・中立」を掲げる場合には、商品の絞込みや提示・推奨の基準や理由等として、特定の保険会社との資本関係や手数料の水準その他の事務手続・経営方針などの事情を考慮することのないよう留意する。
- ④ 上記①から③に基づき、商品の提示・推奨や保険代理店の立場の表示等を適切に行うための措置について、社内規則等において定めつつ、定期的かつ必要に応じて、その実施状況を確認・検証する態勢が構築されているか。

I. 企業内代理店のあり方	P3
II. 乗合代理店における比較推奨販売の適正化	P21
III. 損害保険分野における自主規制のあり方	P27
IV. 火災保険の赤字構造	P35
V. 第3回ワーキング・グループでの議論を踏まえた考え方の再整理	P44

II. 顧客本位の業務運営の確保

II. 1. 大規模代理店に対する指導等の実効性の確保

- 今般の事案では、損害保険会社が自社に大きな収益をもたらす一部の大規模な保険代理店との関係が悪化することによる営業面への影響を懸念するあまり、こうした保険代理店に対して、適切に指導等を行っておらず、そのような保険代理店の業務品質の向上が図られなかったことが、違法又は不適切な募集行為が多数認められる一因となった。
- 損害保険会社による保険代理店に対する指導等を補完する枠組みの構築を検討すべきである。例えば、保険代理店の業務品質を保険代理店と利害関係のない中立的な第三者が一定の基準に基づいて公正かつ適切に評価する業界共通の枠組みを設けることを検討すべきである。
- 日本損害保険協会においては、現在、同協会が実施している損害保険募集人の試験制度や継続教育をより高度化・厳格化するなど、損害保険募集人の資格制度の充実を図るべきである。
- さらに、保険募集人の募集品質の一層の向上を図る観点から、大規模な保険代理店に対するより厳格な態勢整備等を法令上の措置として求めることや、法令上に根拠を持つ自主規制機関等を設立することも視野に入れて検討を継続することが望まれる。

議論の背景

- 有識者会議の報告書においては、今般の保険金不正請求事案を踏まえ、保険募集人の募集品質の一層の向上を図る観点から、損害保険分野における自主規制機関を設立することも視野に入れて検討を継続することが望まれるとされている。
- 有識者会議では、保険代理店の業務品質を保険代理店と利害関係のない中立的な第三者が一定の基準に基づいて評価する業界共通の枠組み(第三者評価)を設けることが示され、そのエンフォースメントを強化する観点から、第三者評価制度を運営する機関に対して当局の権限の一部を委譲し、「自主規制機関」として位置づけることも検討すべきとの意見があった。
- 有識者会議の報告書を受け、日本損害保険協会においては、「代理店の業務品質に関する第三者評価制度」の検討に着手しており、現在、具体的な評価基準の策定や制度運営の検討が進められている。

自主規制機関の概要・考え方

- 「自主規制機関」とは、一般に、市場の公正性・透明性を確保するため、自主規制ルールを制定するとともに、当該機関に所属する会員が法令や自主規制ルール等に基づいて適正な業務を行っているかどうかの監査等を行い、必要に応じて、会員に対して過怠金を課す等の処分を行うもの。

(参考1) 現在、金融分野の自主規制機関としては、日本証券業協会、日本貸金業協会等、11団体が存在する。

- これまで、金融分野の自主規制機関の設置にあたっては、以下の要因を含めた様々な要因を考慮しながら、その適否が検討されてきた。

〔1〕業務の専門性：商品・販売チャンネルが複雑で、規制内容に高度な専門性が求められるか

〔2〕弾力的な対応の要否：市場環境や規制対象が流動的であり、弾力的な対応が求められるか

(参考2) 平成4年 証券取引審議会報告「証券市場における適正な競争の促進等について」(抜粋)

「我が国の場合、英米に比べ、行政が中心となって証券市場及び証券会社を監視している側面が強い。しかしながら、証券取引等は高度な専門性を有し、また、状況の変化に弾力的に対応する必要がある等の特性を持っており、証券市場等の規制については、市場関係者による自主的な取り組みが行われることが望ましく、この観点から自主規制機関の機能強化を図ることが適当であると考えられる。」

損害保険分野における自主規制機関に関する検討

- 損害保険の募集分野においては、前頁の「業務の専門性」と「弾力的な対応の要否」という二つの観点から、他の金融分野と比べて、自主規制機関の設置が必要と認められる特徴的な要素は認められず、自主規制機関を設置しないと問題があると言えるまでの状態にはない。
- また、損害保険代理店は事業者数が多く、かつ、多くの損害保険代理店が他の事業を兼業しており、その特性も様々であることから、現時点では、そうした損害保険代理店が包括的に加入している団体は存在しない、という点にも留意する必要。
(参考1) 損害保険代理店は約15.1万店、うち兼業代理店が約12.5万店(約83%)。日本損害保険代理業協会の会員数は約1万社(専業代理店は約8割)であり、損害保険代理店全体の約7%。なお、金融分野の自主規制機関の中で、会員が最も多いのは日本貸金業協会です約1,000社。
- なお、一定の限られた業態の損害保険代理店を会員とした上で運用を開始することも考えられるが、例えば、専業代理店といった一部の業態だけではなく、多様な兼業の損害保険代理店の相当程度が参加する制度運営でなければ、損害保険の募集分野全体を対象とする自主規制の実効性を確保することは困難ではないか。
(参考2) 金融商品取引法や資金決済法において、自主規制機関の認定にあたっては、「認定業務を適正かつ確実に行うに足りる知識及び能力並びに財産的基礎を有するものであること」が求められている。
- この他、保険金不正請求事案が発生した業界に当局の権限の一部を移譲してしまうことも慎重に検討すべきではないか。

保険募集人の品質向上のための対応

- 先般の有識者会議と本WGにおける検討結果を踏まえた制度・監督面での対応や、日本損害保険協会による第三者評価や教育・研修活動の高度化等の取組みの効果を当面は見極めることとし、その効果を検証した上で、損害保険分野における自主規制機関の要否を改めて検討することとしてはどうか。
- なお、保険募集人の募集品質に係る取組みとして、現在、日本損害保険協会において、保険募集人の試験制度の高度化や継続教育の実施を進める方向で検討が進んでいるが、どのような点に留意する必要があるか。

〔参考〕 有識者会議におけるご発言の概要(自主規制機関関係)①

有識者会議におけるメンバーからの関連するご意見(抜粋)は下記のとおり。

- そもそも代理店は登録制ということ、(略)そうであるならば、代理店の業界団体に自主規制の機関の役割を担っていただいて、そこに当局の監督の補完をしていただくということが考えられないのかとも思いました。免許制と登録制とが混在している損保業界において、(略)当局に、監督を全部やってくださいというのはとても無理な数であるように思い、業界団体に当局の補完的役割をお願いできないだろうかと思った次第です。
- あとエンフォースメントの確保という観点からは、(略)大規模代理店に対する監督ともつながってくるのですが、やはり関係する当事者の現在の状況に鑑みると、第三者評価といったものが重要になるのではないかと考えております。他方で(略)現在の生保協会の認定代理店制度の対象となる代理店と本件で問題となっている代理店とでは、その性質やインセンティブ構造が異なりますので、それをそのまま持ってくるということは難しいものと思われます。この点については、(略)第三者評価を行う機関に権限を与える方向であり、当局からその権限の一部を移譲した上で、かかる機関を活用することが考えられるかと思われます。自主規制団体というのはそういうものであると理解しております。
- 自主規制団体の場合は、認可又は認定を受けて設立される法律上の位置付けを有する団体であり、当局の権限を一部委譲できる形になりますので、強制力が担保される可能性はあるのではないかと考えております。また、金融機関が本業ではない代理店に対してどこまで効力があるのかという点は、当該団体に対してどこまで権限を委譲するか次第ではないかと考えております。例えば登録手続等を含めて団体の方で担うということも案としてはあり得るかと思われますし、そういった意味では、兼業代理店に対してであっても一定強制力を持った枠組みとすることは可能なのではないかと考えております。

〔参考〕 有識者会議におけるご発言の概要(自主規制機関関係)②

有識者会議におけるメンバーからの関連するご意見(抜粋)は下記のとおり。

- どうしても証券業の世界とかになっていくと、前提が金融機関ということがあるので、やはり金融機関であればまさに自主規制機関がワークするということはあるのかもしれませんが、損保の代理店は、15万店あるとか、兼業が多いとか、そういう意味では、本業は金融機関と全く違う業種をやられているところにおいて、自主規制機関みたいなどが果たしてどこまでワークしていくのかなと。一定の権限があったとしても、コンプライアンスに従うためにコストをかけて対応していくというのは、やはり代理店にとっては収益に大きく影響があるというところもありますので、それを正当化する、それをやらないと資格を維持できないというだけのものでないと、なかなか変わっていかない部分があるのかなと思います。そういう意味では、(略)一定のパワーを持って規制の一環として行う。それがひいては代理店資格にもつながってくる、こういうようなところが見えてこないといけないので、なかなか自主規制機関の中でどこまで、もちろん制度のつくり方の問題かもしれませんが、損保の代理店ということを考えるとなかなかハードルが高いのかなという、そんな印象を持ったところがございます。
- 自主規制機関の話が出て参りました。私はまだあまり具体的なイメージがついてないのですが、日本証券業協会とかの自主規制機関をイメージすればよいのでしょうか。もしそうだとすれば、自主規制ルール違反の制裁というのは、最も重いのは協会からの除名ということで、協会の構成員に対しては自主規制違反に対するサンクションを協会が課すことはできますが、構成員以外の者に対しては統制が及ばないので、こうした証券業協会の仕組みをそのまま持つてくると、代理店を構成員とする団体をつくらないと機能しないような気がしますが、それは実際上可能なのかどうかがよく分かっておりません。

〔参考〕 業界団体による保険募集人の資格制度の概要

	生命保険協会	日本損害保険協会
一般試験の名称	一般課程試験	損保一般試験(基礎単位)
試験概要	生命保険募集人登録に必要な試験 (基礎研修(試験前)の受講が要件)	損害保険募集人登録・届出に必要な試験
合格基準点	100点中70点(合格率:97.9%(過去3年平均))	100点中70点(合格率:97.2%(過去3年平均))
更新制度	なし	5年の更新制
初期研修制度	試験前:基礎研修(30単位 32時間) 試験後:実践研修(15単位 28時間) 実地指導(1か月)	なし
継続教育制度	原則として全ての生命保険募集人に対し、毎年、生命保険協会が定める継続教育制度標準カリキュラムに則った研修等の履修を義務付け	e-ラーニング学習サイト(教育支援サイト)を開設し、学習機会を提供(受講は任意)
その他の試験	<ul style="list-style-type: none"> ・専門課程試験(事前の研修(12時間)の受講が要件) ・応用課程試験(専門課程試験の合格が要件) ・大学課程試験(応用課程試験の合格が要件) ・変額保険販売資格試験(専門課程試験の合格が要件) ・外貨建保険販売資格試験(専門課程試験の合格が要件) 	<ul style="list-style-type: none"> ・損保一般試験(自動車保険単位/火災保険単位/傷害疾病保険単位) ・損保大学課程(専門コース(法律単位/税務単位)/コンサルティングコース)

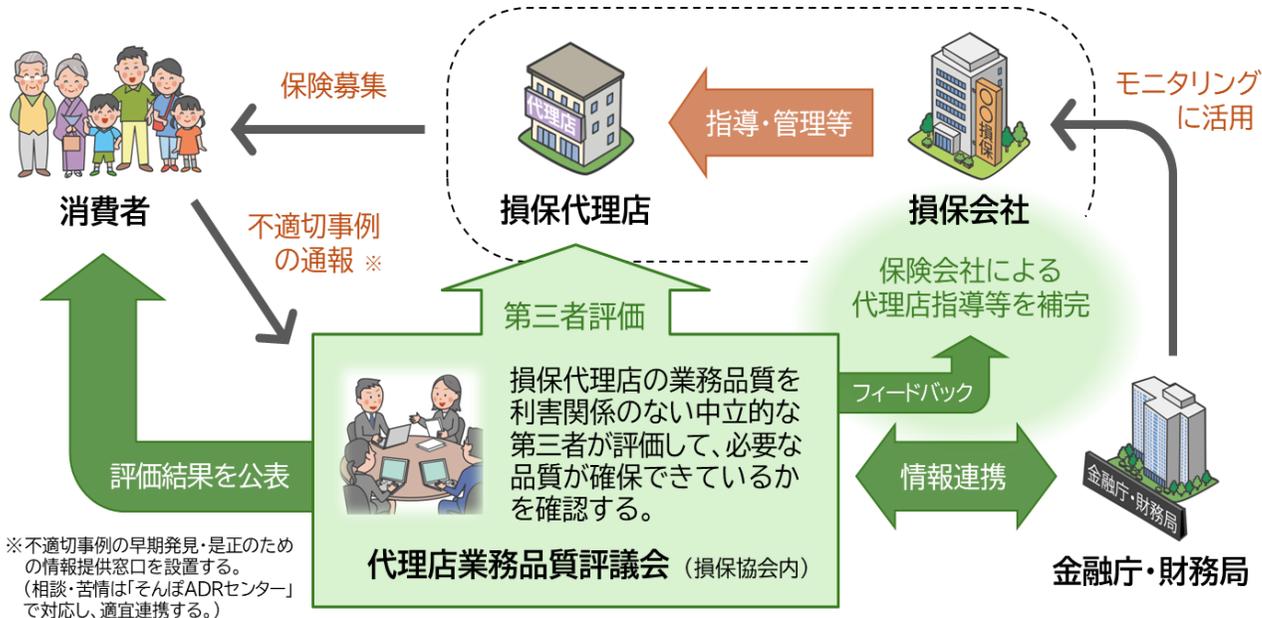
〔参考〕 日本損害保険協会における「代理店の業務品質に関する第三者評価制度」に関する検討

代理店業務品質評価に関する第三者検討会

<メンバー> 弁護士、大学教授、消費者アドバイザー 等

評価基準の策定および制度運営の検討

代理店業務品質評価に関する第三者評価制度



概要

- 代理店の業務品質のうち、顧客本位の業務運営に関する項目について、業界共通の評価基準（項目・指標）を策定する。
- 上記策定に際しては、「代理店業務品質評価に関する第三者検討会」が検討を行う。
- 基準策定後は、会員会社や代理店と利害関係のない中立的な第三者である「代理店業務品質評議会（仮称）」が制度運営を行う。

今後の取組み

第三者検討会では、以下に取り組んでいく。

- 当協会のホームページで本件の検討経過を公表する。
- 上記検討内容に対して、意見受付窓口を常設する。
- 評価指針（評価基準、第三者評価制度の運営等）の最終案に対しては、より広く意見を募集するため、パブリックコメントを実施する。

I. 企業内代理店のあり方	P3
II. 乗合代理店における比較推奨販売の適正化	P21
III. 損害保険分野における自主規制のあり方	P27
IV. 火災保険の赤字構造	P35
V. 第3回ワーキング・グループでの議論を踏まえた考え方の再整理	P44

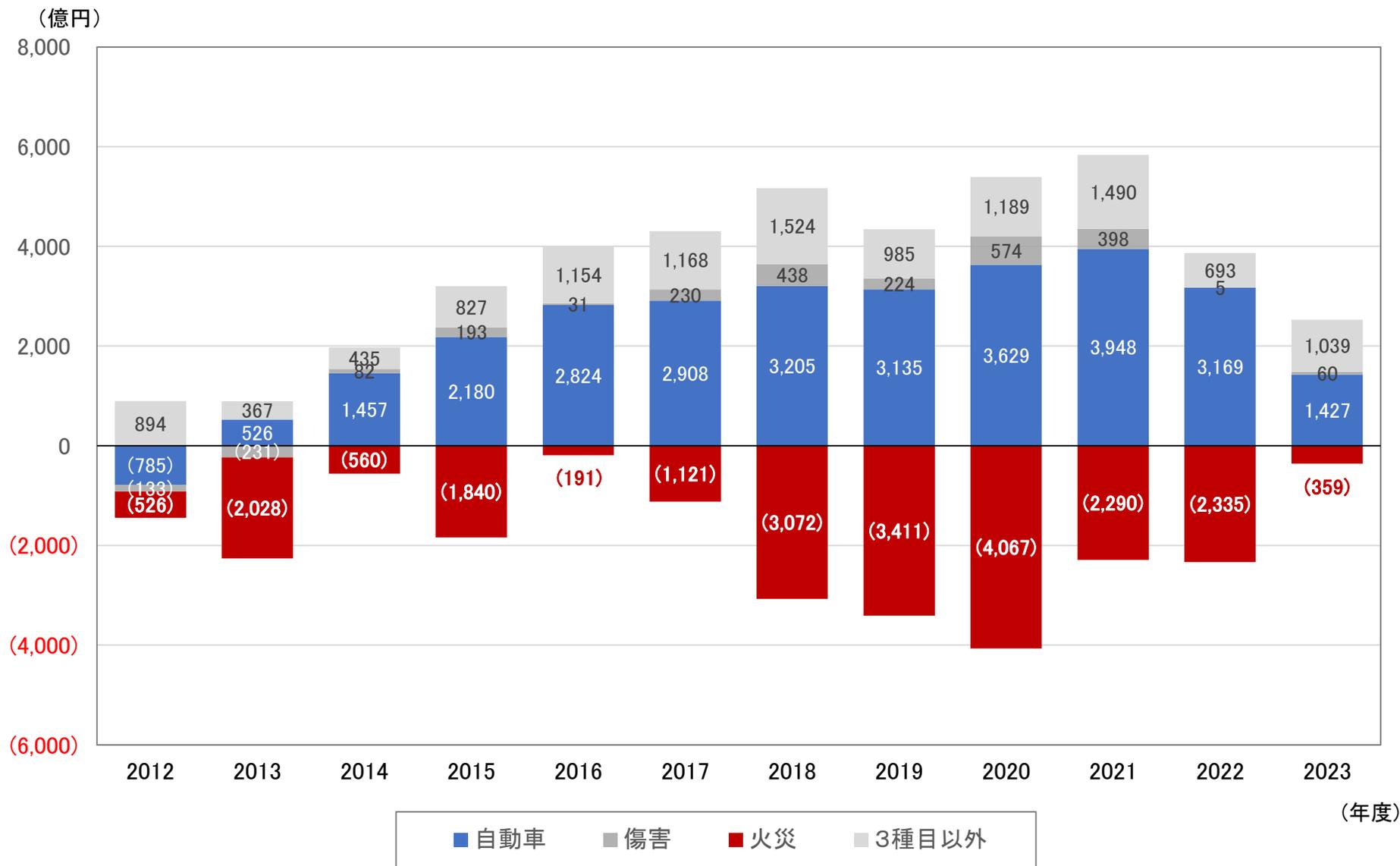
Ⅲ. 健全な競争環境の実現

Ⅲ. 2. 損害保険会社における態勢の確保

- 損害保険会社では、近年の自然災害の頻発・激甚化を受け、企業向け保険市場における火災保険の赤字が継続する一方で、自動車保険を含むその他の保険種目の黒字で全体の利益を確保しており、こうした状況が損害保険会社の営業推進態勢や保険引受管理態勢に影響を与えてきたと考えられるところ、損害保険会社のビジネスモデルの持続可能性の確保等の観点から、こうした状況を是正していく方策も引き続き検討すべきである。
- 今般の事案では、近年の自然災害の頻発・激甚化を受け、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、各損害保険会社の営業担当者が、リスクに応じた適切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うインセンティブが高まっていたことが明らかとなった。
 - 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等、顧客企業との交渉の必要性が増し、負担が大きくなっていったこと
 - 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にあり、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こと
- 損害保険会社においては、前述のような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、リスクに応じた適切な保険料を提示するため、損害保険会社における保険引受管理態勢を一層強化すべきである。
- 事後的に利益が確定するという損害保険契約の性質に鑑みると、ボトムラインに基づく評価は難しいものの、適切な採算管理を行う観点から、例えば、損害保険会社は、
 - 各商品における適切な単位での収支分析
 - 再保険会社からの評価を踏まえたポートフォリオ全体の分析
 等を実施することが望ましく、さらに、金融庁においても、各損害保険会社の保険引受管理態勢が適切に確保されているかをモニタリングすることが重要である。
- 企業向け保険と個人向け保険は構造も事情も異なるので、分けて収益管理するものであるが、企業向け火災保険の赤字が仮に長期にわたっていたとすると、他の保険で相殺していたことになる。また、他の種類の保険契約者との間で不公平が生じている可能性がある。損害保険会社が各商品について、適切な単位で収益管理が行われるように、行政面からも促していくことが重要である。
- 本来、各企業のリスクの状況に応じて保険料の設定を行うのがあるべき姿だが、実際はリスクに見合わないような引受けが行われ、頻繁に事故を起こす企業であっても保険料が低い水準にとどまっていることがある。各保険会社の引受管理態勢を改めていくという点が非常に重要ではないか。
- 顧客企業のニーズに応じてタイムリーに商品を提供していけるよう、また自由競争を高め、保険料を適正な価格に設定できるよう、企業向け保険の商品の認可制度を柔軟にし、あわせて当局のモニタリングを強化する必要があるのではないか。

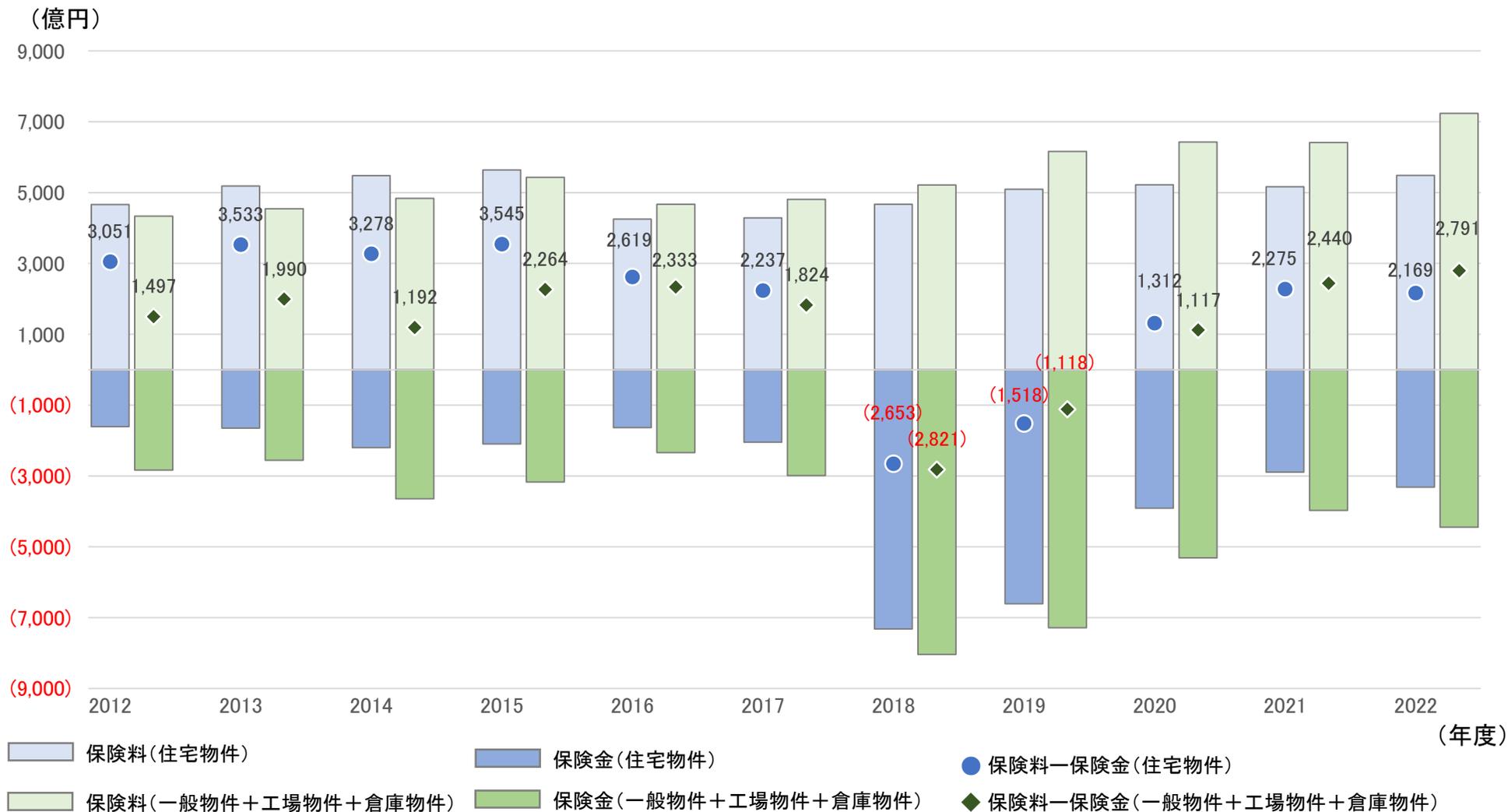
損害保険会社の保険種目別の保険引受利益の推移(全社計)

損害保険業に関する
制度等WG(第1回)
事務局説明資料 再掲



出典: 損害保険会社全社のディスクロージャー資料等より作成

火災保険の保険料と保険金の差分の推移(物件別・機構会員社計)



(注) 上記保険料、保険金は元受ベースの数値であり、これらに再保険に係る保険料・保険金を加減等することで正味ベースの数値となる。正味ベースの保険料等で構成される保険引受収益から、正味ベースの保険金、損害調査費等で構成される保険引受費用と保険引受に係る営業費及び一般管理費を控除し、その他収支を加減したものが保険引受利益となる。

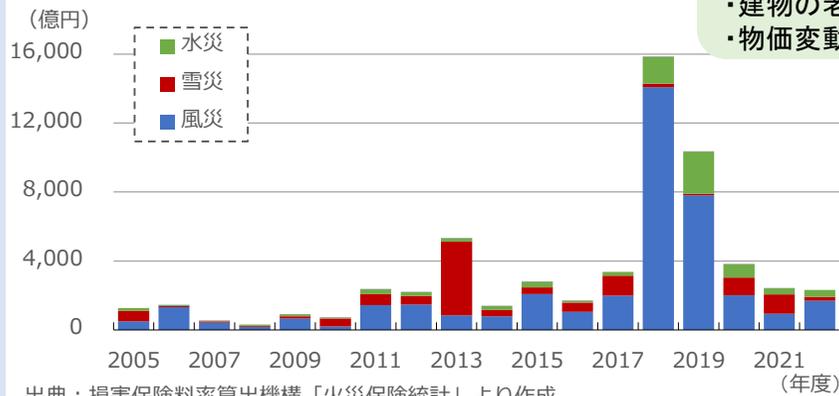
出典: 損害保険料率算出機構「火災保険統計」より作成

火災保険の赤字構造に関する要因分析

- 自然災害の頻発化・激甚化等による**支払保険金の増加**等を受け**火災保険参考純率は引き上げ**られているが、**既存の長期契約の影響**や**再保険コストの増加**等により、各損害保険会社においては火災保険の赤字が継続している。

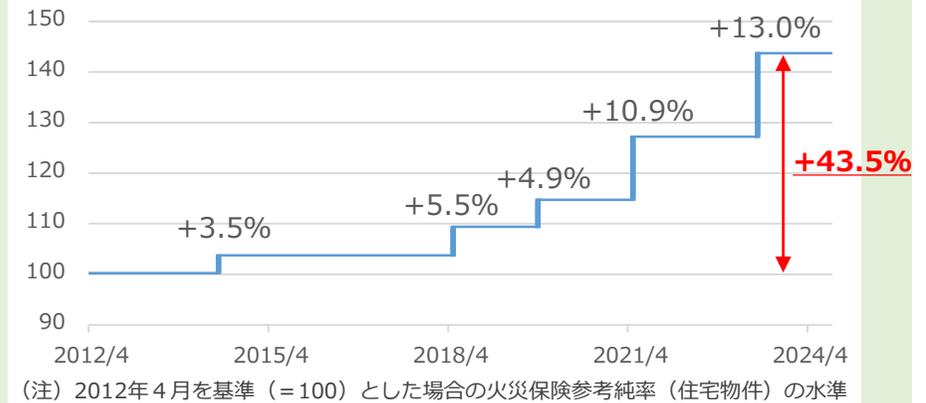
支払保険金の増加

自然災害による支払保険金の推移



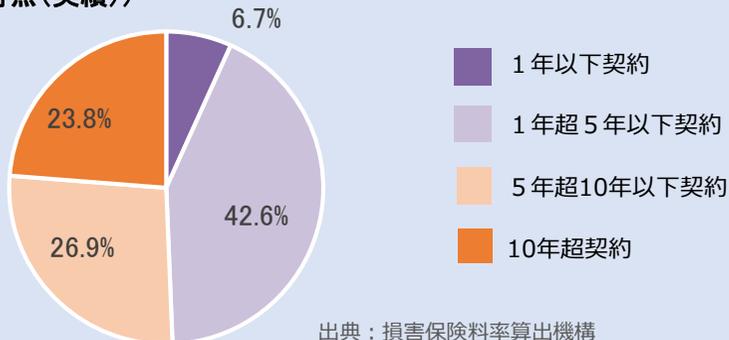
火災保険参考純率の引上げ

火災保険参考純率の変遷(住宅物件の例)



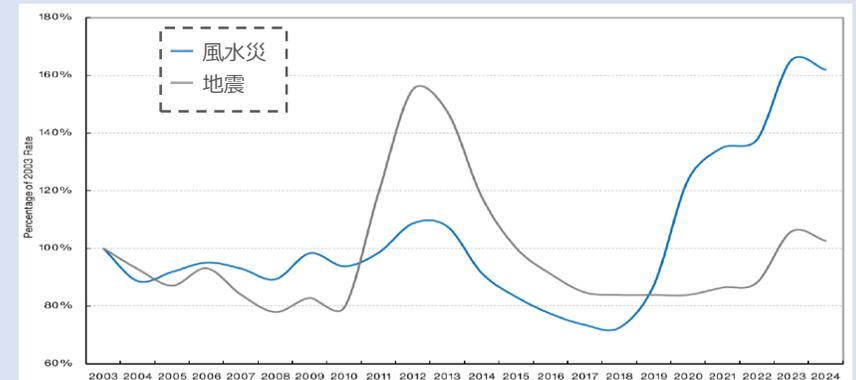
既存の長期契約の影響

保険期間別構成割合の推移(住宅物件の例)(保険金額ベース/2023年4月時点(実績))

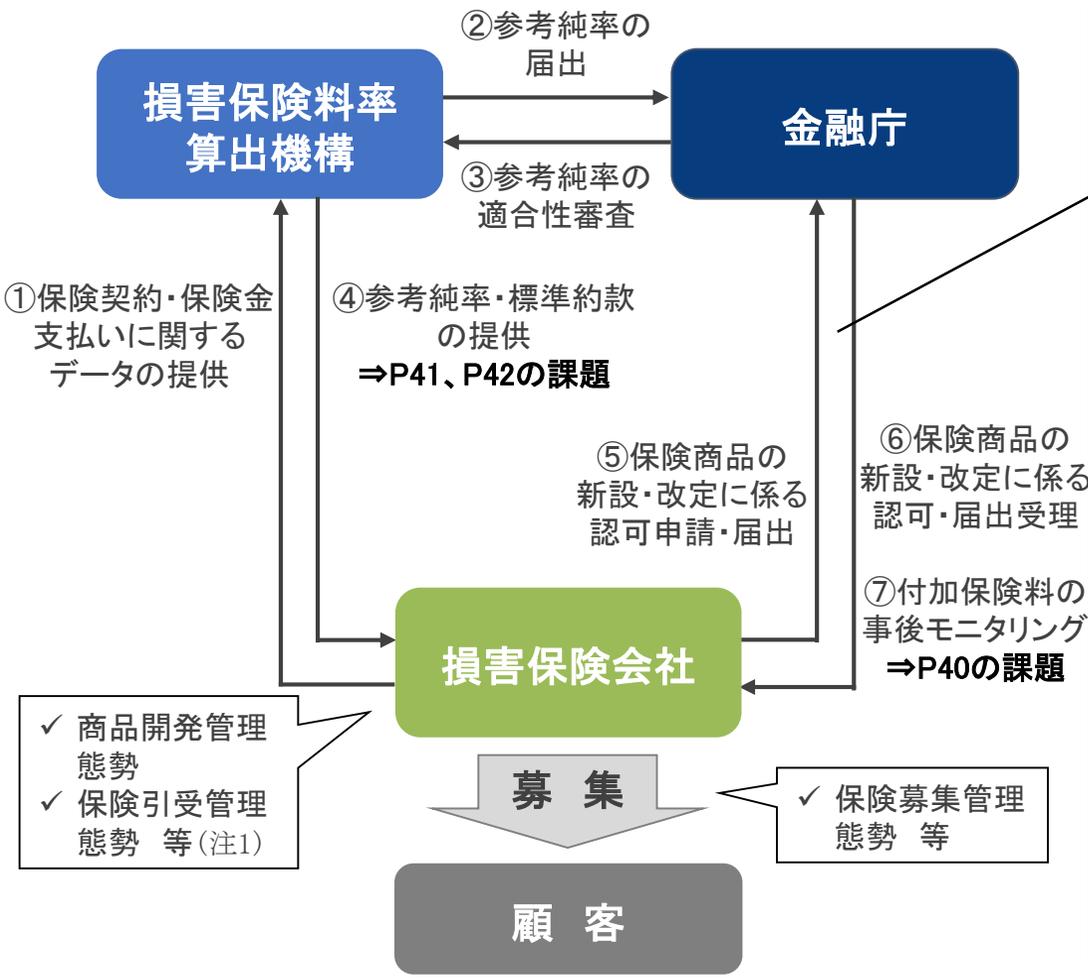


再保険コストの増加

加重平均再保険料率の推移



損害保険商品の開発・引受等の全体像



- 保険商品の新設・改定は、「事業方法書」、「普通保険約款」及び「保険料及び責任準備金の算出方法書」の変更により行われるが、これらの書類に定めた事項の変更には当局の認可又は届出が必要とされており、保険会社から当該認可申請又は届出があった場合、当局において保険業法等に基づき事前審査を行っている。
- 損害保険会社の届出・審査負担を軽減するため、以下のような措置を講じている。
 - 特約自由方式により、損害保険会社が事業方法書に定めた範囲内において自由に特約を新設することを可能としている。（監督指針IV-1-19、IV-3-3）
 - 付加保険料率については、算出方法書への定性的記載を可能としている。（監督指針IV-5-1-(6)）（注2）
 - 純保険料率については、審査実務上、その内容に応じて、
 - ・標準となる料率を定めた上で、損害保険会社が、危険の実態に応じて任意に割引又は割増しを行う（標準料率）、
 - ・具体的な料率を定めず、危険の実態等に応じて損害保険会社がその都度設定する（自由料率）等の方法を算出方法書に記載することを認めている。

(参考) 保険料率（保険料の保険金額に対する割合）は、純保険料率（保険会社の将来の保険金支払いに充てられると見込まれる部分）と付加保険料率（保険会社が保険事業を行うために必要な経費などに充てられると見込まれる部分）に分けられる。「損害保険料率算出団体に関する法律」に基づき料率算出団体が算出する純保険料率のことを「参考純率」といい、同団体の会員各社は、参考純率を基礎として純保険料率を算出することができる。

(注1) 先般の保険料調整行為事案を受け、大手損害保険会社4社に対し業務改善命令を発出し、適正な営業推進態勢及び保険引受管理態勢の確立（独占禁止法等の法令の趣旨に照らし、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やリスクに応じ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を含む）を求めているほか、損害保険会社にこれらの態勢整備を促すための監督指針の改正を検討している。

(注2) 定性的記載とする場合、算出方法書に「合理的かつ妥当であり、特定の者に対して不当な差別的取扱いとならないよう適切に定めた社内規定による」旨記載することが求められる。

制度の現状

- 企業向け損害保険商品については、損害保険会社の届出・審査負担を軽減するため、監督指針や審査実務において特約や保険料率の設定に一定の自由度を与える措置（特約自由方式、付加保険料率の定性的記載、純保険料率の標準料率・自由料率による記載）を講じている。
- 当局による事後的な保険商品のモニタリングに関しては、上記措置の対象のうち、付加保険料について保険種類及び販売経路等ごとのモニタリングを実施し、合理性、妥当性等の検証を行っている。

課題

- 上記措置が適切に運用されるためには、損害保険会社が自律的に保険業法等に照らして適切に個別契約における補償内容・保険料率を適用する必要があるほか、保険種別などの適切な単位ごとに収支分析や保険料率の妥当性を検証するなどのリスク管理を行う必要がある。（監督指針Ⅱ-2-5-2（10））
- ところが、先般の保険料調整行為事案では、損害保険会社内で営業上のプレッシャーが高まる中で、リスクに応じた適切な保険料率が設定されていなかったことも懸念される。

（参考）監督指針Ⅱ-2-5 商品開発に係る内部管理態勢 （10）商品販売開始後のフォローアップ

- ⑥ 保険種別などの適切な単位ごとに収支分析や保険料及び責任準備金の計算基礎率の妥当性の検証を実施しているか。特に、特約自由方式が可能な契約を主たる対象とする集団とそれ以外の集団が混在する保険種類にあっては、その集団別に検証を実施しているか。

対応の方向性

- 企業向け損害保険商品について、必要な補償が将来にわたって安定的に提供されることを確保する観点から、当局による商品開発管理態勢等に係るモニタリングの高度化を図ることが考えられる。
- 具体的には、適切な保険料率の設定等が損害保険会社において確保されるよう、付加保険料のモニタリングに加え、①損害保険会社における特約自由方式、標準料率・自由料率による純保険料率の設定等の適切な運用を確保するための管理態勢や、②主要な企業向け保険商品の保険収支を適時に把握し料率設定に反映するための態勢等の整備状況や運用実態に対するモニタリングを強化することとしてはどうか。
- こうしたモニタリングの高度化を進める中で、制度的な対応の必要性があると認められる場合には、商品認可制度をはじめとする既存の監督の枠組みのあり方についても、検討していくこととしてはどうか。

制度の現状

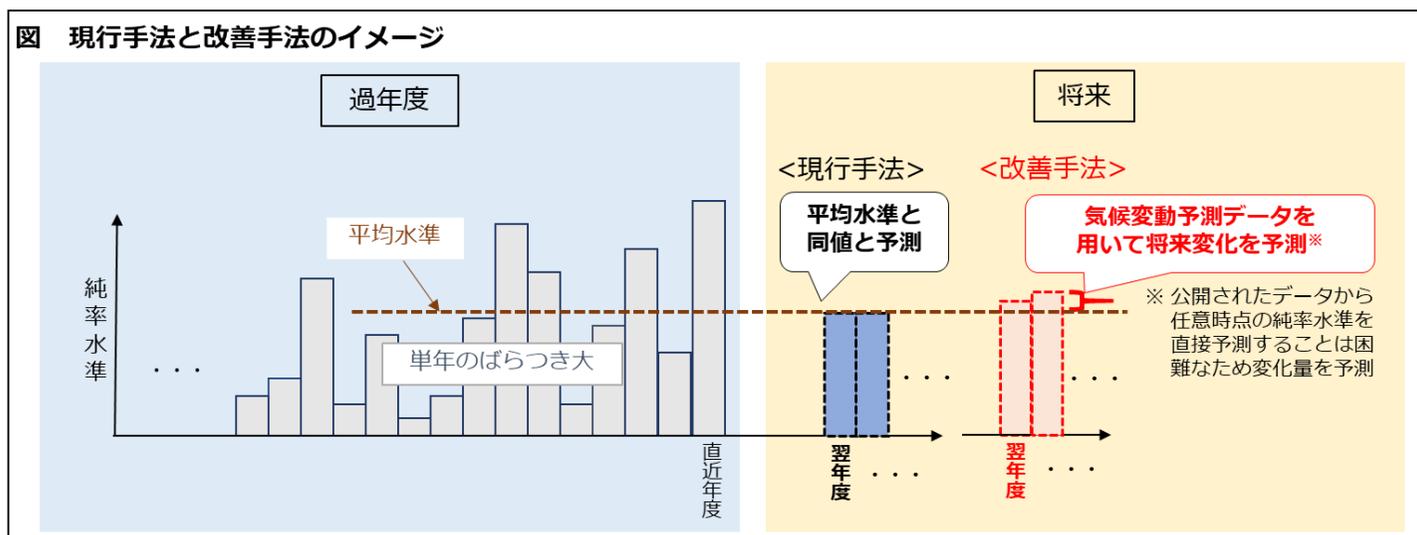
- 保険料率のうち純保険料率については、各損害保険会社における料率設定の参考とするため、損害保険料率算出機構が各損害保険会社から収集した保険契約・保険金支払いに関するデータを基に「参考純率」を算出しており、一般的に、損害保険会社は参考純率を基に自社の商品特性及び支払実績を踏まえて純保険料を算出し、これに付加保険料を加えて保険料を算出している。

課題

- 自然災害などによる保険金支払いの増加等を受け、火災保険参考純率は引き上げられているが、近年、地球温暖化に伴う気候変動により自然災害リスクが増加しており、将来もリスクが増加し続ける可能性があることに鑑みると、火災保険参考純率の算出方法の更なる見直しを検討していくことが重要と考えられる。

対応の方向性

- 近年、気候変動に関する高精度のデータが公開されたことを受け、損害保険料率算出機構では現行のリスクモデルでのシミュレーションや過去実績データの平準化等による手法に加え、気候変動が将来の純率水準に与える影響を定量的に予測・反映するための手法について検討を進めている。この方向性で更に検討を進めてもらうことについて、どのように考えるか。



制度の現状

- 損害保険料率算出機構が参考純率を算出することができる保険種目(算出対象種目)は、「損害保険料率算出団体に関する法律」及び「損害保険料率算出団体に関する内閣府令」において、火災保険、自動車保険、傷害保険等に限定されている。現状、損害保険料率算出機構は火災保険、自動車保険、傷害保険の3種目について参考純率を算出するとともに、その算出の前提となる標準約款を作成し、これらを各損害保険会社に提供している。

(参考)米国(ニューヨーク州)、ドイツでは火災保険、自動車保険、傷害保険以外にも、賠償責任保険、サイバー保険、運送保険等、多数の保険種目において標準約款が作成されている。

課題

- 先般の保険料調整行為事案においては、企業向け保険の取扱いが大手損害保険会社に集中していたことがその要因の一つであるとの指摘がなされている。大手損害保険会社以外の社の企業向け保険市場への参入が進んでいない理由として、商品開発に必要な人的リソースの問題のほか、自社のみで保険料率の算出に必要なデータを取得することが困難であり、適正な保険料の算出ができないことが挙げられる。
- また、各保険会社が特約の設定により保険商品の開発を行うことで、特約数が増加し保険約款が複雑化した結果、保険契約者等にとって補償内容が分かりにくいものになっているとの指摘がある。

対応の方向性

- 中小規模の損害保険会社の商品開発や企業向け保険市場への新規参入を促進し、保険市場の健全な競争環境を実現する観点から、損害保険業界のニーズ等を踏まえながら、参考純率の算出対象種目を拡大することとしてはどうか。算出対象種目の拡大により、その算出の前提となる標準約款も作成されることになり、損害保険会社が当該標準約款を用いることで、保険約款作成に係るコストが低下し、余剰となるリソースを有効活用できるため、保険契約者等にとっての保険商品内容の理解向上に資するといった効果も期待される。
- また、算出対象種目の拡大に伴い、各損害保険会社から損害保険料率算出機構に提供されるデータが増加することから、この機に、同機構のデータバンク機能を強化する観点から、保険分野のデータ整備の取組みを進めることとしてはどうか。

(注)参考純率算出・標準約款作成の対象種目の拡大やデータバンク機能の強化に当たっては、独占禁止法上の問題が生じないよう留意する必要がある。

I. 企業内代理店のあり方	P3
II. 乗合代理店における比較推奨販売の適正化	P21
III. 損害保険分野における自主規制のあり方	P27
IV. 火災保険の赤字構造	P35
V. 第3回ワーキング・グループでの議論を踏まえた考え方の再整理	P44

保険仲立人の活用促進に向けた施策(媒介手数料の受領方法)

第3回WGで事務局から示した案

- 保険仲立人は、顧客からの委託を受けて、その顧客のために保険契約の締結媒介を行うところ、そうした立場を明確にするためにも、その手数料を保険会社だけでなく顧客からも受領できるようにするものとする。
- その対象となる保険種目は、個人向け／企業向けのいずれも含める。
- 顧客と保険会社の「双方」から手数料を受領することも認める。その際、顧客の利益が害されないようにするための措置の例として、保険仲立人が、顧客に対し、手数料開示請求権がある旨を事前に説明することが考えられる。

	企業向け	個人向け
顧客からも手数料を受領可	①	②
顧客・保険会社の「双方」から受領可	③	④

論点

- 顧客から手数料を受領する場合であっても、個人向け保険は対象から外すべきではないか〔②④〕。
- 顧客と保険会社の双方から手数料を受領することを認めると〔③④〕、顧客の保険調達コストが増加するおそれがある。そのため、保険仲立人は、顧客に対し、手数料開示請求権がある旨を事前に説明するのでは十分ではなく、保険会社から手数料を受領する場合には、その手数料自体を開示する必要があるのではないか。

考え方(再整理)

(個人向け保険:②④)

- ✓ 一定の顧客保護措置を講じたとしても、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残ることを踏まえ、まずは企業向け保険のみを対象とする。一方で、今後、保険仲立人の参入による少額・リテール市場の活性化も想定されることや、手数料を顧客からも受領できる場合には、顧客に対する一層の誠実義務が果たされ、顧客保護意識の向上が期待されることを踏まえ、中期的には、個人顧客も対象から排除しない方向で検討を継続する。

(手数料の開示:①③)

- ✓ 保険仲立人は、顧客に対して、手数料を、(A)保険会社から全額受領するか、(B)顧客から全額受領するか、(C)顧客と保険会社の双方から受領するか、を予め説明することとする。
- ✓ 保険会社から手数料を受領する場合(A、C)、保険仲立人は、顧客に対して、保険会社から受領する手数料の額又は保険料の何%等を予め開示することとする。