

# 保険モニタリングレポート【概要】



## 保険会社の社会的役割

- 国民生活の安定や国民経済の健全な発展に不可欠な保障（補償）機能を適切かつ安定的に提供。
- 顧客の資金を預かる機関投資家として活力ある資本市場を実現し、ひいては安定的な資産形成に貢献。

## 環境変化と諸課題

### 環境変化

- 少子高齢化や自然災害の激甚化、自動車保険市場の縮小等の中長期的な事業環境の変化 など

### 諸課題

- 保険ビジネスを巡る動向
- 自然災害の頻発・激甚化への対応
- 財務の健全性の確保
- 営業職員・代理店管理態勢の高度化
- 公的保険制度を踏まえた保険募集、外貨建保険の募集管理
- 少額短期保険業者の態勢整備 など

## 本レポートの目的

- 保険会社が社会的役割を将来にわたって適切に果たしていくためには、環境変化へのフォワードルッキングな対応が不可欠であることから、金融庁としては、諸課題を的確に把握した上で各保険会社と深度ある対話・モニタリングを実施し、その取組みを促していく。
- そのため、これまでのモニタリングの結果等を記載した「保険モニタリングレポート」を公表し、保険行政の透明性を高めつつ、各保険会社と課題認識等を共有しながらPDCA サイクルをより強く意識した行政運営を行っていく。



# 保険ビジネスを巡る動向について（ビジネスモデル対話①）

## 金融行政上の課題

- 少子高齢化や自然災害の頻発・激甚化、自動車保険市場の縮小等の中長期的な事業環境の変化を見据え、デジタル化を活用した効率的な業務運営や顧客ニーズの変化に即した商品開発などを通じて、持続可能なビジネスモデルを構築することが求められている。

## 本事務年度の主な実績

### 【生命保険会社】

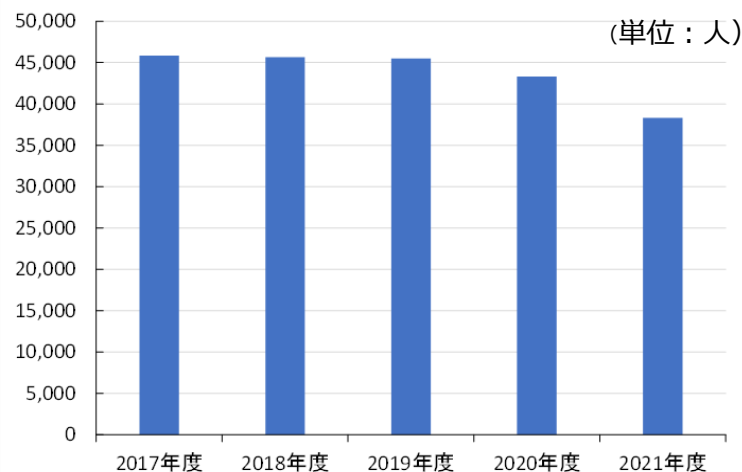
- 営業職員が主軸チャネルの社や、これまで対話が未実施の社など、計21社を対象に対話を継続・実施。
  - ➡ 営業職員が主軸チャネルの社では、同チャネルを持続可能なものとするべく、営業職員の採用・育成の見直し、営業活動におけるデジタルの活用などの取組みが進められていた。
  - ➡ 中長期的な少子高齢化を見据え、経営陣が自社のビジネスモデルについて取締役会等で議論し、認識を共有する取組みも見られた。
  - ➡ デジタル化の推進に向けて、レガシーシステムへの対応、オンライン手続きの拡大など、各社が抱える課題の克服に向けて、対応・検討が進められていた。
  - ➡ 商品開発では、生前給付ニーズに対し、罹患前における健康増進や、予防段階といった早期からの対応を進める取組みが多く見られた。

### <生命保険の加入チャネルの状況>

チャネル	1997年度	2003年度	2021年度
営業職員	88.5%	71.8%	55.9%
代理店	10.9%	22.5%	37.7%
その他	0.6%	5.7%	6.4%

（出典）生命保険文化センター資料より金融庁作成

### <生命保険会社の営業職員の採用数の推移>



（出典）生命保険会社42社のディスクロ誌より金融庁作成



# 保険ビジネスを巡る動向について（ビジネスモデル対話②）

## 本事務年度の主な実績

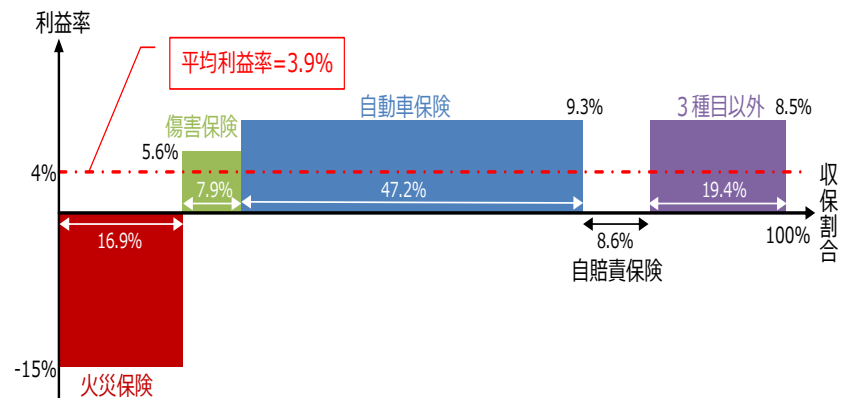
### 【損害保険会社】

➤ 火災保険は、損害保険会社の正味収入保険料の20%弱を占めるにもかかわらず、過去10年間にわたり保険引受利益が恒常的にマイナスになっていることから、大手3グループ及び中堅6社の火災保険の収益改善等の取組みについて対話を実施。

➡ 火災保険の収益悪化の要因としては、各社共通の要因として、過去に契約した長期契約は構造的に赤字状態であることや自然災害の増加による再保険市場のハード化といった要因が挙げられた。また、2021年5月の参考純率改定を踏まえ、各社において商品改定がなされた。

➡ こうした中、火災保険を持続可能なビジネスとする観点では「更なる保険料改定が必要」というのが損害保険各社の共通認識であるが、参考純率改定に依存した収益改善に止まっている保険会社と、独自の収益改善策まで実施している保険会社との二極化が進んでいる可能性。

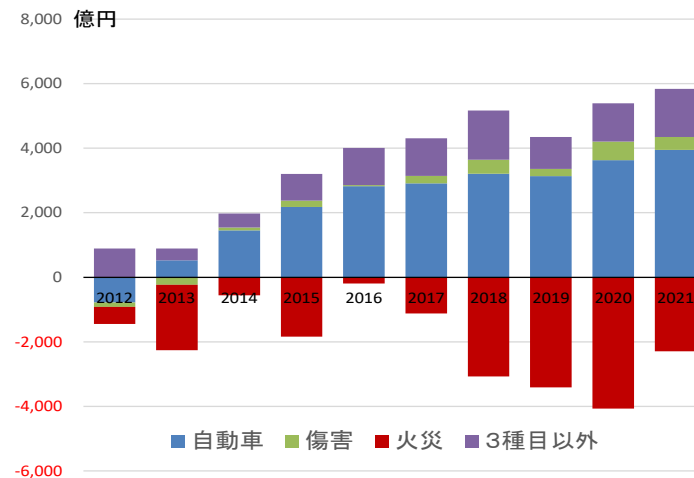
## <損害保険会社の保険種目別利益率（2021年度、全社平均）>



(注) 利益率=(各保険種目の)保険引受利益÷(各保険種目の)正味収入保険料

(出典) 損害保険全社のディスクロージャー資料等をもとに金融庁作成

## <保険種目別の保険引受利益の推移（全社計）>



(出典) 損害保険全社のディスクロージャー資料等をもとに金融庁作成



# 保険ビジネスを巡る動向について（自然災害の頻発・激甚化への対応）

## 金融行政上の課題

- 近年、台風・水害等の大規模自然災害が頻発し、火災保険金の支払いが増加を続ける中、損害保険会社においては、異常危険準備金の積立て、再保険の手配や迅速な保険金支払い態勢の整備が重要である。

## 本事務年度の主な実績

- 損害保険会社における自然災害リスク管理についてモニタリングを実施。
- ➔ 2022年における自然災害は、各社が手配した再保険の発動までには至らない規模で止まっていたため、多くの保険会社は多額の異常危険準備金を取り崩したが、追加積立等を行うことで、異常危険準備金の残高を大きく減少させない取組みが見られた。
- ➔ 世界的な自然災害の発生に加え、金利上昇、インフレーション等の影響により海外の再保険料率も30～40%程度上昇した。日本の各損害保険会社では、柔軟な交渉や保有・出再方針の見直しを行い、再保険契約を更改した。
- 水災料率の細分化
- ➔ 損害保険料率算出機構から届出があった水災リスクに応じた料率細分化を含む火災保険参考純率について、適合性審査を実施。
- ➔ 水災料率の細分化とあわせ、水災補償の普及に向けて、情報発信のあり方を含む取組方針等について、損害保険業界と対話を実施。

## <2022年に発生した主な自然災害と保険金支払額>

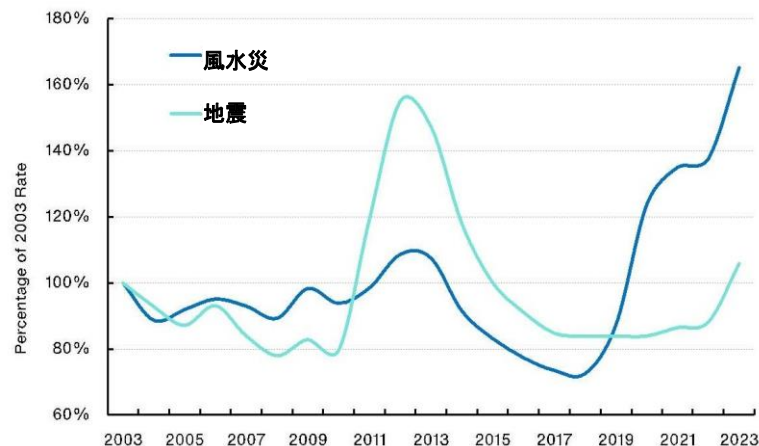
	支払件数	支払保険金
台風14号	157,958件	1,045億円
台風15号	27,095件	534億円

(参考) 過去の自然災害と保険金支払額の例

2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年
台風21号	台風21号	台風19号	7月大雨	8月大雨
1,217億円	10,678億円	5,826億円	1,055億円	429億円

(出典) 損害保険協会

## <加重平均再保険料率の推移>



\* 加重平均ROLはエーオン社見解に基づき妥当と考えられる数値に修正

(出典) エーオングループジャパン



# 財務の健全性の確保

## 金融行政上の課題

- 保険会社を取り巻く経営環境やリスクが絶えず変化していく中で、保険会社のリスクや収益性についてフォワードルッキングな分析を行い、資産運用をはじめとした保険会社の財務の健全性に係るモニタリングを実施する。
- 経済価値ベースのソルベンシー規制の円滑な導入に向けて検討を継続していく。

## 本事務年度の主な実績

- 保険会社の財務情報
  - ➔ 主要保険会社の財務状況は、新型コロナや国内外の自然災害等の影響を受けたものの、総じて充実した財務基盤を有し、安定的な経営を続けており、財務面の制約から保障（補償）機能の発揮に問題が生じるという兆候は見られないことを確認。
- 資産運用に関するモニタリング
  - ➔ 大手生命保険各社では、市場環境の変化や経済価値ベースのソルベンシー規制の導入を見据え、ヘッジ付き外債の売却や超長期国債の購入を進めたほか、収益力向上の観点から、海外クレジット資産やオルタナティブ資産への投資を増加する動きが見られた。
  - ➔ 大手損害保険会社については、政策保有株式の保有割合が高いところ、削減に向けた取組み等を確認。
- 経済価値ベースのソルベンシー規制の導入
  - ➔ 経済価値ベースのソルベンシー規制の導入に向け、国際動向等を踏まえつつ、フィールドテストの結果や昨事務年度の暫定的な決定内容等をもとに検討を進め、基準の最終化に向けた検討状況を2023年6月に公表。

## ＜主要生損保の令和5年3月期決算の概要＞

【主要生保】（注1）

（単位：億円）

	令和3年3月期	令和4年3月期	令和5年3月期	前年比
保険料等収入	266,898	275,187	318,341	43,153
基礎利益	38,380	38,852	27,695	▲11,157
キャピタル損益	4,310	7,759	▲307	▲8,067
臨時損益	▲11,808	▲15,639	▲2,642	12,997
特別損益	▲5,009	▲4,070	▲806	3,264
当期純利益（純剰余）	18,729	19,452	16,656	▲2,795

（単位：%）

	令和3年3月期	令和4年3月期	令和5年3月期	前年度末比
ソルベンシー・マージン比率	1007.4	994.3	944.8	▲49.5Pt

（注1）日本生命、第一生命、明治安田生命、住友生命、太陽生命、大同生命、富国生命、大樹生命、朝日生命、ソニー生命、ジブラルタ生命、アクサ生命、アフラク生命、メットライフ生命、東京海上日動あんしん生命、第一フロンティア生命、三井住友海上プライマリー生命、ブルデンシャル生命、三井住友海上あいおい生命、かんぽ生命の計20社。

【主要損保】（注2）

（単位：億円）

	令和3年3月期	令和4年3月期	令和5年3月期	前年比
正味収入保険料	100,310	107,125	120,751	13,625
経常利益	7,883	12,734	8,575	▲4,158
特別損益	▲1,485	▲314	306	621
親会社株主に帰属する当期純利益	4,486	9,081	6,291	▲2,789

（単位：%）

	令和3年3月期	令和4年3月期	令和5年3月期	前年度末比
ソルベンシー・マージン比率	770.0	764.0	742.7	▲21.3Pt

（注2）東京海上HD、MS&ADHD、SOMPOHDの計3グループ（連結）。ただし、ソルベンシー・マージン比率は、東京海上日動、三井住友海上、あいおいニッセイ同和、損保ジャパンの計4社（単体）。



# 顧客本位の業務運営（営業職員管理態勢の高度化）

## 金融行政上の課題

- 生命保険会社の営業職員チャネルは、長年にわたり販売チャネルとして定着している一方、依然として金銭詐取問題をはじめとする事案が継続的に発生しており、実効性のある管理態勢を整備・確立していくことが課題。

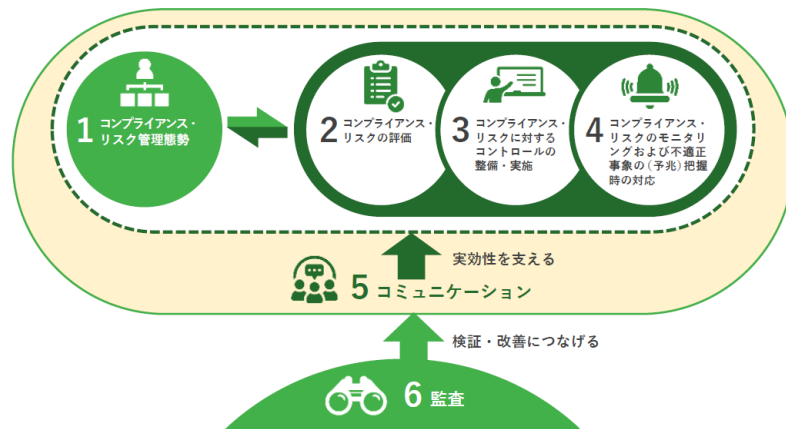
## 本事務年度の主な実績

- 営業職員チャネルを主な販売チャネルとしている生命保険会社を対象として、営業職員管理に関する内部監査モニタリングを実施。
  - ➡ 一部の社において、不正行為の防止や早期発見の観点での予兆に関するモニタリング等に課題があることや、内部監査部門もそうした課題に対して改善に向けた提言等を行っていないことを確認。
- 生命保険協会は、2023年2月、会員各社が営業職員チャネルのコンプライアンス・リスク管理態勢の更なる高度化を図るにあたっての考え方に関する原理・原則や取組例等について、「営業職員チャネルのコンプライアンス・リスク管理態勢の更なる高度化にかかる着眼点」として取りまとめ・公表。
  - ➡ 生命保険協会において実効性のあるフォローアップを行うとともに、各生命保険会社における本着眼点を踏まえた積極的な取組みが求められる。

### <営業職員チャネルのコンプライアンス・リスク管理態勢の更なる高度化にかかる着眼点>

#### 着眼点の構成

コンプライアンス・リスク管理態勢の更なる高度化の観点からは、「着眼点」で整理した6つの項目にかかる各種取組みを一連のものとして理解し、結び付けて実施していくことが重要である。



(出典) 生命保険協会



# 顧客本位の業務運営（保険代理店管理態勢の高度化）

## 金融行政上の課題

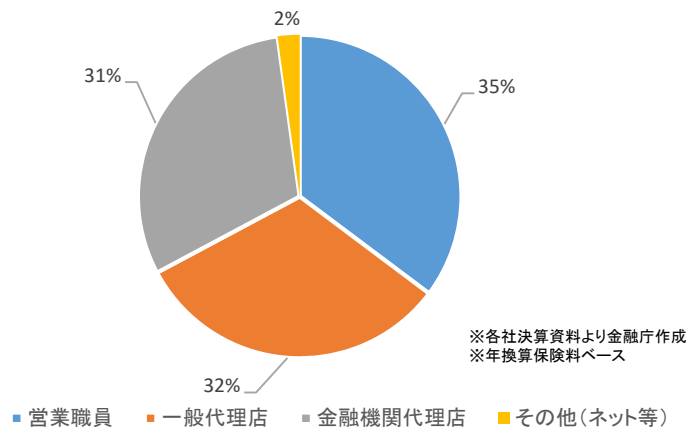
- 保険代理店は、直接の顧客接点として、顧客と保険会社をつなぐ重要な役割を担っているところ、保険代理店管理態勢の高度化を促していくことが必要である。

## 本事務年度の主な実績

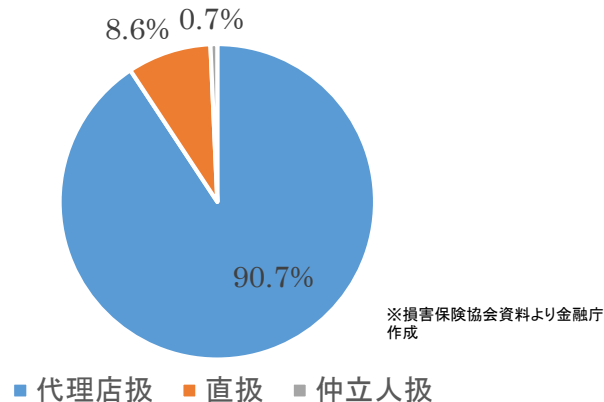
- 財務局と協働して、84の保険代理店を対象にヒアリングを実施。
- ➡ サイバーセキュリティ対策について、担当部署の設置や各種管理規定の整備を行っている保険代理店は約6割、コンティンジェンシープランを策定している保険代理店は約5割に止まり、更なる取組みの進展が望まれる。
- ➡ 代理店業務品質評価運営について、生命保険協会における評価運営を踏まえた、代理店の業務品質評価に関する各社の検討状況を確認。金融庁は、評価運営の更なる浸透に向けた意見の発信や、生命保険会社や保険代理店の創意工夫を凝らした取組みを促していく。
- ➡ 損害保険会社と代理店との円滑な連携について、手数料ポイントや代理店統廃合に関し、引き続き一部の代理店から懸念の声をあつことを踏まえ、これらの対応が一方的なものとならないよう、損害保険会社に対し、丁寧な対応に努めるよう促した。

### <チャンネル別販売比率>

#### ■ 生命保険（2023年3月末）



#### ■ 損害保険（2022年3月末）







# 顧客本位の業務運営（公的保険制度を踏まえた保険募集）

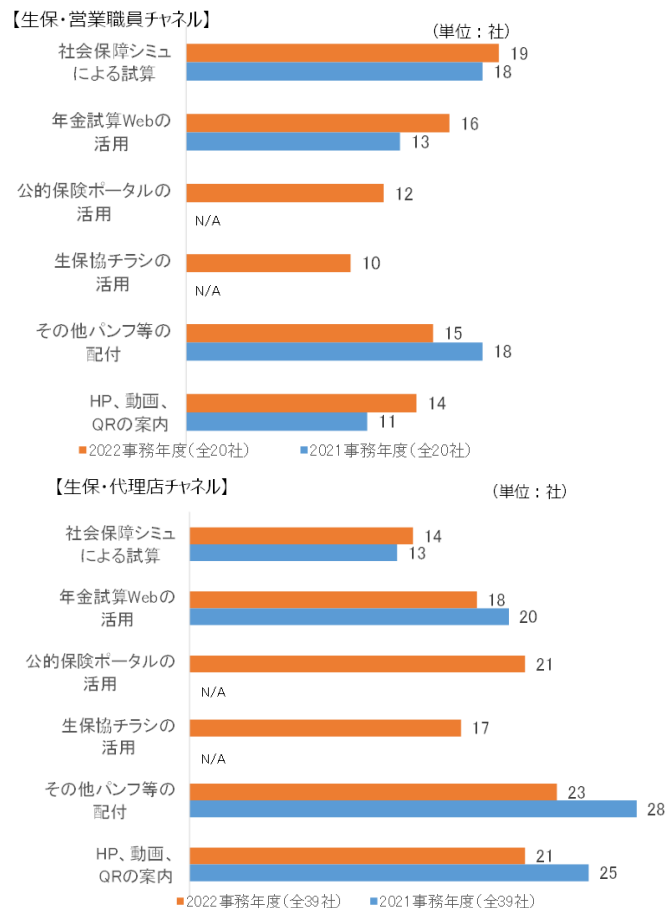
## 金融行政上の課題

- 「顧客本位の業務運営」を確保する観点から、顧客の多様なニーズに応じた保険サービスが適切に提供されるよう、公的保険制度を踏まえた保険募集の推進が求められる。
- 顧客が公的保険制度の保障内容を理解するとともに自身のリスクや必要に応じた保険商品を選択できるよう、顧客の保険リテラシーの向上を図ることが重要である。

## 本事務年度の主な実績

- 保険会社等における公的保険制度を踏まえた保険募集の取組状況について、昨事務年度からのフォローアップを実施。
  - ➡ 保険募集人等の教育・管理・指導については、引き続き、教材や研修機会の提供が多く確認されたことに加え、研修の受講状況や理解度を確認する社が増加。
  - ➡ 保険募集時・加入推奨時における説明については、独自パンフレットの配布等に加え、昨年開設した公的保険ポータル（金融庁HP）の活用も多数確認。
  - ➡ グループの生命保険会社と連携した情報提供を行う損害保険会社の事例のほか、少短業者においては、昨事務年度の取組みは限定的であったが、研修や公的保険ポータルの活用など、各社の取組みに進展が見られた。
- 顧客の保険リテラシーの向上に資する保険会社の取組実態を把握するため、各社へのアンケートを実施。
  - ➡ 各社が独自にパンフレット作成やセミナー実施等に取り組んでいる一方、顧客属性に応じた制度の説明が困難であり、苦労している事例も確認。

## <保険募集時・加入推奨時における説明に係る取組状況>





# 顧客本位の業務運営（外貨建保険の募集管理等の高度化）

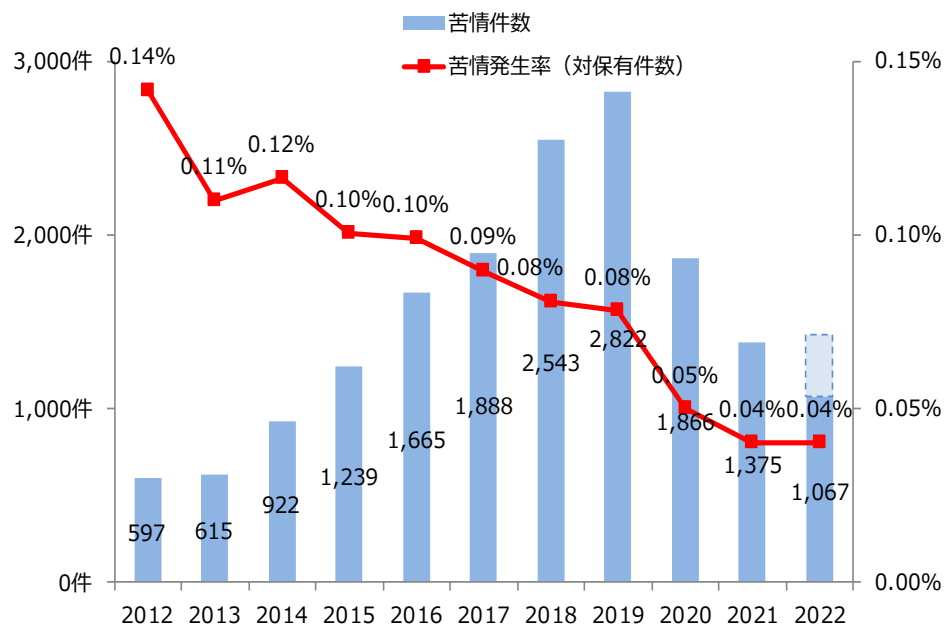
## 金融行政上の課題

- 外貨建保険については、販売量が増加に転じた結果、近年減少傾向にあった苦情件数・苦情発生率の動向にも、足元では変化の兆しが見られる。引き続き、顧客の属性と商品特性の適合性を踏まえたきめ細かな保険募集等、顧客本位の業務運営の徹底が重要である。
- 顧客本位の良質な金融商品・サービスを提供する金融事業者の選択に資するとともに、顧客が各業態の枠を超えた商品の比較を容易にする観点から、有益な情報提供が行われることが望ましい。

## 本事務年度の主な実績

- 外貨建保険の販売に関するモニタリングを実施。
  - ➡ 運用目標を設定した外貨建保険において、運用目標到達による解約が増加しており、解約払戻金が想定していた水準を下回るとの苦情が顕著に増加。生命保険会社における受電体制の強化に加え、Web手続きの充実等の取組みを実施。
  - ➡ 多くの生命保険会社では、金融機関代理店に対して適合性の確認に関する基準の具体化を促すため、他の金融機関代理店で把握した好事例を情報提供する取組みを実施。
- 外貨建保険の販売会社における比較可能な共通KPIについて、金融庁へ報告された数値を集計・分析し、結果を公表。
- ➡ 金融機関代理店以外の保険代理店において、共通KPIの導入を検討している先は少数であり、その導入に向けた取組みの進展を期待。

＜金融機関代理店で発生した外貨建保険・年金の新契約に関する苦情件数と苦情発生率＞



\* 2022年度は第3四半期発生分まで反映(棒グラフ点線部分は年換算の予測値)

(出典) 生命保険協会



# 少額短期保険業者の態勢整備

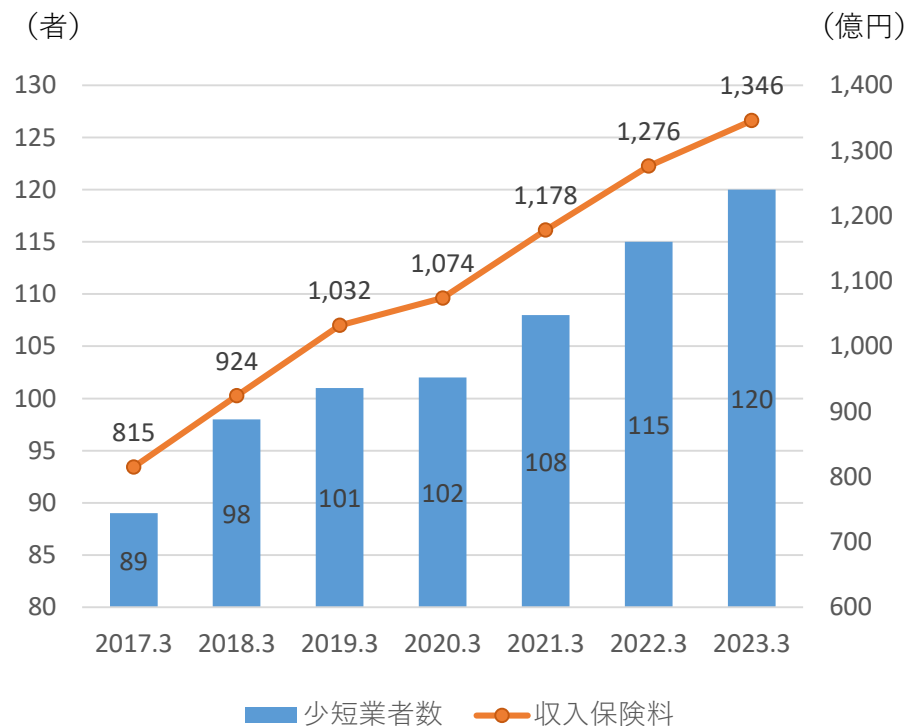
## 金融行政上の課題

- 経営管理態勢等に係る問題事案が複数認められているところ、少短業者の特性に十分留意しつつ、各少短業者の財務の健全性及び業務の適切性を確保するための態勢整備を促していく必要がある。

## 本事務年度の主な実績

- 保険契約者等保護の観点から重大な問題が認められた事案への対応。
  - ➡ ①昨事務年度に引き続き保険金等支払管理態勢に重大な問題が認められた事案、②資金繰りに窮し事業継続が困難になった事案、それぞれに行政対応。
  - ➡ 引き続き、意見交換等を通じて、全ての少短業者に対して財務の健全性及び業務の適切性の確保に向けた一層の態勢整備を要請。
- 少短業者に対する登録審査・モニタリング方法の見直し
  - ➡ 以下の基本的な考え方を踏まえ、少短業者を的確に運営できる人的構成や資金繰り管理等に関する監督上の着眼点を監督指針において明確化。
    - 保険契約者等保護とイノベーションの推進を両立させる観点から、迅速かつポイントを押さえた適切な登録審査を実施。
    - 保険契約者等保護の観点から懸念がある少短業者に対し、早期に改善を促すため、問題のある少短業者を早期に把握。

### ＜少短業者数と収入保険料の推移＞



(出典) 各社決算資料等より金融庁作成