

事務局説明資料

2024年10月30日



金融庁

Financial Services Agency, the Japanese Government

目次

I . 企業向け保険市場における課題	P3
II . 保険仲立人の活用促進に向けた施策	P6
III . 保険契約者等に対する便宜供与の解消	P23
IV . 第2回ワーキング・グループでの議論を踏まえた考え方の整理(案)	P28

I . 企業向け保険市場における課題・・・・・・・・・・・・・・・・ P3

II . 保険仲立人の活用促進に向けた施策・・・・・・・・・・・・・・・・ P6

III . 保険契約者等に対する便宜供与の解消・・・・・・・・・・・・ P23

IV . 第2回ワーキング・グループでの議論を踏まえた考え方の整理(案)・・・・・・・・ P28

Ⅲ. 健全な競争環境の実現

Ⅲ. 1. 競争環境の歪みの是正

- 今般の事案では、企業向け保険の入札等において、政策保有株式や便宜供与の実績が少なからずシェアに影響を及ぼしており、損害保険会社の営業担当者の適正な競争に対する意欲を阻害していたことが明らかとなった。保険市場において、公正な競争を阻害する要因となり得るような政策保有株式の保有や便宜供与は見直していく必要がある。

Ⅲ. 3. 企業内代理店のあり方

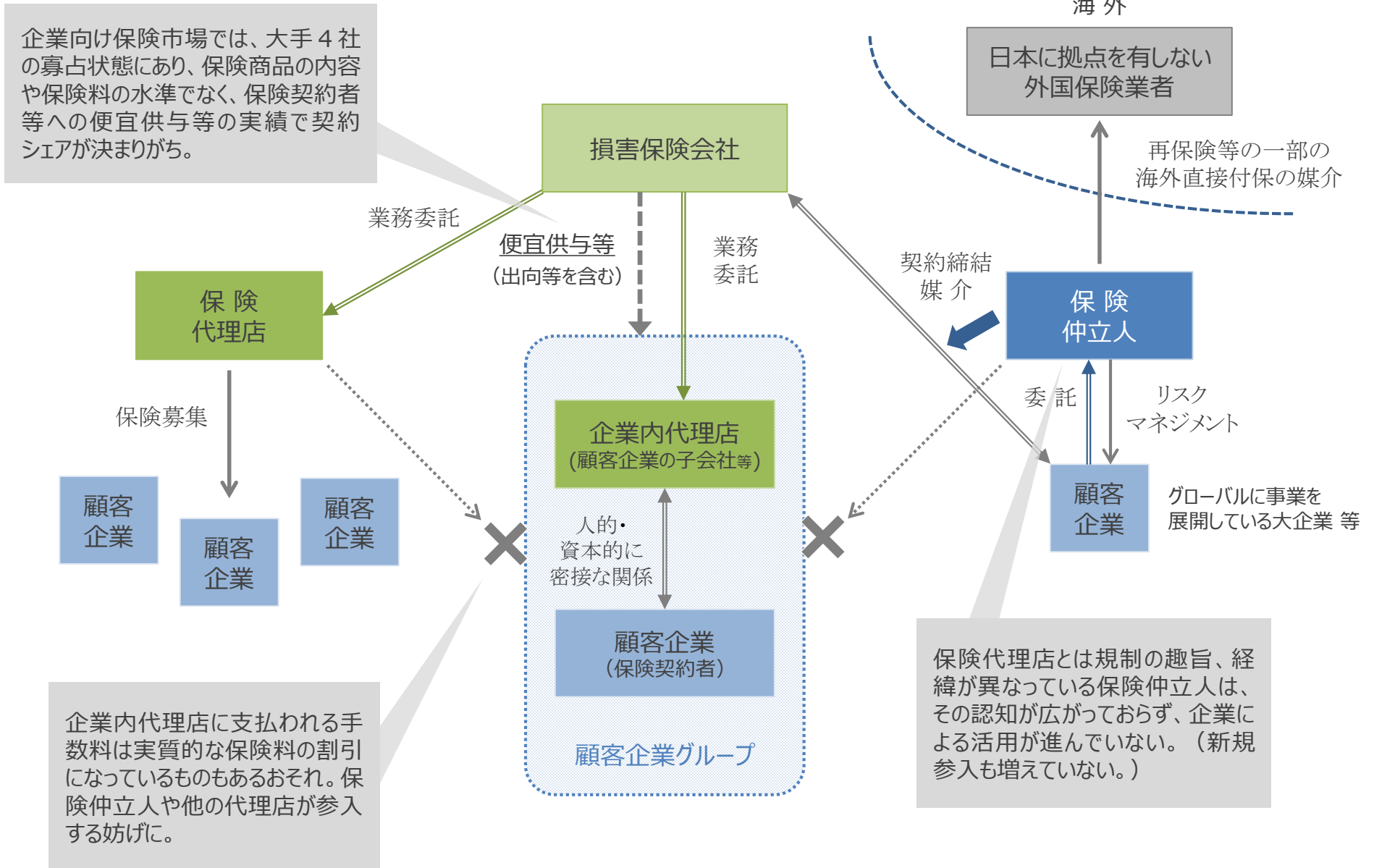
- 企業内代理店の自立を促す観点からは、特定契約比率規制を見直すことも必要である。具体的には、比率の計算にあたって、一部の保険代理店の対象保険種目等を限定する経過措置については、近年の賠償責任保険やサイバー保険等といった新種保険の需要増加等の環境変化も踏まえると、現在の企業向け保険市場の実態に即していないといえることから、一定の準備期間を確保した上で、早急に撤廃するべきである。また、特定契約比率規制の対象となる「特定者」の対象範囲についても、企業内代理店の実態把握を早急に進め、その影響を分析した上で、例えば、連結決算の対象となるグループ企業の範囲全体へ拡大するなど、そのあり方を検討すべきである。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

- 企業向け保険市場の更なる発展を図る観点から、保険仲立人の活用を促進するための施策^(注28)もあわせて検討を続けるべきである。

(注28) 保険仲立人は、監督指針上、保険会社から保険契約の締結の媒介に関する手数料等の報酬を受け取るものとなっている(監督指針V-4-4(1))が、保険仲立人の活用を促進する観点から、このような規定は見直すべきではないか、との指摘もある。

企業向け保険市場の全体像



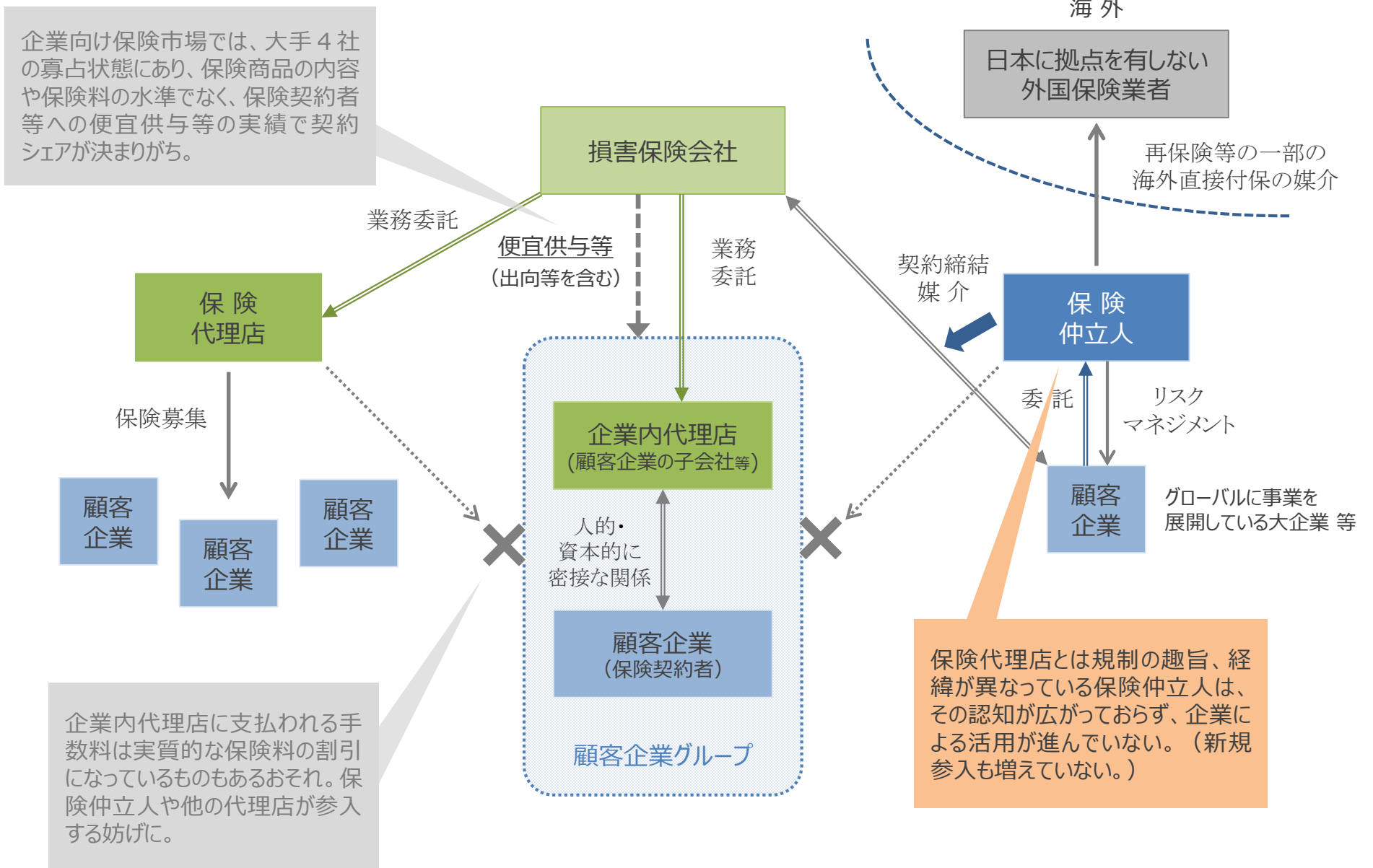
I. 企業向け保険市場における課題・・・・・・・・・・・・・・・・ P3

II. 保険仲立人の活用促進に向けた施策・・・・・・・・・・・・・・・・ P6

III. 保険契約者等に対する便宜供与の解消・・・・・・・・ P23

IV. 第2回ワーキング・グループでの議論を踏まえた考え方の整理(案)・・・・・・・・ P28

企業向け保険市場の全体像(再掲)



第一回WGにおける委員からのご発言の概要(保険仲立人関係)

- 日本企業の中でリスクマネジメントの意識が高まる中、顧客の立場に立って、最適なリスクマネジメント手法を提案できる保険仲立人の活用は進めていくべき。
- 保険仲立人の活用促進に向けた議論にあたっては、保険の利用者である日本企業(リスクマネジャー)が保険仲立人を活用する理由・動機を把握することも重要。
- 現在の制度上、保険仲立人と保険代理店の実質的な業務について、再保険のアレンジ等の一部業務を除いては大きな差異がないように思われる一方で、保険仲立人に対しては保証金の供託や手数料・報酬の開示等の代理店にはない義務が設けられており、保険仲立人業に参入するインセンティブが低くなっているのではないかと。顧客が保険仲立人と保険代理店を使い分ける業務上の差異を明確にすべき。
- 保険仲立人は顧客の立場に立つこととされているが、現在の監督指針において、その手数料は保険会社から受領することが求められている。この状況では、保険仲立人の保険商品の手配にあたり、手数料を支払う保険会社の意向に影響されてしまうおそれがあり、この制度は見直す必要があるのではないかと。
- 現在の日本の制度上、保険仲立人と保険代理店の規制は完全に分かれているが、海外では、あまり競争条件に違いがない。今後の議論にあたっては、国際的な整合性も見つつ、我が国でどのようにしたら保険仲立人の活躍が広がるかということを考えることが重要。

誠実義務に基づくベストアドバイスの提供

- 保険代理店が所属保険会社の商品しか取り扱えない一方、保険仲立人は多くの保険会社や外国保険業者の中から顧客に最適な商品を選び、顧客に提示することが期待できる。
- また、顧客に最適な商品を選ぶにあたり、保険会社と交渉することや競争入札を実施して保険料を引き下げること、複数の保険会社・保険商品を組み合わせるなど、オーダーメイドの商品を組成することも期待できる。

総合的なリスクマネジメント業務の提供

- 顧客は、保険契約締結の媒介だけでなく、保有する様々なリスクの分析・評価、その結果を踏まえた最適な商品の選定、保険契約の条件の見直し、キャプティブの活用、各種のリスクコントロールの実施等、様々なリスクマネジメントのアドバイスを受けることが期待できる。
- ⇒ 今般、保険代理店チャネルにおいて様々な問題が生じたことを踏まえ、保険仲立人の制度導入当初からの目的である販売チャネルの多様化及び販売面での競争を改めて促す観点から、保険仲立人の活用促進に向けた施策を検討してはどうか。

1992年 保険審議会 答申

- ✓ 保険販売を取り巻く環境の変化により、商品特性に応じた販売チャネルの多様化、効率化が強く求められていた。
- ✓ 中立的な立場から利用者に最もふさわしい商品をアドバイスすることが期待されるブローカーの導入により、販売チャネルの多様化及び販売面での競争促進が期待された。

1995年 保険業法全部改正

- ✓ 保険仲立人制度の創設

2009年 金融審議会「保険の基本問題に関するワーキング・グループ」中間論点整理

- ✓ 保険仲立人制度について、当初想定されていた形での利用が進んでいないことなどから、制度の見直しが必要との意見があった。

2013年 金融審議会「保険商品・サービスの提供等の在り方に関するワーキング・グループ」報告書

- ✓ 1995年制度導入時の想定と比べて、活用が伸び悩んでいた状況も踏まえ、保険契約者保護の観点から問題のないものについては、保険仲立人に関する現行の規制を緩和することが適当であるとされた。

2014年 保険業法改正

- ✓ 保険仲立人に関する規制緩和(法律改正事項以外も含む)
 - ① 保険仲立人の立場の明確化(「顧客からの委託を受けて」と明記)
 - ② 結約書の簡素化
 - ③ 長期(保険期間5年以上)の保険契約の媒介に係る認可制の廃止
 - ④ 保証金の最低金額の引き下げ(4,000万円→2,000万円)

保険仲立人に関する保険業法令の体系

保険業法

業務遂行能力(法第289条)

・保険仲立人は、保険募集に係る業務を的確に遂行するに足りる能力を有しなければならない。

保証金の供託(法第291条)

・保険仲立人は保証金を供託しなければならない。

賠償責任保険契約の締結(法第292条)

・保証金の一部を賠償責任保険に代替することができる。

手数料の開示(法第297条)

・保険仲立人は、顧客から求められたときは、保険契約の締結の媒介に関して受領する手数料の額等を開示しなければならない。

結約書の作成・交付(法第298条)(商法第546条準用)

・保険契約が成立した際に、保険仲立人は遅滞なく結約書を作成し、各当事者に交付しなければならない。

誠実義務(法第299条)

・保険仲立人は、顧客から委託を受けてその顧客のため誠実に保険契約の締結の媒介を行わなければならない。

保険業法施行令・施行規則

保証金の額(令第41条)

・過去3年間に保険契約の締結の媒介に関して受領した手数料の額等を合計した金額(最低2,000万円～最高8億円)

賠償責任保険契約による代替(令第44条)

・保証金の一部(2,000万円を控除した額)を賠償責任保険に代替することができる。

手数料の開示(規則第231条)

<その他の開示事項>

・保険仲立人と取引関係にある主な保険者の情報、取引状況
・保険仲立人の保証金の額、賠償責任保険契約の保険金の額等

結約書の記載事項(規則第232条)

保険仲立人の業務に関する帳簿書類(規則第237条)

・保険契約の当事者と結約書を作成しない旨の合意をした場合、結約書の作成を省略できる。

保険会社向けの総合的な監督指針

登録の拒否(V-1-6)

適正な保険募集体制の確立(V-1-7)

・保険募集に係る業務を的確に遂行するに足りる能力については、募集に従事する全ての役員及び使用人に対する保険募集業務遂行能力等試験の可否等により、判断する。

保険契約の締結の媒介に係る手数料等(V-4-4(1))

・保険仲立人は、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。

手数料の開示(V-5-1(2))

・保険者から受領した手数料等の額については、保険仲立人は、事業年度毎に、保険会社等別に開示する。

共同の行為の禁止(V-4-1(2))

・保険仲立人が、保険会社や保険募集人等と、同一契約の共同取扱いを行っていないか。又は原則として、保険募集事務の一部の引継ぎ又は代行をさせていないか。

特定契約(V-5-5)(損害保険代理店における取扱(Ⅱ-4-2-2(6)②③)準用)

・取扱保険料に占める特定契約の保険料の割合が5割を超えないこと。

(注1) 保険募集に係る規制や体制整備義務は保険募集人と同じ。(監督指針V-5-6、V-5-7)

(注2) 保険仲立人は、告知受領権、契約締結権、保険料領収権を有しておらず、その旨を顧客に書面交付により情報提供する必要がある(法294条4項、規則227条の3)。

保険仲立人の活用の動機等

- 保険仲立人を活用する事業会社の保険手配の担当者等に対して、保険仲立人を活用する動機等を確認したところ、主な回答は以下の通りであった。
- ✓ 保険会社の代理人ではなく、顧客に対する誠実義務(ベストアドバイス義務)を負っている保険仲立人を活用したい。
 - ✓ 保険会社に所属しない保険仲立人の方が、保険代理店よりも保険会社に対する交渉力が高いと考えた。
 - ✓ 保険代理店の場合は所属保険会社の商品に限定されてしまうが、保険仲立人は多くの保険会社や外国保険業者の商品から選ぶことができるため、自社のニーズに適した保険プログラムの提案が期待される。
 - ✓ 保険仲立人が有する日本企業のリスクマネジメントに係る豊富な知見を活用し、自社の取組みを見直すことで、より効率的な保険の手配が期待される。
 - ✓ グローバルに事業を展開する事業会社では、海外拠点のリスクに包括的に対処する「グローバル保険プログラム」を組成することが多いが、その際には、国際的に活動する保険仲立人が有する豊富な国際的なネットワークやITインフラ、各国の保険・リスクに関する情報が欠かせない。
 - ✓ 国際的に活動する保険仲立人は、元受保険契約と再保険契約をワンストップで対応できるほか、再保険市場の動向にも精通している。

(出所) 事業会社の保険手配の担当者等からのヒアリングによるもの

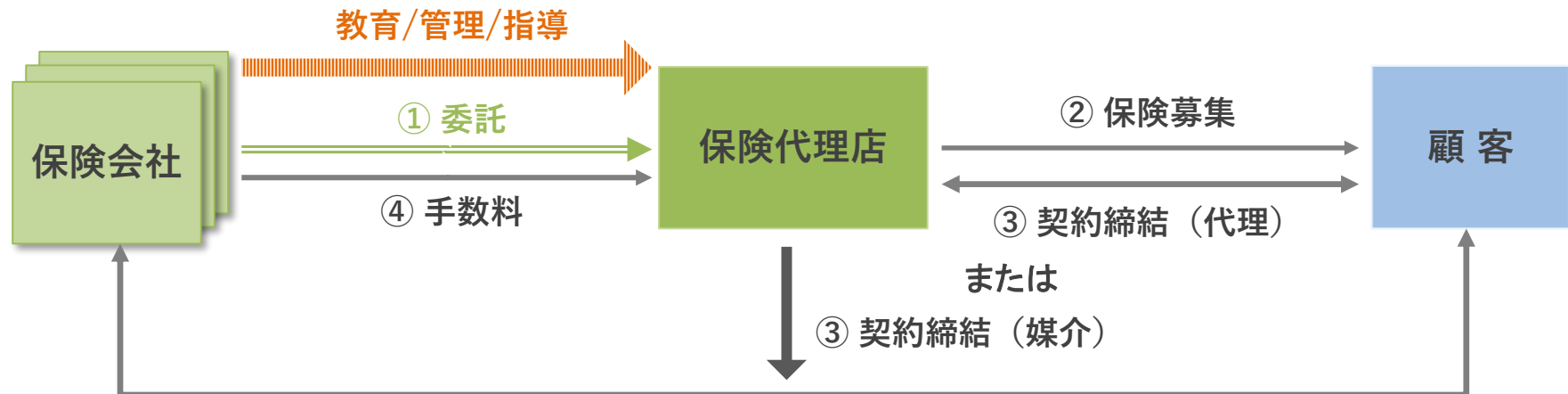
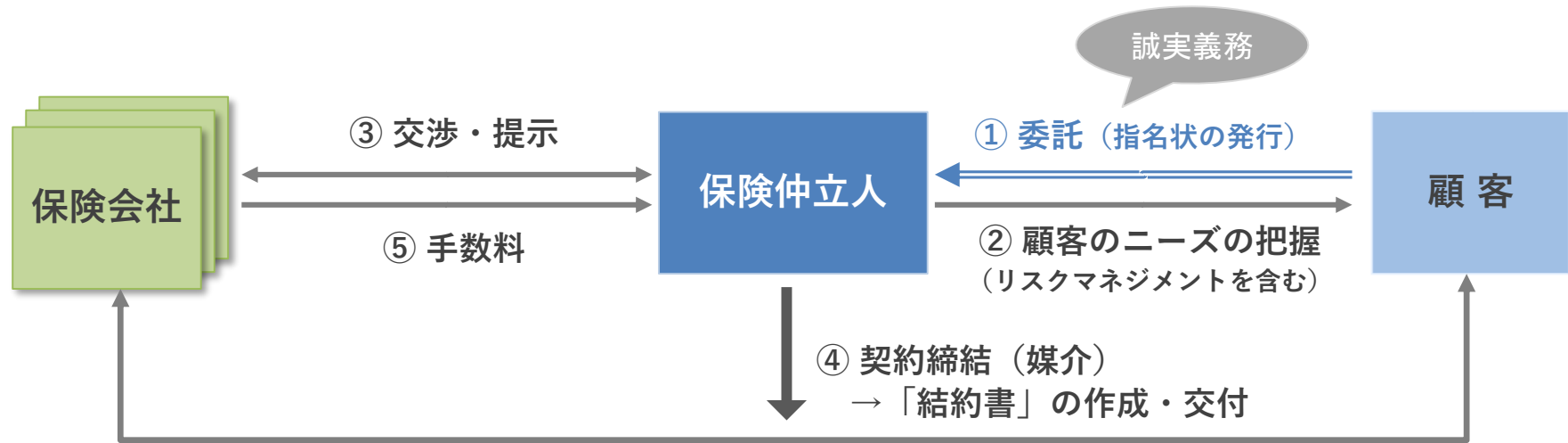
	保険募集人（乗合代理店）	保険仲立人
法的な立場	所属保険会社から委託を受けて保険募集（代理又は媒介）を行う者	顧客から委託を受けて保険募集（媒介のみ）を行う者 ※媒介手数料は保険会社から受領
参入要件	登録制 ※保険仲立人との兼業は不可	登録制 ※保険募集人との兼業は不可 ※登録拒否要件の一つに「保険募集業務を的確に遂行するに足る能力を有しない者」
複数の保険会社の保険商品の取扱い	損保：取扱い可（規制なし） 生保：原則として取扱い不可だが、保険契約者等の保護に欠けるおそれがない場合等は取扱い可	取扱い可（規制なし）
保険募集に関する賠償責任の規定	所属保険会社の賠償責任	<ul style="list-style-type: none"> 保証金の供託義務（2,000万円） 賠償責任保険契約の締結

	保険募集人（乗合代理店）	保険仲立人
保険募集に関する 義務（注1）	<ul style="list-style-type: none"> ・ 情報提供義務 ・ 顧客の意向把握・確認義務 ・ 業務運営に関する体制整備義務 <ul style="list-style-type: none"> － 社内規則等の策定・従業員に対する研修等の実施 － 個人情報保護措置 － 委託業務の的確な遂行を確保するための措置 	
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 比較推奨販売を行う場合の情報提供義務 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 手数料・報酬等の開示義務 ・ 誠実義務 (最も適切な商品を助言する義務等)
保険募集に関する 禁止行為（注1）	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自己契約の禁止（生命保険募集人を除く） ・ 虚偽告知・重要事項に関する不告知の禁止 ・ 特別利益の提供禁止 ・ 不当な比較販売の禁止 	
監督	<ul style="list-style-type: none"> ・ 帳簿備付（注2） ・ 事業報告書提出（注2） ・ 報告徴求・立入検査 ・ 業務改善命令 ・ 登録取消等 	

（注1）銀行等が保険募集人又は保険仲立人として保険募集を行う場合は、非公開情報保護措置、保険募集に関する指針の策定・公表等、法令等遵守責任者の設置、融資先に対する保険募集の制限（一部の保険契約の保険募集を行う場合）等の措置を講ずる必要あり。

（注2）保険募集人に関しては、内閣総理大臣に登録を要する特定保険募集人のうち規模の大きなもの（所属保険会社等が15以上、又は、1事業年度に2以上の所属保険会社等から受け取った報酬等が10億円以上の代理店）のみ。

〔参考〕 保険仲立人と乗合代理店の契約締結プロセス



制度の現状

- 監督指針の規定により、保険仲立人は、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し、顧客に請求してはならないこととなっている。

（注1）保険仲立人が保険契約締結の媒介とは別に顧客のために行ったリスクマネジメントのサービスに対する報酬については、顧客がその支払いを事前に承諾している場合には、受け取ることができる。

課題

- 本来、保険仲立人は、顧客から委託を受けて、その顧客のために保険契約の締結の媒介を行うところ、そうした立場を明確にするためにも、手数料を顧客から受領できるようにすべき、との指摘がある。

対応の方向性

- 現在の取扱いは、1995年の制度創設時に、諸外国の状況等を参考にしながら、決められたもの。

（注2）米国（ニューヨーク州）、英国、ドイツでは、制度上、保険仲立人は保険会社と顧客のいずれからも手数料を受領でき、通常、手数料は保険会社から受領している。

- 顧客から手数料を受領することを認めれば、①保険仲立人が顧客と保険会社の双方から手数料を受領することで、顧客の保険調達コストが増加するおそれがあるほか、②過度の手数料競争を招くおそれもある、との指摘もある。

⇒ 保険仲立人が、保険会社だけでなく、顧客からも手数料を受領できるよう、監督指針の規定を削除してはどうか。（手数料の受領先及び金額については、保険仲立人・保険会社・顧客の三者で調整した上で決めることが考えられる。）
その上で、今後の新たな手数料收受形態について、顧客の利益が害されないようにする観点からの措置を検討してはどうか。例えば、顧客と保険会社の双方から手数料を受領する場合は、保険仲立人は顧客に対し、手数料開示請求権がある旨をあらかじめ説明することが考えられる。

制度の現状

- 保険仲立人は、特定の保険会社に所属するものではないため、保険仲立人が保険契約者に損害を与えた場合であっても、保険代理店と異なり、保険会社が損害賠償責任を負うことはない。このため、賠償資力確保の観点から、保証金を供託しなければならない。
- 保証金の額は、①最低2,000万円、②過去3年間の手数料等の「合計」金額、③上限8億円とされており、2,000万円を上回る金額は、保険仲立人賠償責任保険の契約で代替することができる。

(注1)「過去3年分の手数料等の合計金額」(上記②)は、当時の統計上、支払保険金の額は収入手数料の額の約3倍であることと、年間収入の変動を考慮して、この水準が設定されたもの。

課題

- 2,000万円の保証金(上記①)は保険仲立人への新規参入を妨げているほか、上記②(過去3年間の手数料等の合計金額)についても、中小規模の保険仲立人にとっては財政的な負担となっている、との指摘がある。

(注2) 金融サービス仲介業者については、事業規模が大きくなれば賠償額も大きくなることがあると考えられることから、事業規模に応じた額の保証金を求めることとし、他の仲介業者等とのバランスを勘案した上で、「1,000万円+前事業年度の年間受領手数料×5%」を保証金として規定している。

(注3) 一請求当たりの保険金額が8億円の賠償責任保険に加入する場合、保険料は年間数百万円になるケースもある。

対応の方向性

- 2013年のWG報告書では、「一定期間問題がなかった場合には、1千万円を目処にさらなる引き下げについて検討が行われることが適当である」とされているが、それ以降、ADR制度における紛争解決機関への申立てを含め、保険仲立人が保険契約者に大きな損失を与えるような事態は確認されていない。

⇒ 保証金の最低金額を2,000万円から1,000万円に引き下げることはどうか。また、現在、「過去3年間の手数料等の合計金額」とされているものを、「過去3年間の手数料等の平均金額」とすることについては、賠償資力を確保する金額を現行の3分の1にすることになるが、どう考えるか。

制度の現状

- 保険仲立人は、保険代理店等と、同一契約の共同取扱い(協業)を行うことは認められていない。これは、顧客の委託を受けて、顧客のために媒介を行う保険仲立人と、保険会社の委託を受けて、保険会社のために媒介を行う保険代理店は立場が異なることから、顧客の誤認防止等の観点から設けられているもの。

(注1) 保険業法上、保険仲立人は保険代理店等との「兼業」が禁止されている。

課題

- 複数の企業が出資するプロジェクト等に対する保険を共同で組成する際に、出資する企業と関係のある保険代理店が参加することが多いが、ここに保険仲立人が参加すると、保険代理店との「協業」に該当することから、こうした共同保険に保険仲立人が参加することができない、との指摘がある。

対応の方向性

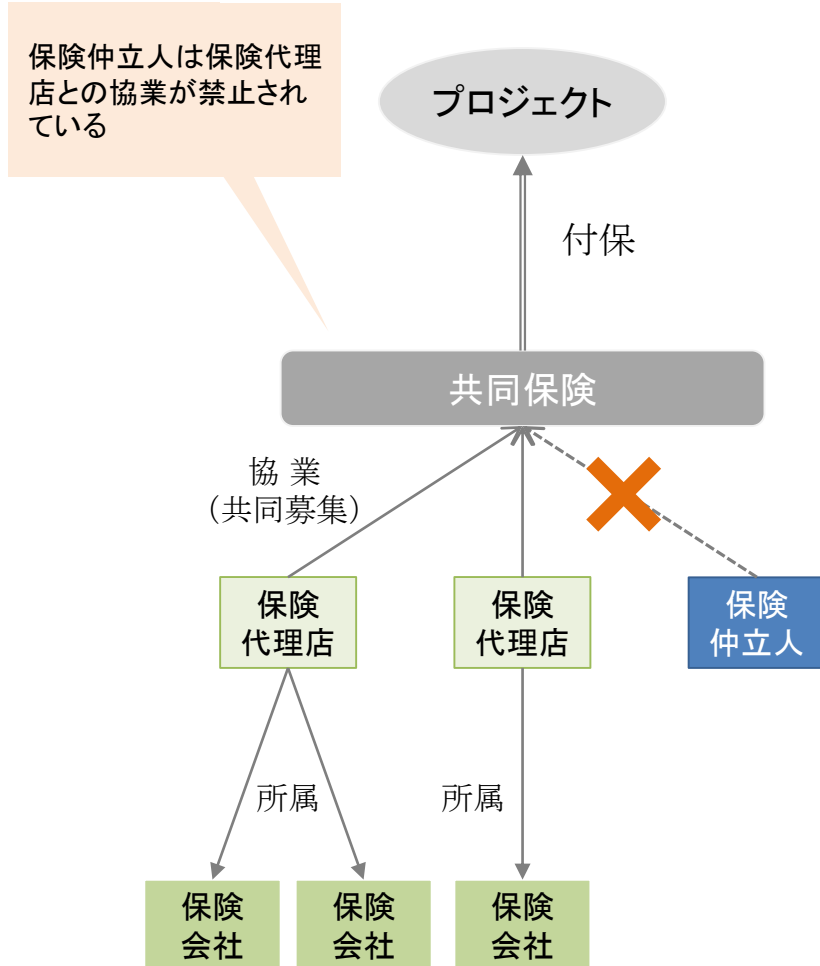
- 上記のような保険を組成する場合、海外の保険市場に精通しており、国際的なネットワークが豊富な保険仲立人が参加すると、顧客に対してより良い保険プログラムを提案することも可能。

(注2) 米国(ニューヨーク州)、英国、ドイツでは、保険仲立人と保険代理店の協業を禁止するような規制は存在しない。

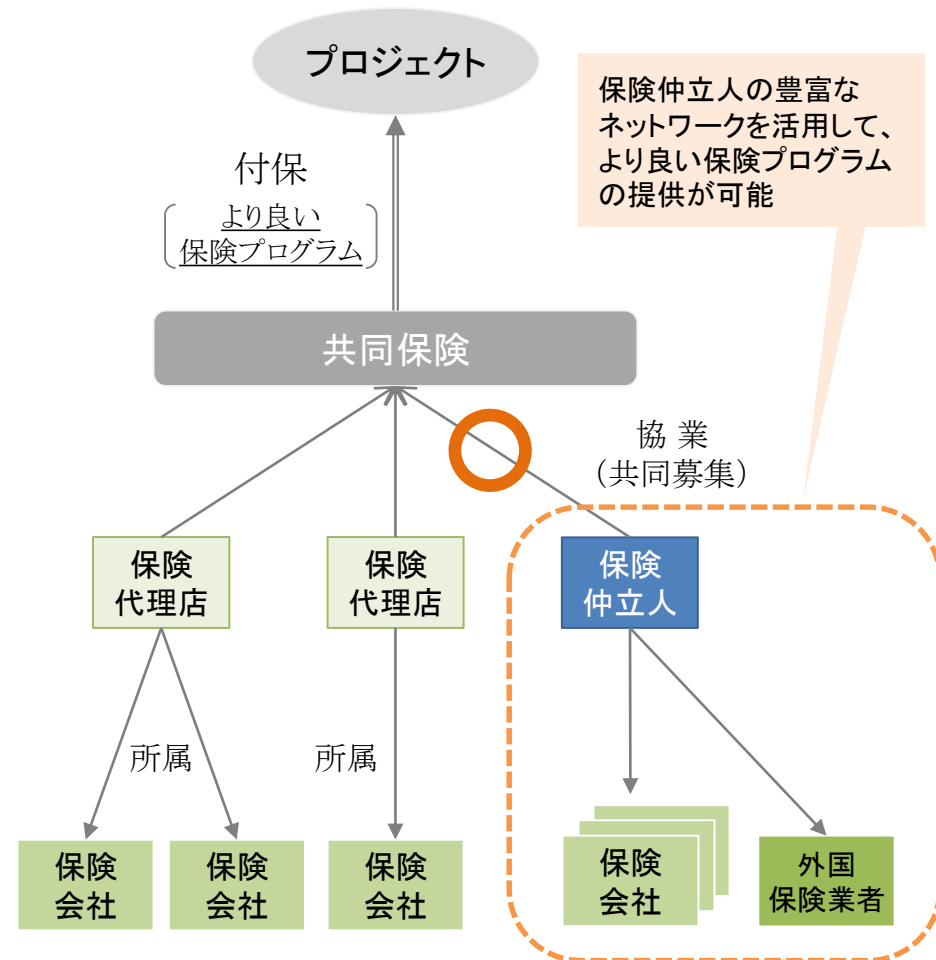
- ⇒ 保険契約者保護の観点から、保険仲立人と保険代理店等の役割分担を事前に顧客に説明する等、保険契約者の誤認防止措置を前提として、保険仲立人と保険代理店等の協業を認めてはどうか。

〔参考〕 保険仲立人と保険代理店の協業の事例

＜現 状＞



＜協業規制の見直し＞



制度の現状

- 保険業法上、保険契約者保護の観点から、日本に支店等を設けない外国保険業者に対しては、原則として、日本に住所・居所を有する人等に係る保険契約を締結することを認めていない（海外直接付保規制）。他方、保険契約者が自ら当局へ申請し、当局が個別に審査の上で許可を与える場合には、例外的に、日本に支店等を設けない外国保険業者と保険契約を締結することができる（海外直接付保規制の詳細は次頁参照）。

（注1）再保険、外航船舶・貨物、商業用航空等の契約については、日本に支店等を設けない外国保険業者による締結が認められている。

課題

- 保険仲立人の海外直接付保の媒介が可能な保険契約は法令上、再保険、外航船舶・貨物、商業用航空等に限定されており、事業会社が日本国内で契約できない保険を外国保険業者と契約しようとする場合はその媒介ができない。
- 上記の当局の許可にあたっての具体的な要件として、申請者は、日本国内の保険会社が当該保険契約の締結と同等又は有利な条件の保険が調達できないかを証明すること等が求められている。しかしながら、それを証明するための実務上の負担が大きく、当局への申請件数は僅かにとどまっており、事業会社の柔軟な保険契約の妨げになっている、との指摘がある。

（注2）実務上、日本国内の保険会社複数に引受不可の旨を示してもらった書類が証拠として提出されることが多い。

対応の方向性

- 事業会社が抱えるリスクが多様化する中、海外の保険市場からの調達を含め、事業会社の適切な保険の調達を確保することは、重要な課題。
- この点、海外直接付保は保険契約者保護等の観点から原則禁止されているところ、保険仲立人は、国際的なネットワークを有しており、海外の保険市場に精通している事業者が多いほか、顧客に対する誠実義務が課されていることから、海外直接付保において保険仲立人を活用することで、顧客の利益を害する可能性は低いと考えられる。

⇒ 国内で同等又は有利な条件の保険が調達できないこと等を、保険仲立人が代わりに確認した場合には、保険仲立人の確認書を十分に斟酌して許可の審査を行うこととともに、当該許可に係る保険契約の締結の媒介を可能とするよう見直すこととしてはどうか。

日本に支店等を設けない外国保険業者との保険契約の締結は原則禁止

適用除外

以下の保険契約については、海外直接付保が認められている

(法第186条第1項、令第19条、規則第116条)。

- ・ 再保険契約
- ・ 外航船舶保険契約
- ・ 外航貨物保険契約
- ・ 商業用航空保険契約
- ・ 人工衛星保険契約
- ・ 海外旅行傷害保険契約等

個別許可

以下のいずれにも該当しない場合に、当局は海外直接付保を許可^(注)することができる(法第186条第3項)。

- ・ 当該保険契約の内容が法令に違反し、又は不公正であること。
- ・ 当該保険契約の締結に代えて、保険会社又は外国保険会社等との間において当該契約と同等又は有利な条件で保険契約を締結することが容易であること。
- ・ 当該保険契約の条件が、保険会社又は外国保険会社等との間において当該契約と同種の保険契約を締結する場合に通常付されるべき条件に比して著しく権衡を失するものであること。
- ・ 当該保険契約を締結することにより、被保険者その他の関係者の利益が不当に侵害されるおそれがあること。
- ・ 当該保険契約を締結することにより、日本における保険業の健全な発展に悪影響を及ぼし、又は公益を害するおそれがあること。

(注) 個別許可の標準処理期間は60日(規則第246条第1項第21号)。

- 現行の保険業法上、保険代理店において、保険会社が委託した業務に係る不祥事件が生じた場合、所属先の保険会社が当局に不祥事件を届け出ることとされている。他方、保険仲立人には当局に不祥事件を届け出る義務はなく、当局が即座に問題を把握することが困難となっている。このため、保険仲立人の活用促進に向けた施策を実施する一方、当局による保険仲立人のモニタリング強化を図る観点から、保険仲立人が不祥事件を起こした場合、当局にその旨を届け出る義務を課すこととしてはどうか。

- これまでの施策の他、保険仲立人の活用促進に向け、どのような施策が考えられるか。

※現在、保険仲立人に対しては、保険代理店と同様に「特定契約比率」の規制が適用されているところ（監督指針V-5-5）、この規制の適用から除外すべきとの指摘があるが、この点については、次回以降のWGにおいて検討予定。

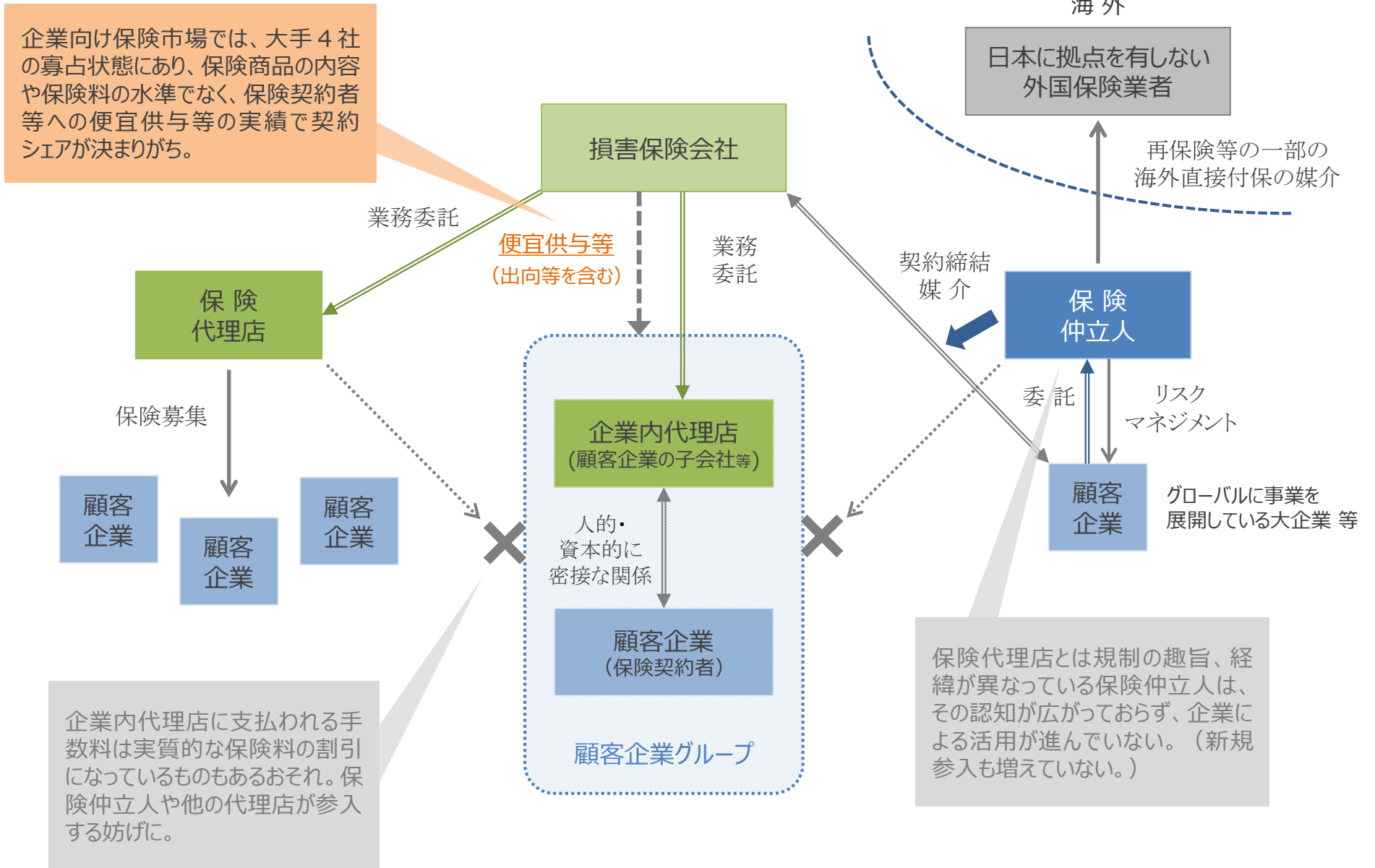
I. 企業向け保険市場における課題・・・・・・・・・・・・・・・・ P3

II. 保険仲立人の活用促進に向けた施策・・・・・・・・・・・・・・・・ P6

III. 保険契約者等に対する便宜供与の解消・・・・・・・・・・・・・・・・ P23

IV. 第2回ワーキング・グループでの議論を踏まえた考え方の整理(案)・・・・・・・・ P28

企業向け保険市場の全体像(再掲)



II. 顧客本位の業務運営の徹底

II. 3. 保険会社による保険代理店等への過度の便宜供与等の制限

- 現在、損害保険会社は、保険代理店等からの物品等の購入、保険代理店等への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、保険代理店等に対して様々な形態での便宜供与を実施しているケースがある。
 - 今般の事案では、損害保険会社が保険代理店に対して便宜供与を積極的に行い、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。
 - このため、損害保険会社は、顧客の適切な商品選択を確保する観点から、保険代理店等に対する便宜供与のうち、自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引するものを解消する必要がある。具体的には、以下のような性質を有する便宜供与について、全てのケースにおいて確実に解消する必要がある。
 - 便宜供与の実績に応じて、保険代理店における保険取引の調整が行われる場合(ニギリ)
 - 保険代理店等から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(ノルマ)
 - また、上記の類型に該当しない保険代理店等に対する便宜供与であっても、その価格、数量、頻度等の要素を総合的に勘案した上で、「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については、解消する必要がある。(略)
 - その上で、日本損害保険協会においても、こうした解消すべき便宜供与についての解釈が損害保険会社間で異なることのないよう、明確かつ具体的な基準を含めたガイドラインを策定するとともに、各損害保険会社の取組状況を定期的にフォローアップする仕組みを構築していく必要がある。また、この仕組みの実効性を確保する観点から、損害保険会社の役職員等からの通報窓口を設置することも重要である。
- ※上記の他、損害保険会社から保険代理店への「出向」についても、顧客の適切な商品選択を確保する観点から、自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引するもの等は解消する必要がある、とされている。

III. 健全な競争環境の実現

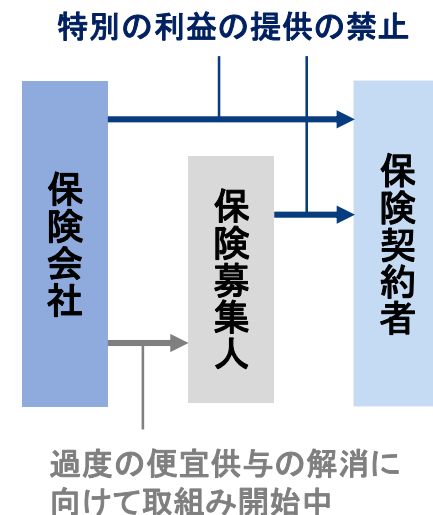
III. 1. 競争環境の歪みの是正

- 前述のとおり、今般の事案では、企業向け保険の入札等において、政策保有株式や便宜供与の実績が少なからずシェアに影響を及ぼしており、損害保険会社の営業担当者の適正な競争に対する意欲を阻害していたことが明らかとなった。保険市場において、公正な競争を阻害する要因となり得るような政策保有株式の保有や便宜供与は見直していく必要がある。

制度の現状

- 保険業法では、保険会社等は、保険契約者又は被保険者に対して、「特別の利益の提供」（保険料の割引、割戻し等）行為が禁止されている（法第300条第1項第5号）。これは、保険契約者間の平等性・公平性を確保するとともに、保険業の健全な発展を確保する観点から設けられたものである。

（注1）有識者会議の報告書では、顧客の適切な商品選択を確保する観点から、保険会社から保険代理店等への便宜供与のうち、「自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引する」過度の便宜供与は解消することとされた。これを受け、①日本損害保険協会においては、2024年7月に便宜供与に関する基本的な考え方を示した「募集コンプライアンスガイド追補版」を、2024年9月には出向に関する留意点をとりまとめた「損害保険会社からの出向者派遣に係るガイドライン」を公表する等の取組みが行われているほか、②今後、金融庁においても、保険会社から保険募集人等に対する便宜供与のうち防止されるべき態様に係る着眼点等を規定した監督指針の改正を予定。



課題

- 「特別の利益の提供」として禁止される行為の対象としては、従来、保険契約者等に対して保険募集の際などに各種のサービスや物品を提供する行為等を念頭に置いてきたが、業界の慣行の中では、保険契約者の「グループ企業」のサービスの利用や物品の購入、役務の提供（出向等を含む）等の「便宜供与」の実績が、保険契約の締結に重要な影響を及ぼしているおそれがある。

（注2）現行の保険業法施行規則において、特別の利益の提供主体については、「何らの名義によってするかを問わず」と規定されており、潜脱行為の防止が図られているが、特別の利益の受け手については、現状の規定では規制の対象が必ずしも明確になっていないとの指摘がある。

（注3）企業向け保険の契約にあたって、保険契約者のグループ会社のゴルフ場やホテルの利用、賃貸マンションの契約等が考慮される事例（2024年4月）や保険契約者のグループ会社の自動車販売店の紹介を求める事例（2024年3月）があるとの報道もある。

対応の方向性

- 上記を踏まえ、保険契約者間の平等性・公平性を確保する等の趣旨から、
 - ・ 「特別の利益の提供」として禁止される行為の対象に、例えばサービスの利用や物品の購入、役務の提供等の「便宜供与」のうち、上記の趣旨に反するようなものを新たに含めるとともに、
 - ・ 特別の利益の受け手の対象に、保険契約者又は被保険者の「グループ企業」を追加してはどうか。

〔参考〕便宜供与に関する規定

● 保険業法

(保険契約の締結等に関する禁止行為)

第三百条 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に関して、次に掲げる行為(自らが締結した又は保険募集を行った団体保険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に関しては第一号に掲げる行為(被保険者に対するものに限る。))に限り、次条に規定する特定保険契約の締結又はその代理若しくは媒介に関しては同号に規定する保険契約の契約条項のうち保険契約者又は被保険者の判断に影響を及ぼすこととなる重要な事項を告げない行為及び第九号に掲げる行為を除く。)をしてはならない。ただし、第二百九十四条第一項ただし書に規定する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における第一号に規定する保険契約の契約条項のうち保険契約者又は被保険者の判断に影響を及ぼすこととなる重要な事項を告げない行為については、この限りでない。

一～四 (略)

五 保険契約者又は被保険者に対して、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

六～九 (略)

2 (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)

第二百三十四条 法第三百条第一項第九号に規定する内閣府令で定める行為は、次に掲げる行為とする。

一 何らの名義によってするかを問わず、法第三百条第一項第五号に規定する行為の同項の規定による禁止を免れる行為

二～十九 (略)

2～8 (略)

● 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

(8) 法第 300 条第 1 項第 5 号関係

① 保険会社又は保険募集人が、保険契約の締結又は保険募集に関し、保険契約者又は被保険者に対して、各種のサービスや物品を提供する場合には、以下のような点に留意して、「特別利益の提供」に該当しないものとなっているか。

ア. 当該サービス等の経済的価値及び内容が、社会相当性を超えるものとなっていないか。

イ. 当該サービス等が、換金性の程度と用途の範囲等に照らして、実質的に保険料の割引・割戻しに該当するものとなっていないか。

ウ. 当該サービス等の提供が、保険契約者間の公平性を著しく阻害するものとなっていないか。

なお、保険会社は、当該サービス等の提供を通じ、他業禁止に反する行為を行っていないかについても留意する。

I . 企業向け保険市場における課題・・・・・・・・・・・・・・・・ P3

II . 保険仲立人の活用促進に向けた施策・・・・・・・・・・・・ P6

III . 保険契約者等に対する便宜供与の解消・・・・・・・・ P23

IV . 第2回ワーキング・グループでの議論を踏まえた考え方の整理(案)・・・・・・・・ P28

保険金関連事業を兼業する保険募集人への対応

- 制度化にあたっては、体制整備義務等が課される、不当なインセンティブに基づき顧客の利益又は信頼を害するおそれのある兼業として、どのような事業が含まれるのか明確にすべきではないか。
- 保険業法令において、保険募集人全般を対象として、保険募集に係る顧客の利益を害してはならないことを求める一般的な規定を置くべきではないか。
- 今般の保険金不正請求事案は、自動車修理業を兼業する保険募集人における不正請求という特殊なケースであると考えられるため、兼業ではなく保険募集一般に関して、顧客の利益を害してはならないことを求める規定を設けることは慎重に検討すべきではないか。
- 兼業する保険募集人に対して体制整備義務等を課するのであれば、コスト負担との関係で一定規模以上の兼業する保険募集人に限って義務を課すということにも合理性があるのではないか。

大規模な(乗合)保険代理店への対応

- 新たな体制整備義務等を課す特定保険募集人の範囲を検討するにあたっては、特定保険募集人ごとの手数料収入の分布状況も見る必要があるのではないか。
- 事業報告書の提出義務等が課されている特定保険募集人(450社程度)は、規模が大きいと考えられるから、当該保険募集人全てに新たな体制整備義務等を課すべきではないか。
- 新たな体制整備義務を課す対象として、事業報告書の提出義務等が課されている特定保険募集人(450社程度)のうち、大規模であることによる弊害が特に大きい特定保険募集人に限るということもあり得るのではないか。
- 新たな体制整備義務等を課すべき特定保険募集人を決めるにあたり基準・要件をどのように設定するとしても、潜脱を防止するために当局によるモニタリングは必要ではないか。そのため、基準・要件を設定するにあたっては、当局のモニタリングリソースを考慮する必要があるのではないか。
- 定量的な基準・要件を設定する場合、会社分割等による潜脱をどのように防止するのか検討する必要があるのではないか。

論点

- 保険金関連事業（注）を兼業する保険募集人において、不当なインセンティブに基づき顧客の利益又は信頼を害することを防止するための体制整備等を求める対象をどのように考えるべきか。
 - － 「保険金関連事業」を兼業する保険募集人以外に、上記の体制整備等を求めるべき兼業はあるか。
 - － 上記の体制整備等を求める対象は規模の大きな保険募集人に限定すべきか。
- （注）自動車修理工場等本業に付随した保険金の支払いを受けることで利益を得られる事業。

考え方(案)

- 中小規模の保険募集人に対しては、これまでも保険会社からの適切なけん制が機能してきたものと考えられることを前提に、保険金関連事業を兼業する一定の規模以上の大規模な保険募集人に対し、体制整備等を求めることは考えられるか。
 - 保険金関連事業以外に、不当なインセンティブに基づき顧客の利益又は信頼を害するおそれのある事業はあるか。あるとすれば、どのような類型が想定されるか。
 - 中小規模の保険募集人に対しても、何らかの対応を求めるとすれば、例えば、次のようなものが考えられるか。
 - － 兼業の弊害防止に関する一般的・理念的な規定に関して、現在、「顧客本位の業務運営に関する原則」に基づく取組方針を公表した保険募集人は一部にとどまっていることから、中小規模の保険募集人も含め、「顧客本位の業務運営に関する原則」の周知を図り、同原則の理念を踏まえた自主的な取組みを促す。
- 参考：顧客本位の業務運営に関する原則
- 【利益相反の適切な管理】
- 原則3. 金融事業者は、取引における顧客との利益相反の可能性について正確に把握し、利益相反の可能性がある場合には、当該利益相反を適切に管理すべきである。金融事業者は、そのための具体的な対応方針をあらかじめ策定すべきである。
- － 規模にかかわらず全ての保険募集人に対し、体制整備等を求める。
- また、これらの他に中小規模の保険募集人に求める対応として、何か考えられるものはあるか。

論点

- 規模の大きい特定保険募集人(以下、本ページにおいて、単に「特定保険募集人」という。)のうち、どこまでの範囲を対象として、新たな体制整備義務等を課すべきか。
- 定量的な要件を設定した場合の潜脱行為をどのように防止すべきか。

考え方(案)

- 現行法令上の特定保険募集人の要件は①乗合保険会社15社以上、又は、②乗合保険会社2社以上かつ手数料収入10億円以上とされている。この要件を参考としつつ、以下の点を考慮しながら、一定の要件を満たす者を「特定大規模乗合保険募集人」として定義してはどうか。
 - ー 今般の保険金不正請求事案の再発防止の観点からは、規模が大きくなればなるほど保険会社からの営業上の配慮が働きやすくなり、教育・管理・指導機能が弱まりやすくなることに鑑みて、必要な内部管理体制等を自ら構築する義務を課すべき特定保険募集人の対象を検討していく必要があると考えられる。
 - ー 上記の要件①又は②に該当している特定保険募集人のうち、約半数は、①の要件にのみ当てはまる手数料収入10億円未満の比較的規模の小さな特定保険募集人である(分布表(32頁)参照)。
 - ー 新たな体制整備義務等を課す場合には、当局による定期的なモニタリング等を通じて、体制が十分に整備されているかを把握・確認することで実効性を確保することを想定しているが、当局のモニタリングの深度とリソースとのバランスをどのように考えるべきか。
 - ー 特定保険募集人のうち、体制整備義務等の対象とはしない保険募集人に対しても、自発的な体制整備を促す観点から、事業報告書の記載項目を拡充し(現在の記載項目は33頁参照)、内部管理体制に関する整備状況を記入させるなどして、当局における機動的なモニタリングのための参考情報とすることも考えられるがどうか。
- さらに、定量的な要件の潜脱防止の観点からは、以下に該当する特定保険募集人を機動的なモニタリングの対象としてはどうか。
 - ① 今後一定の期間のうちに、体制整備義務の対象となることが見込まれる特定保険募集人
 - ② 過去一定の期間において、体制整備義務の対象であった特定保険募集人
 - ③ その他モニタリングが必要と認められる特定保険募集人

保険代理店に対する規制及び監督の全体像(案)

類型

保険代理店

保険会社

金融庁

特定大規模乗合
保険募集人
(新設)

規模の大きい
特定保険募集人

450社程度

上記以外の乗合保険代理店

約3万5千社

専属保険代理店

約11万5千社

上乗せ規制(新設)

- ・ 法令等遵守責任者等の設置
- ・ 保険募集指針の策定・公表・実施
- ・ 苦情処理・内部通報に関する体制整備
- ・ 内部監査体制の強化
- ・ 不祥事件届出に係る情報共有
- ・ 不当なインセンティブにより、顧客の利益又は信頼を害するおそれのある取引の特定及び管理方針の策定・公表
(保険金関連事業を兼業する場合のみ)
- ・ 不当なインセンティブにより、顧客の利益又は信頼を害することを防止するための体制整備
(保険金関連事業を兼業する場合のみ)

- ・ 帳簿書類の備付け
- ・ 事業報告書の提出(記載内容の拡充も検討)

- ・ 情報の提供
- ・ 比較推奨を行う場合における情報の提供
- ・ 顧客の意向把握
- ・ 体制整備

上乗せ規制(新設)

- ・ 業務委託に関する方針の策定
- ・ 特定大規模乗合保険募集人の法令等遵守態勢等を検証するための管理責任者の配置

- ・ 保険代理店に対する教育・管理・指導
(新設)
- ・ 求償権行使に係る考え方の整理及び求償権行使状況の把握・管理

- ・ 不当なインセンティブにより、顧客の利益又は信頼を害するおそれのある取引の特定及び管理方針の策定・公表
(保険金関連事業を兼業する保険代理店のみ)
- ・ 不当なインセンティブにより、顧客の利益又は信頼を害することを防止するための体制整備
(保険金関連事業を兼業する保険代理店のみ)

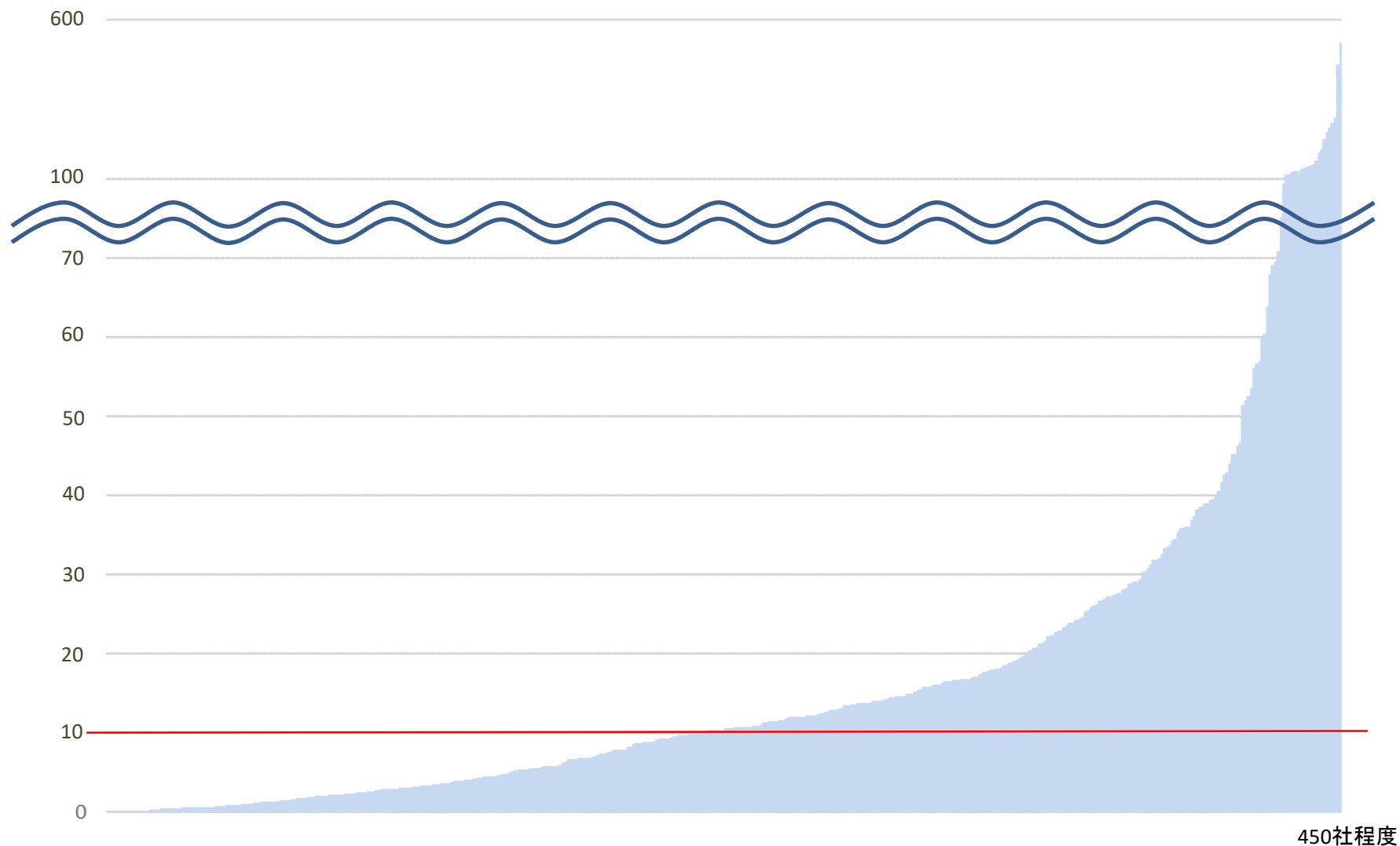
- ・ 定期的なヒアリング・監督(上乗せ規制の履行状況確認を含む)

- ・ 重点モニタリング対象として、機動的なヒアリング・監督

- ・ リスクベースの監督
- ・ テーマ別ヒアリング
- ・ 立入検査

〔参考〕規模の大きい特定保険募集人の状況(手数料収入の分布)

〔手数料収入(億円)〕



出典:規模の大きい特定保険募集人から提出された事業報告書(2022年度の数值)

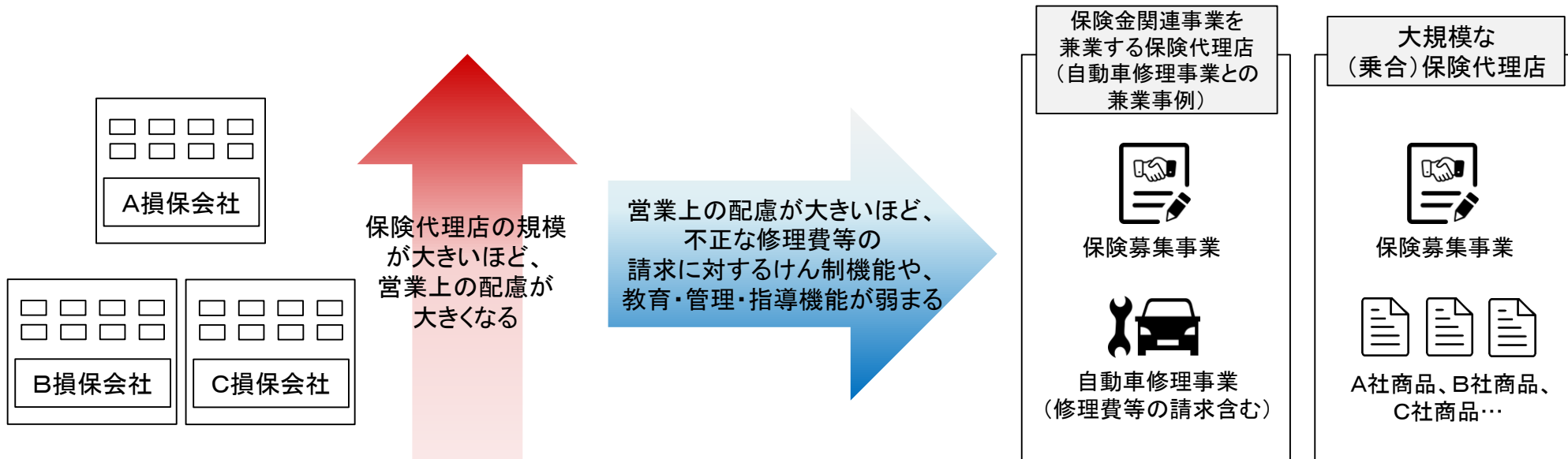
□ 規模の大きい特定保険募集人が、法第304条に基づき提出している「事業報告書」の記載項目は以下のとおり。

1. 事業概要

- 保険代理店登録年月日
- 代理申請会社名
- 専業・兼業の状況(兼業の場合は主たる業種名)
- 沿革
- 株式基本情報(大株主)
- 役員及び使用人の状況
- 保険募集に係る募集人の給与・報酬の形態
- 会社業績の状況
- 組織・体制・会議体
- 保険募集人指導事業の実施状況等
- 主要販売チャネル(来店型、訪問型等)
- 主要顧客の属性(個人・法人)
- 主要販売チャネルにおける集客方法
- 委託を受けている保険会社数・少額短期保険業者数の推移
- 比較・推奨販売の方法
- 募集関連行為従事者等を通じた見込客の紹介等の有無
- 保険募集・契約管理・共同募集に関するシステムの導入状況
- 高齢者・障がい者に対する保険募集
- 個人情報保護に関する法律への対応に関する事項
- 保険募集に係る苦情処理に関する事項(件数等)
- コンプライアンスに関する教育体制(コンプライアンスに関する教育を担当する部門等の設置の有無等)

2. 取扱保険契約等の状況

- 取扱保険契約等(募集手数料:生保、損保、少短別)
- 取扱保険契約の内訳等
- 取扱保険商品の販売状況


保険会社に求める対応

- 保険金関連事業を兼業する保険代理店における、不当なインセンティブにより、顧客の利益又は信頼を害するおそれがある取引を特定し、それを適切に管理する方針の策定・公表等を義務付けることとしてはどうか。

保険金関連事業を兼業する保険代理店

- 大規模な(乗合)保険代理店に対する指導力等の強化を目的とした体制整備義務を課すこととしてはどうか。

特定大規模乗合保険募集人

- 求償権行使の適切な把握・管理を求めることとしてはどうか。

保険募集人

保険代理店に求める対応

- 下記の義務を課す対象とする保険代理店を、新たに特定大規模乗合保険募集人として特定することとしてはどうか。

- 保険金関連事業のうち、不当なインセンティブにより、顧客の利益又は信頼を害するおそれがある取引を特定し、それを適切に管理する方針の策定・公表等を義務付けることとしてはどうか。

保険金関連事業を兼業する特定大規模乗合保険募集人

- 保険募集に係る内部管理体制を強化する観点から、体制整備義務を強化することとしてはどうか。

特定大規模乗合保険募集人

(注) 管理の対象として想定している保険代理店等：

(注) 義務の対象として想定している保険代理店等：