

2025 年 保険モニタリングレポート

2025 年7月



目次

はじめに.....	3
I. 保険市場の概況	4
II. 保険ビジネスを巡る動向について.....	8
1. 生命保険会社.....	8
2. 損害保険会社.....	17
III. 財務・リスク管理について.....	32
1. 財務の健全性の確保	32
2. グループガバナンスの高度化.....	38
3. マネー・ローンダリング・テロ資金供与・拡散金融対策	42
4. サイバーセキュリティ対策	45
5. 経済安全保障上の対応.....	47
IV. 顧客本位の業務運営について.....	49
1. 営業職員管理態勢の高度化	49
2. 保険代理店における募集管理態勢の高度化.....	51
3. 外貨建保険の募集管理等の高度化.....	54
4. 乗合代理店向け保険商品の販売手数料等に関するモニタリング	57
5. 障がい者に配慮した取組み	59
V. 保険業界の信頼の回復と健全な発展に向けた対応	60
1. 一連の不適切事案への対応.....	60
2. 保険業界の構造的課題への対応.....	63
VI. その他.....	68

1. 顧客視点に立った商品開発	68
2. 気候変動ヒアリング	70
VII. 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	72

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、関連する情報を分かりやすく提供することを目的として、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、個人生活や企業経営の安定を支える社会的機能を有しているのみならず、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。したがって、保険会社には、少子高齢化、自然災害の頻発・激甚化、自動車保険市場の縮小といった事業環境の変化を踏まえ、効率的な業務運営や顧客ニーズの変化に即した商品の開発などを通じて、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ほか、更には多額の資産を運用する機関投資家として、ステewardシップ責任を果たしつつ、活力ある資本市場と安定的な資産形成の実現に寄与することが期待されている。保険会社が期待される社会的意義に応え、持続可能なビジネスモデル構築を行うためには、保険会社自身が適切なガバナンス機能を発揮し、財務の健全性を持続的に確保できるよう自己資本・リスク管理を行うことはもとより、商品開発・引受・募集・支払などの各場面において、顧客本位の業務運営を徹底していくことが求められる。

金融庁としては、2024 事務年度においては、保険金不正請求事案や保険料調整行為事案に係る抜本的な改善対応が適切に講じられるよう、業務改善計画のフォローアップを実施するとともに、一連の行政対応の中で認められた構造的課題等に対する制度・監督上の対応として、保険業法の改正等を実施した。また、情報漏えい事案を踏まえた損害保険会社に対する業務改善命令や、保険募集管理態勢等に問題が認められた保険代理店に対する業務改善命令等の行政対応を実施したところである。

さらに、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の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。

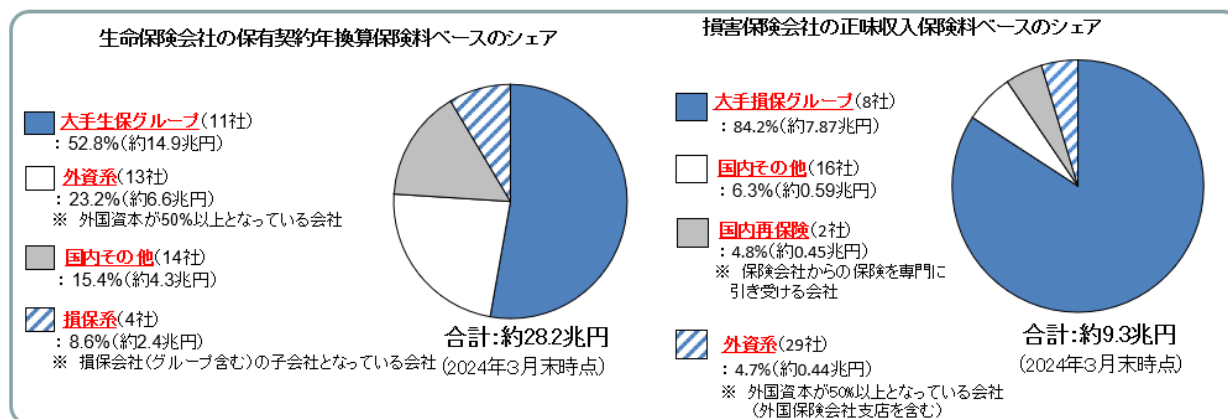
I. 保険市場の概況

(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 41 社、損害保険会社 57 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り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、123 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

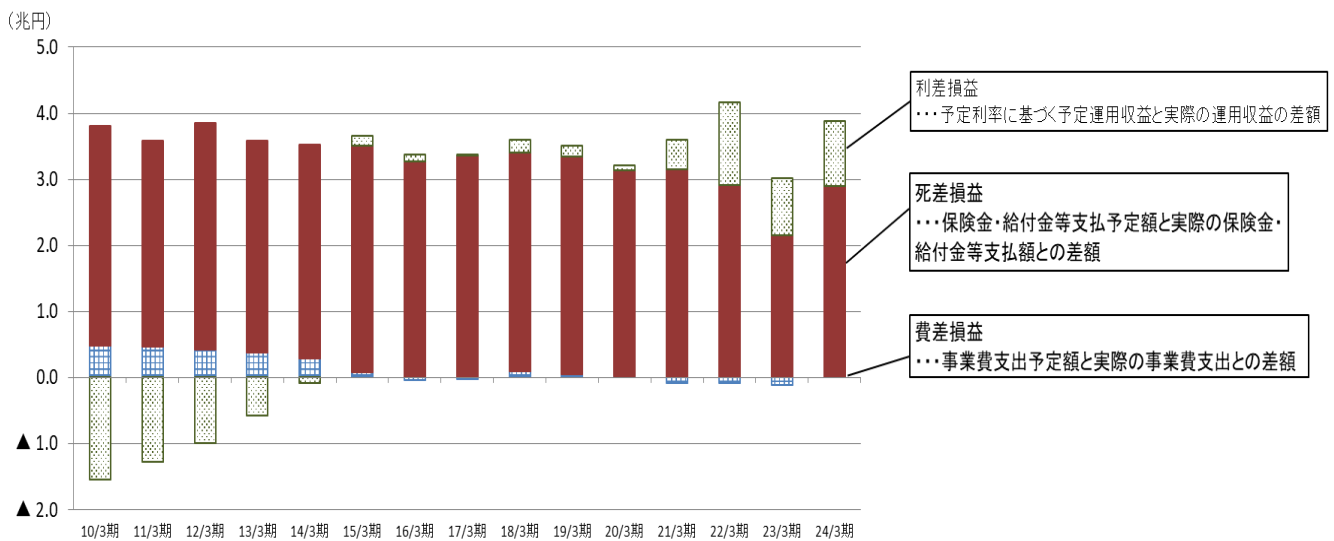
¹ 2025年6月時点。最新の保険会社数は[金融庁HP](#)参照

² 2025年6月時点。

(2) 保険会社の収益構造

我が国の主要生命保険会社の利益は、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支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や足元で金利が上昇している等から、近年は減少傾向が続いている。また、「金利ある世界」が拡大していることから、保険会社において、終身保険や年金保険等において、予定利率の引上げの動きが広がっている。

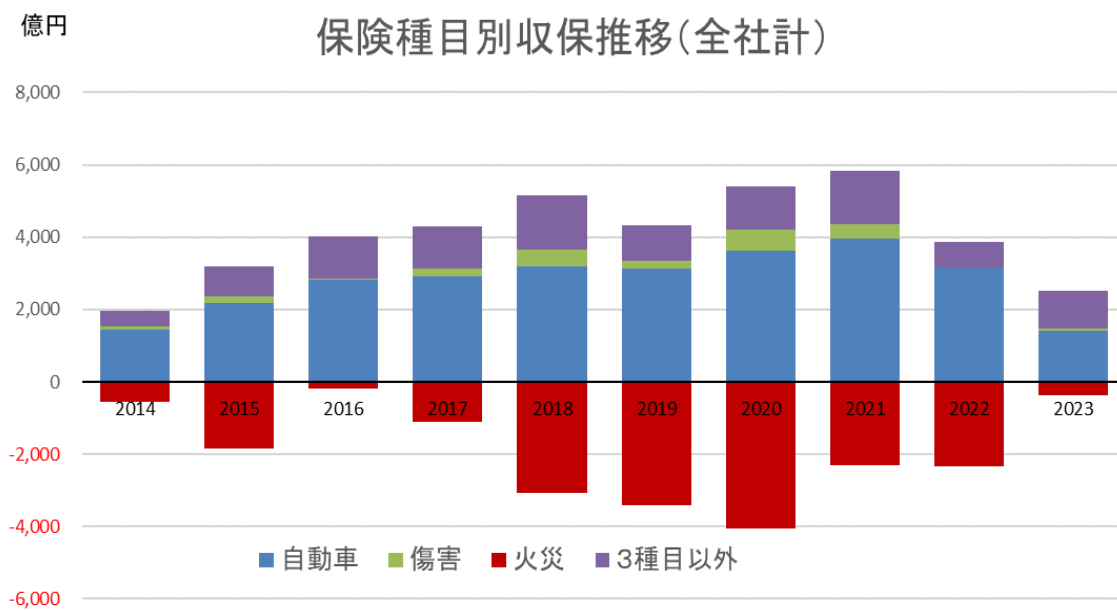
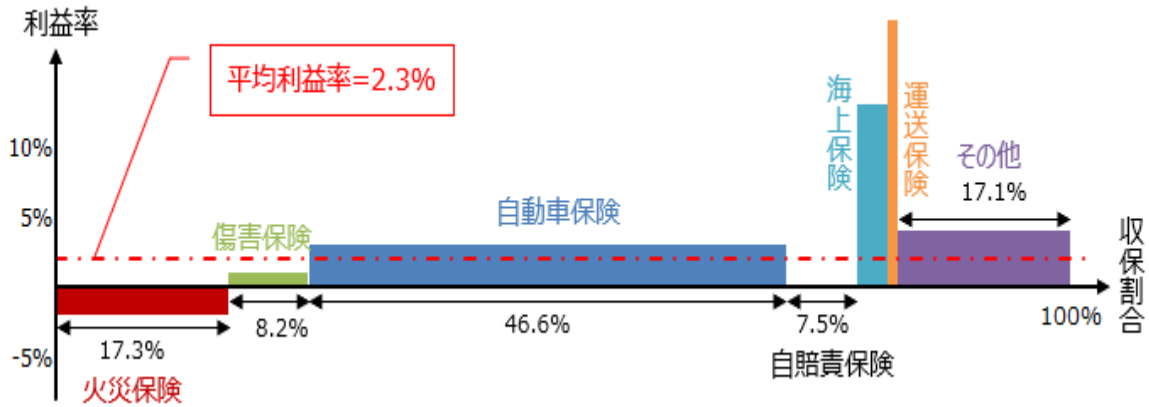
(参考2) 三利源の推移



我が国の主要損害保険会社の利益は、火災保険において近年の自然災害の頻発・激甚化を受け、特に、近年その保険引受損失額は 2000 億円を超過していたものの、2023 年度においては、直近年度と比較し、その損失額は大幅に減少していた。また、自動車保険等のその他の保険においては、利益が発生しており、2023 年度の全体としての利益率(保険引受利益÷正味収入保険料)は、+2.3%となっている。

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)、想定した運用収支と実際の運用収支との差によって生じる損益を利差損益、そして予定事業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い、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。

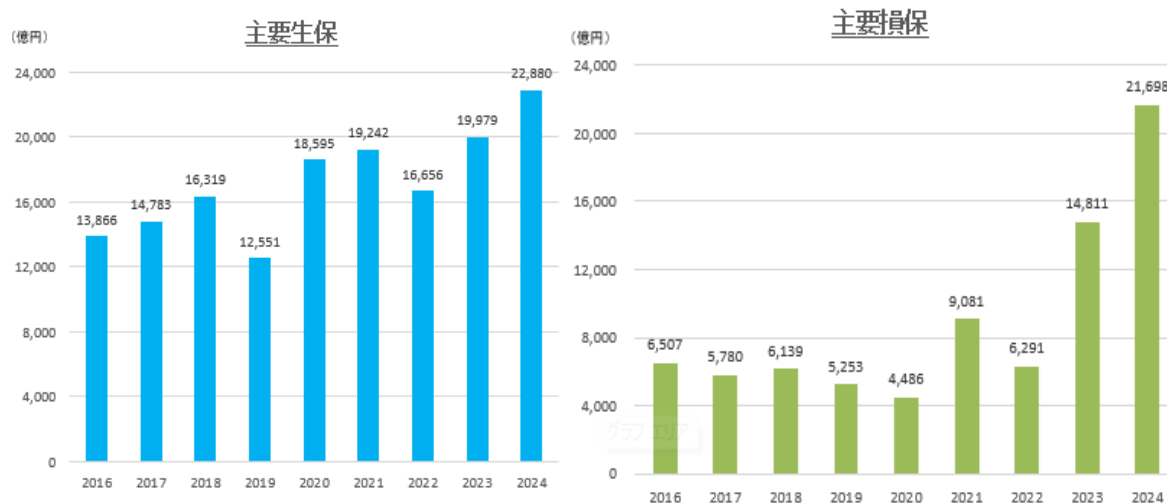
(参考3) 損害保険会社の保険種目別利益率(2023 年度、全社平均)と保険種目別の保険引受利益の推移(全社計)



(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(純剰余)の推移を見ると、2024年度は、内外株式の増配などによる利息及び配当金収入の増加を主因として、対前年度比で増益となっている。2024年度の主要損害保険3グループの当期純利益についても、昨年度に引き続き、政策株式の売却益が増加したこと等により、対前年度比で増益となっている。

(参考4) 主要保険会社における当期純利益の推移



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

【2024 事務年度の実績】

1. 生命保険会社

生命保険会社では、少子高齢化や金融業界における DX の進展、経済価値ベースのソルベンシー規制の導入等の事業環境の変化を踏まえた取組みが見られる。このため、2024 事務年度においては、大手生命保険会社や営業職員をチャネルの主軸としている生命保険会社との対話に加えて、生命保険会社におけるデジタル化の進展に対する対応、生命再保険及び総代会等を通じたガバナンスと契約者配当にかかるモニタリングを実施した。対話やモニタリングを通じて、それぞれの環境下における各生命保険会社の取組みを把握するとともに、中長期的な課題や、その解消に向けた経営戦略等を確認するとともに、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、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。

① 大手生命保険会社の持続可能なビジネスモデルの構築

<非保険領域へのビジネス展開>

大手生命保険会社では、中長期的な人口動態の変化や顧客ニーズの多様化等を踏まえ、従来の保険領域に加え、非保険領域のビジネスを強化する動きが見られる。これまでの非保険領域へのビジネス展開にあたっては、保険領域とのシナジー効果等を狙った介護やヘルスケアなどの保険領域に隣接した領域・分野の事業者の買収・提携が主流であったところ、足元では、収益の多角化を目的として、福利厚生事業者や小売業者の買収・提携等の動きも見られる。こうした中では、事業の持続可能性の確保や子会社管理態勢等を今まで以上に高度化させていくことが求められる。

(参考5) 日本の大手生命保険会社グループによる主な非保険領域企業の買収・提携案件

会社名	買収・提携先	主な事業領域	買収・提携時期
日本生命	ライク	保育	2024 年 11 月
日本生命	OA 総研	介護	2025 年 1 月
第一生命 HD	And Do HD	不動産	2024 年 12 月
明治安田生命	イオン	小売	2025 年 3 月
住友生命	ACCEL Stars	健康増進	2024 年 7 月

<海外事業の進出・拡大>

大手生命保険会社では、人口減少等に伴う国内生命保険市場の縮小リスク等を踏まえ、収益源基盤の拡大及び収益源の多様化やリスク分散の観点から海外事業を推進しており、特に規模・収益ともに安定的な米国保険市場等において、新規参入や事業拡大を推進する傾向にある。また、海外事業の拡大に伴い、グループベースのリスク管理等の高度化や強化を図って

おり、海外事業に特化したリスク管理部門の設立や専担者を設置する等の取組みが見られた⁵。こうした中では、引き続き、グローバルベースのリスク管理を適切に実施するためのグローバル人材の育成及びケイパビリティの更なる向上・高度化や事業規模に応じた適切なリソースの確保が求められる。さらに、親会社として管理すべき重要リスクを特定の上、リスクに応じた効率的な経営管理を実施する等の、事業規模に応じた適切なガバナンス態勢の構築が求められる。

(参考6) 足元の日本の大手生命保険会社グループによる主な海外事業会社の買収案件

会社名	時期	内容
日本生命	2024年12月	レゾリューション・ライフ(バミューダ)の買収合意
第一生命 HD	2024年11月	子会社のプロテクティブ(米国)がシェルターポイント(米国)を買収
明治安田生命	2025年2月 同年3月	バンナーライフ(米国)の買収合意 子会社のスタンコープ(米国)が AHL(米国)を買収
住友生命	2024年3月	シングライフ(シンガポール)を買収

② デジタル化の進展に対する対応

あらゆる要素がデジタル化されていく Society5.0 に向けて、デジタル技術を活用してビジネスモデルを抜本的に変革し、新たな成長を実現する企業が各分野において数多く出現している。保険分野もその例外ではなく、生命保険事業において、ビジネス環境の変化に対応し、持続可能なビジネスモデルを構築するためには、デジタル技術や AI の活用によって生産性向上を図るとともに、顧客や社会のニーズに合わせ提供する製品やサービス、ビジネスモデルを変革させていくことがより一層重要となる。2024 事務年度は、特に InsurTech⁶ 及び AI の活用に関し、生命保険会社 24 社を対象に、各社のデジタル戦略における位置づけ・取組状況・今後の課題等につき実態把握を行った。

<InsurTech 及び AI 活用の位置づけ>

今回の実態把握の対象とした全ての社が AI 活用について経営計画等で位置づけを明確化していたが、InsurTech の位置づけを経営計画等で明確化している社は、対象社の7割弱であった。AI 活用は業務の自動化等を通じた事業効率化に資するものとする社も確認された他、InsurTech を FinTech 企業等とも協業の上で、テクノロジーを駆使して事業変革を実現するものと捉える社も一定数確認された。

⁵ 詳細は、本レポート「Ⅲ.2. グループガバナンスの高度化」を参照。

⁶ テクノロジーを活用した新たな保険商品の開発や、募集／契約／引受／査定等の従来業務プロセスの変革等。

<InsurTech 及び AI 活用にかかる取組状況>

以下のような各社の取組みが見られた。

- ・ 保険手続きの効率化として、新契約手続き等におけるマイナンバー制度の活用⁷、請求書類処理等における AI-OCR⁸導入及びコールセンターにおいて AI 自動対応の一部導入を実施した事例
- ・ 団体向けデータ分析サービスで収集した健診・レセプトデータの利活用により個人保険で引受基準の緩和を行った事例
- ・ 顧客データを活用し、生命保険会社本体による組込型保険⁹や新たなサービス¹⁰提供を行った事例
- ・ その他、各部署が所有するデータを顧客単位で集約・活用する統合データ基盤の構築などデータマネジメントに関し新たな取組みを行った事例や、最新 AI を活用し営業職員の活動管理や提案サポートに関し、新たにレベルアップを図った事例

<InsurTech 及び AI 活用にかかる今後の課題等>

社外企業との連携のため個別に API¹¹を構築する取組みが見られたが、業界レベル等で共通化されたオープン API は将来的な検討課題との意見が見られた。

InsurTech 及び AI を活用する上で必要な社内外のリソースを確保することについて、各社ともリスク管理を含むデジタル分野に知見を有する専門人材の確保が課題と認識しており、IT・デジタル人材やデータサイエンティストの新卒・経験者採用を開始している社も見られた¹²。

また、当局による規制や監督のあり方について、保険募集行為における AI 活用基準の明確化や、AI が保険業務を行う際のガバナンスに関する考え方の明示を求める意見等が見られた。

③ 生命再保険取引に関するモニタリング

生命保険会社において、長期間続いた低金利環境によって、保険負債の保有コストの増加および過去契約における採算性の悪化等が発生した。このような状況下で、収益変動を抑え、資本効率を向上させるため、生命再保険の利用が活発化している。こうした中で、伝統的に再保険によって移転されていたバイOMETリック・リスク(死亡・長寿等)だけでなく、運用リスクも移

⁷ 健康診断結果資料のマイナポータルからの提出、マイナンバーカードを用いた本人確認等。

⁸ OCR (Optical Character Recognition/光学文字認識) に AI 技術を融合させた最先端の OCR 技術。従来の OCR に比べて文字認識精度やレイアウト解析精度などが大幅に向上。

⁹ さまざまな企業が提供する商品やサービスの中に保険を組み込んで提供する新しい保険の販売手法のこと。エンベデッドインシュアランスとも言う。

¹⁰ 例えば、顧客の資産形成を支援する資産寿命シミュレーションに提携先データを活用し運用ロボアドバイザーによるアドバイス機能を追加した事例、保険加入者の医療ビッグデータにより作成した総合的な健康状態を年齢で表す新たな指標を顧客に提供した事例、健康増進型保険にて得られたデータを活かし疾病リスクの情報等を新たに顧客に提供した事例など。

¹¹ Application Programming Interface : ソフトウェアやプログラム、Web サービスの間をつなぐインターフェースのこと。

¹² その他、生成 AI 等の先端技術を活用したアウトプットの創出とデジタル人材育成を一体的・包括的に行う取組みとしてコンサルティング会社とパートナーシップ契約を締結する事例も見られた。

転する「資産集約型再保険 (Asset-Intensive Reinsurance, AIR¹³)」の利用が拡大している。また、昨今は、PE ファンドが設立した再保険会社が積極的に AIR 取引に参画する¹⁴等、その市場規模はより拡大してきており、金利上昇局面においてもこの傾向が継続することが予想される。

このような背景もあり、足元、日本においても、生命保険会社によるオフショア市場への再保険取引、特に、資産集約型再保険の取引への関心が高まっている。

また、国際的にも、資産集約型再保険については、カウンターパーティリスクや集中リスク等が指摘されるとともに、特に資産運用会社を同一グループ内に持つ再保険会社への出再に関しては、その資産運用会社が掲げる利益目標が再保険会社のリスクアペタイトに影響を及ぼさうという、潜在的な利益相反リスクも指摘^{15,16}されている。

今般の生命再保険取引が増加傾向にあることを鑑みれば、生命保険会社による再保険取引に対するリスク管理への期待はより高まっている。金融庁は、これらの国際的議論の状況や再保険取引の増加を踏まえつつ、生命保険会社による再保険取引の実態や各生命保険会社におけるリスク管理状況等を把握するため、2024 事務年度においては、全生命保険会社を対象に再保険取引の活用状況に関するアンケート調査を実施した。

a. 日本における生命再保険の状況について

アンケート調査の結果、本邦においても、生命保険会社による再保険取引には一定の取引量があることが確認された。具体的には、資産集約型再保険の取引形態として、主にブロック再保険(Block Reinsurance)¹⁷、フロー再保険(Flow Reinsurance)¹⁸の2種の取引パターンがあり、これらの取引傾向について確認した。まず資産集約型再保険¹⁹についてストックベース²⁰でその内訳を見ると、同一グループ内の取引が7割超を占めており、同一グループ外への出再は3割弱であった。同一グループ内の取引は、グループ経営効率化等の観点から、主に外資系保険会社で実施されている一方で、同一グループ外への出再については、資本市場からの資本効率向上への要請の高まり等を背景に、日系の上場保険会社を中心に実施されていたことが確認された。

¹³ 一般的に、「保険負債のブロックに関連する運用及びバイオメトリック・リスクを元受保険会社から他の保険会社若しくは再保険会社に移転する契約」を意味する。この種の再保険契約は、運用リスクがバイオメトリック・リスクよりも重要になる長期生命保険契約に関し実施される傾向にある。

¹⁴ IMF (2023) 「[プライベートエクイティと生命保険会社](#)」

¹⁵ IAIS (2024) [グローバル保険市場レポート \(GIMAR: Global Insurance Market Report\)](#)

¹⁶ IAIS は、2025 年 3 月 19 日に、「[生命保険セクターの構造的変化に関するイシューズペーパー](#)」の市中文書を公表している (詳細は、本レポート「【コラム③】保険監督をめぐる国際的な動向」を参照。)

¹⁷ 生命保険会社が既契約ブロックに係るリスク全体を、一括で再保険会社に移転する取引形態。資本効率の改善や逆ザヤリスクの回避等を目的に実施されるケースが多い。

¹⁸ 生命保険会社が新規で締結した保険契約に係るリスクを、順次、再保険会社に移転する取引形態。資本効率の改善の他、価格競争力のある商品提供を目的に実施される例もある。

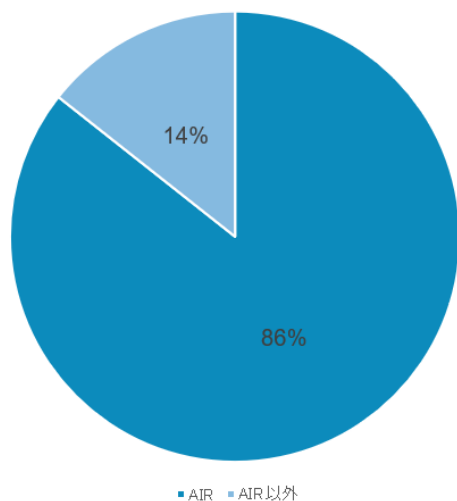
¹⁹ 本分析においては、「資産集約型再保険 (AIR)」を、「資産運用リスクの移転がある貯蓄性の商品を出再対象としている再保険契約」、又は「資産運用リスクの移転がある保障性商品を出再対象とし、その出再の目的が逆ザヤリスクの回避若しくは再保険会社の資産運用力の活用等である再保険契約」と定義し、集計を行った。

²⁰ 出再責任準備金と再保険貸の合計額

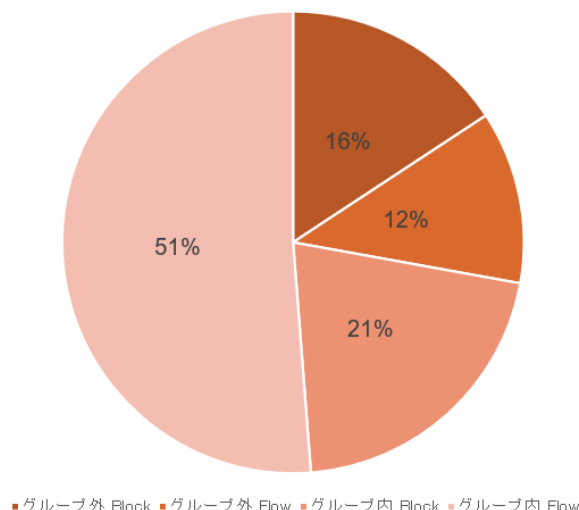
また、同一グループ内の取引においてはフロー再保険取引が大宗を占める一方で、グループ外への出再においてはブロック再保険取引が過半を占めているが、新商品の予定利率向上等を図るために、グループ外のフロー再保険を活用する動きも確認された。

(参考7)日本における生命再保険の内訳(「AIRとそれ以外」、及び「グループ内外、ブロック・フロー別」)

資産集約型再保険(AIR)とそれ以外の取引の割合
(ストックベース 2023年度末)



資産集約型再保険取引の内訳
(ストックベース 2023年度末)



b. 生命再保険出再の目的について

本アンケート調査においては、生命再保険出再を行う目的についても調査を実施した。その目的として財務戦略高度化やグループ経営効率化に加え、資産運用リスクの移転や再保険会社の運用力の活用が挙げられた。その背景として、資産運用会社を同一グループに持つ、高い運用力を持つ再保険会社の参入が増加していることが考えられる。

また、経済価値ベースのソルベンシー規制の導入が 2025 年度に予定されていることを踏まえ、その改善・安定化を目的とした生命再保険の出再²¹も一定数確認された。

c. 生命再保険取引に関するリスク管理について

生命再保険取引を実施する際には、生命保険会社はカウンターパーティリスクや集中リスク等のリスクを適切に管理することが求められるところ、本アンケート調査においては、生命再保険取引に関する定量的な情報に加え、生命保険会社におけるリスク管理状況、ガバナンス態勢等の定性的な情報についても調査を行った。

アンケート調査やその後のフォローアップを実施した結果、生命再保険取引に関するリスクを適切に管理するため、以下のような対応を行っている生命保険会社が確認された。

- ・ 社内規程等で再保険会社の信用力等を踏まえ、同一再保険会社への出再限度額を設定している社

²¹ 一般論として、経済価値ベースのソルベンシー規制上の所要資本について、生命再保険出再によって、再保険エクスポージャーに係る資産集中リスクや信用リスクは増加するものの、運用資産に係る金利リスクや信用リスク、生命保険リスクは移転されるため減少する傾向にある。対象の保険契約ブロックの性質や再保険取引の契約内容によっては、生命再保険出再によって、その値が改善・安定化する場合があると考えられる。

- ・ 再保険契約において担保残高や担保資産の種類を制限を行っている社
- ・ 再保険契約において運用資産を信託口座で管理し倒産隔離を行っている社
- ・ 再保険契約において再々保険について事前承認としている社
- ・ 再保険会社の信用力や担保を定期的に評価し、それらを確認している社
- ・ リキャプチャー²²時の経済価値ベースのソルベンシー比率や財務会計への影響を考慮したリスク管理を行っている社
- ・ リキャプチャー時の実務フローを定めている社

また、資産集約型再保険の活用にあたって、以下のような対応を行っている社も確認されている。

- ・ 生命再保険に係るリスクを検証するための詳細なチェックシートを作成し、第二線の関与を強化している社
- ・ 出再先のカウンターパーティリスクが顕在化した場合の影響を分析するため、再保険会社破綻等のシナリオを策定しストレステストを実施している社

一方、このような対応・分析を行っている社は限定的であり、生命保険会社のリスク管理の十分性については今後フォローアップする必要がある。

生命再保険取引は、生命保険会社にとって強力な財務戦略、リスク管理のツールとなり得る一方で、保険販売の推進等を目的に保険商品の予定利率向上を企図して実施する社もある。しかしながら、生命再保険取引については、カウンターパーティリスクや集中リスクを孕んでおり、その取引量が増加すればそれに比例してそのリスクも増加するものである。そのような中、生命再保険取引の実施にあたっては、保険会社において、適切な内部管理体制を構築し、再保険のリスク・リターンを自ら分析し、それらがリスク管理部門等の第二線及び第三線において評価され、最終的に各生命保険会社のリスクアペタイトに応じて、その合理性が適切に機関決定されることが重要である。また、再保険取引に伴うカウンターパーティリスク等のリスク管理の更なる高度化が求められる。

具体的には、保険会社において、再保険取引における第二線及び第三線の関与の強化等、適切なガバナンスの構築に加え、例えば、①再保険会社の選定にあたっての必要な情報の収集・意思決定、②再保険の目的・リスクに応じた、適切な再保険契約の締結（契約条項の精緻化等）、③再保険会社の財務の健全性や流動性リスク等に係る定期的なモニタリングの強化、④再保険会社の信用状況の悪化時を想定した対応の構築といった具体的な取組みが更に進められること等が期待される。

また、アンケート調査の結果、特定の法域に所在する再保険会社との間の生命再保険取引が顕著であることが確認された。再保険取引は、国境を越えて行われるケースが多く、それゆえに、生命再保険取引に対し実効的なモニタリングを実行する上では、各国監督当局との連携も重要である。このような観点から、2025年3月には生命再保険取引の主要な出再先法域であるバミューダ金融当局との会合²³を開催し、更なる連携強化に合意する等、各国監督当局との連携強化を図った。金融庁は、引き続き、生命再保険取引についてそのリスクに見合った

²² 再保険契約が打ち切られた際に、再保険を出再した保険会社が（再保険契約によって移転していた）資産及びリスクを回収する義務が発生することを指す。

²³ 金融庁ウェブサイト「[日本・バミューダ当局間の保険に関するパイ面会](#)」

実効的なモニタリングを実施するとともに、各国監督当局との連携を更に強化していく。

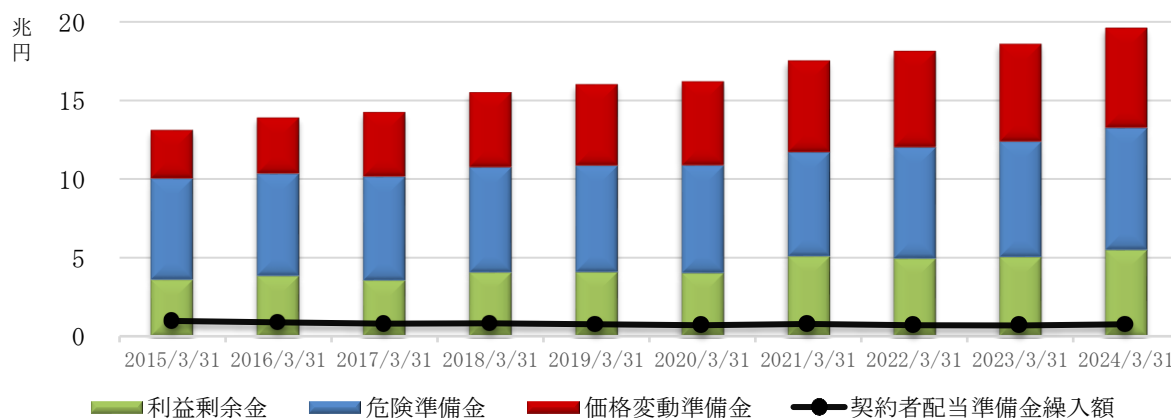
④総代会等を通じたガバナンスと契約者配当

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ー(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、有配当保険については、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。

近年、下図のとおり契約者配当準備金繰入額(≒契約者配当)は概ね横ばいで推移している一方、健全性確保を目的として利益剰余金及び危険準備金と価格変動準備金が積み上がっている。相互会社形態の生命保険会社(以下「相互会社」)においては保険契約者が支払った保険料を財源とする剰余金及び危険準備金、価格変動準備金等(以下「剰余金等」)を保険契約者自身が受け取る手段は、相互会社から受け取る契約者配当に限られる。

このように契約者配当は保険契約者にとって重要事項と言え、更に契約者配当に関する事項を含めた活発な対話が総代会等(総代会・契約者懇談会²⁴)において行われることによって、相互会社のガバナンスが向上することが重要である。

(参考8)利益剰余金及び諸準備金と契約者配当準備金繰入額に係る全生命保険会社合計の推移



(出典)金融庁作成

2024 事務年度は、契約者配当に関する対話の充実を含めた総代会等におけるガバナンス向上に向けた取組み等について相互会社と対話を実施した。

全ての相互会社において、総代会等で配当方針等に関する情報提供が行われ、対話が実施されていた。さらに、配当性向や配当還元割合を示す社に加え、代表的な契約の保険料と配当金の具体的な金額を示し、契約者自ら支払った保険料との対比によって配当水準を実感できるように工夫している事例が見られた。その他、契約者との対話の活発化に向けた取組み

²⁴ 各社が自主的に設定している契約者との対話の機会。

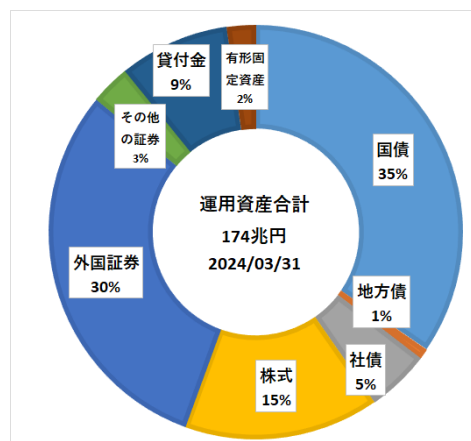
として、以下の事例が見られた。

- ・ 総代会において、対話の充実に資する運営の見直しや説明を充実させた結果、議場内での質問数が増加。
- ・ 契約者懇談会において、契約者配当に関する丁寧な説明を行った結果、契約者配当に関する質疑が増加。
- ・ 経営陣が総代を訪問し、会社運営等について直接意見交換を実施。
- ・ 総代会等以外の情報提供として、重要な経営に関する動き（海外保険会社の子会社化等）についてタイムリーに総代に文書を送付。

引き続き、総代会等で適切な情報提供がなされた上で、相互会社と契約者との対話が活発化し、ガバナンスの向上が図られていくことが重要である。

また、2023 事務年度以前のモニタリング等を踏まえ、顧客の最善の利益に資するため、前述の剰余金等に基づく契約者配当の導入が期待されていたところ、特別配当を創設し、当該契約者配当を新たに導入する相互会社が見られるなど、契約者配当を充実させる動きが続いている。

(参考9)本邦の相互会社の運用資産の内訳



(出典)金融庁作成

さらに、総代会において「契約者利益の最大化」を掲げる相互会社が見られた。上のグラフのとおり相互会社の資産運用ポートフォリオは、株式・外国証券・不動産・オルタナティブ資産等を含むバランス型ポートフォリオであることを踏まえると、「契約者利益の最大化」に基づく総代会等における適切なガバナンスのもと、運用成果を契約者配当等を通じて還元すれば、国内外の成長の果実を保険契約者に還元することにつながる。

⑤ 営業職員の質の向上

営業職員をチャネルの主軸としている生命保険会社においては、営業職員の質の向上に向けた取組みとして、管理職員への教育の強化、デジタルを活用した営業職員教育や営業職員の業務の効率化等の取組みや地域振興等の活動を通じた営業職員の働きがいの醸成といった取組みが見られた。さらなる営業職員の質向上及び定着率改善に向けては、営業職員の役割や教育体制を変革させる動きや働きがいを醸成させる取組みが活発な中、生命保険会社において個々の取組みをいかに浸透させていくかが重要である。

また、最近では営業職員が金融・投資商品やネットワークビジネス等の紹介・勧誘行為により金銭を詐取するといった新たな手口による不適切事案が見受けられる。

こうした中、営業職員をチャネルの主軸としている生命保険会社においては、顧客への注意喚起内容の改善や営業拠点への訪問、外部機関やデジタルを活用した高リスク者の早期検知等といった取組みが見られた。保険契約の介在しない不適切事案については、保険会社が従来構築してきた、保険募集や契約保全業務における不適切行為を防止する仕組みでは対応が困難な面もあることから、生命保険会社においては、引き続き様々な手法を活用した不適切事案の未然防止・早期検知に取り組むことが求められる。

2. 損害保険会社

自動車保険は損害保険の最大種目であるが、自動車業界はCASE²⁵に代表される変革が進行中であり、こうした動きに対してプロアクティブに対応していくことが、多くの損害保険会社にとってビジネスモデルの持続可能性を高める上で重要になる。このようなことを背景に、2024事務年度は、大手3損害保険グループとダイレクト自動車保険会社7社を対象に「テレマティクス自動車保険と自動車保険の損害サービス」をテーマにしたビジネスモデル対話を行った。

また、自然災害リスクを補償する保険のリスク管理にあたっては、ERMの視点に基づき資本・リスク・リターンバランスを取った再保険手配や異常危険準備金の積立が必要であり、自然災害リスク管理の状況についてモニタリングを行った。

① テレマティクス自動車保険

a. 概要

テレマティクス²⁶自動車保険は、自動車の車両運行情報等²⁷を取得し、その情報等を活用して保険料設定、安全運転支援サービスまたは事故対応サービス等を提供する自動車保険であり、車両運行情報等の取得方法により下表の3種類に大別される。

1	コネクティッドカー ²⁸ から得られる情報等を活用するコネクティッドカー専用保険
2	専用ドライブレコーダーから得られる情報等を活用する保険(以下「ドライブレコーダー保険」)
3	スマートフォン(以下「スマホ」)のみ、または簡易車載器 ²⁹ との組み合わせで得られる情報等を活用する保険

テレマティクス自動車保険が提供する安全運転支援サービスや事故対応サービスは、テレマティクス自動車保険の種類や損害保険会社により異なるが、概ね次のようなサービスが提供されている。

安全運転支援サービス	<ul style="list-style-type: none">・運転中に危険運転を検知した場合にアラートを発信・運転者の運転特性を定期的にレポート
事故対応サービス	<ul style="list-style-type: none">・衝撃を自動検知し、損害保険会社に自動連絡。救急車の出動要請、レッカーの手配等を実施。・車両運行情報等を活用したスムーズな損害サービスを提供

²⁵ 「Connected (コネクテッド)」「Automated/Autonomous (自動運転)」「Shared & Service (シェアリング)」「Electrification (電動化)」というモビリティの変革を表す4つの領域を意味する。

²⁶ 「テレコミュニケーション (通信)」と「インフォマティクス (情報工学)」を組み合わせた造語。

²⁷ 車両運行情報のほか、道路状況やドライブレコーダーによる外部状況の情報を含む。

²⁸ ICT (Information and Communication Technology (情報通信技術)) 端末としての機能を有する自動車。

²⁹ センサー機能または通信機能を持つ小型デバイス。

テレマティクス自動車保険は 2024 年3月末で 440 万件³⁰を超えており、自動車保険付保台数³¹約 6,200 万台の約 7.1%にのぼる。テレマティクス自動車保険の中では、ドライブレコーダー保険が 290 万件を超え、約2/3を占めた。

b.ドライブレコーダー保険の効果

ドライブレコーダー保険を販売する社の分析によると、ドライブレコーダー保険の効果として事故率削減効果(社により▲15%~▲20%)や事故解決日数短縮効果(社により 15 日前後減)が確認されたとしている。ドライブレコーダーの事故映像は AI によって解析され、事故状況図が作成されると共に、標準的な過失割合が自動判定³²される。これにより客観的事実に基づいた損害サービスが可能となり、契約者の納得感が得やすく、事故相手との過失割合交渉も円滑に進みやすくなる。定量評価は難しいものの、事故状況について事故相手と認識の食い違いがあり、過失割合交渉が上手く進まない場合の契約者(事故者)の心理的負担は大きく、ドライブレコーダー映像により過失割合交渉が円滑に進む効果は契約者(事故者)にとって非常に大きいものと思料される。

c. テレマティクス自動車保険の課題

一方で、ドライブレコーダー保険をはじめとするテレマティクス自動車保険では、提供するサービスの種類にもよるが、デバイスの開発・管理、契約者への物流・設置・接続、車両運行情報等の管理・処理・分析など従来の損害保険ビジネスには無いオペレーションが求められる。特に難易度が高いものとして、下表の点が挙げられた。これらの対応には新たなヒト・モノ・カネが必要とされ、販売保険会社の費用負担も大きい。

デバイス管理	<ul style="list-style-type: none">・デバイスは機械装置のため一定確率で不具合(故障・摩耗)が発生し、(機械等に関する知見が乏しい中で)契約者対応を行う必要がある。・契約数を予測した在庫管理・物流管理に加え、自然災害による工場閉鎖等や基幹部品の製造中止リスクにも備えたサプライチェーン管理が必要。
システム運用	<ul style="list-style-type: none">・車両運行情報等のデータを取得・保存・分析・管理する高度なシステム構築に加え、データのクレンジングや補正処理等のデジタルスキルも必要となり、ビジネス、システム、デジタルに精通した専門チームが必要。

今後もコネクティッドカーの普及、ドライブレコーダー装着車の増加(ドライブレコーダー非装着車の減少)、スマホのハード/アプリの進化などテレマティクス自動車保険を巡る環境は大きく変わっていくことが予想される。各損害保険会社は、このような状況の変化に対してアンテナ

³⁰ フリート契約(1契約者の所有・使用する自動車に10台以上の契約)の場合は、専用ドライブレコーダーの提供台数。

³¹ 対人賠償の2024年3月末の有効契約台数。

³² 飲酒の有無などドライブレコーダー映像で分からない点は、調整項目として手動で補正する。

を高くし、選択と集中を進めるなどプロアクティブに戦略の策定・見直しを進めることが求められる。

② 自動車保険の損害サービス業務

a. ドライブレコーダー映像の活用と課題

テレマティクス自動車保険の普及率は前述の通り約 7.1%であるが、保険会社が提供する専用ドライブレコーダー以外のドライブレコーダー(以下「一般ドライブレコーダー」)³³も急速に普及してきており、その普及率は 50%を超えたとの調査結果³⁴もある。前述の通り自動車保険の損害サービスにおいて、ドライブレコーダー映像の活用は非常に有効であり、各社とも損害サービス担当者に一般ドライブレコーダー映像の積極活用を推奨している。

しかし、一般ドライブレコーダー映像の活用が仕組み化されている社は限られ、損害サービス担当者の裁量に任せている社が多く見られた。契約者等から入手したドライブレコーダー映像の活用は損害サービス担当者による目視が中心³⁵であり、ドライブレコーダー保険のように AI 等による事故解析の仕組みを導入している社は限られていた。ドライブレコーダー保険の AI 事故解析システムを一般ドライブレコーダー映像に転用するためには、個々のドライブレコーダーに応じた調整やカスタマイズが必要になり、多大な時間、労力およびシステム改修コストが必要となることが、その要因として挙げられた。

一方、一般ドライブレコーダー映像の活用のため、外部ベンダーによる AI 解析システムを導入している社も見られた。外部ベンダーのシステムは、例えば事故解析ができないケースがあるほか、過失割合の自動判定ができないなど、ドライブレコーダー保険の AI 事故解析システムに比べると不十分な面も見受けられるが、段階的にバージョンアップがされており、外部ベンダーのシステムを導入している社からはポジティブな評価が聞かれた。損害保険会社での活用が進み、外部ベンダーへ改善提案等のフィードバックがされることによって、改良が重ねられていくことが期待される。また、事故解析システムに限らず、各損害保険会社が一般ドライブレコーダー映像の活用方法を工夫し、契約者サービスや業務効率を競うことによって、業界全体の損害サービスの底上げが図られることが期待される。

なお、一般ドライブレコーダー映像の活用に関して、次表のような課題も多く聞かれた一方で、一部の社では好取組事例も見られた。

³³ 新車購入時に既に装着されていたドライブレコーダーや自動車用品店等で装着した市販のドライブレコーダー。

³⁴ ソニー損害保険 全国カーライフ実態調査参照。

³⁵ 損害サービス担当者による目視のほかには、必要に応じて社内専門家（技術アジャスター）に相談できる社や、社外の事故解析サービスを利用する社が見られた。

	課題	好取組事例
映像データの上書き問題	ドライブレコーダーの映像データはSDカード等の記憶媒体 ³⁶ に随時上書き保存され、少容量の場合は数時間で上書きされる。損害保険会社が契約者にデータ提供を依頼した段階で既にデータが上書きされ、事故データが残っていないケースがある。	事故受付時にドライブレコーダーの有無、(有の場合)映像データの保護(SDカード等の抜き取り等)を依頼(トークスクリプトへの記載により依頼を徹底)。
契約者のリテラシー不足	契約者がSDカード等の取り出し、映像データの取り込み・アップロード等の操作をできず、損害保険会社にデータ共有できないケースがある。	<ul style="list-style-type: none"> ・SDカード等の取り扱いを説明する専任担当者の配置。 ・SDカード等を集荷・配送する外部サービスの活用。

b. 損害サービス業務の KPI

損害保険会社は、業務品質、業務効率、業務の専門性等の指標となる KPI³⁷を複数設定し、その推移を定期的に確認することで、適切な損害サービス業務が行われているかを確認している。それらの中でも近年は、ほとんどの社が顧客満足度³⁸を最重視していた。

このような KPI を活用した定量的な業務管理は有効な手法であるが、KPI の達成や改善が目的化しやすいとの指摘も見られる。KPI の運営に際しては、このような弊害が生じないように、KPI の裏にある真の目的を組織に浸透させる工夫が必要となる。特に入庫紹介率³⁹等を KPI とする場合は、顧客本位の業務運営を徹底する観点から、「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」報告書に記載の内容⁴⁰に留意する必要がある。

顧客満足度は、保険金支払終了時に契約者(事故者)の評価を受け、会社全体または特定組織の月別平均等の推移を確認することが一般的な活用方法になるが、好取組事例として、事故受付時・初動時にも顧客満足度の評価を受け、その契約者(事故者)の事案において契約者(事故者)の期待や不安を踏まえた事案対応を推進している事例が複数社で見られた。

c. 要員面での課題

³⁶ 記憶媒体として SD カードまたは Micro SD カードを使用するドライブレコーダーが多い。

³⁷ Key Performance Indicator で、重要業績評価指標のこと。

³⁸ NPS(Net Promotion Score)または CSI(Customer Satisfaction Index)

³⁹ 顧客から自動車事故発生の連絡を受けた際、その顧客に自動車修理工場を紹介すること。顧客へ入庫・修理・支払までの迅速なサービスを提供するなどの観点から、顧客、損害保険会社及び自動車修理工場にそれぞれ利点がある慣行とされている。

⁴⁰ 「[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](#)」報告書 (2024 年 6 月 25 日)

(pp.10-11) では、①顧客が自動車修理工場を選択できることに関する顧客への明確な伝達、②顧客に自動車修理工場を紹介する際に、原則として複数社を紹介することや、それらを紹介する理由を説明すること、③顧客に紹介する自動車修理工場の業務の適切性や品質を定期的に検証するとともに、入庫紹介を受けた顧客の意見等も踏まえた、入庫紹介の適切性を確認するための態勢の整備の 3 点に留意する必要がある旨が記載されている。

今回の対話により、半数近い社で要員不足により損害サービス業務がひっ迫している状況が確認された。人口減少や自動車の安全性能向上により自動車保険の事故率は中長期的に減少することが見込まれることに加え、デジタル化・システム化による業務効率化の効果を見込んで要員削減を進めたところ、想定通りの要員削減効果が得られなかったことが大きな要因になっている社も見られた。更には、アフターコロナの交通量増加に伴う事故増、ビッグモーター事案を踏まえた不正請求対応業務の増加、社会的な変化による短時間勤務者・産育休取得者の増加、求人・採用環境の悪化といった要因も重なり、損害サービス要員の確保が難しい状況が続いていた。現状では、採用強化、損害サービス業務への人材シフト、派遣社員の活用、外部への業務委託等の対策により業務のひっ迫は解消に向かっている。

デジタル化・システム化による業務効率化は、各損害保険会社が積極的に取り組むべき施策であるが、上記の状況は、その業務削減効果をどのように要員計画に反映させるかという課題を浮き彫りにした。損害サービスは、保険契約に基づく保険金支払を履行するために必須の機能であり、想定した業務削減効果が得られない可能性も考慮した上で、バランスの取れた要員計画を立てることが必要である。

d. 不正請求対応

損害保険会社においては以前から不正請求対応に取り組んでおり、日本損害保険協会が運営する不正請求に関する情報交換制度⁴¹を適宜活用している。近年、損害保険会社の不正請求対応への社会的な関心が高まっており、各損害保険会社は自社で不正請求検知システムを導入し、疑義事案の早期検知に活用している。その他の不正請求対応のポイントとして、損害調査の初期段階でなるべく正確な情報収集を行うこと、不正請求疑義事案の難易度に応じた担当者またはチームに対応させること、担当者任せにせず、組織的な対応を行うことを挙げる社が多く見られた。

また、ビッグモーター事案を踏まえた修理工場や修理事業単位の架空請求・水増し請求への対策では、修理入庫前の損害確認の徹底、修理エビデンスの取付・確認、立会調査の頻度増といった対応例が見られた。さらに、近隣地域の修理費相場との比較から不正が疑われる修理工場等を検知して深掘り調査をする取り組みを始めた社も見られた。

e. デジタル化・システム化

各損害保険会社は、損害サービス分野においてもデジタル化・システム化による業務効率化を進めているが、特に導入効果の高い施策をヒアリングしたところ、事故受付から保険金支払までを総合管理する基幹システムの大規模導入・改修よりも、次表のような契約者とのやり取りをスムーズにする身近な機能の導入・改修を挙げる社が多く見られた。

⁴¹ 保険金請求歴および不正請求防止に関する情報交換制度、保険金不正請求通報制度、保険金請求歴情報交換制度、自動車事故情報交換システム、人保険事故等情報交換システム、既存障害照会制度が日本損害保険協会にて運営されている。

各損害保険会社が効果的と評価したデジタル化・システム化案件	
ペーパーレス化	テレワーク、自然災害時の分散対応が可能となり、物流レスで時間・費用も削減できる。AI-OCR ⁴² や RPA ⁴³ との組み合わせで、更に効率化が進む。ただし、単なる PDF 化でデータがシステム間連携されない場合は、目視や手入力が残リ、非効率になる場合もあるとの意見も見られた。
オンラインストレージの導入	クラウドのオンラインストレージを使って関係者(契約者、鑑定人・アジャスター、相手方損害保険会社等)と情報を共有する仕組み。ドライブリーダーデータや画像等を関係者と共有することでスムーズなやり取りが可能になる。
デジタル・コミュニケーション・ツール	電話中心だった契約者等とのコミュニケーションを、SMS や LINE 等のデジタル・ツールに誘導することで、お互いに時間を気にしないやり取りが可能となり、再電話・受信待ちなどのアイドリングタイムも削減できる。契約者等も負担やストレスを感じにくく、顧客満足度向上も期待できる。
音声マイニング	契約者等との電話のやり取りを要約して記録内容を草稿する仕組み。損害サービス担当者の業務が効率化し、記録漏れが無くなる。
担当者の自動割り振り	事案のタイプ・難易度や契約者のソーシャル・スタイルに基づき、その事案に最適な担当者属性を判定し、その属性の担当者に自動的に割り振る仕組み。
電話の自動転送	損害サービスセンターの代表番号への入電電話番号から架電者(契約者等)を割り出し、その契約者等の事案担当者に直接電話をつなげる仕組み。転送待ちが無く、顧客満足度が高い。

③ 自然災害(雹災)対応

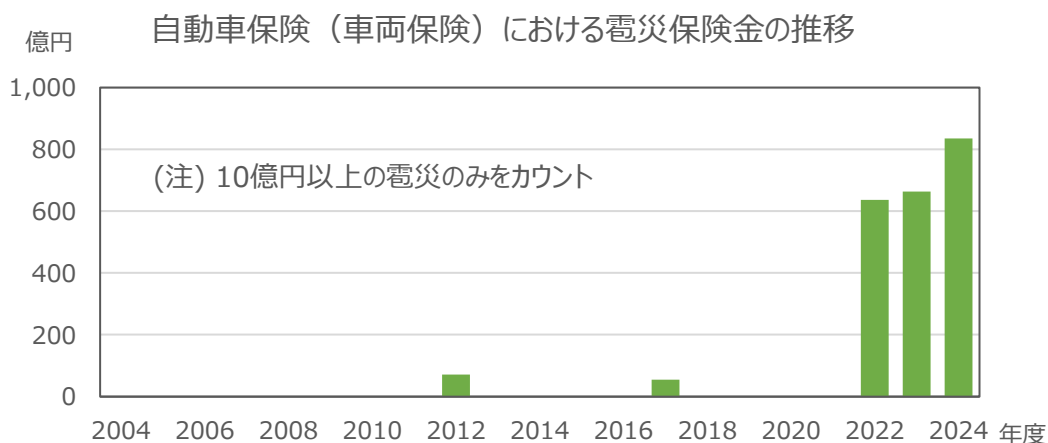
日本における自然災害は風水災(台風や豪雨)と地震が多く、対応する保険種目は火災保険と地震保険が中心だったが、2022～2024 年度は3年連続で大規模な雹災が発生⁴⁴しており、下図のとおり自動車保険(車両保険)で多額の保険金支払が発生している⁴⁵。

⁴² AI を活用した OCR (Optical Character Recognition/光学文字認識機能) のこと。AI を活用することで文字認識精度やレイアウト解析精度が向上する。

⁴³ Robotic Process Automation の略。定型業務をソフトウェアロボットによって自動化するツール。

⁴⁴ 2022 年度は 6 月上旬に北関東、2023 年度は 6 月下旬に埼玉県、7 月上旬と下旬に群馬県、2024 年度は 4 月中旬に兵庫県、9 月中旬に東京都(八王子)で雹災が発生している。

⁴⁵ 2024 年度データに、2025 年 3 月に東海地方で発生した雹災は含まれていない。



(2010～2023年度は損害保険料率算出機構のデータを元に、2024年度は損害保険協会の公表資料を元に金融庁が作成。)

雹災による損害サービスには下表のような特徴があり、風水災の場合とは異なる対策が求められる。

雹災による損害サービスの特徴
・1つ1つの凸凹は小さく(=判別しにくく)、広範囲に多数発生するので、アジャスターによる1台当たりの立会調査時間が長期化すると共に、支払保険金合計は多額になりやすい。
・局所的な大規模災害なので、アジャスターや修理会社のキャパシティが不足し、事故受付から保険金支払(修理終了)の期間が長期化(未払在庫が長期化)しやすい。
・画像データによる損害確認が難しく、立会調査を行う必要がある。(画像データによる遠隔査定を行いにくい。)画像データで遠隔査定する場合も、専門スキルを持った業者に依頼する必要があったり、立会調査に切り替えざるを得ないケースがある。
・(自走できる場合がほとんどなので、)事故報告が遅くなりやすい。
・修理をせずに乗り続けることを選択する契約者が多く、訪問による現車確認や修理費用の協定による支払など、契約者の多様なニーズに対応する必要がある。
・自動車ディーラー等で新車が損害を被った場合、部品交換で対応すると中古車扱いとなり、セールスバリューが低下するため、(対応可能な修理会社の少ない)デント修理 ⁴⁶ を行うなど、修理方法に注意する必要がある。

このような雹災に対し各損害保険会社も対応を進めており、下表のような好取組事例が見られた。雹災は、日本では近年、急拡大した自然災害であるが、世界に目を向けると米国、豪州、欧州のように以前から雹災が多く発生している地域も見られる⁴⁷。日本の各損害保険会社

⁴⁶ 自動車にできたデント (Dent、凹み) を修理する技術の1つ。一般的な钣金塗装のようにパテ付けや再塗装することなく、特殊工具を使い、凹みの裏側を押し出して直す。雹害車を修理するのに適しており、雹災の多い欧米で発展してきた技術。

⁴⁷ 近年、米国で増加している SCS (大規模対流性暴風雨: Severe Convective Storm) による保険

は、このような雹災先進国の防災・減災または損害サービスの事例研究を進めることが求められる。そして、今後、各損害保険会社がノウハウを蓄積し、競い合っ雹災に対する損害サービスの高度化を図って行くことが期待される。また、気候関連リスクと雹災の発生頻度または強度との関係は科学的に解明されていないが、今後の動向を注視していく必要がある。

雹災に対する好取組事例

契約者向けに降雹予測時刻の数十分前に SMS 等で注意/警戒のアラートを発信する降雹アラートをリリースし、契約者の防災・減災をサポート。

海外からデント修理業者を招聘し、自動車ディーラーの被災車両の修理を集中実施。

ショッピングモールの駐車場を借りて、そこに被災車両を持ち込んでもらうことで効率的に損害箇所を検査し、修理費見積もりを作成(ドライブイン方式)。

海外からヘイルスキャナー⁴⁸を導入。

持続可能な自動車保険ビジネスのためには、このような雹災による保険金支払状況を正確に把握・分析し、適切に参考純率に反映していく必要がある。雹災は自動車保険(車両保険)の約款上、「物の飛来、物の落下」の1つとして保険金支払対象になる。損害保険料率算出機構は、「物の飛来、物の落下」の保険金データを雹災と雹災以外に分けて報告することを求めているが、各損害保険会社のシステム改修が必要になることから、分けて報告できていない未対応社もある。近年の雹災の頻発により雹災データの重要性・優先度は上がっている。未対応社においては計画的なシステム改修および正確なデータ報告が求められる。

④ 自然災害リスク管理の状況

例年に続き、各損害保険会社における自然災害リスクの管理状況を確認した。自然災害による支払保険金が高止まりしており、統合的リスク管理(ERM)の高度化や顧客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継続的な取組みが求められる。

また、内閣府に設置された「南海トラフ巨大地震対策検討ワーキンググループ」において、2025年3月に南海トラフ巨大地震の被害想定が見直され⁴⁹、大規模自然災害に対する防災・減災の必要性の認識が高まっている。各損害保険会社は、災害保険⁵⁰を消費者等に安定供給するために、収益管理や再保険等の活用を含めたリスク管理の高度化を進めるとともに、消費

損害の多くを雹災が占める。また、2023年7月にイタリア北部で直径が最大19cmの雹を伴う雹嵐によりUS\$5.5bnの保険損害を記録。(スイス再保険シグマ2024年第1号の「大規模対流性暴風雨(SCS)を深掘りする」参照)。

⁴⁸ 雹害車をくぐらせることで、複数のカメラで様々な角度から雹害車を撮影し、迅速かつ正確に雹による損傷箇所を把握できるドーム型の専用スキャナー。

⁴⁹ [南海トラフ巨大地震対策検討ワーキンググループ](#)については、リンク先を参照。

⁵⁰ 災害に備えた損害保険の総称で、国土強靱化基本計画等で使用されている。

者・企業・自治体等に災害保険や防災・減災サービスの活用を促す取組みが求められる。⁵¹

a. 2024 年度の自然災害の状況

2024 年度に発生した自然災害のうち、最も支払保険金の大きかった災害は、兵庫県を中心とする令和6年4月16日の降雹⁵²になった。台風10号は中規模の保険金支払額になったが、セカンダリーペリル⁵³の災害が多い状況が続いている。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点に至らない規模のものが多く、保険金の多くが元受の損害保険会社の負担で支払われている。

(参考10)2024年度に発生した主な自然災害と保険金支払額

	支払台数・件数	支払保険金
兵庫県を中心とする令和6年4月16日の降雹	149,612 台・件	1,360 億円
令和6年台風10号	77,469 台・件	549 億円

(出典)日本損害保険協会(2025年3月末現在)

海外でも自然災害が多発する状況が続いており、米国のハリケーン・ヘリーンとミルトンを筆頭に支払保険金の高止まりが続いている。2025年1月には米国・カリフォルニア州において大規模な山火が発生し、山火事としては歴代最大の支払保険金になるとされている。

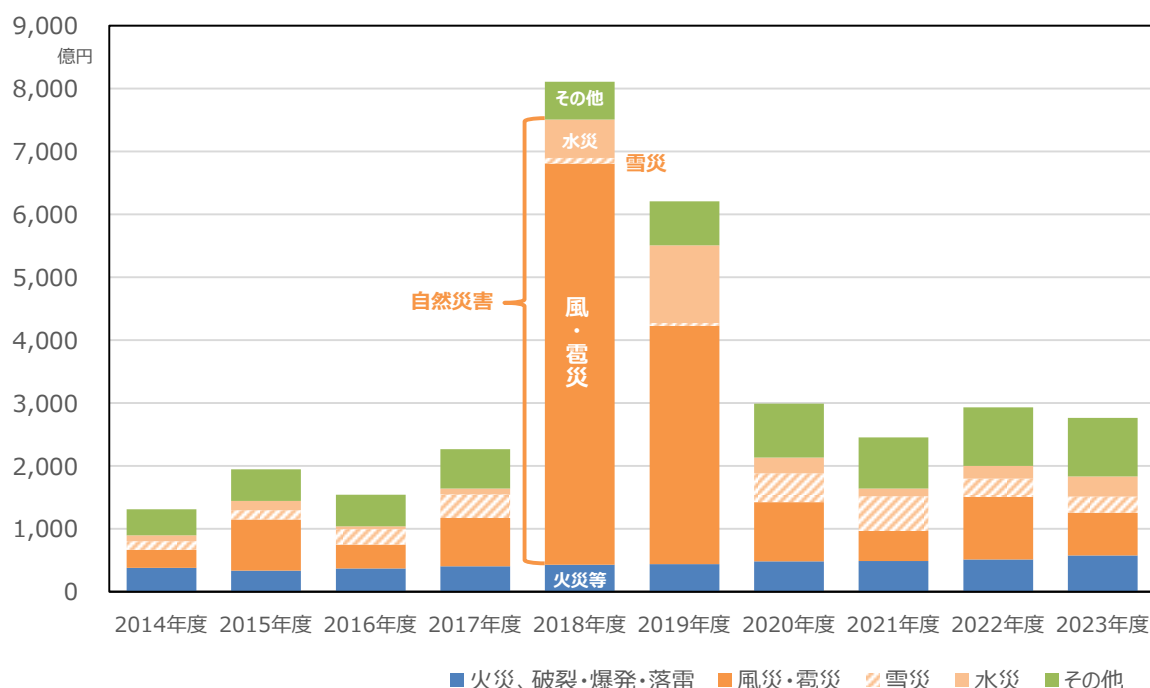
日本でも、2月に発生した大船渡の山火事に続き、愛媛、岡山でも鎮火に時間を要する大きな山火が発生した。これらによる支払保険金は損害保険会社の財務に影響を与える規模の支払いには至っていないものの、今後の山火事の動向は注視が必要である。

⁵¹ 2025年6月6日に閣議決定された「[第1次国土強靱化実施中期計画](#)」p.5において、「革新的技術の進展や防災・減災に対する意識の高まりを受け、民間の取組みが大きく変化している。「自助・共助・公助」の適切な役割分担の下、大規模災害発生時においても、国民生活や経済活動を可能な限り支えていく必要があり、民間が提供するデータ・デジタル技術を用いた自然災害のリスク評価サービスなどを通じて、企業や個人がリスクとそれに対する必要な備えを適切に認識し、災害保険や防災・減災サービスなどを活用することができるよう、啓蒙活動を始めた一層の取組強化を図る。」とされている。

⁵² ③自然災害(雹災)対応を参照

⁵³ 大規模自然災害である地震や台風(プライマリーペリル)に対して、雹災、竜巻、山火事等の自然災害をセカンダリーペリルという。セカンダリーペリルは近年、発生件数が増加傾向にあり、ロスデータの不足やリスクモデルに十分反映されていないことが懸念されている。

(参考 11) 事故種類別の保険金支払推移(家計火災保険)⁵⁴



(出典) 損害保険料率算出機構データより金融庁作成

b. 2024 年度の再保険動向

近年の世界的な自然災害の頻発・激甚化に伴い、再保険の発動点が引き上げられた結果、2023年に続き、2024年も再保険の発動に至った災害は少なく、再保険会社の保険成績は2年連続で大きく改善した。このような背景から、2025年1月の欧米を中心とした再保険更改⁵⁵では、再保険料率の低下(再保険のソフト化)が見られた。

4月の日本の再保険更改でもこのソフト化傾向が続き、多額の再保険金支払が報道された2025年1月の米国・カリフォルニア州における山火事という悪材料にもかかわらず、日本の再保険交渉への影響は見られず、結果的に▲15%前後の再保険料率の引下げとなった。これにより再保険料率の水準は、2022年度の水準近くまで戻ったと考えられる。

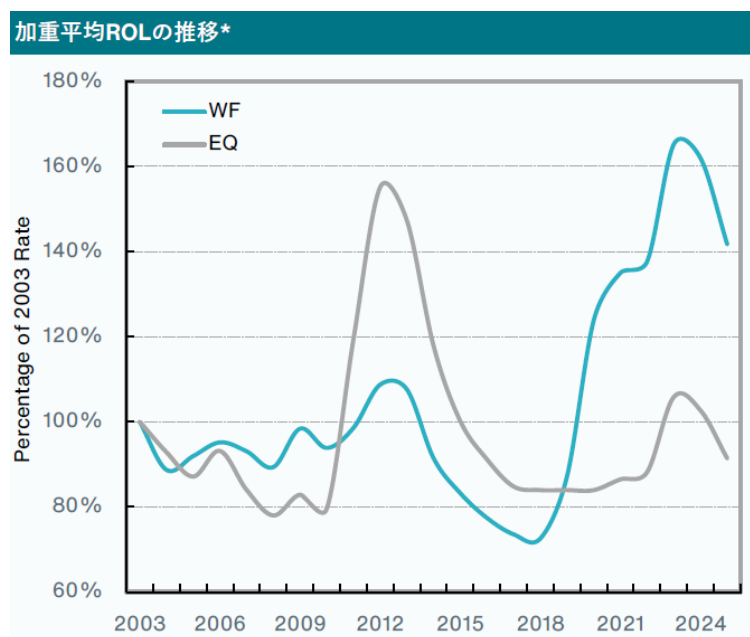
各損害保険会社の再保険プログラムを見ると、インフレ等に伴う保険金額の増加を背景に、超過損害額再保険⁵⁶の上層レイヤーを買い増した社が多く見られた。また、比較的成本の高い下層レイヤーの更改を見送り、発動点を引き上げた社が複数見られた。

⁵⁴ 2014年度から2022年度は対象年度に発生した事故に対して、当該年度及びその翌年度に支払った保険金を集計。2023年度はリトン・ベイス（当該年度に計上された数値を集計する方法）により集計。

⁵⁵ 一般的に欧米の損害保険会社は毎年1月、日本の損害保険会社は毎年4月に再保険契約更改が行われる。

⁵⁶ 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あらかじ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。

(参考 12)加重平均ROL⁵⁷の推移⁵⁸



(出典)エーオングループジャパン

このように全体的に好条件で再保険更改が行われたが、更に出再部門と商品部門が密に連携し、自社の引受方針(例えば下表のような例)やポートフォリオの分析結果等を積極的に再保険会社に説明することで、再保険会社から好条件を引き出している事例が見られた⁵⁹。

ライン・サイズ・マネジメント	再保険会社のリスクアペタイトに合わせ、元受契約の引受方針見直しまたは任意再保険の活用により、(特約)再保険の対象契約に高額な保険金額の契約が入らないようにコントロールする。
海外現地プラクティスに合わせた保険引受	(海外子会社等を通じた)日本企業の海外拠点等の保険引受に際し、日本国内の保険引受プラクティスではなく、現地の保険引受プラクティスに合わせた保険引受を実施する。

c. 出再先調査

再保険に関するリスク管理については、監督指針において、出再先の健全性を含めた保有・出再政策を策定するよう求めている。各損害保険会社の保有・出再方針を確認したところ、多くの社では出再先の信用格付けを基準に健全性の確認を行っている。出再先の健全性確認については、管轄区域(国)の保険規制・監督状況を参考にすることも考えられ、日本の各損害保険会社(42社)の出再先上位5社の管轄区域(国)を確認した。さらに、下表④の出再先

⁵⁷ Rate On Line で、再保険料率のこと。

⁵⁸ 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。

⁵⁹ 「[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](#)」報告書(2024年6月25日)(p.17)では「適切な保険引受管理態勢の確保」に向けて、例えば「再保険会社からの評価を踏まえたポートフォリオ全体の分析」の実施が望ましいとされている。

をもつ各損害保険会社にヒアリングを実施し、出再先の健全性の確認状況や出再先の選定基準を確認した。

(参考 13) 出再先の管轄区域(国)の確認結果

①	米国またはEUの優遇国に所在する再保険会社	200 社
②	上記①の再保険子会社・支店	7 社
③	日本企業のキャプティブ再保険会社	8 社
④	上記①～③以外	5 社

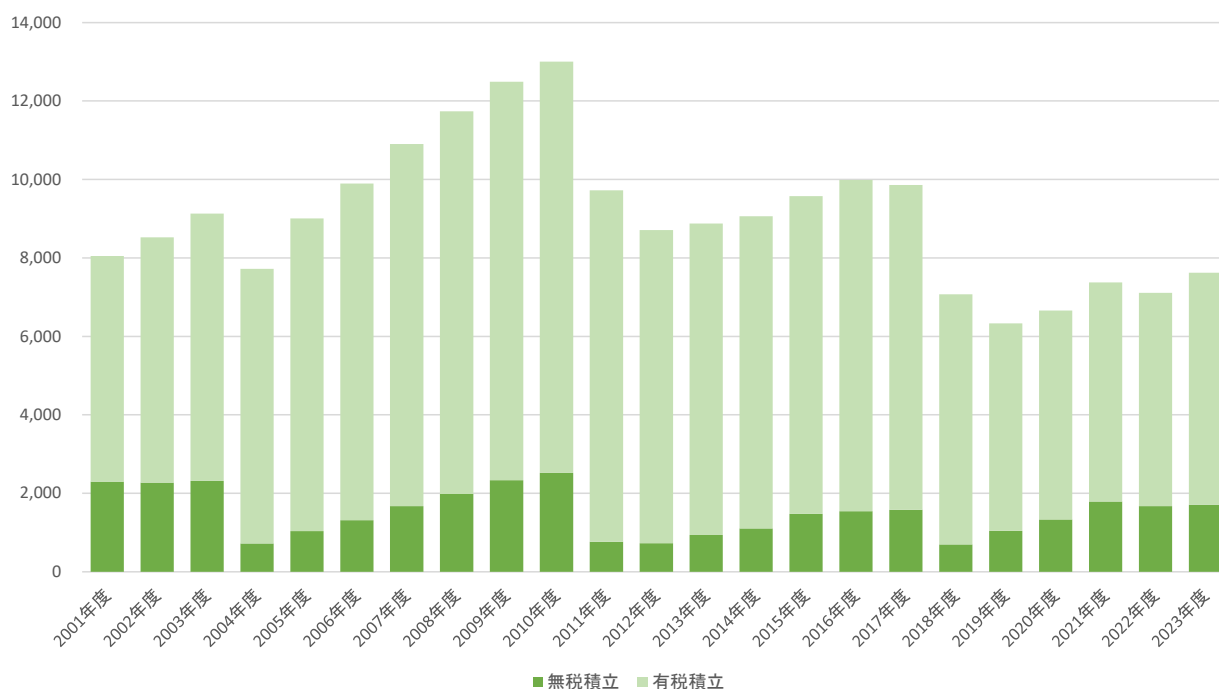
(出典)各損害保険会社からの報告資料を基に金融庁が作成

各損害保険会社の出再先の管轄区域(国)については、今後、継続的にモニタリングを実施し、現状把握に努めるとともに、大きな変化の有無について注視していく。

d. 異常危険準備金(火災保険)

前述のとおり、自然災害による支払保険金は高止まりする一方で、再保険の発動点は引き上げられており、そのほとんどが元受の損害保険会社の負担で支払われている状況が続いている。しかし、近年の火災保険料の引き上げ等の効果もあり、正味損害率は低下傾向にあり、異常危険準備金の取崩額は減少している。2019 年度以降、異常危険準備金の残高は微増傾向が続いていたが、2024 年度は増加幅が拡大する見込みである。2025 年度から損害率の水準が同程度の保険種類を一体的に管理することに加え、取崩基準の正味損害率が 50%から 55%に引き上げられ、取崩条件が厳しくなるため、今後、一層の残高回復が期待される。

(参考 14) 異常危険準備金残高の推移



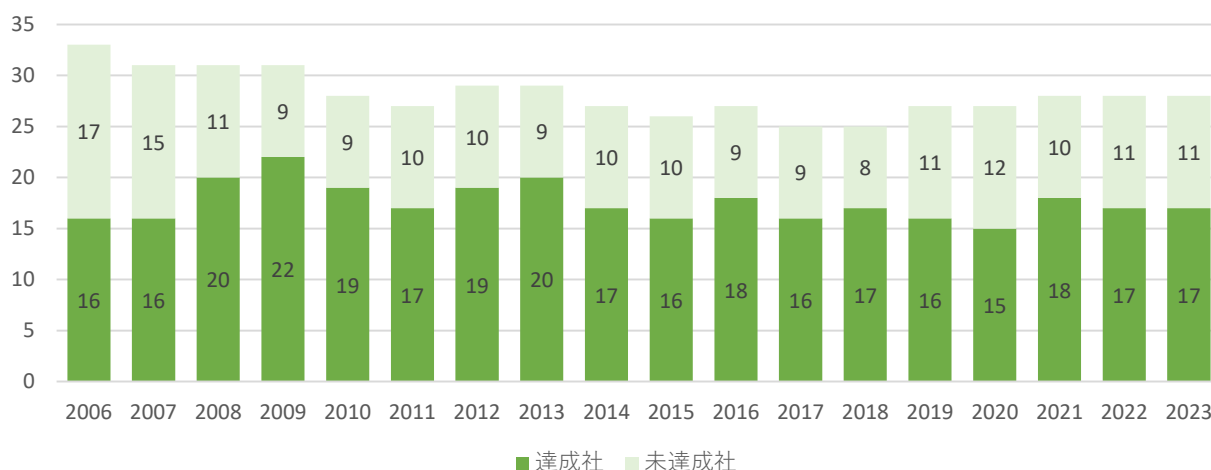
(出典) 各社の決算状況表を基に金融庁が作成

火災保険の異常危険準備金は、その他の保険種目とは異なり、大規模自然災害リスクに備えた積立必要額⁶⁰等の規定がある⁶¹。2023年度の決算状況表を用いて2024年3月末時点の積立達成状況を確認したところ、火災保険を販売している対象社28社のうち11社が積立不足の状況にあった。積立不足の社は、積立計画を策定の上で計画的な積み立てを実施することになっているが、自然災害が頻発・激甚化する中で異常危険準備金の取崩しが常態化し、積立不足の状態が長く続く社も見られた。この積立必要額は、毎年保険引受や再保険の増減等によって変動するため、各社とも自社の積立状況を毎年確認し、積立不足の場合は、積立計画を策定または見直した上で、確実な積立を実施する必要がある。

⁶⁰ 大蔵省告示第232号（平成10年6月8日）第2項第2号の「積立上限額」のことで、再現期間70年に対応する災害が発生した場合の推定正味支払保険金の額。

⁶¹ 大蔵省告示第232号（平成10年6月8日）第2項および第3項

(参考 15) 積立必要額の積立達成状況の推移



(出典) 各社の決算状況表を基に金融庁が作成

⑤ シナリオ分析について

金融庁は、損害保険会社 19 社と損害保険料率算出機構と連携し、NGFS⁶²が公表するシナリオ第4版を参考に第2回シナリオ分析を実施した⁶³。

第2回シナリオ分析は、風災(台風)と水災(洪水)の2つの急性物理的リスクを対象に、トップダウン分析⁶⁴とボトムアップ分析⁶⁵を組み合わせたハイブリッド方式で実施した。その結果、風災/水災の別や災害規模(発生確率)により、一定の違いも見られるものの、気候変動の進展に伴って保険金支払額が増加しており、気候変動が進む場合に発現する急性物理的リスクの大きさが確認された。急性物理的リスクの発現に備えて、どのように対応するかという適応策の検討・実施は当然に重要であるが、合わせて、移行リスクに留意しつつ、物理的リスクが大きくならないように、脱炭素社会への移行を進めていくことの重要性が確認された。

第2回シナリオ分析は、損害保険会社が負担する保険金支払額がどのように増加するのを分析した。しかし、保険金支払額が増加すれば、その原資を賄うために損害保険会社は保険料を引き上げなければならず、契約者である個人や企業等への影響は避けられない。

個々の契約者の保険料負担に視点を移すと、地域、構造、築年数など保険料の算出区分毎に見ていく必要がある。また、その場合、風災や水災の影響を受けやすい地域・構造や築古物件の火災保険料のアップ率は、保険金支払額総額のアップ率よりも大きなものになる可能

⁶² Network for Greening the Financial System (気候変動リスク等に係る金融当局ネットワーク)

⁶³ 分析の詳細については、「[気候関連リスクに係る第2回シナリオ分析\(損害保険・急性物理的リスク\)](#)」を参照。

⁶⁴ 金融庁が損害保険料率算出機構から入手した全社データを元に行った分析のこと。

⁶⁵ 各損害保険会社が自社の契約データから算出される結果を元に行った分析結果等を、金融庁に提出してもらい、各社からの提出結果を元に金融庁が比較や集約を行った分析のこと。

性がある。

したがって、個々の契約者の保険入手可能性を考えると、損害保険会社は、個人や企業等における防災・減災サービスの活用を後押しし、保険金支払額総額はもちろん、個々の契約者の予想損害額が増加しないように努める必要がある。また、保険料を引き上げざるを得ない場合でも、保険入手可能性を損なわないように契約条件(免責金額等)の適切な見直しを含めて検討を行う必要がある。

損害保険会社は、現在も再保険(ILS⁶⁶を含む)を活用して自然災害リスクをヘッジしているが、気候変動が進展する場合、再保険等をより一層活用していく必要がある。日本国内の自然災害リスクの引受先は、主に海外の再保険会社や投資家であるが、火災保険の保険料を引き上げても、海外の再保険会社や投資家が再保険を引き受けなければ、日本の損害保険会社は、火災保険を提供し続けることが難しい。

したがって、日本の損害保険会社は、今まで以上に再保険会社等とのコミュニケーションを密にし、気候関連リスクが高まる中で互いにビジネスパートナーとして、どのようにリスクとリターンを分担し合うか、長期的な視点に立って対話を行い、安定的に火災保険を提供していくために、再保険等の持続可能性を含めて、自身の持続可能なビジネスモデルの構築を進めていく必要がある。

⁶⁶ Insurance Linked Securities (保険リンク証券) の略で、保険リスクを主に資本市場へリスク移転するための取引をいう。代表的なものにキャットボンドがある。

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、システムリスクに対する包括的枠組み（HF⁶⁷）に基づき、国際的に活動する保険グループ（IAIGs⁶⁸）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、世界経済や金融市場の動向を踏まえた適時適切な財務の健全性に係るモニタリングを実施すると共に、機関投資家としての役割を果たす保険会社の運用力やガバナンスなどを含む資産運用の状況についても注意深くフォローアップしていく必要がある。また、財務上の指標や規制のあり方について、国際的な議論の動向も踏まえつつ、2026年3月期決算からの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作業を着実に進めていく。

【2024 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⁶⁹、2024事務年度においても金融環境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、金融環境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⁷⁰においては、国内金利の上昇などに伴い一時払円建保険の販売が増

⁶⁷ Holistic Framework

システム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】システムリスクに対する包括的枠組み（HF）」を参照。

⁶⁸ Internationally Active Insurance Groups

⁶⁹ 2025年3月期決算の概要については、「[主要生損保の令和7年3月期決算の概要](#)」を参照。

⁷⁰ 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、ニッセイ・ウェルス生命、かんぽ生命の21社。

加したものの、外貨建保険のマーケット縮小などにより一時払外貨建保険の販売が減少したことなどから、保険料等収入は前年比減収となった。また、内外株式の増配などによる利息及び配当金収入の増加等により利差益が増加したことなどから基礎利益⁷¹が増益となったことを主因に、当期純利益（純剰余）は前年比増益となった。なお、ソルベンシー・マージン比率は、国内株価の下落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、前年度末に比べ 59.2%ポイント低下し 871.6%となっている(21 社平均)。

- ・ 主要損害保険会社⁷²においては、自動車保険や火災保険における料率・商品改定に加え、好調な海外事業に円安が追い風とな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。また、政策株式売却益の大幅な増加を主因に、当期純利益は前年比増益となった。なお、大手4社計のソルベンシー・マージン比率は、国内株式の残高削減による資産運用リスク相当額が減少したことなどから、前年度末に比べ 19.9%ポイント上昇し 779.2%となっている。

(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

現下の金融市場動向を踏まえ、2024 事務年度においても、早期警戒制度の枠組みの中、各保険会社の資産運用に係るリスクのモニタリングや、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、大手生命保険会社や大手損害保険会社に対しては、資産運用方針等について、モニタリングを実施した。

大手生命保険会社においては、資産運用計画において、超長期国債の積み増しを進める動きが見られた一方、低利回り資産の売却を計画的に実施する動きが見られた。また、超過収益の獲得に向け海外クレジット資産や、オルタナティブ資産へ投資する動きも見られた。

大手損害保険会社においては、政策保有株式の保有残高をゼロにする方針に基づき、昨今、政策保有株式の売却を計画的に進めており、多額の売却益等を計上している。各社においては、当該売却益等の一部を活用して、資産運用の強化を進めることとしており、特に、リスク・リターン効率の高い海外クレジット資産やオルタナティブ資産等へ資産配分を増やし、投資対象の多様化を進める動きが見られた。

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（ORSA⁷³レポート）の活用等を通じて、モニタリングを行う。

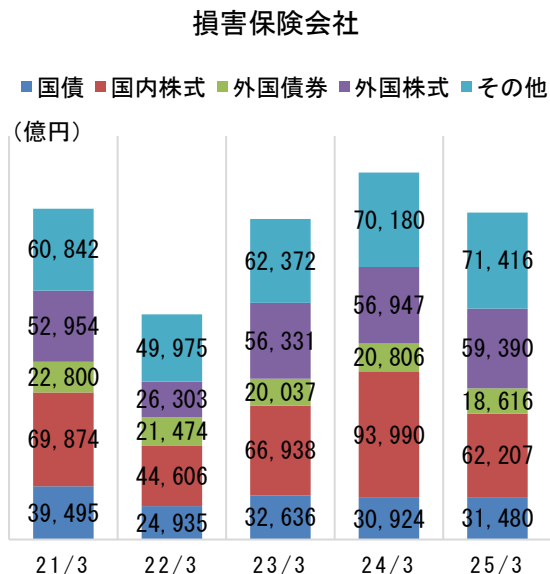
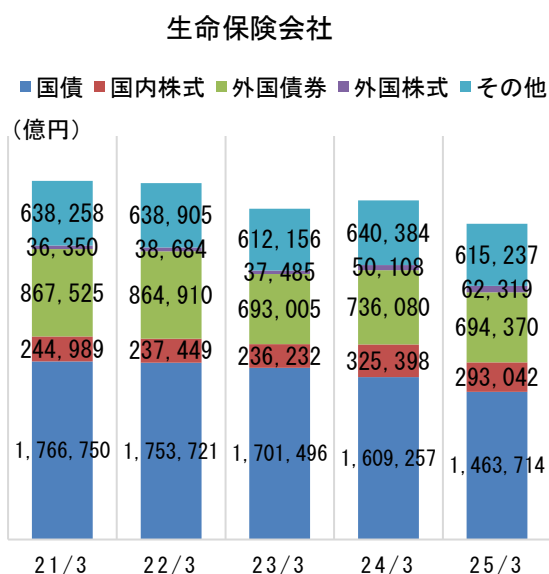
⁷¹ 基礎利益については、「[2021 年 保険モニタリングレポート](#)」の【コラム⑤】基礎利益」を参照。

⁷² 東京海上 HD、MS&AD HD、SOMPO HD 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。

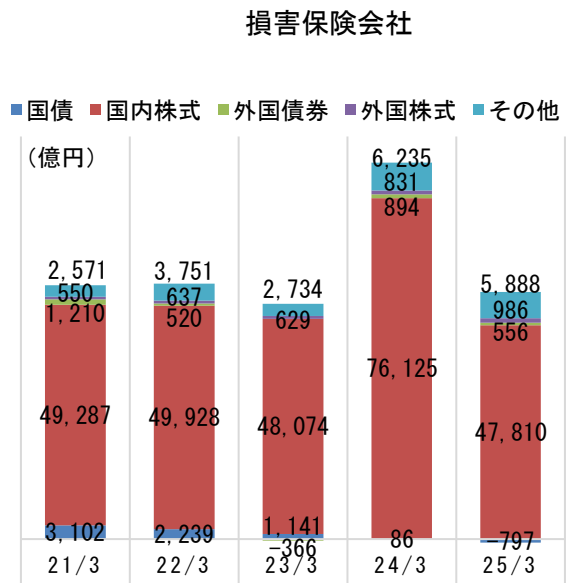
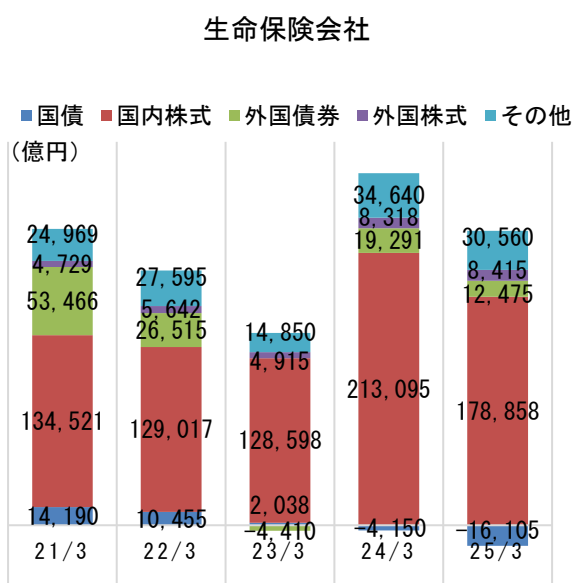
⁷³ Own Risk and Solvency Assessment

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 16) 保険会社の有価証券残高の推移



(参考 17) 保険会社の有価証券含み損益の推移(その他目的保有)



② 資産運用立国の実現に向けた取組み

政府が2023年12月13日に策定した「資産運用立国実現プラン」を踏まえ、大手保険会社は運用力向上やガバナンス改善・体制強化のための取組みを公表しているところ、引き続き、当該取組みについてフォローアップを行った。

大手保険会社における運用力向上に係る取組みとしては、一部の運用資産に係る運用機能について、グループ内の資産運用会社に集約するなど、グループ内のリソースを活用し、グループ一体で投資を進める取組みのほか、人材育成の観点から、グループ内外の資産運用会社等へのトレーニーの派遣や、資産運用に特化した採用コースを設置するなどの取組みが見られた。加えて、グループ外の資産運用会社等への出資や協業により、知見・ノウハウの吸収を図る取組みも見られた。

また、「資産運用立国実現プラン」を踏まえ、2024年8月28日にアセットオーナー・プリンシプルが策定された。保険会社における同プリンシプルの受け入れ社数は33社(2025年5月末時点)⁷⁴となっており、運用資産ベースでは、全保険会社の約93%⁷⁵を占めている。

保険会社は、引き受けを行う保険種目や保険商品に関わらず、保険契約者等に対する保険金の支払いに万全を期す観点などから資産運用を行っている。こうした資産運用の目的は、同プリンシプルの趣旨に合致するものであり、各保険会社においては、同プリンシプルを通じて、保険契約者等の受益者の最善の利益を勘案して適切に運用を行っていることを点検し、その旨を示す観点からも積極的な受け入れを行い、更なる運用の高度化を図ることが期待される。

(3) 経済価値ベースのソルベンシー規制の導入

経済価値ベースの考え方⁷⁶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(新規制⁷⁷)」の2026年3月期決算からの導入に向け、2020年に公表された有識者会議報告書⁷⁸の提言等を踏まえ、新規制の方向性について検討を行ってきた。

2024年10月には、「経済価値ベースのソルベンシー規制等に関する保険業法施行規則の一部改正(案)」等のパブリックコメント⁷⁹を実施し、2025年1月には、保険監督者国際機構(IAIS⁸⁰)における国際資本基準(ICS⁸¹)の採択等を踏まえた修正を反映し、「経済価値ベース

⁷⁴ なお、大手生命保険会社は総幹事会社として確定給付企業年金の運営を支えているが、この一環として確定給付企業年金におけるアセットオーナー・プリンシプルの受け入れの支援を行っている事例もある。

⁷⁵ 全保険会社に係る運用資産に占める、アセットオーナー・プリンシプルの受け入れを行った保険会社に係る運用資産の割合。2025年3月末時点の運用資産残高をベースに算出。

⁷⁶ 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。

⁷⁷ [新規制の概要](#)

⁷⁸ 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有識者会議」報告書](#)」参照。

⁷⁹ 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保険業法施行規則の一部改正\(案\)」等の公表について](#)」参照。

⁸⁰ International Association of Insurance Supervisors。詳細は、「[【コラム③】保険監督をめぐる国際的な動向](#)」を参照。

⁸¹ Insurance Capital Standard。詳細は、「[【コラム③】保険監督をめぐる国際的な動向](#)」を参照。

のソルベンシー規制(第1の柱)に関する告示案」等のパブリックコメント⁸²を追加で実施した。

(参考 18) 現行規制と新規制のソルベンシー・マージン比率の違い(第1の柱)

	現行規制	新規制
保険負債の評価	原則、計算前提を契約時で固定 (決算時の金利等を反映しない)	時価評価 (決算時の金利等を反映)
金利低下時の純資産への影響	<p>純資産が増加 (※資産が「その他有価証券」の場合)</p>	<p>純資産が減少 (負債デレションの方が長い場合)</p>
リスク	リスク係数を乗じて算出 (ファクター方式)	純資産の変動をリスク量として計上 (ストレス方式、ただし一部はファクター方式等)

また、新規制の導入に向けて、フィールド・テスト(FT⁸³)を継続的に実施しており、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 19) 2024 年国内 FT の結果概要

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、各社の対応状況等の把握・分析を進めてきた。

<ESR⁸⁴>

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 ESR⁸⁵

	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
2024 年3月末基準	219%			200%		
前回からの変動	▲1pt	+18%	+18%	+18pt	+27%	+15%

引き続き、2026 年3月期決算からの新規制の円滑な導入に向けて、法令等の公布等の作業を着実に進めていくとともに、FT 等を通じた分析や保険会社を含む関係者との対話を通じ、

⁸² 本件の詳細は、「IAIS における ICS の採択等に伴う「[経済価値ベースのソルベンシー規制\(第1の柱\)に関する告示案](#)」等の公表について」参照。

⁸³ Field Test

⁸⁴ Economic value-based Solvency Ratio

⁸⁵ 対象会社は、国内全保険会社(生命保険:41社、損害保険:55社)。

準備を進めていく。

(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

生命保険業界等と対話を行いつつ、市場価格調整(MVA⁸⁶)等、具体的な論点が明らかな監督会計上の課題について検討を行った。検討を踏まえ、今後、MVA の仕組みを持つ商品の責任準備金について、告示等の改正を行う。

さらに、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、監督会計のあり方について、関係者を含めた検討を実施する。

② 異常危険準備金の告示改正

昨今の自然災害の頻発・激甚化を踏まえ、異常危険準備金の積立を促進するため、損害率の水準が同程度の保険種類における準備金残高について、一体的に管理することを認める等の告示の改正を行った⁸⁷。

⁸⁶ Market Value Adjustment：保険料積立金に契約時と解約時の金利差によって生じる運用対象資産の時価変動に基づく調整を加えたものを解約返戻金とする仕組み。(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返戻金が減少し、低くなった場合には解約返戻金が増加)。

⁸⁷ 令和7年度税制改正において、「火災保険等に係る異常危険準備金制度の充実」に関する措置が講じられている。措置の詳細については、本レポート「【コラム④】生命保険料控除制度の拡充・火災保険等に係る異常危険準備金制度の充実」を参照。

2. グループガバナンスの高度化

【金融行政上の課題】

国内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、海外子会社を含む国際的な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(ComFrame^{88,89})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⁹⁰、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⁹¹。

(参考 19)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	

⁸⁸ 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、監督者が遵守すべき規定 (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。

⁸⁹ 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

⁹⁰ 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。

⁹¹ 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、SOMPO ホールディングス株式会社、住友生命保険相互会社の5社。指定については、ComFrame 上の定量基準に照らして、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。

	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

【2024 事務年度の実績】

(1) 生命保険会社

2024 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の整備・運用状況について、2023 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、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。

- ・ グループガバナンスの更なる高度化を企図し、本社における情報集約や海外子会社等に対する機能的な指示を実現するべく、グループ CxO の役割・権限として、海外子会社等の CxO に対して、各種報告・検討を求める権限を明確化するとともに、グループ CxO による

各 CxO の人事評価への意見具申を可能とする権限を追加した事例(要素2)

- ・ グループ各社のコンプライアンス・リスクを本社が統一的な目線で把握・評価し、効率的かつ効果的なリスク管理を実現するため、グループ共通のリスク分類・評価手法を定めたフレームワークの導入に関する検討を開始した事例(要素3・4・5)
- ・ 海外事業部門の機能強化を企図し、海外事業部門内の機能毎の責任と権限を明確化するための組織再編等を実施した事例(要素4)
- ・ 海外事業に関する早期のリスク検知を実現するべく、本社の海外事業部門内に、1.5 線としてファイナンスや法務、人事等の専門チームを配置した事例(要素6)
- ・ グローバル人材の育成を企図し、グループベースの人材プールを形成するとともに、共通システムによる一元管理を実施。当該情報等を活用し、グローバル経営を担う人材の発掘・資質の把握を目的とする研修実施のほか、有望人材に対するグローバルな経営視点を養うための研修を実施している事例(要素6)
- ・ 本社及び海外子会社の経営層による対面のラウンドテーブル開催と併せて DX に係るパネルディスカッションを実施。当該模様を本社・海外子会社の従業員に同時配信することにより、従業員レベルにおける、グループ各社のビジネスモデルの理解・浸透やグループ共通の価値観醸成を図っている事例(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

2024 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、2023 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。

- ・ 本社によるグローバルな研修、トレーニングの実施やグループの中核を担う経営人材の育成プログラムの実施などにより、グローバルレベルでの人的投資をより一層加速している事例(要素1・6)
- ・ 本社が定める内部統制水準に基づく自主点検を海外子会社に求める際に、拠点の成熟度に応じ、プリンシプル・ベースでの統制の確認を求めるケースから具体的な統制手続きの確認までを求めるケース等、それぞれの拠点の特性を踏まえた内部統制の整備・運用を行っている事例(要素3)
- ・ 特にサイバーセキュリティ事案への対応として、「金融分野におけるサイバーセキュリティに関するガイドライン」を踏まえた各種規定の改定や、各拠点で攻撃に備えたテストの実施、各種点検の強化による脆弱性管理など、グループベースでのモニタリングを強化している事例(要素3・4・5)
- ・ 定期的に海外子会社における事業計画、リスク管理等の議論・対話を実施するだけでなく、本社部門において各海外保険事業の事業計画の適切性判断や業績の集約を実施し、グループガバナンスの向上に努めている事例(要素5)

- ・ グループレベルでのリスク文化の醸成等を目的に、国内で発生した損害保険会社における一連の不祥事について海外拠点への通知を実施、グループ横断でのカルチャーサーベイを実施しその結果をグループ内外へのステークホルダーへ開示している事例(要素7)

他方、以下のような課題等も認められ、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。

- ・ 海外拠点で発生した法令等違反事案について、グループに対し適切な報告が実施されないなど、ガバナンス態勢上の課題が認められる事例(要素3)
- ・ 引き続き、小規模な拠点において法令違反事案が発生し、本社や中核会社からの追加の人材派遣等による内部統制の強化が必要となった事例(要素7)

(3)再建計画⁹²

また、再建計画について、新たに IAIGs に指定された保険グループの再建計画の策定内容の確認とともに、新たに導入される経済価値ベースのソルベンシー規制を踏まえ、トリガー・フレームワークを検討・分析するなどの取組みを確認した。また、一部の保険グループでは、再建計画の有効性・実効性の向上が課題と認識し、自社が対応すべき事項を整理した上で、再建シナリオ・オプションの見直しや、再建オプション毎のプレイブックの策定を行うといった、再建計画の精緻化・高度化に関する取組みが行われていることを確認した。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。

⁹² 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

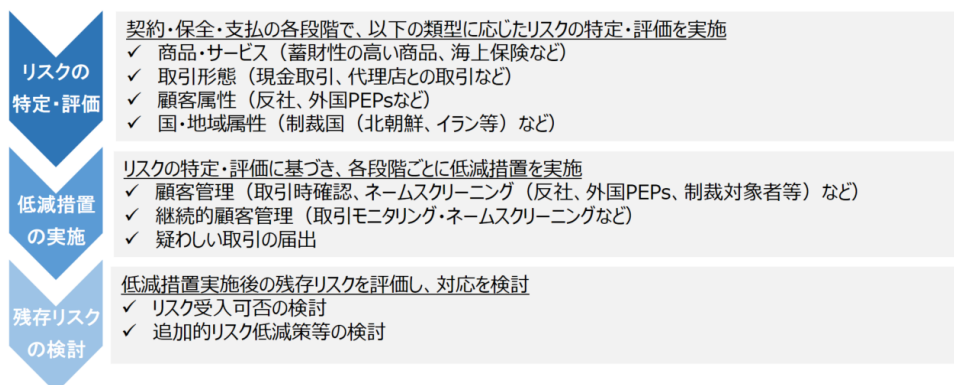
【金融行政上の課題】

第4次 FATF⁹³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等の完了を要請した。2024年4月以降は、第5次 FATF 対日相互審査を見据え、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等の有効性検証の実施や高度化へ向けた取組みの推進等が重要となる。

こうした中、2025年3月、金融庁は有効性検証に関する金融機関等の取組みを促進するために、有効性検証を行うに当たって参考となる考え方や、実際の取組事例集を公表した。

各種レポート等によれば⁹⁴、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ものの、留意すべきリスクも存在することから、リスクに応じた適切な対応等が求められる。

（参考 20）マネロン等対策の基本的枠組み



【2024 事務年度の実績】

2024 事務年度は、リスクベースアプローチの観点から、保険商品の販売経路に着目し、大手生命保険会社及び大手損害保険会社等に対して、保険代理店（以下「代理店」）のマネロン等リスク管理に係る指導及び継続的顧客管理についてモニタリングを実施した。

⁹³ Financial Action Task Force

⁹⁴ 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填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書 2024 年 11 月 p.120）

(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、あるいは、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。

かつては、自社営業窓口及び営業職員による対面販売が大半を占めていたが、近年は、インターネットを介した非対面販売や、保険代理店及び金融機関代理店による販売を中心とする生命保険会社が登場している。このため、生命保険会社においては、非対面取引でのリスク低減策を実施するとともに、代理店が自社と同水準のマネロン等対策を実施できるよう、マネロン等リスク管理について適切な指導を行うことが重要である。

また、保険契約締結時に取引時確認等を実施するだけでなく、保険契約期間中においても、顧客情報に変更はないか確認のうえ、必要に応じてリスク評価を見直すことが求められる。

モニタリングの結果、新規委託時及び毎年、代理店に対してマネロン等対策に関するマニュアルを配布の上、取引時確認等のマネロン等対策について指導し、代理店が実施する自己点検により代理店のマネロン等防止態勢を確認していることが把握できた。また、疑わしい取引の参考事例をマニュアルに掲載して注意喚起を行っている社が複数あったほか、偽造本人確認書類対策として、確認時の着眼点や実例を掲載することを予定している社もあった。対面で取引時確認を実施している社が大半であったため、本人確認書類の偽造のリスクを踏まえ、着眼点のような共通の判断基準を設定し、好事例や懸念事例を共有することで、第一線に気づきを与えることが重要である。

継続的顧客管理については、適切な方法で顧客情報を確認し、最新の情報に更新することが重要であり、契約内容の確認書類を年次で送付する社が多い中、マイナンバーカードと連携して、日次で氏名や住所の変更を把握する取組みも見られた。

(2) 損害保険会社

損害保険会社は代理店による販売を中心としている。このため、生命保険会社と比べ損害保険会社においては、特に代理店のマネロン等リスク管理に係る適切な指導が重要である。

モニタリングの結果、マニュアルの配布に加えて、代理店に対してマネロン等対策をテーマとした研修により指導し、代理店が実施する自己点検を通じて代理店のマネロン等防止態勢を確認していることが把握できた。また、取引時確認の留意事項としてマイナンバーカードを確認する際の着眼点をマニュアルに掲載したり、顧客属性や顧客の動き等の観点から疑うべき事例を社内ニュースや研修で周知したりすることで代理店へ共有を図っていた。

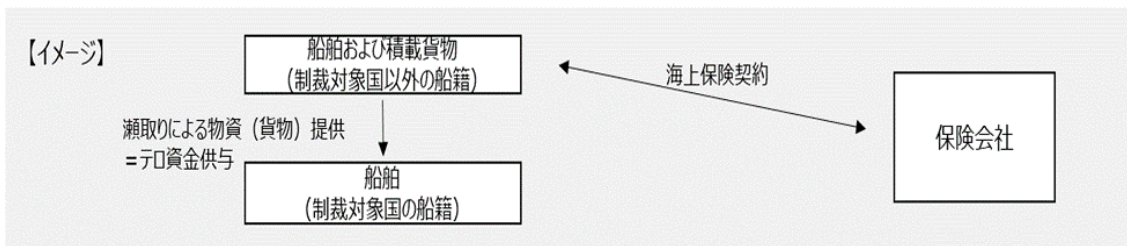
また、海上保険については、イラン、北朝鮮等の制裁対象国との直接の取引のみならず、いわゆる「瀬取り⁹⁵」の形態による物流に係る海上保険を引き受ける可能性があることから、テロ資金供与・拡散金融に間接的に関与するリスクにも留意する必要がある。

モニタリングの結果、海上保険契約の継続的顧客管理では、船舶等が制裁対象となっていないかのスクリーニングや、高リスク・地域への寄港が確認できた場合はデューデリジェンスを

⁹⁵ 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。

実施する取組みが見られた。

(参考 21) 保険会社が制裁対象国への物資提供に関与してしまうケース



出典：金融庁作成

生命保険会社、損害保険会社ともに、代理店に対する適切な指導及び継続的顧客管理の実施が確認できたが、引き続き整備したマネロン等防止態勢の高度化に向けて、有効性検証を実施していくことが重要である。

4. サイバーセキュリティ対策

【金融行政上の課題】

近年、サイバー攻撃が一層巧妙化している。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・ソフトウェア等に関するサプライチェーンの複雑化・グローバル化に伴い、システムの脆弱性等を管理する難度が高まっている。

保険会社においては、契約者のマイナンバーや健康情報等、極めてセンシティブな個人情報を大量に保有し、当該情報を保険代理店や委託先との間で共有していることから、委託先等を経由した攻撃もあり得る。このため、自社のみならず、直近のサイバーインシデントで見られるような、保険代理店や委託先等からの情報漏えいリスクや業務中断リスクも常に抱えている。顧客情報の保護と事業継続のためには、関係先も含めたサイバーセキュリティ対策が不可欠な状況であり、サイバーリスクは経営上の重要課題の一つである。

こうした中、金融庁としては、監督指針及び 2024 年 10 月に策定した「金融分野におけるサイバーセキュリティに関するガイドライン⁹⁶」に基づき、金融機関におけるサイバーセキュリティのモニタリングを行うとともに、経営陣のリーダーシップの発揮の要請、金融機関における自己評価の実施の要請、金融業界横断的なサイバーセキュリティ演習などを行っている。

【2024 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、2024 年6月から7月にかけて実施したパブリックコメントで寄せられた意見を踏まえ、サイバーセキュリティに関する監督指針等の改正案及びガイドライン案を最終化し、サイバーセキュリティに関して金融機関に求められる対応を明確化のうえ、これらの円滑な運用を図った。

また、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(CSSA⁹⁷)の実施を求め、結果を集計・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り組みを行っている。生命保険会社や損害保険会社についても、2023 事務年度から本取組みの対象としている⁹⁸。

さらに、金融庁は、公助としての取り組みである金融業界横断的なサイバーセキュリティ演習

⁹⁶ [金融分野におけるサイバーセキュリティに関するガイドライン](#)

⁹⁷ Cyber Security Self-Assessment

⁹⁸ 2023 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）、新形態銀行、証券会社、保険会社、及び信託銀行を対象に実施。2024 事務年度は、これらに加えて、3メガバンク以外の主要行、労働金庫等も対象とした。保険会社については、生命保険協会加盟 41 先、日本損害保険協会加盟 31 先の合計 72 先が対象。

(Delta Wall)を、2016年度以来、毎年主催している。2024年10月には、9回目となる演習を実施し、生命保険会社や損害保険会社を含め、過去最多の170の金融機関の参加を得た。演習の結果認められた課題を個別の金融機関に還元するだけでなく、業界全体に共通して認められた課題や良好事例を業界団体を通じて非参加金融機関にも還元することにより、金融業界全体のインシデント対応能力の更なる向上を図っている。

加えて、金融庁は、生命保険会社や損害保険会社において実施した脅威ベースのペネトレーションテスト(TLPT⁹⁹)の結果を収集・分析し、好事例及び課題を還元することにより、各組織及び業界全体のサイバーレジリエンスの強化を促している。

このほか、外部委託先や代理店等に係るインシデントを含め、「金融機関のシステム障害に関する分析レポート」において、原因及び対策に関する分析を記載し、レジリエンス強化のための参考となるよう公表している。

⁹⁹ 自組織が抱えるリスクを個別具体的に分析した上で、攻撃者が採用する戦術、手法を再現し疑似的な攻撃を仕掛けることで、侵入・改ざんの可否や検知の可否、対応の迅速性・適切性を検証する、より実践的なテストを指す。

5. 経済安全保障上の対応

【金融行政上の課題】

国際情勢の複雑化、社会経済構造の変化等により、安全保障の裾野が経済分野に急速に拡大する中、国家・国民の安全を経済面から確保するための取組みを強化・推進することが重要である。2022年5月に成立した経済施策を一体的に講ずることによる安全保障の確保の推進に関する法律（以下「経済安全保障推進法」）の基幹インフラ役務の安定的な提供の確保に関する制度（以下「基幹インフラ制度」）においては、金融を含む基幹インフラの重要設備が我が国の外部から行われる役務の安定的な提供を妨害する行為の手段として使用されることを防止するため、国から指定を受けた事業者（以下「特定社会基盤事業者」）は、特定重要設備の導入又は維持管理等の委託を行う場合、事前にその計画を届け出るとともに、審査を受けることとされている。

（参考 22）保険業における指定基準・業務

特定社会基盤事業 （経済安全保障推進法施行令 第9条第13号ロ）	特定社会基盤事業者の指定基準 （内閣府令第2条第5号）	業務 （内閣府令第1条第5号）
保険業法（平成七年法律第百五号）第二条第一項に規定する 保険業	次のいずれかに該当する者であること。 イ 直近の三事業年度における損益計算書に計上すべき保険金等支払金の額から損益計算書に計上すべき解約返戻金、その他返戻金及び再保険料の合計額を控除した額の平均が一兆円以上である者 ロ 直近の三事業年度の末日における生命保険業務に係る保険契約の件数の平均が二千万件以上である者 ハ 直近の三事業年度における損害保険業務に係る元受正味保険金の額の平均が一兆円以上である者 ニ 直近の三事業年度の末日における損害保険業務に係る保険契約の件数の平均が二千万件以上である者	保険金の支払又は損害の填補に係る業務

（参考 23）保険業における特定重要設備等

特定重要設備 （内閣府令第1条）	構成設備 （内閣府令第12条）	重要維持管理等 （内閣府令第8条）
保険金支払システム （査定など工程管理をするシステム及び契約情報を保有するシステム）	保険金支払システム（査定など工程管理をするシステム及び契約情報を保有するシステム）に係る中核的な情報処理を行う機能を有する業務アプリケーション 上記アプリケーションに係るオペレーティングシステム、ミドルウェア、サーバー、顧客資産情報を保管する設備等	維持管理 操作

【2024 事務年度の実績】¹⁰⁰

¹⁰⁰ 基幹インフラ制度の詳細は、金融庁ウェブサイト「[金融分野における経済安全保障対策](#)」を参

2024年5月、基幹インフラ制度の運用が開始され、金融庁では特定社会基盤事業者¹⁰¹による重要なシステムの導入やその維持管理等の委託について、外部からの妨害・加害行為を防止する観点から審査を実施した。

金融庁では、円滑な制度運用を図るため、相談窓口¹⁰²を通じて関係事業者に必要な助言を行うとともに、技術的な解説を公表している。具体的には、保険業における基幹インフラ制度の届出対象となる特定重要設備は、保険金の請求に関する支払査定などに関する工程管理をするシステム及び契約情報を保有するシステムとされているものの、特定社会基盤事業者のシステム構成や設備は事業者毎に区々である。そのため、金融庁においては、個々のシステム更改等が届出対象に該当するかなどについて、それぞれの特定社会基盤事業者との対話を通じ、認識の共有を図っている。

金融庁としては、今後も、基幹インフラ制度の円滑な運用に向けて、特定社会基盤事業者との間で丁寧な対話に努めるとともに、本制度の趣旨に沿ってインフラ機能の安全・信頼を確保するための措置が講じられるように促していく。

照)。

¹⁰¹ 保険業では、生命保険会社6者（アフラック生命保険株式会社、株式会社かんぽ生命保険、住友生命保険相互会社、第一生命保険株式会社、日本生命保険相互会社、明治安田生命保険相互会社）、損害保険会社4者（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）の計10者を特定社会基盤事業者に指定。

¹⁰² 金融庁では、特定社会基盤事業者を含む関係事業者との意思疎通を行うため、「[基幹インフラ制度に関する相談窓口](#)」にて相談を受け付けている。

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】

生命保険の販売において、近年、保険代理店や通信販売チャネルも一定のシェアを占めるようになったものの、生命保険会社の営業職員による販売が長年にわたり主要な販売チャネルとなっている。

営業職員を有する生命保険会社には、営業職員と顧客の緊密なリレーションのために第三者によるチェックが行き届かないという、営業職員チャネル特有のリスクが存在する。こうしたリスクを踏まえつつ、営業職員による不適切事案の未然防止に向けて、自社のビジネスモデルや特徴に鑑みて、実効的なコンプライアンス・リスク管理態勢を構築することが期待される。

しかしながら、生命保険業界では、以前から営業職員による顧客からの金銭詐取事案が後を絶たず、直近においても、営業職員が顧客に対し架空の金融商品の勧誘を行う事案や、長期間に渡り複数の顧客から多額の金銭詐取を行う事案が発生しており、営業職員を有する生命保険会社では、営業職員管理態勢の高度化が継続的な重要課題となっている。

【2024 事務年度の実績】

生命保険協会は、2023 年2月、「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¹⁰³（以下「着眼点」）」を公表し、その中で営業職員を有する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・原則や取組例を示した。

2023 事務年度に続き、2024 事務年度においても、生命保険協会は、会員各社の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後押しする観点から、会員各社における取組状況や、取組みを進めていく上での運営上の課題を把握するため、会員各社に対しフォローアップアンケートを実施した。

同アンケートでは、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に向けて、着眼点に記載のプリンシプルに対応する取組みを進めていることが確認された。また、生命保険協会は、同アンケート結果を基に、役員及び代表者の意見交換会をそれぞれ開催し、各社におけ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や不適正事案の再発防止に向けた取組みを会員各社間で共有した。以上の同アンケート及び意見交換会を踏まえ、生命保険協会は、2025 年4月、会員各社の新たな取組みを着眼点の「参考となる新たな取組例等」に追加し、着眼点の更新を公表した¹⁰⁴。

¹⁰³ 生命保険協会ホームページ「[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のとりまとめ](#)」

¹⁰⁴ 生命保険協会ホームページ「[「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」の更新および公表](#)」

【今般、「参考となる新たな取組例等」に追加された主な内容】

＜金銭関連不適正行為の防止に関する取組み＞

- ・ 自社が取り扱う商品以外の金融商品に関する紹介・勧誘行為を行い、結果としてお客さまからの信頼を損なうことがないように、投資勧誘等に関するルール(会社で取り扱わない金融・投資商品やネットワークビジネス等の紹介・勧誘行為について、手数料の有無にかかわらず禁止等)を整備している。

＜管理者に関する取組み＞

- ・ 管理者向けのマニュアル等において、営業組織の管理者の役割として、「リスク管理」、「予兆把握」、「コンプライアンス風土の醸成」等を明確化し、それぞれの役割における求められる行動・ふさわしくない行動を示すほか、営業職員との面談や申込書点検の場面で不適正の予兆を把握するポイント等を示している。

＜コンプライアンス・リスクの評価＞

- ・ 支社において高リスクと考えられる拠点を選定し、支社から当該拠点に対する指導・アドバイスを積極的に行うことで、リスク管理態勢の強化を図っている。

以上のように、ここ数年、本着眼点に係る取組みの進展が見られるものの、管理者による不適切事案も見られるほか、営業職員による顧客からの金銭詐取事案が後を絶たない状況に鑑み、金融庁は、今後とも生命保険協会による着眼点に係る取組みを継続してフォローするとともに、各社の本着眼点に係る取組状況を注視していく。

2. 保険代理店における募集管理態勢の高度化

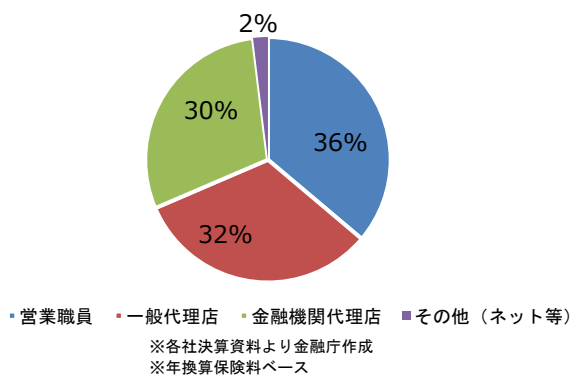
【金融行政上の課題】

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、顧客との直接的な接点として、顧客と保険会社をつなぐ重要な役割を担っていることから、金融庁においては、財務局¹⁰⁵とも連携しつつ、保険代理店における業務品質の向上や体制整備の高度化を促していくことが必要である。

また、「損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ（以下「2.保険代理店における募集管理態勢の高度化」）においては、「損保 WG）」報告書における提言も踏まえ、大規模乗合代理店等に対する監督のあり方について、今後検討していく必要がある。

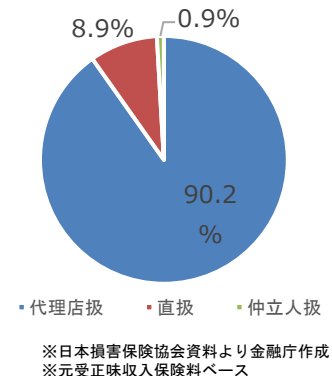
(参考 24) 生命保険チャンネル別販売比率

(2025年3月末現在)



(参考 25) 損害保険チャンネル別販売比率

(2024年3月末現在)



【2024 事務年度の実績】

金融庁では、2016年の保険業法改正¹⁰⁶以降、財務局と協働して保険代理店の実態把握を進めてきた。2024事務年度は、「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」（以下「2.保険代理店における募集管理態勢の高度化」）においては、「有識者会議」や損保WGにおいて、大規模乗合代理店に対する体制整備義務の強化、保険金関連事業を兼業する大規模乗合代理店の体制整備のあり方、乗合代理店における適切な比較推奨販売の確保や企業内代理店のあり方が議論の対象となったことを踏まえ、これらに該当する保険代理店を対象としたヒアリングを通じた実態把握を行うとともに、対話を実施した。

ヒアリング結果の概要は以下のとおりである。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ほか、保険代理店側からも、当局による保険代理店へのヒアリングの機会の増加や、ヒアリングで把握した好事例の共有を希望する旨の声が寄せられていることから、

¹⁰⁵ 福岡財務支局及び沖縄総合事務局を含む。

¹⁰⁶ 保険代理店の体制整備義務等を追加。

今後も各財務局と連携し、継続的な実態把握を進めていく。

①顧客本位の業務運営に関する取組状況

今回のヒアリング対象とした保険代理店の大半は「顧客本位の業務運営に関する原則」を採択し、公表した方針に基づく取組みを進めていた。また、保険代理店としては当該原則を採択していない場合であっても、自らが属するグループの方針に基づき顧客本位の業務運営に関する取組みを進めている状況が確認された。

②代理店手数料ポイント制度について

今回ヒアリングを実施した多くの保険代理店が、代理店手数料ポイント制度の評価体系の見直しや代理店手数料ポイントの大幅な引下げがあった場合には、損害保険会社から具体的な理由等の説明を受けていると回答した。

また、多くの保険代理店が、損害保険会社から有識者会議報告書の提言を踏まえた代理店手数料ポイント制度の見直しについて説明を受けたと回答した一方で、一部の保険代理店が、その見直し内容は顧客目線ではなく保険会社都合になっており、顧客に悪影響を与えると回答した。

代理店手数料ポイント制度については、損害保険会社と保険代理店の間で一層の対話が進み、同制度の内容がより顧客にとってのサービス向上に資するものとなることが期待される。

③損保WGを踏まえた対応

比較推奨販売の適正化については、保険金関連事業を兼業する保険代理店や企業内代理店において、今後の方針に懸念を表明する先が多く存在した。その理由としては、推奨商品以外の事務に精通していないこと、自動車保険の商品性に差異がないこと又はシステム上の制約が多く挙げられた。今後、規制の趣旨を踏まえた上で、顧客本位の業務運営の観点から、実務上どのような対応が望ましいかについて、関係先との対話を経て明確化する必要がある。

大規模乗合代理店への上乗せ規制については、法令等遵守責任者が保険募集に従事しない者であることや、少人数の拠点への設置を求められた場合に支障があるとの声が多く寄せられた一方、苦情処理・内部監査体制の構築については、ほとんどの大規模代理店が既に自社で対応済みであり、大きな問題はないと回答した。また、所属保険会社に対する不祥事件届出の共有については、有効な取組みであるとの声もある一方、個人情報取扱に関する懸念や、業務負荷軽減のためのシステム構築を望む声があった。こうした意見も踏まえ、実務上の対応を検討していく必要がある。

兼業業務の適切な監視については、今回ヒアリングを実施した、保険金関連事業を兼業する保険代理店の全てが不正・過大な保険金を請求することを防止する措置を講じていると回答した。今後はその実効性を確認していく必要がある。

企業内代理店については、ほぼすべてが自社の役割をグループ内のリスクマネジメントであ

るとしていた一方、一部の企業内代理店は、保険会社からの出向者に体制整備の一部を依拠していた部分があるため、保険会社の出向方針転換後の対応に課題を抱えていると回答しており、今後は保険代理店としての自立を促していく必要がある。

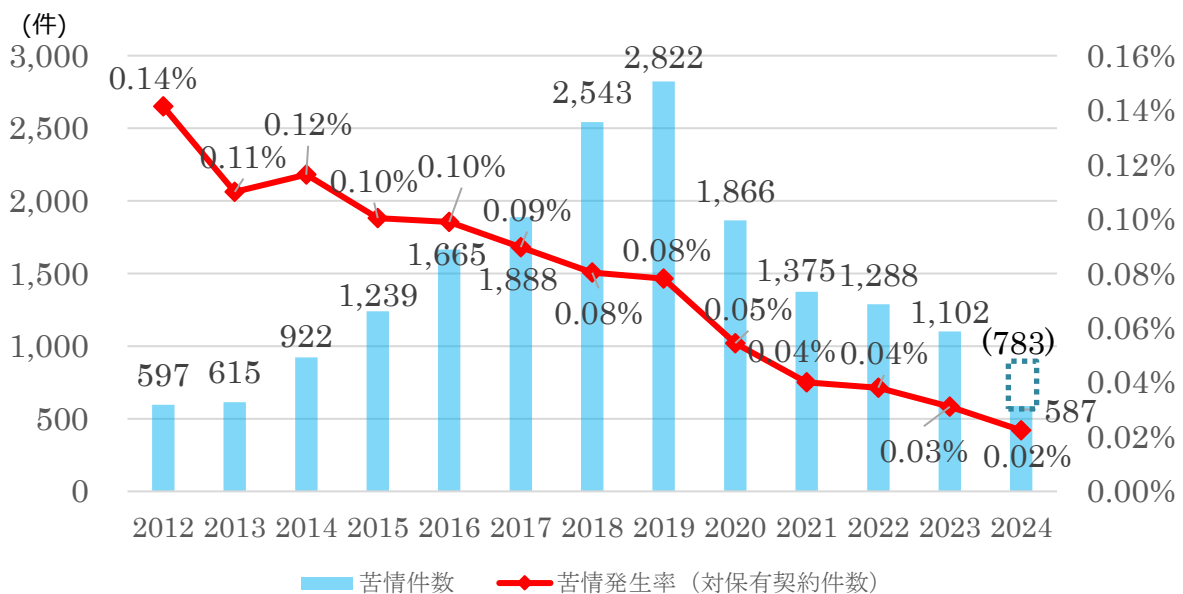
3. 外貨建保険の募集管理等の高度化

【金融行政上の課題】

外貨建保険について、2024 年度は、内外金利差や為替水準変動の影響もあり、銀行等の金融機関代理店（以下「3.外貨建保険の募集管理等の高度化」においては、「代理店」）を中心とした販売量が前年度対比で落ち着きを見せている。一方、外貨建保険に関する苦情件数及び発生率は減少傾向を維持しているものの、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と比較すると高い水準にある。顧客本位の業務運営を確保する観点から、苦情抑制に加え、顧客の最善利益の追求を意識した取組みの高度化が重要である¹⁰⁷。

また、引き続き、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、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て比較検討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 26)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



※ 2024 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)

※ 2024 年度第3四半期まで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 0.01%。

(出典)生命保険協会

【2024 事務年度の実績】

¹⁰⁷ 顧客本位の業務運営の高度化に当たっては、「[リスク性金融商品の販売・組成会社による顧客本位の業務運営に関するモニタリング結果](#)」(2025年7月)も参照。

(1) 外貨建保険の販売に関するモニタリング

2024 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、以下の①～④を中心に取組状況のフォローアップを実施した。外貨建保険については、直近の苦情発生状況等を注視しつつ、生命保険会社等を対象に、中長期において顧客の最善利益を追求する観点からのアフターフォローなど、顧客本位の取組みが一部の社に留まらず全ての社に広がっていくよう、進捗状況について引き続き確認していく。

① 2024 年7月以降の苦情発生状況

2024 年度、外貨建保険の販売が前年度対比で減少傾向を維持する中、苦情は件数・発生率とも減少傾向を維持していた。多くの生命保険会社は、苦情抑制等に向け、代理店が自律的に PDCA サイクルを回せる態勢構築を促すため、生命保険会社と代理店の第1.5線¹⁰⁸・第2線¹⁰⁹の部署も含めた個別対話を行っていた。また、各生命保険会社は、市場価格調整(MVA)¹¹⁰やターゲット型保険¹¹¹等に係る苦情の未然・再発防止のため、代理店に対し苦情内容の情報共有や研修資料の提供等を実施していた。

② 適合性確認の基準及び高齢者募集ルールの実効性向上

適合性確認の基準に関し、生命保険会社が代理店と個別対話を行った上で、その後もフォローを継続する取組みによって、生命保険会社が把握した好事例を他代理店に共有し、同基準の設定・厳格化を支援した事例が見られた。

また、高齢者募集ルールに関し、生命保険会社が、代理店検査で代理店の高齢者募集ルールを確認の上、代理店との個別対話において親族関与ルール見直しの提言を行い、改善に至った事例が見られた。さらに、多くの生命保険会社において、高齢者募集ルールの適用基準が生命保険会社と代理店とで異なる年齢(70 歳～74 歳)の契約者に対し、通常より丁寧なモニタリングや契約後の確認コール等を行い、高齢者募集の適切性の確保を図る態勢としていた。

③ 「重要情報シート」¹¹²の適切な活用

代理店における重要情報シートの導入率は、2024 年8月時点で9割強となり、前年度対比

¹⁰⁸ 営業部門内で募集コンプライアンスなど内部管理を担当する部署

¹⁰⁹ 本社のコンプライアンス統括部門等

¹¹⁰ 保険を途中で解約した場合に戻ってくる解約返戻金が、市場金利によって増減する仕組み

¹¹¹ 解約返戻金が顧客の設定した目標値に到達した場合、自動的に円貨で運用成果を確保し、円建の終身保険等に移行する商品

¹¹² 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。

で進捗していた¹¹³。多くの未導入代理店は投資信託を併売する先であるが、一部の生命保険会社では、こうした先に対し、「上期末時点で未対応の状況が継続している場合、下期の代理店点検時に一時販売停止に向けた具体内容を相談」との方針に基づき個別対話及びその後のフォローアップを実施し、同シートの導入率を向上させていた。

④ アフターフォローの取組み強化

アフターフォローに関し、以下のような各生命保険会社による工夫が見られた。

- ・ 生命保険会社が代理店に提供しているアフターフォローツールについて、従来の各社共通のもの¹¹⁴に加えて、ターゲット型保険の目標到達前アフターフォローに資するツールを提供している事例
- ・ 提供した同ツールについて、代理店がダウンロードしたツール件数を生命保険会社が月次で把握・集計する取組みに加え、代理店との個別対話や代理店点検の機会を捉えて活用状況を確認している事例
- ・ 同ツールを活用する代理店支店数拡大のため、支店からの要請により代理店本部が支店へ配布する等の好事例の共有や、一定数以上の ID 利用でシステムの接続コストが割安となるプランを生命保険会社が代理店に紹介する事例
- ・ 代理店による自律的な PDCA 態勢構築のために、生命保険会社が、アフターフォローの規定状況・実施方法・取組状況など、代理店との個別対話で共有した課題について解決まで継続的にサポートし、代理店の態勢構築を支援する事例

(2) 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」)¹¹⁵

共通 KPI について、2024 事務年度は、2024 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、2025 年3月時点で 156 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¹¹⁶した。

¹¹³ モニタリング対象社に対する調査によるもの。未導入代理店の内訳は、信用金庫 70%、証券会社 16%、地域銀行 8%、その他 6%。

¹¹⁴ 2021 年 11 月～導入、顧客単位で加入している契約情報（解約返戻金額、保険金額等）を元受保険会社横断で一覧可能。

¹¹⁵ 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。

¹¹⁶ 金融事業者からの追加報告分を更新しながら、2024 年 9 月、2025 年 3 月の 2 回にわたって公表を行った。分析の詳細については、「[外貨建保険の共通 KPI に関する分析 \(2025 年 3 月\)](#)」を参照。

4. 乗合代理店向け保険商品の販売手数料等に関するモニタリング

【金融行政上の課題】

金融庁による「リスク性金融商品の販売・組成会社による顧客本位の業務運営に関するモニタリング結果等について(2023 事務年度)」¹¹⁷ を踏まえ、金融機関代理店における外貨建一時払保険の販売について、初年度の販売手数料を減額し、契約者へのフォローアップ等を充実すべく次年度以降の手数料を増額する取組み(以下「販売手数料フラット化」)が、生命保険会社及び代理店において 2025 年度から進展している。顧客本位の業務運営における顧客の最善利益を追求する観点から、各生命保険会社等においてこのような取組みが進展していくことが望ましい。

また 2024 年 12 月 25 日に公表された金融審議会「損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ」において、以下の提言がなされた。本提言に沿って、「代理店手数料と保険会社の収益の関連性」や「代理店手数料と比較推奨販売の関係性」に関する分析を進めていく必要性が生じている。

(報告書 抜粋)

現時点においては、募集手数料の多寡が保険代理店における比較推奨販売にどのように影響するか、募集手数料の開示が顧客の合理的な意思決定にどの程度資するかについては様々な意見がある。したがって、今後は、乗合代理店における比較推奨販売の実態に関するモニタリングを深化させるとともに、こうした実態と保険会社における募集手数料を含む収益コスト構造との関連についての理解をより深める必要がある。その結果、募集手数料の多寡を原因とした不適切な比較推奨販売が行われている実態が認められた場合や、募集手数料の開示が顧客の合理的な意思決定に有効であるとの結論が得られた場合には、募集手数料の開示を求めることも考えられる。

【2024 事務年度の実績】

(1) 販売手数料フラット化を踏まえた契約初期費用や解約控除の引下げ

販売手数料フラット化に伴う初年度販売手数料の減額を行った場合、保険会社向けの総合

¹¹⁷ 「[リスク性金融商品の販売・組成会社による顧客本位の業務運営に関するモニタリング結果等について\(2023 事務年度\)](#)」(2024 年 7 月)

一部抜粋 「実務上、初年度の役務(商品説明・契約等)の負担に比べて、2 年目以降から満期までの役務(顧客へのフォローアップ等)の負担合計の方が大きい状況が見受けられるものの、販売会社が組成会社から受け取る手数料の体系を見ると、初年度の比重が高い L 字型(例えば、初年度 5.5%、2 年目以降 0.1%等)や I 字型が採用されており、同手数料体系の下では「販売後のフォローアップ」以上に「販売勧誘(商品説明・契約等含む)」が促されていたと考えられる。なお、一部の重点先では、こうした手数料体系に問題意識を持った上で、見直しを検討していることが確認された。」

的な監督指針Ⅳ－5－1(6)①や同Ⅳ－5－3(1)と整合的に、契約初期費用や解約控除¹¹⁸も併せて引下げることが考えられる。この点について金融機関代理店チャネルを主に活用している生命保険会社へモニタリング(事業費モニタリング)を実施したところ、顧客の最善利益の追求の観点から、既に契約初期費用や解約控除を引下げた社やその引下げを決定している社が確認された一方で、保険商品改定やパンフレット改定に伴うコスト等に鑑み、その引下げについては今後の検討課題としている社が見受けられた。2025 事務年度、各社の対応状況について、引き続きモニタリングを実施していく。

(2)一般乗合代理店を含めた販売手数料フラット化の取組み等について

顧客本位の業務運営の観点から、前述の金融機関代理店向けの初年度販売手数料引下げと同時に一般乗合代理店(金融機関代理店ではない保険代理店を指す。)向けの初年度販売手数料も引き下げる社も確認された。一方で、金融機関代理店と一般乗合代理店とでは手数料構造が異なるとの理由や、初年度販売手数料引下げは金融機関代理店に限定された取組みであり一般乗合代理店は販売チャネルが異なるとの理由から、一般乗合代理店については初年度販売手数料を据え置いている社が見受けられた。2025 事務年度、顧客本位の業務運営の観点から一般乗合代理店における販売手数料フラット化の取組みについて、引き続きモニタリングを実施していく。

さらに、一般乗合代理店においては、外貨建一時払保険以外の様々な保険商品が販売されている。前述の提言に基づき「代理店手数料と保険会社の収益の関連性」や「代理店手数料と比較推奨販売の関係性」といった点について、モニタリングを検討していく。

¹¹⁸ 生命保険においては、初年度販売手数料やシステム開発費等の新契約費を、長期の保険契約期間にわたって平準的に回収する設計となっている。顧客の都合により短期(概ね10年以内)で解約する場合には、当該新契約費の未回収額の一部を解約返戻金から「解約控除」として回収する仕組みとなっている。

5. 障がい者に配慮した取組み

【金融行政上の課題】

保険会社等が顧客本位の業務運営を推進していくため、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、保険会社等と様々な対話を行い、この取組みの着実な進展を促していく。

【2024 事務年度の実績】

2023 事務年度に引き続き、保険会社等に対し、アンケート調査¹¹⁹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、視覚障がい者への代読に関する規程等の整備率向上などに関し、各社における取組みが一定程度進展していたことが確認された。一方で、障がい者団体からは、現場職員による対応の徹底や対応可能なサービスの拡充を求める声が寄せられており、今後、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率が約9割に達するなど取組みが一定程度進展した。一方で、代読に関する規程等において代読の際に個人情報漏えいすることがないよう配慮することなどについては、一定程度の進展が確認されたものの、いまだ対応できていない事業者もあり、今後も改善が求められる。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。

また、聴覚障がい者等向けの公共インフラとしての電話リレーサービスについては、上記の各業態において、サービスへの対応可能な業者が増加するなど取組みが一定程度進展していたが、障がい者の利便性向上の観点から、同サービスの認知度の更なる向上が望まれる。

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、改正障害者差別解消法の趣旨も踏まえた上で、アンケート調査やヒアリング等を通じて、保険会社等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。

¹¹⁹ アンケート調査結果の詳細については、金融庁ホームページ「[保険会社等における障がい者等に配慮した取組みに関するアンケート調査の結果](#)」を参照。

V. 保険業界の信頼の回復と健全な発展に向けた対応

【金融行政上の課題】

損害保険業界において発覚した保険金不正請求事案及び保険料調整行為事案のほか、損害保険業界に加えて生命保険業界においても情報漏えい事案等の問題が顕在化したことを受け、金融庁及び財務局は、法令に基づき業務改善命令等の一連の行政対応を行ってきた^{120,121,122,123,124}。こうした不適切事案が相次いで発生したことは、保険契約者等の利益を損ね、ひいては、保険に対する信頼を損なった。

これらの事案が、ビジネスモデル及び経営戦略と表裏一体となって生じたこと、自社の利益を優先し、コンプライアンスや顧客保護を軽視する企業文化が要因にあったことを踏まえると、特に業務改善命令の対象となった損害保険会社等においては、新たな不適切事案を生じさせることがないように、経営陣がリーダーシップを取り、業務改善計画を着実に実行し、ビジネスモデルの変革及び健全な組織風土の醸成を進めることが重要である。

加えて、これらの事案の背景として、業界全体の商慣行や市場環境に関する構造的な課題も認められた。このため、保険に対する信頼の回復と保険業界の健全な発展に向けて、個社における対応にとどまらず、業界全体としても、構造的な課題の是正に向けた取組みを進めていくことが必要である。

金融庁としては、「保険業法の一部を改正する法律案」を第 217 回国会に提出(2025 年5月に可決・成立)したほか、2025 年5月には「保険会社向けの総合的な監督指針」の一部改正案を公表したところであるが、引き続き、下位法令や監督指針の改正に向けた検討を進めるとともに、業界全体の取組みをフォローアップしていく。

【2024 事務年度の実績】

1. 一連の不適切事案への対応

(1) 事案の概要

① 保険金不正請求事案

自動車の販売・整備を兼業する損害保険代理店が、修理車両を傷つけることによる修理範囲の拡大や、不要な作業・部品交換などの不正行為により、不適切な保険金請求を、広範囲かつ組織的に反復・継続していたことが発覚したものである。

当該事案の調査過程では、損害保険会社側にも不正請求に対する対応の適切性に疑義が

¹²⁰ [ビッグモーター社に対する損害保険代理店としての登録取消し
損保ジャパン及び SOMPO ホールディングスに対する業務改善命令](#)

¹²¹ [大手損害保険会社4社に対する業務改善命令（保険料調整行為事案）](#)

¹²² [大手損害保険会社4社に対する業務改善命令（情報漏えい事案）](#)

¹²³ [トヨタモビリティ東京社に対する業務改善命令](#)

¹²⁴ [グッドスピード社に対する業務改善命令](#)

あったことが明らかになった。

② 保険料調整行為事案

共同保険の組成過程において、複数の損害保険会社が入札前に保険料の事前調整を行うといった、「私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律」（昭和 22 年法律第 54 号）に抵触するおそれのある行為が幅広く行われていたものである。

③ 情報漏えい事案

乗合代理店の社員等が、各拠点に対して保険契約の更新等の対応を指示するために契約者情報をメールで送付する際に、他の保険会社分も併せて全保険会社へ送付していたため、他社の契約者情報が閲覧できる状況になってしまっていたものである。

また、乗合代理店において、保険会社からの出向者が、保険契約に関する個人情報等を本人等の同意なく出向元の保険会社に漏えいしていた事案も確認されている。

(2) 業務改善計画のフォローアップ等

① 保険金不正請求事案及び保険料調整行為事案への対応

2023 事務年度、保険金不正請求事案及び保険料調整行為事案が顕在化したことを受け、金融庁及び財務局は、法令に基づき、業務改善命令等の一連の行政対応を行った。

2024 事務年度は、大手損害保険会社4社の業務改善計画の実施状況についてフォローアップを実施し、主に以下の取組みが進捗していることを確認した。

ア. 適切な競争環境の整備に向けた取組み

- ・ 乗合代理店への出向について、保険募集の適切性を阻害するおそれがあることを踏まえ、自社グループ外の乗合代理店に対する復職前提の出向を原則取りやめ
- ・ 保険代理店等に対する便宜供与について、自社商品の優先的な取扱いを誘引するものの解消に向けて、保険代理店等との対話を実施するとともに、本社がその状況をモニタリング
- ・ 政策保有株式の売却の推進

イ. 適正な営業推進態勢及び保険引受管理態勢の確立に向けた取組み

- ・ 商品部門において損害率等の検証を実施し、損害率の高い保険種目や保険契約について営業部門と連携し、損害率の改善対応を実施
- ・ 営業部門の業績目標について、トップラインに偏ることなく、保険種目ごとの採算性を踏まえた評価やコンプライアンスに関する行動を評価する制度を導入

ウ. 適切な法令遵守態勢の確立に向けた取組み

- ・ ルールの理解・定着による法令遵守の徹底を図るべく、各種研修等による知識レベルの向上を推進
- ・ 第一線におけるコンプライアンス推進を支援する人員・組織の強化を推進
- ・ 第二線及び第三線の増員や、人材の多様化を推進

エ. コンプライアンス・顧客保護を重視する健全な組織風土の醸成に向けた取組み

- ・ 経営によるトップメッセージを継続的に発信
- ・ 中途採用を強化し、これらの者の気づきを基に改善取組を実施
- ・ 第三線による監査の着眼点として社員意識等を追加するなどによる企業文化改革の推進

オ. 経営管理(ガバナンス態勢)の抜本的な強化に向けた取組み

- ・ 業務改善計画の各種取組の評価や推進を実施する組織を新設し、各種取組の進捗状況の確認を行うほか、必要に応じて外部専門家による提言の実施
- ・ 経営陣と社外取締役・社外監査役の間での定期的意見交換等により、コミュニケーションの強化

上記のほか、適切な保険金等支払管理態勢等の確立に向けた取組みについては、保険金の不正請求が疑われる情報を社内で共有・確認するとともに、保険金支払管理部門において役員も含めた増員を実施するなど、態勢整備にかかる進捗が確認できた。

引き続き、大手損害保険会社4社において業務改善計画に基づく実効的な取組みが行われるよう、その進捗状況についてフォローアップを継続していく。

② 情報漏えい事案に関する対応とそのフォローアップ

情報漏えい事案は、乗合代理店において、保険代理店社員に加えて保険会社からの出向者が保険契約に関する個人情報等を本人等の同意なく保険会社に漏えいしていたものであるが、こうした不適切行為が行われた理由としては、法令の遵守に対するリスク認識が低かったことのほか、保険会社の経営陣が、乗合代理店を保険販売の柱の一つに位置付けるビジネスモデルや、社員出向による保険代理店との関係性強化といった経営戦略に伴うリスクについて適切に管理するための態勢構築を怠ってきたことが考えられる。

金融庁は、こうした状況を鑑み、大手損害保険会社4社に対し、法令に基づき、業務改善命令を発出し、相次いで不適切事案が発生したことも踏まえた真因分析、適切な顧客情報管理態勢の確立、適切な法令等遵守態勢の確立を求めるとともに、これらについての外部専門家によるレビューを求めた。

金融庁としては、業務改善命令の対象となった大手損害保険会社4社の業務改善計画が、経営陣の責任のもと、業務改善策が確実に実行され、着実かつ実効的に改善が進むよう、しっかりとフォローアップを行っていく。

また、生命保険業界においても、情報漏えい事案が多数発覚したことを踏まえ、生命保険協会と連携して全ての生命保険会社に対して実態調査を実施し、真因分析やそれを踏まえた実効性のある再発防止策を講じることを求めた。

③ 保険代理店への業務改善命令とそのフォローアップ

モニタリング結果を基に保険募集管理態勢等に問題がある可能性がある保険代理店をリスクベースで選定し、立入検査を実施した結果、保険代理店として適切に保険募集を行うために必要となる経営管理態勢、保険募集管理態勢等に問題が認められた。さらに、立入検査の結

果を踏まえ、特に問題が認められた保険代理店に対しては、法令に基づき業務改善命令を发出して改善を求めた。

業務改善命令の対象となった保険代理店から業務改善計画が提出されたところ、経営陣の責任のもと、業務改善策が確実に実行され、着実かつ実効的に改善が進むよう、しっかりとフォローアップを行っていく。

2. 保険業界の構造的課題への対応

(1) 金融審議会「損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ」の開催

損害保険業界において発生した保険金不正請求事案や保険料調整行為事案を受けて、2024年3月から「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」を開催し、両事案の再発防止に向けた制度・監督上の対応に関する検討を行った。また、2024年6月に公表した同会議の報告書を受け、金融審議会に「損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ」を設置し、法律改正が必要と考えられる論点を中心に検討を行い、同年12月に報告書¹²⁵を取りまとめた。同報告書の概要は以下のとおりである。

¹²⁵ 金融審議会「[「損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ」について](#)」（2024年12月25日公表）

(参考 27)「損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ」報告書の概要

「損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ」報告書の概要
【顧客本位の業務運営の徹底】関連

<p>大規模乗合代理店に対する体制整備の強化等</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 複数の所属保険会社等を有する保険代理店(乗合代理店)のうち、特に規模の大きな保険代理店(以下「特定大規模乗合保険募集人」)に対し、内部管理体制の強化(法令等遵守責任者の設置や苦情処理体制の整備等)等を求める。 ■ 「特定大規模乗合保険募集人」のうち保険金から修理費等の支払いを受ける事業(保険金関連事業)を兼業する者に対しては、上記管理体制の一環として、(i)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を特定した上で、(ii)それを適切に管理する方針を策定・公表するとともに、(iii)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を求める。 ■ 「特定大規模乗合保険募集人」に対しては、当局による定期的なヒアリング等を通じたモニタリングにより、体制整備の実効性を確保する。 ■ 「特定大規模乗合保険募集人」以外に対しても、事業報告書の記載項目を拡充するとともに、当局による機動的なリスクベースのモニタリングを行っていく。 	
<p>保険会社による指導等の実効性の確保等</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 保険会社に対して、以下の措置を求める。 <ul style="list-style-type: none"> ・ 保険金等支払管理部門と営業部門とを適切に分離する。また、上記の保険金関連事業を兼業する全ての委託先保険代理店について、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を特定し、それを適切に管理する方針を策定・公表する。 ・ 委託先である「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管理責任者の設置等を求める。 ・ 求償権行使に関する考え方を整理し、全保険募集人に対する求償権の行使状況についての把握・管理を求める。 	
<p>乗合代理店における適切な比較推奨販売の確保</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 顧客が重視する項目を丁寧かつ明確に把握した上で、顧客の意向に沿って保険商品を絞り込み、推奨することを求める。 	<p>損害保険分野における自主規制のあり方の整理</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 今後の制度・監督上の対応や業界の取組み等の効果を検証した上で、要否を改めて検討する。

1

「損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ」報告書の概要
【健全な競争環境の実現】関連

<p>保険仲立人の活用促進</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 企業向け保険について、保険仲立人が顧客からも手数料を受領できるよう見直す。 ■ 保険仲立人に義務付けられる供託金の最低金額を引き下げる(2,000万円→1,000万円)。 ■ 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る。 ■ 当局による個別審査の上で許可を受けて、企業等が外国保険業者と保険契約を締結する場合、保険仲立人による当該契約締結の媒介を可能とする。 ■ 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。 	<p>企業内代理店に関する規制の再構築</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 特定契約比率規制^(注1)について、3年程度の準備期間を設けた上で、経過措置^(注2)を撤廃するとともに、「特定者」の範囲を連結の範囲に拡大する。 <small>(注1) 親会社等を保険契約者とする保険契約を一定割合に抑制する規制。「保険代理店の自立の促進」と「保険料の実質的な割引の防止」を目的とするもの。 (注2) 同規制の導入時に既に存在していた損害保険代理店に対し、同比率を低く抑える(同比率の計算対象を自動車・火災・傷害保険に限定)ことを許容。</small> ■ 他方で、一定の要件(「一定の態勢整備」と「手数料の適正化」)を満たす企業内代理店は、上記規制の適用除外とする。今後、当局において要件の具体化を進める。 ■ 企業内代理店の提供した役務に見合う額を超える手数料を保険会社が支払うことは、企業(保険契約者等)に対する「特別の利益の提供」として禁止されている旨を明確化する。
<p>保険会社による保険契約者等への過度な便宜供与の禁止</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 「特別の利益の提供」として禁止される行為に、過度な便宜供与(物品の購入、役務の提供等)を新たに加える。 ■ 特別の利益の受け手に、保険契約者等の「グループ企業」を追加する。 	<p>火災保険の赤字構造の改善等</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 損害保険会社の企業向け商品開発管理態勢等に係る当局のモニタリングの高度化を図る。 ■ 損害保険料率算出機構において、火災保険参考純率に将来の気候変動による影響を反映するための手法の検討をさらに進める。 ■ 参考純率算出及び標準約款作成の対象となる保険種目を拡大する。また、損害保険料率算出機構におけるデータバンク機能の強化を図る。

2

(2) 「保険業法の一部を改正する法律」の成立

保険金不正請求事案と保険料調整行為事案の再発防止を図るため、顧客本位の業務運営を徹底し健全な競争環境を実現する観点から、大規模乗合の損害保険代理店及び保険会社等に対する体制整備を強化するとともに、保険契約の締結等に関する禁止行為の対象範囲を拡大する措置を講ずる「保険業法の一部を改正する法律」が成立した(2025年5月30日)。改正法の概要は以下のとおりである。

(参考 28) 保険業法の一部を改正する法律の概要

保険業法の一部を改正する法律の概要

保険金不正請求事案と保険料調整行為事案の再発防止を図るため、顧客本位の業務運営を徹底し健全な競争環境を実現する観点から、大規模乗合の損害保険代理店及び保険会社等に対する体制整備を強化するとともに、保険契約の締結等に関する禁止行為について、対象となる行為等の範囲を拡大する。

顧客本位の業務運営の徹底 (保険金不正請求事案関連)

損害保険代理店に対する体制整備義務の強化

- 損害保険代理店のうち、複数の保険会社の商品を扱う(乗合)形態であって規模が大きい代理店(特定大規模乗合損害保険代理店)に対して、下記の体制整備を義務付け
 - ・ 自動車修理業などを兼業している場合に、**保険金の支払に不当な影響を及ぼさないよう、兼業業務を適切に監視するための体制整備**
 - ・ (営業所ごとに)法令等遵守責任者、(本店等に)その**統括責任者の設置**
 - ・ 苦情の適切かつ迅速な処理のために必要な体制整備
- ※生命保険代理店に対しても、政令において上記と同じ措置を規定する予定

保険会社等に対する体制整備義務の強化

- 保険会社等に対して、自動車修理業などを兼業している特定保険募集人に関連して、**顧客の利益が不当に害されないよう、業務の適切な管理その他の必要な体制整備を義務付け**
- ※内閣府令において、保険金支払管理の適切性確保の観点から、兼業業務に係る損害保険代理店の上記の体制整備状況の監視や、保険金支払管理部門と営業部門の適切な分離等を規定する予定

健全な競争環境の実現 (保険料調整行為事案関連)

保険会社等から保険契約者等への過度な便宜供与の禁止

- 現行では、保険会社や保険募集人が、
 - ・ 保険契約者又は被保険者に対して [対象]
 - ・ 保険料の割引、割戻しその他特別の利益の提供 [行為]を行うことを禁止しているが、それらに以下を追加
- [対象]
- ・ 保険契約者又は被保険者と**密接な関係を有する者**
- ※内閣府令において、保険契約者のグループ会社等を規定する予定
- [行為]
- ・ **取引上の社会通念に照らし相当であると認められない物品の購入や役務の提供(いわゆる便宜供与)**

※その他、販売面での競争促進の観点から、保険仲立人への規制を見直し、供託金の最低金額の引下げ[政令事項]等による規制緩和を図る一方、届出事項を内閣府令により追加可能とする規定を整備(不祥事件に関する届出義務を課す予定)

(3) 「保険会社向けの総合的な監督指針」の改正

「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」及び金融審議会「損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ」の報告書において、「保険会社向けの総合的な監督指針」の早急な改正に対する期待が示されたことを踏まえるとともに、2024事務年度に発覚した情報漏えい事案への迅速な対応を図るため、2025年5月に「保険会社向けの総合的な監督指針」の改正案を公表した。

改正案においては、主に以下の内容を監督上の着眼点として示した。

① 代理店手数料の算出方法適正化

今般の保険金不正請求事案において、代理店手数料の算出方法が、規模や増収面を重視し、コンプライアンスを含め、保険募集に係る顧客本位の業務運営の観点からの業務品質を

必ずしも適切かつ十分に評価していない傾向があり、大規模な保険代理店に業務品質を軽視する不適切な保険募集のインセンティブを与えているおそれがあることが判明した。

これを踏まえ、代理店手数料の算出に当たって、顧客にとってのサービス向上等の「業務品質」を重視することや、コンプライアンス上疑義のある事案の発生状況等を考慮することを求めることとした。

② 保険会社から保険代理店への出向見直し

有識者会議の報告書においては、損害保険会社から保険代理店に対する出向者が保険募集に関する業務等に従事している場合には、顧客の適切な商品選択が阻害されているおそれが指摘された。また、2024 事務年度に発覚した情報漏えい事案においては、出向者による出向元の損害保険会社への顧客情報等の不適切な共有等も判明している。

こうした出向に伴うリスクに着目し、保険募集に直接関与させないことを含めた出向方針の策定や出向者管理等の体制整備を求めることとした。

③ 保険代理店への過度な便宜供与の防止

有識者会議の報告書においては、出向と同様に、保険会社から保険代理店への過度な便宜供与によっても顧客の適切な商品選択が阻害されているおそれが指摘された。

これを踏まえ、過度な便宜供与の防止に向けて、社内規則の策定や内部監査の実施等の態勢整備を求めることとした。

④ 顧客等情報の適切な管理

情報漏えい事案への対応として、顧客等に関する情報の利用は業務遂行上の必要性のある役職員に限定されるべきとの原則を踏まえつつ、コンプライアンス部門の関与の下での適時・適切な検証も含め、顧客情報等を適切に管理するための態勢整備を求めることとした。

⑤ 政策保有株式の縮減

今般の保険料調整行為事案においては、政策保有株式の実績が少なからずシェアに影響を及ぼし、公正な競争を阻害していたことが明らかとなった。

これを踏まえて、保険会社の政策保有株式に関して、早期に縮減する方針の策定や、保有する場合の適切な開示を求めることとした。

⑥ 保険仲立人の活用促進

ワーキング・グループの報告書のうち、保険仲立人の活用促進に関する内容を踏まえ、現行の制度上は保険会社のみから受領することとされている媒介手数料について、顧客からも受領できるように見直すこととした。

金融庁としては、今般の監督指針改正も踏まえてモニタリングを行うこととしているが、有識者会議やワーキング・グループの報告書においては、この他の論点も指摘されていることも踏まえ、監督指針の更なる改正についても、引き続き検討を進めていく。

(4) 2025 事務年度に向けて

① 保険代理店に関するモニタリング

今般の法改正により、特に大規模な乗合損害保険代理店に対して、兼業業務の適切な実施に必要な体制整備が求められること等も見据え、保険代理店に対するモニタリングに責任を負う室長級のポストを新設するほか、担当部局の検査官を増員し、モニタリング体制強化を図ることとしている。これを踏まえ、保険代理店の態勢整備状況等を重点的にモニタリングし、必要に応じ適時適切に行政処分を含めた対応を講じていく。

また、今般の不適切事案では、営業優先の観点等から、保険会社による保険代理店管理が適切に機能しなかったという問題が認められたことを踏まえ、保険会社に対して、保険代理店への不適切な出向や便宜供与の見直しを求める監督指針改正案の公表を行ったところである。今後は、保険代理店の規模、特性を踏まえて適時適切にリスクを検知し対応を図るための管理態勢を構築しているかなど、保険代理店管理の実効性に着眼したモニタリングに取り組んでいく。

② 企業向け損害保険商品のモニタリング高度化

金融審議会「損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ」報告書において、企業向け損害保険商品について、特約や保険料率の設定に関し、損害保険会社に一定の自由度が与えられているところ、それらの適用・運用が必ずしも適切に行われていなかったものと考えられる旨の指摘がなされ、また、損害保険会社によって適切な収支分析の実施や保険料率の設定等が行われ、必要な補償が将来にわたって安定的に提供されることを確保する観点から、当局による商品開発管理態勢等に係るモニタリングの高度化を図ることが適切である旨が示された。

同報告書を受け、①損害保険会社における特約自由方式、標準料率等の適切な運用を確保するための管理態勢や、②主要な企業向け保険商品の保険収支を適時に把握し料率設定に反映するための態勢等の整備の状況や運用実態を確認するため、大手損害保険会社4社に対し、実態把握を目的とするヒアリングを実施した。

今後は、引き続きヒアリング等を通じて、各損害保険会社における管理態勢等の実態をより詳細に把握するとともに、その結果を踏まえて、各損害保険会社における特約自由方式、標準料率等の運用状況を継続的にモニタリングするための仕組みの構築について検討を行う。また、中小社も含めた各損害保険会社における管理態勢の高度化を促す観点から、態勢構築における着眼点の整理・明確化等を進めていく。

VI. その他

1. 顧客視点に立った商品開発

【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、顧客視点に立った商品開発を行うことが重要である。また、商品審査を含む官民双方の商品開発プロセスの効率化が図られ、顧客にとって有益な保険商品が、よりタイムリーに提供されることも重要である。金融庁は、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。

【2024 事務年度の実績】

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¹²⁶している。以下は、2024 事務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や商品審査の効率化の観点から、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。

① 顧客本位の業務運営の観点から、保険商品の特性に鑑みて、契約者が負担する費用に関する情報提供を充実させた事例

特定保険契約に該当する変額個人年金保険商品において、高度かつ複雑な商品性及び契約者が負担するコストの内容・水準を踏まえ、通常の変額個人年金保険と比して詳しい年平均コスト率を含むコスト・リターンの情報等を募集資料等において掲載することとし、顧客に対する情報提供・開示を充実させた。

本事例は、保険会社が通常の変額個人年金保険の募集資料等における情報提供の内容・慣行にとらわれず、金融サービス法及び顧客本位の業務運営に関する原則の趣旨を踏まえ、顧客の最善の利益の観点から、より踏み込んだ情報提供・開示を行ったものである。

② 地震パラメトリック(インデックス)保険において、保険金支払い方法に二次元コード決済サービス等を選択できることとした事例

パラメトリック保険は、損害と因果関係のある指標が契約時に設定した条件を満たした場合に保険金を支払う保険であり、その特性から、一般に保険事故発生時に損害査定を介さずに保険金を支払うため迅速な保険金支払いが可能である。保険金支払いに二次元コード決済サービス等を選択可能とすることは、更なる支払の迅速化につながると考えられ、また、被災後、

¹²⁶ 詳細については、金融庁ホームページ「[保険商品審査事例集](#)」を参照。

契約者等が道路の状況により金融機関へ行くことが困難な場合でも保険金の受領が可能となり、被災した契約者利便にも資すると考えられる。

なお、パラメトリック保険については、2022年1月公表の商品審査事例集において、審査上の着眼点として①損害保険該当性、②実損てん補性及び③指標の適切性を提示している。①～③を担保するためには、実際の損害額を超える保険金を支払う可能性が十分小さくなるよう補償金額が設定されているかや、用いる指標が損害と因果関係のあるものとされているかについて確認するといったことが考えられる。また、海外事例では、デリバティブ取引との差異を明確化し損害保険該当性を担保することや引受時の告知内容の妥当性に対するけん制を目的として、保険金の支払いにあたり損害発生を報告を求める事例や事後的な調査権を規定している事例も見受けられる。

このようにパラメトリック保険には、商品組成時に留意すべき点がある一方で、迅速な保険金支払いが可能であることや、保険の有責・無責判断の透明性が高いなどの利点があることから、日本におけるパラメトリック保険の健全な普及を阻害することがないように、引き続き保険会社と十分に議論しながら、商品審査を行っていく必要がある。

③ 事前に外部組織からの確認結果を商品審査の参考として申請書類に添付した事例

保険会社が、金融庁への申請に先立ち外部組織の確認を受け、その確認結果を金融庁による保険商品審査の参考として申請書類に添付した。当該確認結果には、外部組織と行った論点整理や指摘に対する修正内容等が明記されており、保険商品審査において確認を行う基本的な論点の検討漏れや誤字脱字といった形式的な誤り等が大幅に削減される等、商品審査プロセスの効率化に資する効果があった。保険会社が顧客ニーズにあった有益な保険商品をよりタイムリーに供給するため、今後とも官民双方において商品開発プロセスを更に効率化させていく必要がある。

2. 気候変動ヒアリング

【金融行政上の課題】

地球温暖化に伴う気候変動によって、気温の上昇や海面水位の上昇、大雨をはじめとした自然災害の頻発・激甚化等が進行していることが指摘されており、カーボンニュートラルの実現に向けた取組の加速は、日本¹²⁷・世界に共通する喫緊の課題となっている。脱炭素化に伴う世界の経済・産業・社会の構造転換は、企業に機会（例えば新たな市場や取引先の開拓等）とリスク（移行リスク及び物理的リスク）の両方をもたらす。保険会社についても、例えば、気候変動問題の解決に資する技術を有する企業への投融資といった機会がもたらされる一方で、保有する資産価値の下落や収益性の低下、自然災害の頻発・激甚化による保険金支払額の増加¹²⁸といったリスクももたらされる。このような、気候変動によってもたらされる機会を生かし、かつリスクを低減させるためには、保険会社が顧客企業（投資先企業や保険引受先を含む）の気候変動対応の支援を通じて、顧客企業の機会の獲得を後押しし、気候関連リスクを低減させることが重要である。

【2024 事務年度の実績】

金融機関における気候関連リスク管理や顧客企業における気候関連リスク低減に向けた取組みの支援等について、体系的・業態横断的な実態把握を行うため、2024 年8月、「気候関連リスクモニタリング室」を設置し、金融機関における取組みの実態把握を進めた。

2024 事務年度、大手行等・地域銀行・大手生命保険会社・大手損害保険会社約 20 社における取組みに基づき、気候変動対応のための戦略の策定やガバナンス、リスク管理、顧客支援の状況等について、金融機関における足元の取組事例や金融機関が認識している課題を整理した文書を 2025 年6月¹²⁹に公表した。

実態把握においては、気候変動を含む環境課題に起因するリスクを将来重大なリスクをもたらし得るエマージングリスクとして位置づける社や、排出量削減状況やサステナブルファイナンス取組額等の定量目標も含めた気候関連戦略の目標や評価指標を中長期の役員報酬の評価に反映させる社も見られた。また、データベンダーのツールを用いて資産運用ポートフォリオの市場リスクを対象としたシナリオ分析を実施する事例や、シナリオ分析の結果を拠点の物理的リスク評価や顧客企業へのエンゲージメントに活用する事例も見られた。金融機関の排出量削減目標として用いられる投融資を通じた排出量（Scope3排出量カテゴリー15 等。以下「ファイナンスド・エミッション（FE）」。）については、FE はあくまでも過去の一時点の数値を示すものであり、移行のための各社の取組みやそれによるリスクの低下といった顧客企業個社の

¹²⁷ 日本においては、2020 年 10 月、菅内閣総理大臣（当時）が所信表明演説にて、2050 年までにカーボンニュートラルを目指すことを宣言している。

¹²⁸ 金融庁は、保険引受によって生じる物理的リスクを対象としたシナリオ分析を、損害保険会社を対象に実施している。詳細については、本レポート「Ⅱ. 保険ビジネスを巡る動向について 2. 損害保険会社 ⑤ シナリオ分析」を参照。

¹²⁹ 金融庁（2025 年）「[気候関連リスクに関する金融機関の取組の動向や課題](#)」

フォワードルッキングな情報を反映しておらず移行リスクの正確な把握が困難であるため、複数の指標を組み合わせることで気候関連リスクを多面的に捉えることが重要との意見があった。

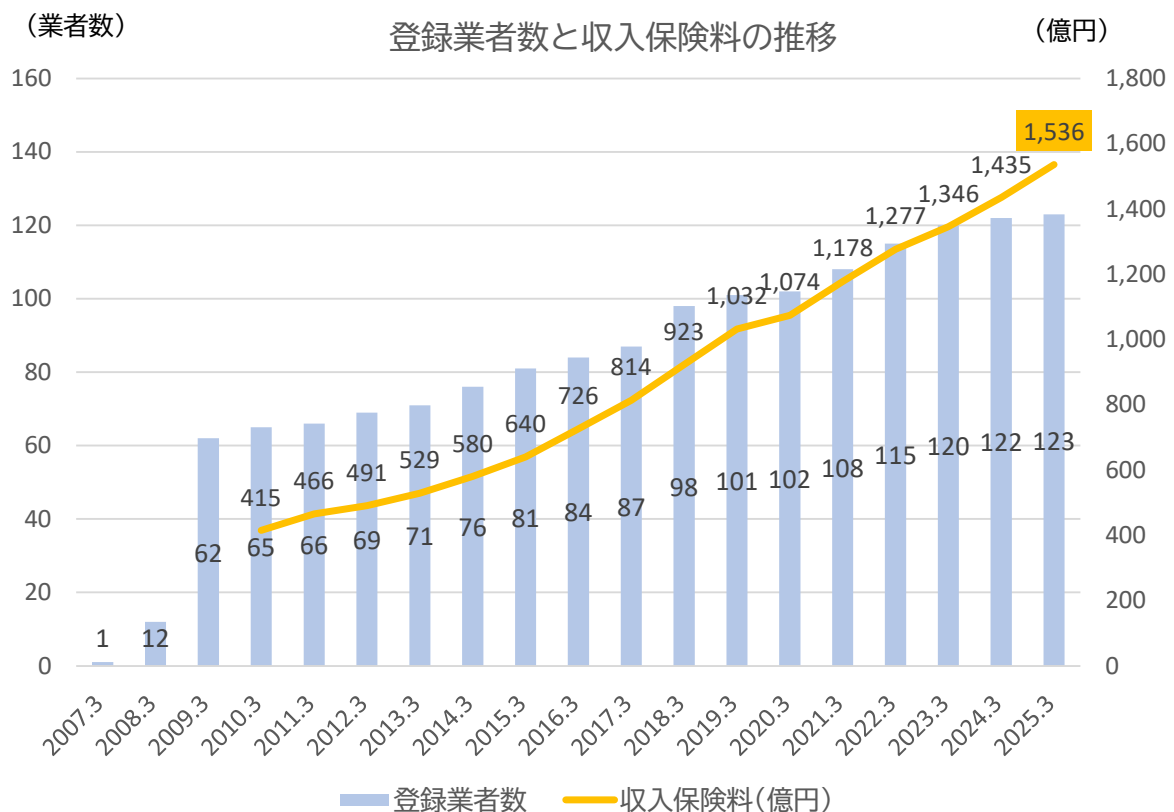
Ⅶ. 少額短期保険業者の財務の健全性及び業務の適切性の確保について

【金融行政上の課題】

少額短期保険制度創設から 19 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、2022 事務年度には、重大な行政処分に至った事案が複数発生したほか、赤字経営から脱却できず、事業撤退に追い込まれる少短業者が一定程度存在しているなど、引き続き、財務の健全性及び業務の適切性の確保が重要な課題となっている。

少短業者は、登録制であり、保険会社と比較し規模が小さいことから、異業種からの参入も容易であることに加え、保険会社に比べて商品開発コストが低いこともあり、従来にはない新しい保障・補償が提供されやすい状況にある。こうした点に留意しつつ、保険契約者等の保護の観点から、財務局と連携して、実効的な登録審査並びにモニタリング及びそれらを踏まえた対話等を実施することで、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 29）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

【2024 事務年度の実績】

2024 事務年度は、財務局と連携し、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を意識したモニタリングを実施した。特に、資金繰りに懸念のある少短業者については、経営の立て直しに向け、その親会社や株主等からの多面的な支援が不可欠なことから、少短業者の主要株主に対しても、経営方針等に係るヒアリングを実施した。ヒアリングでは、想定を上回る保険金支払等による不測の事態にも対応できる資金確保や適切な業務運営を行うための人員の確保等の態勢整備の必要性を説明した上で、資金・人材面での具体的な支援手法や時期、計画策定等について対話を行った。また、少短業者の登録審査においても、財務局と連携し、保険契約者等の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した。

さらに、日本少額短期保険協会との意見交換等を通じて、少短業者に対し、経営管理態勢等の構築や業務の適切性を確保するための態勢整備を改めて促すとともに、同協会に対してもその態勢整備に必要な施策の実施などを求めた。特に保険募集については、近年の損害保険業界における不適切事案等を踏まえ、少短業者における顧客本位の業務運営の徹底や代理店における適正な保険募集を確保するための代理店管理態勢の構築を促すよう強く求めた。

少短業者の商品においては、創意工夫のある取組みとして InsurTech を活用した商品や異業種との提携による独創性のあるアイデアを元にした商品の開発¹³⁰が進んでいる。一方で、商品開発に向けた必要な態勢整備を行わず、商品に係る検討や確認が不足したまま商品開発を行う少短業者が散見された。こうした少短業者では、保険契約者等の保護や各種法令等順守の検証が不十分な状態で商品の届出を行う事例が多く、具体的には、社内の関係者間において商品開発における基礎的事項についての認識共有を怠った結果、誤った保険料算出に至った事例や、保険数理を担当者任せとしその内容の確認すらも行わずに誤った内容のまま財務局に届出を行った事例等が認められた。このため、同協会とこうした届出の不備事例を共有し商品開発に係る研修や周知等により少短業者における基礎的な管理態勢の確立を促すとともに、独創性や工夫のある商品に関し、少短業者と適時の意見交換を実施し必要な論点整理を行うなど、その適切かつスムーズな商品開発を支援した。

¹³⁰ 保険会社は保険商品によって認可制と届出制が併用されている一方で、少短業者はすべての保険商品について届出制が採用されている。

【コラム①】自動車損害賠償責任保険審議会

日本においては、原則として全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）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。

2024 事務年度においては、2025 年1月 10 日、1 月 17 日に第 150 回、第 151 回自賠審が開催され、2024 年度料率検証結果や日本損害保険協会から自賠責保険における経費の計算方法の見直しの検討結果等の報告、共済規程等の一部変更について審議が行われた。

1. 第 150 回、第 151 回自賠審（2025 年1月 10 日、1 月 17 日開催）について

①2024 年度料率検証結果について、

2023 年4月の基準料率改定時の予定損害率との乖離は、2025 年度で 2.6%に留まっており、

- ・ 収支は当初の想定より若干良化しているものの、予定損害率と現状の損害率との乖離は比較的小幅にとどまること
- ・ 滞留資金¹³¹の残高や制度の安定的な運営の側面等を鑑みると、今回、直ちに料率改定が必要な状況にはなく、基準料率は据え置くこととされた。

②自賠責保険における経費の計算方法の見直しの検討結果について、

日本損害保険協会より、第 149 回自賠審で検討を求められていた自賠責保険における経費の計算方法等の見直しについて、

- ・ 調査結果に基づいて検討した見直し案を 2024 年末決算から適用して、自賠責保険の料率検証を実施し、2026 年 1 月の自賠審において報告を行うこと
- ・ 将来的に経費計算基準等を見直す場合の手続きを定めたことについて報告がなされ、了承された。

③共済規程等の一部変更

全国自動車共済協同組合連合会等において、自動車損害賠償責任共済・保険の引受・契約管理における業界共通の共同システムを導入することに伴い、キャッシュレス決済手段を通じた共済掛金の収納が可能となるため、関連する共済規程等の一部を変更することについての諮問が行われ、審議の結果、特段異議はないものとして了承された。

¹³¹ 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。

【コラム②】損害保険会社と車体整備事業者の価格交渉の促進について

自動車保険の保険金を用いた自動車の修理においては、迅速な事故対応の必要性や自動車修理の専門性等の観点から、損害保険会社が保険契約者に代わって直接修理事業者との交渉を行う実務が社会的に定着している。

※ 交渉において、修理費は、「作業指数(各修理作業の標準的な時間)」に、「工賃単価(修理作業1時間当たりの工賃)」を掛け合わせた額に「部品代」を加算して算出されている。

このうち、工賃単価について、車体整備事業者から「損害保険会社が一方的に決めている」、「低い単価を押し付けられている」との声が寄せられている。こうした声を踏まえ、金融庁としては、自動車保険における円滑な保険金支払いに資する観点等から、2023 事務年度、車体整備事業者と損害保険会社との間における工賃単価¹³²に係る交渉の実態等について調査を実施し、その結果を公表¹³³した。また、本調査において、約7割の車体整備事業者から「工賃単価について納得していない」という回答があったことを踏まえ、自動車保険を販売している損害保険会社に対し、工賃単価に係る交渉においては、車体整備事業者の納得感が得られるよう、丁寧な説明や対応を徹底すること、工賃単価の改定に当たっては、消費者物価指数のみならず、人件費その他の要素も考慮に入れることなど、必要な対応策の検討を要請した。

2024 事務年度は、当該要請を踏まえた損害保険会社の取組状況を確認するため、国土交通省、公正取引委員会、中小企業庁と合同で一部の社にヒアリングを実施した。その結果、いずれの社においても、以下の取組みが実施されていることを確認した。

- ・ 年度毎に設定される工賃単価について、消費者物価指数に加え、人件費等も加算した検討を実施
- ・ 保険金支払部門による車体整備事業者への工賃単価の説明や交渉の状況について、本社による対話記録等のモニタリングを実施

また、日本損害保険協会において、会員各社向けに「修理工賃単価に関する対話・協議のあり方にかかるガイドライン」を策定し、修理工賃単価にかかる自社の対応方針を経営陣の関与の下で決定することや、修理工場との協議に際しては、車体整備事業者から提示を受けた資料や説明の内容を丁寧に確認することなどを促している。

こうした損害保険業界の取組みも踏まえ、日本損害保険協会との意見交換会や当該ガイドラインに係る会員各社等向けの説明会において、

- ・ ガイドラインの内容の第一線の保険金支払部門への浸透や、
- ・ 本社部門による交渉現場の実態の的確な把握を図るための車体整備事業者からの相談窓口の設置

など、各損害保険会社による更なる実効的な取組みを促した。

¹³² 工賃単価とは、事故により損傷した自動車の修理費用を算出する際に参照する金額（1時間当たりの単価）をいう。損害保険会社が車体整備事業者に対して、保険金として修理費用を支払う際の保険金額の算定に用いる。

¹³³ 金融庁ホームページ「[工賃単価に関する調査結果](#)」の公表について

【コラム③】保険監督を巡る国際的な動向

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責任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 IAIS の実質的な最高意思決定機関である執行委員会の (共同) 副議長を務めたほか、2023 年 11 月からは、金融庁の有泉金融国際審議官 (2025 年 6 月時点) が執行委員会の議長を務めている。

IAIS は、中期的な作業に予見可能性を持たせるため、中期計画 (Strategic Plan) を策定しており、2024 年 10 月には、2025 年から 2029 年までの 5 年間の中期計画を公表した。当該計画では、IAIS の活動の軸足を基準の設定からその実施に移すこと等の方針が示されている。IAIS では、こうした方針を踏まえつつ、保険契約者保護や金融安定の観点から様々な論点に係る取組みを行っているところ、主要なものとして、例えば以下が挙げられる。

・国際資本基準 (ICS) : IAIS は、2024 年 12 月に国際的に活動する保険グループ (IAIGs) に対する資本基準である ICS を採択した¹³⁴。また、それに先立ち、同年 11 月には、米国が開発を進めている合算手法 (AM¹³⁵) と ICS との比較可能性評価に係る結論を公表した。IAIS は、今後、各法域に対する ICS の実施評価を行うため、2026 年に各法域による自己評価を実施した上で、2027 年に対象を絞った法域の集中的な評価の開始を目指す予定としており、これに向けて、ICS の実施評価メソドロジーの策定等に係る検討を進めている。同時に、IAIS では、ICS に係る監督上の報告及び公衆開示についての ComFrame 基準の策定や、ICS の実施支援に係る検討を行っている。

・システミックリスクへの対応 : IAIS は、2019 年 11 月に公表した「システミックリスクに対する包括的枠組み (HF)」の下、保険セクター全体及び保険会社個社の潜在的なシステミックリスクを適切に捉えるため、年次の「グローバルモニタリング活動 (GME)」を実施している。その結果は「グローバル保険市場レポート (GIMAR)」として公表されており、2024 年の GIMAR では、「マクロ経済環境を踏まえた主要なリスク¹³⁶」、「生命保険セクターの構造的変化¹³⁷」の 2 つが主要テーマとして取り上げられた。なお、IAIS は、3 年に 1 度の GME 評価手法の見直しを 2025 年中に実施することとしており、当該見直しに係る市中協議を 2025 年 6

¹³⁴ ICS の最終化について、2025 年 2 月に開催された G20 財務大臣・中央銀行総裁会議後に発出された議長総括において、「金融規制改革を実施する上で重要な節目になる」とされている。

¹³⁵ Aggregation Method

¹³⁶ 例えば、一部の法域において、高インフレにより金利の高止まりが長期化し保険業界に追加的なリスクをもたらす可能性や、AI の利用を含むデジタル化の進展に伴い流動性リスク等が上昇する可能性のほか、地政学リスクが保険セクターに及ぼし得る影響等について言及している。

¹³⁷ オルタナティブ資産への投資配分の増加及びクロスボーダー資産集約型再保険の利用増加について言及している。

月に開始した。また、IAIS は、生命保険セクターの構造的変化に関するイシューズペーパー¹³⁸の市中協議文書を 2025 年3月に公表した(2025 年内に最終化予定)。

さらに、IAIS は、2024 年 12 月、保険基本原則(ICP¹³⁹)及び ComFrame に対する改定を採択した。今般の改定は、HF の実施に係る教訓の反映等を目的としており、特に、再建計画・破綻処理計画に係る基準に関しては、金融安定理事会(FSB¹⁴⁰)の「金融機関の実効的な破綻処理の枠組みの主要な特性」(Key Attributes)との整合性の向上が図られている。

加えて、FSB は、2024 年 12 月、Key Attributes に整合的な破綻処理計画基準に服する保険会社のリストを初めて公表し、FSB メンバー法域の当局による報告に基づき、13 の保険会社を報告した。本リストは、当局が保険会社向けの破綻処理枠組みの実施に取り組むにつれて今後も継続的に発展していくものとされており、FSB は、本リストを年次で策定する予定としている。

・自然災害に係るプロテクションギャップ:近年、自然災害に対する保険のプロテクションギャップ¹⁴¹の拡大に関する議論が国際的に注視されている。こうした中で、IAIS は、2023 年 11 月に公表した、保険監督当局の立場からの自然災害に係るプロテクションギャップへの対応を論じた報告書等に基づき、引き続き、自然災害に係るプロテクションギャップへの対応に取り組んでいる。このような取組みの一環として、IAIS は、2025 年の GIMAR 特別編として自然災害に係るプロテクションギャップの金融安定上の示唆に関する報告書を 2025 年内に公表予定であるほか、国際通貨基金(IMF¹⁴²)等のステークホルダーとの協働にも積極的に取り組んでいる。加えて、IAIS は、南アフリカ議長下の G20 の要請を踏まえ、G20 サステナブルファイナンス作業部会での議論に貢献するため、世界銀行と共同で、様々な関係主体の間の連携や解決策について論じた報告書を策定中である。IAIS 及び世界銀行は、当該報告書の策定後、その内容を基により実践的な解決策を提示すべく取組みを続けていく予定である。

・テクノロジー及びオペレーショナル・レジリエンス:IAIS は、人工知能(AI)・機械学習の保険セクターでの利用に関する監督上の着眼点等を整理したアプリケーションペーパーを 2025 年7月に公表した。また、IAIS は、オペレーショナル・レジリエンスに関する監督上の目的及びツールキットを整理したアプリケーションペーパーを策定中であり、2024 年8月に、監督上の目的に係る市中協議を公表した後、2025 年7月に、ツールキットも含む統合版のアプリケーションペーパーの市中協議を開始した。

・気候関連リスク:IAIS は、2024 年 12 月、気候関連リスクに係る着眼点をガイダンスに反映した ICP の改定を採択した。また、2021 年5月に公表済のアプリケーションペーパーの改定

¹³⁸ 主要な監督上の課題や実務上の対応に係る詳細な分析をまとめたもの。

¹³⁹ Insurance Core Principles

¹⁴⁰ Financial Stability Board

¹⁴¹ 自然災害による経済損失と保険による補償額の差。

¹⁴² International Monetary Fund

版として、2023年からの段階的な市中協議を経て、2025年4月、保険セクターにおける気候関連リスクの監督に係るアプリケーションペーパーを公表した。

金融庁としては、我が国における保険行政上の課題も踏まえ、今後も IAIS をはじめとする国際的な議論に一層積極的に参画・貢献していく予定である。

【コラム④】生命保険料控除制度の拡充・火災保険等に係る異常危険準備金制度の充実

1. 生命保険料控除制度の拡充

子育て世帯は、安全・快適な住宅の確保や、子どもを扶養する者に万が一のことがあった際のリスクへの備えなど、様々なニーズを抱えており、子育て支援を進めるためには、生命保険料控除制度においても、こうしたニーズを踏まえた措置を講じていく必要がある。

そのため、令和7年度税制改正要望では、主な要望項目として、令和6年度税制改正大綱（自由民主党・公明党、令和5年12月14日）において「子育て世帯に対する生命保険料控除の拡充」として示された内容で措置することを要望した。

その結果、以下の措置が講じられることとなった。

- ・ 令和8年分所得税において、生命保険料控除における新生命保険料に係る一般枠（遺族保障）について、23歳未満の扶養親族を有する場合には、現行の4万円の適用限度額に対して2万円の上乗せ措置を講ずる。

なお、一般生命保険料控除、介護医療保険料控除及び個人年金保険料控除の合計適用限度額については、現行の12万円から変更しない。

- ・ 一時払生命保険については、2万円の上乗せ措置を時限的に講じている間は控除の適用対象から除外しないこととする。

2. 火災保険等に係る異常危険準備金制度の充実

損害保険会社の異常危険準備金については、大型台風、雪害、洪水等の自然災害への保険金支払いが近年増大しており、その残高が低水準となっていることから、十分な残高の確保・維持を図る措置が必要であり、令和7年度税制改正要望において、主な要望項目として、火災保険等に係る異常危険準備金制度の充実について要望を行った。

その結果、以下の措置が講じられることとなった。

- ・ 異常災害損失に係る保険の種類について火災保険等、動産総合保険等及び賠償責任保険を同一の区分とした上、その区分に係る異常災害損失率を55%（現行：火災保険等、動産総合保険等及び賠償責任保険の区分ごとに50%）とする。

（注1）上記の「火災保険等」とは、火災保険及び風水害保険をいう。

（注2）上記の「動産総合保険等」とは、動産総合保険、建設工事保険、貨物保険及び運送保険をいう。

- ・ 前事業年度から繰り越された異常危険準備金の金額の計算及び洗替保証限度額の計算に係る保険の種類について、火災保険等、動産総合保険等及び賠償責任保険を同一の区分とする。
- ・ 火災保険等及び動産総合保険等に係る特例積立率について、対象事業年度を火災保険等、動産総合保険等及び賠償責任保険に係る異常危険準備金の残高がこれらの保険の正味収入保険料の30%以下の事業年度とした上、その適用期限を3年延長する。
- ・ 火災共済に係る特例積立率の適用期限を3年延長する。

【コラム⑤】InsurTech を巡る動向

InsurTechとは、保険(Insurance)とテクノロジー(Technology)を掛け合わせた造語であり、ビッグデータの処理・分析、AI、ブロックチェーン等の先端技術を活用し、これまでにない革新的な保険サービスの提供を可能とする技術の総称である。

グローバルにも、その市場規模は堅調に成長しており、日本においても、保険会社及び保険代理店等のDXを支援するサービスや、テレマティクスサービスを損害保険会社に提供する企業が出現していることに加え、保険会社とInsurTech企業との連携やM&Aも拡大している。

金融機関等の事業者は、技術革新に取り残されて中長期的に良質な金融サービスの提供が困難になる「チャレンジしないリスク」も意識して、デジタル技術の健全な活用を行うことが求められる。他方で、InsurTechをはじめとしたデジタル技術はその発展スピードが急速であるがゆえに、その活用場面において事業者が法律上のグレーゾーンに直面することが多くなる傾向にある。保険会社・保険仲介者等を含めた保険エコシステム全体がデジタルを活用した健全な発展を進めていくためには、金融庁が保険業界と密に意見交換を行うことで発展の障害となる・なりうる課題を特定し、そして課題解決に向けて建設的な議論を行っていくことが重要である。こうした観点から、2024 事務年度において、金融庁は保険業界に属するステークホルダーと、InsurTech を巡る動向やその未来像等について、意見交換及び議論を実施した。

2025 年3月、金融庁は、日本のフィンテックの魅力を世界に発信し、フィンテックの更なる発展に向けたビジネス機会を創出するために、「Japan Fintech Week 2025¹⁴³」を開催した。約2万人の参加があった本イベントにおいても、パネルディスカッション、ピッチコンテスト、ラウンドテーブルなど多くのInsurTech 関連コンテンツが開催された。期間中の最大InsurTech イベントであったITC Japanにおいてはオープニングセッションに金融庁幹部が登壇し、大手保険会社やスタートアップらと保険業界の未来についてAI活用や組込型保険などのInsurTech 視点から議論を行った。

また、金融庁は、業界の現状やその発展に向けた課題等について、InsurTech 企業と直接に議論を行うことを目的に、InsurTech 業界との意見交換会を開催した。この意見交換会を通じ、InsurTech 技術の活用により煩雑な保険契約業務を効率化するサービスや、保険業界に古くから存在する課題解決の一助となるサービスの提供が確認された。

さらに、保険業界と保険代理店、InsurTech 企業等のシームレスな情報連携が保険業界全体の更なる発展に寄与するとの示唆も得られた。

InsurTech は、保険関連業務の業務効率化に資するのみならず、顧客満足度の向上、顧客ニーズをとらえた新たな商品開発に寄与するポテンシャルを持った技術であり、InsurTech 及びそれを活用した保険サービスが今後とも発展していくことを期待する。

¹⁴³ [Japan Fintech Week 2025](#)

また、金融庁は、「FinTech サポートデスク¹⁴⁴」や「FinTech 実証実験ハブ¹⁴⁵」を通じて、InsurTech を含むフィンテック企業の新規参入やフィンテック企業等の先進的な取組みの支援を実施しているところであり、新たな事業を検討する上で金融法制等に関する不明点があれば、ご相談いただきたい。

¹⁴⁴ [FinTech サポートデスク](#)

¹⁴⁵ [FinTech 実証実験ハブ](#)

【コラム⑥】保険仲立人を巡る状況

保険仲立人制度は、1995年の保険業法改正時に、販売チャネルの多様化及び競争促進による利用者利便の向上を図る観点から新設された。保険募集人及び保険代理店は所属保険会社のために保険募集を行う一方、保険仲立人は、保険会社から独立した存在として、顧客のために誠実に保険契約の締結の媒介を行う主体である。そのため、保険仲立人には、中立的な立場から顧客に最もふさわしい商品をアドバイスするとともに、顧客のリスクの分析・評価等の総合的なリスクコンサルタント業務を行うことが期待される。

一方で、その登録事業者数は67社(2025年6月末時点)、取扱いシェア率も0.9%にとどまり、保険仲立人が日本の保険仲介市場において、十分に活用されているとは言い難い状況が続いている。

2024年12月に公表された「金融審議会 損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ¹⁴⁶」報告書においては、保険市場の健全な競争環境の実現のため、

- ・企業向け保険について、保険仲立人が顧客からも手数料を受領できるよう見直すこと
 - ・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ること
- 等を行うべきとの提言がなされた。

本提言等を踏まえ、金融庁は、企業向け保険において、保険仲立人による顧客からの媒介手数料受領の解禁等を目的として、保険会社向けの総合的な監督指針¹⁴⁷の改正案を公表した。また、その他の提言についても、その趣旨等を踏まえつつ、保険業法施行規則及び監督指針の改正を含む必要な対応を実施していく。

さらに、金融庁は、企業向け保険市場の状況等を把握するため、企業向け損害保険市場の主要な仲介チャネルを担う保険代理店に対してヒアリングを実施した。ヒアリングを通じて、保険会社のキャパシティ不足から保険調達交渉が難化していることや、再保険ブローカーとの連携等を通じて企業に対する高度なリスクマネジメント機能を発揮している保険代理店もあることが確認された。

¹⁴⁶ 詳細は、本レポート「V.2. (1) 金融審議会「損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ」の開催」を参照。

¹⁴⁷ 金融庁 [「「保険会社向けの総合的な監督指針」の一部改正\(案\)の公表について」](#)

【コラム⑦】ゲノム情報による不当な差別等への対応の確保

ゲノム医療は、個人の身体的な特性及び病状に応じた最適な医療の提供が可能であり、国民の健康の保持に大きく寄与することが期待されている。一方で、ゲノム情報には個人やその家族の将来の健康状態を予測し得るといった特性があることから、ゲノム医療の普及にあたっては、ゲノム情報の適正な取扱いの確保及びゲノム情報による不当な差別等の防止が重要である。このような実態を踏まえ、国は、2023年に、「良質かつ適切なゲノム医療を国民が安心して受けられるようにするための施策の総合的かつ計画的な推進に関する法律」(ゲノム医療推進法)を施行した。

この法律では、ゲノム医療施策を総合的かつ計画的に推進するため、政府に対し、同施策に関する基本計画を策定することを求めている。それを受けて、政府は、同計画の策定に当たって必要な事項を検討するため、2023年12月から「ゲノム医療推進法に基づく基本計画の検討に係るワーキンググループ¹⁴⁸」を開催しており、金融庁は関係省庁として参加している。

保険分野では、生命保険協会等が、2022年5月、「生命保険の引受・支払実務における遺伝情報の取扱いにつきまして¹⁴⁹」と題する周知文書を公表し、医療従事者に向けて、遺伝学的検査結果の収集・利用を行わない旨を周知するなど、同ワーキンググループの開催前からゲノム情報の取扱いに係る取組みを始めていた。

それに加え、今般、同ワーキンググループにおいて、ゲノム情報による不当な差別等への対応の確保が議論されたことを受けて、生命保険協会等は、保険の引受・支払実務におけるゲノム情報の取扱いを、広く一般に周知するため、これらを取り纏めた「遺伝情報の取扱いに関するQ&A¹⁵⁰」を、2025年2月に公表した。

他方、金融庁では、同ワーキンググループの開催前から、生命保険協会等との意見交換会の機会を捉え、保険の引受・支払においてゲノム情報の収集・利用を行わないことや、ゲノム情報による不当な差別等を決して行わないよう、各保険会社に対し要請してきた。

それに加え、同ワーキンググループにおける議論を踏まえて、2025年3月から、金融庁ホームページにおいて生命保険協会等の取組みを広く一般に周知するとともに、保険会社による顧客に対するゲノム情報による不当な差別等に関する情報を受け付ける窓口を紹介している¹⁵¹。

金融庁では、保険分野におけるゲノム情報による不当な差別等に関する利用者からの相談を受け付け、これらの情報を今後の金融行政に活用するほか、必要に応じて、ゲノム情報の取扱いに関する取組みを各保険会社に対し促すとともに、生命保険協会等による業界全体の取組みをフォローアップすることによって、保険分野におけるゲノム情報による不当な差別等への対応の確保を図っていく。

¹⁴⁸ 厚生労働省ホームページ「[ゲノム医療推進法に基づく基本計画の検討に係るワーキンググループ](#)」

¹⁴⁹ 生命保険協会ホームページ「[生命保険の引受・支払実務における遺伝情報の取り扱いにつきまして](#)」

¹⁵⁰ 生命保険協会ホームページ「[遺伝情報による不当な差別等への対応の確保](#)」

¹⁵¹ 金融庁ホームページ「[ゲノム情報による不当な差別等への対応の確保](#)」

【コラム⑧】損害保険における参考純率について

参考純率とは、損害保険料算出団体に関する法律(昭和23年7月29日法律第193号。以下「料団法」。)第3条第1項の規定に基づく内閣総理大臣の認可を受け設立された損害保険料算出団体が算出する純保険料率のことであり、損害保険料率算出団体の会員である保険会社は参考純率を基礎として自社の保険商品の純保険料率を算出することができる。料団法において「損害保険における公正な保険料率の算出の基礎とし得る参考純率」と規定されており、会員である保険会社からの大量のデータを用いて正確かつ安定的な保険料を算出することにその意義がある。現在、損害保険料算出団体としては損害保険料率算出機構のみが認可されており、火災保険、自動車保険及び傷害保険の参考純率の算出を行っている。

参考純率は、以下の基準(いわゆる料率三原則)に適合するか金融庁において審査を行っている。

参考純率の適合性審査の基準(料率三原則)

合理的である	<ul style="list-style-type: none">参考純率の算出に用いる保険統計その他の基礎資料が、算出を行う保険の種類及び担保する危険に照らし、客観性があり、かつ、精度の高い十分な量のものであること。参考純率の算出が、保険数理に基づく科学的方法によるものであること。
妥当である	<ul style="list-style-type: none">保険料率のうち、将来の保険金の支払に充てられると見込まれる部分として過不足が生じないと認められるものであること。
不当に差別的でない	<ul style="list-style-type: none">参考純率に係る危険の区分及び当該参考純率の水準が、当該危険の区分の間の実態的な危険の格差に基づき適切に設定されていること。

参考純率が適正な水準であるか否かについて、損害保険料率算出機構において、毎年度検証しており、その検証の結果、改定の必要があれば参考純率の改定の届出を行うことになっている。

金融審議会「損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ」報告書において「参考純率算出・標準約款作成の対象種目を拡大し、保険料率の算出や保険約款の作成に係るコストを低減することにより、中長期的に中小規模の損害保険会社の商品開発や新規参入を促進していくことが適切である。」と記載されている。当該記載を受けて、会員保険会社における活用可能性や十分なデータの収集可能性の観点から賠償責任保険等の5種目について、新たに参考純率の算出を可能とする方向で損害保険料率算出機構及び損害保険会社と検討を進めている(2025年6月25日、内閣府令等改正のパブリックコメント開始)。