

# 損害保険会社からの出向者派遣に 係るガイドライン

一般社団法人 日本損害保険協会

2024年9月

## 1. はじめに

損害保険業界では、保険金不正請求事案および保険料調整行為事案により、複数の損害保険会社が保険業法に基づく業務改善命令等を受けた。これらの事案を受けて、2024年3月に金融庁に「損害保険業の構造的課題と競争のあり方に関する有識者会議」が設置され、両事案の真因等を踏まえ、顧客本位の業務運営の徹底や健全な競争環境の実現、ひいては我が国保険市場の健全な発展に向けた必要な取組みについて議論が行われ、同年6月25日に報告書が取りまとめられた。

同報告書では、様々な観点から損害保険業界の商慣習等の問題点が指摘されているが、その1つが損害保険会社から代理店等（代理店以外の顧客企業を含む。以下同じ）への出向である。

損害保険会社から代理店等への出向については、代理店等の業務品質の向上やお客さまニーズの発掘による商品開発への貢献等、顧客本位の業務運営に資する一面がある。

一方で、代理店等への過度な出向は、自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引し、お客さまの適切な商品選択を阻害したり、代理店としての自立に向けた動きを阻害したりするおそれがある。また、出向先が兼業代理店の場合、出向後に損害保険会社と利益相反が生じ得る業務に従事することで、利益相反の問題が生じるおそれがある。

また、2024年7月には、保険代理店ならびに損害保険会社からの出向者による個人情報漏えい事案について、複数の損害保険会社が保険業法および個人情報保護法に基づく報告徴求命令を受けた。各社の対外公表内容によれば、マーケットシェアの把握を主な目的として、出向者が他保険会社の保険契約情報を不適切に出向元に提供する形で個人情報漏えいが発生していた。本事案の根底には、出向者の役割が自社の保険商品のシェア獲得に偏重したことがあったと考えられる。

このため、労働契約法・職業安定法をはじめとする各種法規や独占禁止法・個人情報保護法等を踏まえたコンプライアンスを遵守することを前提とし、損害保険会社における代理店等に対する出向の適切性を確保する観点から、日本損害保険協会としてガイドラインを制定するに至った。

本ガイドラインは、出向に関する留意点を大綱的にとりまとめたものであるが、各損害保険会社において、本ガイドラインに定めのないことも含め、制定の趣旨を十分に踏まえて、出向要否や出向要件充足が適切に判断され、見直しが進むことで、顧客本位の業務運営の徹底に資するものとなることを期待する。

なお、出向者による個人情報漏えい事案や、今後想定される監督指針改正等の動きを踏まえ、必要に応じて、本ガイドラインの改定を行うこととする。

## 2. 本ガイドラインの適用対象となる出向

すべての出向を対象とする。

特に、代理店および代理店に影響を及ぼし得る親会社等に対する出向については留意を要する。

## 3. 統括部門の設置

損害保険会社では、ガイドラインの遵守にあたり、出向に係る統括部門において、一括して、次の4. に定める要件を満たすか判断する態勢を構築すべきである。また、出向期間中も、出向者と定期的に面談等を行い、独占禁止法・個人情報保護法等を踏まえたコンプライアンスの遵守を徹底させるとともに、出向者の担当職務・権限や労働条件の変更等が生じていないかを把握し、同統括部門において要件の該当性を確認するものとする。

なお、本ガイドライン制定以前の出向についても、出向先と対話し、要件に合致するよう速やかに担当職務等の見直しを進めるべきである。

## 4. 出向の要件

事項	要件
(1) 出向目的	<p>次のいずれかの目的に該当することとする。</p> <p>①担当職務・権限の制限がないもの</p> <p>ア. 業界共通課題への対応または基盤整備</p> <p>イ. ホールディングスまたは企業グループ（親会社・子会社・親会社の子会社・持分法適用会社）内における人事異動</p> <p>ウ. 社員のセカンドキャリアの形成（転籍を前提とするもの）</p> <p>エ. その他公益目的</p> <p>②担当職務・権限の制限があるもの</p> <p>ア. 代理店の内部管理体制強化をはじめとする顧客本位の業務運営の構築</p> <p>イ. 出向先のリスクマネジメント態勢整備・高度化</p> <p>ウ. 出向する社員の人材育成</p> <p>エ. 共創事業や地方創生などの社会的課題解決</p> <p>なお、顧客企業との関係強化や、保険契約の幹事・保険料シェアの維持獲得を目的とする出向は「顧客本位の業務運営の構築」に資さない出向であり、不可とする。</p>

事項	要件
(2) 担当職務・権限	<p>出向目的の実効性を高める役割を担うことを前提とする。</p> <p>なお、(1) 出向目的の区分に関わらず、自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引するといった行為は不可とする。</p> <p>また、(1) 出向目的の②に定める出向においては、次のような職務・権限を担うことは不可とする。</p> <p>①要員不足を補填するなど、単なる役務提供と見做され得る役割（各社から輪番で同一ポジションに出向するケース等を含む）</p> <p>②保険契約の幹事や保険料シェアを決定する役割</p> <p>③代理店における保険及び保険に関するソリューションの提案（提案する保険会社の選定を含む）や保険募集実務を専ら担う役割</p> <p>④保険金等の支払いにより出向先が利益を得るなど、保険会社と利益相反が生じ得る実務を担う役割</p>
(3) 出向人数	<p>出向目的に照らして適切な人数とする。</p> <p>なお、代理店および代理店に影響を及ぼし得る親会社等への出向については、自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引するといった目的となっていないか、出向目的の該当性に十分に留意し、特に複数人による出向の場合には、その必要性・妥当性の判断理由を記録・管理する。</p>
(4) 出向期間	<p>出向目的に照らして適切な期間とする。</p> <p>なお、代理店および代理店に影響を及ぼし得る親会社等への出向については、特に2年を超える出向の場合（後任配置によるものを含む）には、その必要性・妥当性の判断理由を記録・管理するとともに、出向前に定めた期間を超える合理的な理由のない期間延長は行わない。</p>
(5) 出向負担金	<p>出向目的に照らして適切な水準の出向負担金を出向先に請求する。</p>

## 5. 改廃権限

本ガイドラインの改廃は、一般委員会の決議によるものとする。

以 上

2024年9月17日 制定