

事務局説明資料

2024年12月5日



金融庁

Financial Services Agency, the Japanese Government

目次

- I . 第4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……………P3
- II . 情報漏えい等事案の概要……………P12

I . 第4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……………P3

II . 情報漏えい等事案の概要……………P12

企業内代理店のあり方についての検討 ①

企業内代理店とは

- 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保険代理店であり、主に当該企業を含むグループ企業向けの火災保険や賠償責任保険等の保険契約や、その従業員に係る保険契約を取り扱っているとされる。
- 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。

企業内代理店の課題と実態

- 先般の有識者会議報告書では、企業内代理店について以下のような課題が指摘されており、このような問題点の適正化を図る観点から、「特定契約比率規制」の見直しを検討することとされている。
 - ・ 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。
 - ・ 実務能力が乏しくても、グループ企業等への保険募集を行ってさえいれば、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できる実態もある。
 - ・ 保険会社から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おそれがある。
- 一方で、企業内代理店の実態は多様であり、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と考えられる等の保険代理店が存在していることも、有識者会議後の実態調査で明らかになった。

特定契約比率規制の見直しの方向性

- 「特定契約比率規制」は、保険料の実質的な割引・割戻しの防止及び損害保険代理店の自立を目的として、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)に係る保険募集を行うことを規制している。
- 近年の企業向け保険市場の実態(賠償責任保険等の新種保険の増加など)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、損害保険代理店としての「自立」をより一層促す観点から、現在、一部の損害保険代理店に対して適用されている、経過措置(旧基準)を撤廃すべきではないか。
- 他方、企業内代理店に対して画一的に特定契約比率を適用すると、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おそれがあるか。

企業内代理店のあり方についての検討 ②

具体的な対応の方向性

■ 特定契約比率の適用の見直し ※ 3年程度の準備期間を設けた上で以下の措置を実施

(1) 経過措置(旧基準)の撤廃

- ・ 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割引等を防止するとともに、損害保険代理店としての自立をより一層促す観点から、経過措置を撤廃。

(2) 「特定者」の対象範囲の拡大

- ・ 特定契約比率規制の1つの目的が保険料の割引等の防止であることを踏まえ、「特定者」については、連結の範囲に拡大する。ただし、親会社が有価証券報告書を提出する会社・会社法上の大会社以外の場合には、連結の範囲を特定することは実務負担が重なりうることから、基本的には現行の範囲を維持する。なお、規制の潜脱を防止する観点から、必要に応じて、特定者の範囲の調整を検討する。
- ・ 特定契約比率の計算にあたっての保険代理店の実務負担を軽減する観点から、その計算方法の簡素化(例: 役職員の兼務関係による特定者の範囲の限定)を図る。

■ 特定契約比率の適用除外の枠組み

- ・ 今後の各種取組みの進捗状況を見つつ、以下のいずれの要件も満たす企業内代理店は特定契約比率の適用除外とする枠組みを検討する(詳細は次のページを参照)。なお、各要件の該当性は、保険会社において判断されることになるが、金融庁は、その判断のための態勢整備の状況等について、保険会社に対するモニタリングを通じて確認していくこととする。
 - ① 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こと(一定の体制整備)
 - ② 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こと(手数料の適正化)

■ 保険仲立人への特定契約比率の適用

- ・ 今後、企業内「仲立人」の活用が進むことも想定されるが、保険仲立人を特定契約比率規制の適用除外とすると、企業内代理店の規制の潜脱として利用されるおそれがあるため、原則として引き続き特定契約比率規制の対象とする。ただし、顧客のみから手数料を受領する場合には、当該手数料は保険料の割引等に該当するおそれはないと考えられることから(詳細は7ページを参照)、当該手数料の基礎となる保険契約は特定契約比率の算定対象から除外する。

特定契約比率規制の適用除外の具体的な要件

論 点

- ・ 「一定の体制整備」の要件について、法令等遵守態勢の整備状況や保険募集人の数のほか、どのような要件が考えられるか。
- ・ 「手数料の適正化」の要件について、保険会社が企業内代理店に支払う手数料が「役務に見合った」ものであることを担保するため、どのような手法が考えられるか。

考え方

- ・ 特定契約比率規制の枠組みは、損害保険会社が各損害保険代理店の特定契約比率の状況等を確認することが前提であり、この規制の実効性を確保するためには、損害保険会社による損害保険代理店に対する適切な管理・指導等が行なわれることが重要である。
- ・ このため、まずは、保険会社と保険代理店との関係の適正化を進める観点から、本WGにおいて審議された一連の施策（特定大規模乗合保険募集人に対する保険会社の監督義務の強化、特定大規模乗合保険募集人における法令等遵守態勢の強化）や有識者会議報告書に盛り込まれた施策（保険代理店への過度の便宜供与の是正等）の実現を図るべきである。あわせて、適用除外の要件の具体化に向けて、以下の取組みを進めることとしてはどうか。

① 一定の体制整備の要件

- ・ 法令等遵守態勢の整備状況や保険募集人の数のほか、その企業内代理店の業務品質や募集人の実務能力を確認できる要件（保険募集人の各種資格の保有状況等）を追加する。

② 手数料の適正化の要件

- ・ 損害保険会社が損害保険代理店に支払う手数料を設定する際に、その「業務品質」が重視されるよう、有識者会議の報告書にも盛り込まれている「代理店手数料ポイント制度の見直し」を着実に進める。
- ・ 損害保険代理店の業務品質に関する第三者評価制度を早期に構築するとともに、第三者評価で得られた知見を損害保険会社に対してフィードバックすることで、損害保険会社が各損害保険代理店の「業務品質」をより適正に評価できるようにする。

（注1）代理店手数料ポイントは、損害保険会社が損害保険代理店に支払う手数料を計算する枠組みであり、有識者会議の報告書においては、損害保険代理店の「規模・増収」に偏ることなく、その「業務品質」を重視することが求められている。

（注2）上記の取組みは、損害保険代理店による保険金不正請求事案を背景として検討が進められているものであるが、企業内代理店の業務品質の適正な評価にも資するものとなることが期待される。

- ・ 上記のような制度的・業界横断的な取組みにとどまらず、損害保険会社自身が適正な手数料の設定に向けた取組みを進める必要があり、当局においてもそうした取組みを強く促していくべきである。

⇒ こうした取組みにより、企業内代理店も含めた損害保険代理店の手数料の適正化が進むことを前提として、適用除外の要件を更に具体化し、真に適正と考えられる企業内代理店が適用除外の対象となるようにすることとしてはどうか。

保険仲立人の手数料の受領方法と保険料の割引に関する考え方

(保険仲立人への特定契約比率の適用) ※ 第四回WGにおける事務局説明資料から再掲

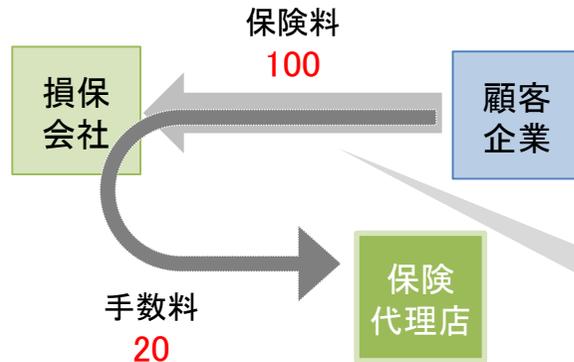
- 保険仲立人について、特定契約比率規制を廃止すると、企業内代理店の特定契約比率規制の潜脱として利用されるおそれがあるため、引き続き、特定契約比率規制の対象とすべきではないか。ただし、第3回のWGにおいてご議論いただいたように、保険仲立人が顧客からも手数料を受領することが実現する場合には、顧客から手数料を受け取る保険契約は、保険料の割引等に該当するおそれはないことから、特定契約比率の算定対象から除外することも考えられるのではないか。

(論 点)

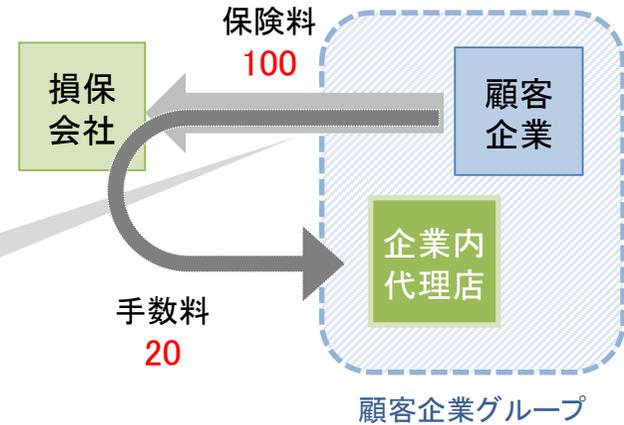
- 保険仲立人(企業内仲立人)が親会社の保険契約の締結を媒介するにあたり、親会社が保険会社に保険料(100)を支払い、企業内仲立人は保険会社から手数料(20)を受け取る場合、企業内代理店のケースと同様、グループ全体の収支は、実質的な保険料の支払いは、保険料から手数料分を差し引いた80(手数料が10であれば実質的な保険料の支払いは90となり、手数料が30であれば実質的な保険料の支払いは70となる)となる。
- このため、保険仲立人を特定契約比率の適用除外としてしまうと、企業内代理店が企業内「仲立人」に衣替えをすることで、従来の業務を特定契約比率の制約なく実施できることとなり、特定契約比率規制の潜脱のおそれがある。
- ただし、企業内仲立人が親会社から手数料(20)を直接受け取ることとすれば、親会社が保険会社に支払う保険料は80になる(手数料の額にかかわらず、保険料は80で変わらない)ことから、保険料の実質的な割引のおそれはないか。

企業内仲立人の手数料の受領方法等に関する考え方

[一般的な代理店の場合]



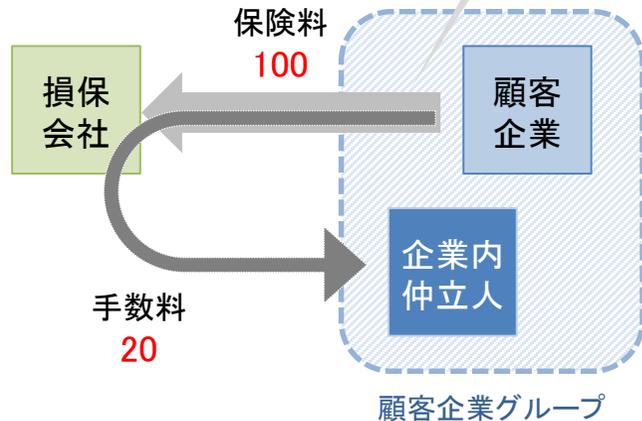
[企業内代理店の場合]



保険代理店等に支払う手数料は、一般に保険料に内数として含まれている。

<特定契約比率規制の算定対象>

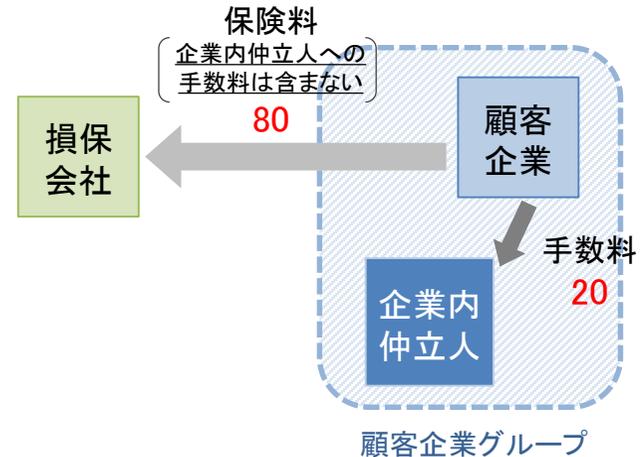
① 手数料を保険会社から受領する場合



[企業内仲立人の場合]

<特定契約比率規制の算定対象から除外>

② 手数料を顧客から受領する場合



〔参考〕 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)。

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

計算式

※ 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。

Ⅰ

〔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。

●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)

I . 第4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……………P3

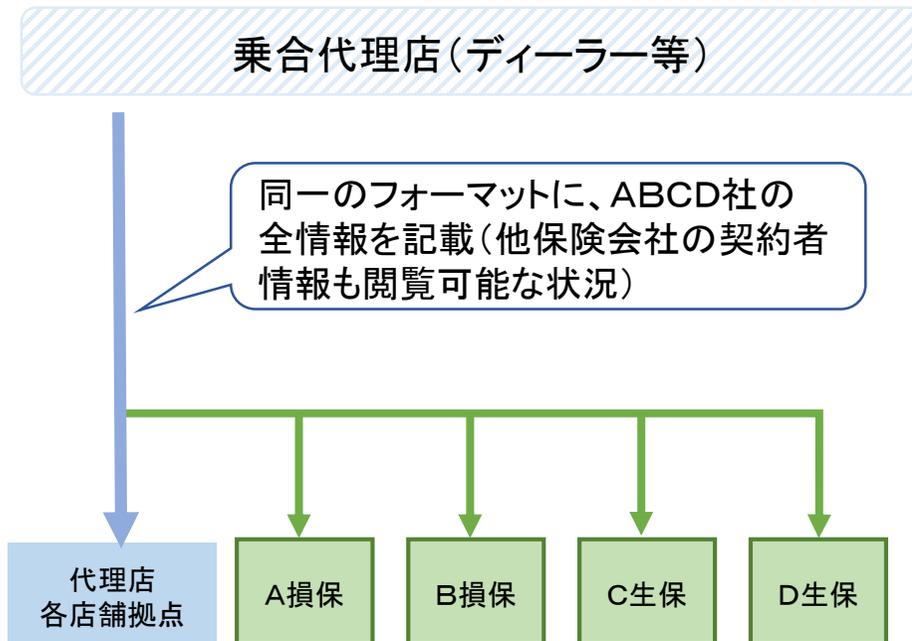
II . 情報漏えい等事案の概要……………P12

情報漏えい等事案の概要

事案の概要

- 乗合代理店の社員が、各拠点へ保険契約の更新等の対応を指示するために契約者情報をメールで送付する際、他の保険会社分も含めて全保険会社へ送付したため、他社の契約者情報が閲覧可能な状況になってしまったもの(代理店事案)【図1参照】
- 保険会社からの出向者が、出向先の乗合代理店から他保険会社の契約者情報を出向元保険会社へ送付していたもの(出向者事案)【図2参照】

【図1】代理店事案のイメージ図



【図2】出向者事案のイメージ図

