

2023 年 保険モニタリングレポート

2023 年6月



目次

はじめに	2
I. 保険市場の概況	3
II. 保険ビジネスを巡る動向について	6
1. ビジネスモデル対話	6
2. 自然災害の頻発・激甚化への対応	18
III. 財務・リスク管理について	21
1. 財務の健全性の確保	21
2. グループガバナンスの高度化	30
3. マネー・ローンダリング・テロ資金供与・拡散金融対策	34
4. サイバーセキュリティ対策	37
IV. 顧客本位の業務運営について	39
1. 営業職員管理態勢の高度化	39
2. 保険代理店管理態勢の高度化	41
3. 公的保険制度を踏まえた保険募集	44
4. 外貨建保険の募集管理等の高度化	48
5. その他	53
V. 少額短期保険業者の財務の健全性及び業務の適切性の確保について	56
コラム	58

はじめに

本レポートは、中長期的な事業環境が急速に変化していく中で、保険業界についての現状分析や保険行政の実績評価、これらを踏まえた保険行政の次なる対応策の立案といった、PDCA サイクルを意識した保険行政を行っていくことを目的として、2021 事務年度から取りまとめ・公表しているものである。

保険会社は、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則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。こうした状況を踏まえ、保険会社が、国民生活の安定や国民経済の健全な発展に不可欠な経済的保障・補償機能を適切かつ安定的に発揮するという社会的役割を将来にわたって適切に果たすことができるよう、金融庁としては、本事務年度の金融行政方針に基づき、ビジネスモデルや自然災害の頻発・激甚化への対応、財務・リスク管理、顧客本位の業務運営等、様々な事項について、保険会社・少額短期保険業者（以下「保険会社等」）と対話を行ってきた。

こうした取組みを継続的に実施し、保険行政の透明性を高めつつ、各保険会社等と課題認識等を共有しながら深度ある対話・モニタリングを行うことで、保険行政の高度化を図るとともに、保険業界がその社会的役割を将来にわたって適切に果たすべく、不断の取組みを促していく。

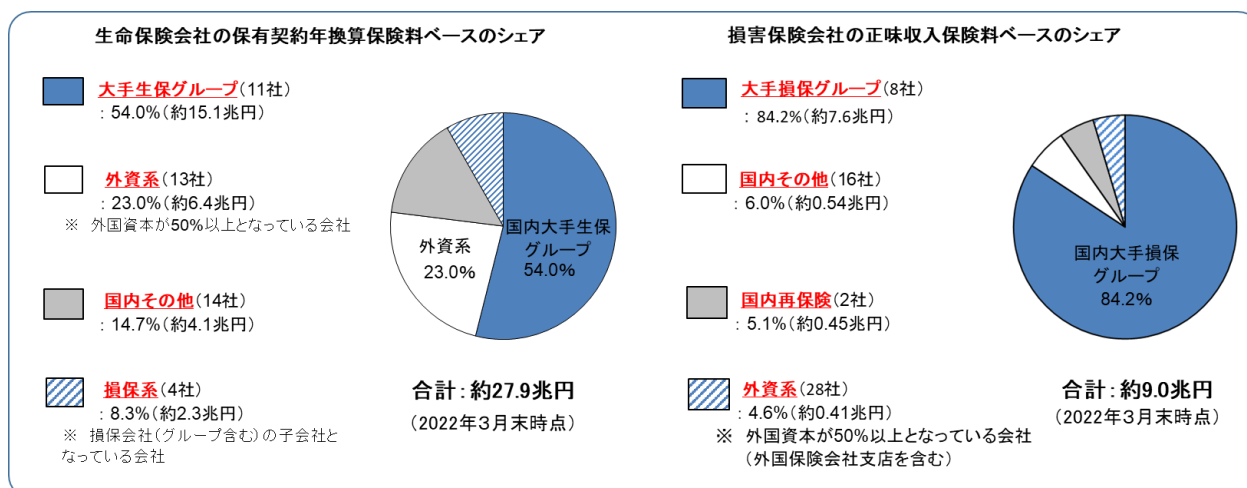
I. 保険市場の概況

(1) 我が国における保険会社等

保険は経済社会活動における様々な危険に対する保障(補償)を提供し、公的保障の補完や被害者救済の役割も果たすなど、現代社会において、国民生活の安定や国民経済の健全な発展という観点から、極めて重要な役割を担っている。他方、一般の保険契約者にとって、保険契約の内容の適正性や保険会社等の財務及び業務の健全性を適切に把握し、判断することは容易ではない。このため、一般の金融サービスの利用者が安心して保険会社等と保険契約の締結をすることができるよう、我が国においては内閣総理大臣の免許を受けた者でなければ保険業を行うことができないこととされており、現在¹、免許を受けて保険業を営む保険会社は、生命保険会社 42 社、損害保険会社 55 社(在日支店を含む)となっている。また、内閣総理大臣の登録を受けることで、一定の事業規模の範囲内で少額短期の保険商品に限って提供することができる少額短期保険業の制度が創設されており、現在²、120 の少額短期保険業者が登録されている。

保険会社の保険料ベースのシェアを見ると、生命保険会社については大手生命保険グループが国内市場の過半を、損害保険会社については大手損害保険グループが国内市場の8割強を占めている。

(参考1) 保険会社の概要



(出典)各保険会社公表資料より金融庁作成

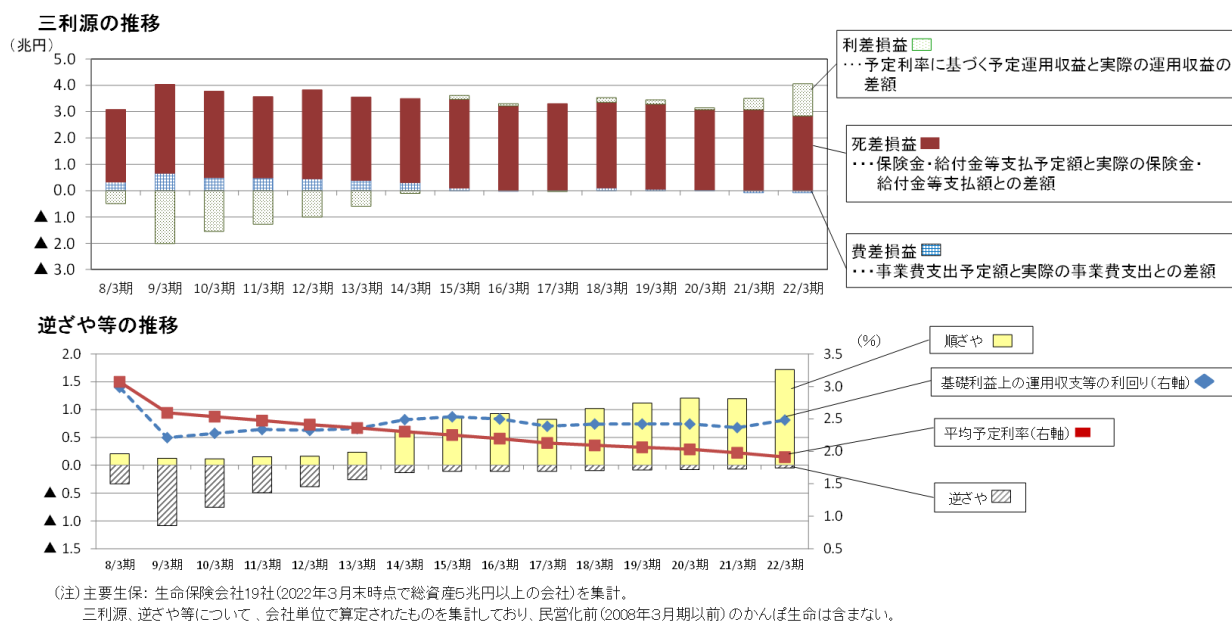
¹ 2023年6月現在。最新の保険会社数は金融庁HP参照 (<https://www.fsa.go.jp/user/hoken.html>)

² 2023年6月現在。

(2) 保険会社の収益構造

我が国の主要生命保険会社の収益は、これまでに積み上げた保有契約から得られる死差損益³が多くを占めている。他方、予定利率により見込んでいる運用収益を実際の運用収支が下回る状態である「逆ざや」は、過去の高い予定利率契約の減少等により平均予定利率が低下していること等から、近年は減少傾向が続いている。

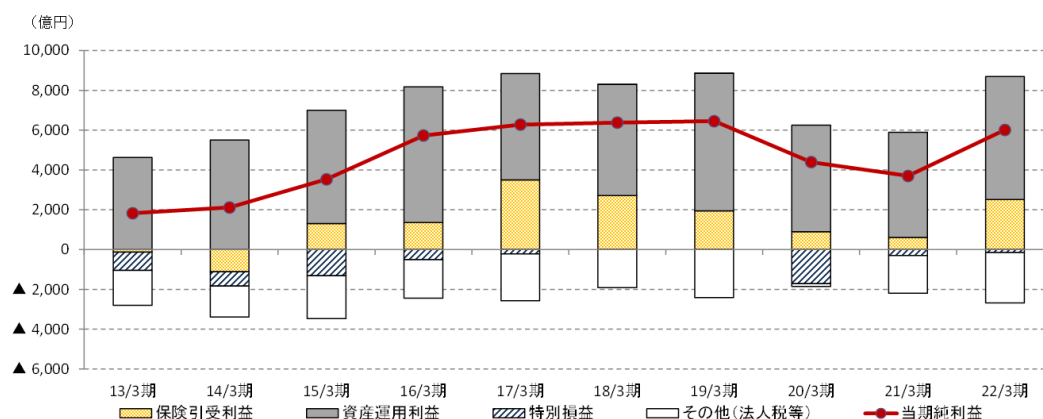
(参考2) 三利源及び逆ざやの推移



我が国の主要損害保険会社の収益は、大規模自然災害等による保険金等支払額が高い水準で推移しているものの、異常危険準備金の取崩し及び資産運用利益でカバーすることで、一定の当期純利益を計上している。

³ 生命保険会社の主な利益の源泉は3つあり、三利源と言われている。保険料計算に用いた予定死亡率と実際の死亡率との差によって生じる損益を死差損益(危険差損益)、想定した運用収益と実際の運用収益との差によって生じる損益を利差損益、そして予定事業費率によって見込んだ事業費と実際の事業費との差によって生じる損益を費差損益と言ひ、費差損益には営業活動費、広告宣伝費や人件費などの一般管理費等が含まれる。

(参考3) 損害保険会社の収益状況の推移



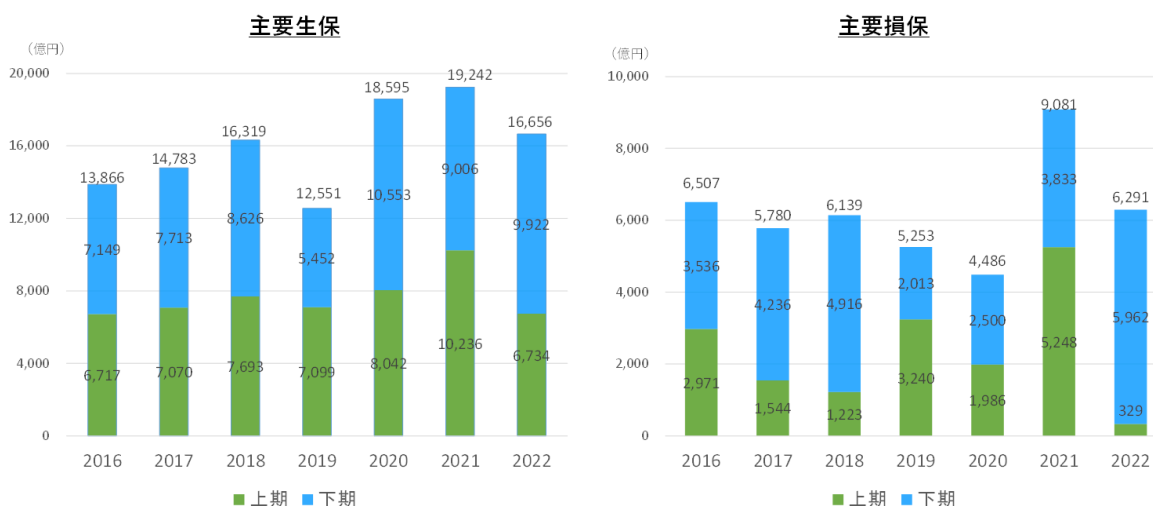
	13/3期	14/3期	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期
正味支払保険金(火災)	6,458億円	5,382億円	5,701億円	5,865億円	5,361億円	5,990億円	9,754億円	8,005億円	6,991億円	7,056億円
異常危険準備金(火災)の取崩額	2,379億円	790億円	815億円	522億円	580億円	946億円	4,621億円	2,945億円	1,192億円	957億円

(3) 主要保険会社の業績概況⁴

主要生命保険会社の当期純利益の推移を見ると、これまで増加傾向であったが、2022年度は、新型コロナに係る給付金の支払増加等により基礎利益が減益となったことに加え、一部の生命保険会社では、有価証券売却損益が悪化したため、対前年度比で減益となっている。

主要損害保険3グループの当期純利益についても、2022年度は、雹害や台風、新型コロナの影響等により発生保険金が増加し、対前年度比で減益となっている。

(参考4) 主要保険会社における当期純利益の推移



(出典) 金融庁「主要生損保の決算の状況 (https://www.fsa.go.jp/status/hoken_kessan/index.html)」

⁴ 詳細は、本レポート「Ⅲ. 1. 財務の健全性の確保」を参照。

Ⅱ. 保険ビジネスを巡る動向について

1. ビジネスモデル対話

【金融行政上の課題】

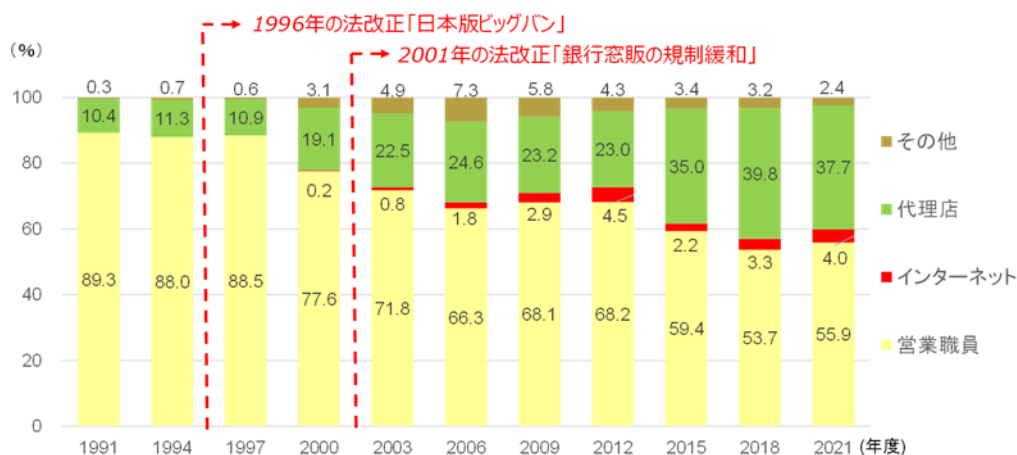
保険会社には、少子高齢化や自然災害の頻発・激甚化、自動車保険市場の縮小等の中長期的な事業環境の変化を見据え、デジタル化を活用した効率的な業務運営や顧客ニーズの変化に即した商品開発などを通じて、持続可能なビジネスモデルを構築することが求められている。金融庁としても、保険会社との対話を通じ、これらの取組みの着実な進展を、対話を通じて促していく。

【本事務年度の実績】

(1) 生命保険会社

生命保険の販売チャネルについて、従来の営業職員チャネルに加え、保険代理店やインターネットなどのチャネルも拡大している。一方で、営業職員チャネルの割合は依然として高く、販売チャネルの中でも引き続き重要な位置を占めている。こうした中、本事務年度においては、営業職員がチャネルの主軸となっている大手及び中堅生命保険会社との対話を継続するとともに、これまでビジネスモデルに係る対話が未実施の生命保険会社など、計 21 社との間で対話を実施した。対話を通じて、中長期的課題への対応をはじめ、デジタル化の推進や商品戦略など、各社の足元の取組状況や課題を確認の上、持続可能なビジネスモデルの構築に向けた一層の取組みを促した。今後とも、必要に応じて、各生命保険会社とのビジネスモデルに係る対話を継続・実施していく。

(参考1) 生命保険の加入チャネルの状況



(出典) 生命保険文化センター「生命保険に関する全国実態調査」

① 持続可能なビジネスモデルの構築

営業職員がチャネルの主軸となっている生命保険会社では、今後とも、同チャネルをビジネスモデルの中核として位置づけており、これを持続可能なものとしていくため、営業職員の質の向上を図り、顧客本位の業務運営を徹底することが課題と認識していた。こうした認識の下、多くの生命保険会社では、以下のような取組みが進められていた。

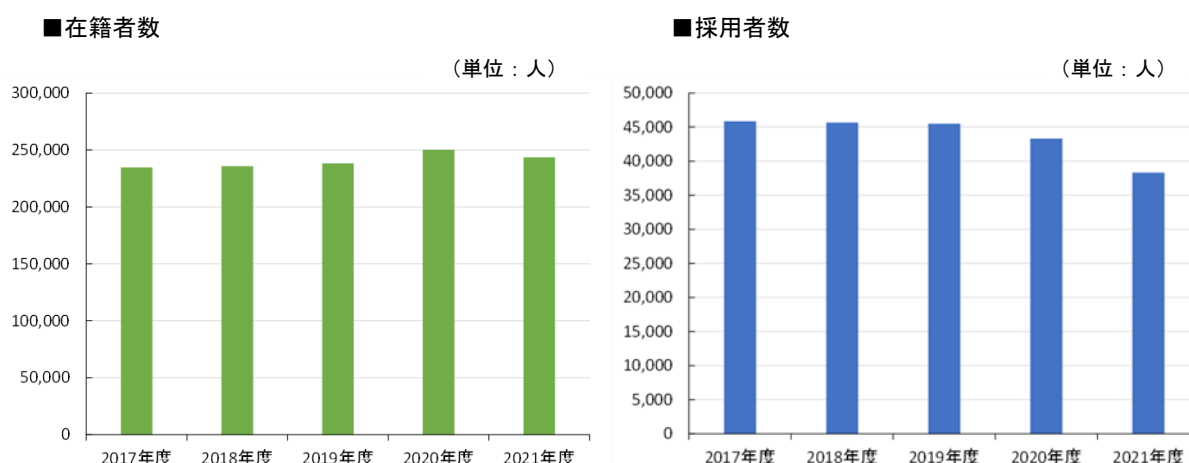
- ・ 営業職員の採用基準・プロセスの見直しにより、厳選採用を進める取組み
- ・ 営業職員の育成期間の延伸等により、在籍率の向上を進める取組み
- ・ 営業職員の活動の一部（既契約者のアフターフォロー等）を内勤職員が補完することで、活動内容の合理化・最適化を進める取組み

また、営業職員に対する活動サポートや活動管理において、デジタルツールを活用した以下のような取組みが進められていた。

- ・ AI等によるデータ分析結果を用いて、顧客に最適な商品提案を行うための情報を営業職員に提供する取組み
- ・ SNS等を用いて、営業職員と顧客とのデジタルを通じた接点づくりを進める取組み
- ・ 各種データ分析結果を用いて、営業職員の不適正事案に係る予兆検知を進める取組み
- ・ AIを活用して、営業職員端末内での不適切資料の保持に対する点検の自動化を進める取組み

一方、多くの生命保険会社では、引き続き、営業職員のデジタルリテラシーの向上を課題としていた。こうした課題に対して、デジタルツールを効果的に活用するための教育制度の導入や、デジタルツールを活用した優良取組事例の還元など、研修・教育の充実を図るための取組みが進められていた。

(参考2) 生命保険会社の営業職員の在籍数・採用数の推移



(出典) 生命保険会社 42 社のディスクロージャーより金融庁作成

代理店やインターネットがチャネルの主軸となっている生命保険会社では、現在のビジネスモデルを基盤としつつ、顧客に付加価値のある商品・サービスを提供することで、業容を拡大しようとする取組みが進められていた。

乗合代理店チャネルを主軸とする社では、代理店に提供する保険商品の開発競争への対応を課題としていたほか、インターネットや独自の代理店チャネルを主軸としている社では、商品・サービスの拡充を課題とするなど、各社が抱える経営課題に対して対応を進めていた。

こうした足元の対応に加え、国内の少子高齢化が一層進展する中、具体的なシミュレーション等に基づき、経営陣が中長期的な観点で自社のビジネスモデルのあり方について議論するといった取組みを進めている生命保険会社も見られた。

- ・ 2050 年までの人口動態予測や外部コンサル等の視点も取り入れながら、生命保険マーケットの動向について、取締役会で議論している事例
- ・ 2050 年頃までに想定される事業環境の変化や、中長期的にグループが生命保険事業を継続する上での課題等について、役員間で集中討議を行っている事例
- ・ 将来 10 年間の中長期的な収支予測を毎年実施し、取締役会で議論している事例

② デジタル化の進展に対する対応

新型コロナを契機に高まった非対面・非接触ニーズへの対応に加え、各種金融取引・サービスにおけるデジタル化が進展する中、生命保険事業においても、持続可能なビジネスモデルを構築する観点から、デジタル化の推進が一層重要となっている。

一方、デジタル化の推進にあたっては、生命保険事業特有の制約・課題があるとの意見も多く見られた。各生命保険会社では、こうした課題を克服するための対応・検討を進めており、以下のような対応事例が見られた。

【課題認識】

- ・ 生命保険契約は、契約期間が長期に及ぶため、過去の保有契約の管理のためのレガシーシステムがデジタル化推進の障壁となっている

【対応事例】

- ・ コアとなる顧客・契約データの管理等を自社システムの運用環境に残しつつ、外部連携・データ分析等に関する機能をクラウド基盤に構築している事例

【課題認識】

- ・ 生命保険契約は、契約者だけではなく、被保険者や受取人等の契約関係者が多く存在している

【対応事例】

- ・ 保険契約者・被保険者・受取人など、契約単位で管理されていた情報について、人単位で一元化して管理するデータベースを構築・稼働し、保険契約者以外の契約関係者のオンライン手続きの拡充に取り組んでいる事例

【課題認識】

- ・ 生命保険契約の契約手続きでは診断書等の紙書類が多数存在している

【対応事例】

- ・ 紙書類の読み取りに当たって、AI-OCR 基盤の導入を実施・検討している事例

【課題認識】

- ・ 生命保険契約は、銀行や証券会社等の他業態に比べて手続きの頻度が比較的少ない

【対応事例】

- ・ 顧客との接点頻度の向上等を目的に、健康増進型保険や保険契約者向けのスマートフォンアプリの導入・機能拡充に取り組んでいる事例

このほか、外部機関との連携等を通じて、生命保険商品・サービスへのデジタル技術の活用について検討を開始する動きも一部の生命保険会社において見られた。

③ 顧客ニーズを踏まえた商品・サービスの提供

商品開発では、医療保険といった生前給付ニーズに対する早期段階からの対応を進める取り組みが多く見られた。すなわち、従来の重度の疾病等への罹患後に対する保障は、商品開発競争の中で一定程度成熟しているとの認識の下、罹患前における健康増進や予防段階からの保障の提供といった領域への展開を進める社が多く見られた。

また、若年層では老後資金に対する資産形成ニーズが高いとの認識の下、こうしたニーズを取り込むための変額年金保険等に係る商品開発も一部の社で進められていた。

(2) 損害保険会社

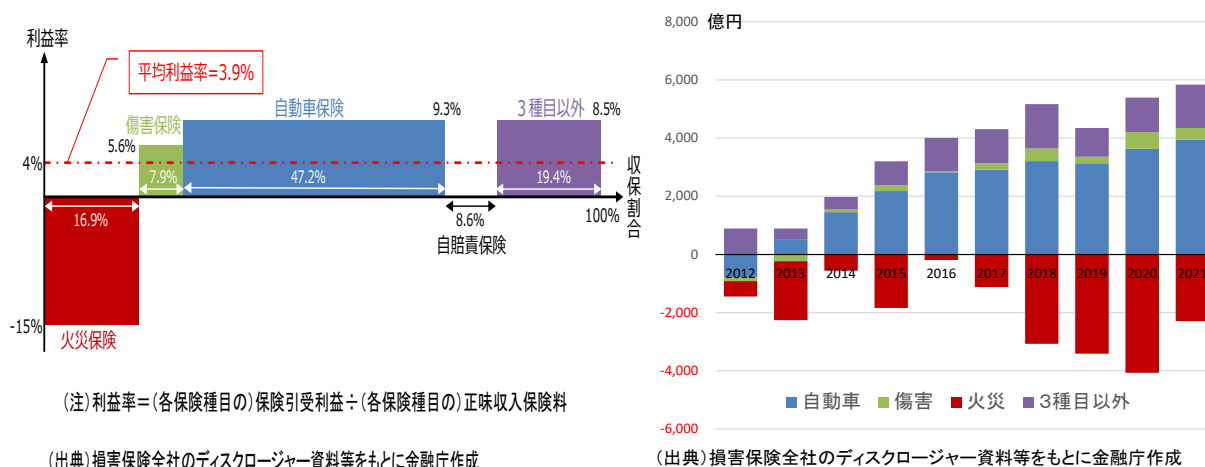
持続可能なビジネスモデルの構築に向け、昨事務年度の対話で対象としていなかったボトムライン⁵について、大手3損害保険グループと中堅6社を対象に収支適正化(火災保険の収益改善等)の取組みについて、対話を行った。また、新たな対象先として、モノラインの損害保険会社(旅行保険特化及びペット保険特化の各損害保険会社)と持続可能なビジネスモデルについて、対話を行った。

加えて、昨事務年度に確認した各グループ・各社の取組みのうち、デジタル化による業務の効率化・高度化及びチャネル戦略についてフォローアップを行った。

① 火災保険の収益改善等【収益悪化要因】

2021年度の損害保険会社の利益率(保険引受利益÷正味収入保険料)は+3.9%であるが、保険種目別に見ると、正味収入保険料の16.9%を占める火災保険の利益率は、損失の発生により▲15.0%となっている。過去10年間の保険引受利益の推移を見ても、恒常的に損失が発生していることから、本事務年度は火災保険の収益改善に焦点を当てて対話を実施した。

(参考1) 損害保険会社の保険種目別利益率(2021年度、全社平均)と保険種目別の保険引受利益の推移(全社計)



対話の結果、火災保険の収益悪化の共通要因として、以下の点が確認された。

ア 過去の長期契約の影響

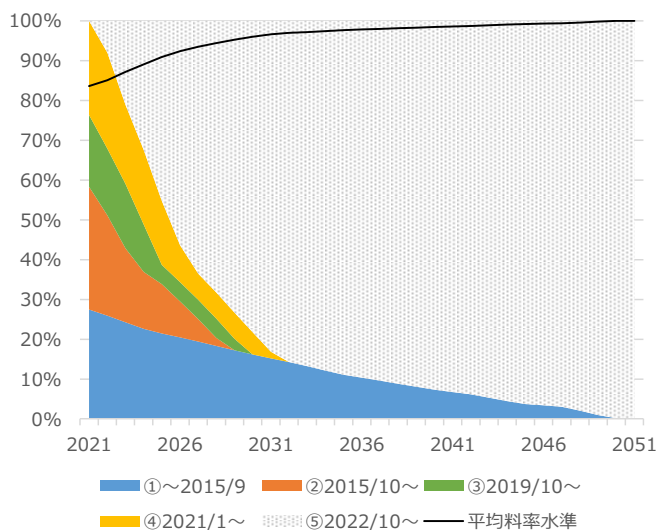
個人向けである家計火災保険の最長保険期間は、2015年9月まで36年となっていたが、その後2015年10月から10年に、2022年10月から5年に短縮されてきた⁶。支払保険金の増

⁵ 損益計算書の最下段に記載される当期純利益といった利益指標を意味する。逆にトップラインは、損益計算書の最上段に記載される売上高(正味収入保険料)といった収益指標を意味する。

⁶ 代表的な改定日を記載。一部の損害保険会社では改定日が異なる可能性がある。

加等の影響により、近年、火災保険料は引上げ傾向にあるが、長期契約の保険料は、契約日の水準が満期まで適用されるため、過去に契約した長期契約は構造的に赤字状態になっており、火災保険全体の収益引下げ要因になっている。

(参考2) 家計火災保険の料率世代別の構成割合の推移(保険金額ベースの予測)



(出典) 損害保険料率算出機構データより金融庁作成

【主な計算前提】

1. 損害保険料率算出機構データ(2021年3月末)を使用
2. 2015/9以前の保有契約は世代分けできず、同一料率と仮定
3. 料率改定がある年度は月割で契約を配賦
4. 2022年度以降、途中の解約は無く、満期契約と同額の新規契約があることにより、全体の保有保険金額は不変と仮定。
5. 平均料率水準は参考純率のアップ率を元に試算(2021年5月届出水準を100%とした)。

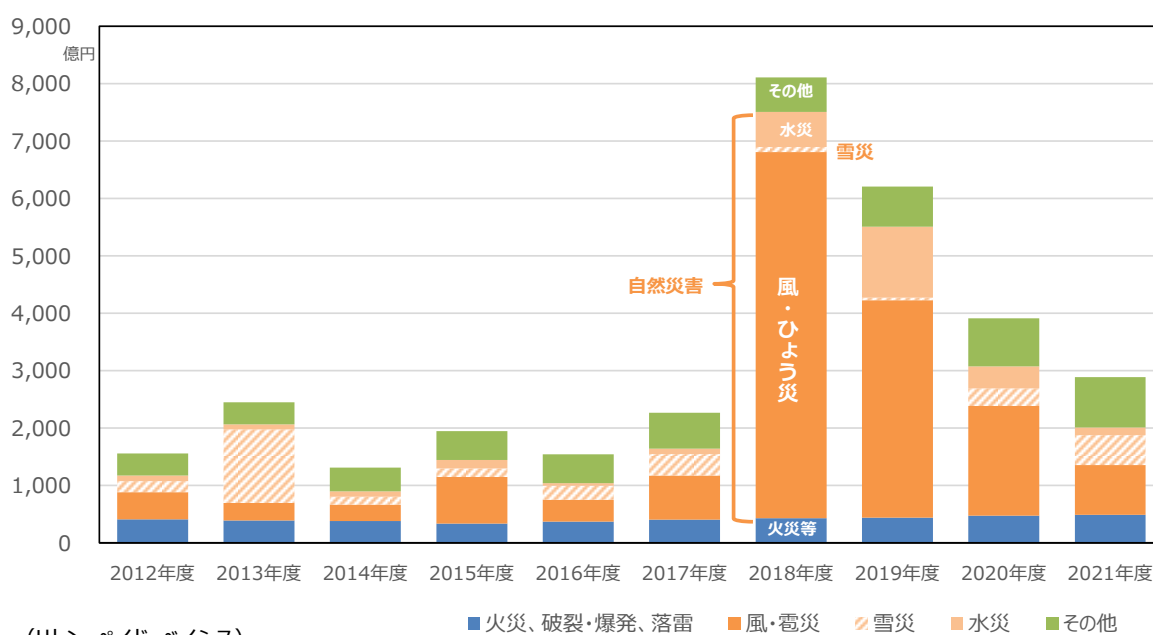
イ 自然災害の増加、再保険市場のハード化

事故種類別の保険金支払推移をみると、2017年度まで2,000億円前後で推移していた家計火災の支払保険金が、2018年度から自然災害(風・雹災、水災、雪災)の影響で増加している。2021年度は、比較的自然災害の少ない年度だったが、2022年度は6月の雹災、9月の台風14号・15号等の影響により再び自然災害による支払保険金が増加した。このような自然災害の発生に備えて損害保険会社は再保険を手配しているが、日本を含めたグローバルな自然災害の増加傾向等の影響により再保険市場もハード化⁷しており⁸、損害保険会社にとって自然災害を補償するコストが増えている。

⁷ 再保険料の上昇や補償範囲の縮小など、出再社(再保険を手配する損害保険会社)にとって契約条件が厳しくなることをいう。

⁸ 詳細は、本レポート「Ⅱ. 2. (1) 自然災害リスク管理に関するモニタリング」を参照。

(参考3) 事故種類別の保険金支払推移(家計火災保険)



(リターン・ペイド・ベース)

(出典) 料率算出機構データより金融庁作成

ウ その他の要因

上記ア・イの他、特定修理業者による影響、水濡れ損害⁹の増加、破汚損¹⁰の増加、企業火災保険における大規模事故の増加¹¹が火災保険の収益悪化要因として確認された。

② 火災保険の収益改善等【商品改定の概要】

各損害保険会社は、2021年5月21日届出の参考純率改定を踏まえ、2022年10月(一部の保険会社は2023年1月)に商品改定を実施した。参考純率の改定率は、家計火災保険で+10.9%、企業火災保険¹²で+6.49%としているところ、各社の保険料改定率は改定前の保険料水準、各社の損害率や事業費率の実績、その他の独自改定の有無等の違いにより、下表のとおり幅が見られた。

	家計火災保険	企業火災保険
参考純率の改定率	10.9%	6.49%
各社の保険料改定率	4.9%~21.4%	5.0%~12.0%

⁹ 水道管から水が漏れ、床が水浸しになるケースが典型例。

¹⁰ 特定の災害(火災、自然災害、雑危険)以外の、不測かつ突発的な事故によって保険の対象について生じた損害で、誤って壁、床、家具を傷つけるケースが典型例。

¹¹ 損害保険協会の2022/3/10付けお知らせ「企業向けの火災保険の高額保険金支払事案が増加」を参照 (https://www.sonpo.or.jp/news/notice/2021/2203_01.html)。

¹² 一般に、企業火災保険は参考純率における一般物件、工場物件、倉庫物件を意味するが、ここでは一般物件を意味する。

各社が行った独自改定の例としては、下表のような火災保険の収益悪化要因への対応策が見られた。このうち、最低免責金額の引上げ(又は導入)は、保険料アップ幅の抑制にも繋がる改定になっている。¹³

収益悪化要因	独自改定の内容
特定修理業者による影響	復旧義務規定の新設や免責事由の明確化
水濡れ損害の増加	最低免責金額の引上げ(又は導入)
破汚損の増加	最低免責金額の引上げ(又は導入)

今回の商品改定の特徴として、建物の築年数による保険料の細分化が挙げられる。近年、建物の築年数による損害率格差が顕在化してきており、これを反映する形で参考純率は5年以下、5年超10年以下、10年超の3区分の料率区分を導入している。これに対し、一部の損害保険会社は更なる細分化を実施しており、より多くの料率区分を設定することで、それぞれの損害率の実態に合わせた保険料設定を試みるとともに、比較的収益性の高い新築・築浅物件での価格競争力を高めることを企図している。この場合、逆に、築古物件の保険料は相対的に高く設定されることになるため、更なる料率細分化の検討にあたっては、築古物件における保険の購入可能性とのバランスも考慮した検討が必要である。また、3区分の料率区分を採用した損害保険会社においては、特に築古物件の新規契約が増加することによって収益が悪化することがないよう、契約動向や損害率のモニタリングを行い、必要に応じて対応策を検討・実施することが期待される。

③ 火災保険の収益改善等【収益改善状況】

各損害保険会社は、これまで参考純率の改定に合わせた保険料アップや商品改定により収益改善を図ってきたものの、火災保険を持続可能なビジネスとする観点では「更なる改定が必要」というのが各社の共通認識になっている。しかし、これまでの取組みの濃淡により下表のとおり二極化(グループAとB)が進んでいる可能性がある。

	グループA	グループB
商品改定に当たっての考え方	参考純率改定をベースにしつつ、個社損害率に基づく保険料調整や補償削減による保険料アップの抑制等 ¹⁴ を組み合わせた独自改定により価格競争力を意識しながら収益改善の最大化に取り組んでいる。	価格競争力の維持に軸足を置いた保険料設定を重視しており、参考純率改定に依存した収益改善に止まっている。これらの会社には、自社データ量やシステム改定キャパシティの制限といった事情もある。

¹³ 逆に、保険事故発生時には支払保険金が免責金額分だけ減額されるため、保険募集時(特に更改時)には丁寧な説明が必要になる点に留意する必要がある。

¹⁴ 例えば、最低免責金額の引上げ(上述)や特定の特約の販売停止等の補償削減により保険料アップ幅を抑制している例がある。

収益改善の将来像	各社の経営環境に応じたリスクコスト(資本コスト ¹⁵ +再保険コスト ¹⁶)を織り込んだ <u>適正利益水準を意識して、そこに向けた改善計画・スケジュールを描き、参考純率改定に合わせて収益改善を進めている。</u>	リスクコスト(資本コスト+再保険コスト)をあまり意識せず、保険引受利益の黒字化を当面の目標として <u>収益改善を進めているが、最終ゴールまでは描けていない。</u>
収益改善の状況	平年ベースで数年以内に保険引受利益の黒字化(C/R ¹⁷ が100%未満)が見込める <u>状況であり、適切な利益水準を模索する段階に入りつつある。</u>	当面、保険引受利益の黒字化が見込める状況にはなく、今後の収益改善は参考純率改定頼みになっている。

持続可能なビジネスモデルに対する懸念として、ほとんどの保険会社が再保険料の高騰を挙げたほか、インフレを挙げた保険会社もあった。

なお、2000年代に発生した保険金不払問題への反省から、各損害保険会社においては、契約者・代理店にとっての分かりやすさの向上や従業員の事務ミス防止を目的に商品のオールリスク化¹⁸、無免責化、実損てん補化¹⁹を進めてきた。近年はこれらが保険料アップの一因にもなっており、免責金額の導入や高額化など、見直しの機運が見られるが、見直す場合には、過去の反省を活かし、契約者・代理店にとっての分かりやすさを維持する工夫や従業員の事務ミスを防ぐシステムサポートも同時に検討・実施する必要がある。

また、前述の「過去の長期契約の影響」により、各社の収益改善の取組みにもかかわらず、火災保険全体の保険引受利益は低迷が続く可能性もあるが、今後の商品改定による保険料の見直しにあたっては、例えば、新規契約に適正利益を超えた割高な保険料を適用することで、長期契約での赤字を穴埋めするなどといった、保険商品としての合理性・妥当性を欠くものにならないように留意する必要がある。

④ 旅行保険特化の損害保険会社

日本人出国者数は新型コロナにより急減したが、2022年3月から回復基調にあり、2023年3月には2019年比で36%まで回復した。旅行保険特化の損害保険会社は、日本人出国者数の減少に伴う収入保険料の減少に加え、国内の水際対策により求められた帰国前のPCR検

¹⁵ 再保険考慮後のリスク量を保有するために必要な資本を調達するためのコスト。一般に、正味リスク量×資本コスト率により計算される。

¹⁶ 再保険を手配し元受契約の保険引受リスクを移転するため、再保険者に対して支払うコスト。一般に、出再保険料－再保険回収額(期待値)－再保険手数料により計算される。

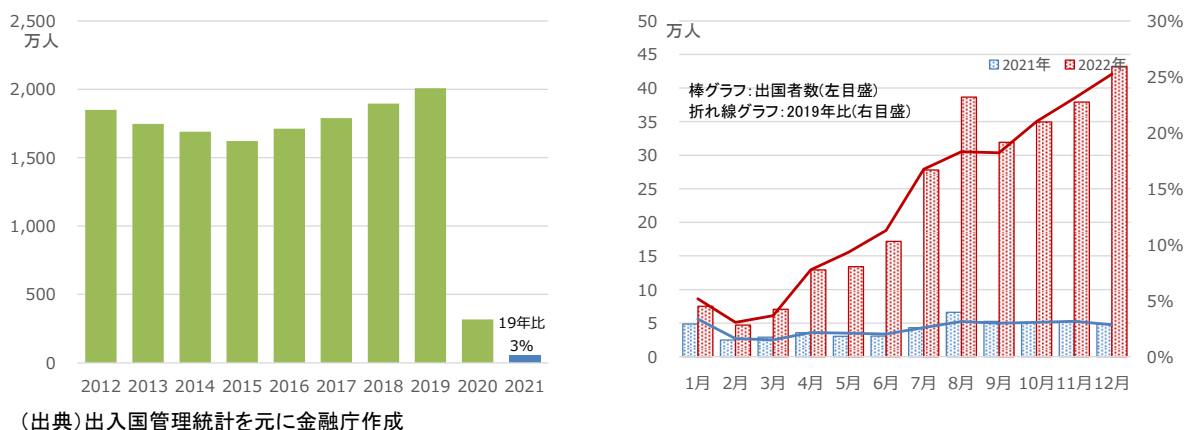
¹⁷ コンバインドレシオ(Combined Ratio)の略で損害率+事業費率(手数料率を含む)により計算する。コンバインドレシオが100%を下回れば黒字、上回れば赤字を意味する。

¹⁸ 補償範囲(リスク)を限定列挙するのではなく、「不測かつ突発的な事故による損害」を網羅的に補償すること。

¹⁹ 従来一般的だった比例てん補式(保険金額が保険価額よりも低い場合、その分だけ支払保険金も少なくなる方式)に対して、保険金額までは損害額(免責金額がある場合は免責金額を差し引いた額)を全額補償する方式。

査で陽性判定となったときに支払う保険金²⁰の増加を主因に大きな減益となった。現在は旅行需要の回復、水際対策の緩和(2022年9月7日)により収益改善に向かっている。このような現状認識を踏まえ、ビジネスモデルの持続可能性を高めるための対策や課題について旅行保険特化社と対話を実施した。

(参考4)日本人出国者数の推移



一般に、モノライン保険会社は、その特化した保険種目に最適化した無駄のないビジネスモデルを構築しやすいメリットがあるが、事業規模の拡大による事業費率の低減効果を追求しにくいことに加え、地域分散や種目分散を活用したリスク分散を図りにくい面があり、リスクが顕在化した際の対処方法が限られやすい。このような中、新型コロナの発生により、行動制限が求められる事態が旅行保険特化のビジネスモデルに影響を及ぼすことが確認されており、旅行保険特化社は、リスク管理にあたって留意する必要がある。また、新型コロナ以前から、旅行の販売チャンネルが店頭からネットにシフトしており、旅行保険についてもネット販売を強化する必要性が増すなど、事業環境の変化に適時適切に対応していくことが求められる。

⑤ ペット保険特化の損害保険会社

ペット保険マーケットは、近年、拡大傾向にあるが、その普及率は2021年12月時点で16%程度²¹と言われており、引き続きマーケットが拡大する見通しであることが指摘されている。一方、少額短期保険業者を含め新規参入が相次いでおり、競争環境は年々厳しくなっている。このような現状認識を踏まえ、ビジネスモデルの持続可能性を高めるための対策や課題について、ペット保険特化社と対話を実施した。

ペット保険の主要な販売チャンネルであるペットショップ代理店では、大手のペット保険特化社

²⁰ 新型コロナに感染したことが客観的に確認できる場合、診察費や検査費用に加え、追加宿泊費用、追加帰国交通費が保険金の支払対象になっている。

²¹ アニコムホールディングス 2023年2月7日お知らせ「ペット保険における競合分析及び更なる発展に向けて」参照(<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS70962/4a919b2e/2fe5/4582/8e7a/d0df6eea5c98/20230207163517701s.pdf>)

の取扱シェアが高く、参入障壁が高いため、ネット販売を中心とした新規参入が増えている。ネット販売は保険料を含めた商品比較が容易であるため、ネット販売を中心にビジネスモデルを構築するためには、他社にない強みを持つことが重要になる。また、ペット保険は損害保険の1つとして取り扱われるが、以下のような特徴を有しており、これらの特徴に関連して各種のリスク(又は機会)が発生する。ペット保険特化社は、持続可能なビジネスモデルの構築に向け、このような特徴や関連するリスクへの理解を深め、適切かつ継続的にリスクへの対応を進めていくことが求められる。

(参考5)ペット保険に特徴的なリスク要因

・ペットの医療費は自由診療扱い(健康保険制度の対象外)となる。
・医療技術の高度化や高額薬開発による影響を受けやすい。
・保険金請求が高頻度で発生する場合がある。
・ペット寿命は更に伸長する余地がある。
・現状は比較的低い普及率に止まっている。
・ペットの販売チャンネルが限られている。
・グローバルな動物愛護の潮流があり、影響を受けやすい。

なお、ペット保険特化社についても、リスクが顕在化した際の対処方法が限られやすい点は旅行保険特化社と共通であり、リスク管理にあたって留意する必要がある。

⑥ 昨事務年度のフォローアップ

中長期的な事業環境の変化への対応、デジタル戦略、チャンネル戦略及び商品戦略等といった昨事務年度の対話におけるテーマの中から、本事務年度はデジタル戦略とチャンネル戦略に焦点を当ててフォローアップを実施した。

ア デジタル戦略

大手3損害保険グループのデジタル戦略では、各グループとも引き続きプラットフォームの構築、付加価値の高い商品・サービスの開発や、社会課題解決に向けたソリューション提供等に取り組んでいることを確認した。

データ活用についてはその効果が見えづらい、又は見えてくるのに時間がかかることから、効果の見える化が課題となっていたが、適切な KPI の設定により効果を可視化する、マイルストーンの設定により成長シナリオにおける現在の立ち位置を確認するといった好取組事例が見られた。

人材育成の観点では、各グループとも独自の育成プログラムを活用してグループ内のデジタル人材化を進めるとともに、積極的に専門人材の中途採用を実施しており、これら混合チームの協働、コミュニケーション及びマネジメントの最適化を進めている。また、非保険領域への進出拡大を背景に、外部専門人材の採用も活用して知的財産管理体制を強化する例が見ら

れた。

中堅の損害保険会社では、各社の計画に基づきデジタル活用による顧客利便性の向上と業務効率化を中心とした取組みが進められていた。しかし、新しくリリースされたデジタルツールの活用状況は必ずしも高くなく、代理店・従業員による活用の浸透又は徹底を課題とする保険会社が多く見られた。また、こうしたデジタルツールについては、段階的に対象範囲や機能の拡大を図る計画としている保険会社も多く、代理店・従業員による活用の浸透・徹底を図る上でも、計画的な対象範囲や機能の拡大が必要となっている。

イ チャネル戦略

チャネル戦略では、大手・中堅ともにプロ代理店における顧客グリップ力の強化とテクノロジーを活用したコンサルティング力の強化が課題になっていた。これに対し、多くがデジタルを活用した募集及び代理店教育コンテンツの強化・多様化に取り組んでおり、一部では DX を活用したリモート募集の仕組みが整備されていた。しかし、これらの仕組みの活用状況はプロ代理店によっても濃淡があり、多くの場合は、プロ代理店の顧客グリップ力やコンサルティング力の向上に繋げるため、これらの仕組みの活用拡大を図っている途上段階にある。

プラットフォーム等との協業については、特定のプラットフォームを有する企業等において、その企業等の会員に特有のリスクを補償する保険商品を募集する例が広がっている。このような動きは今後、更に拡大することが見込まれ、顧客の購買情報など多くのデータを保有し得る協業先との関係(提携事業のコントロール性等)への留意は引き続き重要となる。

2. 自然災害の頻発・激甚化への対応

【金融行政上の課題】

近年、自然災害の頻発・激甚化といった気候関連リスクの増大が世界的に懸念される中、我が国においても、台風・水害等の大規模自然災害が頻発している。また、災害に便乗した悪質商法等の事案が各地で発生している²²。自然災害は、その頻度・規模等により損失額が大きく変動し、短期間では大数の法則が機能しにくい特徴がある。このため、損害保険会社は、そうした大数の法則が成り立たない巨額の保険金支払いに備え、保険料収入の一定割合²³を「異常危険準備金」として積み立てるとともに、自然災害リスクに対して再保険を手配することにより、自ら保有するリスクを減らし、経営の安定化を図っている。

今後、損害保険会社が将来にわたって持続的・安定的に補償を提供しつつ、自然災害に対する備えとしての機能をより適切に発揮していくためには、損害保険会社において、資本・リスク・リターンのバランスを踏まえ、再保険によるリスク移転の最適化等を行う統合的リスク管理態勢(ERM²⁴)を高度化するほか、保険商品においても、顧客のニーズやリスク実態等を踏まえた補償内容・保険料率の見直しを行うことが重要である。

また、被災者の迅速な経済的復旧の観点から、大規模自然災害のように大きな損害が広域にまたがり発生する局面等においても、個々の保険金の支払いをより迅速かつ適正に行うことができる態勢を整備することが重要である。

【本事務年度の実績】

(1) 自然災害リスク管理に関するモニタリング

2022年の自然災害による損害は前年に比して大きく、保険金支払額は増加した(Ⅱ. 1. (2) 損害保険会社も参照されたい)。台風のほか同年6月に関東中心に発生した雹による災害でも損害保険会社合計で1,000億円に近い保険金が支払われると見られる。

(参考1) 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
2022年台風14号(2022年9月14日～20日)	157,958件	1,045億円
2022年台風15号(2022年9月23日～24日)	27,095件	534億円

(出典) 損害保険協会(2023年3月末現在)²⁵

²² 当該対応として、金融庁と損害保険協会と共同で注意喚起の取組みを行った。

²³ 大蔵省告示第232号(平成10年6月8日)「保険業法施行規則第七十条第四項等の規定に基づき、損害保険会社等の責任準備金の額の計算に用いる金額等を定める件」に基づき損害保険会社が定める。

²⁴ Enterprise Risk Management

²⁵ https://www.sonpo.or.jp/news/release/2023/ctuevu0000016s6h-att/230427_01.pdf

しかしながら、これら1つ1つの自然災害は各損害保険会社が手配した再保険の発動までには至らない規模に止まっており、支払保険金の多くが元受の損害保険会社により賄われ、多額の異常危険準備金の取り崩しが発生した²⁶。こうした中においても、追加積立等を行うことで、同準備金の残高を大きく減少させない取組みが多くの損害保険会社において見られた。

グローバルな状況を見渡すと、2022年は北米のハリケーン・イアン、北米や欧州での干ばつ、オーストラリアの洪水、更に欧州の温帯低気圧ユーニスなどの自然災害が発生しており、世界の損害保険会社等における自然災害による支払保険金額は過去5番目の規模になると言われている。²⁷

また、海外での自然災害の発生状況に加え、世界的な金利上昇、インフレーション等の影響により、再保険会社の資本コスト及び再々保険価格が上昇したことから、2023年1月の欧米損害保険会社を中心とした再保険契約更改²⁸では、米国の自然災害で40%前後、欧州の自然災害で30%前後といった大幅な再保険料の引上げや再保険条件の見直しが行われた²⁹。

このような欧米での再保険契約更改の動向を踏まえ、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った³⁰上で、各社とも再保険契約を更改した。

なお、2022年度の日本は、自然災害に関する再保険金支払が少なく、他国に比較して金利や物価の上昇率も小さかったにもかかわらず、自然災害に関する再保険料率は平均で20%程度引き上げられており、グローバルな自然災害の発生状況及び急激な金利上昇やインフレーションが、日本の再保険更改に大きな影響を及ぼすことが改めて明らかになった³¹。

上記のような現状の下で、統合的リスク管理(ERM)の高度化や顧客のニーズやリスク実態等を踏まえた補償内容・保険料率の見直しの重要性が一層増している。自然災害リスクへの対応は、各損害保険会社における継続的な取組みが必要であり、金融庁として、引き続き各損害保険会社との対話を継続していく。

²⁶ 異常危険準備金は、金融庁告示に基づき、保険種類群の区分ごとに一定の損害率（火災区分の場合50%）を超える損害（異常災害損失）が生じた場合において、当該異常災害損失に相当する額を取り崩すことになっている。

²⁷ AON 2023 Weather, Climate and Catastrophe Insight (<https://www.aon.com/weather-climate-catastrophe/index.aspx>)

²⁸ 一般的に欧米の損害保険会社では毎年1月、日本の損害保険会社では毎年4月に再保険契約更改が行われる。

²⁹ 欧米においては、2022年末時点では再保険条件が合意できず、年明けに再保険条件の見直しを余儀なくされたうえで再保険を更改した例も見られた。

³⁰ 具体的には、再保険回収の可能性が高く、再保険会社が撤退又は大幅な再保険料の引上げを要求した「超過損害額再保険」の下層レイヤーや「累積損害額再保険」を縮小・廃止し、自社の保有額を引き上げた保険会社や、保有契約の増加に伴い「超過損害額再保険」の上層レイヤーを買い増した保険会社が多く見られた。

「超過損害額再保険」とは、非比例再保険における代表的な再保険。1災害当たりの出再社の損害額が予め約定した金額を超過した場合、その超過した部分につき一定の限度額までの損害を受再社がてん補する再保険。

「累積損害額再保険」とは、複数の災害による出再社の累積損害額が予め約定した金額を超過した場合、その超過した部分につき一定の限度額までの損害を受再社がてん補する再保険。

³¹ 特に、超過損害額再保険では再保険回収の可能性の高い下層レイヤーだけでなく、再保険金回収の可能性が低い上層レイヤーでも再保険料が大きく引き上げられる状況が見られた。

(参考2)加重平均 ROL³²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

(2)水災料率の見直し

水災リスクに応じた保険料率(以下「水災料率」)の細分化については、2022年3月末に取りまとめた火災保険水災料率に係る有識者懇談会報告書の内容を踏まえた上で、損害保険業界における検討や取組みがより適切に行われるよう、関係省庁とも連携しつつ、損害保険料率算出機構や損害保険会社の取組方針等について対話を実施した。

損害保険会社が自社の保険料率算出の基礎とし得る火災保険参考純率について、損害保険料率算出機構より水災料率細分化を含む改定届があり、適合性審査を実施した。なお、その審査に当たっては、万一の災害に備える損害保険の本来的な機能が十分に発揮されるよう、同報告書において指摘があった「保険料負担の公平性」や「高リスク契約者の保険購入可能性」も勘案し、水災料率細分化における料率較差や地域区分について、算出をした損害保険料率算出機構の考え方を確認しつつ慎重に審査を進めた。改定された参考純率に基づき、各損害保険会社から申請される火災保険商品の改定については、各社の創意工夫を尊重しつつ、水災補償の普及に資する観点も踏まえ、適切に審査を実施する。

また、水災料率細分化の実施にあたっては、顧客に水災リスクを適切に認識してもらい、その結果、水災補償の普及が進むことが望まれることから、情報発信のあり方等について、損害保険業界と対話を実施した。水災料率細分化の導入を含む参考純率の改定後においては、上記の対話も踏まえ、各損害保険会社が行う顧客への情報提供への取組方針についてヒアリングを実施する。

³² Rate On Line で、再保険料率のこと。

Ⅲ. 財務・リスク管理について

1. 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、保険会社が直面するリスクや収益性についてフォワードルッキングに分析していくことが重要である。その上で、保険業界全体に対する信頼の向上や保険契約者の保護を図るため、金融庁として予防的・総合的な監督上の措置を必要に応じて講ずることにより、保険会社に対して早期に経営改善を促し、保険会社の財務の健全性を確保する必要がある。また、金融システム全体の安定確保(マクロ健全性)の観点から、システミックリスクに対する包括的枠組み(HF³³)に基づき、国際的に活動する保険グループ(IAIGs³⁴)及び必要な社に対するモニタリングを行っていく必要がある。

現状、保険会社は総じて充実した財務基盤を有し、金融システムは総体として安定しているが、世界経済や金融環境の動向などにより、金融市場を巡る不確実性も見られることから、予断を持つことなく、資産運用の状況を含め保険会社の財務の健全性に係るモニタリングを引き続き実施していく必要がある。こうした観点から、財務上の指標や規制のあり方についても見直しを行う中で、国際的な議論の動向も踏まえつつ、経済価値ベースのソルベンシー規制の導入に向けて作業を着実に進めていく。

【本事務年度の実績】

(1) 保険会社の財務状況

主要保険会社に対する決算状況の分析結果については定期的に公表しており³⁵、本事務年度においても新型コロナや自然災害等による業績・財務への影響についてモニタリングを実施した。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かった。

- ・ 主要生命保険会社³⁶においては、海外金利の上昇に伴い、一時払外貨建保険の販売が増

³³ Holistic Framework

システミックリスクに対する包括的枠組みについては、「2021年 保険モニタリングレポート」の「【コラム③】システミックリスクに対する包括的枠組み(HF)」を参照。

³⁴ Internationally Active Insurance Groups

³⁵ 2023年3月期決算の概要については、「主要生損保の令和5年3月期決算の概要」を参照。

(<https://www.fsa.go.jp/news/r4/hoken/20230616.html>)

³⁶ 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、アフラック生命、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、プルデンシャル生命、三井住友海上あいおい生命、かんぽ生命の20社。

加したことなどから、保険料等収入が前年比増収となった。また、新型コロナに係る給付金の支払増加等により基礎利益³⁷が減益となったことを主因に、当期純利益(純剰余)が前年比減益となった。なお、ソルベンシー・マージン比率は、金利上昇等により、その他有価証券評価差額金が減少したことなどから、前年比 49.5 %ポイント低下し 944.8%となっている(20社平均)。

- ・ 主要損害保険会社³⁸においては、火災保険の料率改定に伴う国内の火災保険の増収や海外事業が好調だったことなどにより正味収入保険料は前年比増収となったが、国内外の自然災害等により発生保険金が増加し、当期純利益は前年比減益となった。なお、大手4社計のソルベンシー・マージン比率は、金利上昇等により、その他有価証券評価差額金が減少したことなどから、前年比 21.3%ポイント低下し 742.7%となっている。

また、生命保険会社における新型コロナの影響については、2023年3月期は支払件数は約989万件(対前年比約885万件増)、支払金額は約1兆186億円(対前年比約8,306億円増)となった。そのうち、「みなし入院」による入院給付金³⁹は約964万件(全体の97.4%)、約8,474億円(全体の83.1%)を占めた。

³⁷ 基礎利益については、「2021年 保険モニタリングレポート」の「【コラム⑤】基礎利益」を参照。

³⁸ 東京海上HD、MS&ADHD、SOMPOHDの3グループ。なお、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及び損保ジャパンの4社を集計したもの。

³⁹ 保険会社は通常、保険約款に基づき、実際に入院された方を対象に入院給付金を支払っているが、新型コロナの感染拡大から新型コロナの5類感染症への移行までの間、以下のような対応を行ってきた。

- ・ 2020年4月から、当時の医療・病床逼迫の状況を受けて、各保険会社では、新型コロナの感染者で自宅・宿泊療養された方も入院したものとみなして、入院給付金を支払う特例的取扱いを開始(「みなし入院」)。

- ・ 2022年9月から、政府において、新型コロナの発生届や健康フォローアップ等を重症化リスクの高い方に限定したことを受けて、各保険会社では、「みなし入院」による入院給付金の支払対象者を①65歳以上の方、②入院を要する方、③重症化リスクがあり、コロナ治療薬の投与又は新たに酸素投与が必要と医師が判断する方、④妊婦の方々に限定。

- ・ 2023年1月27日、政府において、5月8日から、新型コロナの感染症法上の位置づけを変更する方針が公表されたことを受け、4月10日、生命保険協会等は、この方針どおり位置づけが変更された場合の「みなし入院」の取扱いの見直しについて検討を行うよう会員各社に周知。

- ・ 2023年5月8日、新型コロナの5類感染症への移行に伴い、各保険会社等は「みなし入院」の対応を終了。

(参考1)生命保険会社の新型コロナ関連の支払いについて

		死亡保険金		入院給付金		合計
			うち 災害保険金		うち みなし入院	
2022年 3月期	支払件数(件)	14,067	5,901	1,027,759	913,913	1,041,826
	支払金額(百万円)	85,710	17,861	102,310	89,001	188,021
2023年 3月期	支払件数(件)	33,618	18,616	9,861,094	9,643,110	9,894,712
	支払金額(百万円)	147,238	36,350	871,391	847,409	1,018,628
増減	支払件数(件)	19,551	12,715	8,833,335	8,729,197	8,852,886
	支払金額(百万円)	61,527	18,489	769,080	758,408	830,607

(出典)生命保険協会のデータをもとに金融庁作成

(2)資産運用に関するモニタリング

① 保険会社の市場リスクに係るモニタリング

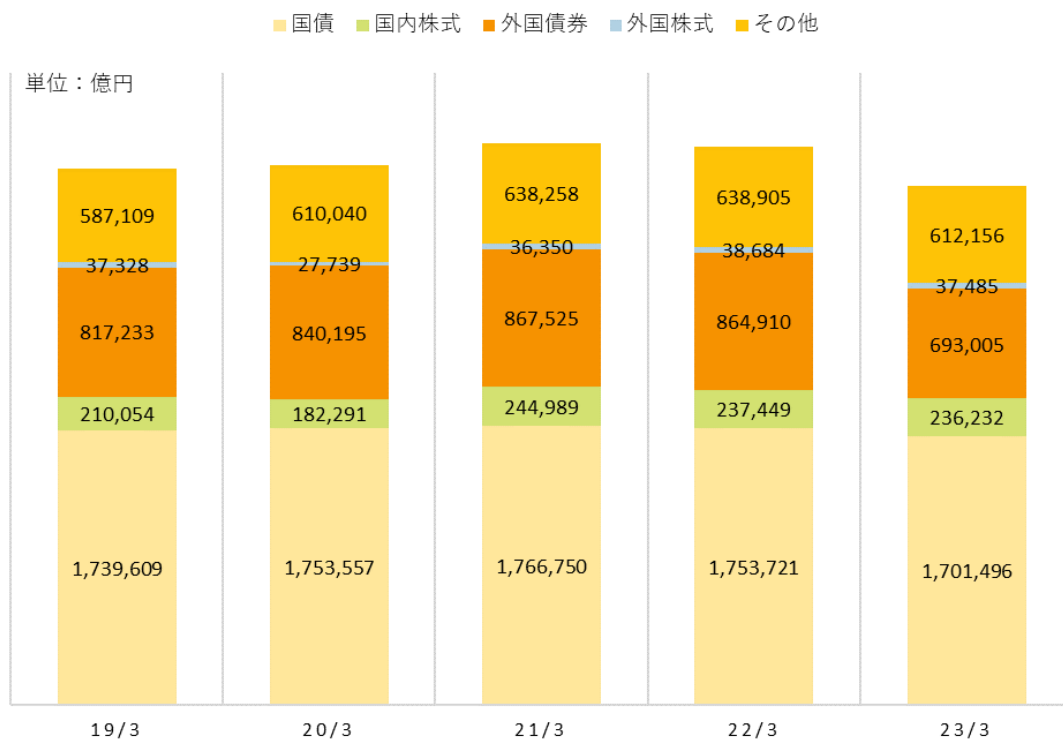
2022年度は、米国金利が上昇したことに加え、日米金利差拡大によって、為替ヘッジコストも大きく上昇し、大幅なドル高円安も進行した。また、同年度末には、米国の銀行の相次ぐ破綻をきっかけに、欧米の金融セクターを巡る不確実性が高まった。こうした現下の金融市場動向を踏まえ、本事務年度においても、早期警戒制度の枠組みの中、各保険会社の市場リスクに係るモニタリングや、HFに基づく保険セクター全体のシステミックリスクに係るモニタリングを行うとともに、大手生命保険会社に対しては、資産運用計画及びその実績や見通し等について、ヒアリングを中心としたモニタリングを実施した。

各生命保険会社では、為替ヘッジコストの上昇及び経済価値ベースのソルベンシー規制の2025年導入を踏まえ、為替ヘッジ付外国債券の売却を進め、円金利リスクの削減に向け、超長期国債への入替・積み増しの計画的実施を行う動きが見られた。他方、収益力向上の取組みとして、海外クレジット資産への投資や、オルタナティブ資産への投資を増加する動きも見られた。今後も、国内外の金利や景気動向等の市況環境を踏まえ、引き続き、市場リスクについて、保険会社から提出される各種データやリスク及びソルベンシーの自己評価(ORSA⁴⁰レポート)の活用等を通じて、モニタリングを行う。

⁴⁰ Own Risk and Solvency Assessment

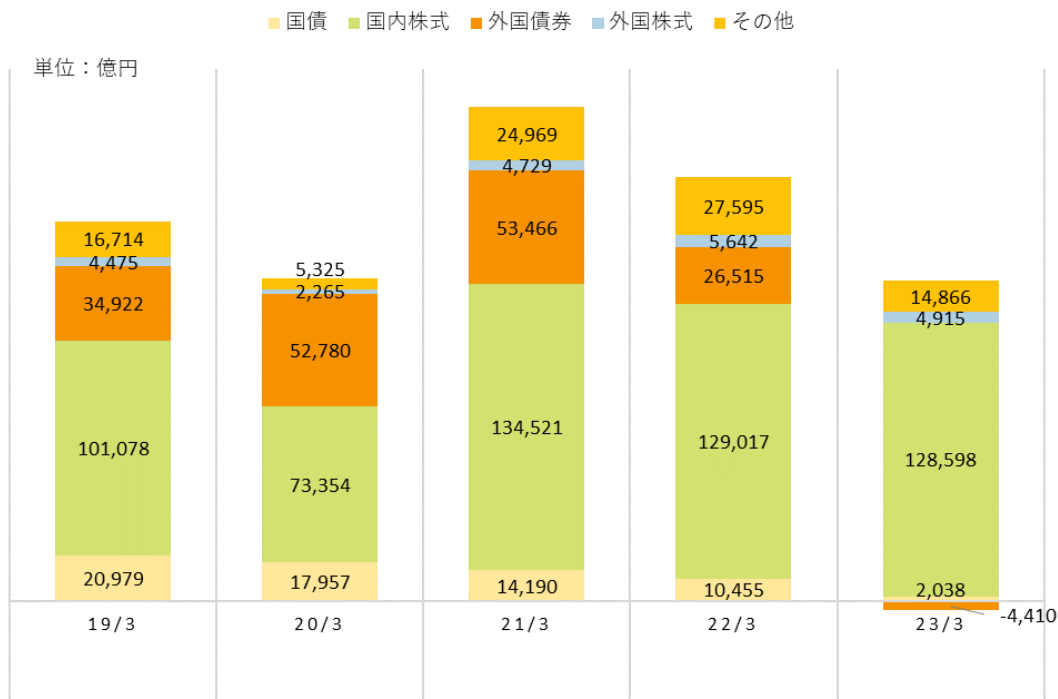
保険会社自らが現在及び将来のリスクと資本等を比較して資本等の十分性評価を行うとともに、リスクテイク戦略等の妥当性を総合的に検証するプロセス。

(参考2) 生命保険会社の有価証券残高の推移



(出典) 金融庁作成

(参考3) 生命保険会社の有価証券含み損益の推移(その他目的保有)



(出典) 金融庁作成

② 流動性リスクに係るモニタリング

2022年度は、米国金利の上昇を受け、保険会社が保有する外国有価証券の含み損が拡大し、一部の保険会社においては、実質資産負債差額⁴¹が大幅に減少した。実質資産負債差額がマイナスとなった場合は、早期是正措置を命ずることができるものとされているものの、「①実質資産負債差額から、満期保有目的債券及び責任準備金対応債券の時価評価額と帳簿価額の差額を除いた額が正の値となり、かつ、②流動性資産が確保されている場合には、原則として命令は発出ししない」取扱い⁴²としている。こうした取扱いを踏まえ、実質資産負債差額が大幅に減少した保険会社に対しては、流動性リスクに係るモニタリングを実施した。

モニタリングを実施した各社においては、十分な流動性資産⁴³を確保していることが確認された一方、流動性リスク管理に関して、流動性ストレステストや危機時の対応策等について高度化の余地も認められたため、引き続き、リスク管理の高度化に向けて対話を行う。

③ 損害保険会社の政策保有株式に係るモニタリング

損害保険会社では、生命保険会社と比べて、ポートフォリオに占める株式の割合が高く、また、保有する株式の大半が政策保有目的であるところ、経済価値ベースのソルベンシー規制の導入を見据え、株式リスクの削減が課題となっている。そこで、本事務年度は、大手損害保険会社に対して、縮減計画の進捗や保有意義の検証等について、モニタリングを行った。

モニタリング対象の各損害保険会社は、保有する政策保有株式について、中期経営計画等で掲げた削減目標を達成しており、計画等に沿って削減を進めていた。また、保有する政策保有株式について、毎年、配当・含み益等の株式運用収益に加え、保険収益の観点から保有意義を検証し、その検証結果を経営陣が承認していることが確認された。引き続き、縮減計画の進捗や保有意義の検証等に係るモニタリングを行う。

(3) 経済価値ベースのソルベンシー規制の導入⁴⁴

経済価値ベースの考え方⁴⁵に基づく新たな資本規制である経済価値ベースのソルベンシー規制の2025年導入に向け、2020年に公表された有識者会議報告書の提言も踏まえ、昨事務年度に新規制の基本的な内容に関する暫定決定を取りまとめて公表し⁴⁶、2023年6月、基準

⁴¹ 時価ベースの資産の合計から価格変動準備金等を除いた負債の合計を差し引いて算出。

⁴² 「保険会社向けの総合的な監督指針」Ⅱ-2-2-6参照。

⁴³ 監督指針では、流動性資産として「現預金、コールローン、売買目的有価証券、その他有価証券（市場性がないもの及び保有目的等から直ちに売却等が困難なものを除く。）」を列挙している。

⁴⁴ 本件の詳細は、「経済価値ベースのソルベンシー規制等に関する検討」ページを参照。

(https://www.fsa.go.jp/policy/economic_value-based_solveny/index.html)

⁴⁵ 市場価格に整合的な評価又は、市場に整合的な原則・手法・パラメーターを用いる方法により導かれる将来キャッシュフローの現在価値に基づく評価を行うこと。

⁴⁶ 本件の詳細は、「経済価値ベースのソルベンシー規制等に関する基本的な内容の暫定決定について」参照。(https://www.fsa.go.jp/policy/economic_value-based_solveny/03.pdf)

の最終化に向けた現在の検討状況について取りまとめた資料を公表した⁴⁷(以下、主な内容)。

- ・ 第1の柱における標準モデル：経済価値ベースの保険負債や各リスクの計算方法
- ・ 経済価値ベースのソルベンシー比率(ESR⁴⁸)に関する検証の枠組み：ESRの適切性を確保するための保険会社の内部検証態勢や外部専門家の活用の方向性
- ・ ESRに基づく監督措置：監督措置の全体像、区分命令に応じたESRの水準、措置内容等に関する現時点の検討状況
- ・ 第2の柱：内部管理と監督上の検証の更なる高度化に関する現時点の検討状況
- ・ 第3の柱：開示項目等に関する現時点の検討状況

また、新規制の検討の参考とするため、フィールド・テスト(FT⁴⁹)を継続実施しており、その分析結果等を踏まえつつ、保険会社と対話を実施した。

(参考4)2022年国内フィールド・テスト(FT)の結果概要⁵⁰

2010年より、経済価値ベースの評価・監督手法の検討の一環として、これまで数次にわたるFTを実施し、各社の対応状況、実務上の問題点や定量的な影響度等の把握・分析を進めてきた。

<ESR>

単体ベースの全社平均 ESR((適格資本の全社単純合計)/(所要資本の全社単純合計))は下表のとおりであった。

表 全社平均 ESR⁵¹

	生命保険会社単体			損害保険会社単体		
	ESR	適格資本	所要資本	ESR	適格資本	所要資本
2022年3月末基準	204%			194%		
前回からの変動	▲8pt	+1%	+5%	+1pt	+5%	+4%

引き続き、有識者会議報告書の提言、昨事務年度の暫定的な決定内容、上記の検討状況及び国際資本基準(ICS⁵²)を巡る議論の動向等を踏まえつつ、FT等を通じた分析や保険会社を含む関係者との対話を行い、新規制への円滑な移行に向けて検討を継続していく。

⁴⁷ 本件の詳細は、「経済価値ベースのソルベンシー規制等に関する基準の最終化に向けた検討状況について」参照。(https://www.fsa.go.jp/policy/economic_value-based_solvency/05_1.pdf)

⁴⁸ Economic value-based Solvency Ratio

⁴⁹ Field Test

⁵⁰ FTの結果概要については、「経済価値ベースのソルベンシー規制等に関する基準の最終化に向けた検討状況について」(https://www.fsa.go.jp/policy/economic_value-based_solvency/05_1.pdf) pp.180-183参照。

⁵¹ 対象会社は、国内全保険会社(生命保険：42社、損害保険：54社)。

⁵² Risk-based Global Insurance Capital Standard

(4) 財務上の指標や規制のあり方の見直し

① 監督会計の見直しに関する検討

国際財務報告基準(IFRS⁵³)第17号「保険契約」の適用を2023年1月から開始すること等を踏まえ、監督上も中間決算を含む2023年度決算よりIFRSに基づく各種財務報告が可能となるよう、府令等⁵⁴を改正した。また、生命保険会社が積み立てる支払備金(IBNR 備金⁵⁵)の計算方法に関し、パンデミックや大規模自然災害等の発生時に実態を反映した積立てができるよう告示等⁵⁶を改正した。引き続き、経済価値ベースのリスク管理との整合性や財務会計に関する見直しの動向等も踏まえつつ、必要な見直しを進めるとともに、監督会計のあり方についても検討を行っていく。

② 外貨建保険に係る標準責任準備金制度に関する実務検討

制度改正により標準責任準備金制度の対象となった外貨建保険(米ドル建及び豪ドル建)について、日本アクチュアリー会(実務基準部会)と実務基準の改正に関する検討内容等について意見交換を実施し、2023年3月に改正された実務基準を認定した。

(5) 契約者配当

保険期間が超長期の生命保険契約では、保険料率に相応のバッファ(安全割増)を設けることで、将来保険金等の支払が予想外に増加しても、保険会社が保険契約に基づく支払責任を全うし、その健全性を確保することが可能なように商品設計されている。これにより、時の経過とともに不要となった安全割増は保険会社の利益(剰余)として実現し、有配当契約については、その一部を契約者配当として還元することで、保険料を事後的に精算することとなっている⁵⁷。

下図は、80年代前半～バブル期～現在に至るまでの生命保険相互会社の配当状況(社員配当準備金繰入額)である。1980年代後半は、予定利率の引き上げ・高止まり等により、団体・個人契約ともに多くの資金流入があり、保険料率が全社共通の中、金利上昇環境における利差益を源泉とする利差配当や株価上昇に伴う潤沢な株式含み益を財源とする特別配当を

⁵³ International Financial Reporting Standards

⁵⁴ 2023年3月31日付で公布し、同年4月1日より施行・適用。本件の詳細は「「保険業法施行規則の一部を改正する内閣府令(案)」等に関するパブリックコメントの結果等の公表について」参照。(https://www.fsa.go.jp/news/r4/hoken/20230331/20230331.html)

⁵⁵ 未だ報告を受けていない既に発生した保険事故から生じる将来の損失に備える支払備金。IBNRは、Incurred But Not Reportedの略。

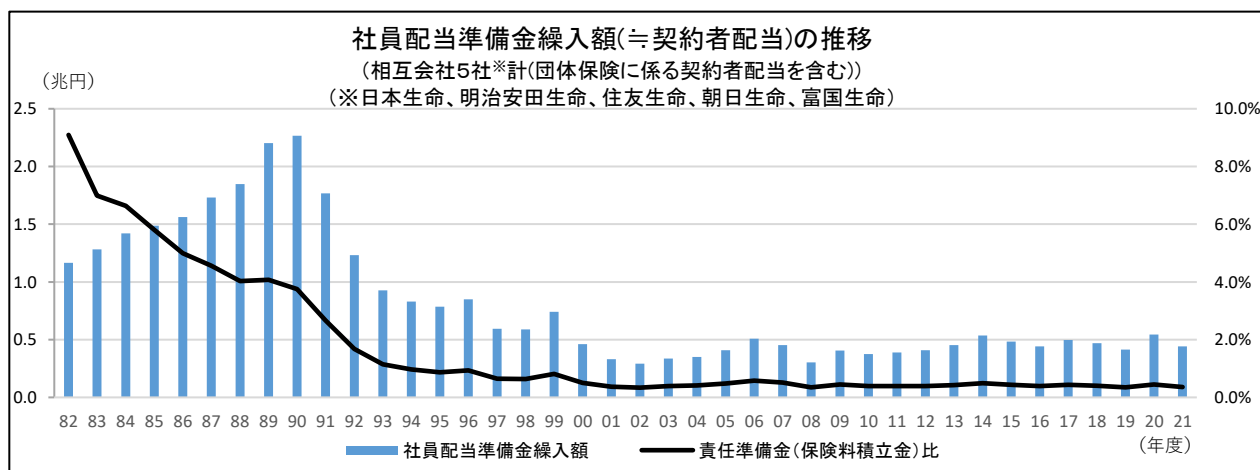
⁵⁶ 2023年3月22日付で公布し、同年3月31日から適用。本件の詳細は「「保険業法施行規則第73条第1項第2号の規定に基づき支払備金として積み立てる金額を定める件の一部改正(案)」等に関するパブリックコメントの結果等の公表について」参照。

(https://www.fsa.go.jp/news/r4/hoken/20230322/20230322.html)

⁵⁷ 株式会社における有配当契約については、契約者配当に加え株主配当も考慮する必要がある。

競っていた時代であった⁵⁸。こうした経営行動が要因となり、その後のバブル崩壊による経済環境の変化で、生命保険会社の財務体質を急速に悪化させ、生保危機を招くことになった。このような経過を辿りながら、バブルの崩壊（低金利時代の幕開け）以降、剰余金を内部留保し、継続企業として保障責任を全うすることがより一層重視された結果⁵⁹、社員配当準備金繰入額が急激に減少し⁶⁰、その後は概ね低位・横ばいで推移している。

（参考1）相互会社の社員配当準備金繰入額の推移



(出典)各社決算資料より金融庁作成

相互会社⁶¹においては、契約者配当は、最高意思決定機関である社員総会(総代会)での剰余金処分の決議を経て実施されることとなっているが、本事務年度、大手相互会社における契約者配当を巡る対話の状況をモニタリングした。

各社、契約者懇談会⁶²等において契約者との対話の機会を設けた上で、総代会へ社員配当金割当や分配の情報を提供し、総代会での承認を得るという流れは共通していたが、総代会においては、契約者配当金の割り当てに関する多くの情報が提供されているものの、質疑応答はほぼなされていないようであった。現状、総代会等における質疑応答が少ないこと自体が問題ではないが、健全性向上のための経営努力の成果として、相互会社において内部留保が積み上がっていく中で、配当政策に関する分かりやすい丁寧な説明⁶³とともに、保険契約者等のステークホルダーとの間で活発な対話が行われることは、相互会社のガバナンス向上の観

58 実費主義の理念に基づく可及的な保険料の事後精算という社会的要請もあったと考えられる。

59 規制面でも、社員配当ルールの弾力化(配当比率の下限80%→20%)など、生命保険会社の財務基盤の充実に資する見直しが行われた。

60 平成8年の現行保険業法施行後、保険料が自由化されたことを受け、従来の高料高配商品(保険料が高く配当も高い商品)から低料低配商品(最初から保険料を低く抑えた結果として配当も低い商品)に移行した影響もあると考えられる。

61 相互会社では、有配当保険の契約者が構成員(社員)となり、社員総会での議決権を有する。相互会社において有配当契約による保険料は全体の8割以上でなければならない。

62 社員(契約者)の意思を総代会に反映させるため、各社が自主的に設置している契約者との対話の機会。

63 一部の会社では、経済価値ベースの健全性と配当の在り方を開示する会社も見受けられた。

点からも望ましい。なお、保険監督者国際機構 (IAIS⁶⁴) によるイシューペーパー⁶⁵において、資本の維持と契約者への利益分配とのバランスを取ることが重要であり、また契約者の世代間の公平性を考慮する必要があるとの指摘があることも踏まえ、自社の配当政策にそれがどのように考慮されているか説明がなされることが望ましい。

こうした観点から、金融庁としては、相互会社における保険契約者への契約者配当に関する情報提供のあり方や、資本の維持と契約者配当のバランスを取ることを通じたガバナンス向上の重要性について、相互会社と建設的な対話を行っていく。

⁶⁴ International Association of Insurance Supervisors

⁶⁵ Issues Paper on the Regulation and Supervision of Mutuals, Cooperatives and other Community-based Organisations(MCCO) in increasing access to Insurance Markets, IAIS, 2010, p.21

“the structure of the organisation may imply that the organisation’s main source of capital is through retained profits or surplus¹⁸. As such, unlike shareholder companies, these entities cannot adjust and raise capital as needed so they may need to align their capital needs with available resources more carefully. At the same time, the balance between retaining capital to support business growth and distributing profits to members is particularly important and demands consideration of fairness and equity between generations of policyholder members. Long standing MCCOs can build up an “estate” of capital generated from those who are no longer members and the management of this estate becomes increasingly important as the MCCO increases in size. Supervisors will have an interest in both capital adequacy and fairness and equity associated with these issues. Also, when making changes to the capital requirements, arrangements for transition would need to consider the ability of insurers to generate capital making this a special consideration when MCCOs are affected by any revisions.”

2. グループガバナンスの高度化

【金融行政上の課題】

大手保険グループを中心に、海外事業展開を経営戦略上の重要な施策と掲げ、海外子会社を含む保険グループの形成が進んでいる。こうした中、個社単位だけでなくグループ全体として経営管理態勢及びリスク管理態勢を強化し、グループガバナンスの高度化を図っていくことが重要であることから、引き続き、各国監督当局と協力して実効的なモニタリングを行っていく必要がある。

なお、2019年11月、IAISにおいて、IAIGsの監督枠組み(ComFrame⁶⁶⁷)及び保険セクターのシステミックリスクに対する包括的枠組み(HF)が採択された機会を捉え、2020年12月に監督指針を改正し⁶⁸、IAIGs以外も含め、保険グループの規模・特性に応じたグループ監督の枠組みを整備している⁶⁹。

⁶⁶ IAIGsに対する実効的なグループ監督（IAIGsの適切なコーポレートガバナンスやリスク管理、各当局間の監督上の協調等）に焦点を当てた監督上の基準・ガイダンス。ComFrameの内容は、監督者が順守すべき規定（Requirement）であるStandardと、その理解や導入を促進するためのGuidanceから構成される。

⁶⁷ ComFrameにおいては、グループ監督当局が、他の海外当局とも協力し、以下の定量基準の双方に該当するかを考慮した上で、各保険グループがIAIGsであるか否かを決定することとしている。

○国際的活動

- ・ 3以上の法域で保険料が計上されており、かつ
- ・ 本拠法域外のグロス計上保険料が、グループ合計のグロス計上保険料の10%以上あること

○規模（3年移動平均に基づく）

- ・ 総資産が500億米ドル以上、又は
- ・ 総グロス計上保険料が100億米ドル以上

⁶⁸ 保険グループの規模・特性に応じてグループ監督を行うための枠組みを整備する目的から、「VIIグループベースでの監督等」を新設するなど、2020年12月「保険会社向けの総合的な監督指針」を改正。

⁶⁹ 我が国のIAIGsとして指定する保険グループは、第一生命ホールディングス株式会社、東京海上ホールディングス株式会社、MS&ADインシュアランスグループホールディングス株式会社、及びSOMPOホールディングス株式会社の4社。指定については、ComFrame上の定量基準に照らし、年に1回の評価を定期的に行うとともに、新たな買収等によりグループの範囲に変化が生じた場合等には随時評価を行い、必要に応じて見直しを行う。

(参考1)グループガバナンスを有効に機能させる要素の監督指針上の位置付け

グループガバナンスを有効に機能させる要素 (2020 事務年度「IAIGs モニタリングレポート」より作成)		監督指針 「VII.グループベース での監督等」
要素1	海外子会社等の取締役会を通じたガバナンスの枠組みの整備・運用	VII -2 グループの経営管理
要素2	経営管理会社及び海外子会社等の経営レベルによるグループベースの機能別委員会等における協働及び意思決定を通じたグループ戦略の共有	
要素3	以下を通じた海外子会社の業務及び財務情報の適切性の確保 ・各種方針・規程・ガイドライン等や内部統制に係るグループ共通の枠組みの構築	VII -2 グループの経営管理 VII -3 グループベースの統合的リスク管理
	・上記の海外子会社管理に係るリエゾン及び経営管理会社担当部による業務レベルに踏み込んだ適切な関与	VII -4 グループベースの業務の適切性
要素4	経営管理会社への報告及び承認事項(事業計画(資本配賦含む)の策定、定期業績報告、コンプライアンス事項の報告・各種規程及びガイドラインの改廃等)の整備・運用	VII -2 グループの経営管理 VII -4 グループベースの業務の適切性
要素5	リエゾン及び経営管理会社担当部による要素4に係る各内容への精査及び海外子会社に対する指示等を通じた、業務レベルに踏み込んだ適切な関与	
要素6	グループ人材を計画的に確保・育成するための人事戦略の具体化	VII -2 グループの経営管理
要素7	グループリスク文化の醸成策の実施(グループ価値観の設定及び共有、トップレベルのメッセージ発信、海外子会社のリスク文化の把握等)	VII -2 グループの経営管理 VII -3 グループベースの統合的リスク管理

【本事務年度の実績】

(1)生命保険会社

本事務年度は、各保険グループの海外事業戦略や監督指針に基づく適切な態勢を整備・運

用しているかについて、昨事務年度からの進捗状況のフォローアップを実施した。足元では、大型買収事案や、態勢の抜本的な見直しが必要となる状況は見られないが、以下のとおり、各保険グループにおいてグループガバナンスの高度化に向けた取組みが継続的に進められていることを確認した。

特に、グループ内部監査の高度化の取組みは、これまでは総じて進展していない実態にあったが、子会社の監査品質の確保・高度化や監査手法の標準化に関する取組みなどが着実に進展していることを確認した。

- ・ 海外子会社の取締役候補者の指名にあたり、本社による指名基準を明確化する観点から、候補者の選任にあたってのガイドラインを策定した事例(要素1)
- ・ 2030年における世界各国の生命保険市場・マクロ経済の予測を踏まえ、目指すべき海外事業ポートフォリオを再検討するとともに、海外事業方針を改定して、海外子会社とも共有した事例(要素2)
- ・ 海外子会社の経営管理態勢に係るモニタリングにおいて、従来の形式的なチェック方式から、質問票を送付し回答を取り付ける方式に変更し、海外子会社の経営実態をより踏み込んで把握する運営に見直した事例(要素3)
- ・ グループ共通の内部監査基本方針においてIIA基準⁷⁰に適合した監査態勢を構築することを明文化した上で海外子会社の適合状況の確認を開始した事例や、グループ内の監査手法を標準化するため子会社との共同監査を実施している事例。(要素3)
- ・ 本社主導で、グループ各社の幹部候補層に対してリーダーシップ開発プログラムを提供し、リーダーとしての知識習得やスキル向上に加えて、グループの価値観を共有している事例(要素6)
- ・ 本社CEOからのメッセージ発信や、海外子会社の経営陣・従業員との座談会等を通じて、価値観の共有に取り組むとともに、価値観の共有状況を確認するため、カルチャーサーベイの導入を進めている事例(要素7)

各保険グループにおいては、引き続き、グループガバナンスの高度化に不断に取り組んでいくことが重要である。

(2) 損害保険会社

本事務年度は、各保険グループにおける監督指針に基づく適切な態勢の整備・運用状況について、昨事務年度のモニタリングからの進捗状況のフォローアップを実施し、以下のようなグループガバナンスの高度化に向けた取組みが継続的に進められていることを確認した。

- ・ 本社において海外拠点の事業計画から実績までの実態把握を行い、海外拠点でリソースや知見等が不足する場合には、具体的なオペレーションまで踏み込んだ関与を実施して

⁷⁰ The Institute of Internal Auditors (IIA) が公表している「内部監査の専門職的実施の国際基準」。

いる事例(要素4・5)

- ・ 本社における専門領域別の会議等に海外拠点の外国人幹部を新たに参加させ、各地域や拠点の意見を取り入れる態勢を強化しつつ海外拠点との直接のコミュニケーションを促進することにより、事業運営の透明性の向上、意思伝達・決定の迅速化が図られた事例(要素2)
- ・ 海外子会社の監査品質等の確保・高度化の取組みとして、独自の「成熟モデル」を設定した上で品質の成熟度を評価・管理するとともに、一定の水準に達した子会社に監査の一部を委任するよう本社と子会社それぞれの役割分担に関する検討を開始した事例(要素3)
- ・ グローバルなコミュニケーション・プラットフォームの導入により、経営と傘下職員との双方向のコミュニケーションや、グローバルな役職員同士のコミュニケーションを可能とし、トップメッセージや社内情報共有に利用することで、国内外のグループ一体化の取組みを進めている事例(要素7)

他方、以下のような課題も認められ、引き続きグループガバナンスに係る高度化を促していく必要がある。

- ・ マイナー出資先を含む比較的小規模な拠点において、リスク文化の醸成・浸透が不十分であったことにより、拠点にて法令違反等の問題が生じ、ガバナンスの強化が必要になった事例(要素7)

(3)再建計画⁷¹

また、再建計画におけるリカバリーオプションについては、平時においてストレス発現時の厳しい金融経済環境下で具体的にどのようなオプションが実行可能なかを適切に分析することが重要であるが、増資等各オプションの実行内容について精緻化する取組みが確認できた。危機時において迅速な対応を可能とするため、引き続き、再建計画の内容を精緻化・高度化していくことが重要である。

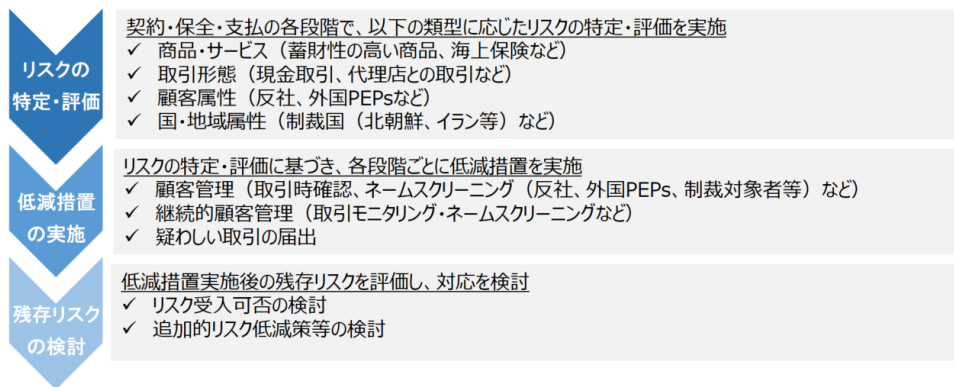
⁷¹ 再建計画は、大きなストレスが発現し保険グループの健全性が大きく損なわれる事態に至った場合に効果的な対応を行うためのオプションやプロセスについて、平時から一定の整理を行っておくものであり、これにより、平時におけるリスクの所在のよりの確な理解、更にはストレス発現時における迅速な対応を可能とすることが期待される(監督指針Ⅶ-5-1-2を参照)。再建計画に含まれる内容は、保険グループの構造、再建計画発動のトリガー、ストレスシナリオ、リカバリーオプションなど。

3. マネー・ローンダリング・テロ資金供与・拡散金融対策

【金融行政上の課題】

第4次 FATF⁷²対日相互審査の結果を踏まえ、2021年4月、金融庁は保険会社を含む所管金融機関に対し、「マネロン・テロ資金供与対策に関するガイドライン」で対応を求めている事項について、2024年3月末までの態勢整備の完了を要請した。引き続き、各金融機関において、マネー・ローンダリング、テロ資金供与、拡散金融(以下「マネロン等」)への対策に係る態勢整備及びマネロン等対策の高度化がなされることが重要である。この点、各種レポート等によれば⁷³、保険会社のマネロン等に係るリスクは、為替業務を行っている銀行等と比較して相対的に高くないとされているが、一定の取引を中心に留意すべきリスクも存在する。

(参考1) 保険会社に求められるマネロン等対策の基本的枠組み



⁷² Financial Action Task Force on Money Laundering

⁷³ 例えば、以下のようなレポート等における記載が挙げられる。

「保険契約は、原則として、人の生死に関し一定額の保険金を支払うことを約すもの又は一定の偶発的な事故によって生ずることのある損害を補することを約すものである。ただし、資金の給付が行われるのはこれらの確率的な要件が満たされた場合に限られるため、この点は、保険の危険度を大幅に低減する要因といえる。しかし、一口に保険商品といっても、その内容は多様であり、保険会社等は蓄財性を有する商品も提供している。蓄財性を有する商品は、将来の偶発的な事故に対する給付のみを対象とする商品と異なり、より確実な要件に係る給付、例えば満期に係る給付を伴うもの等がある。このような商品は、契約満了前に中途解約を行った場合にも高い解約返戻金が支払われる場合が多く、例えば、契約締結時に保険料が支払われた後、速やかに中途解約された場合には、リスクが特に高いものと認められる。また、クーリングオフにより保険料充当額が返金される場合にも、特にリスクが高いものとして留意する必要がある。」（犯罪収益移転危険度調査 2022年12月 P79）

“Generally, the ML/TF risk associated with the life insurance sector is lower than that associated with other financial products (e.g. loans and payment services) or other sectors (e.g. banking gambling, precious stones and metal dealers). Indeed, many life insurance products are not sufficiently flexible to be the first vehicle of choice for money launderers. However, as with other financial services products, there is a risk that the funds used to purchase life insurance may be the proceeds of crime. There is also a potential risk that funds withdrawn from life insurance contracts could be used to fund terrorism” (Application Paper on Combating Money Laundering and Terrorist Financing 2021年11月 IAIS P 7)

【本事務年度の実績】

本事務年度は、昨事務年度モニタリングを実施した大手保険会社以外で、蓄財性の高い保険契約の契約件数等を考慮して選定した生命保険会社 12 社、及び海上保険などマネロン等のリスクを有する商品を扱っている損害保険会社 12 社を対象に、マネロン等対策に係る態勢整備状況についてモニタリングを実施した。

(1) 生命保険会社

生命保険会社においては、蓄財性の高い生命保険商品に加入して保険料を支払った後、満期保険金や解約返戻金を受け取る、或いは、契約者貸付を利用して資金を引き出すといった取引等を通じて、資金を一時的に生命保険会社に退避させ、その後自身の銀行口座等に戻すことで、マネロン等の効果を狙うといった利用の仕方が中心になると考えられる。この他、こうした生命保険の商品性に起因するリスクに加えて、特に留意が必要なリスクとしては、資金の動きを追うことが困難になる銀行等の口座を経由しない取引形態(現金取引等)に起因するリスク、契約関係者等の顧客属性(反社会的勢力等)に起因するリスクが挙げられる。

モニタリングの結果、現金取引を廃止したり、顧客都合を考慮して現金取引を行う場合でも取引の妥当性を事前に確認したりするなど、各生命保険会社とも現金取引に係るリスク低減措置を講じていた。特に、キャッシュレス化の推進は、金銭事故防止の観点も含めて、引き続き重要と考えられる。

また、各社とも反社会的勢力等に係るデータベースを整備しており、取引時や契約期間中の顧客属性に係るスクリーニングシステムの機能を強化して、スクリーニングの頻度や精度の向上に取り組む事例も見られた。

一方、法人顧客の実質的支配者について、各社とも犯罪収益移転防止法に基づき、取引時確認は実施しているものの、スクリーニングの実施頻度やタイミングにおいては、各社において差が見られることから、自社のリスク評価に応じた対応の検討が必要である。

(2) 損害保険会社

損害保険会社においては、海上保険の引受けにおいて、イラン、北朝鮮等の制裁対象国との直接の取引のみならず、いわゆる「瀬取り⁷⁴」の形態による物流に係る海上保険を引き受け可能性がある点にも留意する必要がある。

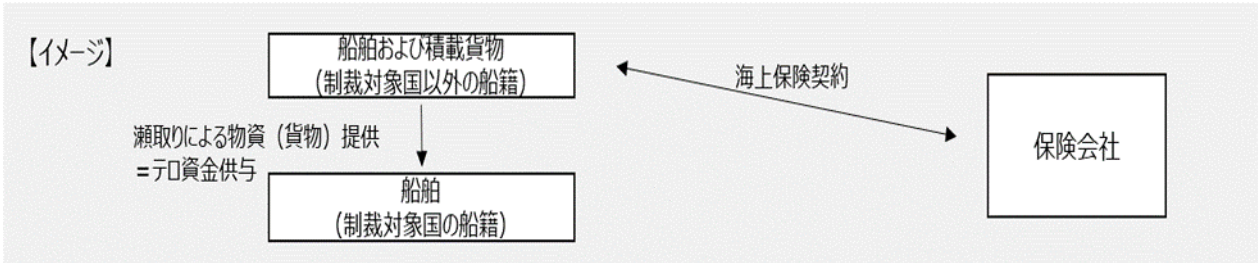
この点、各損害保険会社とも船舶等に関するデータベースを整備して制裁対象に該当しないかのスクリーニングを行っていることが確認できたが、制裁等に関する特別条項⁷⁵の約款へ

⁷⁴ 瀬取りとは、洋上において船から船へ船荷を積み替えることをいう。

⁷⁵ 保険会社の「保険引受け・保険金支払い等の行為」が、制裁等に抵触するおそれがある場合に、保険会社はこれらの行為を行わない(約款等の規定を超えて保険金支払いの対象外となる)もの。

の付帯がされていない事例や、IMO 番号⁷⁶によるスクリーニングが実施されていない損害保険会社があったことから、引き続き、顧客スクリーニングや運行状況のモニタリングの高度化を図っていくことが重要と考えられる。

(参考2) 保険会社が制裁対象国との取引に関与してしまうケース



出典：金融庁作成

また、こうした海上保険に起因するリスクのほか、留意が必要なリスクとしては、生命保険会社と同様に、現金取引や反社会的勢力に関するリスクが考えられる。この点、損害保険会社の多くは、蓄財性の高い商品の販売を停止していることに加え、キャッシュレス化を進めており、反社会的勢力への対応については、生命保険会社と同様にデータベースを整備していることが確認されたが、引き続き、リスクに応じた、顧客スクリーニングの高度化を図っていくことが重要である。

⁷⁶ IMO（国際海事機構）が個々の船舶に付与する船舶識別信号

4. サイバーセキュリティ対策

【金融行政上の課題】

近年、サイバー攻撃は一層巧妙化しており、また、金融機関において、システムに関する外部委託が拡大しているとともに、システムを構成する機器・ソフトウェアを供給する事業者の所在地も多様化しているなど、システムの脆弱性等を管理する難易度が高まっている。こうしたことから、サイバーリスクは金融機関にとって経営上の重要課題の一つとなっており、金融庁としては、金融機関における実効性のあるサイバーセキュリティ管理態勢の構築状況のモニタリングを行うこととしている。

こうした方針の下、金融庁は、日本銀行や金融情報システムセンターと共同で作成したサイバーセキュリティ管理態勢の成熟度を評価するための点検票を活用し、金融機関に対してサイバーセキュリティ・セルフアセスメント(CSSA⁷⁷)の実施を求め、結果を集約・分析して各金融機関に還元することで、自主的なサイバーセキュリティの強化を促す取組み⁷⁸を行っている。保険会社についても、当該点検票を保険会社の特性を踏まえて必要に応じて修正しつつ、その活用を検討することとしている。

【本事務年度の実績】

金融庁は、サイバーリスクは金融セクターのトップリスクの一つであるとの認識の下、生命保険協会及び損害保険協会との意見交換会の場において、各保険会社の経営陣に対し、リソースの投入や人材育成も含め、率先した対応を要請した。

また、保険会社におけるCSSAについては、保険会社のサイバーセキュリティ管理の枠組みは既にCSSAを実施している地域金融機関と同じであることから、地域金融機関用の点検票をベースに、保険会社の特性(サービス、システム、業務、体制等)を踏まえて、保険会社用に点検票の修正を行い、2023年6月に生命保険協会及び損害保険協会を通じ、各保険会社に対して点検票を発出した。今後、当該点検票を用いた自己評価結果の集計・分析を行い、その内容を保険会社に還元していく。

⁷⁷ Cyber Security Self-Assessment

⁷⁸ 2022 事務年度は地域金融機関(地域銀行、信用金庫及び信用組合)を対象に実施。2023年4月に、「日本銀行金融システムレポート別冊：地域金融機関におけるサイバーセキュリティセルフアセスメントの集計結果(2022年度)」(日本銀行金融機構局、金融庁総合政策局)として纏め、公表。

(参考1)自己点検票の主要項目

- ・サイバーセキュリティに関する経営層の関与
- ・サイバーセキュリティに関するリスクの把握と対応
- ・サイバーセキュリティに関する監査
- ・サイバーセキュリティに関する教育
- ・新たなデジタル技術の評価
- ・資産管理
- ・アクセス管理
- ・データ保護
- ・監査証跡（ログ）の管理
- ・システムの脆弱性に関する管理・対応
- ・サイバー攻撃に関する技術的な対策
- ・サイバーインシデントの検知
- ・サイバーインシデント対応・業務復旧の態勢
- ・サードパーティ等の管理

IV. 顧客本位の業務運営について

1. 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、長年にわたり生命保険の販売チャネルとして定着しており、重要な位置を占める一方、依然として金銭詐取問題をはじめとする事案が複数の会社で継続的に発生している状況にある。経営陣のリーダーシップのもと、こうした不適切事案の発生を防止するための企業風土を醸成し、社内に定着させることが重要であり、未然防止や再発防止のための取組みが形式的・表面的なものに留まらず、営業現場の隅々にまで浸透するよう、実効性のある管理態勢を整備・確立していくことが課題となっている。

【今事務年度の実績】

(1) 内部監査モニタリング

金融庁では、例年、保険会社の内部監査態勢についてモニタリングを実施し、その高度化に向けた取組みを推進している。今事務年度においては、上記の金融行政上の課題を踏まえ、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、営業職員管理に対する内部監査の実態に関するモニタリングを行った。なお、本モニタリングにおいては、3線（内部監査部門）の機能発揮状況にとどまらず、1線（本社営業部門、各営業拠点）や2線（本社コンプライアンス部門）の取組みも含めた全体的な管理状況について、確認や対話を行った。

その結果、一部の社においては、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などに課題があることを確認した。具体的には、以下のような事例が認められた。

- ・ 金銭移動を伴う取引に係るモニタリングについて、対象に解約や減額等⁷⁹を含めておらず、契約者貸付に限定しているほか、閾値も限定して実施している⁸⁰など、網羅性に課題がある事例
- ・ 住所変更などの契約管理・保全業務について、営業職員が契約者の住所を本人に無断で別の住所に変更するという不正行為は金銭詐取の予兆にもなり得る⁸¹中、当該不正行為を検知していないことから、当該不正行為に関連した金銭詐取が長期間にわたり

⁷⁹ 据置保険金、配当金など。

⁸⁰ 例えば、募集人が、高額な契約者貸付を一定回数以上取り扱った場合に限定しているなど。

⁸¹ 営業職員が契約者の住所を無断で別の住所に変更することにより、保険会社からの各種通知文書が契約者に到達せず、契約者が身に覚えのない取引に気付く機会がなくなる。

発覚していないなど、契約者の本人確認⁸²プロセスに課題がある事例

- ・ 営業職員の活動管理等について、複数の懲戒歴を有する営業職員に対して、営業拠点長が、当該職員の営業成績が優秀であることに配慮して必要な管理や指導を行っていないなど、実効性に課題がある事例
- ・ 営業職員が契約者に対して暗号資産等⁸³の金融商品を勧誘・紹介する行為について、当該行為が不正の温床にもなり得る中、社内で当該行為を禁止するルールを設けているにもかかわらず当該ルールに係る営業職員への周知や、当該行為に起因した苦情管理態勢の整備を行っていない事例
- ・ キャッシュレス化について、営業職員が現金を授受する機会が多く残存しているなど、取組みが遅れている事例

また、内部監査部門が、上記のような課題に対して、改善に向けた提言等を行っていない実態も認められた。今後、各社の内部監査部門においては、営業職員管理に関する自社の取組みについて、その十分性や実効性等を継続的に検証・評価していくとともに、その高度化に向けた提言等を行っていくことが重要である。

(2)コンプライアンス・リスク管理態勢の更なる高度化に向けた取組み

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上で留意すべき原理・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⁸⁴」として取りまとめ・公表を行った⁸⁵。本着眼点が公表されたことを受け、金融庁では、生命保険協会との意見交換会において、本着眼点を踏まえた各社の取組みや生命保険協会の取組みが、営業職員による不適切事案の未然防止や再発防止に繋がり、業界全体として顧客本位の業務運営の更なる推進に資するものとなるよう、生命保険会社に対応を促した。

生命保険協会においては、本着眼点を踏まえた各社の取組状況について実効性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いては、自社の課題やリスク特性に応じて、本着眼点を活用しながら、実効性のある取組みを不断に進めるとともに、各社毎に何らかの形で取組状況を公表するなど、本件取組みの透明性・実効性が高まるよう、積極的な対応が求められる。

⁸² ここでの本人確認とは、犯罪収益移転防止法に基づく取引時確認ではなく、保険契約を適切に管理・保全する観点からの確認をいう。

⁸³ FX、海外不動産への投資、海外の資産運用サービス、ネットワークビジネス等

⁸⁴ https://www.seiho.or.jp/info/news/2023/20230217_1.html（生命保険協会 HP）

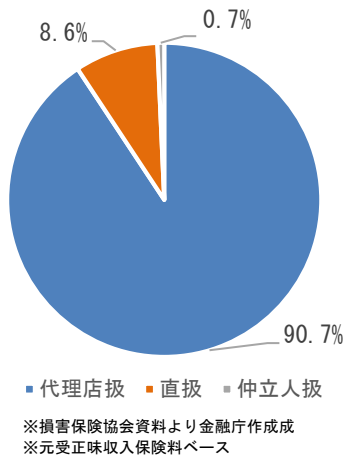
⁸⁵ 生命保険協会では、2020事務年度・2021事務年度と、会員各社に対する2回のアンケート調査を実施し、結果を取りまとめて公表しているが、その中で各社の「顧客本位の業務運営」高度化を更に後押しするための新たな方策を検討するとしていた。

2. 保険代理店管理態勢の高度化

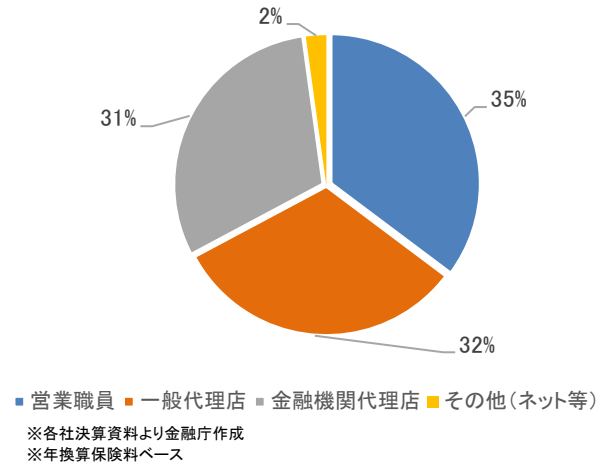
【金融行政上の課題】

生命保険代理店は、近年、営業職員チャンネルに並ぶ主力チャンネルに成長しており、損害保険代理店も引き続き損害保険会社の販売の大部分を占める主力チャンネルとなっている。保険代理店は、直接の顧客接点として、顧客と保険会社を繋ぐ重要な役割を担っているところ、金融庁においては財務局⁸⁶とも連携しつつ、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。

損害保険チャンネル別販売比率
(2022年3月末現在)



生命保険チャンネル別販売比率
(2023年3月末現在)



【本事務年度の実績】

2016年の保険業法改正⁸⁷以降、每事務年度、財務局と協働して保険代理店の実態把握を進めてきた。本事務年度は、サイバーセキュリティやデジタルの活用状況、生命保険会社による代理店管理の高度化の取組み、損害保険会社と保険代理店との連携状況等をヒアリング項目として、84 代理店を対象にヒアリングを実施した⁸⁸。幅広い保険代理店とのヒアリングを通じた実態把握は有益であることから、引き続き各財務局と連携し、継続的な実態把握を進めていく。

⁸⁶ 福岡財務支局及び沖縄総合事務局を含む。

⁸⁷ 保険代理店の体制整備義務等を追加。

⁸⁸ 本項目に記載した内容のほか、公的保険制度を踏まえた保険募集のあり方、外貨建保険の販売会社における比較可能な共通 KPI 及び障がい者に配慮した取組状況についてもヒアリングを実施。結果は、本レポート「IV. 3. 公的保険制度を踏まえた保険募集」、「IV. 2 (2) 外貨建保険の販売会社における比較可能な共通 KPI」、「IV. 5 (2) 障がい者に配慮した取組み」を参照。

(1) サイバーセキュリティ

金融庁では、これまで金融機関におけるサイバーセキュリティの確保やシステムリスク管理態勢の強化の重要性を踏まえ、取組みを促してきた。保険代理店における取組状況を確認したところ、サイバーセキュリティ対策に関する担当部署の設置や各種管理規程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割にとどまり、更なる取組みの進展が望まれる。

(2) デジタルを活用した非対面募集等

保険代理店におけるビジネス環境のデジタル化に対する認識・取組みの変化について確認したところ、多くの保険代理店において、非対面での対応を希望する顧客ニーズの増加を認識しており、非対面募集を行う環境整備を進めていた。一方、一部の保険代理店からは、非対面募集について体制整備したものの実績は乏しいといった回答や、非対面募集時のルールについて各保険会社間での統一を望む意見もあった。

(3) 生命保険会社による代理店管理の高度化の促進

金融庁では、これまでも保険乗合代理店における顧客ニーズを踏まえた適切な比較推奨販売を可能とする態勢整備を促してきた。各生命保険会社においても、こうした金融庁との議論も踏まえ、販売量のみならず役務やサービスの「質」を評価した保険代理店の業務品質評価に関する取組みの検討を進めてきた。一方、こうした取組みは、各社各様のものであり、例えば乗合代理店における対応負荷や、評価内容の妥当性の確保といった課題がある。

本事務年度、金融庁は、こうした課題の解決に向けた方策を検討するために、2022年4月から生命保険協会において「代理店業務品質評価運営」（以下「評価運営」）が開始されたことを踏まえ、評価運営の見直し等を検討する「代理店業務品質検討WG（以下「WG」）」にオブザーバーとして参加し、生命保険会社及び保険代理店に対する評価運営の更なる浸透を促すための意見発信を行った。

また、WGへの参加と並行して、生命保険会社及び保険代理店に対するヒアリングを通じて、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について確認を行った。その結果、生命保険会社からは、評価運営による調査結果を自社の代理店評価の代替としている、あるいは、自社における代理店の品質評価基準を評価運営の議論を踏まえて見直すことを検討している、といった意見が聞かれた。一方、生命保険代理店からは、業務運営を見直していくにあたり参考としたい、といった評価運営に関する前向きな意見も聞かれた一方、評価運営の内容は小規模代理店では対応に苦慮する部分がある、生命保険会社から評価運営の活用に関する周知がなく具体的な対応の検討が難しい、といった評価運営の実務への浸透に関する課題認識も聞かれた。

金融庁としては、今後とも、評価運営の更なる浸透に向けた意見を発信していくとともに、各生命保険会社及び保険代理店の業務品質向上に向けた取組状況を確認し、創意工夫を凝ら

した取組みを促していく。

(4) 損害保険会社と保険代理店との円滑な連携

これまで、一部の保険代理店において、代理店手数料ポイント制度の導入により零細な保険代理店の手数料が減少している、損害保険会社が保険代理店の統廃合を強引に進めている等の課題があるとの指摘がされてきた。今事務年度は、代理店ヒアリングにおけるヒアリング項目の一つとして、こうした損害保険会社と保険代理店との間の課題について実態把握を実施した。

代理店手数料ポイントについては、損害保険会社から説明や協議を受けた上で適用ポイントが決定されるなど、保険代理店の意見もしっかりと聴きながら対応されたとする先があった一方で、代理店手数料体系の見直しの際などに説明がなく、資料による案内のみの対応であったとする保険代理店も一部見受けられた。

代理店統廃合の推進については、保険代理店における個別事情を十分に汲むべきとの意見が多くみられた。また、統廃合の影響については統合による募集品質の向上により顧客満足度が高まったとの声があった一方で、取扱商品の幅や契約管理態勢等が保険代理店の規模や特性によって様々であることから、統合後も業務品質の水準を一定に保つことに苦労したといった声もあった。

こうした課題は、損害保険会社と保険代理店との民民間の委託契約に基づくものであり、その在り方については当事者間でよく話し合い解決すべき事項であるが、上記ヒアリングで把握した意見を含め、一部の保険代理店から引き続き懸念等が示されていることを踏まえ、金融庁としても、日本損害保険代理業協会及び傘下の都道府県代理業協会との意見交換会を通じて保険代理店と対話するとともに、損害保険協会との意見交換会において、損害保険会社に対して、代理店手数料ポイント制度の設計・運用や代理店統廃合が一方的な対応とならないよう、保険代理店の意見をしっかりと聴取する等、引き続き、丁寧な対応に努めるよう促した。

金融庁としては、顧客本位の業務運営の更なる推進に向けて、損害保険会社と保険代理店との間の課題に対する各損害保険会社の取組状況について、引き続き、フォローアップを行うとともに、財務局と緊密に連携して、損害保険会社と保険代理店の双方との対話を実施し、両者の円滑な連携を促していく。

3. 公的保険制度を踏まえた保険募集

【金融行政上の課題】

家計が過不足のない保険商品を選択し、真に必要な保障を受けるには、公的保険の保障内容を理解した上で、適切な民間保険に加入することが重要である。保険会社等や保険募集人等が保険募集を行うにあたっては、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。

また、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。

【本事務年度の実績】

(1) 保険会社等へのモニタリング

昨事務年度に改正された監督指針⁸⁹を踏まえ、公的保険制度を踏まえた保険募集の推進に係る取組みの進捗状況を把握するため、公的保険と同様の機能を有する保険商品を販売する保険会社等を対象に、主に以下①～③に係る事項について、フォローアップを実施した⁹⁰。

① 保険募集人等の教育・管理・指導

昨事務年度に引き続き、公的保険制度の教材作成・配付や研修機会の提供に取り組む社が多く確認された。加えて、昨事務年度は少なかった研修の受講確認や理解度を確認する取組みは、営業職員チャネルを中心に浸透してきており、代理店チャネルに対して実施している社も少ないながら昨年度比で増加した。

保険会社等における創意工夫としては、特に生命保険会社において、

- ・ 日常的な教育を担う営業拠点長等向けに一般職員向けとは別のカリキュラムを設定する、
- ・ 営業職員が携帯するタブレット上で理解度を確認する(テストの実施や解説動画視聴)、
- ・ 募集人向けに AI を活用したロールプレイングツールの提供を行う、

といった取組みも確認された。

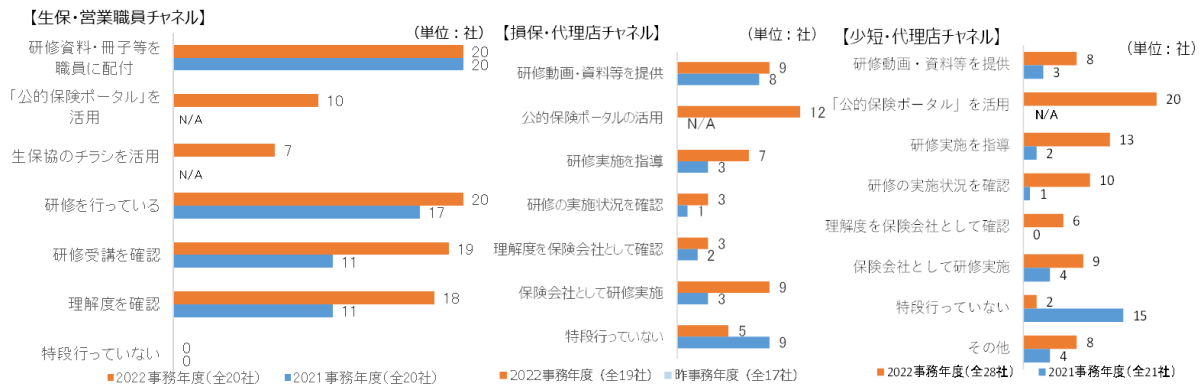
昨事務年度は全体として取組みが限定的であった少額短期保険業者については、自社作

⁸⁹ 2021年12月、「保険会社向けの総合的な監督指針」等を改正し、保険募集人等に対する公的保険制度に関する教育や情報提供等による意向把握・確認などの監督上の着眼点を明確化（Ⅱ-4-2）。

⁹⁰ 具体的には、生命保険会社全42社、医療保障商品等の取扱いがある損害保険会社20社、少額短期保険業者37社に対してアンケートを実施し、そのうえで、生命保険会社8社、少額短期保険業者8社にはヒアリングも実施した。

成資料に基づく研修や公的保険ポータル⁹¹の活用が多く、多くの社で確認されるなど、各社の取組みに進展がみられた。

(参考1) 各種公的保険制度に関する適切な理解を確保するための教育の取組状況⁹²



② 保険募集時・加入勧奨時における説明

昨事務年度と同様、多くの社において、取扱商品に関連する公的保険制度の説明資料やシミュレーションツールを活用したうえで、必要保障額を試算し提案するよう促す取組みが確認された。また、公的保険制度に関する独自のパンフレット・リーフレットを配布することや、ホームページ・動画等の URL・QR コードを案内すること等に取り組む社も見られた。特に、公的保険ポータルや業界共通の取組みとして生命保険協会が作成したチラシ⁹³の活用が、チャネルを問わず多くの社で確認された。特に代理店チャネルについては、乗合代理店での混乱を防ぐため、各保険会社等が作成したツールより業界共通ツールの方が活用を促しやすいといった背景もあることから、そのようなツールの積極的な活用が確認された。

また、高額療養費制度については、募集資料において複雑な制度の仕組みを視覚的に分かりやすく説明した上で、同制度の支給水準と顧客のニーズを踏まえた必要な概算保障額を年収別に図示するなど、顧客理解を得るための工夫が見られた。損害保険会社においては、2023年1月の損害保険協会のガイドライン改定⁹⁴に沿って、保険募集時・加入勧奨時の説明資料において、高額療養費制度を踏まえた支給額等の設定を案内している社もみられた。

⁹¹ 2022年3月、金融庁HPに公的保険制度を解説するポータルサイトを開設。

<https://www.fsa.go.jp/ordinary/insurance-portal.html>

⁹² 公的保険と同様の機能を有する保険商品を1つでも販売していると回答した保険会社等を対象に集計。参考2も同じ。

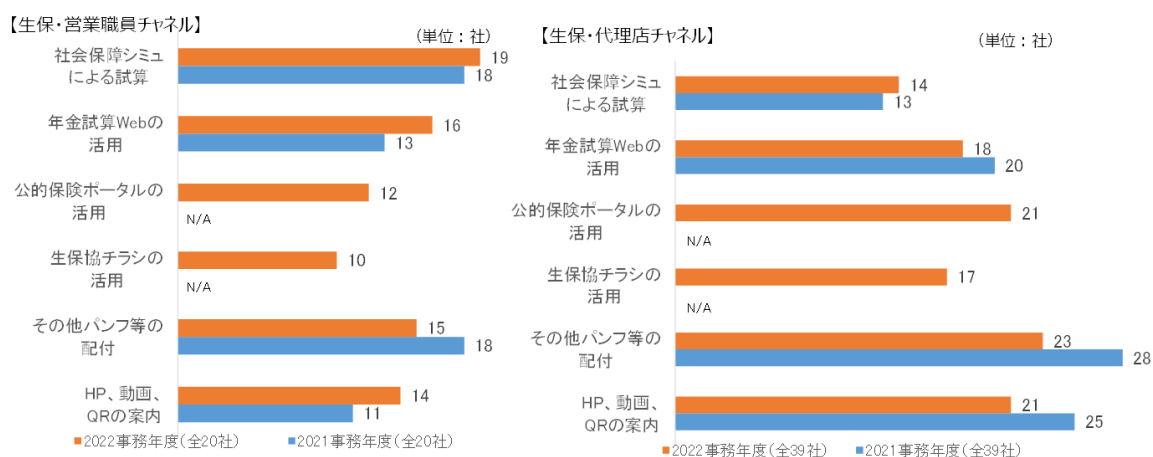
⁹³ 生命保険協会では、公的年金制度（老齢年金制度）に関し、「お客さま向けご案内チラシ」及び「生命保険会社・代理店の募集人向け解説資料」を作成、公表している。

<https://www.seiho.or.jp/data/billboard/pension/>

⁹⁴ 損害保険協会「募集文書等の表示に係るガイドライン」

https://www.sonpo.or.jp/about/guideline/ev7otb0000000cjp-att/boshubunshyo_guideline.pdf

(参考2) 公的保険制度、及びそれを踏まえた自社商品の保障内容の説明に関する取組状況



③ 公的保険制度を踏まえた保険募集の着実な推進に向けた仕組み

公的保険制度に関する募集人への教育が顧客に対する実際の説明に活かされているか、保険会社等が提供する説明ツールが保険募集の現場で実際に活用されているかといった、公的保険制度を踏まえた保険募集の実効性の確保が重要である。

各社における創意工夫の例としては、営業職員チャネルにおいて、シミュレーションツールを用いて試算を行い、試算に基づいた商品の提案を行うことについて、営業職員の標準的な商品提案プロセスに組み込む社があった。一方、シミュレーションツールは提供されているものの、顧客属性は様々であることから、営業職員に対してツールの使用を一律に強制するようなことは、ツールの使用それ自体が自己目的化されてしまうといった募集行為の形骸化にも繋がりがかねないことから、ツール活用率等の数値目標を掲げた指導は行っていないといった意見も見られた。そのほか、損害保険会社の代理店チャネルでは、グループ保険会社と連携して代理店向けに研修動画や e-Learning 教材等の情報提供を行う事例、少額短期保険業者においては、募集人の取引状況報告やサンキューコールにより契約成立前後に説明状況の確認を実施している事例、及び代理店の業務遂行状況を確認する自主点検表や募集時に使用する確認書類に公的保険制度の情報提供に関する自己チェック項目を追加する事例が確認された。

また、一部の社においては、経営方針や理念として、保険募集の際に公的保険制度に係る情報提供を行うこと等を対外的に公表している。更に今後、公的保険制度を踏まえた保険募集を経営方針等として明確化することを検討している社もみられた。

(2) 保険代理店等へのモニタリング

昨事務年度に引き続き、保険代理店ヒアリングの中で公的保険制度を踏まえた保険募集に関する取組みを確認した。公的保険制度を説明することの意義については、多くの保険代理店から、「生命保険販売を中心に必要な保障額を提示する上で、公的保険制度で賄える部分を踏まえた商品提案が有用である」、「過度な保障の提案を避けるために必要」、「顧客本位の提案に繋がるといった観点から有用」との回答があり、保険代理店においても、説明の必要性

を強調する声が多かった。

一方で、「顧客は、公的保険制度を理解した上で相談・申出をしているとの反応も多く、一律に説明を行う取扱いとすることは難しい」、「どこまでの深度で公的保険制度の説明を行うべきか」など、募集現場における対応に苦慮しているとの声も聞かれた。

公的保険制度を踏まえた説明については、統一的な方法や内容で所属する募集人に説明するよう求めている保険代理店が5割弱にとどまっており、保険代理店の顧客層や取扱う商品特性等に応じ、所属する募集人が同じ水準で説明できるような取組みの進展が望まれる。また、一部の保険代理店では「独自の試算ツールを活用して必要保障額のシミュレーション等を実施している」との回答があったほか、元受保険会社から保険代理店向けに提供されたライフプランニングツールを活用している保険代理店もあった。

公的保険制度に関する募集人教育は、約9割の保険代理店において、元受保険会社の教材を活用した研修等の取組みを実施していた⁹⁵。

(3) 公的保険制度の周知を含む保険リテラシーの向上に向けた取組み

本事務年度は、昨事務年度のフォローアップに加え、保険会社等における公的保険制度の周知を含めた顧客の保険リテラシー向上に資する取組みについても実態把握を行った。

各社における創意工夫としては、公的保険制度を解説するパンフレットの作成、解説サイトや動画、独自シミュレーションツールの公開、及びメールマガジンの配信等による情報提供等の事例が見られた。また、生命保険会社を中心に、団体保険の顧客企業や代理店からの要望に応じて、公的保険制度やライフプランに関するセミナーを積極的に開催している社もあった。

他方、顧客属性(年齢、家族構成、地域等)ごとに公的保障範囲が異なるため、個々の顧客に適した説明が難しいとの意見や、公的保険制度は複雑な上に改定も多いことから、最新情報をキャッチアップしつつ制度の詳細を顧客に伝えることが難しいとの意見もあった。金融庁としては、今後とも、各社から寄せられた意見も参考にしつつ、顧客が公的保険制度の保障内容を理解するとともに、自らのリスクや必要に応じた保険商品の選択に資するよう、保険リテラシー向上に向けた取組みを検討していく。

⁹⁵ 現時点で未実施の代理店についても、今後の実施を検討していた。

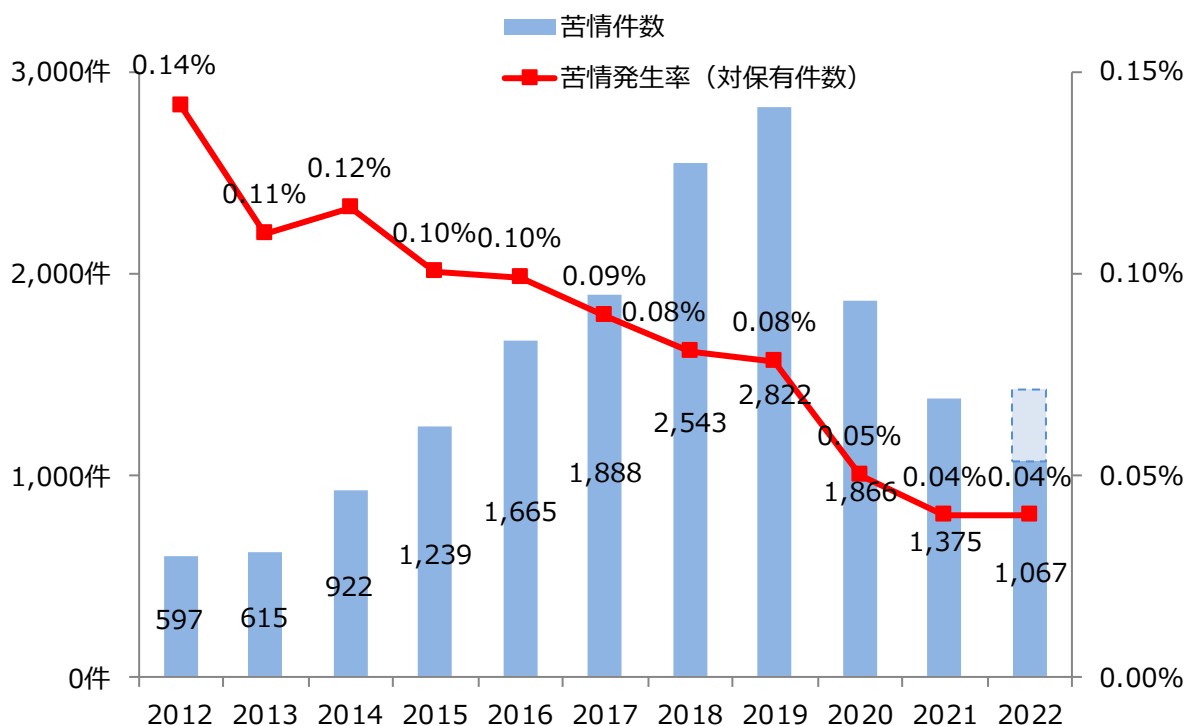
4. 外貨建保険の募集管理等の高度化

【金融行政上の課題】

外貨建保険については、足元の急激な円安や海外金利の上昇等の影響もあり、銀行等の金融機関代理店（以下4. では「代理店」）を中心とした販売が増加に転じたところ、これに伴い、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、苦情抑制に向けて、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。⁹⁶

また、販売主体が投資信託等と同様の比較可能な共通 KPI を作成・公表することにより、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、顧客が各業法の枠を超えて比較することを容易にする有益な情報提供が行われることが望ましい。

（参考1）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）

※ 2021年度における外貨建保険等の特定保険契約以外の保険にかかる苦情発生率は0.02%。

（出典）生命保険協会

⁹⁶ 顧客本位の業務運営の徹底にあたっては、「リスク性金融商品の販売会社による顧客本位の業務運営のモニタリング結果」（2023年6月）に記載の現状と課題も参照。

https://www.fsa.go.jp/news/r4/kokyakuhoni/fdreport/fd_202306.html

【本事務年度の実績】

(1) 外貨建保険の販売に関するモニタリング

本事務年度は、外貨建保険の販売量が多い生命保険会社に対し、昨事務年度から継続的に取組みが実施されている苦情抑制策に加え、直近の苦情傾向、販売状況を踏まえた募集管理等の対応について、以下の①～⑥を中心にモニタリングを実施した。また外貨建保険を販売している全ての銀行に対し、実態把握のためのアンケート調査を実施し、募集管理の高度化の進捗を確認した。外貨建保険の募集管理等の高度化については、これまでのモニタリング結果や直近の苦情発生状況等を踏まえ、アフターフォローの充実に関する取組み等、顧客本位の保険募集等の更なる高度化に向け、生命保険会社及び代理店を対象に、取組みの進捗状況について引き続き確認していく。

① 2022年7月以降の苦情発生状況

急激な円安の進行や海外金利上昇等を背景とした外貨建保険の販売が増加する中、特に、既契約に関し、市場価格調整(MVA)⁹⁷によ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した。加えて、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、一部の生命保険会社では、解約手続きを受け付けるコールセンターに対し、想定を超える問い合わせ等が行われたため、受電率が極端に低下し、更なる苦情発生に繋がったことから、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していた。

② 外貨建保険販売資格試験の取得状況や商品研修体系等

2022年4月から、生命保険協会による外貨建保険販売資格試験の運用が開始されたことに伴い、多くの生命保険会社では、代理店における募集人の同試験の合格状況を把握するとともに、商品等に関する研修実施結果について、代理店から報告を求めることで、受験・合格・研修の状況を把握する取組みを行っていた。また、一部の生命保険会社では、全ての委託先代理店を対象に上記試験の合格状況にかかる一斉点検を実施していたほか、資格登録が必要となる募集人の試験・研修の完了状況について、生命保険会社と代理店が相互に点検する等の取組みを実施していた。さらに、一部の生命保険会社では、販売資格がない募集人が外貨建保険に係る設計書を作成できないようにシステムで制御したり、契約も締結できない仕組みにしたりするなど、生命保険会社側で販売管理を行う取組みも見られた。

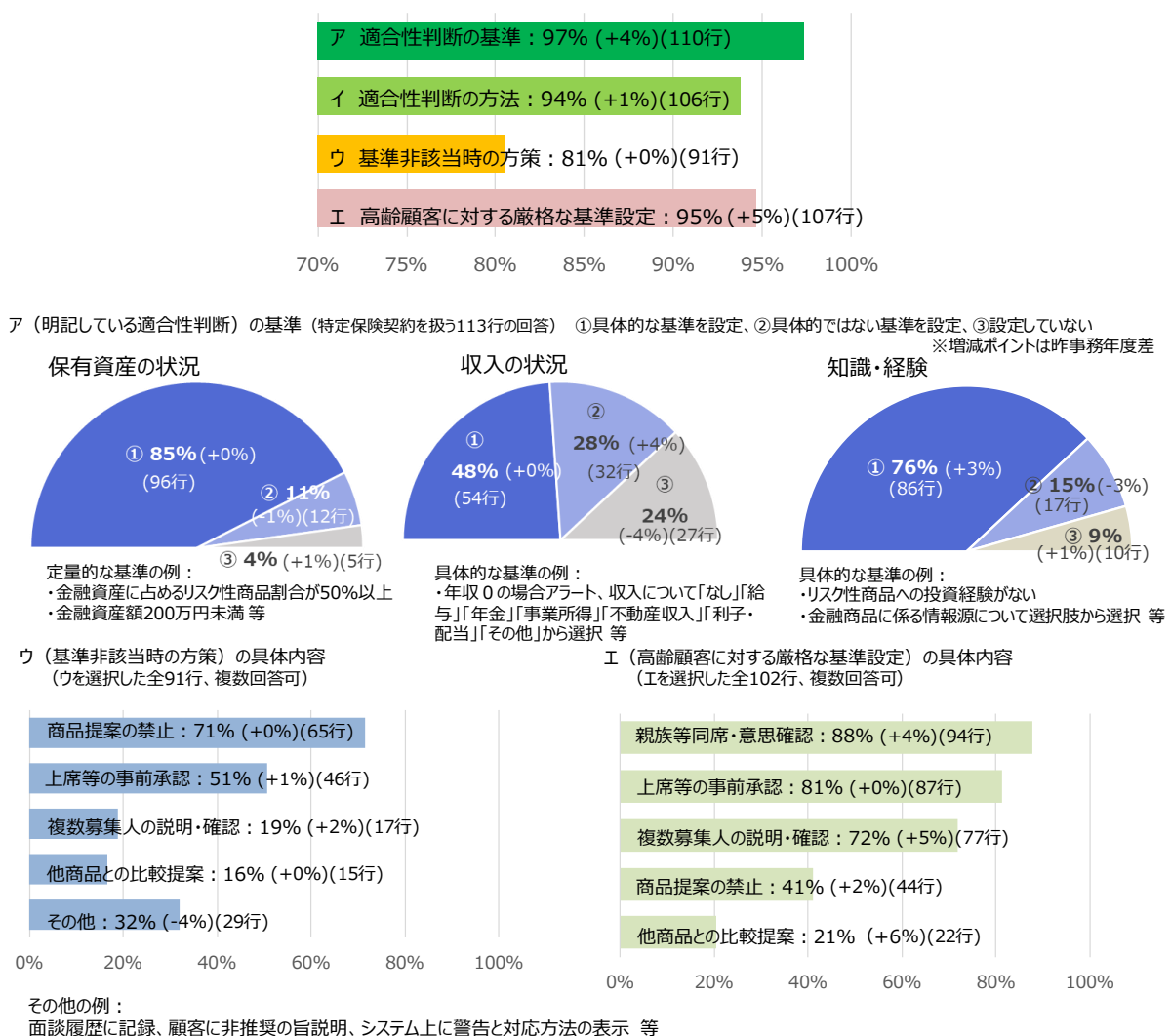
⁹⁷ Market Value Adjustment：外貨建保険を途中で解約した場合に戻ってくる解約払戻金が、市場金利によって増減する仕組み（契約時よりも解約時の市場金利が高くなった場合は、解約払戻金が減少し、低くなった場合には、解約払戻金が増加）。

③ 適合性確認の基準に関する代理店との対話や基準の具体化

生命保険会社では、代理店における適合性確認の基準やその運用方法について、代理店に対する監査や自己点検を実施させることに加え、代理店から適合性確認に関する規程を徴求すること等により確認を行っていた。こうした取組みもあって、多くの代理店が適合性確認に関する基準を社内規程等において明文化している。こうした中、顧客が適合性の基準を満たさない（非該当であった）場合の方策が明記されていないなど、基準が抽象的な内容にとどまっている代理店も見られたが、多くの生命保険会社では、こうした代理店に対して基準の具体化を促すため、他の代理店で把握した好事例を情報提供する取組みを実施していた。

また、適合性確認の運用については、代理店自身が自律的にPDCAサイクルを回せる態勢となっていることが重要であり、生命保険会社としては、こうした観点から代理店との対話を進めていきたいとの意見もあった。

(参考2) 特定保険契約の適合性確認で社内規程等へ明記している内容



※ 調査期間:2023年4月～5月 対象:特定保険契約を扱う全ての銀行(113行)

グラフ中の増減パーセントは2021事務年度調査からの変化。

④ 高齢者募集ルールの実効性

多くの生命保険会社では、代理店の高齢者募集ルールに関して、代理店監査や苦情発生状況の分析等を通じてルールの実効性を評価しているが、親族を関与させるルール設定が苦情抑制に寄与すると評価していた。こうした評価を踏まえて、実際に多くの代理店では、高齢者に対する募集プロセスに親族を関与させるルール⁹⁸を設定していた。

また、高齢者募集ルールの適用年齢に関し、保険会社が推奨する年齢より高い年齢を設定している代理店も認められている⁹⁹。こうした代理店に対して、一部の保険会社では、新規契約の一部について、契約成立後に電話で顧客の理解度を確認することで、自社の推奨年齢を踏まえた高齢者募集の適切性を確保する取組みを実施していた。

⑤ 「重要情報シート」¹⁰⁰の適切な活用

代理店における重要情報シートの導入状況については、2022年9月時点では8割程度まで進展していた¹⁰¹。また、一部の生命保険会社では、代理店に対して、自社と他社との商品性の違いを丁寧に説明し、重要情報シートの記載方法等について助言するなどの取組みを実施していた。

⑥ アフターフォローの取組み強化

これまで生命保険会社では、生命保険協会の「市場リスクを有する生命保険の募集等に関するガイドライン」を踏まえ、顧客に対するアフターフォローに係る規程の整備を代理店に促してきており、足元では約9割の代理店が規程を整備していた。また、一部の生命保険会社では、契約者に対して解約払戻金等の時価情報をリアルタイムに情報提供できるよう、契約者がWeb上で時価情報を直接確認できる機能を実装する取組みや、契約者に対して半期ごとに時価情報等を反映した帳票や契約内容に関する通知を送付するなどの取組みを実施していた。

多くの生命保険会社では、契約成立後に契約内容や商品のリスク等について、電話で契約者に再確認する取組み（アウトバウンドコール）を実施していた。また、一部の生命保険会社では、代理店自らが、直接、契約者に契約内容を確認するアウトバウンドコールを実施することが有効との認識から、一部の代理店が行っているこうした取組みを好事例として未実施の代理店に紹介・提案するなど積極的に支援していたほか、アウトバウンドコール未実施の代理店にも対話を通じて実施を促していた。

⁹⁸ 高齢者に対する保険募集時に親族の同席を求めることや、同席ができない場合でも電話等を通じて親族に意向を確認するなど、何らかの形で募集プロセスに親族を関与させるルール。

⁹⁹ 例えば、保険会社が70歳以上を高齢者として推奨する一方、代理店では75歳以上を高齢者として募集管理を行っているケースが認められている。

¹⁰⁰ 金融審議会「市場ワーキング・グループ」報告書（2020年8月）の提言を踏まえ、業態をまたぐ商品の比較説明の容易化を図るため金融業界で導入されたもの。

¹⁰¹ モニタリング対象社に対する調査によるもの。

(2) 外貨建保険の販売会社における比較可能な共通 KPI

金融事業者の選択に当たっては、他の金融事業者と取組状況を比較することが有益であり、顧客が、各金融事業者が設定・公表する自主的な KPI を比較検討することに加え、各業態の枠を超えて、リスクや販売手数料等のコストに見合ったリターンを長期的に確保できているかを比較検討できるよう、2022 年1月に定義・公表した「外貨建保険の販売会社における比較可能な共通 KPI(以下「共通 KPI」)」について、本事務年度は 2022 年3月末基準での公表を各販売主体に対して促し、金融庁に報告するよう要請した。これを受けて、2023 年3月末時点で 147 の金融事業者が共通 KPI を公表し、金融庁に報告を行った。金融庁では、その報告内容を集計・分析し公表¹⁰²している。

一方、金融機関代理店以外の保険代理店に対するヒアリングの中で共通 KPI に関する取組状況を確認したところ、共通 KPI の導入を検討している保険代理店は少数であり、引き続き、共通 KPI 導入に向けた取組みの進展が期待される。

¹⁰² 金融事業者からの追加報告分を更新しながら、2022 年 9 月、2023 年 1 月、同年 6 月の 3 回にわたって公表を行った。

https://www.fsa.go.jp/news/r4/kokyakuhoni/fd_20230622/kpi_hoken_230622.pdf

5. その他

【金融行政上の課題】

保険会社が顧客本位の業務運営を推進していくため、顧客に対して保険本来の趣旨に則った保険商品が提供されることや、障がい者に対する社会的障壁が除去され、誰もが安全で利便性の高いサービスを楽しむことができるようにすることが重要である。金融庁は、モニタリングや商品審査などを通じ、保険会社と様々な対話を行い、これらの取組みの着実な進展を促していく。

【本事務年度の実績】

(1) 保険本来の趣旨に沿った商品開発及び保険募集

2022年7月、法人向け保険に限らず、節税(租税回避)を主たる目的とし、保険本来の趣旨を逸脱するような商品開発や募集活動に対応するため、金融庁は国税庁との間で商品審査及びモニタリングの各段階における連携スキームを構築し、公表した。本事務年度は、当該連携スキームに基づき、国税庁との間で定期的な意見交換を実施したほか、商品審査段階において税務上の見解に係る照会を通じて連携を図った。

また、本事務年度のモニタリングにおいて、各生命保険会社では、自社における販売実態を踏まえて、保険本来の趣旨を逸脱した保険募集を防止する観点から、以下のような取組みの継続又は強化を行っていたことが確認された。

- ・ 注意喚起文書による契約申込者への説明や説明内容に係る確認書の徴求
- ・ 契約者に対する本社部門等からのアウトバウンドコールによる確認
- ・ 本社契約保全部門やコンプライアンス部門による販売後の契約内容の変更に対するモニタリング(解約、名義変更、払済、失効等)¹⁰³

さらに、生命保険会社の中には、自社の販売商品について、保険本来の趣旨を逸脱した保険募集が行われ得るリスクを網羅的に洗い出し、保障目的の商品であることや節税(租税回避)効果はないことの説明に加え、保険本来の趣旨を逸脱した保険加入の具体的事例を注意喚起文書で示すことで、不適切募集の防止に繋げようとする取組みも見られた。

一方、保険本来の趣旨を逸脱するような募集活動を防止するための商品開発及び募集管理について、業務運営態勢上の問題が認められ、自主的な改善が十分には期待できない保険会社に対し、保険業法に基づく所要の行政対応を行った。これらの生命保険会社については、引き続き、商品開発及び募集管理態勢の整備状況等について、重点的にフォローアップを行っていく。

¹⁰³ 2023年2月に公表した「保険商品審査事例集」では、法人に販売する終身保険等に係る保険本来の目的を逸脱した募集を防止する態勢を整備した審査事例を掲載している(3頁)。

https://www.fsa.go.jp/status/hoken_sinsajireishu/20230203/2302shinsajireishu.pdf

(2)障がい者に配慮した取組み

① 障がい者の利便性向上に向けた取組状況の実態把握

本事務年度は、保険会社等や保険代理店に対し、アンケート調査やヒアリングを通じて、障がい者の利便性の向上に向けた取組状況について実態把握を行った。

保険会社においては、聴覚障がい者への代読に関する規程等の整備率が向上するなど、各社における取組みが一定程度進展していたが、聴覚障がい者との対話をサポートする公共インフラとしての電話リレーサービスへの対応などに進展の余地が認められたため、一層の取組みが期待される。

少額短期保険業者においては、代筆・代読等に関する規程等の整備が大きく進展したほか、公共インフラとしての電話リレーサービスへの対応可能な業者が増加した。引き続き、障がい者に関する理解や障がい者等への対応力向上に資する取組みの継続が望まれる。

保険代理店においては、代筆・代読等の障がい者に配慮した典型的な取組みに関し、規程等の整備状況が約4割程度にとどまっております¹⁰⁴、保険代理店自らの取扱商品や顧客層等を踏まえた規程等の整備が望まれる。また、公共インフラとしての電話リレーサービスに対応していると回答した代理店が約1割程度にとどまり、代理店における同サービスの周知も含めた認知度の向上が望まれる。

保険サービスの利用者である障がい者の利便性向上を一層推進すべく、引き続き、アンケート調査やヒアリング等を通じて、保険会社等及び保険代理店における障がい者の利便性向上に配慮した取組みを促していく。

② 監督指針の改正

2022年11月、障がい者の利便性向上に配慮した取組みを一層促す観点から、「保険会社向けの総合的な監督指針」等を改正し、障がい者に対する合理的配慮の提供の具体的な態様を例示するなど、監督上の着眼点を明確化した。

(3)顧客視点に立った商品開発

金融庁においては、保険会社が顧客視点に立った商品開発を行うよう、保険業法に基づき審査を行うとともに、その過程で保険会社と共有するに至った問題認識等を審査の透明性、効率性等の観点から審査上の留意点として公表している¹⁰⁵。以下は、2022年度において審査を行った約300件の中から、顧客視点に立った商品開発の観点から、審査の過程で保険会社と議論を行った例を挙げたものである。

¹⁰⁴ 未整備の代理店では、「規程は未整備であるものの、保険会社のマニュアルに従って対応する」との回答も見られた。

¹⁰⁵ https://www.fsa.go.jp/status/hoken_sinsajireishu/index.html

① 一部の給付金に対応する保険料の例示

がん検診の受診率向上に向けた啓発を行い、健康増進を支援する観点から、一定のがん検診を受け健康であった場合に給付金を支給する保険が登場している。こうした保険は、顧客に対してがん予防に取り組むインセンティブを与える一方、健康との診断を受ければ誰でも支払いを受けることが可能であり、保険料の払戻し的な性格を持つという特殊性を有するとともに、諸事情により受診機会を逸したケースが多く出るほど保険会社の利益が増加するといった性質を有している。

このような特殊性に鑑み、顧客が真に必要な保障であるかを判断できるよう、保険募集時において当該給付金に対応する保険料の例示や未受診の場合に給付金が受け取れないことに関する注意喚起を行うことに加え、受診期限が到来する前に未受診者に対し受診を促す事務フローを構築することを商品審査の過程で確認の上、認可を行った。

② 火災保険における不正請求抑止対応

近年増加している自然災害に便乗し、自然災害と無関係の損害（例：経年劣化等）をもとに、報酬を得て保険金請求を勧める業者が出現し、保険金支払いに係るトラブル事案が多数発生している。これを受け、一部の損害保険会社においては、保険金請求に当たって従来要件とされていなかった建物の復旧を請求前に求めるといった商品改定を行おうとする動きが見られるが、このような対応は、保険金不正請求という社会問題への対策としては有効であるものの、善良な保険契約者にとっては保険金受取りのタイミングが遅くなり利便性を損なうものである。このため、商品改定に当たっての届出事前審査の過程で、事情により復旧工事が直ちに行えない保険契約者への救済策の検討と保険契約者が十分納得して契約する態勢を整えることが重要との認識を申請会社との間で共有し、保険金請求に係る弾力的運用（復旧工事に係る確約書払い等）や募集時の説明フローも確認した上で届出を受理した。

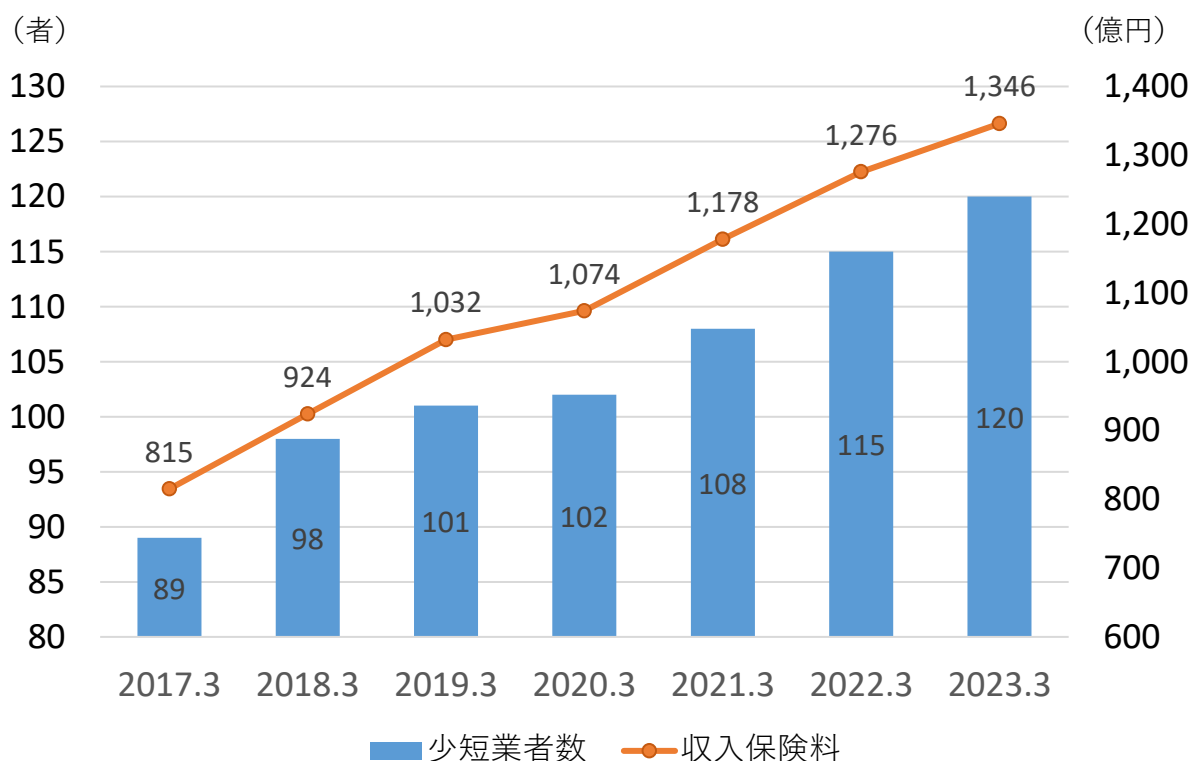
V. 少額短期保険業者の財務の健全性及び業務の適切性の確保について

【金融行政上の課題】

少額短期保険制度創設から 17 年が経過し、少額短期保険業者（以下「少短業者」）の数は大幅に増加するとともに、その規模・特性や取扱商品も多様化している。これに伴い、収入保険料等の市場規模も一貫して拡大傾向にある。こうした中、経営管理態勢等に問題が認められ、登録取消命令、業務停止命令、業務改善命令といった重大な行政処分に至った事案が複数発生している。また、引き続き、創業期赤字を含め経常損益ベースで赤字となっている少短業者が一定程度存在している。

少短業者は、保険会社に比べて規模が小さく、また異業種からの参入も想定されており新しいサービスが提供されやすい。こうした点について留意しつつも、上記を踏まえ、保険契約者等保護の観点から、財務局と連携して、実効的な登録審査及びモニタリングを行い、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引き続き促していく必要がある。

(参考1) 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

【本事務年度の実績】

本事務年度においては、昨事務年度、保険契約者等保護の観点から、重大な問題が認め

られ、行政対応を行った少短業者2者に対して、財務局と連携して、引き続き、改善策の実施状況等のフォローアップを行ったところ、このうち1者に対しては、本事務年度において更なる行政対応を行った。また、新たに1者に対して行政対応を行った¹⁰⁶。

こうした足元の行政対応事例に加え、少短業の市場規模の拡大や異業種からの参入といった少短業者を取り巻く近年の状況を踏まえ、少短業者に対する財務局・金融庁の監督をより高度化する観点から、以下の基本的な考え方をもとに、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の明確化を目的に少短業者向けの監督指針の改正¹⁰⁷を行うなど、登録審査・モニタリング方法の見直しを実施した。

- ・ 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

加えて、日本少額短期保険協会との意見交換等において、引き続き、同協会が中心となって迅速かつ適切な施策を実施することを通じ、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一層の態勢整備を促すことを求めた。

このほか、保険計理人による少短業者の保険料、責任準備金及び将来収支の確認を通じても、各少短業者の財務の健全性の確保を促すことができると考えられることから、昨事務年度に引き続き、日本アクチュアリー会が少短業者における保険計理人の更なる機能発揮に向けた検討を着実に進められるよう、同会に対して金融庁と保険計理人との対話によって把握した課題を共有し、議論を行った。また、本年3月、同会は、少短業者の保険計理人が確認業務を行うに際し、参考となる実務の具体例等を整理した文書を同会会員向けに共有した。

¹⁰⁶ 具体的には、昨事務年度において、保険金等支払管理態勢に重大な問題があったことから普通保険約款に反し多額の保険金の支払遅延を生じさせ、業務改善命令及び業務停止命令を発出していた少短業者に対して、保険管理人による管理を命ずる処分を行った。また、資金繰りに窮し、事業継続が困難な状態になった少短業者に対して、業務停止命令及び業務改善命令を発出し改善を求めたが、改善が図られなかったこと等から登録取消処分を行った。保険管理人による管理を命ずる処分及び登録取消処分のいずれも少短制度創設以降初めての事例となる。

¹⁰⁷ <https://www.fsa.go.jp/news/r4/hoken/20230331-2/20230331-2.html>

【コラム①】保険業界の地域連携に係る取り組み

保険会社は、地方自治体等の地域の主体と連携しつつ、各社独自の強み・特性を活かしながら、健康増進や金融・保険リテラシーの向上など、各地域が直面する社会課題の解決に向け様々な取り組みを実施している。例えば、地方自治体と連携した利用者に対する健康診断の受診勧奨の実施、地方自治体への糖尿病予防プログラムの提供、生命保険会社専任 FP サポートの下で高校生向け金融学習発表会の開催など、保険会社の CSR 活動の一環として自主的に取り組んでいる。

こうした地域連携の取り組みは、地方自治体の地域サービスの質を高め、豊かな地域社会の創造に資するだけでなく、保険会社自身のビジネス領域の拡大にも繋がることから、昨事務年度、金融庁は財務局と連携し、保険業界の地域連携に係る取り組みを紹介する資料を金融庁ホームページに公表するとともに、連携の足掛かりとして各財務局及び全国の地方自治体へ当該資料を送付した。本事務年度は、各財務局に対し、地方自治体の首長等と地域の課題やニーズについて議論する際には、必要に応じてこうした資料を活用し、地域連携の橋渡しとしての役割を担うよう要請した。

こうした行政による情報発信の取り組みについて、複数の保険会社から、

- ・ 協定提案の初期段階において、民間保険会社の取り組みが中央省庁による政策とアラインしていることを示せるため、地方自治体との交渉の滑り出しがスムーズに運ぶようになるという効果があった、
- ・ 連携・協定等の折衝をしていく中で、金融庁 HP で公表されている内容や財務局を通じた情報発信等が後押しとなった、

といった声が寄せられた。

こうした行政による後押しもあり、本事務年度においてアンケートを実施した 62 の保険会社等¹⁰⁸のうち、実に半数以上の保険会社等が新規の取り組みや既存の取り組みの対象地域を拡大するなどしており、今後も保険会社等による自主的な取り組みの更なる広がりが期待される。

<保険会社等における地域連携の好事例>

- ・ 子どもたちの自転車事故を削減するために、楽しみながら「安全な自転車利用を学ぶことができる VR 動画を制作した事例。YouTube で公開することでより多くの市民に届けられることができると地方自治体からも好評を得ている。
- ・ 「孤独死に関する取り組み」の柱として「孤独死現状レポート」の発表や、「孤独死対策サミット」の開催等を実施している事例。国の施策に対する理解促進だけでなく、孤独死の現状に対する認識が明確に改まったなどの点で好評を得ている。

¹⁰⁸ 生命保険会社 42 社、損害保険会社 19 社及び少額短期保険協会に対してアンケートを実施。このうち新規の取り組みを開始又は既存の取り組みを拡充したと回答があった保険会社等の数は 39。

【コラム②】保険監督を巡る国際的な動向

近年、保険会社の活動のグローバル化が進み、その事業やリスクプロファイルが世界的な経済・社会動向とより密接に結び付くようになってきている。こうした環境のもと、保険会社の規制・監督の枠組みについても、国際的な観点がより一層重要になってきている。

スイス・バーゼルに設置された保険監督者国際機構 (IAIS) は、保険セクターの監督に必要な原則・基準・ガイダンス・支援文書の策定とそれらの実施支援を任務とする国際機関である。金融庁は、1998 年からメンバーとして IAIS に参加し、2008 年からは執行委員会の (共同) 副議長も務めている。IAIS によるプロジェクトは多岐にわたるが、主要なものとして例えば以下が挙げられる¹⁰⁹。

- ・ 国際的に活動する保険グループ (IAIGs) 向けの資本基準として開発が進められている国際資本基準 (ICS) について、2020 年より 5 年間の「モニタリング期間」におけるデータ収集・分析や、計測手法の仕様に関する検討作業が進められている。2023 年 6 月 23 日には、規制資本としての ICS の最終化に向けた案 (Candidate ICS as a PCR) に関する市中協議文書が公表された。
- ・ 2019 年 11 月に採択された「保険セクターにおけるシステミックリスクのための包括的枠組み (HF)」の一環として、保険会社及び当局から毎年収集するデータに基づき、保険セクターのシステミックリスクの状況を分析・議論する「グローバルモニタリング活動 (GME)」が進められている。
- ・ 世界的に自然災害の激甚化がみられる中、「自然災害に係るプロテクションギャップに対する保険監督者の役割」に関する議論が進められている。この中では、保険監督当局の立場に立脚しつつ、民間保険の役割に加えて、官民連携等のより幅広い対応策も射程に入れて議論を行い、2023 年 11 月の年次総会のタイミングで報告書を公表する予定となっている¹¹⁰。なお、本件は 2023 年 5 月の G7 財務大臣・中央銀行総裁会議声明においても取り上げられた¹¹¹。
- ・ 上記の他、気候関連リスク、サイバーリスク、フィンテック、ダイバーシティ (DE&I) 等、保険セクターを取り巻く世界共通のトレンドについても、保険監督の観点から様々な議論が行われている。

なお、2023 年 11 月 6 日から 10 日の日程で、IAIS の年次総会や民間参加者も交えた「年次コンファレンス」を含む一連の会合を東京にて開催することとなっており¹¹²、上記のテーマを含め、保険セクターを取り巻く様々なテーマにつき議論が交わされる予定である。当庁としては、こうした機会も捉えつつ、本レポートに記載された我が国における保険行政上の課題も踏まえ、引き続き IAIS をはじめとする国際的な議論に一層積極的に参画・貢献していく。

¹⁰⁹ IAIS の直近の作業の全体像については、「IAIS 2023-2024 年作業計画」を参照。

<https://www.iaisweb.org/uploads/2023/01/iais-roadmap-2023-2024.pdf>

¹¹⁰ IAIS は、プロテクションギャップに係るステートメントを 4 月 28 日付で公表している。

<https://www.iaisweb.org/2023/04/the-role-of-supervisors-in-addressing-natural-catastrophe-protection-gaps/>

¹¹¹ 同声明パラ 15 を参照。

https://www.mof.go.jp/policy/international_policy/convention/g7/g7_20230513_1.pdf

¹¹² 詳細は IAIS ウェブサイトを参照。<https://www.iaisweb.org/news-and-events/2023tokyo/>

【コラム③】自動車損害賠償責任保険審議会

日本においては、原則としてすべての自動車に自動車損害賠償責任保険(以下「自賠責保険」)の契約締結が義務付けられている。これは、自動車事故により他人を死傷させた場合に発生する損害賠償を保障するもので、被害者保護を目的として、自動車損害賠償保障法(昭和30年法律第97号)¹¹³において定められている。金融庁においては、自賠責保険の保険料率である「基準料率」の改定等について審議を行う「自動車損害賠償責任保険審議会(以下「自賠審」)」を設置し、その運営を行っている。

本事務年度においては、2023年1月13日、1月20日に自賠審が開催され、基準料率の改定等について審議が行われた結果、次の2点を踏まえて、基準料率を引き下げることが適当であるとの方向性が示された。

- ・ 保険契約者への還元を活用される滞留資金¹¹⁴の残高は、増加傾向にあること
- ・ 保険収支の状況を見た場合、交通事故の減少等により、損害率については107.9%と、前回の基準料率改定時(2021年4月)の想定(122.3%)を下回り、黒字となっていること¹¹⁵

これを受け、損害保険料率算出機構から届出のあった新たな基準料率に関して諮問が行われ、自賠審における審議の結果、新たな基準料率は、全車種等の平均で11.4%の引下げとなり、2023年4月より適用することについて了承された。

なお、2023年4月には、自動車損害賠償保障法及び特別会計に関する法律の一部を改正する法律(令和4年法律第65号)が施行され、被害者支援や事故防止を目的とした被害者保護増進等事業に充当するための賦課金が新設¹¹⁶されており、今回の基準料率改定には、当該賦課金分が含まれている。

基準料率改定の例: 自家用乗用自動車2年契約の保険料(離島以外の地域(沖縄県を除く))

2023年3月以前の基準料率 20,010円

2023年4月以降の基準料率 17,650円

また、これまで、基準料率の改定を行う際には、自賠審を同じ年度内に2回開催してきたが、業務効率化や働き方改革推進の観点から運営方法について議論が行われた。その結果、来年度以降については、議題となり得る事案等を十分勘案した上で、審議会の開催回数や所要時間を柔軟に決定することを通じて、議論の質を落とさないことを前提に、基準料率の改定がある場合も含めて、原則年1回で運営することとなった。

¹¹³ 国土交通省と金融庁の共管。

¹¹⁴ 滞留資金とは、自賠責保険の累計収支残にその運用益を加算したもの。

¹¹⁵ 前回の料率改定時に想定していた損害率(122.3%)は、滞留資金を活用することを前提として算出したものであり、今回算出した損害率(107.9%)が122.3%を下回れば実質的に黒字となるため、基準料率の引き下げが可能となった。

¹¹⁶ [制度改正の背景・課題 | 国土交通省 \(mlit.go.jp\)](https://www.mlit.go.jp/keizoku/keizoku/keizoku.html)

【コラム④】精神的な二次被害への対応

交通事故の被害者やその家族は、後遺障害や家族を失うなど心身に深い傷を負った上に、示談交渉や民事訴訟で損害保険会社社員や代理人弁護士とのやり取りにおいて、配慮に欠けた言動を受けることによって、事故による被害に加え、更なる精神的な苦痛を感じることもある。これは「精神的な二次被害」と呼ばれている。

2022年7月26日、鈴木金融担当大臣は、関東交通犯罪遺族の会（あいの会）と面会した。本面会において、「精神的な二次被害」の防止に向けた意見書を受領し、「精神的な二次被害防止に向けた損害保険業界の取組みについて、金融庁として適切にフォローアップしていく」旨を回答した。また、損害保険協会においては、損害保険会社社員や代理人弁護士が、被害者やその家族の心情に配慮した丁寧な交渉を行う必要があることから、「損害保険の保険金支払に関するガイドライン」を改定¹¹⁷するとともに、被害者やその家族に対し適切に対応するために知っておくべき事項を取りまとめた「損害保険業界における交通事故被害者対応のハンドブック」を作成¹¹⁸した。各損害保険会社は、当該ハンドブックを用いた従業員及び代理人弁護士に対する研修等を実施することで、被害の防止に取り組んでいる。

金融庁においては、「精神的な二次被害」の実態や弁護士等に求められる対応について、関係者の理解を更に深める観点から、弁護士や司法修習生、損害保険会社社員向けの勉強会（あいの会主催・金融庁後援）を2023年6月に開催した。金融庁としては、こうした取組みに加え、今後も損害保険業界の取組みをフォローアップしていくことで、「精神的な二次被害」の防止に向け取り組んでいく。

¹¹⁷ 損害保険会社社員や代理人弁護士が、被害者やその家族の心情に理解した丁寧な交渉を行う必要がある旨を明確化したもの。

¹¹⁸ 損害保険会社社員や代理人弁護士が、被害者やその家族に対し誠実に対応するために知っておくべき事項を取りまとめたもの。例えば、被害者やその家族が、事故後にどのような心境になるのか、そういった状況に対して損害保険会社社員や代理人弁護士が何を心掛けるべきか、について記載されている。

【コラム⑤】船舶戦争保険について

船舶戦争保険とは、通常の船舶保険では免責とされている、危険の予測が著しく困難な戦争、軍事的行動、水雷その他の爆発物等との接触、襲撃、捕獲、内乱あるいは労働争議等の危険¹¹⁹による損害について保険金が支払われるものであるが、大規模な戦争が発生した場合には、船舶の被る損害が巨額のものになる可能性が高まり、その損害の規模・累積によっては、民間保険会社では、提供を継続することが困難となる可能性があることから、再保険契約を通じて一定のリスクを出再するとともに、契約期間中においても、契約の解除や自動終了を可能とする特別な規定が設けられていることが一般的である。

昨年末(2022 年末)、LNG 等の輸送を行う一部の船舶に係る船舶戦争保険を取り扱う国内損害保険会社が、この特別な規定に基づき、船会社に対して当該保険の契約解除の書面予告¹²⁰を行った。国内損害保険会社は、引き受けた船舶戦争保険の相当部分を欧州を中心とする再保険会社に出再し、補償リスク量を各社のキャパシティ（保険引受余力）の範囲に収めることが一般的であるが、昨年末に一部の欧州再保険会社が、ロシア領海内の船舶戦争保険に関わることによるリスクを忌避して、国内損害保険会社に対して当該保険に係る再保険契約を解除する旨通知したことによるものである。なお、この時は、国内損害保険会社が他の再保険会社との交渉に尽力し、再保険キャパシティを確保することができた。

我が国のエネルギーの安定供給を確保する上で、安定的に LNG 等の海上輸送が行われることが必要であり、そうした観点から船舶戦争保険による補償の役割は大きい。他方、当該保険の提供は、上記のとおり、その時々国際情勢等に多分に影響されることに留意が必要である。

119 (1)戦争、内乱その他の変乱 (2)水雷、爆弾その他爆発物として使用される兵器の爆発またはこれらの物との接触。ただし、核兵器の爆発を除く (3)公権力によるものであると否とを問わず、拿(だ)捕、捕獲、抑留、押収または没収 (4)海賊行為または強盗(適用約款によっては保険金の支払対象外) (5)ストライキ、ロックアウトその他の争議行為または争議行為参加者のそれに付随する行為 (6)テロリストその他政治的動機または害意をもって行動する者の行為 (7)暴動、政治的または社会的騒擾(じょう)、その他類似の事態

120 船舶戦争保険では、保険期間中に当初予測しなかったような事態が発生した場合に、7日前(英・米・仏・露・中のいずれかが関与する事態を理由とする場合は72時間前)の書面予告をもって、保険契約の解除ができると規定されている。

【コラム⑥】経過措置適用業者について

少額短期保険業者については、保険金引受けの上限金額が定められているが、2006年の制度開始以前から共済事業を行っていた者に関して、激変緩和のため、上限金額に経過措置が規定された。この経過措置は、2012年及び2018年の保険業法改正により2度期限が延長されたところであるが、2023年3月に期限が到来し、下表に記載している本則の上限金額が予定通り適用された。

(参考)経過措置の概要

保険区分	2005年改正時		2012年改正時		2018年改正時	
	本則	経過措置 2006.4～ 2013.3	経過措置 2013.4～2018.3		経過措置 2018.4～2023.3	
			既契約	新規契約	既契約	新規契約
死亡	300万円	1,500万円	1,500万円	900万円	更新前の 金額	600万円
傷害死亡	600万円	3,000万円	3,000万円	1,800万円		1,200万円
医療	80万円	240万円	240万円	160万円		160万円
損害保険・ 低発生率保険	1,000万円	5,000万円	5,000万円	3,000万円		2,000万円

本事務年度においては、2023年3月末に期限が到来することを踏まえ、経過措置適用業者(以下、「適用業者」)に対して、本則へ着実に移行するため、顧客への十分な周知・説明を行うことを含め、経過措置終了に向けた対応計画を確実に履行するよう求め、フォローアップを行った。

2023年4月以降、順次、各適用業者に対して、対応計画の進捗状況についてヒアリング等を行い、すべての適用業者において、2023年3月末に期限が到来して以降は、新規契約、更新契約とも本則金額での引受けに移行していることを確認した。