

# 大手損害保険会社の保険料調整行為等に係る 調査結果について

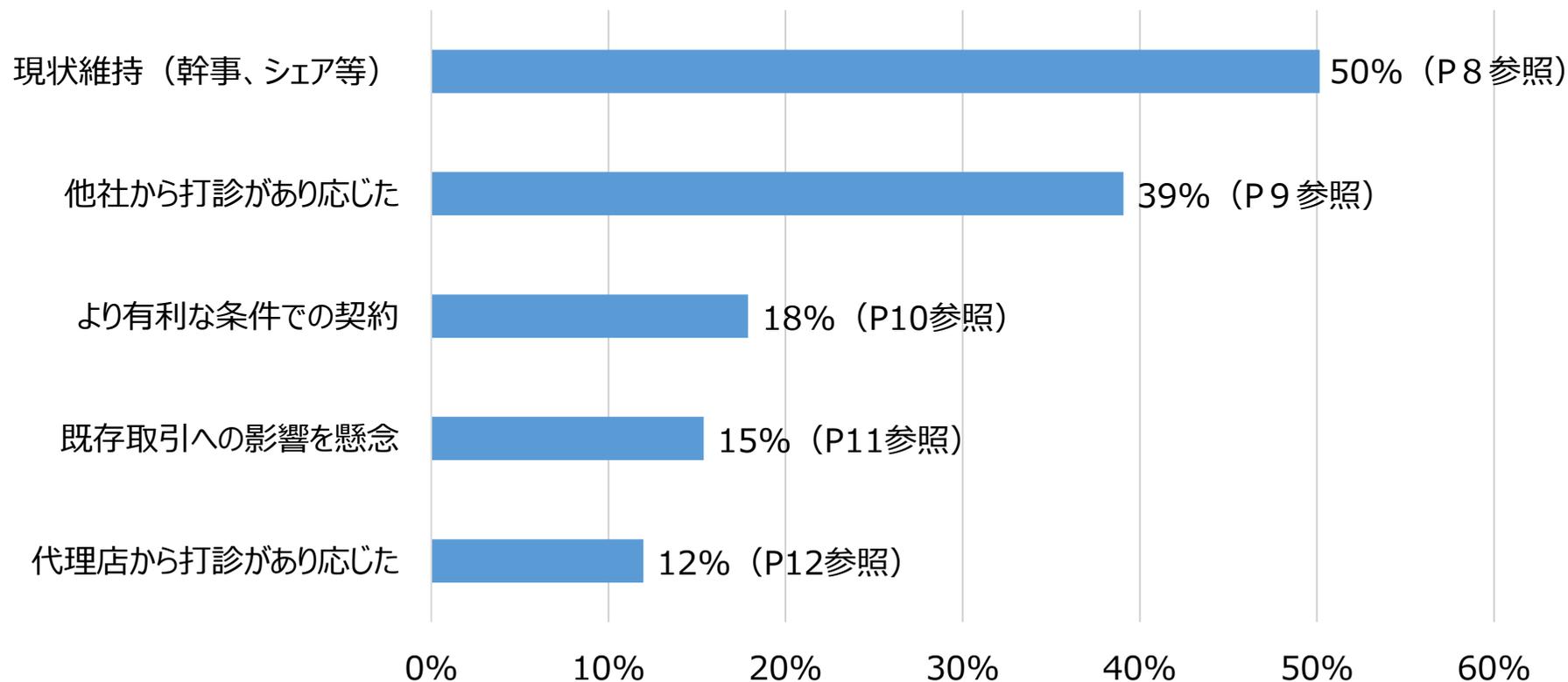
(注) 本資料は、大手損害保険会社4社からの報告について、金融庁が集計し、分析を行ったものである。

## 調査対象

- 大手損害保険会社 4 社（あいおいニッセイ同和損害保険株式会社、損害保険ジャパン株式会社、東京海上日動火災保険株式会社、三井住友海上火災保険株式会社）は、独占禁止法に抵触すると考えられる行為及び同法の趣旨に照らして不適切な行為（以下「不適切行為等」という。）について調査を実施。
  - 調査の対象期間は少なくとも過去 5 年間とするよう各社に指示
  - 各社においては、全営業部店向けのアンケート調査は過去 7 年間、リスクベース調査（各社が高リスクの契約を抽出）は過去 5 ～ 7 年間を対象として実施
- その結果、大手損害保険会社 4 社からの報告によれば、少なくとも 1 社の保険会社において、不適切行為等があるとされた保険契約者が 576 先※あった（令和 5 年 12 月 26 日時点。1 社から報告 458 先、2 社以上から報告 118 先）。
  - ※ 保険契約者数は金融庁による名寄せ後の数字。なお、保険契約者数について、最終的な保険契約者数は多数になるが、代理店が包括的に契約条件の決定権限を持っていた契約や複数団体向けの契約は 1 件として集計している。

## 主な行動類型

- 幹事・シェア等を現状維持したいために不適切行為等に及んだものが50%、他社から打診があり応じたものが39%あった。

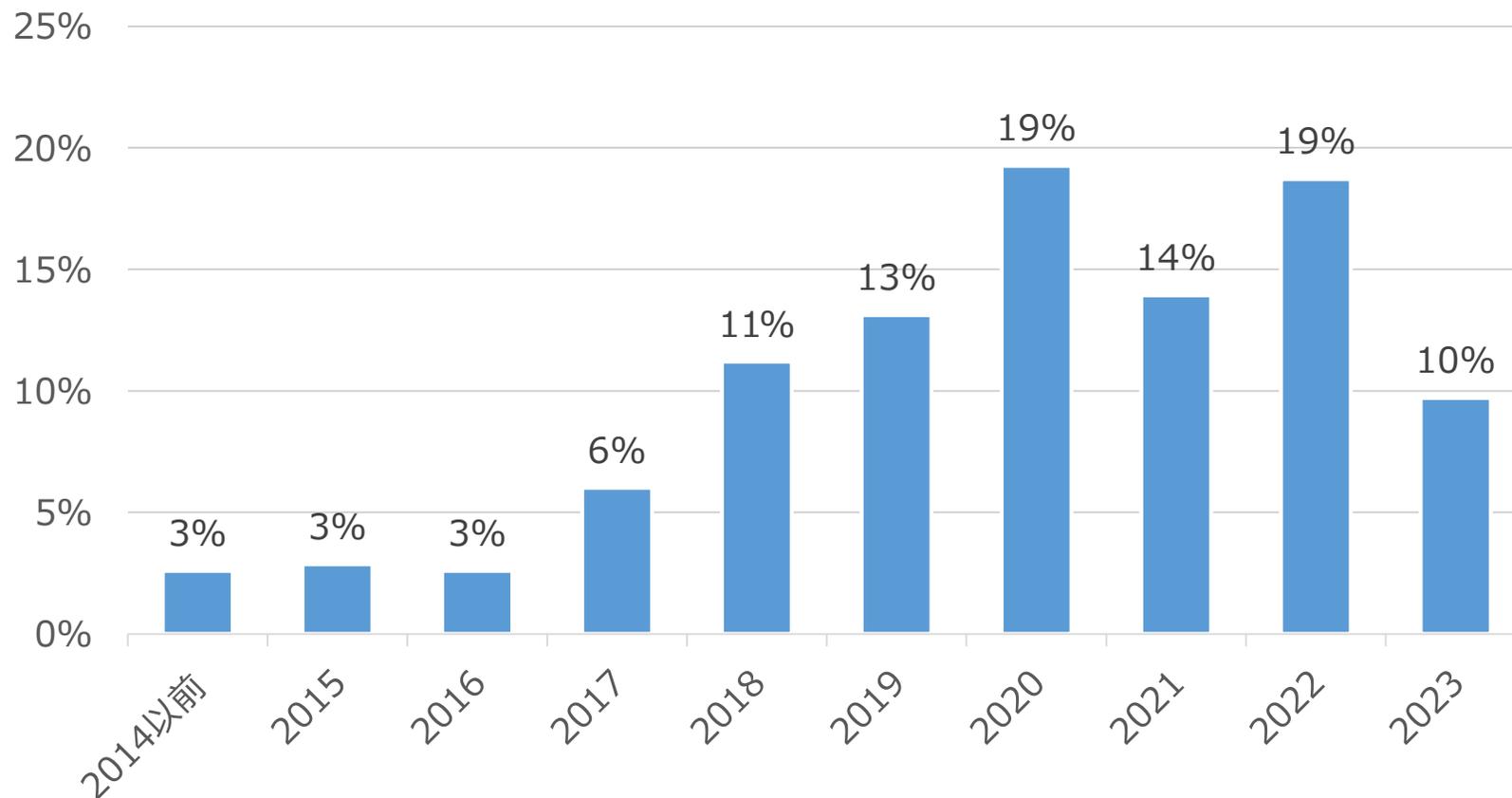


(注1) 複数の項目に当てはまる不適切行為等があり、合計値は100%を超過する。

(注2) 不適切行為等の分析にあたっては、企業保険の入札においては複数の保険種目を対象にすることが多いことや、不適切行為等が引継ぎ等により複数の保険期間にわたり行われていることも多かったこと等により、不適切行為等を保険種目や保険期間により区別せず、保険契約者毎に行動類型の分析を行った。次ページ以降の分析においても同じ。

## 不適切行為等の開始時期（年）

- 全体として、不適切行為等の開始時期としては、2017～2020年に件数が増加し、2021年に一旦減少したあと、概ね横ばいになっている。

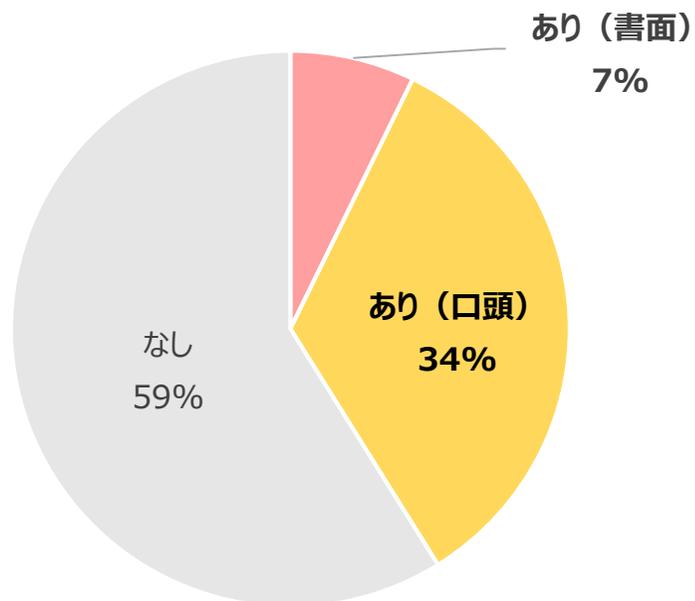


(注) 2023年については、6月に保険料調整等の事案が発覚し、以後各社は自主的に独占禁止法遵守に向けた研修等の取組みを進めているため、不適切行為等は6月以降減少している。

## 前任者等からの引継ぎの有無

- 書面又は口頭で引継ぎがあったケースが41%あった。

前任者等からの引継ぎの有無

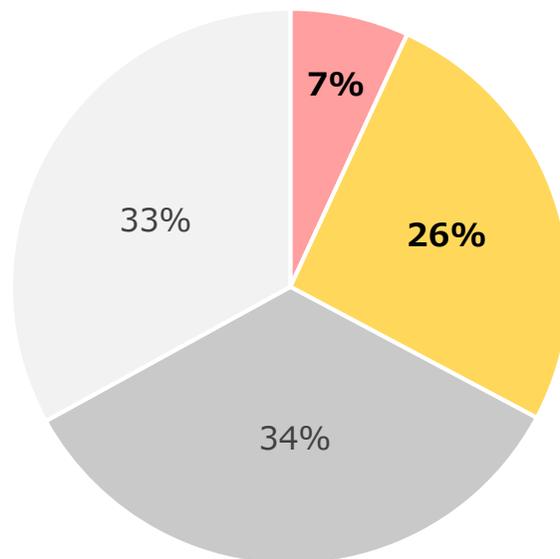


- あり (書面)
- あり (口頭)
- なし

## 不適切行為等の認識

- 違法又は不適切と認識していたケースが33%あった。

不適切行為等の認識



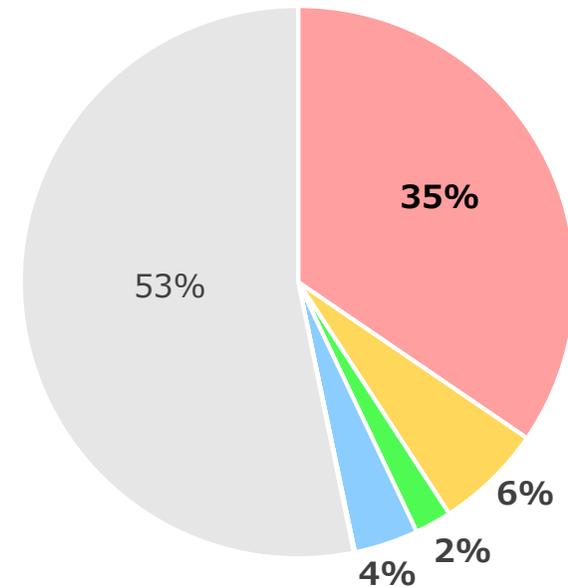
- 当該行為が違法であると認識しながら行った
- 当該行為は違法ではないと思っていたが、顧客本位等の観点から不適切であるとは認識しながら行った
- 当該行為が違法であるか又は不適切であるか認識がないままに行った
- 当該行為は違法でも不適切でもなく、問題ないと認識していた

## 上司の認識・上司からの指示

- 上司（課長以上）が認識していなかったケースは53%だった。
- 上司が認識・指示していたケース、課長自身の行為も見られた。

上司の認識・上司からの指示

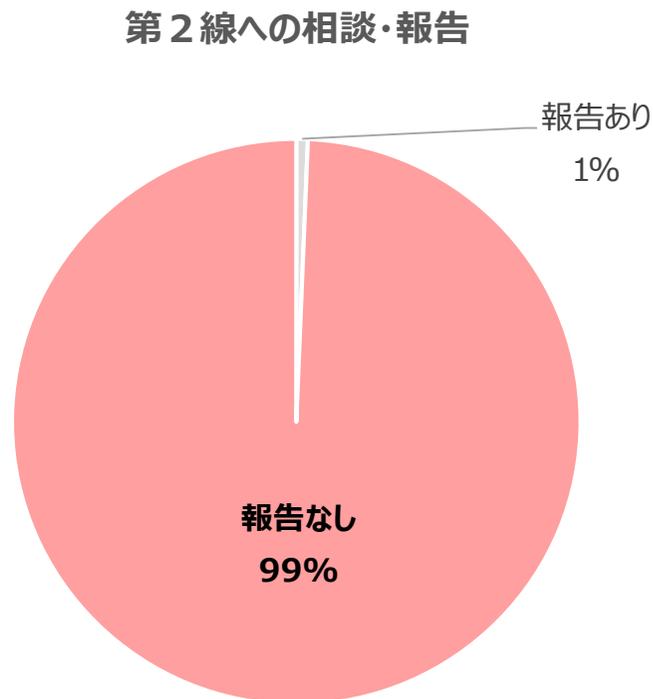
- 課長（営業担当者の上司。以下同じ）が認識していた
- 課長・部長が認識していた
- 課長が指示した
- 不適切行為等を行った者が課長だった
- 課長・部長・役員や経営陣は不適切行為等を認識していなかった



※「部長が指示した」、「課長・部長・役員が認識していた」、「役員が指示した」に当てはまる不適切行為等は0%だった。

## 第2線への相談・報告

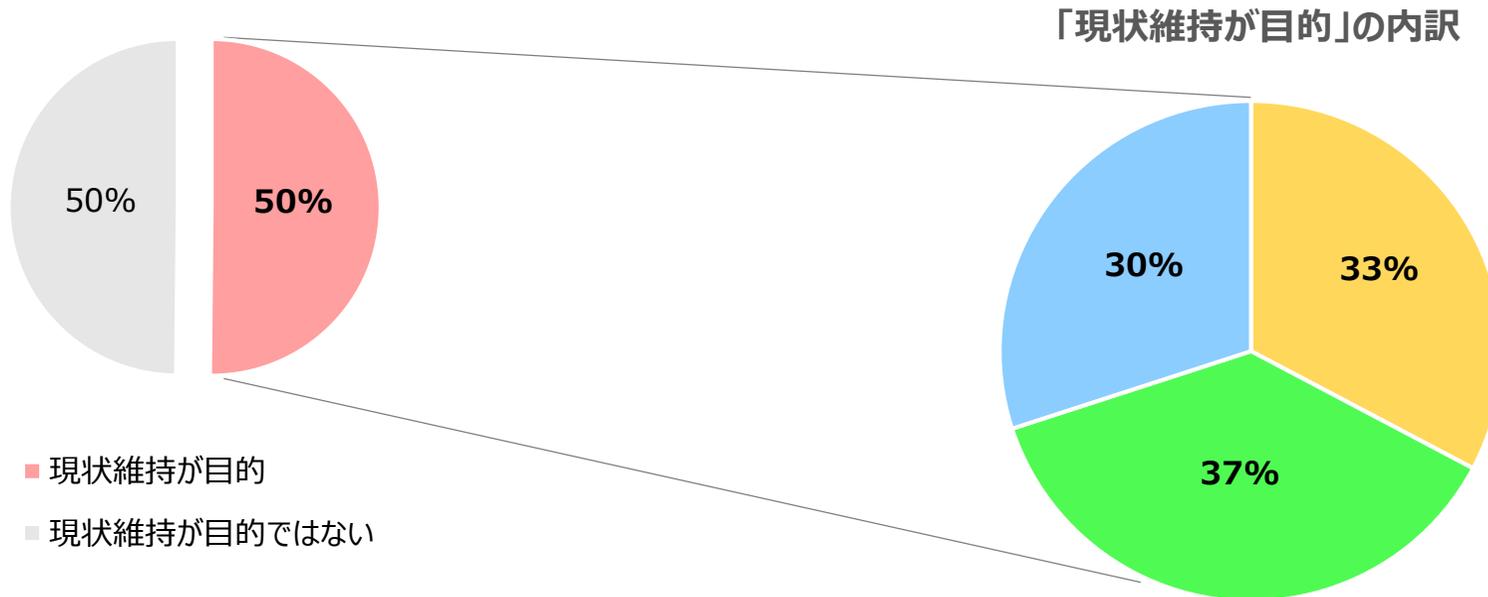
- 第2線に相談・報告が行われなかったケースが99%だった。



- 第2線（コンプライアンス部門）に報告・相談が行われた
- 第2線（コンプライアンス部門）に報告・相談が行われなかった

## 行動類型①現状維持（幹事、シェア等）

- 現状維持を目的としたものは50%。
- そのうち、33%が互いの既契約を維持するため、37%がポジションダウンを避けるため、30%が料率算出の負担等を鑑み他社保険料を上回る保険料を提示したものであった。



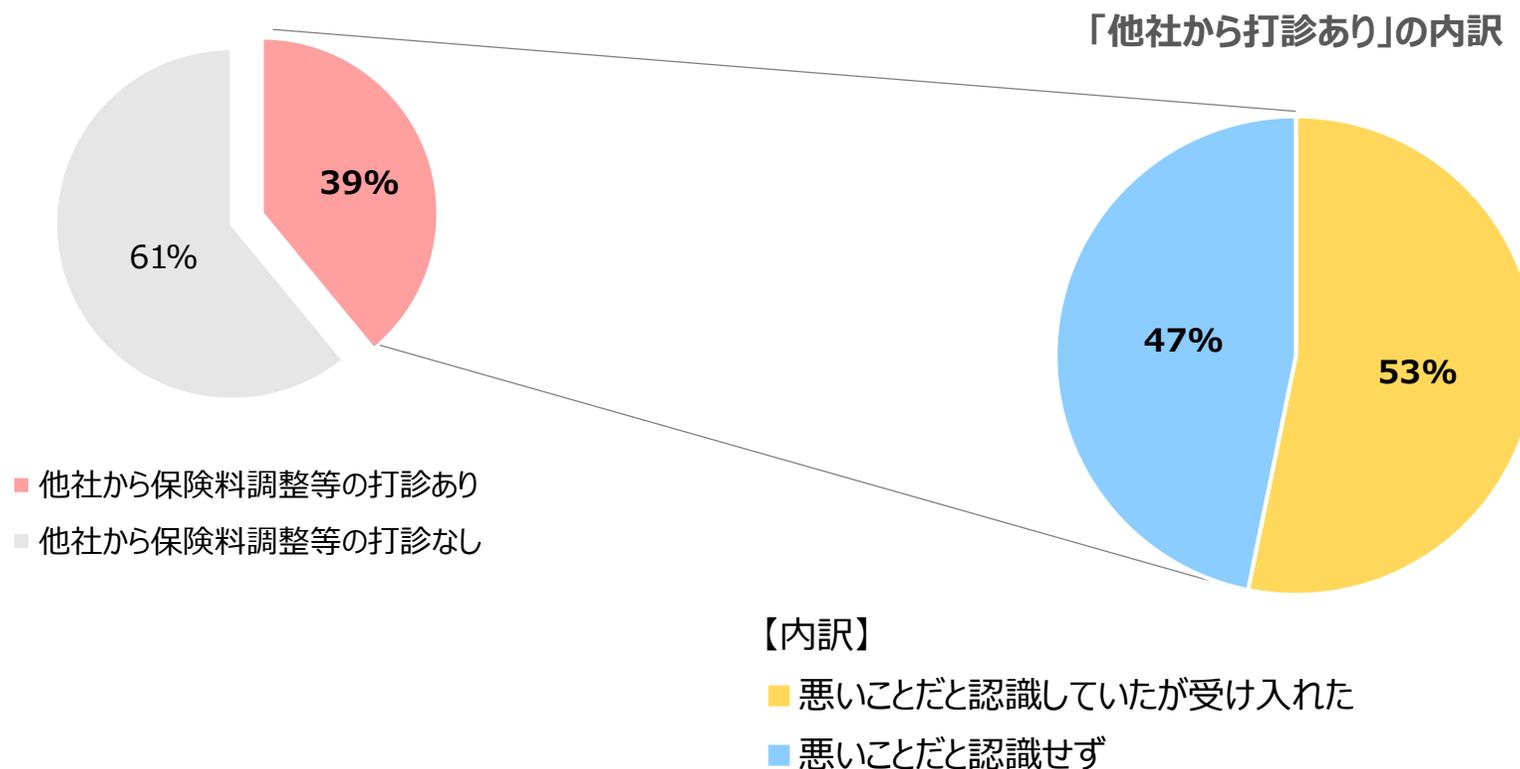
- 現状維持が目的
- 現状維持が目的ではない

### 【内訳】

- 1 契約者において保険種目ごとに幹事会社が異なる場合に、お互いの既契約（幹事）を維持するために保険料等を調整
- 対象契約のポジションダウン（非幹事化・シェアダウン・脱落）を避けるために他社と保険料等を調整
- 幹事社変更やシェアアップの見込みが薄かったため、料率算出の負担等を鑑み、他社保険料等を確認の上、それを上回る保険料等を提示

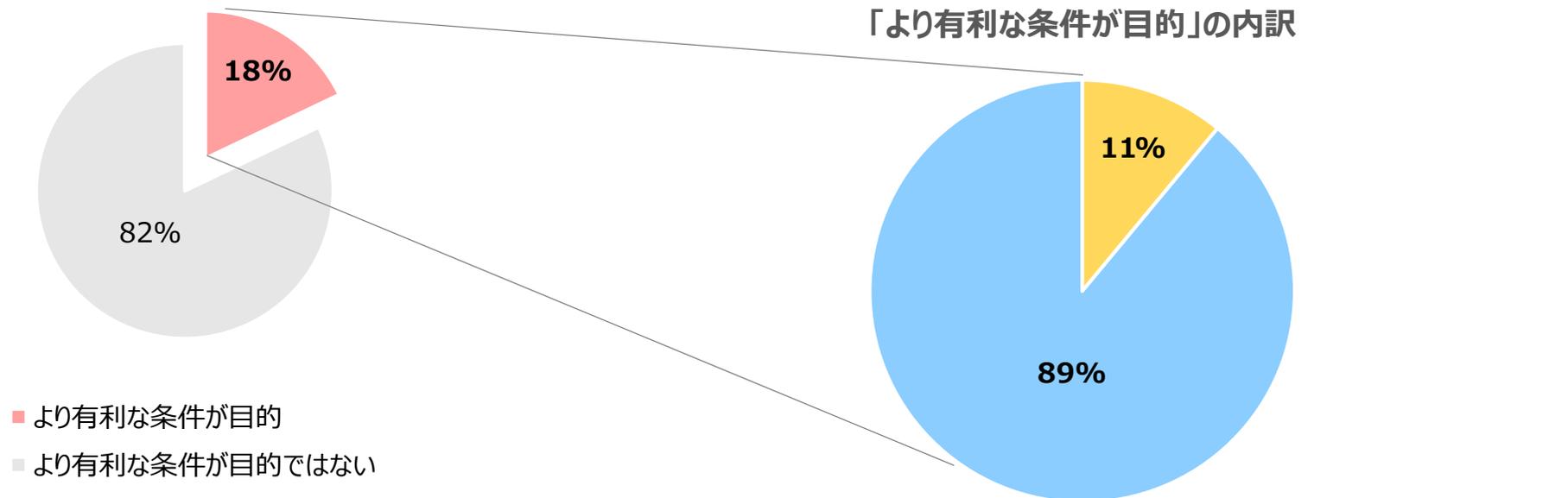
## 行動類型②他社からの打診

- 他社から保険料調整等の打診があり、応じたものは39%。
- そのうち、53%は悪いことだと認識していたが応じたものだった。



## 行動類型③より有利な条件での契約

- より有利な条件（保険料等）で契約をするために（不利とならない場合を含む）、他社と調整をしたものは18%。
- そのうち、幹事社としての引受やキャパシティ確保が困難だったために不適切行為等に及んだケースが11%、料率改善を目的としたものが89%あった。

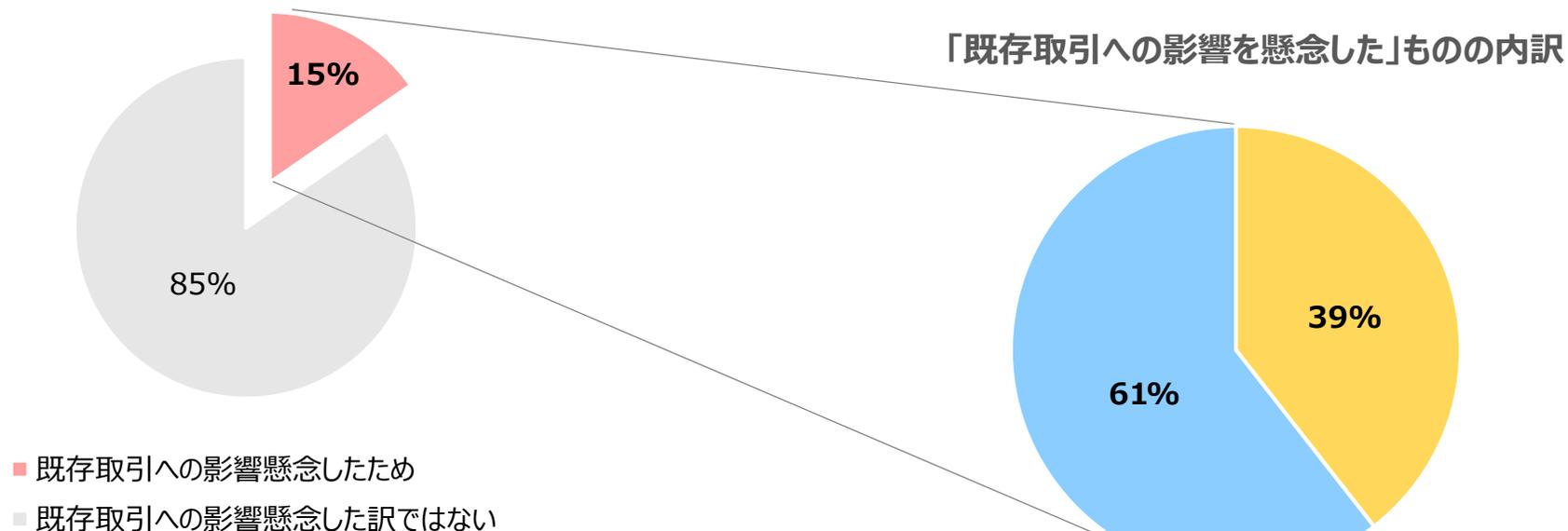


### 【内訳】

- 高損害率や過去から低廉な料率水準にて契約されており収益性が低い等の契約であり、現在の料率では幹事社としての引受やキャパシティ確保が困難だったため、他社と協力して契約条件（保険料または保険料率に関するものを除く）を調整したうえで提示した
- 高損害率や過去から低廉な料率水準にて契約されており収益性が低い等の契約であったため、料率改善のため、他社と協力して保険料または保険料率を調整したうえで提示した

## 行動類型④ 既存取引への影響懸念

- 既存の取引への影響を懸念したものは15%。
- そのうち、39%は同じ代理店が扱う他の契約、61%は同じ契約者の他の契約への影響を懸念したものだ。



### 【内訳】

- 高リスク等により引受け意欲は低い、他社の提示条件と大きく乖離した場合や提示しなかった場合の、同じ代理店が扱う他の契約への影響を恐れ、他社の保険料等を確認した上でそれより高い保険料等を提示
- 高リスク等により引受け意欲は低い、他社の提示条件と大きく乖離した場合や提示しなかった場合の、契約者が同じ契約への影響を恐れ、他社の保険料等を確認した上でそれより高い保険料等を提示

## 行動類型⑤代理店からの打診

- 代理店から保険料調整等の打診があり、応じたケースは12%。
- そのうち、85%は代理店からシェアや幹事社の変更が無いよう指示があったものだった。

