

コメントの概要及びコメントに対する金融庁の考え方

凡例

「金融庁の考え方」においては、以下の略称を用いています。

正式名称	略称
保険業法（平成七年法律第百五号）	保険業法
保険業法施行規則（平成八年大蔵省令第五号）	保険業法施行規則
個人情報の保護に関する法律（平成十五年法律第五十七号）	個人情報保護法
私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（昭和二十二年法律第五十四号）	独占禁止法
不正競争防止法（平成五年法律第四十七号）	不正競争防止法
自動車損害賠償保障法（昭和三十年法律第九十七号）	自賠法
地震保険に関する法律（昭和四十一年法律第七十三号）	地震保険法
企業内容等の開示に関する内閣府令（昭和四十八年大蔵省令第五号）	企業内容等の開示に関する内閣府令
保険会社向けの総合的な監督指針	監督指針
企業内容等の開示に関する留意事項について（企業内容等開示ガイドライン）	企業内容等開示ガイドライン
個人情報の保護に関する法律についてのガイドライン（通則編）	個人情報保護法ガイドライン（通則編）

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
1.	—	今回の改正内容には、実務上、体制整備や内部管理体制の再構築を要する事項も多く含まれており、改正の施行日までに対応を完了できない保険会社や保険代理店が存在する可能性がある。 ついては、施行日時点において保険会社や保険代理店において体制整備が完了していない場合も、相応の準備・対応が進められていることを前提に、一定の猶予期間を設けるなど、柔軟な運用が行われることを希望する。	公表日時点で今回の監督指針改正を踏まえた態勢整備等が完了していなくとも、必要な準備・対応が進められている限りにおいては、直ちに問題視されるものではありませんが、今回の改正の趣旨に鑑み、速やかに態勢整備に取り組む必要があると考えます。
2.	—	今般の改正により、監督指針に記載される行為規制や求められる態勢整備について、監督指針の改正時点で即時に求められるものではなく、各保険会社、各保険代理店において可能な限り速やかに対応することが求められる、という理解でよい。	
3.	—	今回の監督指針改正案における業務品質重視への方向性は高く評価するものの、その実効性を高めるためには、業務品質評価の客観性・公平性の確保、保険会社自身の構造改革、そして異なる募集人形態間における手数料体系の整合性など、検討すべき課題が依然として存在すると考える。これらの課題が、代理店の健全な育成と、顧客本位の業務運営の真の実現に向けた重要な論点であると認識している。 金融庁におかれては、これらの実務的な声に耳を傾けていただき、引き続き建設的な議論を進めていただきたい。	貴重な御意見として承ります。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
4.	—	今回の監督指針の一部改正及び2024年12月25日公表の「損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ」報告書に基づきさらに検討が進められている監督指針の改正は、記載の通り損害保険業における保険金不正請求事案及び保険料調整行為事案を受けた顧客本位の業務運営の徹底及び健全な競争環境の実現といった観点から監督指針の改正が検討されたものと理解している。 今回の監督指針改正は ・ 損害保険会社による保険代理店に対する指導等の実効性の確保 ・ 保険代理店等に対する過度な便宜供与の防止 ・ 保険代理店等に対する不適切な出向の防止 ・ 代理店手数料の算出方法適正化 ・ 顧客等に関する情報管理体制の整備 ・ 政策保有株式の縮減 ・ 仲立人の媒介手数料の受領方法の整備 が改正になっているが、 ・ 損害保険会社による保険代理店に対する指導等の実効性の確保 ・ 保険代理店等に対する過度な便宜供与の防止 ・ 保険代理店等に対する不適切な出向の防止 ・ 顧客等に関する情報管理体制の整備 に関しては、保険金不正請求や保険料調整行為の防止の観点に資する改正であると考える。	本改正案に賛成の御意見として承ります。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
5.	Ⅱ－４－２－１(４)	「保険代理店における体制整備や保険募集等の適切性について、日常的な教育・管理・指導に加え、代理店監査等を通じて検証し、課題等が認められた場合には期限を定めて改善を求めるなど、保険代理店に対する指導等が適切に行われるよう、その実効性を十分に確保しているか」と規定することの法的根拠は、保険業法施行規則 53 条 1 項 3 号か。	これまでも保険会社には、保険業法第 100 条の 2 及び同法施行規則第 53 条第 1 項第 3 号を根拠として、保険募集の委託先である保険代理店を適切に指導等することを求めてきています。 本改正案はその実効性確保のために着眼点を明確化したものです。
6.	Ⅱ－４－２－１(４)	「営業面への影響の大きさにかかわらず」について、大規模な保険代理店との関係悪化による営業面への影響を懸念することなく、規模の大小を問わず、すべての保険代理店に対して、保険会社がリスクベースで適切な教育・管理・指導等を行うことを求めているという理解でよいか。	貴見のとおりです。 なお、リスクの評価に当たっては、苦情や不祥事件等の発生状況に加えて、保険代理店の事業規模や業務特性に照らして生じ得る各種リスクを多面的に捉える必要があると考えます。
7.	Ⅱ－４－２－１(４)	ここでいう「保険代理店」には、保険代理店である銀行等を含むという理解でよいか。また、銀行等に求められる体制整備義務のうち、保険業法以外の法令等に基づく場合であっても、保険募集に関わるもの（例えば、いわゆる「預金等との誤認防止措置」）については、今般の改正の趣旨を踏まえ、保険会社がその適切性について、日常的な教育・管理・指導や代理店監査等を通じて検証する必要があるか。	貴見のとおり、「保険代理店」には、銀行等も含まれます。 また、保険会社は、保険募集の公正を確保し、保険契約者等の保護を図る観点から、関係法令等の遵守も含め、保険代理店に対する適切な教育・管理・指導を行う必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
8.	Ⅱ－４－２－１(４)	Ⅱ－４－２－１(４)には「保険代理店等」の定義に関する記載がないところ、Ⅱ－４－２－１２(１)(注１)における「保険代理店等」の定義とは異なる意味で用いられているものと理解している。この点、Ⅱ－４－２－１(４)においては、「保険代理店等」ではなく(③の表題を本文内の記載に揃えて)「営業所等の拠点及び保険代理店」とすることを検討いただきたい。	御指摘の箇所は今回の改正対象ではないため、新たに定義を置く必要はないと考えます。 なお、Ⅱ－４－２－１２(１)(注１)における定義はⅡ－４－２－１２のみを適用対象としており、特段の影響はないと考えます。
9.	Ⅱ－４－２－１(４)	「監査」は、財務監査と同様に独立性、公平性、専門性等が求められ、利害関係のある保険会社が代理店に対し「監査」を実施することは、独立性や公平性の観点で支障があることから、「代理店監査等」は「代理店検査等」とすべきではないか。	貴重な御意見として承ります。 なお、これまでも保険会社には、保険業法第 100 条の 2 及び同法施行規則第 53 条第 1 項第 3 号を根拠として、保険募集の委託先である保険代理店を適切に指導等することを求めてきており、本改正案はその実効性確保のために着眼点を明確化したものです。
10.	Ⅱ－４－２－１(４)	保険会社の保険代理店に対する指導は内々で行っても慣れ合いで甘くなるので、第三者機関で行った方が良い。	貴重な御意見として承ります。
11.	Ⅱ－４－２－１(４)	保険会社による代理店指導・管理の強化は理解するものの、各保険会社により管理・指導の基準が異なるため、乗合代理店としては何を基準としてお客さま対応すべきか判断に困惑する事態になっている。また、過度な管理・指導は代理店の創意工夫や顧客ニーズに合わせた柔軟なサービス提供を阻害する恐れがある。代理店の独立性を尊重しつつ、実効性のある指導が行われるよう、具体的な指導内容や頻度、評価基準について、代理店の意見を反映させる機会を設けるべきではないか。	貴重な御意見として承ります。 なお、これまでも保険会社には、保険業法第 100 条の 2 及び同法施行規則第 53 条第 1 項第 3 号を根拠として、保険募集の委託先である保険代理店を適切に指導等することを求めてきており、本改正案はその実効性確保のために着眼点を明確化したものです。 保険会社は、こうした趣旨を踏まえ、適切な教育・管理・指導を行う必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
12.	Ⅱ－４－２－１(４)	保険代理店に委任する権限（契約の締結の代理、媒介）や、募集方法（対面募集、インターネットのみ）等の保険代理店の形態により、必要となる「日常的な教育・指導・管理」は異なると考える。そのため、「日常的」の頻度は、各保険代理店の実態を踏まえ、各保険会社が判断するものと思料するが、想定している基準や考え方等があればご教示いただきたい。	貴見のとおり、「日常的」の頻度は、各保険代理店の業務特性等を踏まえ、各保険会社が判断するものと考えます。
13.	Ⅱ－４－２－１(４)	保険会社に代理店の監査権等の監督権を付与することで、代理店の適正な営業活動について、保険会社による過剰な指導や監視を誘引するおそれがあるため、代理店監査に関する新たな記述の削除を求める。	貴重な御意見として承ります。 なお、これまでも保険会社には、保険業法第 100 条の 2 及び同法施行規則第 53 条第 1 項第 3 号を根拠として、保険募集の委託先である保険代理店を適切に指導等することを求めてきており、本改正案はその実効性確保のために着眼点を明確化したものです。
14.	Ⅱ－４－２－１(４)	保険会社に代理店監督権を付与することで、保険会社による代理店の正常な営業活動を規制する過剰な指導や監視を誘引する可能性があるほか、全店統一した基準で行われるかどうかに関しても、不確実であることが予想される。代理店監査に関する新たな記述の削除を求める。	
15.	Ⅱ－４－２－１(４)	この度の監督指針の改正は、大手保険会社による度重なる不正行為が原因であり、そのような保険会社へ代理店監督権を付与することは、独立した企業体である保険代理店への過剰な権力的介入となりかねないため、(５)は削除すべきである。	
16.	Ⅱ－４－２－１(４)	先般の損保業界の不祥事案も踏まえ、損害保険会社の保険募集を専ら行う従業員に対する指導等の状況に関しても報告徴求等の行政指導の対象として含めるべきである。	

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
17.	Ⅱ－４－２－１(４)	代理店監査等を通じた検証について、監査等による確認・検証の頻度は、統一的なものではなく、保険代理店に対する指導等の実効性を確保する観点を踏まえた上で、保険代理店の規模や特性に応じた頻度で実施することも許容される、との理解でよい。	貴見のとおりです。 なお、頻度を検討するに当たっては、苦情や不祥事件等の発生状況に加えて、保険代理店の事業規模や業務特性に照らして生じ得る各種リスクを多面的に捉える必要があると考えます。
18.	Ⅱ－４－２－１(４)	課題等が認められた場合に改善を求める「期限」について、保険代理店の規模・特性や課題等の軽重を踏まえ、保険会社が個別に判断して定めるという理解でよい。	貴見のとおりです。
19.	Ⅱ－４－２－１(４)	「代理店による自己点検」には、日本損害保険協会の策定した「代理店業務品質に関する評価指針」に基づき保険代理店が行う自己点検が含まれるという理解でよい。	貴見のとおりです。
20.	Ⅱ－４－２－１(４)	③の本文、項目ア及びウにおける「代理店」の用語について、同一意義で使用しているのであれば、どちらかの用語に統一すべきではないか。	御指摘を踏まえ、「保険代理店」に修正いたします。
21.	Ⅱ－４－２－２(17)	「挙績を指向するあまり、金融機関への過度の預金協力による見込み客の獲得、保険料ローンを利用した募集等の過当競争の弊害を招きかねない行為」について、「特定の保険募集人に対する過度の便宜供与」を削除した後も、「過当競争の弊害を招きかねない行為」は「金融機関への過度の預金協力による見込み客の獲得、保険料ローンを利用した募集等」全体にかかるという理解でよい。	貴見のとおりです。 なお、Ⅱ－４－２－９(6)及びⅡ－４－２－12の記載に加えて、過当競争の弊害を招くおそれのある過度の便宜供与も引き続き防止する必要があるほか、保険会社の健全かつ適切な業務の運営を阻害するおそれのある過度の便宜供与についても、これを防止する必要があるものと考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
22.	Ⅱ－４－２－２(17)	Ⅱ－４－２－２(17) ③アの「特定の保険募集人に対する過度の便宜供与」との記載を削除するのは、新設するⅡ－４－２－９(6)やⅡ－４－２－１２との重複を避けるためであり、引き続き、保険会社や保険募集人において、顧客の適切な商品選択の機会の阻害の有無に関わらず、過当競争の弊害を招くおそれのある過度の便宜供与の防止に向けた取組みが求められるという理解でよい。	
23.	Ⅱ－４－２－９(5)	指針Ⅱ－４－２－９(5)の「規則第227条の2第3項第4号及び規則第234条の21の2第1項第2号に規定する保険契約への加入の提案を行う理由の説明(以下、「比較推奨販売」という。)」について、「・・・理由の説明」について、「比較推奨販売」という性質の異なる行為を略称規定として用いることはややミスリーディングであり、「比較推奨説明」程度の方がよいのではないか。 あるいは、規則227条の2第3項第4号に基づく「説明」の是正にとどまらない是正をご当局がお考えであれば(例えば、指針Ⅱ－４－２－９(5)ウの「保険会社等からの便宜供与による自社の比較推奨販売への影響の有無に係る確認・検証」において、「影響」を検証すべき「比較推奨販売」が規則227条の2第3項第4号に基づく説明「だけ」にとどまらない可能性があると思われる)、「比較推奨販売」を別の形で定義した方がよいのではないかと。	御指摘を踏まえ、「規則第227条の2第3項第4号及び規則第234条の21の2第1項第2号に規定する保険契約への加入の提案(以下、「比較推奨販売」という。)を行う理由の説明」と修正します。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
24.	Ⅱ－４－２－９(6)	顧客の適切な商品選別の機会を阻害することなく、保険会社が保険募集人に自社商品を推奨してもらうことは、顧客本位の業務運営からも当然でありながら、過度な便宜供与を禁止するための規制を求めることは、ルールベースの強化にしかならず、抜本的な解決策にはなりえない。 本項で裏手数料とも受け取られかねない過度な便宜供与を抑制させるルール策定を求めても、自社商品を多く扱ってもらいたいという保険会社側の動機に対し策を講じなければ、抜本的な策にはならないのではないかと。	貴重な御意見として承ります。
25.	Ⅱ－４－２－９(6)	「過度の便宜供与」該当判定について、以下の考え方で良いか。 ・（比較推奨販売への影響がない前提にて）特定の保険会社に集中して保険募集人を対象とする教育・研修を依頼することは「過度の便宜供与」に該当しない。 ・保険代理店のグループ会社において、保険会社から業務受託している場合であって、役務の対価に実態がある場合は「過度の便宜供与」に該当しない。 また、「ウ．保険会社等からの便宜供与による自社の比較推奨販売への影響の有無に係る確認・検証」は、一般的には社内監査・モニタリング等による手法が考えられるが、代理店において特定の保険会社の取扱い割合（シェア）が増加する事象が確認されたとしても、保険料高騰や保険商品切替等を要因とした結果である場合も多いと考えられることから、判断基準等について具体的な事例を提示いただきたい。	過度の便宜供与に該当し得るかは、当該便宜供与の趣旨・目的のほか、価格・数量・頻度・期間及びその負担等を総合的に勘案しつつ、当該便宜供与によって生じ得る弊害の内容・程度を考慮し、社会通念に照らして妥当であるかによって判断されるべきものであり、一概に回答することは困難です。 また、「ウ．保険会社等からの便宜供与による自社の比較推奨販売への影響の有無に係る確認・検証」については、例えば、保険会社から特定の便宜供与が行われた後に、当該保険会社の保険商品のシェアが有意に増加したかを確認するということも、有効な確認・検証方法の一つとして考えられます。 一方で、御指摘のとおり、販売シェアは様々な要因により変動することがあり得るところ、影響の要因を検証するうえでは、便宜供与とは別の要因（新商品の発売など）も考慮するなど多角的な検証が行われる必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
26.	Ⅱ－４－２－９(6)	ここでいう「過度の便宜供与」への該当性は、Ⅱ－４－２－１２(１)②の判断基準に基づき判断するという理解でよい。	貴見のとおりです。
27.	Ⅱ－４－２－９(6)	保険代理店等が過度の便宜供与を求めたが、保険会社がそれに応じず、結果としては過度の便宜供与に至らなかった場合に、かかる要請行為に対しても、保険会社において、保険代理店による不適正事案として、詳細な事実関係の調査等を実施する必要があるか。また、当該要請行為があったことをもって、監督指針に反する行為があったものとして、保険会社は、保険代理店に対する委託解除などの対応や、不祥事件としての届出を行う必要があるか。	個別具体的な判断が必要ですが、保険代理店による過度の便宜供与の要請行為があった場合、Ⅱ－４－２－１(４)に基づき、保険会社として、保険代理店に対し、適切な教育・管理・指導を行うことが求められると考えます。 また、不祥事件届出の要否については、保険会社が法令等に照らして適切に判断する必要があると考えます。
28.	Ⅱ－４－２－９(6)	自動車修理業を兼業する保険代理店が、修理費や工賃単価に関する保険会社との交渉を有利に進めるため、交渉結果が保険代理店における保険引受シェア等に影響を与える可能性を保険会社に示唆することがある。 保険会社が、保険代理店によるこのような働きかけを考慮した上で修理費や工賃単価について保険代理店との間で合意し、かかる合意に基づき修理費を支払うことは、Ⅱ－４－２－１２(１)②ア(ア)に該当し、過度の便宜供与にあたるという理解でよい。 また、保険代理店が保険会社に対してこのような働きかけを行うことは、過度の便宜供与を求めることを意味し、Ⅱ－４－２－９(６)により禁止されるという理解でよい。	過度の便宜供与に該当し得るかは、当該便宜供与の趣旨・目的のほか、価格・数量・頻度・期間及びその負担等を総合的に勘案しつつ、当該便宜供与によって生じ得る弊害の内容・程度を考慮し、社会通念に照らして妥当であるかによって判断される必要があり、一概に回答することは困難です。 その上で、自動車修理業等を兼業する保険代理店が、保険代理業務において特定の保険会社に有利な取扱いを行う又は不利な取扱いを行わないことを条件に、当該保険代理店が請負った自動車修理に関し、過剰な保険金支払いを求め、保険会社がこれに応じること、過度の便宜供与に該当する可能性があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
29.	Ⅱ－４－２－９(6)	比較可能な同種の保険契約の取扱いがないなど、比較推奨販売を行わない場合には、顧客の適切な商品選択の機会を阻害することはないと考えられるので、体制整備は必要ないという理解でよい。	Ⅱ－４－２－９(6)は、比較推奨販売を行う場合について、ア．～オ．に規定する措置を講じることを求めるものです。 一方で、比較推奨販売を行わない乗合代理店においても、Ⅱ－４－２－１２の趣旨を踏まえ、例えば、今後新たに商品を取り扱うことや、当該商品を優先的に推奨すること等を理由に過度の便宜供与を求めるといったことがないよう、適切な措置を講じる必要があると考えます。
30.	Ⅱ－４－２－９(6)	比較推奨販売を行わない場合というのはどのようなケースを想定しているか。二以上の所属保険会社等を有する保険募集人のうち、比較推奨販売を行わない場合もア～オの措置を講じる必要があるのか。	例えば保険募集人による一又は二以上の保険契約の選別・提案がされることがなく、顧客の判断のみにより、顧客から特定の保険会社又は特定の保険商品が指定され、その結果、保険契約の締結又は保険契約への加入の対象となる保険商品が特定された場合などは、規則第 227 条の 2 第 3 項第 4 号ロ及びハはいずれも適用されませんが、その場合であっても比較説明を行う場合（規則第 227 条の 2 第 3 項第 4 号イに規定する場合）には、Ⅱ－４－２－９(6)ア．～オ．に規定する措置を講じることが求められると考えます。 なお、比較推奨販売を行わない乗合代理店においても、Ⅱ－４－２－１２の趣旨を踏まえ、例えば、新たに商品を取り扱うことや、当該商品を優先的に推奨すること等を理由に過度の便宜供与を求めるといったことがないよう、適切な措置を講じる必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
31.	Ⅱ－４－２－９(6)	「過度の便宜供与」について、例えば、兼業代理店が保険募集とは関係のない本業の支援を過度に依頼するケースが該当するものであり、代理店が主催するリスクマネジメントに関するセミナーのような保険募集に寄与するイベントへの協賛や、保険募集に使用する募集文書の印刷代等への協賛は該当しないという理解でよい。	Ⅱ－４－２－９(6)において防止されるべき過度の便宜供与は、Ⅱ－４－２－１２(1)②に基づき過度であると判断されるものが該当します。 このため、御指摘のような協賛については、特に協賛金の支出を伴う場合には、Ⅱ－４－２－１２(1)②イ．(オ)のように過度の便宜供与に該当し得るものであり、実質的に自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引するものとなっていないかを検討する必要があると考えます。
32.	Ⅱ－４－２－９(6)	二以上の所属保険会社等を有する保険募集人が、保険会社等に対して過度の便宜供与を求めることの防止について、「過度」の判断基準が不明確なままでは、保険募集人ごとに解釈が分かれ、厳しい社内規定を整備することが必要になるなど、過大な負担が生じるおそれがある。 また、比較推奨販売に影響を与える行為についても、各社の判断が異なることが想定される。したがって、過度の便宜供与の判断基準や、比較推奨販売に影響を与える行為について、損保業界全体で参照可能な統一的なルールを示すべきである。	貴重な御意見として承ります。
33.	Ⅱ－４－２－９(6)	今回改正においても「規模や特性に応じ」という文言が残っており、これまで同様、事実上中小規模代理店の管理を保険会社がしていないに等しい状況は変わらないのではないか。	中小規模の保険代理店であったとしても、保険会社は、Ⅱ－４－２－１(4)に基づき、適切な教育・管理・指導を行うとともに、その実効性を十分確保することが求められると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
34.	Ⅱ－４－２－９(6)	「自己の規模や特性に応じて、以下の措置を講じているか。」とあるが、「規模や特性」は、保険代理店の募集形態や所属する保険募集人の人数、組織的な管理体制の有無、収入保険料などから、個別具体的に判断する必要がある、保険代理店の規模が小規模であったり、取扱商品数が少ない場合でも、最低限必要な体制整備が求められる、との理解でよいのか。	保険代理店の規模が小規模な場合や取扱商品が少ない場合においても、規模や特性に応じた体制整備が求められます。
35.	Ⅱ－４－２－９(6)	(注)に関して、一の保険会社等に専属する保険募集人においては、「専属の維持の見返り」に限らず、現在の委託関係のない保険会社等と新たに乗り合うことの見返りとして過度の便宜供与を求め、または受け入れることも不適切であるとの理解でよいのか。その場合、Ⅱ－４－２－１２(1)(注2)においても同様の考え方との理解でよいのか。	貴見のとおりですので、趣旨を明確化するために、「一の保険会社等に専属する保険募集人であっても、専属の維持の見返り等として、保険会社等に対し」に修正いたします。 なお、現在の委託関係のない保険会社等と新たに乗り合うことの見返りとして過度の便宜供与を求め、又は受け入れることが不適切であることは、乗合代理店においても同様であると考えます。
36.	Ⅱ－４－２－９(6)	(注)に関して、一の保険会社等に専属する保険募集人(専属保険代理店)に求められる「適切な措置」について、二以上の所属保険会社等を有する保険募集人に求められる措置として規定されているア～オと同様の措置が、専属保険代理店にも求められるという理解でよいのか。	直ちにⅡ－４－２－９(6)のア.～オ.に定める措置が求められるものではなく、乗合代理店であるか専属代理店であるかによって、過度の便宜供与が問題となる状況や頻度が異なることを前提に、リスクに応じた適切な措置が求められると考えます。
37.	Ⅱ－４－２－９(6)	「過度の便宜供与に係る判断基準」を社内規則等で規定する場合に検討する「判断基準」の内容は、Ⅱ－４－２－１２(1)②「過度の便宜供与に係る判断基準」と同じ考え方にもとづくものという考えでよいのか。	Ⅱ－４－２－９(6)ア.の判断基準については、Ⅱ－４－２－１２(1)②の判断基準を前提に、適切に策定される必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
38.	Ⅱ－４－２－９(6)	ウには「過度な」という文言がなく「保険会社等からの便宜供与による自社の比較推奨販売への影響の有無に係る確認・検証」となっている理由は何か。 過度なものではない便宜供与についても、自社の比較推奨販売への影響の有無の確認・検証を求められるのは、特に中小規模の乗合代理店にとっては実務上かなり負荷がかかるおそれがあるため、趣旨を確認させていただきたい。	Ⅱ－４－２－９(6)ウは、保険募集人が当初は過度ではないと判断し、受け入れた便宜供与であっても、比較推奨販売に影響を及ぼす可能性は否定できないことから、保険会社等からの便宜供与一般について確認・検証を求めるものであり、中小規模の乗合代理店であっても、規模・特性に応じて比較推奨販売への影響の有無の確認・検証が求められると考えます。
39.	Ⅱ－４－２－９(6)	Ⅱ－４－２－９(6)のア. からオ. について、「過度の便宜供与」と「便宜供与」に書き分けている意図または理由をご教示いただきたい。	Ⅱ－４－２－９(6)ア. においては、過度の便宜供与に該当するか否かの判断基準が規定されることが求められます。 その上で、同イ. では、同ア. の過度の便宜供与に関する基準を前提に、保険募集人が保険会社等に対し要求又は受け入れることのある便宜供与一般に関し、適切に教育・管理・指導を実施することを求めています。 さらに、保険募集人が当初は過度ではないと判断し、受け入れた便宜供与であっても、比較推奨販売に影響を及ぼす可能性は否定できないと考えられることから、同ウ. において、保険会社等からの便宜供与一般について、確認・検証を求めることとしています。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
40.	Ⅱ－４－２－９(６)	Ⅱ－４－２－９(６) ア. の「過度の便宜供与に係る判断基準」とは具体的には何か。「Ⅱ－４－２－１２(１)②過度の便宜供与に係る判断基準」には保険会社の判断基準が明示されているが、保険代理店側の判断基準が示されていない。 また、「過度の便宜供与に係る判断基準」については、便宜供与を提供する側の保険会社の判断基準に沿ったものとする必要があると考えられる。その場合、２社以上の乗合代理店では、もし判断基準が保険会社によって違いがあると、社内規則等への規定化が複雑で分かりにくいものとなる恐れがある。 保険業界統一の判断基準を示し、それに沿った生・損統一の社内規則等への規定化ができるようにしていただきたい。	Ⅱ－４－２－９(６) ア. の判断基準については、Ⅱ－４－２－１２(１)②の判断基準を前提に、保険代理店において適切に策定される必要があると考えます。 その他の点については、貴重な御意見として承ります。
41.	Ⅱ－４－２－９(６)	Ⅱ－４－２－９(６) の「保険代理店の社内規則等」について、所属保険会社の規則を参考にすることや準用することを妨げるものではないという理解でよい。	貴見のとおりです。
42.	Ⅱ－４－２－９(６)	「過度の便宜供与に係る判断基準の社内規則等への規定」に関し、Ⅱ－４－２－１２(１)①ア. の「過度の便宜供与の判断基準に係る社内規則等の策定」との意義の違いは何か。同一意義で使用しているのであれば、規定あるいは策定、どちらかの用語に統一すべきである。	御指摘も踏まえ、「ア. 過度の便宜供与の判断基準に係る社内規則等の策定」と修正いたします。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
43.	Ⅱ－４－２－９(6)	保険会社および保険代理店の双方に対し、社内規則等を規定することが求められるが、乗合代理店は複数の保険会社と取引関係を有しており、各保険会社が独自に定める「過度の便宜供与の判断基準」に準拠した社内規定を策定するには、各社の社内規定の内容を個別に確認・分析する必要がある。 しかしながら、これらの社内規定は多くの場合、社外秘情報に該当する可能性が高く、代理店側がその詳細を把握することは現実的に困難と考える。 また、保険会社ごとに判断基準が異なる場合、乗合代理店は統一的な社内規定を策定することが困難となり、結果として形式的・抽象的な内容にとどまるおそれもあり、「実効性ある規定整備」の実現ができない可能性も考えられる。 については、金融庁または業界団体（例．日本損害保険協会、生命保険協会等）により、「過度の便宜供与の判断基準に係る社内規定等の共通ガイドライン」を策定・公表し、乗合代理店がそのガイドラインに準拠した社内規定を整備することで、乗合代理店内の実務負担軽減と規定の実効性確保を両立できるよう対応の検討をお願いしたい。	貴重な御意見として承ります。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
44.	Ⅱ－４－２－９(6)	「影響の有無」とは、例えば、便宜供与を受けた保険会社の商品に偏った販売をしていないかどうかということを確認・検証するということか。	「ウ．保険会社等からの便宜供与による自社の比較推奨販売への影響の有無に係る確認・検証」については、例えば、保険会社から特定の便宜供与が行われた後に、当該保険会社の保険商品のシェアが有意に増加したかを確認することも有効な確認・検証方法の一つであると考えられます。 一方で、販売シェアは様々な要因により変動することがあり得るところ、その影響の要因を検証する上では、便宜供与とは別の要因（新商品の発売など）も考慮しつつ、便宜供与の見返りとして、当該保険会社の保険商品が優先的に取り扱われているものではないか、多角的に確認・検証が行われる必要があると考えます。
45.	Ⅱ－４－２－９(6)	経営陣における評価・対応の検討に関し、Ⅱ－４－２－１２(1)①エ．取締役会等における評価・対応の検討との意義の違いは何か。同一意義で使用しているのであれば、経営陣あるいは取締役会等、どちらかの用語に統一すべき。	保険代理店においては、取締役会が設置されていない場合が多いことも想定されることから、「経営陣」としています。
46.	Ⅱ－４－２－９(6)	Ⅱ－４－２－９－（6）オの「改善に向けた態勢整備」とは、例えば、自社の比較推奨販売への影響が生じていると認められたことを踏まえ、保険募集人において既に講じているア～エの措置の内容を見直すこと等が該当するという理解でよいか。	貴見のとおりです。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
47.	Ⅱ－４－２－９(6)	自賠責保険の募集等しか委託されていない損害保険代理店では、自賠責保険はどの保険会社でも同一の商品内容のため、顧客の適切な商品選択の機会が阻害されるおそれはない。 このような損害保険代理店は「過度の便宜供与」の防止に取り組むことは特段求められるものではないという理解でよい。	自賠責保険の募集等のみ委託されている損害保険代理店を相手方とする場合であっても、保険会社の健全かつ適切な業務の運営を阻害するおそれのある便宜供与を防止する必要があると考えます。
48.	Ⅱ－４－２－９(6)、(10)	Ⅱ－４－２－９(6)で保険募集人は「保険会社等に対し過度の便宜供与を求めること及び保険会社等から過度の便宜供与を受け入れることを防止するための適切な措置」が求められている。 さらに(10)において「体制整備の状況については、深度あるヒアリング等のオフサイトモニタリングを行うことや、必要に応じて法第305条に基づく報告を求めること、同条に基づく立入検査の実施を通じて把握する」とされている。ついては、ここでの体制整備の完了は、本改正の施行から一定の猶予期間が設定されると理解して良いか。	本改正は公表日より適用となりますが、過度の便宜供与の解消措置を講じることにより、顧客保護上の問題が生じるなど、必要やむを得ない事情がある場合には、可能な限り速やかに解消へ向けた適切な対応が行われている限りにおいて、公表日時点で解消措置が完了していなくとも直ちに問題視されるものではありません。 なお、公表日時点で体制整備が不十分な場合は、今回の改正の趣旨に鑑み、速やかに体制整備に取り組む必要があると考えます。 また、Ⅱ－４－２－９(10)は、今回新設した項目以外も含めて、保険募集人に対する監督手法・対応を明確化の観点から改めて記載したものです。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
49.	Ⅱ－４－２－９(10)	ヒアリング等のオフサイトモニタリングの実施や、保険業法第 305 条に基づく報告や立入検査の実施等の対応について、実施主体は規制当局の金融庁であるという理解でよいかを確認したい。 仮に、モニタリングや検査等の実施主体が損害保険会社である場合、乗合代理店は複数の保険会社から個別に対応を求められる可能性があり、過度な負担が生じるおそれがある。損保業界統一の検査チェックリストの活用と情報共有、デジタル化の推進など損保業界全体の施策により、モニタリングや検査等の質を維持しつつ、保険代理店、保険会社、規制当局いずれにも過度な負荷を生じさせない取り組みをすべきである。	保険業法における各種の権限は、法第 313 条第 1 項に基づき内閣総理大臣から金融庁長官へ委任され、また法第 305 条、第 306 条、第 307 条に基づく権限は、特定保険募集人の主たる事務所の所在地を管轄する財務局長に委任されております（ただし、法第 305 条に基づく権限は、金融庁長官が自ら行うことは妨げられません）。 後段については貴重な御意見として承ります。
50.	Ⅱ－４－２－１２	「便宜供与」には、第 2 回有識者会議の事務局説明資料 P.8「便宜供与の主な形態・事例」において、①～⑥の分類で記載されているすべての事例が含まれるという理解でよいか。	貴見のとおりです。
51.	Ⅱ－４－２－１２	Ⅱ－４－２－１２について、保険会社等としない理由は何か。Ⅱ－４－２－９と同様に（所属）保険会社等に統一すべき。	Ⅱ－４－２－１２は、保険業法施行規則第 53 条の 7 において、「保険会社」に対して健全かつ適切な業務の運営を確保するための措置に関する社内規則等の策定や、従業員に対する研修その他の当該社内規則等に基づいて業務が運営されるための十分な体制整備が求められていることも踏まえ、「保険会社」としています。 なお、所属保険会社等が専属を維持する目的を持って過度の便宜供与を行うことのみならず、所属保険会社等以外の保険会社が、新たに乗り合うことの見返り等として過度の便宜供与を行うことも防止される必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
52.	Ⅱ－４－２－１２	現行の監督指針で保険仲立人に対し「保険会社等から独立した立場で保険契約の締結の媒介を行うことが求められていることから」「Ⅴ－４－３ 保険会社等との関係（３）便宜供与」において「保険仲立人が、保険会社等から通常の条件に照らして著しく異なる条件で融資を受け、又は何らの名義によってするかを問わず、金銭、物品、役務の提供等の便宜供与を要請若しくは受領していないか。」留意すべきとしているが、今般の改正で「保険仲立人」に体制整備を求めなかった理由についてご教示いただきたい。	「Ⅴ－５－６ 保険契約の募集上の留意点」において、「保険仲立人においては、その業務の特性に応じ、保険契約の締結及び保険募集に関し、保険募集人の取扱い（Ⅱ－４－２）に、（中略）それぞれ準じた適切な措置を講じる必要がある。」と記載していることからすれば、保険仲立人においても、必要に応じて、それぞれに準じた適切な措置を講じることが求められると考えます。
53.	Ⅱ－４－２－１２	過度の便宜供与は、保険仲立人に対しても起こり得ると考える。 保険仲立人に対して支払う手数料について、保険会社が個別対応をすることで基準手数料から大きく乖離することもあると聞く。	貴重な御意見として承ります。 なお、前段に関しては、「Ⅴ－５－６ 保険契約の募集上の留意点」において、「保険仲立人においては、その業務の特性に応じ、保険契約の締結及び保険募集に関し、保険募集人の取扱い（Ⅱ－４－２）に、（中略）それぞれ準じた適切な措置を講じる必要がある。」と記載していることからすれば、保険仲立人においても、必要に応じて、それぞれに準じた適切な措置を講じることが求められると考えます。
54.	Ⅱ－４－２－１２	Ⅱ－４－２－１２においては、Ⅱ－４－２－９(6)注の「専属の維持の見返りとして」のような意図のない義理、人情、プレゼントの風習も否定されるのか。その場合、具体的な金額、頻度、又は金銭に表されない行為について規定してほしい。 各代理店、各保険会社が「過度ではない」との自己判断を行い、過当競争を繰り返すおそれがあると考えます。	保険会社が保険代理店等に対して行う便宜供与が、実質的に自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引するものに該当するかの判断は、Ⅱ－４－２－１２(1)②の判断基準に基づき、個別具体的に行われる必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
55.	Ⅱ－４－２－１２(１)	「過度の便宜供与の防止」は、「保険会社が、保険代理店等に対して便宜供与を行い、その見返りとして保険募集人が当該保険会社の保険商品を優先的に推奨することによって、顧客の適切な商品選択の機会が阻害されるおそれがある」ために設けられたとの理解でよい。	貴見のとおりです。 なお、Ⅱ－４－２－９(６)及びⅡ－４－２－１２の記載に加えて、過当競争の弊害を招くおそれのある過度の便宜供与も引き続き防止する必要があるほか、保険会社の健全かつ適切な業務の運営を阻害するおそれのある過度の便宜供与についても、これを防止する必要があるものと考えます。
56.	Ⅱ－４－２－１２(１)	過度の便宜供与は代理店のみならず保険契約関係を維持する目的で顧客からサービス・商品等を購入する行為も含まれるのか。顧客側の経済活動として保険会社に対するセールス活動や保険契約関係の維持を目的としない消費活動などは含まれないという認識でよい。	今般の改正は、特に保険会社から保険代理店等に対する過度の便宜供与の防止を求めるものです。
57.	Ⅱ－４－２－１２(１)	過度の便宜供与の解消について、速やかに解消が出来ないものがある場合、解消に至るまでに時間を要することに合理的な理由があり、解消に向けて取り組んでいることが合理的に説明できるものであれば、許容されとの理解でよい。	本改正は公表日より適用となりますが、過度の便宜供与の解消措置を講じることにより、債務不履行責任や顧客保護上の問題が生じるなど、やむを得ない事情がある場合には、可能な限り速やかに解消へ向けた適切な対応が行われている限りにおいて、公表日時点で解消措置が完了していなくても直ちに問題視されるものではありません。 なお、公表日時点で態勢整備が不十分な場合は、今回の改正の趣旨に鑑み、各社において、速やかに態勢整備に取り組む必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
58.	Ⅱ－４－２－１２(１)	過度の便宜供与の解消を進めるなかで、例えば契約解除に伴う債務不履行責任や顧客保護上の問題が生じる場合など、やむを得ない事情で即時解消ではなく、一定の期限を設けて対応しているものもある。 これらについて、本改正の施行日時点で是正が完了していなかったとしても、計画に沿って是正に向けた取組みが進んでいることなどをもって、直ちに問題視されるものではないという理解でよい。 また、施行日以降、合理的な理由で直ちに態勢整備ができない場合も、同様の取扱いという理解でよい。	
59.	Ⅱ－４－２－１２(１)	ある保険会社Ａからは自賠責保険に加え自賠責保険以外の保険商品の募集等を受託し、別の保険会社Ｂからは自賠責保険の募集等のみを受託している保険代理店について、保険会社Ａは過度の便宜供与の防止に取り組む必要があるが、保険会社Ｂは過度の便宜供与の防止に取り組むことは特段求められないという理解でよい。	御質問のような事例の場合は、保険会社Ｂについても、保険会社の健全かつ適切な業務の運営を阻害するおそれのある過度の便宜供与を防止する必要があると考えます。 また、当該保険代理店に対し、自社保険商品の募集を委託し、優先的な取り扱いを誘引する目的をもって過度の便宜供与を行うことがあり得るところ、このような場合については、Ⅱ－４－２－１２に基づいて過度の便宜供与を防止する必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
60.	Ⅱ－4－2－12(1)	「過度の」便宜供与に該当するか否かは、改正案Ⅱ－2－4－2－12(1)②ア。記載のものを除いては、当該便宜供与の趣旨・目的のほか、価格・数量・頻度・期間及びその負担者等を総合的に勘案しつつ、当該便宜供与によって生じ得る弊害の内容・程度を考慮し、社会通念に照らして妥当であるかによって、個別具体的に判断されるものであり、特定の種類の取引、費用負担又は役務提供に該当することのみをもって、一律に「過度の」便宜供与に該当すると判断することはできないと考えるが相違ないか。	過度の便宜供与に該当し得るかは、当該便宜供与の趣旨・目的のほか、価格・数量・頻度・期間及びその負担者等を総合的に勘案しつつ、当該便宜供与によって生じ得る弊害の内容・程度を考慮し、社会通念に照らして妥当であるかによって判断される必要があると考えます。
61.	Ⅱ－4－2－12(1)	保険代理店又は保険会社を構成員とする事業者団体等が、自主規制基準において、本来は個別具体的に判断すべき「過度の」便宜供与の該当性について、特定の種類の取引、費用負担又は役務提供（以下「取引等」という。）を「過度の」便宜供与として指定又は例示し、構成員に対して、そのような取引等を行わないよう求めることは、1. そのような取引等を活用している特定の保険会社や保険代理店を差別的に取り扱い、これらの保険会社や保険代理店の事業活動を困難にさせるおそれがあるとともに、2. 本来は構成員が自由かつ自主的に決定すべき事業活動を不当に制限し、構成員間の競争を減殺するおそれがあり、自主規制基準の事実上の拘束力（行動規範として保険業界において機能していること）や内容次第では独占禁止法第8条第4号等に抵触する可能性があると考えるが（公正取引委員会「事業者団体の活動に関する独占禁止法の指針」第2－8（2）参照）、その理解でよいか。	一般論として、保険代理店又は保険会社を構成員とする事業者団体等が自主基準を作成することの適否については、関連法令等を遵守して判断する必要があると考えますが、当該事項の独占禁止法への抵触の有無については金融庁の所管外の事項であり、金融庁からの回答は差し控えさせていただきます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
62.	Ⅱ－４－２－１２(1)	多くの保険会社・保険代理店が加盟する事業者団体等が策定し、保険代理店・保険会社の事業活動の適法性判断の重要な指針として事実上の拘束力を有する自主規制基準において、本来上記のように個別具体的に判断すべき過度の便宜供与の該当性につき、特定のビジネスモデルを採用している保険会社や保険代理店が従前より実施している特定の種類の取引、費用負担や役務提供を取り上げて、特に過度の便宜供与の可能性が高いものとして一律に指定又は例示することは、不当に当該保険会社や保険代理店の適正な事業活動を事実上困難とするおそれが高く、規制目的に基づき合理的に必要とされる範囲を超える規制といえる。 このような自主規制基準は、独占禁止法第８条第４号及び公正取引委員会の「事業者団体の活動に関する独占禁止法の指針」（第２－７（２）ア等）に抵触する可能性があり、さらに、保険会社や保険代理店等の自主的な努力や取組みを尊重して保険契約者等に対し適切かつ十分な情報に基づき保険商品を購入できる環境の整備を進めるとする「保険会社向けの総合的な監督指針」の趣旨に悖る可能性があると考えるが、その理解でよい。	

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
63.	Ⅱ－４－２－１２(１)	「募集関連行為従事者への支払手数料」についても、「便宜供与」に関する規制の対象となる理解で良いか。具体的には、保険会社が募集関連行為従事者に、送客を依頼し、その送客に対して手数料を支払うケースにおいて、本手数料が一般的な代理店手数料の水準を上回る場合には、過度の便宜供与に該当する理解で良いか。 なお、「募集関連行為従事者への支払手数料の設定について、慎重な対応を行っているか。（注）例えば、保険募集人が、高額な紹介料やインセンティブ報酬を払って募集関連行為従事者から見込み客の紹介を受ける場合、一般的にそのような報酬体系は募集関連行為従事者が本来行うことができない具体的な保険商品の推奨・説明を行う蓋然性を高めると考えられることに留意する。」「（注２）ただし、例えば、以下の行為については、保険募集に該当し得ることに留意する必要がある。ア 業として特定の保険会社の商品（群）のみを見込み客に対して積極的に紹介して、保険会社又は保険募集人などから報酬を得る行為」について、今回の改正案と密接に関わる内容であり、今回の改正趣旨を踏まえた「募集関連行為」に関する具体的な示唆を示す必要があると考える。	御指摘のような事例については、Ⅱ－４－２－１２(１)（注１）に照らし、募集関連行為従事者が、特定の保険代理店における顧客の適切な商品選択の機会を阻害し得ることとなる相手方に該当する可能性があることを踏まえ、保険代理店等に対する過度の便宜供与に該当するものではないか、適切に判断・検証される必要があると考えます。 また、募集関連行為従事者に対する金銭の支払いについては、Ⅱ－４－２－１(２)にも留意する必要があります。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
64.	Ⅱ－４－２－１２(１)	「保険会社が、保険代理店等に対して便宜供与を行い、その見返りとして保険募集人が当該保険会社の保険商品を優先的に推奨することによって」とあるが、推奨の主体が「保険代理店」ではなく「保険募集人」とされているのは、保険代理店のみならず、保険代理店の役員・使用人についても、「当該保険会社の保険商品を優先的に推奨する」主体となることが想定されるため、との理解でよいか。	貴見のとおりです。
65.	Ⅱ－４－２－１２(１)	「その他保険会社による便宜供与が、特定の保険代理店に対する便宜供与として機能する相手方」の「機能する」は、規制法令等として、過度に広範にすぎると考える。相手方を特定関係者等の形式要件で規定し、潜脱防止規制を課す方がよいのではないか。	貴重な御意見として承ります。 なお、御意見も踏まえ、Ⅱ－４－２－１２(１)の(注１)については、「保険代理店等とは、(中略)その他保険会社による便宜供与が、特定の保険代理店における顧客の適切な商品選択の機会を阻害し得ることとなる相手方(中略)をいう(以下Ⅱ－４－２－１２において同じ)。」に修正いたします。
66.	Ⅱ－４－２－１２(１)	保険代理店等に対する便宜供与において、保険会社は保険代理店等に対する過度の便宜供与を防止する必要があるとされているが、保険会社が人的又は資本的に密接な関係を有する者(企業グループ)や主要な取引先に同様の行為をさせた場合も過度の便宜供与に該当すると理解してよいか。	個別具体的に判断される必要がありますが、御指摘のような事例については、実質的に保険会社が主体となって、過度の便宜供与を行っているとは評価され得るものと考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
67.	Ⅱ－４－２－１２(1)	過度の便宜供与を防止する対象である「保険代理店等」は、特定の保険代理店であることが前提となっているという理解でよい。(従来、「挙績を指向するあまり、金融機関への過度の預金協力による見込み客の獲得、保険料ローンを不正に利用した募集、特定の保険募集人に対する過度の便宜供与等の過当競争の弊害を招きかねない行為のほか、作成契約、超過保険契約等の不適正な行為の防止」の措置を講ずるよう定められていたこととの関係での確認)	Ⅱ－４－２－１２(1)の(注１)については、「保険代理店等とは、(中略)その他保険会社による便宜供与が、特定の保険代理店における顧客の適切な商品選択の機会を阻害し得ることとなる相手方(中略)をいう(以下Ⅱ－４－２－１２において同じ。)」に修正いたします。 なお、Ⅱ－４－２－１２(1)により、保険会社による過度の便宜供与の防止が求められる相手方は、御指摘のような「特定の保険代理店」に限られないものと考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
68.	Ⅱ－４－２－１２(1)	「保険代理店と人的または資本的に密接な関係を有する者（親会社等）」および「保険代理店の主要な取引先」について、具体的にどの範囲の者を指すのかを明確にしていきたい。 例えば、「保険代理店と人的または資本的に密接な関係を有する者（親会社等）」については、「保険代理店と人的または資本的に密接な関係を有する者（具体的には、保険代理店の親会社（財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則（以下『財務諸表規則』という。）第８条第３項）、保険代理店の子会社（財務諸表規則第８条第３項）、保険代理店の関連会社（財務諸表規則第８条第５項）、保険代理店の親会社の子会社および関連会社をいう。）」と修正するなどにより明確にしていきたい。 また、「保険代理店の主要な取引先」については、「保険代理店の主要な取引先（直近事業年度における当該保険代理店の年間売上高の x パーセントを超える額の支払いを保険代理店に行ったものをいう。）」と修正する、あるいは、「保険代理店の主要な取引先（直近事業年度における当該保険代理店の年間売上高のうち上位 x 社をいう。）」と修正するなどにより明確にしていきたい。	Ⅱ－４－２－１２(1)の（注１）については、「保険代理店等とは、（中略）その他保険会社による便宜供与が、特定の保険代理店における顧客の適切な商品選択の機会を阻害し得ることとなる相手方（中略）をいう（以下Ⅱ－４－２－１２において同じ。）」に修正いたします。 なお、「保険代理店と人的または資本的に密接な関係を有する者」及び「保険代理店の主要な取引先」は、「特定の保険代理店における顧客の適切な商品選択の機会を阻害しうることとなる相手方」の例示であるところ、その範囲は個別具体的に検討される必要があり、一律に対象を定めることは困難であると考えます。
69.	Ⅱ－４－２－１２(1)	（注１）に関して、保険代理店等である広告媒体社（例えば新聞社やテレビ局）へ広告費を直接支払うのではなく、間に保険代理店等ではない広告代理店を経由して支払いを指示されるケースがある。	貴見のとおりです。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		このように、保険会社から保険代理店等へ間接的に金銭等が支払われる場合も、Ⅱ－４－２－１２（１）②に照らして過度の便宜供与に該当するのであれば、これを防止する必要があるという理解でよい。	
70.	Ⅱ－４－２－１２（１）	企業内代理店およびその親会社（保険契約者）が、保険契約とは異なる事業で特定の保険会社と取引関係にある場合、自社の代理店を通じて当該保険会社に保険契約を依頼する行為が、「過度の便宜供与」に該当するのかを明確化すべきである。 例えば、Ａ社（建設会社）がＢ社（損害保険会社）の社屋建設を受注し、両社の取引関係の強化を目的に、Ａ社の企業内代理店を通じてＢ社と保険契約を締結する場合が対象となるかを確認したい。規制対象が企業の通常の取引まで含むと、企業の経済活動を不当に制限するおそれがある。 したがって、本項の適用は、親会社に対する便宜供与が保険代理店の比較推奨販売の方針に著しく影響し、顧客の適切な商品選択を実質的に阻害すると認められる場合に限定すべきである。	今般の監督指針改正は、顧客の適切な商品選択の機会を確保する観点から、保険代理店等に対する過度の便宜供与を防止することを求めるものです。 なお、Ⅱ－４－２－１２（１）の（注１）については、「保険代理店等とは、（中略）その他保険会社による便宜供与が、特定の保険代理店における顧客の適切な商品選択の機会を阻害し得ることとなる相手方（中略）をいう（以下Ⅱ－４－２－１２において同じ）。」に修正いたします。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
71.	Ⅱ－４－２－１２(1)	(注１)の「保険代理店の主要な取引先」とは、具体的にどのような取引先を想定しているのか、「主要な」の定義や、「取引先」に保険契約者が含まれるのかを明確化すべきである。	Ⅱ－４－２－１２(1)の(注１)については、「保険代理店等とは、(中略)その他保険会社による便宜供与が、特定の保険代理店における顧客の適切な商品選択の機会を阻害し得ることとなる相手方(中略)をいう(以下Ⅱ－４－２－１２において同じ。)」に修正いたします。 なお、「保険代理店の主要な取引先」とは、「保険会社による便宜供与が、特定の保険代理店における顧客の適切な商品選択の機会を阻害しうる相手方」の例示であるところ、取引量等によって機械的に定まるものではなく、個別具体的に判断される必要がありますが、例えば、メーカーに役務の対価としての実態がない、又は保険会社若しくは保険代理店等において対価性の検証が困難である金銭を支払うことにより、兼業代理店である販売店での保険販売のシェアに影響を及ぼすような場合が該当すると考えます。
72.	Ⅱ－４－２－１２(1)	(注１)の「その他保険会社による便宜供与が、特定の保険代理店に対する便宜供与として機能する相手方」は、例示のある「保険代理店と人的又は資本的に密接な関係を有する者(親会社等)や保険代理店の主要な取引先」に限定されるものではなく、保険代理店との人的・資本的關係や取引の有無に関わらず、保険代理店の意思決定を左右し得る者を広く含むという理解でよい。該当すると考えられる事例があればご教示いただきたい。	Ⅱ－４－２－１２(1)の(注１)については、「保険代理店等とは、(中略)その他保険会社による便宜供与が、特定の保険代理店における顧客の適切な商品選択の機会を阻害し得ることとなる相手方(中略)をいう(以下Ⅱ－４－２－１２において同じ。)」に修正いたします。 なお、「その他保険会社による便宜供与が、特定の保険代理店における顧客の適切な商品選択の機会を阻害しうる相手方」とは、例示のある、「保険代理店と人的又は資本的に密接な関係を有する者(親会社等)や保険代理店の主要な取引先」に限定されるものではなく、保険代理店の意思決定を左右し得る相手方を広く含むものと考えられます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
			また、該当し得る事例については、個別具体的に判断する必要がありますが、例えば、保険代理店の代表者等の親族が経営する企業などが該当する可能性があると考えます。
73.	Ⅱ－４－２－１２(１)	(注１)における「親会社等」の「等」の具体例を示していただきたい。	Ⅱ－４－２－１２(１)の(注１)については、「保険代理店等とは、(中略)その他保険会社による便宜供与が、特定の保険代理店における顧客の適切な商品選択の機会を阻害し得ることとなる相手方(中略)をいう(以下Ⅱ－４－２－１２において同じ。)」に修正いたします。 なお、人的又は資本的な結びつきを背景に、特定の保険代理店における顧客の適切な商品選択の機会を阻害しうるか否かを個別具体的に判断することが求められますが、例えば、保険代理店の子会社や関連会社などが考えられます。
74.	Ⅱ－４－２－１２(１)	(注１)の「保険代理店と人的又は資本的に密接な関係を有する者」には、保険代理店の親会社、子会社、関連会社、親会社の子会社(兄弟会社)や、保険代理店を関連会社とする者が含まれるという理解でよい。 また、Ⅱ－４－２－２(６)②アで定める「特定者」も、Ⅱ－４－２－１２(１)(注１)でいう「保険代理店と人的又は資本的に密接な関係を有する者」に含まれるという理解でよい。 「保険代理店と人的又は資本的に密接な関係を有する者」への該当性について、判断基準があればご教示いただきたい。	Ⅱ－４－２－１２(１)の(注１)については、「保険代理店等とは、(中略)その他保険会社による便宜供与が、特定の保険代理店における顧客の適切な商品選択の機会を阻害し得ることとなる相手方(中略)をいう(以下Ⅱ－４－２－１２において同じ。)」に修正いたします。 なお、人的又は資本的な結びつきを背景に、特定の保険代理店における顧客の適切な商品選択の機会を阻害しうるか否かを個別具体的に判断することが求められますが、御指摘のような会社は該当する可能性があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
75.	Ⅱ－４－２－１２(１)	(注１)には「具体的には、保険代理店と人的又は資本的に密接な関係を有する者(親会社等)や保険代理店の主要な取引先を含む」とあるが、例えば、生命保険会社が行う他社との取引や、他社への経済的利益の提供(金銭に限られず、物品・不動産の提供・貸与、労務の提供を含む)のうち、代理店への営業や営業推進を担う部署が関与するものについて、過度の便宜供与に該当するか否かを確認する態勢を整備する(ただし、代理店への営業や営業推進を担う部署が関与していない取引において、他の部署が代理店等への過度の便宜供与を行っている実態が確認された場合は、それ以降、当該他の部署が関与するものも過度の便宜供与に該当するか否かを確認する態勢を整備する必要がある)、という考え方は取り得るとの理解でよい。	Ⅱ－４－２－１２(１)の(注１)については、「保険代理店等とは、(中略)その他保険会社による便宜供与が、特定の保険代理店における顧客の適切な商品選択の機会を阻害し得ることとなる相手方(中略)をいう(以下Ⅱ－４－２－１２において同じ。)」に修正いたします。 なお、過度の便宜供与の相手方を「保険代理店等」とした上で、その範囲に「その他保険会社による便宜供与が、特定の保険代理店における顧客の適切な商品選択の機会を阻害し得ることとなる相手方その他保険会社による便宜供与が、特定の保険代理店に対する便宜供与として機能する相手方」を含む趣旨は、保険代理店を含む保険募集人に対して直接便宜供与を行うものでなくとも、規制の趣旨が妥当するため、これを防止する点にあります。 したがって、潜脱の危険性が高い類型、具体的には保険代理店への営業や営業推進を担う部署が関与する、他社との取引等について、過度の便宜供与に該当するか否かを確認する態勢を整備しつつ、潜脱の危険性が低い、これら以外の部署が過度の便宜供与を行っている実態が確認された場合には、それ以降、当該他の部署が関与する他社との取引等についても過度の便宜供与を確認する態勢を整備することも認められるものと考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
76.	Ⅱ－４－２－１２(１)	(注１)の「保険代理店の主要な取引先」には、当該保険代理店が取り扱う保険契約の契約者だけでなく、兼業代理店においては、保険代理店以外の事業の取引先も含むという理解でよい。また、「保険代理店の主要な取引先」への該当性について、判断基準があればご教示いただきたい。	Ⅱ－４－２－１２(１)の(注１)については、「保険代理店等とは、(中略)その他保険会社による便宜供与が、特定の保険代理店における顧客の適切な商品選択の機会を阻害し得ることとなる相手方(中略)をいう(以下Ⅱ－４－２－１２において同じ。)」に修正いたします。 なお、「保険代理店の主要な取引先」とは、「保険会社による便宜供与が、特定の保険代理店における顧客の適切な商品選択の機会を阻害する相手方」の例示であるところ、個別の便宜供与に応じて、顧客の適切な商品選択の機会を阻害し得る相手方であるか否かについて、判断する必要がありますが、御指摘のような当該保険代理店が取り扱う保険契約者のほか、保険代理店以外の事業の取引先も該当し得ると考えます。
77.	Ⅱ－４－２－１２(１)	「顧客の適切な商品選択の機会が阻害されるおそれがある」ことを過度の便宜供与の防止の趣旨とする場合、Ⅱ－４－２－１２(１)(注２)は削除されるべきである。(注２)を維持する場合は現行どおり過当競争の防止をも趣旨とすべきである。 専属代理店においては他社商品の選択機会はない。仮に、専属代理店であること自体が顧客の商品選択の機会を阻害しているという趣旨であれば、専属代理店制度を否定するものであって、また生命保険募集人に関しては専属を原則としていることとも矛盾する。	Ⅱ－４－２－１２(１)の(注２)は、専属代理店においても、意向把握・確認義務や情報提供義務を履行し、顧客の適切な商品選択の機会を確保する必要があることや、当該保険代理店の専属を維持する目的を持って過度の便宜供与が行われる等、保険会社の健全かつ適切な業務の運営を阻害すること踏まえ、適切な措置を講じることを求めるものであることから、原案のとおりとさせていただきます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
78.	Ⅱ－４－２－１２(１)	(注２)には「便宜供与の相手方が、一の保険会社等に専属する保険代理店であっても」とあるが、専属保険代理店に対する過度の便宜供与のみならず、保険募集人である当該専属保険代理店の役員・使用人や、当該専属保険代理店に対する便宜供与として機能する相手方に対する過度の便宜供与についても、これを防止するための適切な措置を講じる必要があるという理解でよい。	貴見のとおりです。
79.	Ⅱ－４－２－１２(１)	保険代理店は、商法上の代理商であり、競業禁止義務を負っているため、保険会社が許可しない限り、他の保険会社の業務を取り扱うことができない。また、生命保険募集人は原則として一つの保険会社に専属することが定められており、保険契約者等の保護に欠けるおそれがないものとして政令に定める場合に限って、例外として二以上の保険会社に所属することが認められるものと理解している。そのため、保険代理店が二以上の保険会社に所属することを許可するかどうかは保険会社の裁量に委ねられていることが原則であると理解している。 したがって、保険代理店の専属が維持されること自体は保険業法の趣旨や規律に沿うものであることからすれば、Ⅱ－４－２－１２(１)(注２)の記載は、「保険契約者等の保護に欠けるおそれがない一の保険会社等に専属する保険代理店が、他の保険会社の商品を取り扱いたいと考えている場合において、保険会社が過度の便宜供与をすることでそれを引き留める行為を防止する」、という趣旨で定められてい	Ⅱ－４－２－１２(１)の(注２)は、専属代理店においても、意向把握・確認義務や情報提供義務を履行し、顧客の適切な商品選択の機会を確保する必要があることや、当該保険代理店の専属を維持する目的を持って過度の便宜供与が行われる等、保険会社の健全かつ適切な業務の運営を阻害することを踏まえ、適切な措置を講じることを求めるものです。 したがって、「保険会社が一の保険会社等に専属する保険代理店の態勢整備を進める目的で費用を負担する、又は役務を提供する行為」についても、保険代理店に対する過度の便宜供与として機能しないよう、適切な措置を講じる必要があると考えます。 なお、保険業法においては、生命保険募集人が二以上の保険会社に所属することが認められるか否かについては、保険業法第282条第3項、保険業法施行令第40条及び平成十年大蔵省告示第二百二十八号（保険業法施行令第四十条第一号等の規定に基づき、生命保険募集人に係る制限が適用されない場合等を定める件）によって判断されるべきものであり、保険会社の裁量に委ねられているものではないと考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		るものであり、「保険会社がーの保険会社等に専属する保険代理店の態勢整備を進める目的で費用を負担する、又は役務を提供する行為を否定するものではない」、と理解しているが、相違ないか。	
80.	Ⅱ－４－２－１２(１)	(注２)に記載の「ーの保険会社等に専属する保険募集人」の場合に記されている「適切な措置」について、明確にしていきたい。	直ちにⅡ－４－２－１２(１)に定める措置が求められるものではないものの、乗合代理店であるか専属代理店であるかによって、過度の便宜供与が問題となる状況や頻度が異なることを前提に、リスクに応じた適切な措置が求められるものと考えます。
81.	Ⅱ－４－２－１２(１)	過度の便宜供与の防止を図る目的について「顧客の適切な商品選択の機会を確保する観点」と記載されているが「顧客の属性や規模に応じた適切な商品の設計や提案を保険会社から自立して行えるようにする観点」および「保険会社の社費増加による保険料の上昇を防止する観点」についても追加すべきであると考えます。	貴重な御意見として承ります。
82.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－１２(１)①ア. の「過度の便宜供与の判断基準」について、Ⅱ－４－２－１２(１)②「過度の便宜供与に係る判断基準」について適宜社内規則等に規定していれば最低限足りるという理解でよい。	Ⅱ－４－２－１２(１)①ア. における「過度の便宜供与の判断基準」については、Ⅱ－４－２－１２(１)②の「過度の便宜供与に係る判断基準」を参考に、社内規則等に規定される必要があると考えます。 また、それぞれ、Ⅱ－４－２－１２(１)①イ. ～オ. における検討等を踏まえて、必要に応じ自社における判断基準を改める必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
83.	Ⅱ－４－２－１２(１)	「便宜供与」と正当な「契約上の取引」との境界を教えてほしい。例えば、代理店委託契約の条項において、保険代理店により有利な規定を設けることは便宜供与にはならないという理解でよいのか。	保険会社が保険代理店等に対して行う便宜供与が、実質的に自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引するものに該当するかは、Ⅱ－４－２－１２(１)②の判断基準に基づき、個別具体的に判断される必要があると考えます。 例示された代理店委託契約の条項において、保険代理店により有利な規定を設けることについては、その内容により過度の便宜供与となり得ることに留意が必要であると考えます。
84.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－９(６)イ. 及びⅡ－４－２－１２(１)①イ. についてア. では「過度の便宜供与」と記載されているのに対し、イ. では、単に「便宜供与」と記載されている。イ. は「過度の便宜供与」に訂正されるという理解でよいのか。	Ⅱ－４－２－９(６)イ. 及びⅡ－４－２－１２(１)①イ. では、それぞれア. の過度の便宜供与に関する基準を前提に、便宜供与一般に関し、適切に教育・管理・指導を実施することを規定しているものであることから、原案のとおりとさせていただきます。
85.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－１２(１)①イ. に関して、例えば、営業部門等から過度な便宜供与に該当するおそれがあると考える案件について相談を受けた場合には、コンプライアンス部門等は、顧客の適切な商品選択の機会が阻害されていないか、法令等を踏まえた見解を伝え、必要に応じて是正の指示等を行い、さらに、営業部門等における是正に向けた取組みについて、その内容が法令等に照らして適切かどうか評価するとともに、取組みの進捗を適宜確認することでよいのか。	コンプライアンス部門等に求められる関与の方法は、個別具体的に検討される必要がありますが、御指摘のような場合については、貴見のような方法も考えられます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
86.	Ⅱ－４－２－１２(１)	営業部門等に関し、例示の営業部門以外ではどのような部門等を想定しているのか。 コンプライアンス部門等に関し、例示のコンプライアンス部門以外ではどのような部門等を想定しているのか。	「営業部門等」の含む範囲として、例えば営業企画部門など、営業活動に係る意思決定に影響を及ぼし得る部門が考えられます。 また、「コンプライアンス部門等」については、営業部門等から独立するとともに、法令等遵守や適切なガバナンス体制の構築等に知見を有し、便宜供与にかかる意思決定や教育・管理・指導の適切性を確保できる部門が考えられます。
87.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－１２(１)①イ. に「便宜供与に係る意思決定や教育・管理・指導の実施に対するコンプライアンス部門等の適切な関与」とあるが、必ずしも全ての代理店との取引等に関する意思決定を対象とするのではなく、自社で定めた社内規則における判断基準に基づき、過度の便宜供与に該当しうる一定の類型に関する意思決定を対象とすることも認められる、との理解でよい。 また、意思決定の適切性を確認する方法として、必ずしも全ての代理店との取引等に関する意思決定時に確認する対応のみではなく、リスクに応じて事後的にコンプライアンス部門が意思決定に係る決裁書等を確認・検証する対応も認められる、との理解でよい。	「コンプライアンス部門等の適切な関与」について、全ての便宜供与に係る意思決定を対象とするのではなく、社内規則において頻度や数量等、顧客の適切な商品選択の機会の確保の観点から、リスクに応じた適切な基準を設定し、これに当てはまる一定の類型に関する意思決定を対象とすることも認められるものと考えます。 また、顧客の適切な商品選択の機会を阻害するリスクが一定程度認められるものについては、意思決定時に確認をしつつ、このようなリスクが低いものについては、事後的に意思決定に係る決裁書等を確認するなど、リスクに応じた検証を行うことも認められるものと考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
88.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－１２(１)①イ. コンプライアンス部門等(２線)の関与度合は、保険会社の実態に応じて、項目ごとに濃淡が存在してもよいと考えるが、そのような理解でよいか。	コンプライアンス部門等に求められる関与の程度は、個別の便宜供与が有する顧客の適切な商品選択の機会を阻害するリスクの程度や、Ⅱ－４－２－１２(１)①ウ. に定める監査結果等に照らし、個別具体的に判断される必要があるところ、項目ごとに差異が存在し得るものと考えます。
89.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－１２(１)①ウ. のリスクの適切な評価方法としては、顧客から商品選択にかかる苦情の発生有無や発生件数などを基に、保険会社が顧客の適切な商品選択の機会が阻害されるという観点から分析し、保険会社が評価を行うことが一例として考えられるとの理解でよいか。 また、顧客の適切な商品選択の機会が阻害されていないかにかかる保険代理店への監査として、今回の改正案Ⅱ－４－２－９ 保険募集人の体制整備義務(６)のア. からオ. にある、代理店の規模や特性に応じた措置の実施状況と比較説明や推奨販売にかかる社内規則等に基づく実施状況に関し、監査するという理解でよいか。	リスクの適切な評価方法としては、自社が実施している個別の便宜供与について、顧客の適切な商品選択の機会を阻害する可能性を典型的に評価することのほか、御指摘のとおり、顧客から商品選択にかかる苦情の発生有無や発生件数などをもとに、分析・評価を行うことなどが考えられます。 また、保険代理店への監査の方法についても、個別具体的に検討される必要がありますが、御指摘のような方法に加え、特定の便宜供与を行った後において、自社の保険商品の取扱い件数が有意に変化していないかを確認するといった方法も有効な確認・検証方法の一つとして考えられます。
90.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－１２(１)①ウ. に関して、内部監査や保険代理店に対する監査は定期的・画一的なものである必要はなく、保険会社が、自社における過度の便宜供与に係る社内規則の定着状況、営業部門に対する教育・管理・指導等の実施状況や、監査の対象となる保険代理店の規模・特性等を踏まえて、適切と考える頻度・態様で実施すればよいという理解でよいか。	御指摘のような各要素も踏まえ、適切な頻度・方法により実施される必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
91.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－１２(１)①ウ.に「顧客の適切な商品選択の機会が阻害」とあるが、顧客の適切な商品選択の機会が阻害されているか否かの確認としては、個々の便宜供与の性質や、顧客の適切な商品選択の機会を阻害するリスクに応じ、様々な方法があり得るが、例えば、以下のような方法も認められるとの理解でよい。 ・過度の便宜供与に該当し得る事象が判明した場合、当該便宜供与の前後における乗合代理店における成約件数の推移を確認し、便宜供与の見返りとして当該乗合代理店が当該保険会社の保険商品を優先的に推奨し、顧客の適切な商品選択を阻害しているおそれがある有意な変化があるか否かを検証する方法 なお、上記方法を採用した場合、有意な変化は、当該便宜供与を開始して一定期間が経過した後に発生する可能性があることを勘案し、ある一時点の推移の確認に留まることなく、中長期的に推移を確認することが望ましい、との理解でよい。 また、成約件数に有意の変化が生じていない場合であっても、例えば、当該乗合代理店における自社商品の成約件数を維持するために過度の便宜供与を行う場合も考えられるため、過度の便宜供与に該当し得る当該便宜供与を実施するに至った経緯をあわせて確認する方法も考えられる、との理解でよい。	保険会社による保険代理店等に対する便宜供与が、顧客の適切な商品選択の機会を阻害していないかを確認・検証する場合には、当該便宜供与によって生じ得る影響やリスクに応じて、様々な方法により行われる必要があると考えます。 貴見にある「過度の便宜供与に該当し得る事象が判明した場合」の例示については、有効な確認・検証方法の一つであると考えられます。上記の確認・検証にあたっては、当該便宜供与によって生じ得る一時点の影響のみではなく、中長期的な視点で確認するほか、当該便宜供与を実施するに至った経緯をあわせて確認・検証する方法も有効であると考えます。 また、その影響の要因を確認・検証するうえでは、便宜供与とは別の要因（新商品の発売など）も考慮しつつ、便宜供与の見返りとして、当該保険会社の保険商品が優先的に取り扱われているものでないか、多角的に確認・検証が行われる必要があると考えます。 なお、上記確認・検証の結果、仮に具体的な影響が認められない場合であっても、当該便宜供与について、Ⅱ－４－２－１２(１)②イ.に基づき、適切性を判断する必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
92.	Ⅱ－４－２－１２(１)	「リスクに応じた適切な頻度での内部監査及び保険代理店に対する監査」について、手数料の低い少額商品など過度の便宜供与により顧客の適切な商品選択の機会がゆがめられるリスクに乏しい保険商品については、リスク特定・評価のうえで内部監査・監査を省略することもありうるという理解でよいのか。	Ⅱ－４－２－１２(１)①ウ．における内部監査及び保険代理店に対する監査は、リスクの内容に応じて、適切な対象・方法・頻度において行われる必要があると考えます。 なお、手数料が低い少額商品は、過度の便宜供与により顧客の適切な商品選択の機会が歪められるリスクに乏しい、というものではなく、手数料の多寡に関わらず、保険代理店等に対して行っている便宜供与により、顧客の適切な商品選択の機会が阻害されていないかを判断・検証する必要があると考えます。
93.	Ⅱ－４－２－１２(１)	「保険代理店に対する監査」とは、具体的にはどのような内容の監査が想定されるのか。例えば、監督指針Ⅱ－４－２－９(６)ア．ないしオ．に定められる保険代理店が講じる措置について、保険会社から確認が求められるという理解でよいのか。	保険代理店への監査の方法については、特定・評価されたリスクに応じて個別具体的に検討される必要がありますが、御指摘のような方法に加え、特定の便宜供与を行った後において、自社の保険商品の取扱い件数が有意に変化していないかなどを確認するといった方法も有効な確認・検証方法の一つとして考えられます。
94.	Ⅱ－４－２－１２(１)	保険会社が保険代理店に対して監査を実施することが求められているが、保険会社と保険代理店との契約関係を前提としつつも、保険代理店は独立した事業主体である。この関係を踏まえ、監査の対象や項目は、保険募集に関連する法令遵守状況など、保険業法に定められた範囲に限定すべきである。	貴重な御意見として承ります。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
95.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－１２(１)①エ. の「上記ウ. の監査結果」は、内部監査の結果と保険代理店に対する監査の結果の両者を包含しているという理解でよい。 この点、後者を全て取締役会等に報告することは現実的ではないと考える。監査結果の全体像（概要）を報告することや、過度の便宜供与に係る問題が発見された場合のみ、個別の保険代理店に対する監査結果を報告することも認められるという理解でよい。	前段については、貴見のとおりです。 後段については、監査結果全てを報告することが求められるものではなく、取締役会等において適切な評価・検討を行い、オ. に定める「適切な解消措置の実施及び改善に向けた態勢整備」が確保できる程度のものであれば認められると考えます。 このような観点からは、報告の方法については、個別具体的に検討される必要があるものの、例えば、全体の監査結果の概要を報告するとともに、過度の便宜供与に係る問題が発見された保険代理店について個別の監査結果を報告する方法も認められるものと考えます。
96.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－１２(１)①オ. の「改善に向けた態勢整備」とは、例えば、顧客の適切な商品選択の機会が阻害されていると認められたことを踏まえ、保険会社において既に講じているア. ～エ. の措置の内容を見直すこと等が該当するという理解でよい。	貴見のとおりです。
97.	Ⅱ－４－２－１２(１)	「営業部門等からの不当な介入が排除されている必要があることに留意する」について、「営業部門等」が示す範囲は、代理店を担当する営業担当者および当該担当者が属する営業部門に限らず、営業に係る管理部門、企画部門、担当役員等、営業活動に係る意思決定に影響し得る関係者および組織を意図しているとの認識でよい。	

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
98.	Ⅱ－４－２－１２(１)	(注３)の「営業部門等からの不当な介入」について、直接的な介入のみならず、営業部門等が影響力を行使し、実質的に態勢整備を妨げたり、ア．～オ．の実施内容の変更を強いたりすることを含むという理解でよい。	
99.	Ⅱ－４－２－１２(１)	(注３)の「営業部門等からの不当な介入」とは、営業部店等がア．～オ．の適正な実施を妨害する行為を指すものであり、社内規則等の策定等を含む各項目の実施にあたり営業部門等が関与すること自体が問題になるわけではないという理解でよい。「不当な介入」に該当するか否かにつき、基準があればご教示いただきたい。	「営業部門等からの不当な介入」とは、営業部店等が、直接・間接とを問わず、営業成績・利益の確保を目的として、ア．～オ．の措置の実効性を阻害する行為を指すものと考えます。 したがって、例えば、このような行為に該当しない場合においては、社内規則等の策定等を含む各項目の実施にあたり、営業部門等が関与すること自体が直ちに問題となるものではないと考えます。
100.	Ⅱ－４－２－１２(１)	「過度の便宜供与」に該当するかどうかの判断基準は、改正前指針Ⅱ－４－２－２(１７)の「過当競争の弊害を招きかねない行為」という程度、すなわち、過当競争の弊害が生じる具体的危険性があるという程度という理解でよい。指針Ⅱ－４－２－１２(１)②イ．(ア)～(オ)は、取引先との付き合いで対応せざるを得ないが、保険契約者等の選択を歪めるような弊害が生じない場合も多いと思われ、過度の萎縮を招かないようなご配慮をお願いしたい。 競争法上、優越的地位の濫用等の不公正な取引方法規制は別途存在するため、保険のみ、競争法上許される程度の便宜供与を制限する理由はないと思われる。	Ⅱ－４－２－１２(１)②の各判断は、例えば、顧客の適切な商品選択の機会が阻害されるおそれがないか等の観点から、個別具体的に行われることが求められると考えます。 なお、過当競争の弊害を招くおそれのある過度の便宜供与や、保険会社の健全かつ適切な業務の運営を阻害するおそれのある過度の便宜供与についても、これを防止する必要があるものと考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
101.	Ⅱ－4－2－12(1)	代理店チャネルを主とする保険会社においては、例えば、お客様から保険会社に対して保険契約の締結又は案内を希望する旨の情報が寄せられた際、また、保険代理店の廃業等の理由によりお客様の保険契約を担当する保険代理店を変更しなければならなくなった際、お客様のご希望・ご期待に応えるためには、保険会社から保険代理店に対して当該情報・契約を提供・移管しなければならない。そのため、例えば、保険会社が当該情報・契約の提供・移管のために特段の費用を負担していない場合や、当該情報・契約の提供・移管に至る経緯等によっては、保険会社から保険代理店に対して対価を設定したり手数料を削減したりせずに当該情報・契約を提供・移管することは、過度の便宜供与に該当しないという理解でよい。 なお、例えば、保険会社が特段の費用を負担していないにもかかわらず、お客様から保険会社に対して自発的に保険契約の締結又は案内を希望する旨の情報が寄せられる場合もあるし、担当していた保険代理店がお客様対応に苦慮して他の保険代理店に当該お客様を担当してもらわなければならない場合もあるため、当該情報・契約の移管に当たり常に対価を設定したり手数料を削減したりすることは不合理であると考えている。	保険会社から保険代理店に対して、御指摘のような新規顧客等の情報や保険契約を提供・移管する場合は、その趣旨・目的や経緯等は区々であることから、Ⅱ－4－2－12(1)②イ. に照らして過度の便宜供与に該当するか否かを個別具体的に検討する必要がある、一概に過度の便宜供与に該当しないものと判断することは困難であると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
102.	Ⅱ－４－２－１２(1)	代理店チャネルを主とする保険会社においては、例えば、お客様から保険会社に対して保険契約の締結又は案内を希望する旨の情報が寄せられた際、また、保険代理店の廃業等の理由によりお客様の保険契約を担当する保険代理店を変更しなければならなくなった際、お客様のご希望・ご期待に応えるためには、保険会社から保険代理店に対して当該情報・契約を提供・移管しなければならない。 そのため、お客様に適する応接形態（対面・非対面の別）、保険募集人の在籍状況や保険代理店の体制整備状況等を考慮し、提供・移管先の保険代理店（一の保険会社等に専属する保険代理店かそれ以外の保険代理店かを問わず、保険会社のグループに属する保険代理店かそれ以外の保険代理店かを問わない）選定に合理的な理由がある限り、改正監督指針案Ⅱ－４－２－１２（１）②ア.（ア）（イ）のいずれにも該当しなければ、同Ⅱ－４－２－１２（１）②イ記載のとおり判断することになるという理解でよい。	保険会社から保険代理店に対して、御指摘のような新規顧客等の情報や保険契約を提供・移管する場合は、その趣旨・目的や経緯等は区々であることから、Ⅱ－４－２－１２(1)②イ. に照らして過度の便宜供与に該当するか否かを個別具体的に検討する必要があると考えます。 なお、提供・移管先の保険代理店の選定に関しても、本項目の趣旨に鑑み、顧客の適切な商品選択の機会が阻害されないよう、必要な措置を講じるべきと考えます。
103.	Ⅱ－４－２－１２(1)	Ⅱ－４－２－１２(1)②について、保険会社と保険代理店が共同で保険募集を行う場合、保険会社が保険代理店に対して支払う代理店手数料を削減することになるが、その削減率は、一律に定率とするのではなく、保険会社と保険代理店がそれぞれ行う業務に見合った比率に応じて設定すべきであり、そのような設定をしないと、仮に保険代理店の業務の比率に見合わない過大な代理店手数料が支払われる場合、過度の便宜供与に該当しうると考えているが、その理解でよい。	個別具体的に検討される必要がありますが、保険会社と保険代理店が共同で保険募集を行う場合について、保険代理店の業務の内容や比率に見合わない過大な代理店手数料を支払うことは、過度の便宜供与に該当し得ると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
104.	Ⅱ－４－２－１２(１)	第２回有識者会議の事務局説明資料 P. 8 に列挙されている事例や、今後各業界においてガイドライン等で考え方を示す事例を含め、保険代理店に経済的利益が生じるか否かにかかわらず、保険会社に「社会通念」を超える負担が生じる行為は、過度の便宜供与に該当し得る行為と考えてよいか。	過度の便宜供与に該当し得る具体的行為は、保険代理店に対して何らかの便益を享受させるものであれば足り、保険代理店に経済的利益を生じさせるか否かにかかわらないと考えます。
105.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－１２(１)②イ. に関して、保険会社が乗合代理店に対して支給する報酬のうち、「名目を問わず、販売促進を目的とした金銭」、「名目を問わず、特定個社の商品販売が提供・継続の条件となっているもの等、実質的に募集に関する報酬と考えられるもの」などであって、具体的には「キャンペーン」や「ボーナス」、「表彰・研修等」、「『マーケティング・コスト』等の名目で、役務の対価としての実態がない、または、対価性の検証が困難な金銭等」なども、過度の便宜供与（その内容に応じて、「自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引する便宜供与」又は「実質的に自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引するもの」のいずれか）に該当し得る、との理解でよいか。	貴見のとおりです。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
106.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－１２(１)②イ. に関して、「実質的に自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引するもの」に該当するかの判断は個別具体的に行われるべきものであるが、例えば、保険代理店向けの表彰・研修等の宿泊費を保険会社が負担することは、社会通念から見て過度であり、過度の便宜供与（「実質的に自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引するもの」）に該当し得る、との理解でよい。	御指摘のような事例については、Ⅱ－４－２－１２(１)②イ. に基づき個別具体的に判断される必要があると考えます。 また、その判断に当たっては、宿泊費を負担することの必要性や負担額の程度等によっては、「本来保険代理店等が負担すべき費用を保険会社が負担する行為」に該当することにも留意しつつ、顧客の適切な商品選択の機会を阻害するものでないか、検討する必要があると考えます。
107.	Ⅱ－４－２－１２(１)	「自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引する」とは、保険業法施行規則第 227 条の 2 第 3 項第 4 号にいう「二以上の所属保険会社等が引き受ける保険に係る二以上の比較可能な同種の保険契約」を取り扱う乗合保険代理店を想定しているという理解でよい。推奨販売ルールが適用される場面でない場合は、顧客の適切な商品選択の機会が阻害されるおそれがないため、確認したい。	「二以上の所属保険会社等が引き受ける保険に係る二以上の比較可能な同種の保険契約」を取り扱わない乗合保険代理店であっても、便宜供与の実績に影響され、意向把握・確認義務や情報提供義務を履行しないままに、顧客の意向に反するような保険商品を提案することを防止し、顧客の適切な商品選択の機会を確保する必要があることから、Ⅱ－４－２－１２に照らして判断する必要があると考えます。
108.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－１２(１)②ア. (ア)に関して、保険代理店が、便宜供与の実績に応じて所属保険会社を選択する（便宜供与の実績の多い保険会社を優先して委託契約を結び、実績の少ない保険会社との委託契約を解約するなど）ことは、ここでいう「便宜供与の実績に応じて・・・保険契約数や保険引受シェアの調整が行われる場合」に該当するという理解でよい。	御指摘のような場合についても、「便宜供与の実績に応じて、当該保険代理店や保険募集人である保険代理店の役員又は使用人において保険契約数や保険引受シェアの調整が行われる場合」と同様に、防止される必要があるものと考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
109.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－１２(１)②ア．(ア)に関して、有識者会議において、本業協力の多寡が自賠責保険の契約数に影響していたとの指摘があったことも踏まえると、ここでいう「保険契約数の調整」の対象には、自賠責保険も含まれるという理解でよい。	自賠責保険の契約数の獲得を目的として過度の便宜供与を行うことも、保険会社の健全かつ適切な業務の運営を阻害することから、これを防止する必要があると考えます。
110.	Ⅱ－４－２－１２(１) Ⅱ－４－２－９(６)	保険会社が、乗合代理店に対して、当該乗合代理店への便宜供与を条件として、自社の保険商品の販売実績に対する乗合代理店内の評価を優遇すること等を求めることは、顧客の適切な商品選択を阻害するおそれがあり、この場合、当該乗合代理店への便宜供与は過度の便宜供与に該当し得る、との理解でよい。 同様に、乗合代理店が保険会社に対して、保険商品の販売実績に対する評価を優遇することを条件として便宜供与を求めることも、過度の便宜供与を求める行為に該当し得るとの理解でよい。	貴見のとおりです。
111.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－１２(１)②ア．(ア)にいう「保険契約数の調整」の対象には、保険代理店が取り扱う自己契約も含まれるという理解でよい。	
112.	Ⅱ－４－２－１２(１)	過度の便宜供与への該当性について、総合判断を行う際の基軸となる視点は、実質的に自社（便宜供与を行う保険会社）の保険商品の優先的な取扱いを誘引し、顧客の適切な商品選択の機会を阻害するおそれがあるかどうか、という理解でよい。	

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
113.	Ⅱ－４－２－１２(1)	保険代理店向けの研修等の宿泊費を保険会社が負担することは、それが社会通念から見て過度なものである場合は、「実質的に自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引するもの」に該当しうるが、その判断は個別具体的に行われるべきものであり、たとえば遠方から参加が必要となる者など、研修等へ参加するためには宿泊が必要となる場合に、社会通念上相当な範囲で保険会社が宿泊費を負担することが直ちに「実質的に自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引するもの」に該当するものとはならない、との理解で良いか。	御指摘のような事例については、Ⅱ－４－２－１２(1)②イ. に基づき個別具体的に判断される必要があると考えます。 また、その判断に当たっては、宿泊費を負担することの必要性や負担額の程度等によっては、「本来は保険代理店等が負担すべき費用を保険会社が負担する行為」に該当することにも留意しつつ、顧客の適切な商品選択の機会を阻害するものでないか、検討する必要があると考えます。
114.	Ⅱ－４－２－１２(1)	顧客の金融リテラシー向上を目的として、保険会社と集客媒体を有するメディア企業等との共催セミナー（保険商品の内容説明を行わないセミナー）を実施するに際して、その趣旨に賛同した保険代理店が当該セミナーに関して応分の費用を負担し、保険代理店の役職員が講師を務めた上で、当該セミナー終了後に顧客の要望により保険代理店が個別相談（当該保険会社の保険商品以外の保険募集を含む。）に応じる場合がある。 当該セミナーに関して保険代理店が応分の費用を負担するだけでなく講師も務めている以上、保険代理店が当該保険会社の保険商品の優先的な取扱いを行わない限り、直ちに過度の便宜供与に該当することにならない、との理解で良いか。	過度の便宜供与に該当するか否かは、当該便宜供与の趣旨・目的のほか、価格・数量・頻度・期間及びその負担者等を総合的に勘案しつつ、当該便宜供与によって生じ得る弊害の内容・程度を考慮し、社会通念に照らして妥当であるかによって判断される必要があり、一概に回答することは困難です。 また、共催であるか否か、保険代理店の役職員が講師を務めているか否かといった外形的な要因のみならず、先に述べたような要素に照らして、顧客の適切な商品選択の機会を阻害するものでないかを検討する必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
115.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－１２(１)②イ. の記載に従って総合判断を行う際の基軸となる視点は、実質的に自社（便宜供与を行う保険会社）の保険商品の優先的な取扱いを誘引し、顧客の適切な商品選択の機会を阻害するおそれがあるかどうか、であるという理解でよい。	貴見のとおりです。
116.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－１２(１)②イ. に関して、保険会社が保険代理店を指導するにあたり、独占禁止法や不正競争防止法などに抵触する可能性等から、保険代理店において実際に顧客の適切な商品選択の機会が阻害されているか、保険会社では判断が難しいケースや、保険会社間で把握できる情報に差異があるケースも想定される。 このようなケースにおいては、保険会社で現に把握できる情報の範囲内で、当該便宜供与の趣旨・目的のほか、価格・数量・頻度・期間およびその負担者等を総合的に勘案しつつ、当該便宜供与によって生じ得る弊害の内容・程度を考慮し、社会通念に照らして妥当であるかによって、過度の便宜供与への該当性を判断することにより。	貴見のとおりです。 なお、保険会社は、特定の便宜供与が顧客の適切な商品選択の機会を阻害するおそれがないかについて、リスクに応じた適切な頻度での内部監査及び保険代理店に対する監査の実施を行う必要がありますが、内部監査の一手法として、過度の便宜供与に該当し得る事象を把握し、当該便宜供与の前後の当該保険代理店における成約件数の推移を確認し、優位な変化があるか否かを検証する方法も考えられます。
117.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－１２(１)②イ. に関して、便宜供与が過度なものであるか否かの判断に当たっては、保険代理店側の「過度である」との認識は不要であり、本指針に記載の考慮要素および社会通念に照らして客観的に判断されるという理解でよい。	貴見のとおりです。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
118.	Ⅱ－4－2－12(1)	保険会社が、保険代理店の企画するイベントやセミナーへ協賛する際、例えば、イベントへの協賛により、保険会社はセミナー枠や展示ブースを割り当てられるという対価を得ることができ、また協賛額に応じて、イベント冊子や代理店のホームページでの告知も実施することができる枠組みとすることが考えられる。 この場合、当該イベントやセミナーにおいて、保険会社が自社の保険商品の優先的な取り扱いを誘引することなく自社の広報や情報宣伝活動を行うことは、イ．に規定される各行為に該当しないという理解で良いか。また、「ライフサポート」や「相続」を中心とした情報提供を行い、保険の商品性やサービスを理解していただくような、参加者の金融リテラシー向上等を目的としたイベントへの協賛は、社会貢献活動の一環であると思われ、②イ．に規定される各行為に該当しないという理解で良いか。	今般の監督指針改正は、保険会社から保険代理店等に対する便宜供与が過度なものとなっていないか、Ⅱ－4－2－12(1)②に掲げる判断基準に照らして判断するとともに、顧客の適切な商品選択の機会が阻害されていないかについて、内部監査や取締役会等における評価・対応の検討を行い、顧客の適切な商品選択の機会が阻害されていると認められる場合には、適切な措置を講じること等を求めるものです。 御質問の事例の趣旨・態様が明らかではありませんが、協賛に伴って協賛金を支出する場合については、同イ．（オ）のように過度の便宜供与に該当し得るものとして、顧客の適切な商品選択の機会を阻害するものとなっていないか、検討する必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
119.	Ⅱ－4－2－12(1)	「実質的に自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引するもの」について、Web 募集のみを取扱う保険会社の場合、保険代理店の HP に保険加入の導線を設けることがあるが、CX 向上の観点から、保険契約手続き時に保険代理店が保有する顧客アカウントとの連携等、保険会社が保険代理店の HP 仕様に合わせた対応を行うことがある。 この対応は、顧客本位の業務運営に基づくものであり、また顧客と保険会社の契約手続きに係るものであるため、「自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引するもの」には当たらないという理解でよい。	過度の便宜供与に該当し得るかは、当該便宜供与の趣旨・目的のほか、価格・数量・頻度・期間及びその負担者等を総合的に勘案しつつ、当該便宜供与によって生じ得る弊害の内容・程度を考慮し、社会通念に照らして妥当であるかによって判断されるものであり、一概に回答することは困難です。
120.	Ⅱ－4－2－12(1)	便宜供与の程度が適切な水準であったとしても、他保険会社と競合した結果、相対的に有利に立ち、便宜供与以外の適正な判断で選ばれ、指針に記載されたような効果があった場合には、不適切と判定されるのか。 例えば、公正な入札が行われる場合にも「過度」と判定されることとならないよう、程度について相当である場合には効果のみに着目して判断されないように基準を定めることはできないか。	御指摘の「指針に記載されたような効果」の意味するところが明らかではありませんが、過度の便宜供与に該当し得るかは、顧客の適切な商品選択の機会を確保する観点から、当該便宜供与の趣旨・目的のほか、価格・数量・頻度・期間及びその負担者等を総合的に勘案しつつ、当該便宜供与によって生じ得る弊害の内容・程度を考慮し、社会通念に照らして妥当であるかによって判断される必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
121.	Ⅱ－４－２－１２(1)	Ⅱ－４－２－１２(1)②イ. に関して、「負担者等」について、これは「負担者」だけでなく「便宜供与の受益者（以下、受益者）」も含まれるという認識でよい。 また、「負担者等」について、これは「保険会社」または「保険代理店等」のいずれかが負担者または受益者であることが問題であり、負担者等が保険営業に直接関与していないことをもって免れることはできないという理解でよい。 たとえば、保険会社と保険代理店等の間で行われる懇親や物品の贈答が該当し、負担者等のいずれかが保険営業に関与しておらずとも、負担者等の立場や組織内の意思決定に与える影響力等も含め総合的に勘案すべきという認識でよい。	貴見のとおりです。
122.	Ⅱ－４－２－１２(1)	Ⅱ－４－２－１２(1)②イ. なお書き以降に、「実質的に自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引するものとして、過度の便宜供与に該当し得る」事例として、(ア)～(オ)が例示されている。 これらの事例については、過度の便宜供与に該当し得る事例としてより一層注意して対応する必要はあるものの、最終的に過度の便宜供与に該当するか否かは、「当該便宜供与の趣旨・目的のほか、価格・数量・頻度・期間及びその負担者等を総合的に勘案しつつ、当該便宜供与によって生じ得る弊害の内容・程度を考慮し、社会通念に照らして妥当であるかによって判断する」ことには変わらないという理解でよい。	Ⅱ－４－２－１２(1)②イ. (ア) から (オ) の行為は、実質的に自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引するものとして、特に過度の便宜供与に該当しやすいと考えられることから、例示しているものです。 この点を踏まえ、同(ア) から (オ) の行為（これに類する行為を含む）については、これにより顧客の適切な商品選択の機会が阻害されていないか、慎重に判断・検証する必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
123.	Ⅱ－４－２－１２(1)	保険代理店は、顧客と直接的な接点をもち、顧客と保険会社を繋ぐ重要な役割を担っている。保険代理店がこの役割を十分に果たし、顧客本位に資するサービスを継続的かつ効果的に提供していくためには、顧客との接点確保のための活動を十分に行うとともに、そのための態勢整備およびその高度化が必要になる。 他方、保険会社自身も、自社の顧客に対し、保険代理店を通じて顧客本位のサービスを提供するために顧客との接点を確保するとともに、それに必要となる自社の態勢整備及び委託先の管理監督義務に基づく保険代理店の態勢整備を行う責任がある。 保険代理店を通じて実施する顧客との接点確保の活動やそのために必要となる保険代理店の態勢整備は、個々の内容ごとに、保険会社と保険代理店との間で、顧客本位に資するサービスを継続的かつ効果的に提供していくために、役割や責任を合理的に定めて実施されるものである。 このような保険代理店の態勢整備の実態を踏まえると、改正監督指針案Ⅱ－４－２－１２（１）①に定める態勢が整備されている場合には、同Ⅱ－４－２－１２（１）②イ．（ア）から（オ）の例示は、保険会社が、上記の役割や責任に基づき費用を負担する、又は役務を提供する行為について、一律に当該例示に当たる行為として規制するものではないと理解しているが、相違ないか。	Ⅱ－４－２－１２(1)②イ．（ア）から（オ）に例示した行為についても、過度の便宜供与に該当するか否かは、個別具体的に判断される必要があると考えます。 このため、保険会社・保険代理店間の合意や、Ⅱ－４－２－１２(1)①に定める態勢整備の状況にかかわらず、当該便宜供与の趣旨・目的のほか、価格・数量・頻度・期間及びその負担者等を総合的に勘案しつつ、当該便宜供与によって生じ得る弊害の内容・程度を考慮し、社会通念に照らして妥当であるかによって判断される必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
124.	Ⅱ－４－２－１２(1)	Ⅱ－４－２－１２(1)②イ.(ア)の「保険会社の役職員が、保険代理店等から、他の保険会社の購入実績との比較を提示されるなど黙示の圧力を受けたことを背景として、自社の役職員に対し、数量等の報告やとりまとめを伴う物品の購入をあっせんする行為」は、金融庁が業務改善命令を発出した事案における保険会社の役職員が事故車両の修理入庫台数のとりまとめを行い実質的に自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引した行為を指しており、これを念頭に新たに規定を設けたものという理解でよい。	当該記載は、Ⅱ－４－２－１２(1)②ア.(イ)に該当するものでない場合であったとしても、実質的には同様の影響を及ぼし、自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引し得ると考えられることから、特に過度の便宜供与に該当するおそれが高い行為として例示したものです。
125.	Ⅱ－４－２－１２(1)	「数量等の報告やとりまとめを伴う物品の購入をあっせんする行為」について、例えば、保険代理店は他社の計数を提示せず、保険会社は職域営業の場所だけを提供し、役職員の取引について関与しないかたちで、職域営業として口座開設や住宅ローン等を保険会社の役職員へ営業推進する行為は、該当しないという理解で相違ないか。	保険会社の役職員が、自社の役職員に対し、単に保険代理店等の物品の購入について紹介するにとどまらず、自社や各部門における具体的な購入目安・目標数などを設定するなどしてあっせんする場合を想定しています。 御指摘のような行為については、上記のような想定を前提に、個別具体的に検討する必要があると考えます。
126.	Ⅱ－４－２－１２(1)	Ⅱ－４－２－１２ (1) ②イ.(ア)の「物品の購入をあっせんする行為」について、費用負担を要しないもの(例：年会費無料のクレジットカード)も該当するという理解でよい。また、仮に費用負担を要しないものは「物品の購入をあっせんする行為」には該当しないとしても、(ア)の記載は例示であり、イの柱書きにおける「社会通念に照らして妥当であるか」という基準に照らして、過度の便宜供与への該当性を判断するという理解でよい。	一般に、費用負担を要しないものについては、「購入」には該当せず、直ちにⅡ－４－２－１２ (1) ②イ.(ア)に該当するものではないと考えられます。 一方で、費用負担を要しない場合であっても、実質的にみて、保険代理店等に対して同(ア)と同等の便益を享受させるものである場合には、同(ア)の趣旨を前提に、Ⅱ－４－２－１２ (1) ②イの柱書きにおける基準に照らして、判断される必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
127.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－１２(１)②イ．(イ)の保険代理店等が主催するイベント等において、保険会社の役職員等が保険業に関連する役務を提供する形で参加・協力する場合は、直ちに過度の便宜供与に該当するものではないが、その他の判断基準を勘案した評価は別途必要であり、参加・協力の数量(人数)・頻度等のほか、当該役務の内容(「保険代理店等が自らの責任において行うべき業務に対し保険会社が役務を提供する行為」に相当しないか)によっては、過度の便宜供与に該当し得るとの理解でよい。	貴見のとおりです。
128.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－１２(１)(１)②イ．(イ)の「保険代理店等が主催するイベント等において、保険会社の役職員等が保険業と関連性の低い役務を提供する形で参加・協力する行為」について、例えば、他業を兼業する保険代理店が、保険業以外の事業に係るイベント等を主催する場合に、保険会社の役職員等が参加・協力する行為などが該当し得る、との理解でよい。	個別具体的に判断する必要がありますが、例えば、他業を兼業する保険代理店が他業に係るイベント等を主催する場合に、保険会社の役職員等が保険業と関連性の低い役務を提供する形で参加・協力する場合などが該当し得ると考えられます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
129.	Ⅱ－４－２－１２(１)	製造業を営む顧客の工場内において、顧客の従業員を対象とした安全運転講習会や安全運転啓発イベントを土曜日に開催する際に、保険会社からも講師や対応要員として動員を依頼するケースがある。例えば、保険会社が所有する安全運転診断装置等をイベントで使用する場合は、保険会社社員の参加は必須となる。 顧客の安全運転意識を高めるための施策は、保険会社としても積極的に取り組むべきものと考えるが、このイベントの中で、保険会社社員が自社の商品の PR を行うといった、自社の保険商品の優先的な取り扱いを誘引するような行為を行わなければ、過度な便宜供与には該当しないと判断してよい。	なお、御指摘のⅡ－４－２－１２(１)②イ、(ウ)の記載については、「保険代理店等が主催するイベント等において、保険会社の役職員等が休日等の業務時間外に参加・協力する行為」に修正いたします。 その上で、御指摘のようなケースが過度の便宜供与に該当するか否かについては、「休日等の業務時間外」に該当するかどうかも含め、実質的に自社の保険商品の優先的な取り扱いを誘引するものとなっていないか、個別具体的に判断される必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
130.	Ⅱ－４－２－１２(１)	過度な便宜供与を禁止するための規制を求めることは、ルールベースの強化にしかならず、抜本的な解決策にはなりえない。今回の改正案はもとよりその前提となる金融審議会「損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ」でも、プリンシプルベースでの対応について十分な議論がなされたとは言い難い。過度な便宜供与を抑制させるルール策定を求めても、自社商品を多く扱ってもらいたいという保険会社側の動機に対し、抜本的な策にはならない。(適切なルールにより)手数料の実額を増やせばよいだけのことになる。 特に、保険会社役職員等の休日および業務時間外の自由な行動について、雇用者としての保険会社に法令違反となりかねない不当な規制を求めるのであり、看過できない。 保険会社の役職員等が休日および業務時間外の行動が、保険代理店等への過度な便宜供与の目的ではなく、保険代理店等が主催するイベント等に参加することは、過度な便宜供与に当たらないと考えてよい。 一方、休日および業務時間外の行動が自由であることを口実に、過度な便宜供与に当たらないとして、保険会社が役職員等に本人が参加を希望していない、代理店等が主催するイベント等に保険会社が参加を強要(暗に強要)しないこと(雇用主としての法令違反)は求められるべきである。	貴重な御意見として承ります。 御指摘のような事例が、過度の便宜供与に該当するか否かは、個別具体的に判断する必要があると考えます。 なお、御指摘のⅡ－４－２－１２(１)②イ.(ウ)の記載については、「保険代理店等が主催するイベント等において、保険会社の役職員等が休日等の業務時間外に参加・協力する行為」に修正いたします。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
131.	Ⅱ－４－２－１２(１)	保険代理店等が主催するイベント等において、保険会社の役職員等が休日や業務時間外に参加・協力する行為が過度な便宜供与に該当し得るとしているが、保険代理店等が顧客確保の為に開催したイベントに参加・協力という事であれば、過度な便宜供与に該当し得ると考えるが、例えば、保険代理店等が開催した親睦会やゴルフコンペに保険会社の役職員が参加する事等は過度な便宜供与には該当しないと考えられ、表現の修正が必要であるのではないか。	貴重な御意見として承ります。 なお、御指摘のⅡ－４－２－１２(１)②イ．(ウ)の記載については、「保険代理店等が主催するイベント等において、保険会社の役職員等が休日等の業務時間外に参加・協力する行為」に修正いたします。
132.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－１２(１)②イ．(イ)、(ウ)の「保険代理店等が主催するイベント等」には、保険代理店等が主催はしないものの、スポンサーを務めるイベントが含まれるという理解でよいか。また、「参加・協力する行為」には、協賛が含まれるという理解でよいか。	貴見のとおりです。 なお、協賛に伴って協賛金を支出する場合には、Ⅱ－４－２－１２(１)②イ．(オ)に基づき、役務としての実態があるか、また保険会社若しくは保険代理店等において対価性の検証が困難なものではないかを検討する必要があると考えます。
133.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－１２(１)②イ．(ウ)に関して、保険代理店等が主催するイベント等において、保険会社の役職員等が休日や業務時間外に参加・協力する場合は、当該イベントが保険業と関連性のあるものであっても過度な便宜供与に該当し得るという理解でよいか。	貴見のとおりです。 なお、御指摘のⅡ－４－２－１２(１)②イ．(ウ)の記載については、「保険代理店等が主催するイベント等において、保険会社の役職員等が休日等の業務時間外に参加・協力する行為」に修正いたします。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
134.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－１２ (１) ②イ. (ウ)、(オ) に関して、保険代理店が大企業の場合等に、保険会社が、地方創生・SDGs・実証実験等の公益的観点から、保険代理店のうち保険代理店業務とは直接関係のない部署と協業したり、当該部署が主催するイベント等へ参加・協力したりすることがある。こうした場合においても、当該協業、参加、協力等によって、顧客の適切な商品選択の機会が阻害されるおそれがあり得ることを踏まえ、②に照らして過度の便宜供与への該当有無を判断するという理解でよい。	貴見のとおりです。
135.	Ⅱ－４－２－１２(１)	休日や業務時間外に関し、休日と業務時間外が同義であるとも解釈できるため、休日等の業務時間外、あるいは休日や勤務日の業務時間外といった表記に修正が必要ではないか。	御指摘のⅡ－４－２－１２(１)②イ. (ウ) の記載については、「保険代理店等が主催するイベント等において、保険会社の役職員等が休日等の業務時間外に参加・協力する行為」に修正いたします。
136.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－１２ (１) ②イ. (ウ) の「保険代理店等が主催するイベント等において、保険会社の役職員等が休日や業務時間外に参加・協力する行為」について、保険業に関するイベントであり、かつ、休日や業務時間外であっても勤務扱いとしている場合は、全てが過度の便宜供与に該当するものではないとの理解でよい。ただし、勤務扱いとする場合であっても、過度の便宜供与に関するその他の判断基準への該当有無は別途評価が必要であり、当該参加・協力の数量（人数等）・頻度等によっては過度の便宜供与に該当し得る、との理解でよい。	御指摘のⅡ－４－２－１２(１)②イ. (ウ) の記載については、「保険代理店等が主催するイベント等において、保険会社の役職員等が休日等の業務時間外に参加・協力する行為」に修正いたします。 その上で、休日等の業務時間外であっても勤務扱いとして、保険代理店等が主催するイベントに参加・協力を行うことは、際限のない営業協力にもつながりうることから、過度の便宜供与に該当するものでないか、慎重に判断する必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
137.	Ⅱ－４－２－１２(１)	「本来は保険代理店等が負担すべき費用」に関して、特定の保険代理店が独断によるシステム開発を行うものではなく、代理店と保険会社間でシステム上必要となる連携をするための費用など、保険会社の都合によるシステム開発・運用費用については、社会通念に照らして妥当な範囲で保険会社が相応の負担をすることは、過度の便宜供与に該当しないと判断でよい。	システム開発費用については、「本来は保険代理店等が負担すべき費用」や「保険代理店等が自らの責任において行うべき業務」に該当しないか、実質的な実施主体や開発の経緯・目的等の事情を、個別具体的に検討する必要があります。 また、保険代理店と保険会社間でシステム上必要となる連携をするための費用についても、顧客の適切な商品選択の機会が阻害されていないか、Ⅱ－４－２－１２に沿って確認する必要があると考えます。
138.	Ⅱ－４－２－１２(１)	保険会社は保険募集人に対する教育・管理・指導を行う責任を負っているため、保険会社が保険募集人（登録又は届出された個々の募集人を含む。）に対する教育・管理・指導を行うことは、保険代理店等に対する過度の便宜供与を理由に妨げられることはないという理解でよい。	保険会社は、保険募集に関する法令等の遵守、保険契約に関する知識、内部事務管理態勢の整備等について、保険募集人に対する適切な教育・管理・指導を行う必要があります。 一方で、保険業法第 294 条の 3 は、保険募集人に対して体制整備義務を課しており、保険募集人は、保険募集に従事する役員又は使用人に対して、適切な教育・管理・指導を行うことを求めています。 したがって、保険会社による保険募集人（保険募集に従事する役員又は使用人を含む）に対する教育・管理・指導についても、その態様によっては「保険代理店等が自らの責任において行うべき業務に対し保険会社が役務を提供する行為」等として、過度の便宜供与に該当し得ることから、Ⅱ－４－２－１２(１)②に照らして判断する必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
139.	Ⅱ－４－２－１２(１)	保険会社と保険代理店において、顧客に対し、保険商品の保険募集およびアフターフォローを分担して対応するケースにおいて、保険会社がその分担している業務の内容に応じて、一定の費用の負担や役務の提供を実施することは、保険会社や保険代理店の事業活動として自由であり、防止すべき「過度の」便宜供与には該当しないものと考えているが、その考え方に相違ないか。	「保険会社と保険代理店の分担」については、一概に否定されるものではありませんが、保険会社が費用を負担又は役務を提供する場合には、当該費用負担や役務提供の内容が、本来は保険代理店が負担すべき費用又は行うべき業務でないかを、代理店業務委託契約の内容、他の保険代理店への費用負担や役務提供の状況のほか、保険会社による費用負担や役務提供の代理店手数料への反映状況等を踏まえ、慎重に検討する必要があると考えます。
140.	Ⅱ－４－２－１２(１)	防止すべき保険会社による保険代理店等に対する「過度の」便宜供与に該当するか否かは、個々の保険会社と保険代理店との業務分担の内容に応じて当該便宜供与の趣旨・目的のほか、価格・数量・頻度・期間及びその負担者等を総合的に勘案しつつ、顧客の商品選択の機会を阻害するおそれの有無等、過度の便宜供与によって生じ得る弊害の内容・程度を、社会通念に照らして個別具体的に判断する必要がある、特定の種類の取引、費用負担や役務提供を取り上げて、特に「過度の」便宜供与に該当する可能性が高いと一律に判断することはできないと考えるが、その考え方に相違ないか。	過度の便宜供与に該当し得るかは、当該便宜供与の趣旨・目的のほか、価格・数量・頻度・期間及びその負担者等を総合的に勘案しつつ、当該便宜供与によって生じ得る弊害の内容・程度を考慮し、社会通念に照らして妥当であるかによって判断される必要がありますが、Ⅱ－４－２－１２(１)②イ．(ア)から(オ)に例示した類型については、特に過度の便宜供与に該当する可能性が高いものと考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
141.	Ⅱ－４－２－１２(1)	「本来は保険代理店等が負担すべき費用」は、保険代理店等が能動的に行う活動で生じ得る費用に限られるということによいか。 たとえば、保険会社が実施する研修会等において、代理店側に生じる交通費や宿泊費、懇親会費等は、社会通念に照らして妥当であれば保険会社が負担しても差し支えなく、過度な便宜供与に該当しないという認識によいか。	御指摘のような事例については、Ⅱ－４－２－１２(1)②イ.に基づき個別具体的に判断される必要があると考えます。 また、その判断に当たっては、交通費、宿泊費や懇親会費等を負担することの必要性や負担額の程度等によっては、「本来は保険代理店等が負担すべき費用を保険会社が負担する行為」に該当することにも留意しつつ、顧客の適切な商品選択の機会を阻害するものでないか、検討する必要があると考えます。
142.	Ⅱ－４－２－１２(1)	Ⅱ－４－２－１２ (1) ②イ. (エ) の「保険代理店等が負担すべき費用」「保険代理店等が自らの責任において行うべき業務」については、保険会社と保険代理店の間で交わされている約定・規則等の条件が異なれば、必ずしも同一の判断となるものではない一方で、前提となる条件が同一であれば、判断基準・結果も同一となるという理解によいか。	個別具体的に判断をする必要がありますが、保険会社と保険代理店の間で交わされている約定・規則等の条件が異なれば、必ずしも同一の判断となるものではないと考えます。 一方で、約定・規則等の条件が同一であったとしても、支出対象となる項目、提供する役務の内容・程度等に応じて、個別具体的に判断する必要があるところ、必ずしも判断基準・結果が同一となるものではないものと考えます。 なお、保険会社と保険代理店の間で約定すれば、当該約定に従った費用・業務負担が過度の便宜供与に該当しないこととなるものではなく、個別具体的に判断する必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
143.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－１２(１)②イ.(エ)の趣旨は、保険代理店等が負担すべき費用・行うべき業務かどうかにかかわらず、保険会社が負担するまたは行う合理性がない費用・業務を想定しているという理解でよい。	本項の趣旨は、保険代理店等が負担すべき費用又は行うべき業務について、保険会社が負担又は役務を提供する場合には、肩代わりの要素が強く、過度の便宜供与に該当し得る可能性が高いことを注意的に示すものです。 したがって、保険会社が費用を負担又は役務を提供する場合には、当該費用負担や役務提供の内容が、保険代理店等が負担すべき費用又は行うべき業務でないかを、代理店業務委託契約の内容、他の保険代理店への費用負担や役務提供の状況のほか、保険会社による費用負担や役務提供の代理店手数料への反映状況等を踏まえ、慎重に検討する必要があると考えます。
144.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－１２(１)②イ.(エ)には「保険代理店等が自らの責任において行うべき業務に対し保険会社が役務を提供する行為」とあるが、ここでいう「保険会社」には、当該保険会社のグループ会社や、当該保険会社から業務委託を受けた者を含むという理解でよい。	保険会社から業務委託を受けた者については、一般的には、実質的な責任主体は保険会社であると考えられるところ、「保険会社」に含まれ得ると考えます。 また、保険会社のグループ会社が行った当該行為により、当該保険会社に自社商品の優先的な取扱いを誘引するおそれもあることを踏まえ、保険代理店等への監査を通じて、顧客の適切な商品選択の機会が阻害されていないかを把握する等の取組を講じることが望ましいと考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
145.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－１２(１)②イ.(エ)に関して、保険代理店等から適正な対価を受領した上で、「保険代理店等が自らの責任において行うべき業務」に対し、保険会社やそのグループ会社が役務を提供することは問題ないという理解でよい。	個別具体的に判断する必要がありますが、御指摘のようなケースは、適正な対価を受領している限りにおいては、直ちに過度の便宜供与に該当するものではないと考えます。 ただし、適正な対価であるかは、判断が難しいことを踏まえ、過度の便宜供与に該当するか、慎重に検討をする必要があると考えます。
146.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－１２(１)②イ.(エ)に関して、保険代理店等が自らの責任において行うべき業務に対し保険会社が役務を提供するかわりに、その分だけ代理店手数料（代理店手数料ポイント制度における代理店の評価を含む）に反映する仕組みを講じている場合は、過度の便宜供与に該当しないという理解でよい。	個別具体的に判断する必要がありますが、御指摘のようなケースは、保険会社による役務の提供が適切に代理店手数料に反映されている限りにおいては、直ちに過度の便宜供与に該当するものではないと考えます。 ただし、代理店手数料に適切に反映されているかは、判断が難しいことを踏まえ、過度の便宜供与に該当するか、慎重に検討をする必要があると考えます。
147.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－１２(１)②イ.(エ)に関して、本来は保険代理店等において対応すべきお客様からの問合せが保険会社のコールセンター等に入り、そのままコールセンター等で対応することは、「保険代理店等が自らの責任において行うべき業務に対し保険会社が役務を提供する行為」に該当する可能性はあるものの、お客様の利便等の観点から行うものであり、直ちに問題になるものではないという理解でよい。	個別具体的に判断をする必要がありますが、例えば特定の保険代理店についてのみ、コールセンター業務を事実上代替する形で、保険会社が対応を行うような場合には、過度の便宜供与に該当するおそれが高いものと考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
148.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－１２(１)(②)イ.(エ)に関して、「保険代理店等が自らの責任において行うべき業務に対し保険会社が役務を提供する場合」であっても、保険会社として業務品質の向上や保険金支払の適正化等のメリットがあると判断でき、かつ②イで規定するその他の勘案要素(頻度や負担者等)に照らして問題ないと考えられる場合は、過度の便宜供与には該当しないという理解でよい。 例えば、自動車販売店を兼業する保険代理店の整備技術者を対象とした技術検定制度において、保険会社が研修プログラムを実施することにより、当該保険代理店における見積技術の向上、日常協定業務の円滑化、修理費適化、CS向上等につながり、これは保険会社の業務品質の向上や保険金支払の適正化にも資すると考えられる。	御質問の「自動車販売店を兼業する保険代理店の整備技術者を対象とした技術検定制度において、保険会社が研修プログラムを実施すること」が過度の便宜供与に該当しないかを一概に回答することは困難であるほか、保険会社の業務品質の向上や保険金支払の適正化に資することのみを理由として、過度の便宜供与に該当しないものと判断することは不適当ですが、Ⅱ－４－２－１２(１)(②)イ.に照らして適当と認められるのであれば、過度の便宜供与に該当しないものと考えられます。
149.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－１２(１)(②)イ.(エ)の「保険代理店等が自らの責任において行うべき業務に対し保険会社が役務を提供する行為」に関し、例えば、保険契約の獲得に向けて、保険会社と保険代理店が協力・分担して業務を行うケースがある。過度の便宜供与に該当するかどうかは、個別具体的に判断していくものではあるが、上記のように保険会社と保険代理店が協力・分担して行う業務は、顧客の適切な商品選択の機会が阻害されない限りにおいては、過度の便宜供与に該当しないという理解でよい。	「保険会社と保険代理店の協力・分担」については、一概に否定されるものではありませんが、保険会社が費用を負担又は役務を提供する場合には、当該費用負担や役務提供の内容が、本来は保険代理店が負担すべき費用又は行うべき業務でないかを、代理店業務委託契約の内容、他の保険代理店への費用負担や役務提供の状況のほか、保険会社による費用負担や役務提供の代理店手数料への反映状況等を踏まえ、慎重に検討する必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
150.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－１２(１)②イ．(エ)に関して、保険代理店の役員または使用人に対する教育・管理・指導は、保険代理店が主体的に行うことに加えて、保険募集人が公正な保険募集を行うための育成や資質向上の観点から、保険会社としても行うべきものと認識している。 保険会社が行う保険代理店の役員または使用人に対する教育・管理・指導は、本来保険代理店が担うべきものを代替するなどの保険代理店への便宜供与として機能することがないよう、必要最低限かつ合理的で対外的にも説明可能なものであるべきという理解でよい。 その場合、保険会社による保険代理店に対する以下の支援は、顧客の適切な商品選択の機会が阻害されるおそれがない前提において、直ちに「保険代理店等が自らの責任において行うべき業務に対し保険会社が役務を提供する行為」には該当しないという理解でよい。 ・保険募集人の育成を目的に、広くすべての保険代理店（または一定の合理的な基準等に基づき選定する保険代理店）の募集人を対象として、教育コンテンツを提供すること ・保険会社が保険代理店の役員・使用人の支援を直接行うことに合理性があるもの（例えば、商品改定の趣旨・背景に関する保険代理店向けの勉強会など、一般的に保険代理店が単独で実施することが困難であるものなど） ・保険代理店内での「教育・指導」に関する体制が整うまでの間、適正な募集管理態勢の構築を目的として、反復・継続的にならない範囲で、必要最小限かつ合理的な期間に	保険会社は、保険募集に関する法令等の遵守、保険契約に関する知識、内部事務管理態勢の整備等について、保険募集人に対する適切な教育・管理・指導を行う必要がありますが、教育・管理・指導についても、その態様によっては「保険代理店等が自らの責任において行うべき業務に対し保険会社が役務を提供する行為」等として、過度の便宜供与に該当し得ることから、Ⅱ－４－２－１２②に照らして判断する必要があると考えます。 なお、保険代理店が行うべき業務に対して保険会社が無償で役務を提供する行為は、「保険代理店等が自らの責任において行うべき業務に対し保険会社が役務を提供する行為」に該当するおそれが高いことを踏まえ、顧客の適切な商品選択の機会を阻害するものでないか、慎重に判断・検証する必要があると考えます。 御指摘のような同行支援についても、取り扱う保険商品の特性等も踏まえつつ、上記に照らしてその適否について判断される必要があると考えます。 また、保険業法 294 条の 3 は保険募集人に対して体制整備義務を課しており、保険募集人は、保険募集に従事する役員又は使用人に対して、適切な教育・管理・指導を行うことを求めています。 したがって、保険会社が、保険代理店において保険募集に従事する役員又は使用人に対する教育を反復・継続的に担うことや、保険代理店の主体的な関与がないまま教育・指導を肩代わりすることも、「保険代理店等が自らの責任において行うべき業務に対し保険会社が役務を提供する行為」に該当するおそれが高いことを踏まえ、顧客の適切な商品選択の機会を阻害するものでないかという観点から、慎重に判断・検証する必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		限定したうえで、保険代理店が自ら実施することが困難な業務の支援を行うこと 一方で、上記に該当せず、保険代理店が行うべき業務を保険会社が無償で代行・支援（保険代理店の自立化を阻害し得る同行支援を含むが、保険会社の専門的な知識等を用いた補完的説明を要するような同行支援は除く）する、保険会社が特定の保険代理店の求めに応じて当該保険代理店の使用人に対する教育を反復・継続的に担う、あるいは保険代理店の主体的な関与がないまま保険会社が当該保険代理店の使用人に対する教育・指導を肩代わりするなどの行為は、「保険代理店等が自らの責任において行うべき業務に対し保険会社が役務を提供する行為」に該当し得るという理解でよい。	
151.	Ⅱ－４－２－１２(1)	Ⅱ－４－２－１２(1)②イ.(エ)に関して、保険代理店の役員または使用人に対する教育・指導は、保険代理店が自らの責任において行うべき業務と考えられる一方で、これらの使用人等が適切な保険募集を行うために必要な能力を習得することは顧客保護の観点から重要であり、監督指針Ⅱ－４－２－１(4)においても、保険会社には、特定保険募集人等に対する適切な教育・管理・指導が求められている。 そのため、保険代理店の役員または使用人に対する教育・指導は保険会社にとっても行うべき業務といえるから、これが保険会社の負担により行われる場合であっても、Ⅱ－４	保険代理店から保険会社への出向に関しては、特定の保険代理店からの受入人数のほか、出向期間や出向負担金の有無等の条件等によっては、保険会社において出向者を受け入れることが、保険代理店に対する過度の便宜供与に該当するおそれに留意し、Ⅱ－４－２－１２に照らして、適切な措置を講じる必要があると考えます。 また、監督指針の定めに関わらず、保険代理店から保険会社に出向者を派遣する場合には、個人情報保護に関する法律等の法令に抵触するおそれや、法令に照らして不適切な行為となるおそれを排除することが当然に求められるものと考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		－2－12（1）②イに照らし妥当性が認められる余地があると考えてよい。 例えば、一定の合理的な基準に基づき選定される保険代理店において新規に採用した従業員を保険会社に出向させ、一定期間教育・研修の機会を与えることは、直ちに過度の便宜供与に該当するものではないと考えてよい。 また、出向先保険会社において、当該出向者が、当該保険会社に所属する保険募集人らと同様の保険募集業務に従事するなど、当該保険会社の業務に従事しているといえる実態がある場合には、当該出向の主な目的が教育・研修であったとしても、出向先保険会社より出向元保険代理店に対して出向負担金を支払うことは、直ちに過度の便宜供与に該当するものではないと考えてよい。 出向者が出向先保険会社において取り扱う保険商品が事業者向けの複雑なものであるなど、教育・研修の難度が高い場合、そのことは考慮事由となるか。	したがって、保険会社が保険代理店より出向者を受け入れるに当たっては、保険会社及び保険代理店において、これらのおそれを排除するための適切な措置を講じる必要があると考えます。 保険代理店から保険会社に対する出向については、上記のような観点も踏まえ、個別具体的に判断される必要がありますが、上記のような措置が講じられている限り、保険代理店から保険会社に対する出向について、直ちに否定されるものではないと考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
152.	Ⅱ－4－2－12(1)	「本来は保険代理店等が負担すべき費用を保険会社が負担する行為、又は保険代理店等が自らの責任において行うべき業務に対し保険会社が役務を提供する行為」とは具体的にどのような行為を想定しているか。例えば、販促物や代理店向けのセミナーや研修の無償提供は該当するか。	「本来は保険代理店等が負担すべき費用を保険会社が負担する行為、又は保険代理店等が自らの責任において行うべき業務に対し保険会社が役務を提供する行為」であるかは、施策の実質的な実施主体や、企画の経緯・目的等の事情を個別具体的に検討する必要があると考えます。 御指摘のような販促物や保険代理店向けのセミナー・研修について無償提供する場合についても、必要性や負担額の程度等によっては、「本来は保険代理店等が負担すべき費用を保険会社が負担する行為」に該当することにも留意しつつ、顧客の適切な商品選択の機会を阻害するものでないか、検討する必要があると考えます。
153.	Ⅱ－4－2－12(1)	「本来は保険代理店等が負担すべき費用を保険会社が負担する行為」について、汎用的な保険募集システムであっても、特定の保険代理店向けの付加サービスを提供するための一部機能（申込フォーム上の入力補助をする機能等）を追加開発する場合は、その開発費用は保険代理店等が負担すべきであるという理解でよい。 その場合、保険会社から保険代理店に支払う手数料率を削減するまたは代理店に費用請求する等の対応をすれば、保険会社が一時的に開発費を負担した場合でも実質的に保険代理店が負担していると思われ、便宜供与には該当しない。なお、手数料率の削減については、システム開発により代理店側のロードが削減され、従来の役務（代理店の業務）が縮小するため、その役務に対する対価（手数料）を削減するという考え方を想定している。	個別具体的に判断する必要がありますが、御指摘のようなケースは、保険会社による費用負担が、適切に代理店手数料や保険代理店の費用負担に反映されている限りにおいては、直ちに過度の便宜供与に該当するものではないと考えます。 ただし、代理店手数料に適切に反映されているかは、判断が難しいことを踏まえ、顧客の適切な商品選択の機会を阻害するものでないか、慎重に検討をする必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
154.	Ⅱ－４－２－１２(1)	(1)②イ（エ）の「本来は保険代理店等が負担すべき費用を保険会社が負担する行為、又は保険代理店等が自らの責任において行うべき業務に対し保険会社が役務を提供する行為」について、個別具体的に判断すべきものであるが、例えば以下のものが該当し得る、との理解でよい。 以下の費用の全部又は一部を負担する行為 ・ 保険代理店が主催するイベントの開催費用 ・ 保険代理店が受ける経営コンサルティング費用 ・ 保険代理店に所属する保険募集人向けの研修会（保険会社が実施する研修会を除く）のうち、保険代理店が自ら実施するものに関する費用 ・ 保険代理店が募集関連行為従事者に支払う手数料 ・ 保険代理店の広告・キャンペーン費用 ・ 保険代理店の募集に関する費用（保険代理店の営業目的での契約者へのダイレクトメール・電話に関する費用等） ・ 保険代理店が本来作成すべき募集資料の作成費用 ・ 保険代理店が、取扱う保険商品を決定する際に、当該保険代理店自身の定め等により、保険会社と代理店以外の第三者による保険商品の評価サービスを受けることを必要としている場合に、当該評価サービスを受けるために第三者に支払う費用 以下の役務・物品を提供する行為 ・ 保険代理店に所属する保険募集人の採用支援（保険募集人候補の紹介等） ・ 保険代理店がキャンペーンで使用する景品の提供 ・ 保険代理店の紹介動画の作成	「本来は保険代理店等が負担すべき費用」や「保険代理店等が自らの責任において行うべき業務」であるか否かについては、施策の実質的な実施主体や、企画の経緯・目的等の事情を、個別具体的に検討する必要があると考えます。 貴見にある費用や業務については、特に保険代理店の業務運営との関連性も認められ、「本来は保険代理店等が負担すべき費用」や「保険代理店等が自らの責任において行うべき業務」に該当するおそれが高いことを踏まえ、顧客の適切な商品選択の機会を阻害するものでないか、慎重に判断・検証する必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		・ 保険代理店の店舗開設の支援	
155.	Ⅱ－４－２－１２(１)	保険会社は、代理店委託契約で一般的な委託業務の範囲として掲げる業務のうち、保険代理店が十分な業務品質を確保できないものについては、委託しないことがある。このような場合に、委託しない業務は、「保険代理店等が自らの責任において行うべき業務」には該当しないという理解でよい。	個別具体的に判断する必要がありますが、御指摘のような事例については、「保険代理店等が自らの責任において行うべき業務」に該当しないものと考えます。 ただし、過度の便宜供与に該当するか否かについては、別途Ⅱ－４－２－１２(１)②イに記載の各要素等を踏まえ、判断される必要があるところ、例えば一部の業務を委託していないにも関わらず、委託している保険代理店と同等の代理店手数料を支払っているような場合については、過度の便宜供与に該当するものと考えます。
156.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－１２(１)②イ．(オ)に関して、「寄付金」は原則として対価を得て行われる取引には当たらないとされている。 しかし、保険会社や保険代理店ら金融事業者の中には、企業の存在意義や事業の特性を踏まえて、対社内・社外双方に責任を果たす活動として、社会貢献活動の推進及び定着を目的に、対外的な組織・団体（「保険代理店等」も含まれる。）に積極的に「寄付」を行っている事業者が存在する。 このような「寄付」は、企業の社会的責任を果たすために正当な目的をもって経営判断として行っているものであるから、その正当性を説明できるならば、「過度の便宜供与」に該当しないという理解でよい。	「寄付」については、性質上対価が存在するものではないと考えられるところ、役務の対価としての実態がない、又は保険会社若しくは保険代理店等において対価性の検証が困難であることをもって、直ちに過度の便宜供与に該当するものではないと考えます。 なお、「寄付」が過度の便宜供与に該当するか否かについては、当該便宜供与の趣旨・目的のほか、価格・数量・頻度・期間及びその負担者等を総合的に勘案しつつ、当該便宜供与によって生じ得る弊害の内容・程度を考慮し、社会通念に照らして妥当であるかによって判断される必要がある、一概に回答することは困難であると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
157.	Ⅱ－４－２－１２(１)	対価性の検証方法については、(オ)に記載された業務委託費等から保険会社が受ける利益・便益等と対価が合理的かについて、経済合理性や商慣習等の観点を含めて保険会社が合理的と考える基準・プロセスに従って確認することが考えられるという理解でよい。	対価性の検証方法については、個別具体的に検討される必要がありますが、保険会社の合理的裁量に委ねられるものではなく、個別の金銭の拠出行為の特質に照らし、客観的・合理的な方法によって確認される必要があると考えます。
158.	Ⅱ－４－２－１２(１)	②イ(オ)に関して、保険会社として費用対効果の検証ができており、有効性の判断をしているものは「対価性がある」と考えて問題ないか。また、「対価性の検証」は、定性的要素を排除し定量的に実施されるべきものとするが、「対価性の検証」に係る判断基準として明示できる事例があれば、ご教示いただきたい。	費用対効果の検証について、その有効性が担保されていることを前提に、客観的・合理的根拠に基づき判断がなされている場合には、一般的には「対価性がある」と考えます。
159.	Ⅱ－４－２－１２(１)	(１)②イ(オ)の「役務の対価としての実態がない又は保険会社若しくは保険代理店等において対価性の検証が困難」とあるが、役務の対価としての実態があっても、対価性の検証が困難な場合は(オ)に該当することとした理由をご教示いただきたい。また、「対価性の検証が困難」か否かの判断基準があれば、お示しいただきたい。	本記載は、役務の対価としての実態がない場合や、保険会社又は保険代理店等において対価性の検証が困難であって、役務の対価としての実態があるか否か明確に判断ができない場合について、特に過度の便宜供与に該当し得ることを明らかにしたものです。 対価性の検証が困難であるか否かについては、保険会社又は保険代理店等において個別具体的に判断がされる必要があることから、一概にお示しすることは困難であると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
160.	Ⅱ－４－２－１２(１)	(１)②イ(オ)の保険会社が、保険代理店の求めに応じて、保険代理店が行う保険募集に関する広告費用(例えば、保険代理店が保険募集を行う業界団体の機関紙等への広告費用、保険代理店の店舗に設置するのぼり等の制作費用、保険代理店の Web サイトに保険会社のバナー広告を設置する費用等)を負担する行為が過度の便宜供与に該当するかどうかは、(オ)を踏まえ、役務の実態や対価性の検証結果に基づき判断するという理解でよい。	貴見のとおりです。
161.	Ⅱ－４－２－１２(１)	対価性の検証が困難なに関し、業務委託費に限って掛かる修飾節とも捉えられるおそれがあるため、明確化の観点から以下のように修文してはどうか。 (修文) 業務委託費、協賛金、商標使用料、広告費等の対価性の検証が困難な金銭を抛出する行為 (原文) 対価性の検証が困難な業務委託費、協賛金、商標使用料、広告費等の金銭を抛出する行為	「業務委託費、協賛金、商標使用料、広告費等」は「金銭」の例示であるところ、これら抛出項目の例示に対し「対価性の検証が困難」という文言がかかっていることは文言上明らかであり、原案のとおりとさせていただきます。
162.	Ⅱ－４－２－１２(１)	Ⅱ－４－２－１２(１)②イ(オ)に関して、各企業等が、保険募集人を通じて、自社の商標・ブランドを冠した各企業等の固有のサービスを付加した保険商品(以下、ブランド保険)を販売することがある。 各企業等がブランド保険の取扱保険会社を選定する際に、保険会社がブランド保険独自のコールセンターの運営等を当該企業等や保険代理店等に業務委託のうえで業務委託費を支払うことや、商標使用料を支払うことが、選定の要件となっているケースがある。	個別具体的に判断する必要がありますが、御指摘のような事例について、役務としての実態がない又は対価性の検証が困難な業務委託費や商標使用料を支払うことは、Ⅱ－４－２－１２(１)②イ(オ)に該当し、特に過度の便宜供与に該当しうるものと考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		このようなケースにおいて、保険会社が、各企業等や保険代理店等の求めに応じて、役務としての実態がないまたは対価性の検証が困難な業務委託費や商標使用料を支払うことは、イ（オ）に該当する過度の便宜供与として、防止する必要があると考えてよいか。	
163.	Ⅱ－４－２－１２(1)	広告・宣伝の類は、事前に効果を測りがたく、対価の適切性に関する判断が難しいと考えられるが、類似の取引事例などから価格について相当である旨の判断を行ったものや公正な入札などで決定されたものなどは、問題ないと考えてよいか。	対価の適切性の判断にあたっては、御指摘のように、類似の取引事例などから価格の相当性を推定する方法、又は公正な入札などにより決定する方法が考えられますが、特定の方法が適切であるか否かについては、個別具体的な判断が必要であると考えます。
164.	Ⅱ－４－２－１２(1)	(1)②イ（オ）に関して、Ⅱ－４－２－１４の代理店手数料の算出方法に基づいて算出された金額を超えた代理店手数料の支払い等は、「役務の対価としての実態がない又は保険会社若しくは保険代理店等において対価性の検証が困難な業務委託費、協賛金、商標使用料、広告費等の金銭を拠出する行為」に該当するという理解でよいか。	Ⅱ－４－２－１４の代理店手数料の算出方法に基づいて算出された金額を超えた代理店手数料の支払い等は、Ⅱ－４－２－１４の趣旨に照らして不適当と考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
165.	Ⅱ－４－２－１２(１)	「対価性の検証が困難な（中略）広告費用等の金銭を抛出する行為」とあるが、代理店が行う広告について、（１）保険会社単独名義の場合は、保険会社が広告費用の全部を抛出することは、過度の便宜供与に該当しないとの理解でよい。（２）保険会社と代理店が連名で広告を行う場合や、保険会社名の表示等により保険会社自身の広告効果が期待できる内容の広告を行う場合において、改正案Ⅱ－４－２－１２（１）②イに沿った社会通念に照らして妥当な範囲で、保険会社が負担することに合理性が認められる額を保険会社が抛出することは、過度の便宜供与に該当しないとの理解でよい。	広告費用等の金銭を抛出する行為が過度の便宜供与に該当するか否かは、当該便宜供与の趣旨・目的のほか、価格・数量・頻度・期間及びその負担者等を総合的に勘案しつつ、当該便宜供与によって生じ得る弊害の内容・程度を考慮し、社会通念に照らして妥当であるかによって判断される必要があり、一概に回答することは困難です。 また、広告等の名義が保険会社単独であるか、保険代理店との連名であるかといった外形的な要因のみならず、先に述べたような要素に照らして、顧客の適切な商品選択の機会を阻害するものでないかを検討する必要があると考えます。
166.	Ⅱ－４－２－１２(１)	保険会社向けの総合的な監督指針、Ⅱ－４－２－１(４)において、特定保険募集人等の教育・管理・指導を適切に行うことが保険会社に求められている。 各保険代理店が実施する研修のうち、商品カテゴリ別のニーズヒアリングや提案手法に関する研修（＝特定の保険商品の内容には触れない）において、保険会社が無償で講師を担うことは、保険会社による過度な便宜供与に該当しないという理解でよい。	御指摘のとおり、保険会社は、保険募集に関する法令等の遵守、保険契約に関する知識、内部事務管理態勢の整備等について、保険募集人に対する適切な教育・管理・指導を行う必要があります。 一方で、保険業法 294 条の 3 は、保険募集人に対して体制整備義務を課しており、保険募集人は、保険募集に従事する役員又は使用人に対して、適切な教育・管理・指導を行うことを求めています。 したがって、保険会社による保険募集人（保険募集に従事する役員又は使用人を含む）に対する教育・管理・指導についても、その態様によっては「保険代理店等が自らの責任において行うべき業務に対し保険会社が役務を提供する行為」等として、過度の便宜供与に該当し得ることから、Ⅱ－４－２－１２(１)②に照らして判断する必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
			御指摘のような事例についても、必要性等の程度によっては、「保険代理店等が自らの責任において行うべき業務に対し保険会社が役務を提供する行為」に該当することにも留意しつつ、顧客の適切な商品選択の機会を阻害するものでないかを検討する必要があると考えます。
167.	Ⅱ－4－2－12(1)	乗合保険代理店が主催する顧客向けセミナー（保険商品に関する説明を行わないセミナー）において保険会社の従業員が講師を務めることは、当該保険会社と当該保険代理店が協働して顧客に対する情報提供を充実させるために行うものであり、そのセミナーに続けて当該保険会社の保険商品のみの案内を行わず、顧客の適切な商品選択の機会が確保される限り、過度の便宜供与に該当しないという理解でよい。	過度の便宜供与に該当し得るかは、当該便宜供与の趣旨・目的のほか、価格・数量・頻度・期間及びその負担者等を総合的に勘案しつつ、当該便宜供与によって生じ得る弊害の内容・程度を考慮し、社会通念に照らして妥当であるかによって判断される必要があり、一概に回答することは困難です。 なお、今般の監督指針改正は、保険会社から保険代理店等に対する便宜供与が過度なものとなっていないか、Ⅱ－4－2－12(1)②に掲げる判断基準に照らして判断するとともに、顧客の適切な商品選択の機会が阻害されていないかについて、内部監査や取締役会等における評価・対応の検討を行うとともに、顧客の適切な商品選択の機会が阻害されていると認められる場合には、適切な措置を講じること等を求めるものです。 このため、セミナーにおいて保険商品の説明を行うか否かといった外形的な要因のみならず、先に述べたような要素に照らして、顧客の適切な商品選択の機会を阻害するものでないかを検討する必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
168.	Ⅱ－４－２－１２(１)	以下の行為は過度な便宜供与になりうるか。 ・ 既契約者からの追加契約を念頭に、代理店がDM一斉送付を行う際の、印刷費や郵送費を保険会社が負担する行為 ・ 保険会社自身によるものであるが、特定の代理店の顧客だけのためにDMを送付する行為（１の潜脱行為） ・ 代理店が集客したセミナーに保険会社が無償または格安で講師派遣、あるいは実費用の一部負担をする行為 ・ 保険会社自身が実施するセミナーであるが、特定の代理店の顧客を対象とする行為（３の潜脱行為） ・ 特定の代理店の顧客を対象とするが、代理店、保険会社が共同でセミナー開催すること（３、４の潜脱行為）	Ⅱ－４－２－１２(１)②においては、「過度の便宜供与に該当し得る」類型として、「本来は保険代理店等が負担すべき費用を保険会社が負担する行為、又は保険代理店等が自らの責任において行うべき業務に対し保険会社が役務を提供する行為」を挙げていますが、これに該当するか否かについては、施策の実質的な実施主体や、企画の経緯・目的等の事情を、個別具体的に検討する必要があると考えます。 貴見にある費用や業務については、特に保険代理店等の業務運営との関連性も認められ、「本来は保険代理店等が負担すべき費用」や「保険代理店等が自らの責任において行うべき業務」に該当するおそれが高いことを踏まえ、顧客の適切な商品選択の機会を阻害するものでないかを慎重に判断・検証する必要があると考えます。
169.	Ⅱ－４－２－１２(１)	(１)②イ（エ）に関して、従来のⅡ－４－２－２（１７）③アでは、「特定の保険募集人に対する過度の便宜供与等」が禁止されていたところ、Ⅱ－４－２－１２においては「特定の」との文言がない。特定の保険代理店に対するものであるかに関わらず、保険代理店に対する過度の便宜供与は防止する必要があるという理解でよい。 また、上記を前提とした上で、例えば、保険会社が、保険代理店における適正・効率的な業務運営に資する汎用的なシステムを、すべての保険代理店に一律にまたは公平な機会を確保した上で提供する場合に、保険会社の費用負担とすることは否定されるものではないという理解でよい。	前段については、貴見のとおりです。 後段については、当該便宜供与の趣旨・目的のほか、価格・数量・頻度・期間及びその負担者等を総合的に勘案しつつ、当該便宜供与によって生じ得る弊害の内容・程度を考慮し、社会通念に照らして妥当であるかによって判断される必要があり、一概に回答することは困難です。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
170.	Ⅱ－４－２－１２(１)	保険会社と保険代理店間の懇親として役職員が参加する会食やゴルフ等についても、過度なものについては便宜供与に該当し得るとの理解でよい。社内基準などを策定のうえ、社会通念上妥当な範囲内で実施することは許容されたとの理解でよい。	過度の便宜供与に該当し得るかは、当該便宜供与の趣旨・目的のほか、価格・数量・頻度・期間及びその負担者等を総合的に勘案しつつ、当該便宜供与によって生じ得る弊害の内容・程度を考慮し、社会通念に照らして妥当であるかによって判断される必要があり、一概に回答することは困難です。 なお、過度の便宜供与の判断基準に係る社内規則等の策定を行う必要がある点については、貴見のとおりです。
171.	Ⅱ－４－２－１２(１)	保険会社が実施する表彰・研修等について、すべてを保険会社が負担することは、過度の便宜供与に該当し得るとの理解でよい。	過度の便宜供与に該当し得るかは、当該便宜供与の趣旨・目的のほか、価格・数量・頻度・期間及びその負担者等を総合的に勘案しつつ、当該便宜供与によって生じ得る弊害の内容・程度を考慮し、社会通念に照らして妥当であるかによって判断される必要があり、一概に回答することは困難です。
172.	Ⅱ－４－２－１２(１)	保険会社から保険代理店への慶弔について、社内基準等を整備のうえ社会通念上妥当な範囲内で実施することは、過度な便宜供与にあたらないとの理解でよい。	
173.	Ⅱ－４－２－１２(１)	バラ撒き用のグッズ（ティッシュやボールペンなど）の提供について、大規模代理店に 100 万円程を提供しているが、この程度なら定期的に提供しても問題にならないか。	
174.	Ⅱ－４－２－１２(１)	規模の大きい保険代理店が自社または子会社を通じて募集人向け研修を外部向けに提供する場合において、代理店から保険会社に参加依頼があるが、保険会社が対応しても便宜供与にならないか。	

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
175.	Ⅱ－４－２－１２(1)	保険会社が保険募集人を５～１０名くらい、半年に一度程度、東京に招待している（旅費や宿泊も保険会社負担）が、接待や会議（意見交換会）ならば問題ないのか。	
176.	Ⅱ－４－２－１２(1)	某銀行では、商品採用時に、保険会社に対して、商品の評価をした外部機関のレポート取得（１商品で数百万円程度かかる）を条件に課する場合がある。リスクリターン分析は、本来銀行の仕事だと考えるが、保険会社が金額を負担することに問題はないか。	
177.	Ⅱ－４－２－１２(1)	代理店から、様々な場面で広告出稿、イベント協賛などを求められるが、料金が適正（相場と同じ）であれば、実施しても問題ないですか。それとも、頼まれた代理店だけに実施すること自体が過度な便宜供与になりえるのですか。料金が適正なら問題ないとなると、結局際限なく利益を提供できることになる。	
178.	Ⅱ－４－２－１２(1)	銀行による保険のテレマーケティングに関して、１社単独で商品採用された保険会社が、正規の手数料として、体制整備に関する費用を一部負担することは、顧客本位の業務運営の充実に資するものであれば問題ないと思うがどうか。	

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
179.	Ⅱ－4－2－12(1)	保険会社と代理店の便宜供与の防止を企図しているが、グループ会社を介した便宜供与の余地は残る。また、保険会社による付随業務としてのビジネスマッチングによる本業支援という便宜供与も可能である。これらの行為が残る以上、過当競争は避けられないがどう考えるか。	貴重な御意見として承ります。 なお、個々の便宜供与が、顧客の適切な商品選択の機会を阻害しないよう、各保険会社において適切な態勢整備が構築されることが重要であると考えます。
180.	Ⅱ－4－2－12(1)	自動車ディーラー、ハウスメーカー、金融機関等において、一般に販売している保険商品とは別の約款や集団割引を設定した保険商品が販売されている。多くの商品が、「一般の自動車保険に比べ補償範囲が広い」「一般の火災保険に比べ保険料が安い」といったメリットを謳っている。このような商品を特定の代理店のみに取り扱わせる事は、過度の便宜供与にあたると思う。	貴重な御意見として承ります。
181.	Ⅱ－4－2－12(1)	過度の便宜供与の禁止に関して、適度な懇親等のお酒を飲む場を奪う事は、円滑なコミュニケーションの妨げになることから、過剰に代理店との接点を無くさないよう指導いただきたい。 また、営業の二重構造という名目に代理店への協力を極端に嫌がる保険会社社員が増えることを懸念している。営業代行と保険代理店の補助は異なるため、営業の二重構造の拡大解釈を禁じていただきたい。	

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
182.	Ⅱ－４－２－１２(１)	一部の損害保険会社はディーラー代理店専用のヘルプデスクを大規模に設置しており、本来代理店が行うべき、保険料の試算をオペレーターが代行する仕組みが構築されている。特定チャネル代理店への保険会社の便宜供与として廃止する、または、代理店手数料の大幅な削減対象とすべきと考える。	
183.	Ⅱ－４－２－１２(１)	損害保険会社による便宜供与は古くから繰り返されており、外部組織ならびに社外取締役の強化による保険会社経営の監視、評価制度が必要不可欠である。損害保険会社各社の人事評価は成果主義評価であり、人事制度の改修、運営の状況の監視まで、介入すべきである。	
184.	Ⅱ－４－２－１２(１)	「過度な」に関して、保険会社ごとに代理店に対して示す内容が異なっており、代理店側としては困惑している。監督指針で具体的な水準を示すべきではないか。	
185.	Ⅱ－４－２－１２(１)	潜脱行為を極小化するため、飲食を伴う接待等についても禁止する必要があると考える。金額の多寡により、過度性を定義することは難しいと考えるため、一方的な金銭負担による飲食を伴う接待は一律禁止すべきではないか。	
186.	Ⅱ－４－２－１２(１)	便宜供与は、代理店が求めれば保険会社は、抜け道を探して実施しようとする。代理店も保険会社も、社長や役員の指示で行っているため、担当者は抑制したくてもできない。金融庁の強い指導が必要と考える。	

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
187.	Ⅱ－4－2－12(1)	「火災保険の債務者団体割引」などは、金融機関やハウズビルダーへの便宜供与の性質が強いと考えられ、十分検証する必要があると考える。 銀行系代理店における、法人顧客のメインバンクを後ろ盾にした優位性の高い在り方に対して更なる規制・制約を設けるべきであると考え。メインバンクの後ろ盾は見方を変えれば「過度な便宜供与」の類に他ならない。	
188.	Ⅱ－4－2－12(1)	銀行では、銀行の営業担当者と同行した保険会社出向者が営業しているようだ。営業方法も銀行の融資先の火災保険提案がほとんどで、圧力募集が横行していたと感じ、お客様が良いものを選択できる状態ではない。 また、金融機関代理店等が、本当に顧客に必要と考えられるサイバー保険や業務災害補償を提案していると聞いたことがない。「保険代理店に対する過度な便宜供与」に該当すると考える。	
189.	Ⅱ－4－2－12(2)	Ⅱ－4－2－12(2)に関して、取組状況について法128条に基づく報告が求められているところ、過度の便宜供与に係る個別事案の発生に際しては、規則85条8項6号に該当し、法127条の規定による届出（いわゆる不祥事件届出）を要するものとして取り扱うことが求められるか。	不祥事件届出の要否については、保険会社が、法令等に照らして適切に判断する必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
190.	Ⅱ－４－２－１３	「Ⅱ－４－２－１３ 保険代理店に対する出向」については、改正後、保険会社ならびに代理店における人事異動及び組織体制の変更の時期を踏まえ、かつ、保険代理店における顧客対応等に支障が生じる可能性に配慮し、合理的な期間において対応することが求められる、という理解でよい。	不適切な出向については、遅くとも現在の契約期間満了を以て解消するなど、可能な限り速やかに対応する必要があると考えます。 また、不適切な出向の解消を含めた出向の見直しに当たっては、顧客対応等に支障が生じないよう、保険代理店との丁寧な対話を行い、保険代理店側の状況を把握した上で、それに応じた適切な措置を講じる必要があると考えます。
191.	Ⅱ－４－２－１３	監督指針に沿った出向体制の整備は、保険会社・代理店の人事・体制の変更を伴うため、一定の期間を要するものである。本改正の趣旨に鑑み、速やかに保険会社・代理店間での協議を行い、一定の期間のうちに、整備を行うことで問題ないか。	
192.	Ⅱ－４－２－１３(1)	Ⅱ－４－２－１３(1)に関して、不適切な出向の防止を進めるなかで、例えば出向先との関係で即時の出向者の引きあげが難しい場合など、やむを得ない事情で、一定の期限を設けて対応しているものもある。 こうした場合について、本改正の施行日時点で是正が完了していなかったとしても、計画に沿って是正に向けた取り組みが進んでいることなどをもって、直ちに問題視されるものではないという理解でよい。 また、施行日以降、合理的な理由で直ちに態勢整備ができない場合も、同様の取扱いという理解でよい。	
193.	Ⅱ－４－２－１３	「Ⅱ－４－２－１３ 保険代理店に対する出向」とは、保険会社から保険代理店への出向という理解でよい。	貴見のとおりです。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
194.	Ⅱ－４－２－１３	Ⅱ－４－２－１３について、保険会社という表記を保険会社等としない理由如何。Ⅱ－４－２－９と同様に保険会社等に統一すべきである。	Ⅱ－４－２－１３は、保険業法施行規則第53条の7において、「保険会社」に対して健全かつ適切な業務の運営を確保するための措置に関する社内規則等の策定や、従業員に対する研修その他の当該社内規則等に基づいて業務が運営されるための十分な体制整備が求められていることも踏まえ、「保険会社」としています。
195.	Ⅱ－４－２－１３(1)	保険会社が代理店に影響を及ぼし得る親会社等に対する不適切な出向も防止する必要があると理解してよいか。	Ⅱ－４－２－１３(3)①アは、Ⅱ－４－２－１２(1)の記載を前提に、保険代理店に対する出向について、過度の便宜供与の観点から留意する必要がある事項を規定したものです。 したがって、その他の出向については、別途Ⅱ－４－２－１２(1)が適用されるところ、保険代理店に影響を及ぼし得る親会社等に対する出向についても、過度の便宜供与に該当するものは防止される必要があると考えます。
196.	Ⅱ－４－２－１３(1)	保険代理店に対する出向の対象として、保険会社の役職員に限定しているのはなぜか。 保険会社による潜脱を防止するため、出向元を保険会社の親会社・子会社・関連会社等の当該保険会社のグループ会社までとし、当該グループ会社の役職員からの転籍を前提としない出向者についても対象とすべきである。	今般の監督指針改正は、保険会社の役職員が保険代理店へ出向することによって生じた不適切事案を踏まえたものであるため、対象を保険会社の役職員が出向する場合としています。
197.	Ⅱ－４－２－１３(3)	一部保険代理店においては、親会社や株主となっている保険会社の社員が出向ではなく常駐し、その業務を行うなど比較推奨販売を歪める環境にある。 このようなケースへの対応も規定すべきではないか。	御指摘のような事例については、Ⅱ－４－２－１３(3)(注3)に基づき、適切に対応する必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
198.	Ⅱ－4－2－13(1)	兼業代理店に対する保険とは関係のない部署への出向について、当該出向者の業務貢献度を考慮し、出向元保険会社が優遇される可能性がある。したがって、保険代理店等における保険とは関係の無い部署への出向は、過度の便宜供与となる可能性があることから、Ⅱ－4－2－12(1)②イ（エ）に該当する可能性があるとの理解でよい。 また、個別事例毎に判断すべきものではあるが、便宜供与へとつながらないよう、保険会社と出向先企業（兼業代理店）との間で態勢整備を行う必要があると考えられる。特に、保険会社が自社社員の人材育成を目的とすることで、出向先企業に人件費負担を生じさせない契約形態の場合、単なる無償の役務提供とならないよう、人材育成の目的や範囲を明確にしたうえで、出向者の属性や出向期間など真に人材育成を目的とした出向であることを証明できる態勢整備が必要となると考えられる。	保険代理店に対する出向については、保険募集に関与する部署であるか否かにかかわらず、Ⅱ－4－2－13のほか、それが過度の便宜供与として機能し得ることを踏まえ、Ⅱ－4－2－12に照らし、過度の便宜供与に該当するものでないか、適切に検討をする必要があると考えます。
199.	Ⅱ－4－2－13(1)	「不適切な出向」とは、指針2－4－2－13(1)に記載する事項（過度の便宜供与として機能する出向（顧客の適切な商品選択の機会を阻害するおそれ）、顧客情報等の不適切な共有、保険代理店としての自立の阻害、利益相反管理の観点から問題となる不当に顧客の利益を害する利益相反）の観点から問題となるという理解でよい。	貴見のとおりです。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
200.	Ⅱ－４－２－１３(１)	「保険代理店としての自立の阻害」は、今般の大型代理店との不祥事とは直接の関係がなく、規定する立法事実がないため削除してほしい。 人手不足の中で保険会社から優秀な人材が派遣される場合、周囲の人材育成の観点からも好ましいものとする。有識者会議報告書 9 頁における「保険代理店としての自立に向けた動きを阻害するものは解消する必要がある」といった問題となる代理店は、保険会社に対して特別に競争力を有するような超大規模代理店に限られるが、多くの代理店は、地域金融機関も含めそうではない。 超大規模代理店に限って出向規制するなど、丁寧な対応が求められるのではないかと考える。	貴重な御意見として承ります。 なお、保険代理店は、保険業法第 294 条の 3 において、保険募集の業務に関する健全かつ適切な運営を確保するための措置を自ら講じることが求められているほか、今般の不祥事を踏まえて開催された「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」の報告書においても、損害保険会社から保険代理店への出向等について、「保険代理店の自立に向けた動きを阻害するものは解消する必要がある」との提言がなされていることも踏まえ、原案のとおりとさせていただきます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
201.	Ⅱ－４－２－１３(1)	Ⅱ－４－２－１３(1)の「保険会社における利益相反管理の観点から不適切なものとなるおそれ」について、御庁所管法令における利益相反管理は、「当該保険会社又はその親金融機関等若しくは子金融機関等」（保険業法 100 条の 2 の 2）といった、一定のいわゆる「特定関係者」を超えた法人格との間だけでなく、出向者といった自然人単位でも利益相反管理を求めるものなのか。 また、出向者がいわゆる「フル出向」で出向元の業務を行っていない場合であっても利益相反管理を求めるものなのか。 通常の利益相反管理の体制整備が求められる文脈と異なる点で違和感があり、「保険会社における利益相反管理の観点から不適切なものとなるおそれ」とその関連する部分は削除いただけないか。 それが難しければ、なぜ、保険会社からの出向についてだけ利益相反管理の観点を問題とするのか教えていただきたい。	保険会社から保険金関連事業を兼業する保険代理店に対する出向であって、出向後に修理費の算出等の保険金請求に関わる部門の業務に従事するような場合は、当該出向が保険会社における利益相反を生じさせるものであるため、各社の判断のもと、適切に管理される必要があると考えます。 今般の監督指針改正は、このような考え方を踏まえ、出向者が、出向元保険会社と出向先保険代理店との間で利益相反を生じる業務に従事するような出向については、防止される必要がある旨を明らかにするものです。 また、出向者が出向元の業務を行っていない場合であっても、出向元保険会社と出向先保険代理店との間で利益相反を生じる業務に従事するような出向については、防止される必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
202.	Ⅱ－４－２－１３(１)	(１)に「保険会社における利益相反管理の観点」とあるが、ここでいう「利益相反」が、誰と誰の間のどのような利益の相反を指しているのか明示することをご検討いただきたい。 保険会社から特定の保険代理店に出向者を出すことによって、委託者である保険会社と、受託者である保険代理店との間で、出向者が保険会社と保険代理店のどちらの利益を優先して動くべきか迷いが生じるという意味か、あるいは、別の意味か。	ここでいう「利益相反」とは、委託者である保険会社と受託者である保険代理店の間において、得られる利益が相反している場合を指すものです。
203.	Ⅱ－４－２－１３(３)	(１)及び(３)に関して、「乗合代理店」および「一の保険会社等に専属する保険代理店」(専属代理店)の定義について、例えば、生命保険会社は複数社から、損害保険会社は１社のみから委託を受ける保険代理店においては、生命保険会社からの出向は乗合代理店として、損害保険会社からの出向は専属代理店として、取り扱われるという理解でよい。	「乗合代理店」及び「一の保険会社等に専属する保険代理店」の考え方については、貴見のとおりです。 ただし、御指摘のような事例においては、例えば所属生命保険会社の中に、専属代理店として所属している損害保険会社と同じ企業グループに属する生命保険会社が含まれる場合などには、実質的に乗合代理店と同様のリスクが存在することを踏まえ、その適切性を判断・検証する必要があるものと考えます。
204.	Ⅱ－４－２－１３(２) Ⅱ－４－２－１３(３)	Ⅱ－４－２－１３(２)及び(３)に関して、企業グループ内の保険代理店への出向は、(３)においては対象外だが、(２)で規定する態勢整備の対象には含まれるという理解でよい。	貴見のとおりです。
205.	Ⅱ－４－２－１３(２)	(２)①に関して、各保険会社において、代理店への出向を適切に管理するために、代理店への出向に関し管理・統	保険代理店への出向を適切に管理する観点からは、御指摘のような、保険代理店への出向に関し管理・統括する部門を設置する

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		括する部門を設置する必要があるとの理解でよい。 また、当該統括部門において、社内規則に定める出向の判断基準を満たすこと、ならびに「Ⅱ－4－2－13 保険代理店に対する出向（3）出向の適切性に係る留意事項」を踏まえたものであることを判断・確認する態勢を構築するとともに、当該判断・確認した結果を記録する必要があるとの理解でよい。 なお、部門の新設が必ずしも必要なものではなく、既存の組織を統括部門とすることも認められるが、既存の組織を統括部門とする場合であっても、営業部門に対する適切な教育・管理・指導の実効性を担保する観点から、営業部門から独立した組織とすることが重要であり、営業部門を統括部門とすることは望ましくない点に留意する必要があるとの理解でよい。	ことが望ましいと考えられます。 また、当該統括部門において、御指摘のような事項について判断・確認する態勢を構築するほか、当該判断・確認した結果を記録することも、同様に望ましいと考えます。 なお、上記のような統括部門を設ける場合であっても、御指摘のとおり、既存の組織を統括部門とすることも認められるものと考えられますが、営業部門から独立した組織とすることが重要であり、営業部門を統括部門とすることは望ましくないものと考えられます。
206.	Ⅱ－4－2－13(2)	Ⅱ－4－2－13（2）①に関して、企業グループ内の保険代理店への出向のみが存在する保険会社においても、同出向に係る方針等の策定は求められるという理解でよい。	貴見のとおりです。
207.	Ⅱ－4－2－13(2)	Ⅱ－4－2－13（2）について、①出向に係る方針等策定と②出向方針等の策定について、同一意義で使用しているのであれば、出向方針等の策定に統一すべきである。	Ⅱ－4－2－13(2)①における「出向に係る方針等」と、②の「出向方針等」は、同一の内容を指しておりますが、文理上明確であるため、原案のとおりとさせていただきます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
208.	Ⅱ－４－２－１３(２)	(２) ①「出向に係る方針等」には、以下を定める必要があるとの理解でよいか。・出向の目的・出向先で従事する業務・出向する役職員の人数・出向の期間・出向負担金の水準・出向に関し、上記内容を管理・統括する部門の設定・当該出向が、出向の適切性に係る留意事項を踏まえたものであることを確認すること	Ⅱ－４－２－１３(２)①の「出向に係る方針等」としては、自社の保険代理店に対する個別の出向者派遣の適切性判断に資する基準・態勢が定められるべきところ、少なくとも御指摘のような事項が定められる必要があると考えられます。
209.	Ⅱ－４－２－１３(２)	保険会社は、「②出向方針等の策定に係る、取締役会等やコンプライアンス部門等の適切な関与」の措置を講ずる必要があるが、出向方針等について、取締役会決議やコンプライアンス部門の承認を求める趣旨か。 そうでないとすると、具体的にどのようなものを想定しているか。	Ⅱ－４－２－１３(２)②の「取締役会等やコンプライアンス部門等の適切な関与」の方法としては、様々なあり方が考えられるところですが、例えば、御指摘のように、取締役会における決議やコンプライアンス部門における承認が考えられます。
210.	Ⅱ－４－２－１３(２)	「③人事部門や営業部門等による、適切な出向施策の実施・出向者の管理」について、具体的にはどのようなものを想定しているか。	例えば、出向者と定期的に面談を行い、出向者が従事する職務内容等が変更されていないかを確認するとともに、出向の必要性や適切性について、Ⅱ－４－２－１３(３)の観点から、定期的に判断・検証を行うことが考えられます。
211.	Ⅱ－４－２－１３(２)	(２) ③に関して、「適切な出向政策の実施・出向者の管理」は、人事部門のみで行うことも認められ、営業部門が必ず関与することが求められるものではないという理解でよいか。	貴見のとおりです。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
212.	Ⅱ－４－２－１３(２)	(２)③によれば、各保険会社において、出向期間中も、出向者と定期的に面談等を行い、独占禁止法・個人情報保護法等を踏まえたコンプライアンスの遵守を徹底させるとともに、出向者の担当職務・権限や労働条件の変更等が生じていないかを把握・確認することが重要であるとの理解でよい。	
213.	Ⅱ－４－２－１３(２)	(２)③によれば、出向者の人事評価において、出向元保険会社の商品の取扱実績を評価する場合、顧客の適切な商品選択の機会が阻害されるおそれがあることに留意する必要があるとの理解でよい。	
214.	Ⅱ－４－２－１３(２)	「⑤必要に応じた出向方針等の見直しや改善に向けた態勢整備」について、具体的にはどのようなものを想定しているか。	例えば、Ⅱ－４－２－１３(２)④において、不適切な事象が確認された場合、同①の出向方針そのものを見直すほか、当該不適切な事象が発生しないよう、同②における取締役会等やコンプライアンス部門等の関与のあり方や同③における管理の方法を見直すことなどが考えられます。 なお、⑤の「改善に向けた態勢整備」を含め、不適切な出向の防止のための態勢整備に当たっては、出向の適切性を十分に確認できる場合を除き、当該出向は防止されるべき「不適切な出向」に該当することから、当該出向を行わないこととするよう留意する必要があると考えます。 この点を明確化するために、「保険代理店への出向の適切性を十分に確認できる場合を除き、出向を行わないこととする」との記載を追記いたします。
215.	Ⅱ－４－２－１３(２)	Ⅱ－４－２－１３(２)⑤の「改善に向けた態勢整備」とは、例えば、保険会社において既に講じている②～④の措置の内容を見直すこと等が該当するという理解でよい。	

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
216.	Ⅱ－４－２－１３(2)	保険会社が代理店ビジネスの内容や手法等の理解・吸収等を目的として代理店に出向させる場合についても、出向元の保険商品の優先的な取扱いを誘引するおそれや出向先保険代理店の自立を阻害するおそれがない限り、許容され得るものであり、そして、当該目的との関係で必要な業務に従事することもまた許容され得る、との理解で良いか。	御質問のような場合についても、Ⅱ－４－２－１３の「(3)出向の適切性に係る留意事項」に掲げられた要素の全てに照らしてその適切性を判断すべきであり、例えば、仮に「当該目的との関係で必要な業務」であったとしても、保険募集に直接関与しないこと等に留意する必要があると考えます。
217.	Ⅱ－４－２－１３(2)	(2) ①出向の目的として、「(3) 出向の適切性に係る留意事項」を踏まえ、「出向の目的として考えられる例」および「不適切と考えられる例」のそれぞれについて、以下の理解でよいか。 (出向の目的として考えられる例) ・当該保険代理店におけるお客様本位の業務運営・法令等遵守の実践・高度化※ ・当該保険代理店との事業提携に伴うもの（事業提携については、地域活性化・サステナビリティに関するものなど委託業務（保険募集）以外のもの） ・出向者の人材育成（対象者の育成を目的として派遣し、出向負担金を請求しない形態であるトレーニー含む） ・セカンドキャリアの形成 ※保険商品の販売に関する態勢の整備・高度化（保険商品の販売に関する企画、教育・管理・指導を含む）を目的とするものと考えられるものの、保険募集方針の策定や取扱保険商品の選定、保険販売計画の企画・執行、保険募集人への特定商品に係る販売研修などに関与する場合に	出向の目的については、保険代理店の特性等に応じつつ、Ⅱ－４－２－１３(3)に照らして、適切なものである必要があります。また、個別の出向の適否を判断するにあたっては、具体的事情に基づき検討される必要があると考えます。 このため、出向の目的のみによって直ちに「出向の適切性を判断すべきではありませんが、「出向の目的として考えられる例」に例示された内容を出向の目的とすることは一概に否定されるものではないと考えられます。 なお、「不適切と考えられる例」に例示されている「実質的に自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引することを目的とした代理店との関係強化」のための出向はⅡ－４－２－１３(3)①アに照らし、不適切な出向に該当し得るものと考えます。 また、「代理店における要員不足の補填」のための出向については、実質的には保険代理店における人員の育成・確保を保険会社が代替しているものとして、Ⅱ－４－２－１３(3)①ア（注４）又は同③に照らし、不適切な出向に該当し得るものと考えます。 さらに、御意見にある（出向の目的として考えられる例）のうち、「・当該保険代理店におけるお客様本位の業務運営・法令等遵守の実践・高度化」に関する※印にある「保険募集方針の策定や

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		は、出向元保険会社の保険商品を優先的に取扱うなどの弊害が生じうる。保険販売計画の企画・執行、保険募集人への特定商品に係る販売研修などの職務については、個別の保険商品の販売に関するもの（保険募集に直接関与することに類するもの）であるため、不適切な影響を及ぼさないための措置を講じさせることが実質的に困難である（出向元の保険商品の優先的な取扱いを誘引するおそれを払拭できない）ことから、当該職務への関与は不適切である。 （不適切と考えられる例） ・（乗合代理店への出向の場合）実質的に自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引することを目的とした代理店との関係強化 ・代理店における要員不足の補填	取扱保険商品の選定、保険販売計画の企画・執行、保険募集人への特定商品に係る販売研修などに関与する場合」については、個別の保険募集に対し、特に間接的な影響を及ぼし得るものであると考えられることから、不適切な影響を及ぼさないための措置を講じさせる必要があると考えます。 したがって、不適切な影響を及ぼさないための措置を講じさせることが実質的に困難である場合においては、当該職務へ関与させないなどの対応をとる必要があると考えます。 このほか、「・出向者の人材育成（対象者の育成を目的として派遣し、出向負担金を請求しない形態であるトレーニー含む）・セカンドキャリアの形成」については、いわゆるトレーニー出向も、自社の人材を提供した上で、その経済的負担を保険会社が負うことは、保険代理店に対する過度の便宜供与となり得ることから、保険代理店が享受する便益に照らし、合理的な金額を保険代理店が負担する必要があると考えます。
218.	Ⅱ－４－２－１３(2)	（２）①に関して、出向先で従事する業務は、出向の目的に照らして適切な業務とする必要があり、「適切と考えられる例」および「不適切と考えられる例」のそれぞれについて、以下の理解でよい。 【適切と考えられる例】 ・当該保険代理店におけるお客様本位の業務運営・法令等遵守の実践・高度化に寄与する業務 ・当該保険代理店との事業提携の目的に関する業務	保険会社は、自社の役職員の保険代理店に対する出向に関して、保険代理店の特性等に応じつつ、Ⅱ－４－２－１３(3)に記載されている出向の適切性に係る留意事項に照らして、その適切性を判断・検証する必要があると考えます。 また、個別の出向の適否を判断するにあたっては、具体的な事情に基づき検討される必要があると考えます。 なお、御意見のうち、「適切と考えられる例」に例示された業務等に従事することは、一概に否定されるものではないと考えられますが、個別の出向が適切なものであるかは、出向先において従

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		・ 出向者の人材育成 ・ セカンドキャリアの形成に資する業務 ※ なお、出向者の人材育成を目的とする場合も、出向元の保険商品の優先的な取扱いを誘引するおそれ並びに出向先保険代理店の自立を阻害するおそれがあることから、従事する業務は、当該代理店におけるお客様本位の業務運営・法令等遵守の実践・高度化に寄与する業務とする。 【不適切と考えられる例】 ・ 要員不足を補填するなど、単なる役務提供と見做され得る役割 (乗合代理店への出向の場合) ・ 自社保険商品の優先的な取扱いを誘引する行為・役割 ・ 代理店における保険募集業務に直接関与する行為 ・ 役割・保険募集方針の策定や取扱保険商品の選定に関与する行為・役割(ただし、出向先保険代理店に対し、取扱保険商品の選定に係る検討過程の検証や、決定過程に出向者を関与させないなど、不適切な影響を及ぼさないための措置を講じさせている場合を除く) ・ 保険販売計画の企画・執行、保険募集人への特定商品に係る販売研修などの職務に関与する行為・役割 (兼業代理店への出向の場合) ・ 保険金等の支払いにより出向先が利益を得るなど、保険会社と利益相反が生じ得る実務を担う役割	事する業務の内容等を、Ⅱ-4-2-13(3)の留意事項に照らし、具体的に判断する必要があると考えます。 また、「不適切と考えられる例」として例示されている「要員不足を補填するなど、単なる役務提供と見做され得る役割」に従事する場合には、実質的には保険代理店における人員の育成・確保を保険会社が代替しているものとして、Ⅱ-4-2-13(3)①ア(注4)又は同③に照らし、不適切な出向に該当し得るものと考えます。 その上で、「乗合代理店への出向の場合」について、出向者が、保険募集方針の策定や取扱保険商品の選定、保険販売計画の企画・執行、保険募集人への特定商品に係る販売研修などに関与する場合は、個別の保険募集に対し、特に間接的な影響を及ぼし得るものであると考えられることから、不適切な影響を及ぼさないための措置を講じさせる必要があると考えます。 したがって、不適切な影響を及ぼさないための措置を講じさせることが実質的に困難である場合においては、当該職務へ関与させないなどの対応を取る必要があると考えます。 上記以外の点については、貴見の通りです。 また、「兼業代理店への出向の場合」についても、貴見のとおりです。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
219.	Ⅱ－４－２－１３(３)	専属代理店に対して、当該保険会社等から出向を行うにあたっては、(３)のなお書きのとおり、競合他社の顧客情報に接する機会が少ないこと等により、乗合代理店に対して出向する場合とは出向に伴う弊害が発現するリスクが異なることから、(３)①から④までの留意事項に留意しつつも、その適切性について個別具体的に判断することになる、との理解で良いか。	貴見のとおりです。
220.	Ⅱ－４－２－１３(３)	(３)の「一の保険会社等に専属する保険代理店への出向」については、他の保険会社の顧客情報に接する機会が少ないため、顧客情報が不適切に取り扱われるリスクは低い一方で、専属代理店が、専属の維持の見返りとして保険会社に対し出向を求めることにより、顧客の適切な商品選択の機会を阻害するおそれがあるほか、保険代理店の自立や、保険会社における利益相反の観点から、不適切なものとなり得る。 こうした点を踏まえた適切性の判断・検証が求められるという理解でよいか。	専属代理店への出向については、他の保険会社の顧客情報に接する機会が少ないため、顧客情報が不適切に取り扱われるリスクは乗合代理店とは異なるものと考えます。 一方で、例えば、出向者が保険募集に関与することにより、意向把握・確認義務や情報提供義務を履行しないままに、顧客の意向に反するような出向元保険商品を提案し、顧客の適切な商品選択の機会を阻害するおそれがあるほか、保険代理店の自立や保険会社における利益相反の観点から、不適切なものとなり得ることを踏まえ、適切性の判断・検証が行われる必要があると考えます。
221.	Ⅱ－４－２－１３(３)	(３)に関して、一の保険会社等に専属する保険代理店（以下「専属代理店」）への出向については、「乗合代理店とは以下の弊害が発現するリスクが異なることも踏まえつつ」と規定されているところ、この趣旨を確認したい。具体的には、専属代理店への出向については、乗合代理店と同様に①～④の観点（例えば、③保険代理店の自立を阻害するも	「乗合代理店とは以下の弊害が発現するリスクが異なることも踏まえつつ」とは、専属代理店への出向については、乗合代理店に対する出向と比較し、留意事項としてⅡ－４－２－１３(３)の①から④に定める弊害が発現するリスクが、例えば競合他社の顧客情報が存在しない等といった点で異なることを前提に、リスクの程度に応じて、同①から④に規定する具体的留意事項を判断すること

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		のではない等) からリスクを検証しつつ、他方で、発現するリスクや当該保険代理店に求められる役割が乗合代理店と異なると判断する場合には、必ずしも、①～④に規定される具体的な留意事項（例えば、中核的な役割を担う部署への長期にわたる出向への留意等）については、同様には求められないとの理解でよい。	を求めるものです。
222.	Ⅱ－4－2－13(3)	(3)の「なお、一の保険会社等に専属する保険代理店への出向については、競合他社の顧客情報に接する機会が少ないこと等により、乗合代理店とは以下の弊害が発現するリスクが異なることも踏まえつつ、その適切性を判断・検証する。」とあるが、一の保険会社等に専属する保険代理店においては、乗合代理店とは出向に伴う弊害が発現するリスクが異なることを踏まえつつも、(3) ①から④までの留意事項のいずれかの内容が適用されないということではなく、全ての留意事項が適用されるとの理解でよい。	貴見のとおりです。 なお、例えば、出向者が保険募集に従事することにより、意向把握・確認義務や情報提供義務を履行しないままに、顧客の意向に反するような出向元保険商品を提案するなどのリスクが存在することから、一の保険会社等に専属する保険代理店への出向に関しても、Ⅱ－4－2－13(3)①を適用する必要があると考えます。
223.	Ⅱ－4－2－13(3)	「保険会社が属するホールディングス又は企業グループ内の保険代理店への出向及び転籍を前提とした保険代理店への出向を含まない」とあるが、それに続く7行目にて「その適切性を判断、検証する」とあり、あたかも適切性判断の対象かのように矛盾している。グループ内の出向は適不適の判断から除外されるのか否か明確にしてほしい。	保険会社が属するホールディングス又は企業グループ内の保険代理店への出向及び転籍を前提とした保険代理店への出向については、Ⅱ－4－2－13(3)は一律には適用されません。 他方、顧客の適切な商品選択の機会が確保されているかのほか、個人情報保護法等の法令に違反する又は法令に照らして不適切な顧客情報等の共有の防止が確保されているかにより、その適切性を判断・検証する必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
224.	Ⅱ－４－２－１３(３)	不適切な出向や過度の便宜供与の防止については、グループ会社間であっても例外とせず、販売ノルマや相互便宜関係の有無も含めて厳格に検証されるべきであり、金融庁による実効的なモニタリングと指導・監査の徹底を強く求める。	貴重な御意見として承ります。
225.	Ⅱ－４－２－１３(３)	「また、(３)でいう出向には、保険会社が属するホールディングス又は企業グループ（注１）内の保険代理店への出向及び転籍を前提とした保険代理店への出向（注２）を含まない。」とあるが、この文章は、「保険会社が属するホールディングス又は企業グループ内の保険代理店への出向」と「転籍を前提とした保険代理店への出向」の双方を「出向」から除外していると理解して良いか確認したい。	貴見のとおりです。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
226.	Ⅱ－４－２－１３(３)	不適切な出向を防止しようとする趣旨は、「当該出向が過度の便宜供与として機能することにより、出向元の保険商品の優先的な取扱いを誘引し、顧客の適切な商品選択の機会を阻害するおそれがある」ことや「顧客情報等の不適切な共有を行う可能性」と思われる。 「保険会社が属するホールディングス」や「企業グループ」内の保険代理店（乗合代理店）への出向及び転籍を前提とした保険代理店への出向については、当該代理店に対して保険会社の資本が入っているため、上記のおそれや可能性が、その他の代理店への出向と比較して一層大きいと考えられ、顧客保護等の観点からは、より厳格に規制する必要性が高いはずである。 さらに、保険会社の企業グループ内の代理店であることをもって、自立が阻害されてよいものではなく、保険会社における利益相反管理の観点から不適切なものであってよいはずもないと思われる。 「保険会社が属するホールディングス」や「企業グループ」内の保険代理店への出向および転籍を前提とした保険代理店への出向についてのみ、例外的な取扱いを行う（除外される）理由・趣旨が不明であり、この点を明らかにしていただきたい。	今般の改正においては、保険会社が属するホールディングス又は企業グループ内の保険代理店への出向（以下、保険会社グループ内の出向といいます。）は、それ以外の保険代理店への出向と比較して、保険会社と保険代理店との人的・資金的関係等の特性に差異があり、同様に位置づけることはできないと考えていることから、Ⅱ－４－２－１３にいう「出向」には含まないこととしています。 なお、これらの出向についても、顧客の適切な商品選択の機会や、不適切な顧客情報等の共有の防止が確保されているかにより、その適切性を判断・検証するよう求めることとしています。 また、資本関係によって顧客の適切な商品選択の機会が阻害されることはあってはならないことを前提に、保険会社グループ内の出向に際しても、社内ルールの策定など、Ⅱ－４－２－１３(２)の①から⑤において求められる措置を講ずる必要があり、金融庁としても、保険会社グループ内の出向の特性も踏まえつつ、適切な監督に努めてまいります。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
227.	Ⅱ－４－２－１３(３)	「また、(３) でいう出向には・・・企業グループ内の保険代理店への出向・・・を含まない。これらの保険代理店への出向にあたっては、顧客の適切な商品選択の機会が確保されているかのほか、個人情報の保護に関する法律等の法令に違反する又は法令に照らして不適切な顧客情報等の共有の防止が確保されているかにより、その適切性を判断・検証する。」となっている。 「適切性を判断・検証する」要素のうち、「顧客の適切な商品選択の機会が確保されているか」は、Ⅱ－４－２－１３(３)の①と同様のことを述べており、「個人情報の保護に関する法律等の法令に違反する又は法令に照らして不適切な顧客情報等の共有の防止が確保されているか」は、Ⅱ－４－２－１３(３)の②と同様のことを述べていると考えられる。 そうであれば、「これらの保険代理店への出向にあたっては、以下の①及び②の点に照らしてその適切性を判断・検証する。また、出向先代理店の自立を阻害していないかのほか、保険会社における利益相反管理の観点から不適切なものでないことが確保されているかも適切性の判断・検証にあたっては勘案する。」と修正することが適切であると考ええる。	貴重な御意見として承ります。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
228.	Ⅱ－４－２－１３(３)	Ⅱ－４－２－１３(３)に関して、乗合代理店であるか専属代理店であるかに関わらず、「保険会社が属するホールディングス又は企業グループ内の保険代理店への出向及び転籍を前提とした保険代理店への出向」については、必ずしも、それ以外の保険代理店への出向において求められるのと同等の態勢整備は必要ないという理解でよい。	「保険会社が属するホールディングス又は企業グループ内の保険代理店への出向及び転籍を前提とした保険代理店への出向」についても、Ⅱ－４－２－１３(２)は適用されるため、同①から⑤に定める態勢整備を講じる必要があると考えます。 一方で、講じるべき措置の程度はリスクに応じて変わり得るところ、それ以外の保険代理店に対する出向と比較して、必ずしも同等のものが求められるものではないと考えます。
229.	Ⅱ－４－２－１３(３)	Ⅱ－４－２－１３(３)に関して、「保険会社が属するホールディングス又は企業グループ内の保険代理店への出向」は、(３)における「出向」に含まれないため、(３)①アイや(３)②に照らした適切性の判断・検証が直接求められるものではないとの認識でよい。 その前提で、当該保険代理店への出向にあたって求められる「顧客の適切な商品選択の機会が確保されている」「個人情報の保護に関する法律等の法令に違反する又は法令に照らして不適切な顧客情報等の共有の防止が確保されている」とは、それぞれ具体的にどのような状態を指し、保険会社としてその状態を実現するためにそれぞれどのような措置を講じればよい。 イメージがあればご教示いただきたい。	前段については、貴見のとおりです。 その上で、例えば、保険会社が属するホールディングス又は企業グループ内の保険代理店が、他の保険会社とも乗り合っている場合には、乗合他社の商品についても顧客の適切な商品選択の機会が確保されていることや、乗合他社の顧客情報等の不適切な共有の防止が確保されている状態を指しており、そのための適切な措置を講じるべきと考えられます。 なお、Ⅱ－４－２－１３(２)においては、保険会社が属するホールディングス又は企業グループ内の保険代理店への出向も含めた、自社の役職員の保険代理店に対する出向全般について、その適切性を担保するための措置を求めていることにも留意が必要であると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
230.	Ⅱ－４－２－１３(３)	Ⅱ－４－２－１３(３)「保険会社が属するホールディングス又は企業グループ内の」は、その直後の「保険代理店への出向」のみに掛かるもので、「転籍を前提とした保険代理店への出向」には掛からないという理解でよい。念のため確認したい。	「保険会社が属するホールディングス又は企業グループ内の保険代理店への出向」及び「転籍を前提とした（上記保険代理店に限られない）保険代理店への出向」について、それぞれⅡ－４－２－１３(３)にいう出向には含まないこととしています。
231.	Ⅱ－４－２－１３(３)	企業グループ内の保険代理店も出向による弊害があることから、「保険会社が属するホールディングス又は企業グループ内の保険代理店への出向…を含まない」との記載について、削除してほしい。 便宜供与の存在如何にかかわらず必然的にグループ内保険会社の保険契約へ誘導しようとするインセンティブが働く。また、企業グループ内の保険代理店への出向が認められると、保険代理店業界の公平な競争環境が歪められ、ひいては顧客の適切な商品選択の機会を阻害することになる。 また、企業グループ内の保険代理店による、他の保険代理店の事業譲受も同様の観点から制限されるべきだと考える。	今般の改正においては、保険会社が属するホールディングス又は企業グループ内の保険代理店への出向に当たっても、顧客の適切な商品選択の機会や、個人情報保護法等の法令に違反する又は法令に照らして不適切な顧客情報等の共有の防止が確保されているかにより、その適切性を判断・検証するよう求めることとしています。 保険会社が属する企業グループ内の保険代理店への出向の制限や、保険会社に属する企業グループ内の保険代理店による、他の保険代理店の事業譲受も同様の観点から制限されるべきとの点については、貴重な御意見として承ります。
232.	Ⅱ－４－２－１３(３)	「転籍を前提とした出向」についても、出向者が出向元の保険商品の取扱いを優先することを防止するなど、顧客の適切な商品選択の機会を確保するための措置が必要という理解でよい。	転籍を前提とした出向については、Ⅱ－４－２－１３(３)①が適用されるものではないものの、御指摘のとおり、出向者が出向元の保険商品の取扱いを優先することを防止するなど、顧客の適切な商品選択の機会を確保するための措置が必要であると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
233.	Ⅱ－４－２－１３(３)	出向が出向元の保険商品の優先的な取扱いを誘引することにより顧客の適切な商品選択の機会を阻害するおそれ等については、保険会社の資本が入っている代理店の方が、その他の代理店に比べて大きいと考えられることに照らせば、例外を認めることは適切ではなく、「また」以降は削除することが適切であると考ええる。 仮に削除しない場合であっても、「また」以降で除外される保険代理店は、専属代理店に限定する（乗合代理店は含まれないことを明記する）よう修正することが適切であると考ええる。	貴重な御意見として承ります。 なお、今般の改正においては、保険会社が属するホールディングス又は企業グループ内の保険代理店への出向に当たっても、顧客の適切な商品選択の機会や、個人情報保護法等の法令に違反する又は法令に照らして不適切な顧客情報等の共有の防止が確保されているかにより、その適切性を判断・検証するよう求めることとしています。 また、資本関係によって顧客の適切な商品選択の機会が阻害されることはあってはならないことを前提に、保険会社が属するホールディングスや企業グループ内での出向に際しても、社内ルールの策定など、Ⅱ－４－２－１３(２)の①から⑤において求められる措置を講ずる必要があると考えます。
234.	Ⅱ－４－２－１３(３)	保険会社の人事政策等への配慮などから、乗合代理店を「また」以降での除外の対象に含める場合であっても、その範囲は、「親会社・子会社・親会社の子会社」までとし、「持分法適用会社」は除くべきであると考ええる。保険会社が、企業の子会社代理店にマイナー出資して持分法適用会社にし、そこに社員を送り込んでコントロールすることが認められれば、今回の改正は骨抜きになってしまうリスクがある。 なお、(注１)の「子会社」とは、保険業法第２条第１２項に定める「子会社」ではなく、財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則第８条第３項で定める「子会社」（保険業法上の「子会社」と「子法人等」の双方を含むもの）と	貴重な御意見として承ります。 なお、保険会社が属するホールディングス又は企業グループ内の保険代理店への出向に当たっても、顧客の適切な商品選択の機会が確保されているか、また個人情報保護法等の法令に違反する又は法令に照らして不適切な顧客情報等の共有の防止が確保されているかにより、その適切性を判断・検証することを求めています。 また、持分法適用会社を含め、資本関係によって顧客の適切な商品選択の機会が阻害されることはあってはならないことを前提に、保険会社が属するホールディングスや企業グループ内での出向に際しても、社内ルールの策定など、Ⅱ－４－２－１３(２)の①から⑤において求められる措置を講ずる必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		の理解でよいかも確認したい。	なお、(注1)における「子会社」は、貴見のとおり、保険業法上の「子会社」と「子法人等」の双方を含むものです。
235.	Ⅱ-4-2-13(3)	「企業グループ」の定義は、「保険会社の親会社・子会社・親会社の子会社のほか、保険会社との関係で持分法適用会社となる会社」とされており、広範な例外規定が設けられている。 しかし、企業グループ内であっても、当該保険代理店が二以上の所属保険会社等を有する乗合代理店である場合、出向元である保険会社の商品が優先的に取り扱われるおそれがある。 また、個人情報保護法等の観点から不適切な情報共有につながるリスクもある。加えて、持分法適用会社には、保険会社が保険代理店に少額の出資をして、社員を出向させることで実質的に影響力を行使する場合がある。 当該代理店への出向が形式的な資本関係を通じて正当化され、出向制度の趣旨が実現しないおそれがある。 したがって、以下の措置のいずれか、あるいは両方を講じる必要である。 ① 「二以上の所属保険会社等を有する保険募集人」に該当する保険代理店については、企業グループ内であっても例外の対象から除外すること。 ② 企業グループの定義については、「親会社・子会社・親会社の子会社」に限定し、「持分法適用会社」を除外すること。 以上を踏まえ、(3)(注1)より「持分法適用会社」に関	貴重な御意見として承ります。 なお、保険会社が属するホールディングス又は企業グループ内の保険代理店への出向に当たっても、顧客の適切な商品選択の機会が確保されているか、また個人情報保護法等の法令に違反する又は法令に照らして不適切な顧客情報等の共有の防止が確保されているかにより、その適切性を判断・検証することを求めています。 また、持分法適用会社を含め、資本関係によって顧客の適切な商品選択の機会が阻害されることはあってはならないことを前提に、保険会社が属するホールディングスや企業グループ内での出向に際しても、社内ルールの策定など、Ⅱ-4-2-13(2)の①から⑤において求められる措置を講ずる必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		する記載を削除し、その上で文末に、「ただし、二以上の所属保険会社等を有する保険募集人に該当する保険代理店は除く。」という文言を追加すべきである。	
236.	Ⅱ－４－２－１３(３)	注２の「転籍を前提とした保険代理店への出向」に該当するかは、転籍を前提とするものであることについて、文字通り「役職員が認識している」だけで足り、雇用契約や文書等に明記されていることは不要と理解して良いか。	貴見のとおりです。 なお、役職員が転籍を前提とすることを認識している場合であっても、保険会社や保険代理店の判断により最終的に転籍がなされないことが考えられますが、合理的理由がないにも関わらず、このようなケースが反復継続して発生する場合には、Ⅱ－４－２－１３(３)の規制を潜脱するものと評価され得ることに留意する必要があると考えます。
237.	Ⅱ－４－２－１３(３)	(３)の注２でいう「必要な期間」は、保険会社が主観的に必要と考える期間のすべてではなく、合理的な理由と根拠に基づいて必要性を説明できる期間に限定されるという理解でよいか。	貴見のとおりです。 なお、合理的な理由と根拠に基づいて必要性を説明できる期間か否かの判断においては、保険代理店からの求められた期間を形式的に前提とするのではなく、転籍後従事することとなる業務の性質に鑑みて、適切な期間である必要があると考えます。
238.	Ⅱ－４－２－１３(３)	(３)①アの「営業推進として機能」という表現には違和感があるため、「営業推進手段として機能」「営業推進策として機能」「営業推進の効果をもつ」等の表現への修正をご検討いただきたい。	御指摘を踏まえ、Ⅱ－４－２－１３(３)①アの記載は「ア．特定の保険代理店への出向が、当該保険代理店における出向元保険会社のシェアの拡大等、営業推進の機能を有するなど、出向元の保険商品の優先的な取扱いを誘引するおそれをもつものではないか。」に修正いたします。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
239.	Ⅱ－４－２－１３(３)	注４の記載内容が曖昧で分かりづらく、潜脱行為が発生する恐れがあるため、保険代理店に出向する場合、人件費は全て保険代理店が負担するものであり、保険会社が超過分を負担することを禁止する旨を追記すべきと考える。 保険会社が超過分を負担することは、過度の便宜供与にあたり、顧客の適切な商品選択の機会を阻害するおそれにつながる。	貴重な御意見として承ります。
240.	Ⅱ－４－２－１３(３)	地域金融機関実務においては、保険会社からの出向者が同行して、商品知識等について半ば教育的な役割を担う場合があるが、そうした保険募集への同行・関与は許容される（ただし、その場合には、提案対象となる保険商品について決定・判断権限を認めないなどして、出向元の保険商品の優先的な取扱いの誘因を予防することは検討すべき）という理解でよい。	保険会社からの出向者が、保険募集や保険契約の保全等の場面において、顧客と直接やり取りを行う場合（同行する場合を含む）や、顧客と直接やり取りを行う保険募集人に対して指揮命令する立場にある場合は、「保険募集に直接関与するなど、出向先において従事する業務の内容が、出向元の保険商品の優先的な取扱いを誘引するおそれを有するもの」に該当するものと考えます。 また、個別の出向が防止されるべき不適切な出向に該当するかどうかはⅡ－４－２－１３(３)に照らして判断される必要があると考えます。
241.	Ⅱ－４－２－１３(３)	顧客と直接やり取りする乗合保険代理店の募集人を支援する業務を保険会社からの出向者が担うことは、当該出向者が「保険募集に直接関与」していないことから、顧客の適切な商品選択の機会が確保される限り、許容されるという理解でよい。	御質問の「支援」の意味するところが明らかではありませんが、保険会社からの出向者が、保険募集や保険契約の保全等の場面において、顧客と直接やり取りを行う場合（同行する場合を含む）や、顧客と直接やり取りを行う保険募集人に対して指揮命令する立場にある場合は、「保険募集に直接関与するなど、出向先におい

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
242.	Ⅱ－４－２－１３(３)	出向者である募集人が出向者ではない募集人による保険募集を支援すること（同行する場合もあれば同行しない場合もある）は、「保険募集に直接関与」するものではなく、保険代理店において出向元の保険商品の優先的な取扱いを誘引するおそれがない措置を講じる限り、許容されるという理解でよい。	て従事する業務の内容が、出向元の保険商品の優先的な取扱いを誘引するおそれを有するもの」に該当するものと考えます。 また、個別の出向が防止されるべき不適切な出向に該当するかどうかはⅡ－４－２－１３(３)に照らして判断される必要があると考えます。
243.	Ⅱ－４－２－１３(３)	出向者である募集人が出向者ではない募集人による保険契約の保全手続や内容確認等を支援すること（顧客と直接やり取りする場合もあれば直接やり取りしない場合もある）は、「保険募集に直接関与」するものではなく、保険代理店において出向元の保険商品の優先的な取扱いを誘引するおそれがない措置を講じる限り、許容されるという理解でよい。	
244.	Ⅱ－４－２－１３(３)	出向者である募集人が出向者ではない募集人による顧客からの苦情対応やトラブル対応等を支援すること（顧客と直接やり取りする場合もあれば直接やり取りしない場合もある）は、「保険募集に直接関与」するものではなく、保険代理店において出向元の保険商品の優先的な取扱いを誘引するおそれがない措置を講じる限り、許容されるという理解でよい。	御質問の「支援」の意味するところが明らかではありませんが、顧客からの苦情対応やトラブル対応の内容等を勘案して、「保険募集に直接関与するなど、出向先において従事する業務の内容が、出向元の保険商品の優先的な取扱いを誘引するおそれを有するものではないか」を個別具体的に判断する必要があると考えます。 なお、保険会社からの出向者が、顧客と直接やり取りを行わない場合であっても、顧客と直接やり取りを行う保険募集人に対して指揮命令する立場にある場合等には、顧客と直接やり取りを行う場合と同様に取り扱う必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
245.	Ⅱ－4－2－13(3)	(2) ①の出向負担金については、出向目的に照らして適切な水準の出向負担金を出向先に請求する必要があるとの理解でよい。 また、トレーニー（対象者の育成を目的として派遣し、出向負担金を請求しない形態）と位置付けながら、その目的や業務内容に照らして、出向と実質的に同等である場合には、出向負担金がない点で過度の便宜供与に該当し得る点に留意する必要があるとの理解でよい。	貴見の通りです。 なお、いわゆるトレーニー出向についても、自社の人材を提供した上で、その経済的負担を保険会社が負うことは、保険代理店に対する過度の便宜供与となり得ることから、保険代理店が享受する便益に照らし、合理的な金額を保険代理店が負担する必要があると考えます。
246.	Ⅱ－4－2－13(3)	生保会社の依頼に基づき、教育目的かつ1年限定で銀行に出向するような場合は、業務上戦力となっても、銀行が出向負担金を支払わないことは問題とならないか。	いわゆるトレーニー出向についても、自社の人材を提供したうえで、その経済的負担を保険会社が負うことは、保険代理店に対する過度の便宜供与となり得ることから、保険代理店が享受する便益に照らし、合理的な金額を保険代理店が負担する必要があると考えます。
247.	Ⅱ－4－2－13(3)	以下の業務については、「出向先において従事する業務の内容が、出向元の保険商品の優先的な取扱いを誘引するおそれを有するもの」に一律に該当するものではない、との理解で良いか。 ・教育部門において（特定商品に限定しない）昇格者研修や役職別研修など人材育成研修を実施すること ・既契約者向けサービスとしてオンラインセミナーを実施し、税務や相続、マネーなど周辺情報を提供するセミナー講師をすること ・募集人から相続・事業承継の相談を受けて（特定商品に限	御質問の内容については、個別事例ごとに実態に即して実質的に判断される必要があるものと考えられます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		定しない) 保険を活用した顧客の課題解決策の助言をすることや、相続・事業承継を切り口としたアプローチ方法等の教育・指導をすること	
248.	Ⅱ-4-2-13(3)	出向者である募集人が出向者でない募集人に対して勉強会やアドバイスなどを行うなどの教育・支援をすることは、「保険募集に直接関与」するものではなく、保険代理店において出向元の保険商品の優先的な取扱いを誘引するおそれがない措置を講じる限り、許容されるという理解でよい。	御指摘のような教育・支援については、顧客に対する保険募集の場において行われるものでない限り、「保険募集に直接関与する」ものではないと考えられますが、Ⅱ-4-2-13(3)①イ。(注5)に留意する必要があると考えます。 なお、個別の出向が防止されるべき不適切な出向に該当するかどうかは、Ⅱ-4-2-13(3)に照らして判断される必要があると考えます。
249.	Ⅱ-4-2-13(3)	(3) ①イには「イ. 保険募集に直接関与するなど、出向先において従事する業務の内容が、出向元の保険商品の優先的な取扱いを誘引するおそれを有するものではないか。」とあるが、出向者が「保険募集に直接関与する」業務に関して、例えば、以下のケースが該当するとの理解でよい。 1. 保険募集業務に従事する場合 2. 保険募集業務に従事しているわけではないが、他の募集人による保険募集への同行等により、保険募集業務に関与することがある場合 3. 保険募集業務に従事しているわけではないが、代理店の募集人が保険募集業務を実施するなかで顧客からの苦情やトラブル対応等が発生した際に、出向者が顧客対応・サポート・フォロー等を行うなど保険募集業務に関与することがある場合	出向先において、出向者が御質問の「1.」の場合は、「保険募集に直接関与する」業務に該当し、出向元の保険商品の優先的な取扱いを誘引するおそれを有するものと考えられます。 また、御質問の「2.」の場合は、他の保険募集人による保険募集へ同行等する場合」についても、個別の顧客に対し保険募集が行われ、それに立ち会う限りにおいては、一般的には「保険募集に直接関与する」業務に該当し、出向元の保険商品の優先的な取扱いを誘引するおそれを有するものと考えます。 さらに、御質問の「3.」及び「4.」の場合については、苦情やトラブルの程度や顧客対応・サポート・フォロー等の内容等を勘案して、「保険募集に直接関与するなど、出向先において従事する業務の内容が、出向元の保険商品の優先的な取扱いを誘引するおそれを有するものではないか」を、個別具体的に判断する必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		4. その他、保険募集業務に関与することがある場合 また、上記2、3、4に関し、既契約者を訪問するような場合についても、訪問の目的が契約の保全手続きや契約内容の確認等のためであったとしても、当該訪問に際して、顧客からの要望等により保険募集に関与する可能性があり得ることから、当該訪問も含めて出向者が関与することは不適切であるとの理解でよい。	一方で、同「3.」や「4.」の場面においては、「保険募集に直接関与」する可能性があり、出向元保険商品の優先的な取扱いを誘引するおそれを有する場合も想定されるため、業務内容の適切性について十分に判断・検証される必要があると考えます。 なお、上記のほか、別途、出向者が顧客等の同意なく当該保険代理店の顧客情報等を出向元の保険会社に共有するおそれが生じないことを確保しているか、出向先保険代理店の自立を阻害するものではないかについて、特に留意し、個別具体的に検討する必要があると考えます。
250.	Ⅱ－4－2－13(3)	乗合保険代理店の営業企画部門において、保険会社からの出向者が、例えば、計数や販売動向分析、研修企画・運営・講師、募集人支援を行うことは、出向元保険会社の保険商品を優先的に取り扱うことにつながらない限り、許容されるという理解でよい。	御指摘のような業務に従事する場合には、特にⅡ－4－2－13(3)①イ。(注5)に留意する必要があると考えます。 また、個別の出向が許容されるか否かは、Ⅱ－4－2－13(3)に照らして判断される必要があると考えます。
251.	Ⅱ－4－2－13(3)	(3)①イの注5に関して、例えば、保険会社からの出向者が保険代理店において出向元保険会社の保険商品に限定することなく保険代理店の募集人向けの研修を行う等、取扱保険商品の選定過程や決定過程に関与しない業務を行うことは認められうる、との理解で良い。	御指摘のような業務について、出向の適否を一律に判断することは困難です。個別の出向が適切なものであるかは、Ⅱ－4－2－13(3)に照らして判断される必要があると考えます。
252.	Ⅱ－4－2－13(3)	保険会社は保険代理店や事業提携を行っている他の保険会社等に出向を行うことがあり、出向者が保険募集方針の策定や取扱保険商品の選定、保険販売計画の企画・執行、保険募集人への出向元保険会社の保険商品に係る販売研修に	今般の監督指針改正は、保険会社から保険代理店への不適切な出向の防止を求めるものです。 その上で、御質問の一段落目及び二段落目については、御指摘のような業務に関与する場合には、出向先保険代理店に対し、取

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		関与する場合がある。 その場合には、（注 5）のとおり、当該出向先に対し、取扱保険商品の選定に係る検討過程の検証や、決定過程に出向者を関与させないなどの措置を講じることが必要になるという理解でよい。 保険会社は保険代理店や事業提携を行っている他の保険会社等に出向を行うことがあり、出向先が特定の保険種目について冒頭の保険会社の保険商品のみを取り扱う場合は、当該保険種目について「二以上の所属保険会社等が引き受ける保険に係る二以上の比較可能な同種の保険契約」が存在せず、出向元の保険商品の優先的な取扱いを誘引するおそれが生じないという特性があることから、冒頭の保険会社から出向先への出向者の業務については、当該特性を踏まえて関与の可否・範囲を検討することになるという理解でよい。 この点、「(3) 出向の適切性に係る留意事項」の「なお」書きにおいて、「一の保険会社等に専属する保険代理店への出向」について「以下の弊害が発現するリスクが異なることも踏まえ」とあるので、特定の保険種目について「二以上の所属保険会社等が引き受ける保険に係る二以上の比較可能な同種の保険契約」が存在しないケースについても、「以下の弊害が発現するリスクが異なることも踏まえ」出向者の業務の可否・範囲を検討することになると考えている。	扱保険商品の選定に係る検討過程の検証や、決定過程に出向者を関与させないなど、不適切な影響を及ぼさないための措置を講じさせる必要があると考えます。 また、御質問の三段落目については、「出向先が特定の保険種目について冒頭の保険会社の保険商品のみを取り扱う」かどうかの判断において、出向者の関与により、出向元の保険商品の優先的な取扱いを誘引するおそれが生じ得ることから、適切な措置を講じる必要があると考えます。 なお、Ⅱ-4-2-13(3)においては、「一の保険会社等に専属する保険代理店への出向」の場合のみ、「弊害が発現するリスクが異なる」としてはいますが、一の保険会社等に専属する保険代理店への出向に関しては、「二以上の所属保険会社等が引き受ける保険に係る二以上の比較可能な同種の保険契約」が存在しないケースであっても、出向者が保険募集に従事することにより、意向把握・確認義務や情報提供義務を履行しないままに、顧客の意向に反するような出向元保険商品を提案するなどのリスクが存在することに留意する必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
253.	Ⅱ－４－２－１３(３)	(３)①イの注５に関して、取扱保険商品の選定や保険販売計画の企画・執行の業務を行うこと自体は否定されていないとも解釈できる。 そうであるならば、取扱保険商品の選定に係る検討過程の検証や、決定過程に関与しない、当該決裁プロセスの中で１次承認者としての権限でさえ有さない形での出向（承認者の立場ではなく、承認権限のない担当者の立場での出向）であれば、出向元の保険商品の優先的な取扱いを誘引するおそれを有するものではないと考えられるが、当該理解で相違ないか。	保険募集に直接関与しない部門への出向のうち、保険募集方針の策定や取扱保険商品の選定、保険販売計画の企画・執行、保険募集人への特定商品に係る販売研修など、顧客に対する保険募集に影響を及ぼし得る職務に従事する出向については、直ちに否定されるものではなく、「不適切な影響を及ぼさないための措置を講じさせる」ことが求められると考えます。 この措置の内容については、出向先の保険代理店の態勢や、出向先において従事する業務の内容により様々であるところ、個別具体的に検討する必要があるため、一概に回答することは困難です。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
254.	Ⅱ－４－２－１３(３)	以下のケースは保険代理店の自立を阻害するおそれがなく、保険会社からの出向者を受け入れることが可能との理解で良いか。 【ケース a】 1. 出向者の人件費は保険代理店が負担 2. 保険代理店として、保険会社のシステムと連携するなど、保険商品に直接関与しないシステム関連業務での出向は想定されるところ、そういった「(注 5)」の下段に記載のない業務を担当する本社部署の企画部門等への出向 3. 長期間ではない 【ケース b】 1. 出向者の人件費は保険代理店が負担 2. 募集行為において、商品選定や説明行為はあくまで募集人である行員が実施 3. 権限は行員にあり、同席する出向者は商品選定等の補足に留める（サポートに留める）(※) ※総合提案時であり、非公開金融情報取得前の、ニーズ喚起（遺す、贈る、備える、の必要性）や一般的な保険の仕組みを説明する業務の場合、および保険募集時の同席であっても、能動的に説明は行わず、お客さまより質問をもらった際に回答する場合に限る。 4. 同席した実績のモニタリングを行うことにより、自社商品を特に推奨するようなこととなっていないかの牽制を行うことで、不適切な影響を及ぼさないための措置を講じる。	個別の出向が許容されるか否かは、Ⅱ－４－２－１３(３)に照らして判断される必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
255.	Ⅱ－4－2－13(3)	(3) ①イ（注5）に「営業企画部門など、保険募集に直接関与しない部門への出向であっても、保険募集方針の策定や取扱保険商品の選定、【保険販売計画の企画・執行、保険募集人への特定商品に係る販売研修】などに関与する場合には、出向元保険会社の保険商品を優先的に取扱うなどの弊害が生じうる。」とあるが、営業企画部門など営業に関する部門には、保険販売計画・数量計画を掲げ、その計画の達成に向けて、営業フロント（代理店募集人）の教育・支援などの業務を「執行」するような部署がある。 当該営業関係部門に出向者を輩出する場合、保険販売計画の「企画」に関わらないとしても、保険販売計画の達成に向けて、計画の「執行」にあたることが考えられるなか、例えば、計画の達成に向けた営業フロント（代理店募集人）のコンサルティングスキルの向上を目的として、代理店の募集人向けの勉強会・アドバイス（特定商品に限定しない）等の業務を行うことが考えられるが、このような営業フロント（代理店募集人）への「教育・支援」も、「保険販売計画の「執行」」に該当する懸念がある、もしくは、保険募集に直接関与する懸念がある、との理解でよい。	貴見にある例示のような業務については、その内容を踏まえて、個別具体的に判断する必要がありますが、保険代理店の保険募集人向けの勉強会・アドバイス等を介して、個々の保険募集人に対し不適切な影響を与えることがないよう、Ⅱ－4－2－13(3)①イ（注5）に基づき必要な措置を講じる必要があると考えます。 貴見にある保険販売計画の企画・執行の一環として実施される保険代理店の募集人への「教育・支援」についても同様です。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
256.	Ⅱ－４－２－１３(３)	保険会社からの出向者が出向元の保険商品に限らず乗合保険代理店で取り扱う保険商品に関する研修やそれらの販売手法に関する研修を行うことは、「特定商品に係る販売研修」に該当せず、出向元保険会社の保険商品を優先的に取り扱うことにつながらない限り、許容されるという理解でよい。	「特定商品に係る販売研修」とは、個別の保険商品に関する販売研修を意味するところ、御指摘のようなケースも、その内容によっては「特定商品に係る販売研修」に該当し得ると考えます。 したがって、Ⅱ－４－２－１３(３)①イ。(注５)に基づき、出向者が不適切な影響を及ぼさないための措置が講じられる必要があると考えます。 また、個別の出向が許容されるか否かは、Ⅱ－４－２－１３(３)に照らして判断される必要があると考えます。
257.	Ⅱ－４－２－１３(３)	出向者以外が保険会社からの出向者が行う研修内容について、出向元保険会社の保険商品を優先的に取り扱う内容となっていないことを確認することは、「不適切な影響を及ぼさないための措置」のひとつに該当するという理解でよい。	研修内容について、単に出向元保険会社の保険商品を優先的に取り扱う内容となっていないかを形式的に確認するだけでは足りず、事後的に研修内容を確認・検証するなど、実効性を担保する必要があると考えます。
258.	Ⅱ－４－２－１３(３)	(３)①イの注５に「そこで、このような業務に関与する場合には、・・・(略)・・・に出向者を関与させないなど」とあるが、「など」に含まれる出向元保険会社の保険商品を優先的に取扱うなどの弊害を生じさせないために講じる措置として、保険販売計画の企画・執行、保険募集人への特定商品に係る販売研修などに関与させないことも含まれるとの理解でよい。	出向者が保険代理店の保険販売計画の企画・執行、保険募集人への特定商品に係る販売研修などに関与する場合には、特に個別の保険募集に影響を与える可能性があると考えられることから、この可能性を踏まえて不適切な影響を及ぼさないための措置を講じさせる必要があると考えます。 また、「不適切な影響を及ぼさないための措置」を講じることが実質的に困難である場合には、保険販売計画の企画・執行、保険募集人への特定商品に係る販売研修などに関与させないなどの対応をとる必要があると考えられます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
259.	Ⅱ－４－２－１３(３)	出向者以外が保険会社からの出向者が行う保険募集について出向元保険会社の保険商品を優先的に取り扱うことになっていないかを確認すれば、「不適切な影響を及ぼさないための措置」が講じられているため、保険会社からの出向者を保険募集に関与させることができるという理解でよいのか。	Ⅱ－４－２－１３(３)①イのとおり、保険募集に直接関与することは、一般的に、出向元の保険商品の優先的な取扱いを誘引するおそれを有するものであり、不適切なものとなると考えます。 一方、営業企画部門など、保険募集に直接関与しない部門への出向についても、顧客に対する保険募集に影響を及ぼしうるものであるところ、出向者による不適切な影響を及ぼさないための措置を講じられる必要があると考えます。 当該措置については、個別具体的に検討される必要がありますが、単に形式的に確認を行うことをもって足りるものではなく、取扱保険商品の選定に係る検討過程の検証や、決定過程に出向者を関与させないなど、実効性を有するものである必要があると考えます。
260.	Ⅱ－４－２－１３(３)	「顧客情報等を出向元の保険会社に共有するおそれが生じないことを確保」、「その実効性について定期的に検証」は、例えば、顧客リストの持ち出し、外部提供を禁止し、アクセスログを確認して不要な持ち出しがないかを検証するということも該当するか。	具体的な方法については、各社の実態に即して判断される必要がありますが、御質問のような方法も有効な方法の一つとなり得る考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
261.	Ⅱ－４－２－１３(３)	「出向者が顧客等の同意なく当該保険代理店の顧客情報等を出向元の保険会社に共有するおそれが生じないことを確保」とは、具体的にどのような態勢が想定されるのか。例えば、保険代理店の顧客情報及び不正競争防止法に定める営業秘密について、法的に許容される場合を除き、出向元の保険会社に共有しない態勢を構築することが求められるという理解でよいか。	保険会社は、競合他社の顧客情報に接する機会の多い営業部門への出向は行わないこと等、顧客等の同意なく顧客情報等を出向元の保険会社に共有するおそれを生じさせないために必要な範囲で態勢を整備する必要があると考えます。 なお、態勢整備に当たっては、出向の適切性を十分に確認できる場合を除き、当該出向は防止されるべき「不適切な出向」に該当することから、当該出向を行わないこととするよう留意する必要があると考えます。
262.	Ⅱ－４－２－１３(３)	(３)②の「おそれ」とは悪いことが起こるのではないかという心配・懸念やその可能性を指す言葉であるが、「出向元の保険会社に共有するおそれが生じないことを確保しているか」との記載は、そのような心配・懸念すら生じないようにするという「ゼロリスク」の確保を求めるものではなく、保険会社において合理的な範囲で、共有のおそれを低減・排除するための措置や態勢整備に努めていけばよいという理解でよいか。	この点を明確化するために、「保険代理店への出向の適切性を十分に確認できる場合を除き、出向を行わないこととする」との記載を追記いたします。
263.	Ⅱ－４－２－１３(３)	保険会社は、「出向先の保険代理店において、出向者が顧客等の同意なく当該保険代理店の顧客情報等を出向元の保険会社に共有するおそれが生じないことを確保」する必要があるということであるが、出向先と出向者との間で秘密保持契約を締結すれば、かかる確保はできているという理解でよいか。仮にそうでなければ、具体的にどのような方法でかかる確保を行うことを想定しているか。	保険会社は、秘密保持契約の締結にとどまらず、競合他社の顧客情報に接する機会の多い営業部門への出向は行わないこと等、顧客等の同意なく顧客情報等を出向元の保険会社に共有するおそれを生じさせないために必要な範囲で態勢を整備する必要があると考えます。 なお、態勢整備に当たっては、出向の適切性を十分に確認できる場合を除き、当該出向は防止されるべき「不適切な出向」に該当することから、当該出向を行わないこととするよう留意する必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
			要があると考えます。 この点を明確化するために、「保険代理店への出向の適切性を十分に確認できる場合を除き、出向を行わないこととする」との記載を追記いたします。
264.	Ⅱ－４－２－１３(３)	(３) ②に「出向先の保険代理店において、出向者が顧客等の同意なく当該保険代理店の顧客情報等を出向元の保険会社に共有するおそれが生じないことを確保しているか。」とあるが、オプトアウトや特定共同利用等、個人情報保護法で認められた枠組みに即して行う情報提供は認められるとの理解でよい。	貴見のとおりです。
265.	Ⅱ－４－２－１３(３)	「実効性について（中略）検証」とは、具体的にどのような内容の検証が想定されるのか。例えば、「出向者が顧客等の同意なく当該保険代理店の顧客情報等を出向元の保険会社に共有するおそれが生じないことを確保」されているかを確認することで足りるという理解でよい。	当該検証の具体的な内容については、個別具体的に検討される必要がありますが、単に形式的に確認を行うことを以て足りるものではなく、顧客情報等を特に多く取り扱う保険募集には直接関係させないことも含め、実効性を有するものである必要があると考えます。
266.	Ⅱ－４－２－１３(３)	(３) ②の「定期的な検証」は、保険会社において適切と考える頻度で実施すればよい。	個別事例ごとに実態に即して判断される必要がありますが、出向者が顧客等の同意なく顧客情報等を出向元の保険会社に共有するおそれを排除するために必要な頻度で実施されるべきものと考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
267.	Ⅱ－４－２－１３(３)	(３)③に関して、出向する役職員の人数及び出向の期間は、出向の目的に照らして適切なものとし、毎年、出向の目的に照らして適切かを判断・記録・管理する必要があるとの理解でよい。	個別事例ごとに実態に即して判断される必要がありますが、「出向の目的に照らして適切かを判断・記録・管理」することは、態勢整備の一環である「人事部門や営業部門等による適切な出向者の管理」、「必要に応じた出向方針等の見直し」とも整合的であり、出向の適切性を担保するための有効な措置の一つと考えられます。 一方で、その頻度については、一般的な人事施策を踏まえれば、少なくとも年に一度は実施される必要がありますが、出向の適切性を担保するために必要と認められる場合には、さらに短い頻度で実施されるべきものと考えます。
268.	Ⅱ－４－２－１３(３)	(３)を踏まえ、保険代理店の自立の支援を含む経営指導等（同(３)③ア所定の「教育・指導、体制整備の支援」を含む）を目的とする出向は、同(３)所定の趣旨に反しない限り、認められるとの理解で良い。	出向の適切性については、Ⅱ－４－２－１３(３)に照らし個別具体的に判断される必要があるところ、御指摘のような目的での出向についても同様に検討される必要があると考えます。
269.	Ⅱ－４－２－１３(３)	(３)③に関して、保険会社から保険代理店の同一部署への出向を順次行う場合であったとしても、当該部署に多数の従業員が所属してそれぞれ役割分担をしている状況において、たとえば、出向者が店長研修や役職別研修などの人材育成を担当することは、「教育・指導、体制整備の支援」の範疇を超えない限り、直ちに保険代理店の自立を阻害するおそれがあるものではない、との理解で良い。	保険代理店の自立を阻害するおそれがあるか否かについては、当該保険代理店の態勢整備の状況、出向者が実際に従事することとなる業務の内容などにより様々であるところ、一概に回答することは困難です。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
270.	Ⅱ－4－2－13(3)	(3) ③アに関して、「教育・指導、体制整備の支援の範疇を超える場合」について、どのような場合が「範疇を超える」と判断され得るのか、具体的なイメージがあればご教示いただきたい。	「教育・指導、体制整備の支援の範疇を超える場合」については、個別具体的に判断される必要がありますが、例えば、法令等において保険代理店に義務付けられている内容に、保険会社の出向者のみが従事することとなる場合には、「教育・指導、体制整備の支援の範疇を超える」ものと考えます。
271.	Ⅱ－4－2－13(3)	(3) ③アに「出向先での業務内容が、教育・指導、体制整備の支援の範疇を超える場合、出向先保険代理店の自立を阻害するおそれがあることに留意する。」とあるが、出向目的として、「出向者自身の人材育成」が考えられる。保険業法等（保険業法第 100 条の 2、施行規則第 53 条の 11 等）に基づき、保険会社として代理店の管理・指導を行う必要があるところ、保険会社の職員が代理店（チャネル）における業務実務を遂行・経験・認識することにより、「保険会社内における人材育成（当該職員自身の経験・成長、ひいては、保険会社としての代理店の管理・指導の実践・高度化）」に資するものであると考えられる。 こうした「出向者自身の人材育成」を目的とした出向についても、「顧客の適切な商品選択の機会が阻害されるおそれ」「保険代理店としての自立を阻害するおそれ」「顧客情報の不適切な共有に関するリスク」を踏まえた不適切な出向を防止するため）今般の監督指針で示される各種措置を対応・講じた上であれば、一律否定されるものではないとの理解でよい。	貴見のとおりです。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
272.	Ⅱ－４－２－１３(３)	(３) ③イに関して、代理店の規模によっては役割ごとに部門を分けていないケースがあるが、その場合、出向先の部署に関わらず、出向者が担う業務に基づき判断するという理解でよい。	貴見のとおりです。 なお、御指摘のような保険代理店への出向については、Ⅱ－４－２－１３(３)の①から④に定める留意点に反するリスクが高いことに留意し、保険会社において、より適切な管理態勢を構築する必要があると考えます。
273.	Ⅱ－４－２－１３(３)	(３) ③イに関して、「長期にわたる出向」とは、１人が長期間出向している場合に限らず、保険会社として何年も出向者を出し続けている（１人当たりの出向期間は長期とはいえないが、交代で人を出し続けている）場合も含まれるという理解でよい。	貴見のとおりです。
274.	Ⅱ－４－２－１３(３)	「長期にわたる出向」とは具体的にどの程度の期間を想定しているか。	保険代理店の自立を阻害するおそれがあるような長期の出向に該当するか否かについては、当該保険代理店の態勢整備の状況、出向者が実際に従事することとなる業務の内容などにより様々であるところ、想定される期間について、一概に回答することは困難です。
275.	Ⅱ－４－２－１３(３)	(３) ③イに「営業企画部門や法令等遵守態勢の整備を担う部門など、保険代理店の業務の中核的な役割を担う部署への長期にわたる出向は、当該保険代理店の自立を阻害するおそれがあることに留意する」とあるが、長期にわたる出向でない場合には、今般の監督指針で示される各種措置を対応・講じた上であれば、「営業企画や法令等遵守態勢の整備に係る業務等」を担う部署への出向が一律に否定されるものではないとの理解でよい。	貴見のとおりです。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
276.	Ⅱ－４－２－１３(３)	(３) ③イに関して、「長期」に該当するか否かは、出向先代理店の業務品質の状態を踏まえ、当該代理店の自立に向けた動きを阻害することが無いかという観点から判断する必要があるとの理解でよい。 例えば、代理店の業務の中核的な役割を担う部署において、責任者の役割を長期にわたって担う場合には、当該代理店の自立に向けた動きを阻害するおそれが生じることに留意する必要があるとの理解でよい。 また、目的に照らして多くの人数を出向させることや、後任配置を含め長期にわたって出向させることは、代理店としての自立に向けた動きを阻害するものや過度の便宜供与に該当し得る点に留意する必要があるとの理解でよい。	保険代理店の自立を阻害するおそれがあるような長期の出向に該当するか否かについては、当該保険代理店の態勢整備の状況、出向者が実際に従事することとなる業務の内容などの事情を総合的に勘案して判断する必要があると考えます。 また、「例えば」以後については貴見のとおりです。
277.	Ⅱ－４－２－１３(３)	(３) ④に関して、保険会社と利益相反が生じ得る業務については、代理店における業務の内容に応じて、利益相反を管理するための体制整備の状況を踏まえつつ、個別具体的に評価する必要があるとの理解でよい。	貴見のとおりです。
278.	Ⅱ－４－２－１３	保険代理店に対する出向に関連して、保険代理店が保険会社の元役員を雇用する際は、その保険会社が元役員に退職後も引き続き金銭的、非金銭的利益の提供を行っていないことを明確にすることを求めるべきと考える。 そうでない場合、その元従業員と保険会社との繋がりが維持され、情報漏洩や販売慣行の歪曲の可能性が高まることを懸念する。	貴重な御意見として承ります。 保険代理店は、体制整備義務等の法令上の義務を負うところ、出向者の受入の有無に関わらず、御指摘のような懸念が生じないよう、各社において適切な措置が講じられる必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
279.	Ⅱ－4－2－13	不適切な出向の防止について、保険代理店のみならず、契約者への出向についても規制を設けるべきと考える。 〈理由〉 ・ 保険契約の締結にかかわる部署では利益相反が生じる（シェアの差配も含め）ため ・ リスクが極めて高いこと ・ 保険以外の部署をはじめとした部署であっても人件費を負担して人材を送り込んでいる以上、保険契約の締結にあたって忖度が生じる（一種の利益供与（特別利益の提供）になり得る。）こと ・ 契約者の立場で詳細な競合他社の情報を入手することが可能であり、出向元へ情報を漏洩するリスクが高いこと、 ・ 出向者を継続的に出すことによって契約者自身のリスクマネジメントに関する自立を阻害する要因となること ・ 契約者内部情報の漏洩につながること	貴重な御意見として承ります。
280.	Ⅱ－4－2－14	「代理店手数料の算出方法」は、保険商品別の代理店手数料率ではなく、有識者会議報告書でも記載されている、いわゆる「代理店手数料ポイント制度」のことを指しているという理解でよい。	損害保険会社における代理店手数料は、一般的には、保険料に保険商品別の代理店手数料率と代理店手数料ポイントを乗じて算出されているものと承知しています。 Ⅱ－4－2－14 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」報告書の代理店手数料ポイント制度に関する提言も踏まえ、主に「代理店手数料ポイント制度」を指して、代理店手数料算出方法の適正化に係る着眼点を示したものではありませんが、「潜脱の防止」について規定しているとおり、保険募集に関する適正な運営を確保する趣旨に鑑み、保険商品別の代理店手数料

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
			料率についても、代理店に不適切なインセンティブを与えるような運用がなされないよう留意する必要があると考えます。
281.	Ⅱ－4－2－14	代理店手数料ポイント制度の仕組みや運用の見直しにあたっては、保険代理店への丁寧な説明や周知が必要である。本改正内容を踏まえた保険会社における代理店手数料ポイント制度の見直しに際しては、即時の対応が求められるものではなく、保険代理店への説明や周知等に要する一定の期間を経た後の対応も許容されるという理解でよい。また、今後具体的な対応期限が示されることはあるか。	貴見のとおりです。なお、「一定の期間」については、保険会社ごとに事情が異なり、一律に定められるものではありませんので、今後、具体的な期限を示すことは考えておりません。 その上で、「一定の期間」については、例えば、見直し後の仕組み等を保険代理店に説明するための期間と、実際に見直し後の仕組みによって保険代理店を評価するための期間を設けた上で、可及的速やかに対応するといったことが考えられます。
282.	Ⅱ－4－2－14	Ⅱ－4－2－14では損害保険会社についてのみ記載されているが、生命保険会社について記載していない理由をご教示いただきたい。 生命保険代理店の手数料に関しても、損害保険代理店の手数料と同一ではないとしても、何らかの金融庁としての留意点を明確にすべきである。	今回の改正は、損害保険業界で発生した保険金不正請求事案において、損害保険会社が代理店手数料ポイント制度において、規模・増収面を重視していたことで、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たおそれが確認されたことを受けたものです。 なお、一般論としては、生命保険会社等においても、代理店手数料の算出方法が保険代理店に保険募集に関する業務の健全かつ適正な運営を阻害する不適切なインセンティブを与え、不適切な保険募集を誘引することがないように注意する必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
283.	Ⅱ－４－２－１４	Ⅱ－４－２－１４には「個々の代理店手数料の算出方法については、代理店委託契約に基づき、損害保険会社と保険代理店との間の協議・合意により決定されている」とあるが、生命保険会社は対象外と考えてよい。また、少額短期保険業者も対象外と考えてよい。	御質問の記載は、生命保険会社及び少額短期保険業者を名宛人としてはいませんが、代理店委託契約の一般的な原則について述べているものです。 なお、一般論としては、生命保険会社及び少額短期保険業者においても、代理店手数料の算出方法が保険代理店に保険募集に関する業務の健全かつ適正な運営を阻害する不適切なインセンティブを与え、不適切な保険募集を誘引することがないように留意する必要があると考えます。
284.	Ⅱ－４－２－１４	「個々の代理店手数料の算出方法については、代理店委託契約に基づき、損害保険会社と保険代理店との間の協議・合意により決定されている。」との記載は、民間の事業者同士の契約における一般的な原則を述べたものであり、貴庁の監督上の着眼点を示したものではないという理解でよい。	監督指針は、当庁の監督上の着眼点を示すものであり、御質問の記載は、その前提としての、代理店委託契約の一般的な原則について述べているものです。
285.	Ⅱ－４－２－１４	「個々の代理店手数料の算出方法については、代理店委託契約に基づき、損害保険会社と保険代理店との間の協議・合意により決定されている。」との記載について、「協議」「合意」は字義通りであって、「丁寧な説明をすれば足りるものではない」と理解してよい。	御質問の記載は、代理店委託契約の一般的な原則について述べているものです。契約当事者間の協議・合意のあり方については様々な態様が考えられるため、一概に申し上げることは困難です。
286.	Ⅱ－４－２－１４	「個々の代理店手数料の算出方法については、損害保険会社と保険代理店との間の協議・合意により決定されている。」とあるが、個々の保険代理店の要望を受けて、保険代	御質問の記載は、代理店委託契約の一般的な原則について述べているものです。契約当事者間の協議・合意のあり方については様々な態様が考えられるため、一概に申し上げることは困難です。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		理店ごとに代理店手数料ポイントの算出・適用方法に差を設けることは、(3)で禁止される「例外的な運用」に該当すると考える。そのため、保険会社は、保険代理店との丁寧な対話を通じて、保険代理店の意見・要望を広く収集・把握しつつ、一律のルール（代理店手数料ポイント制度）に基づき、公平に代理店手数料ポイントを算出・適用する必要があると思料するが、そのような理解でよい。	他方、代理店手数料の算出は、保険募集に関する業務の健全かつ適正な運営を阻害しないよう、業務品質を重視して客観的かつ公平に設定した基準・ルールに基づき、適切に行われる必要があると考えます。
287.	Ⅱ－4－2－14	現在の「手数料ポイント制度」では、小規模代理店は多くのポイントを獲得できず、得られた代理店手数料の水準では業務品質を維持できない。顧客にとってのサービス向上のためにも「手数料ポイント制度」を廃止して、一定の条件を満たす代理店には「基準手数料」が一律に支払われることを要望する。 『個々の代理店手数料の算出方法については、代理店委託契約に基づき、損害保険会社と保険代理店との間の協議・合意により決定されている。』とあるが、現状は、一方的に保険会社が決定して、代理店へ通知している。「協議・合意により決定されている」ではなく、「協議・合意により決定すること」に改めていただきたい。同時に、「損害保険会社の事務効率のためではなく、顧客本位の業務運営ができるように業務品質評価方法の見直しを代理店と協議のもと実行すること。」を追加いただきたい。	貴重な御意見として承ります。 なお、「協議・合意により決定されている」との記載は、代理店委託契約の一般原則を述べたものであり、原案のとおりとさせていただきます。 また、「損害保険会社の事務効率化にとどまらず」との記載は、顧客本位の観点で業務品質評価の具体的な指標が決定されているのであれば、結果的に、その内容が損害保険会社の事務効率化につながるものが直ちに否定されるものではないといった趣旨を踏まえたものであるため、原案のとおりとさせていただきます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
288.	Ⅱ－４－２－１４	現状においては、保険会社から代理店手数料に関して説明はあるが、協議・合意は行われていない。 今後は適切な協議・合意が行われるようにモニタリングをお願いしたい。	御指摘の記載は、代理店委託契約について、契約当事者である損害保険会社と保険代理店双方の協議・合意のもと成り立っているという、契約における一般的な原則を述べたものであり、そのあり方については、様々な形態が想定されます。 金融庁としては、引き続き、保険会社による対応が一方的なものとならないよう、保険会社に丁寧な対応を促してまいります。
289.	Ⅱ－４－２－１４	代理店手数料体系に関しては、毎年度末に保険会社から一方的に次年度の代理店手数料体系が決定・提示されるだけであり、保険代理店側が意見を述べても、修正や再協議が行われることはなく、弱い立場である保険代理店側に極めて不利な状況となっている。 改正案が真に実効性を持つためには、「協議・合意」のプロセスに保険代理店側の意見が適切かつ具体的に反映される必要があることから、保険代理店側が手数料体系について十分に意見を述べることができ、合意が公平に形成される仕組みを確立するよう金融庁に強く要望する。	御指摘の記載は、代理店委託契約について、契約当事者である損害保険会社と保険代理店双方の協議・合意のもと成り立っているという、契約における一般的な原則を述べたものであり、そのあり方については、様々な形態が想定されます。 金融庁としては、引き続き、保険会社による対応が一時的なものとならないよう、保険会社に丁寧な対応を促してまいります。
290.	Ⅱ－４－２－１４	「個々の代理店手数料の算出方法については、代理店委託契約に基づき、損害保険会社と保険代理店との間の協議・合意により決定されている」とあるが、保険会社が都合のいい制度を決め、ほぼ一方的に適用代理店手数料ポイントを決定しているのが現状であり、今回の保険会社向け監督指針の文言は、“協議・合意により決定しなければならない”または、“協議・合意により決定すること”と、などもう一	貴重な御意見として承ります。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		歩踏み込んだ表現の修正を希望する。 また、上記の実効性確認のため、毎年なのか、定期的か都度であるのか、保険会社と代理店において代理店手数料の適用ポイントについて、双方が合意したという証左（確認書）を取り付けるという運用も盛り込んでいただけないか。	
291.	Ⅱ－4－2－14	本改正案では、代理店手数料の算出について「保険会社と代理店の協議・合意により決定される」とあるが、現実にはその協議が形式的・一方的な通知に終始する例が散見される。よって、協議の実効性を担保するために、以下の点を監督指針に明記すべきである。 ・「代理店の規模その他の状況に応じた実質的な協議が行われているか」 ・「手数料算出の根拠および評価指標について、代理店に対し十分な説明責任が果たされているか」	
292.	Ⅱ－4－2－14	Ⅱ－4－2－14 柱書の「これらの潜脱が防止されているか。」にいう「防止」とは、潜脱を防ぐために手数料規定のひな型やその修正において、指針の規定の潜脱をしてはならない旨をマニュアルに記載すると共に、適宜のモニタリングを行うという果たし方が考えられるが、その理解でよい。	潜脱防止のための具体的な方法については、保険代理店に保険募集に関する業務の健全かつ適正な運営を阻害する不適切なインセンティブとならないよう、各社の実態にあわせて、実効性を確保するための対応方法を検討いただく必要があるかと考えられます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
293.	Ⅱ－４－２－１４	「代理店への手数料の算出に当たっては、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しているか」とは、例えば、保険代理店の責めに帰すべき苦情が著しく多い等の場合に、恣意的な運用や優越的地位の濫用に配慮しつつ、そのような状況にあることを代理店手数料（ポイント）の算定において考慮する運用が該当するという理解でよい。	明確化の観点から、「コンプライアンス上疑義のある事案」を「コンプライアンス上不適切な事案」に修正いたします。 その上で、代理店手数料の算出に当たって、コンプライアンス上不適切な事案の発生状況等を考慮する場合には、保険会社は、保険代理店との丁寧な対話を行う等、恣意的な運用や優越的地位の濫用を行わないよう十分に留意する必要があると考えます。 このような条件が満たされているのであれば、保険代理店の責めに帰すべき苦情が著しく多く発生している状況を考慮することはあり得るのではないかと考えます。
294.	Ⅱ－４－２－１４	「コンプライアンス上疑義のある事案」とは、確定判決・行政処分等がなされたものに限らず、コンプライアンス上の疑義が生じていると保険会社が合理的に判断する事案や、保険会社からの要請にも関わらず保険代理店が保険会社に対する情報提供を拒むなど、説明が困難な事案も含まれるという理解でよい。ここでいう「疑義」の定義があればご教示いただきたい。	明確化の観点から、「コンプライアンス上疑義のある事案」を「コンプライアンス上不適切な事案」に修正いたします。 その上で、コンプライアンス上不適切な事案には、貴見のような事案も含まれるものと考えます。 また、その発生状況を代理店手数料の算出方法に考慮する場合には、保険会社は、保険代理店との丁寧な対応を行う等、恣意的な運用や優越的地位の濫用を行わないよう十分に留意する必要があると考えます。
295.	Ⅱ－４－２－１４	「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」について、一律に「疑義」の段階で評価するのではなく、発生事象の実態に応じ、問題であることが確定してから評価するなどの対応も認められるという理解でよい。 その旨を明確化するため、「コンプライアンス上疑義のある事案」を「コンプライアンス上不適切な事案」等に修正することをご検討いただきたい。	御指摘も踏まえ、「コンプライアンス上疑義のある事案」を「コンプライアンス上不適切な事案」に修正いたします。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
296.	Ⅱ－４－２－１４	「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しているか」という表現については、保険募集業務とは無関係の事案まで対象に含まれるおそれがあるため、「保険募集に関する業務の健全かつ適正な運営を確保する観点から、疑義のある事案の発生状況等を考慮しているか」に修正すべきである。 本来、代理店手数料は、保険会社と保険代理店との間の委託契約に基づき、保険代理店が提供する業務の内容・品質・サービスに応じて、個別に設定されるべきものである。しかし、現状では、保険種目ごとの手数料率が保険会社から保険代理店に対して一律に通知されており、個々の協議や合意による設定が行われていない。 また、代理店手数料ポイント制度においても、保険代理店の事業形態（例：リテール型と企業内代理店）に応じた評価がされていない。現行制度では、ペーパーレス化や保険会社の Web システム利用などの保険会社側の業務効率化に資する項目が評価の対象となり、保険代理店の顧客に対する価値提供やサービス品質の向上が十分に考慮されていない。 さらに、代理店手数料ポイント制度において保険料規模や増収率が評価項目の大半を占めており、この評価基準を継続すると保険代理店における顧客への最適な保険商品の提供を阻害するおそれがある。これは、顧客にとって最適な商品提供を行うことが阻害されかねず、手数料ポイント制度の趣旨に反する。 従って、代理店手数料ポイント制度においても、顧客へ	貴重な御意見として承ります。 改正案では、保険募集に関する業務の健全かつ適正な運営を確保する観点から、代理店手数料の算出に当たって、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ています。 この点、原案においても上記の趣旨は明らかと考えますが、一律に「疑義」の段階で評価するのではなく、発生事象の実態に応じ、問題であることが確定してから評価するなどの対応も想定され得る点を明確化するため、「コンプライアンス上疑義のある事案」を「コンプライアンス上不適切な事案」に修正いたします。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		の価値提供や業務品質を正に評価する基準について、双方で協議と合意をした上で設けるべきである。	
297.	Ⅱ－4－2－14	「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しているか」とあるが、コンプライアンスの意味する「法令等遵守」の「等」の部分の解釈が、社会通念に照らした規範感覚ではなく保険会社の我田引水であったり、金融庁に忖度する過剰反応した解釈となっている傾向が強く感じられる。そうしたコンプライアンス解釈に基づく手数料算出は市場での保険代理店の活動を制限または委縮させ、結果的に顧客の生活や企業の営みを重視した保険募集活動を阻害する。法令等の等にあたる部分が保険の機能を損なわないよう配慮した指導監督が必要である。	貴重な御意見として承ります。
298.	Ⅱ－4－2－14(1) Ⅱ－4－2－14(2)	業務品質評価に係る具体的な指標の定めを置かず、代理店業務に問題がない状態を基本（基準代理店手数料）として、対応上の不備があった場合に減算、よりよい評価を認める場合に加算する考え方は、Ⅱ－4－2－14の(1)及び(2)の要件を満たすものとして認められるか。	どのような場合に代理店業務に問題がないと判断し、また、「よりよい評価」を認めるかが明確ではないため、金融庁からの回答は差し控えさせていただきます。
299.	Ⅱ－4－2－14(1)	Ⅱ－4－2－14(1)は、「規模・増収率」を考慮すること自体は許容されとしても（「偏ることなく」、業務品質についても適正に考慮している（「重視」）ことが重要という趣旨理解でよいか。	貴見のとおりです。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
300.	Ⅱ－４－２－１４(1)	Ⅱ－４－２－１４(1)に関して、「「規模・増収率」に偏ることなく、「業務品質」を重視している」ものとして認められるには、「業務品質」の評価割合を「規模・増収率」の評価割合より大きくする必要があるか。	「業務品質」の評価割合については、金融庁として、一定の数値を定められるものではなく、各損害保険会社において、保険代理店に不適切な保険募集を行うインセンティブを与えていないか等といった点を考慮しながら、適切に定めるものと考えます。
301.	Ⅱ－４－２－１４(1)	Ⅱ－４－２－１４(1)に関して、代理店手数料率が一律固定の場合（代理店手数料ポイント制度を採用していない場合）には、「規模・増収率」に偏っていないと考えてよいか。その場合も、「業務品質評価の割合の考え方」を開示する必要があるか。	保険会社による代理店の評価に基づいて代理店手数料率に較差を設けない場合、直ちに「規模・増収率」に偏っているとはいえないと考えます。また、「業務品質評価の割合の考え方」については、評価を行っていない旨を開示すれば足りると思います。
302.	Ⅱ－４－２－１４(1)	代理店手数料ポイントの算出方法において、「顧客本位」を実現するために業務品質を重視する方向性には反論の余地はない。そこで、業務品質評価の項目が代理店の募集品質向上に向けた合理的なものかどうかを金融庁が検証するという理解でよいか。 すでに 2026 年度代理店手数料体系の評価項目が保険各社から通知されているが、定量的に数値化できる項目に限定されているのが実態だ。加えて、保険会社が推進したい施策も評価の対象とされている。誠実で真摯に顧客対応している代理店の「付加価値」評価は、限られた数の「お客様の声」だけなら、正しい評価にはならないと思われる。 また代理店手数料ポイントは『保険会社と代理店との間で協議・合意』により決定されていることになっているが、現実には保険会社から一方通行の通知となっている。そして	代理店手数料ポイントの評価体系については、損害保険会社と保険代理店との間の委託契約に基づき、そのあり方等が定められるものであり、各損害保険会社において、改正後の監督指針の内容に沿って、適正化を進めることが重要と考えます。 金融庁としても、各損害保険会社の取組状況について注視してまいります。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		「規模と増収率」から「業務品質」へと移行する過程で、代理店評価基準の見直しを大義とし、代理店手数料を削減する方向に傾斜すれば、保険会社の事業費削減には効果的だが、小規模代理店の死活問題となりかねない事が憂慮される。	
303.	Ⅱ－４－２－１４(１)	Ⅱ－４－２－１４(１)に関して、例えば、一つの団体契約について、複数の代理店が募集を行う場合、各代理店の業務品質が同程度の水準であれば、各代理店の手数料が同じになることも考えられるか。	代理店手数料の金額については、当局が一概にお答えすることは困難です。
304.	Ⅱ－４－２－１４(１)	評価項目を「規模・増収率」に偏ることなく「業務品質」を重視するとの記載があるが、従来保険会社が代理店に提示していた業務品質の評価基準は個人分野の保険契約に関するものが多く、企業分野の保険契約に関する業務品質が加味されづらい仕組みであった。 よって、業務品質の評価基準は、全代理店一律ではなく、代理店の属性によって業務品質が適正に評価されるべきと考える。	貴重な御意見として承ります。
305.	Ⅱ－４－２－１４(１)	Ⅱ－４－２－１４(１)は、「損害保険会社による評価項目としては、「規模・増収率」を重視せず、「業務品質」を重視しているか。」に変更し、金融庁がそれを監視することが必要と考える。また、業務品質の比率を８０％以上にするよう具体的な数値を保険会社に設けるよう指示すること、金融庁がそれを監督する必要があると考える。	

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
306.	Ⅱ－４－２－１４(１)	代理業はサービス業であり、顧客に対し保険募集業務というサービスを提供することの対価として手数料を保険会社から受け取っているが、このサービス業務の品質は個々の代理店の保険毎の挙績の規模増収とは一切関係ない。 一方で、規模の小さい代理店でも高い品質の顧客サービスを提供しているにもかかわらず、未だに保険会社は自社の挙績のみの規模・増収に大きなポイントを付しており規模増収への偏りが極めて大きいのが現状である。特に、手数料算出における自社挙績のみの規模増収項目は各社営業施策にすぎず、業務品質と関係ないことから廃止、または、その比率を大幅削減すべきではないか。	
307.	Ⅱ－４－２－１４(１)	指針改正案の内容では不十分だと考える。規模加算や増収率などの要素を少なくする方向性については理解できるが、各社でバラバラな状況である業務品質の部分に関しては代理店側でハンドリングできない項目もあり、結果、保険代理店を苦しめる結果になると思われる。 保険代理店が苦しい状況に追い込まれることで、契約者に意向に沿わない保険加入を頼み込んだりすることになるおそれがあり、顧客本位の一つとして保険代理店の経営安定も必要になってくるのではないか。	
308.	Ⅱ－４－２－１４(１)	各保険会社が自社の収保規模・増収をベースに手数料を決めるウエイトはそれなりに残っていると考えているが、この場合、同一の業務品質を提供していたとしても「乗合代理店」	

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		の場合は乗合各社の収保規模により代理店手数料に大きな格差が生じる可能性が高い。 乗合代理店は、比較推奨のハ方式の廃止に伴い、よりお客さまへの丁寧な説明が必要になり、従来以上に顧客対応に時間を割くことになる中、扱い保険会社の収保規模により手数料に格差が生じてしまうことは望ましくない。 一方で、業務品質による評価体系になれば収保規模や増収に左右されず、真のお客さま本位の提案活動を安心して行うことができるため、収保規模に左右されない、業界統一の業務品質基準で手数料ポイントが評価されるよう当局としてリード願いたい。 時限的でも良いので、“挙績・増収率”の手数料ポイントでの評価比率をゼロにすることや上限値を設定すること、更には手数料ポイント制度自体をなくすこと等の顧客第一主義の業務運営体制にインセンティブがより働くための実効性のある監督指針とすべきである。	
309.	Ⅱ－4－2－14(1)	業務品質は定性的な側面が強く、客観的かつ公平な基準設定や測定には多大な労力と専門性を要する。現在も各保険会社がそれぞれの解釈で評価基準を設定しているが、評価のばらつきや、必ずしも顧客本位の業務運営を適切に反映しないものもある。評価基準の透明性と公平性の確保が、本改正の実効性を担保する上で重要な課題となる。 また、保険会社は営利企業として、代理店チャネルを販売網の中心として発展させてきた。この歴史的経緯から、	

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		「規模」や「増収率」を重視する文化や構造が根強く残っている。 保険会社自身が、真に顧客本位の業務運営を組織全体で推進するためには、代理店との関係構築や手数料体系の見直しに加え、自社の内部評価構造をも見直す覚悟が求められると考える。 さらに、どのような業務品質項目が真に代理店の募集行動を変容させ顧客本位につながるかを見極める必要がある。 また、自社だけが品質評価を厳格化し、量による評価の比重を大幅に下げた場合、短期的に競争力のある代理店の維持・獲得において不利になるという競争圧力が働く可能性がある。このような環境下で、代理店が長期的に真の顧客本位を追求するためには、業界全体の不断の努力と、それを後押しする胆力ある環境整備が必要不可欠である。	
310.	Ⅱ－４－２－１４(２)	長時間労働や残業代の未払い等の法令に照らして不適切又は違法とされる劣悪な労働環境下では、顧客本位の業務運営に取り組むことが困難である。 また、保険代理業が公共性の高いサービスであることに鑑みれば、「公共サービス基本法」第 11 条に定められている、「公共サービスの実施に従事する者の適正な労働条件の確保その他の労働環境の整備に関し、必要な施策を講ずるよう努めるものとする」との趣旨は、保険代理店の業務品質を考える上で示唆に富む内容といえる。	監督指針「Ⅱ－４－２ 保険募集管理態勢」は、保険会社及び保険募集人が保険契約者等の利益を害することがないように、適正な保険募集管理態勢を確立するために求める事項等を示したものであり、「顧客にとってのサービス向上や法令等遵守に資するものとなっているか。」との記載における「法令等」についても、一義的には保険契約者等の利益を保護するために遵守が必要な保険業法等の各関係法令を指します。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		以上を踏まえると、Ⅱ－４－２－１４（２）「業務品質評価の具体的な指標について、損害保険会社の事務効率化にとどまらず、顧客にとってのサービス向上や法令等遵守に資するものとなっているか。」の「法令等」には、保険募集に関する法令のみならず、労働基準法、労働安全衛生法、最低賃金法、雇用保険法、健康保険法、厚生年金保険法等の労働・社会保険関係法令も含まれると解すべきであり、保険会社においては、これら労働・社会保険関係法令の遵守状況についても、保険代理店の業務品質評価における重要な要素として位置づけるべきであると考え、このような理解でよい。	
311.	Ⅱ－４－２－１４（２）	何をもって「損害保険会社の事務効率化」「顧客にとってのサービス向上」「法令遵守」に資するとするかは、一律に定まるものではなく、業務品質評価に係る具体的な指標は、保険会社が顧客本位の業務運営を実現するうえで適切と考えるものを採用することが認められるという理解でよい。	貴見のとおりです。 なお、その際には、顧客との接点となっている保険代理店の意見も十分に踏まえる必要があると考えます。
312.	Ⅱ－４－２－１４（２）	「損害保険会社の事務効率化」を業務品質の具体的な指標としているが、実際の保険代理店業務、特に乗合代理店における業務の非効率化が懸念される。例えば、保険代理店が独自に工夫して効率化した業務に対し、保険会社が指定する独自のシステムの使用が求められると、二重作業や他社のシステムとの違いにより業務が複雑化する。	「損害保険会社の事務効率化」については、業務品質評価の具体的な指標の例示として挙げているものであり、これを指標として設定することを求めるものではありません。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		こうした実態を踏まえ、「事務効率化」は保険会社だけでなく、保険代理店や顧客を含めた全体的な視点で評価すべきである。これにより損害保険業界全体のコストが削減され、保険契約者のコストの最適化にもつながる。	
313.	Ⅱ－4－2－14(2)	「業務品質評価の具体的な指標について、損害保険会社の事務効率化にとどまらず、顧客にとってのサービス向上や法令等遵守に資するものとなっているか。」とあるが、特定の指標が、保険会社の事務効率化に繋がり得るものであっても、顧客にとってのサービス向上や法令遵守に資するものであり、顧客にとってのサービス向上や法令等遵守に資することの合理的な説明が可能であれば、当該指標は認められる、との理解でよい。	御質問にあるような指標については、顧客本位の観点から具体的な内容が決定されているのであれば、結果的に、その内容が保険会社の事務効率化につながることを否定されるものではないと考えます。 なお、具体的な内容の検討に当たっては、顧客との接点となっている保険代理店の意見も十分に踏まえる必要があると考えます。
314.	Ⅱ－4－2－14(2)	「業務品質評価の具体的な指標について、損害保険会社の事務効率化にとどまらず、顧客にとってのサービス向上や法令等遵守に資するものとなっているか。」とは、「業務品質評価」の評価事項（指標）について、顧客サービス向上・法令等遵守と関連があることが求められるという理解でよい。	貴見のとおりです。
315.	Ⅱ－4－2－14(2)	現在、保険会社の業務品質は、ドラレコ付帯率・お客様専用ページの登録・顧客アンケートの回収率など保険会社都合の内容が多く決して顧客本位の品質は言えない。 代理店業務品質評価に関する第三者検討会が作成した、	業務品質評価に係る具体的な指標については、保険会社において、顧客本位の業務運営を実現する観点に基づいて検討の上決定するものであり、一概に適否を述べることは困難です。 なお、自己点検チェックシートについては、保険代理店が体制

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		自己点検チェックシートが標準の業務品質となると考えて良いのか。	整備に関する PDCA を主体的・自立的に推進するツールの 1 つとして日本損害保険協会が作成・公表しているものと承知しておりますが、各保険会社の代理店手数料との連動については、各社において検討されるものと考えます。
316.	Ⅱ－4－2－14(2)	代理店手数料ポイント制度の中に「系列会社の生命保険をどれだけ売ったか」という評価指標があるが、代理店本来の業務品質とは関係しない。こうした評価項目の適正化を望む。	業務品質評価に係る具体的な指標については、保険会社において、顧客本位の業務運営を実現する観点に基づいて検討の上決定するものであり、一概に適否を述べることは困難です。
317.	Ⅱ－4－2－14(2)	代理店手数料ポイント制度において、業務品質基準として、自動車保険に付帯するドライブレコーダーの設置率や稼働率等、特定の保険商品に関連する評価項目を設定することは、顧客の適切な商品選択の機会を阻害する要因となるか。	
318.	Ⅱ－4－2－14(2)	代理店手数料ポイント制度の評価項目として「損害率」を設定している保険会社が多数あるが、事故発生は代理店でコントロールできるものではないし、不払いにつながる懸念もある。	
319.	Ⅱ－4－2－14(2)	「業務品質」の定義および評価方法は、必ずしも明確に定まるものではなく、顧客の属性や時代等により変化するものである。そのため、業務品質の評価に当たっては、顧客の状況や時代の変化に応じた柔軟性を持たせる必要がある。	貴重な御意見として承ります。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		例えば、現在は WEB 化率が評価指標として活用されることが多いが、高齢の顧客層にとっては必ずしも利便性が高いとは言えず、顧客からの評価や顧客の声の収集状況等の定性的な情報も評価項目として取り入れることが考えられる。 業務品質が高い保険代理店は、顧客に選択された結果として、規模や増収率の拡大につながる傾向がある。一定の規模以上の保険代理店については、組織として業務品質への取り組みがなされている可能性が高い。したがって、「業務品質」を重視しつつ、規模や増収率との適切なバランスに配慮した評価が行えるようにすべきである。	
320.	Ⅱ－4－2－14(2)	代理店業務品質の評価として、態勢や定性面をもっとストレートに反映させる仕組みに変えるべきと考える。お客さま対応力（規模、体制、能力等の観点）、保険会社には依存しない自律度、社会的信用度（事業基盤、財務力等）など、保険会社と代理店双方の評価およびすり合わせによりポイントを決定する仕組みにすべきであるとする。	
321.	Ⅱ－4－2－14(2)	募集人の業務品質は、保険知識を習得し、顧客に対ししっかりと保険の説明をして、リスクに応じた引受けが出来る資質であり、それを客観的に評価できる資格保有者の割合や、代理店自身が資質向上のための教育をしているかなどが、業務品質の具体的な指標であるべきであり、指標を修正・追記いただけないか。	

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		また、乗合代理店の場合は各社のポイント体系が異なると現場に混乱を来すほか、保険募集の公平性から、規模・増収や事務効率に対しても具体的な数字を盛り込みつつも、一定の基準に統一した監督指針としていただけないか。	
322.	Ⅱ－４－２－１４(２)	規模増収から業務品質を重視した代理店手数料体系にしていくとの基本的な考え方が示されたが、現行の販売チャネル別に代理店手数料体系が異なることにも問題の一端があるとする。基本部分はチャネル共通として、チャネル特性を反映させる部分は選択制項目としてチャネルに拘らずに自由に選択できるようにすることが望ましい。 また、代理店の業務品質については、業界共通のランク付けを行う制度を創設し、そのランクに応じて（かつての種別代手制度のように）代理店手数料ポイントを決定することとし、ランク付けも毎年見直すのではなく数年に１回の頻度とすることも検討の余地があるものとする。 なお、ハイレベルな品質は各代理店の独自性に基づくものであり、一律の基準には馴染まないことから、個別評価項目として設定すべきものとする。	
323.	Ⅱ－４－２－１４(２)	現在、「業務品質」評価は保険会社によって独自に設計・運用されることが多く、その妥当性や透明性について代理店側からは不明確との声が上がっている。このような状況を踏まえ、以下の制度的措置が不可欠である。 ・評価指標は、保険会社・代理店の協議を経て策定されるこ	

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		とを制度的に担保すること ・金融庁が当該評価指標の内容について、事前に妥当性や公平性の観点から確認・助言を行う体制の整備	
324.	Ⅱ－４－２－１４(２)	本改正にあたっては、以下のような方針を明確に示していただくことが必要ではないか。 ・業務品質の評価は、「顧客の利益」「顧客満足度の向上」「法令等遵守」を中心とした指標に基づくべきであること ・「事務効率化」は、社内都合の合理化にとどまらず、その成果が顧客対応の質向上や保険料水準への貢献として可視化されることが条件であること また、Ⅱ－４－２－１４(２)の記述について、以下のような修正が必要ではないか。 「業務品質評価の具体的な指標について、顧客にとってのサービス向上および法令等遵守に資するものになっているか。また、事務効率化については、その成果が顧客対応の質や保険料水準などにどのように貢献するかを含め、効果が検証できる形になっているか。」	貴重な御意見として承ります。 なお、「損害保険会社の事務効率化」については、業務品質評価の具体的な指標の例示として挙げているものであり、これを指標として設定することを求めるものではありません。
325.	Ⅱ－４－２－１４(３)	Ⅱ－４－２－１４(３)の「例外的な運用」とは特定の保険代理店にのみに適用する恣意的な上乗せ代理店手数料を指しているものであり、顧客にとってのサービス向上等に資する基準を設定したうえで、その基準をクリアした保険代理店に上乗せ代理店手数料が適用されることは問題ないという	貴見のとおりです。 その上で、御質問のとおり、保険募集に関する業務の健全かつ適正な運営を阻害しないよう、業務品質を重視して客観的かつ公平に設定した基準・ルールを適切に適用している場合には、基準を充足する保険代理店の割合が論点になることはないと考えま

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		理解でよい。また、そのような理解でよい場合、基準をクリアする保険代理店が全体の何%程度であれば恣意的とはみなされないという目安はあるか。	す。
326.	Ⅱ－４－２－１４(３)	本規制の趣旨は、営業目的で、公平・公正なルールによらない個別の加算手数料を適用するような「例外的な運用」を禁じるものと理解している。例えば、新規に保険代理店に乗り合う際に、当該保険代理店における業務品質、顧客サービス向上、法令等遵守などに関する取組状況を測る過去の実績データがないことから、他の保険会社等における実績等を自社の代理店手数料ポイント制度に当てはめて代理店手数料ポイントを算出することを可能とする仕組みなど、「保険募集に関する業務の健全かつ適正な運営」を阻害せず、「業務品質」を重視したものであって、かつあらかじめ代理店手数料算出方法に係る制度上の仕組みとして設けているような場合は、禁止される「例外的な運用」に当たらないという理解でよい。	保険募集に関する業務の健全かつ適正な運営を阻害しないよう、業務品質を重視して客観的かつ公平に設定した基準・ルールを適切に適用する限りにおいては、「例外的な運用」には該当しないと考えます。
327.	Ⅱ－４－２－１４(３)	Ⅱ－４－２－１４(３)に関して、お客様のニーズに応じて個別に補償内容を設計する保険契約のうち、汎用的に販売している保険契約と比べて、保険募集にかかるコストが大きく異なる等の合理的な理由があるものについては、保険商品別の代理店手数料率とは異なる代理店手数料率を適用するケースがあるが、同一の条件下で代理店間で適用代理店手数料率に差を設けるものでなければ、ここでいう「例外的な運用」には該当しないという理解でよい。	貴見のように、合理的な理由により通常とは異なる代理店手数料率を適用する場合、保険募集に関する業務の健全かつ適正な運営を阻害しないよう、業務品質を重視して客観的かつ公平に設定した基準・ルールに基づいて、適切に適用するものであれば、「例外的な運用」には該当しないと考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
328.	Ⅱ－４－２－１４(３)	Ⅱ－４－２－１４(３)に関して、保険契約単位で行われる保険商品別の代理店手数料率の加算についても、代理店単位での手数料ポイントの加算と同様に、「シェアの拡大・維持」等の営業上の目的をもって行われる場合、本項にて禁止される「例外的な運用」に該当するという理解でよい。	貴見のように、シェアの拡大・維持等の営業上の目的をもって、保険契約単位で代理店手数料の加算を行うことも、恣意的な運用を招く恐れが生じるため、改正案で示す「例外的な運用」に該当し得ると考えます。
329.	Ⅱ－４－２－１４(３)	Ⅱ－４－２－１４(３)にいう「例外的な運用」に該当すると考えられる事例があればご教示いただきたい。	あらかじめ定めた評価の枠組みで決定された代理店手数料ポイントを適用せずに、例外的な運用によって、実際には別の手数料ポイントを適用するような事例が該当するものと考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
330.	Ⅱ－４－２－１４(３)	Ⅱ－４－２－１４(３)に関して、保険会社が営業戦略上の判断により他社と同率の割増引率を設定する行為を一律に禁止することは、必ずしも合理的ではない。また、それが過度に制限されることで、市場における健全な競争が阻害されるおそれもある。 保険代理店に乗り合っている各保険会社が当該代理店の業務品質について同様の評価を行うことはむしろ自然なことであり、業務品質を重視する観点から他社と同一の割増引率を設定することを妨げる必要はないと考える。 また、一定の業務品質を備えた保険代理店に対して各保険会社が同一の割増引率を適用することは、保険商品の内容や保険会社のサービス等による健全な競争を行うことに資するものといえ、結果として顧客が得られる条件やサービスの質向上にとってもプラスになると考えられる。さらには、乗合代理店において保険会社間で手数料の割増引率が揃っていた方が、不適切なインセンティブや不適切な保険募集を誘引するリスクを小さくすることにつながるとも考えられる。 今回の改正案は、業務品質または法令遵守態勢に問題があるという状況を看過しながら、「規模・増収率」の拡大や代理店内におけるシェア拡大のみを目的として他社と割増引率を揃えることを禁止する趣旨であることを確認したく、その上で、監督指針の記載に関しても、各保険会社が市場競争の中で柔軟に対応できる余地が残っていることを明確にさせていただきたい。	Ⅱ－４－２－１４においては、代理店手数料について、保険募集に関する業務の健全かつ適正な運営を阻害することがないように、業務品質を重視した客観的な基準・ルールに基づいて算出されるべきといった、代理店手数料算出方法の適正化の着眼点を示しています。 こうした趣旨を踏まえれば、上記の客観的なルールに基づかず、他社の割増引率に追随するなどの例外的な運用により、代理店手数料ポイントの算出・適用方法に差を設けることは適切ではないと考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
331.	Ⅱ－４－２－１４(３)	乗合代理店の比較推奨販売において、商品は顧客が決定するものである。保険会社ごとに代理店手数料の割増引率が大きく異なると、代理店経営上、保険会社を絞り込むことにつながり、結果として顧客の選択肢を狭める恐れがある。Ⅱ－４－２－１４(３)の規定は、適正な募集管理態勢が確立されていると認められる乗合代理店に対して、市場での商品普及のため、また市場での健全な競争に参画するために他の損害保険会社の代理店手数料の割増引率に追随することは否定していないとの理解でよい。	Ⅱ－４－２－１４(３)は、特定の保険代理店に対し、シェア拡大・維持等の営業上の目的で他の損害保険会社の代理店手数料の割増引率に追随するなどの恣意的な運用が行われることで、保険代理店における業務品質向上に向けたインセンティブを阻害することがないように求めるものです。 Ⅱ－４－２－１４で「潜脱の防止」について規定しているとおり、保険募集に関する適正な運営を確保する趣旨に鑑み、御質問にあるような乗合代理店に対しても、他の損害保険会社の代理店手数料の割増引率に追随するのではなく、保険代理店の「業務品質」を重視した客観的な基準に基づき、代理店手数料が算出される必要があると考えます。

332.	Ⅱ－4－2－14(3)	乗合代理店を通じた保険募集において、保険会社間で代理店手数料の割増引率に差がある場合、結果として割増率が高い保険会社の提案に偏る傾向がある。このような状況が継続すれば、既存シェアの高い保険会社が優位となり、新規参入や商品・サービスの多様性が失われ、保険契約者にとっての選択肢やサービス水準の低下につながるおそれがある。 代理店手数料の割増引率の追随を一律に制限することは、保険会社間の競争を不当に抑制する可能性がある。顧客サービスや業務品質、法令遵守に問題がない代理店に対して、他社が追従的に同水準の割増引率を設定することは、むしろ保険会社間の競争促進につながり、顧客の利益にも資する。 また、乗合代理店においては、シェアが最も高い保険会社（いわゆる「代申会社」）が、当該代理店の業務実態を最もよく把握しており、業務品質や法令遵守の状況を踏まえた割増引率の設定を行っているケースが多い。その他の保険会社が、当該評価に準じて割増引率を設定することは、業務品質を軽視するものではなく、合理的な判断といえる。 実際に、同一の保険代理店に対する業務品質の評価は、保険会社ごとに大きく異なるものではなく、適切な評価に基づいた割増引率の「横並び」は自然な結果である。したがって、追従的な運用を一律に問題視すべきではない。	貴重な御意見として承ります。
------	-------------	--	-----------------------

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
333.	Ⅱ－４－２－１４(３)	Ⅱ－４－２－１４(３)は、少なくとも「維持」については削除いただけないか。 現象としてシェア拡大のために他の保険会社が挑戦してきているときに、受けて立つことができないのはおかしい。そもそも競争制限的である。	Ⅱ－４－２－１４は、代理店手数料の算出方法の適正化の観点から、手数料算出に当たって、営業目的で恣意的な運用を行わないことを求めるものであることから、原案のとおりとさせていただきます。
334.	Ⅱ－４－２－１４(３)	Ⅱ－４－２－１４(３)には、「他の保険会社の割増引率に追随するなどの例外的な運用をされていないか注意」せよという記載がある。この内容が検討されていると知った保険会社各社は、現在、代理店ポイントを他の保険会社に合わせるとしていた内容の改定を進めている。 保険業に特化した専業乗合代理店は、お客様により適した商品を提供するため、複数社を取り扱い、商品の内容を詳細に確認・検討してご提案しているが、相当な時間を費やし、提案したにもかかわらず、手数料が減ってしまうという現状を、金融庁は良しとするのか。今回の監督指針から、この規定は削除すべきである。	貴重な御意見として承ります。 なお、Ⅱ－４－２－１４（３）は、特定の保険代理店に対し、シェア拡大・維持等の営業上の目的で他の損害保険会社の代理店手数料の割増引率を適用するなどの例外的な運用が行われることで、保険代理店における業務品質向上に向けたインセンティブを阻害することがないように求めているものであるため、原案のとおりとさせていただきます。
335.	Ⅱ－４－２－１４(３)	保険会社がⅡ－４－２－１４(３)を理由に保険代理店との協議・合意なく手数料を引き下げることがないように、改正案を修正いただきたい。	Ⅱ－４－２－１４（３）は、特定の保険代理店に対し、シェア拡大・維持等の営業上の目的で他の損害保険会社の代理店手数料の割増引率を適用するなどの例外的な運用が行われることで、保険代理店における業務品質向上に向けたインセンティブを阻害することがないように求めているものであり、この趣旨を踏まえ、原案のとおりとさせていただきます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
336.	Ⅱ－４－２－１４(３)	100 ポイントを基準に各評価指標で加点・減点する制度では、「業務品質評価割合」を示すには適さない場合があると考える。 業務品質に関する評価項目の数や、加点・減点の影響度などを用いて、「業務品質を重視している」考え方を示す方法も認められるという理解でよいか。	業務品質評価割合の考え方の開示については、保険会社における評価方法に応じて、最適な方法を検討する必要があり、一概に適否を述べることは困難です。
337.	Ⅱ－４－２－１４(３)	「他の損害保険会社の代理店手数料の割増引率に追随するなどの例外的な運用を行っていないか」とあるが、乗合代理店は委託締結保険会社の個社収保実績等により代理店手数料ポイントに差が生じる。保険会社個社単位の手数料体系は、代理店存続のために一部の保険会社を偏向推奨する誘引要因となっており、結果として顧客の適切な商品選択の機会を損なうことになる。 代理店手数料ポイントは、保険会社個社単位の評価ではなく、代理店全体の総合評価体制が必要である。	貴重な御意見として承ります。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
338.	Ⅱ－４－２－１４(３)	乗合代理店の多くは、お客様により良い提案を実施する機会を増やすことを目的に、複数の保険会社と契約していると考えられる。 乗合代理店手数料の割増引率調整を禁じることで、代理店経営の観点からは、専属化の力が働くので、お客様視点でより良い提案を受ける機会を逸しないような対策を講じるべきである。 また、専属化を指向する保険代理店が増加した場合、保険会社と保険代理店の相対的なパワーの差に基づく専横に歯止めをかけるルールも策定すべきと考える。 保険代理店は、乗り合いによって、保険会社とのパワーの非対称性を埋めることを期待していると考えられる。保険会社が一方的に策定した「代理店手数料ポイント制度」によって、代理店手数料率を削減されたあるいは削減の恐れを感じた専属代理店が、広域代理店にシフトしているケースが多くみられる実態を鑑みるにつけ、保険代理店の健全な成長と経営安定の観点から必要な視点だと考える。	
339.	Ⅱ－４－２－１４(３)	いわゆる特代手は廃止する事には異論はない。しかしながら、今後出されるであろう、公平な比較推奨を行うためには保険会社間の手数料格差があると公平な比較推奨を損なう可能性があります。先の代理店業務品質評価に関する第三者検討会が出したチェックシートが標準として機能するまでの間、特代手は廃止について猶予期間を設けることはできないのか。	

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
340.	Ⅱ－4－2－14(3)	手数料の算出に当たり、例外的な運用を廃止していく方向性に異論はないが、現在の手数料ポイント制度に従うと、乗合代理店において保険会社各社から受ける適用ポイントに大きな差が生じるケースがある。例えばA社からは110ポイント、B社からは90ポイント、C社からは50ポイントといったケースである。このような差が生じる原因は、各保険会社の現在の手数料ポイント制度は、自社の収保規模をベースに決定するウエイトが高いからである。 現状の制度のままで、比較推奨において顧客から手数料ポイントが低い保険会社の商品を選択されると、保険代理店としては引き受けた時点で赤字が確定する（人件費も賄えない）という事態が生じかねない。 顧客への最善利益義務は十分承知しているが、赤字を強いられるような事態が生じることは避けていただきたいと考える。 各保険会社の手数料ポイント制度が、自社の規模・増収率で評価するのではなく、当該代理店の業務品質により評価する体系になり、かつ各保険会社の保険代理店の業務品質を評価する目線が揃って来れば、このような問題は自ずと解消するものとする。 行政におかれては、手数料ポイントが業務品質で評価される体系に早期に移行するよう、各保険会社への後押しを切にお願いしたい。	

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
341.	Ⅱ－４－２－１４(４)	Ⅱ－４－２－１４(４)の「業務品質評価割合の考え方」とは何か。	「業務品質評価割合の考え方」とは、損害保険会社が「規模・増収率」や「業務品質」といった代理店評価に基づいて代理店手数料率を算定する場合に、「業務品質」の評価割合をどのような考え方で、どのように設定しているか等を指します。
342.	Ⅱ－４－２－１４(４)	Ⅱ－４－２－１４(４)に記載されている「業務品質評価割合の考え方」とは具体的に何を指しているのか。	「業務品質評価割合の考え方」とは、損害保険会社が「規模・増収率」や「業務品質」といった代理店評価に基づいて代理店手数料率を算定する場合に、「業務品質」の評価割合をどのような考え方で、どのように設定しているか等を指します。
343.	Ⅱ－４－２－１４(４)	Ⅱ－４－２－１４(４)の「業務品質評価割合の考え方」とは、具体的にどのような内容を想定しているか。保険会社における、業務品質評価に係る具体的な指標の内容、代理店手数料ポイント制度における各指標の占める割合、当該指標を用いる理由等が該当するという理解でよいか。 また、開示の方法には特段の制限はなく、保険会社のホームページやディスクロージャー誌など、保険会社が適切と考える方法での開示が認められるという理解でよいか。	「業務品質評価割合の考え方」については、貴見のとおりです。 「開示の方法」については、顧客本位の業務運営の観点から、保険会社のホームページ及びディスクロージャー誌といった、顧客の目に触れる媒体での開示が望ましいと考えます。
344.	Ⅱ－４－２－１４(４)	Ⅱ－４－２－１４(４)の「業務品質評価割合の考え方」の開示に関して、金融庁として保険会社に公表まで求めるのか。公表に馴染まないのであれば、保険代理店に開示といった個別開示と受け取れる表記にすべきである。	顧客本位の業務運営の観点から、保険会社のホームページ及びディスクロージャー誌といった、顧客の目に触れる媒体での開示が望ましいと考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
345.	Ⅱ－４－２－１４(４)	代理店手数料ポイント制度を導入していない保険会社においては、「割合」という表現がふさわしくないケースも考えられる。そのため、「業務品質評価割合の考え方を開示しているか」の表記を、「業務品質評価の考え方を開示しているか」または「規模・増収率の評価項目がある場合、業務品質評価割合の考え方を開示しているか」等へ修正することを検討いただきたい。	代理店手数料ポイント制度を導入していない保険会社においては、一般的には保険料に保険商品別の代理店手数料率を乗じて代理店手数料を算出しているものと承知しており、その場合には、業務品質割合の考え方を開示する必要はないと考えます。 今回の改正案では、代理店手数料ポイント制度を導入している場合に、同制度の評価項目に業務品質がどのような割合でどのように設けているか、その考え方を示すことを求めているものであり、原案のとおりとさせていただきます。
346.	Ⅱ－４－２－１４	代理店の数が多いため、一店一店とポイントの協議ができないのは理解するが、実質的に保険会社の言いなりの現状である。現在の代理店ポイント体系を、商品別の代理店手数料率をベースとして、業務品質を加点する方式に変えるべく、金融庁から保険会社へ指導するべきである。	貴重な御意見として承ります。
347.	Ⅱ－４－２－１４	代理店の業務品質を評価できるのは顧客のみであり、保険会社や日本損害保険協会が評価することは筋違いである。	
348.	Ⅱ－４－２－１４	保険会社が全ての保険代理店と「協議・合意」することは実務的に不可能であるほか、「顧客サービス」の項目は顧客のニーズによって多岐にわたることを踏まえれば、「業務品質」を数値化し、手数料ポイントに反映することは困難である。手数料が「保険募集の対価」である以上は、一定の条件を満たす代理店に「基準手数料」を付与するのは当然である等の理由から、基準手数料を支払い、不祥事案などがあれば手数料を削減する仕組みとすべきである。	

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
349.	Ⅱ－4－2－14	代理店が考える「業務品質」とは、顧客の意向に添った保険を提案し、信頼を築きながら質の高いサービスを提供することで顧客に評価される事であり、一律に定めることが難しいと考える。 適切な業務を行うための体制整備は当然の前提であり、それ自体を「業務品質」と捉えることには強い違和感がある。 顧客利益に資する業務品質は個々の代理店で異なるため、その評価内容は個々の代理店と十分に協議、合意した上で評価を行う制度を構築することを望む。	
350.	Ⅱ－4－2－14	手数料ポイントが業務品質の重視等、今回の監督指針改正案を踏まえて決定されるのであれば、一つの代理店に対する各社の手数料ポイントが大幅に相違している時点で手数料ポイントの算出方法・決定方法に問題があると考えべきである。 損害保険商品の内容や保険料の比較からの推奨をすると、手数料減を招くことや、顧客にとっての自由で合理的な商品選択を阻害すること等の懸念もあり、「顧客本意の業務運営」に反する結果を招くことになりかねない。 顧客目線から言えば、保険会社によって代理店手数料が違うのは納得できないし、一つの代理店で各社の手数料ポイントが相違しているのは問題であることから、この条項には保険会社の恣意的運用を阻止するための追記が必要である。	貴重な御意見として承ります。 なお、Ⅱ－4－2－14（3）は、特定の保険代理店に対し、シェア拡大・維持等の営業上の目的で恣意的に代理店手数料の割増引率を適用するなどの例外的な運用を行わないよう求めているものですが、原案でも上記趣旨は明らかと考えますので、原案のとおりとさせていただきます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
351.	Ⅱ－4－2－14	代理店手数料ポイント制度において、保険会社が設定する業務品質基準の評価項目が、保険会社の業務効率化や保険会社の経費削減に寄与するものばかりであり、顧客本位の業務運営につながっていない。	貴重な御意見として承ります。
352.	Ⅱ－4－2－14	今般の監督指針の改正を契機に、一層保険会社から一方的な要求がなされることが心配である。体制整備、顧客本位の業務運営の大切さは、代理店も当然理解しているが、それらに十分対応するために必要なコストが考慮されなければ、代理店の負担増による経営悪化、ひいては体制整備の綻びにつながることを危惧している。 当局におかれては、改正指針の趣旨が正しく保険会社に理解され、代理店と適切な関係による手数料・ポイントの合意が行われるよう、指導をお願いしたい。	
353.	Ⅱ－4－2－14	代理店手数料の算出方法適正化に関しては、そもそも損害保険という金融商品は顧客の突発的な損害賠償責任発生リスクに対する備えの為の商品と理解している事、即ち顧客にとってのサービスの向上に資するという観点から、保険代理店が保険契約の増収やシェア拡大の為に固執し、顧客に不利益、若しくは過度な保険契約を強いる事のない体制の整備が更に求められるのではないかと考える。	

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
354.	Ⅱ－4－2－14	乗合代理店におけるシェアの拡大・維持、新設や乗合の承諾を得るなどの営業上の目的での他の損害保険会社の代理店手数料の割増引率への追随等の例外的な運用について、不適切なインセンティブと考えているようだが、そもそも保険会社は、民間の会社であり、株式会社がほとんどであることから、投資家からは利益を上げることが求められており、今回の改正内容は保険会社が代理店等に自社商品の販売実績をあげさせるための必然の策である。 上記の策を不適切なインセンティブの要因ととらえるならば、保険会社に上場廃止を求めるか、もしくは貴庁が全株式を買い取り、半ば公共サービス会社とするような措置を講じる必要がある。 そのような抜本的な対策を講じずに対症療法的なルールベースの改定のみにとどまることは無責任極まりない対応である。 その場合、保険会社は代理店に手数料を支払うことにより自社商品の扱いを増加させたいという、代理店制度そのものに問題があるということにスポットを当てていないということになる。 一般的に代理店制度は委託側が受託側に成功報酬を支払うことにより委託側が受託側に自社商品を多く販売させようとする制度であり、そもそもそれが第一の目的になるわけで、いくら顧客本位の業務運営を謳おうが、法律や監督指針で縛りをもうけようが、第二の目的にしかなりえない。	

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
355.	Ⅱ－４－５－２(1)	「(1) 顧客等に関する情報管理態勢」①～③の名宛人は保険会社という理解で良いか。	貴見のとおりですが、監督指針Ⅱ－４－２－９(2)のとおり、保険募集人の規模や業務特性に応じて、保険募集人に準用されていることに留意いただく必要があります。
356.	Ⅱ－４－５－２(1)	Ⅱ－４－５－２(1) ①に関して、Need to Know 原則は、主要行等向けの監督指針や金融商品取引業者等向けの監督指針で規定されているものと同一であり、その具体的な内容や考え方については、令和４年４月２２日付で貴庁が公表している「コメントの概要及びコメントに対する金融庁の考え方」の内容が当てはまるという理解でよいのか。	基本的な考え方は同一ですが、一連の事案を踏まえれば、Need to Know 原則における「業務遂行上の必要性」については、個人情報保護法のほか、独占禁止法や不正競争防止法等に抵触するおそれがないか、といった観点からも、当該情報へのアクセス及びその利用の必要性を適切に判断する必要があると考えます。
357.	Ⅱ－４－５－２(1)	Ⅱ－４－５－２(1) ①に関して、不正請求防止を目的とした営業部門と保険金支払部門の情報共有、保険会社内のデータの社会的意義がある事業への利活用など、顧客情報の利用の目的や実態に応じ、保険会社において「業務遂行上の必要性」の有無を判断できるという理解でよいのか。	原則としては、個人情報保護法等の関係法令に照らして保険会社が判断すべきものですが、外部専門家の活用等も有効であると考えます。
358.	Ⅱ－４－５－２(1)	Ⅱ－４－５－２(1) ①に関して、「業務遂行上の必要性のある役職員」の範囲は、一律に定まるものではなく、保険会社が業務遂行上必要と合理的に考える範囲の役職員への顧客情報の共有は、Need to Know 原則に反するものではないという理解でよいのか。	貴見のとおりです。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
359.	Ⅱ－４－５－２(1)	Ⅱ－４－５－２(1) ①の Need to Know 原則に関して、顧客利便性の向上等を目的として、顧客の同意を前提に、同一グループ内の損害保険会社と生命保険会社との間で顧客情報を共有することの可否や、当該情報をもとに顧客利便性の向上等に資する情報発信を行うことの可否・留意事項等をご教示いただきたい。	Need to Know 原則においては「業務遂行上の必要性」を、顧客の利益・目的・意思（同意の有無を含みます。）・業務内容等に鑑み、正当な必要性が認められるか否かも踏まえて、個別事例ごとに実態に即して実質的に判断されるべきものと考えられます。 このような正当な必要性が認められ、個人情報保護法等の関係法令に抵触しない限りにおいては、御質問のような取組を行うことは否定されないものと考えます。
360.	Ⅱ－４－５－２(1)	「顧客等に関する情報へのアクセス及びそ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いう原則」について、過去のパブコメ回答（令和４年４月２２日）のとおり「顧客の利益に資すると考えられる他のサービスを遂行する目的」（マーケティング目的）も業務遂行上の必要性に含めることができるとの理解でよいのか。	
361.	Ⅱ－４－５－２(1)	Ⅱ－４－５－２(1) ①の「金融グループ内の他の金融機関（持株会社を含む。）との連携」との記載は、必要性が認められればグループ会社間で顧客等に関する情報を共同で活用することも認められることを意味しているという理解でよいのか。	当該記載は、適切な顧客等に関する情報管理態勢を整備するための措置の具体例として、持株会社を含めた金融グループ内の他の金融機関との連携を挙げているものです。
362.	Ⅱ－４－５－２(1)	Ⅱ－４－５－２(1) ③の「顧客等に関する情報を適切に管理するための態勢が構築されており、コンプライアンス部門の関与のもと当該顧客等に関する情報の管理状況を適時・適切に検証できる体制」について、想定されているレベルや具体的な事例があればご教示いただきたい。	お尋ねの点については、個人情報保護法ガイドライン（通則編）の「10－3 組織的安全管理措置」の内容等も踏まえつつ、各保険会社において、その行う業務の内容・規模・特性に応じて適切に整備することが求められるものであり、一概に回答することは困難であると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
363.	Ⅱ－４－５－２(1)	顧客等に関する情報管理態勢の整備について、新たなシステム導入や従業員の教育・研修にかかる費用や時間が大きな負担となる。保険会社による情報セキュリティに関する共通基盤の提供や、セキュリティ対策への支援策、あるいは情報管理に関する具体的なベストプラクティスの提示をお願いしたい。	保険会社による情報セキュリティに関する共通基盤や支援策の提供等は、保険会社において判断されるべきものであると考えるほか、情報管理態勢については、個人情報保護法ガイドライン（通則編）の「10－3 組織的安全管理措置」の内容等も踏まえつつ、業務の内容・規模・特性に応じて適切に整備することが求められるものであり、情報管理に関する具体的なベストプラクティスについても、一概に回答することは困難であると考えます。
364.	Ⅱ－４－１２	「政策保有株式」には、保険市場において公正な競争を阻害する要因となり得る株式が広く含まれ、保険会社が取引先との関係の維持・強化を目的として保有する当該取引先の株式に加えて、その親会社・子会社の株式や、保険代理店の株式なども該当し得るという理解でよいか。	「政策保有株式」は、投資有価証券に該当する株式のうち、保有目的が純投資目的以外のもの、すなわち専ら株式の価値の変動又は株式に係る配当によって利益を受けることを目的とするもの以外のものですが、御指摘のような株式についても、保険市場における適正な競争を阻害するおそれを有していることも踏まえつつ、これに照らして判断すべきと考えます。 なお、上記に該当するものについては、保険市場における適正な競争を阻害するおそれを有しつつも、業務資本提携に付随した出資としての側面も有することが考えられますが、このような場合には、Ⅱ－４－１２(2)の（注）に記載のとおり、適切な開示を行うことが重要であると考えます。
365.	Ⅱ－４－１２	政策保有株式、預金協力、融資についても、保険代理店等に対する過度の便宜供与として機能する場合は、Ⅱ－４－２－９（６）やⅡ－４－２－１２における規制の対象になるという理解でよいか。	Ⅱ－４－２－９(6)又はⅡ－４－２－１２に照らして、過度の便宜供与に該当すると認められる場合には、御認識のとおりです。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
366.	Ⅱ－４－１２(２)	政策保有株式を持ち合っているケースにおいて、売却を進めるにあたり、同時に相手方からも売却の意向が示されることがある。その際、非上場の保険会社（上場している保険持株会社等の傘下の場合を除く）は、相手方から自社の株式を買い取るよう求められることがある。このように、政策保有株式の縮減が自社の資本政策に影響を与える可能性のある非上場の保険会社であっても、政策保有株式を縮減する方針を定める必要があるか。	Ⅱ－４－１２ は、損害保険業界において政策保有株式等の実績が適正な競争を阻害していたこと等を踏まえ、保険会社の健全かつ適切な業務運営を確保するため、政策保有株式の縮減に向けた方針策定等の態勢整備を求めるものです。 健全かつ適切な業務運営の確保は、上場・非上場を問わず求められるものであることから、非上場を含む保険会社に対して政策保有株式を早期に縮減する方針を定めるよう求めることとしています。
367.	Ⅱ－４－１２(２)	日本損害保険協会の「政策保有株式に係るガイドライン」の記述と同様に、（注）として、「非上場会社（保険持株傘下を除く）では、政策保有株式の持合い解消が同時に自社の資本政策に直結する場合があるため、損害保険業の公共性に鑑み、実施時期や方針の策定に際しては収益性や安全性、流動性など財務の健全性を考慮する。」を追記することをご検討いただきたい。	政策保有株式の縮減の際に、財務の健全性を考慮する必要がある点は、上場しているか否かにかかわらず、保険会社に対して一般的に求められるものであり、追記の必要はないと考えます。
368.	Ⅱ－４－１２(２)	非上場の政策保有株式は、上場株式と比較して流動性が低いため、縮減の取組みには困難が生じるが、保険市場における公正な競争の実現のためには、上場株式に限らず、非上場株式である政策保有株式についても縮減する必要があるという理解でよい。	貴見のとおりです。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
369.	Ⅱ－４－１２(２)	政策保有株式の売却交渉を行う中で、相手方から保険取引の縮減を示唆され、政策保有株式を売却しないよう圧力をかけられるケースもあるが、そのような状況について、監督当局としてどのように考えているか。相手方が上場会社の場合は、コーポレート・ガバナンスコードの補充原則１－４の①に抵触すると考えられるが、非上場会社の場合は同コードの対象ではないため、具体的な対応策があればご教示いただきたい。	発行体が非上場会社の場合であっても、丁寧な対話を通じて政策保有株式の売却に向けた理解を得ることが重要と考えます。
370.	Ⅱ－４－１２(２)	非上場株式については、早期に譲渡先を見つけることが困難なことが想定され、出資先の事業運営に影響を及ぼしかねない。したがって、「早期に縮減する方針」というのは、必ずしも期限を決めてゼロにするということではなく、置かれた状況や特性等に応じて縮減するように努めていくという理解でよいのか。	今般の改正は、非上場株式を含む政策保有株式について、早期に縮減する方針を定めるよう求めるものですが、その際に、状況や特性を考慮することを否定するものではありません。
371.	Ⅱ－４－１２(２)	Ⅱ－４－１２(１)の冒頭に「損害保険業界」とあるが、(２)①の冒頭に「保険会社」とあるため、生命保険会社にも政策保有株式の縮減が求められることになるのか。生命保険会社が多数の上場・非上場会社の株式を保有している現状に照らせば、適正な競争を阻害する要因を生じさせた損害保険会社に限定すべきではないか。	Ⅱ－４－１２は、損害保険業界において政策保有株式等の実績が適正な競争を阻害していたこと等を踏まえ、保険会社の健全かつ適切な業務運営を確保するため、政策保有株式の縮減に向けた方針策定等の態勢整備を求めるものです。 健全かつ適切な業務運営の確保は、生命保険会社・損害保険会社を問わず求められるものであることから、生命保険会社を含め、保険会社に対して政策保有株式を早期に縮減する方針を定めるよう求めています。 後段については、貴重な御意見として承ります。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
372.	Ⅱ－４－１２(２)	政策保有株式については、生命保険会社や銀行なども保有しているが、併せて規制すべきである。	Ⅱ－４－１２ は、損害保険業界において政策保有株式等の実績が適正な競争を阻害していたこと等を踏まえ、保険会社の健全かつ適切な業務運営を確保するため、政策保有株式の縮減に向けた方針策定等の態勢整備を求めるものです。 健全かつ適切な業務運営の確保は、生命保険会社・損害保険会社を問わず求められるものであることから、生命保険会社を含め、保険会社に対して政策保有株式を早期に縮減する方針を定めるよう求めています。
373.	Ⅱ－４－１２(２)	生命保険会社が多数の上場・非上場会社の株式を保有している現状があるにもかかわらず、ここでいう「縮減」が仮に最終的に保有ゼロとすることまで求めるという方針であるとしたら、株式マーケットに多大な影響を及ぼす可能性があるし、また、上場・非上場会社の株主対策（株主構成）まで変容させる可能性もある（しかも、非上場会社の株主構成の変容は容易ではない）が、そのような影響について、どのように考えているのか。	Ⅱ－４－１２ は、損害保険業界において政策保有株式等の実績が適正な競争を阻害していたこと等を踏まえ、保険会社に対して政策保有株式を早期に縮減する方針の策定等を求めるものであり、純投資として保有する株式の縮減までを求めるものではありません。 なお、純投資として保有する場合であっても、Ⅱ－４－１２(２)②の観点に留意する必要があると考えます。
374.	Ⅱ－４－１２(２)	ここでいう「縮減」とは、生命保険会社が多数の上場・非上場会社の株式を保有している現状があるにもかかわらず、最終的に保有ゼロとすることまで求めているのか。適正な競争を阻害する要因とならないと判断できる保有株式数であれば、それ以上の縮減までは求められないという理解でよいのか。	Ⅱ－４－１２ は、損害保険業界において政策保有株式等の実績が適正な競争を阻害していたこと等を踏まえ、保険会社の健全かつ適切な業務運営を確保するため、保険会社に対して政策保有株式を早期に縮減する方針の策定等を求めるものですが、政策保有株式の保有を最終的にゼロとすべきかどうかは、保険業における適正な競争を阻害しないものであるかどうかという観点のほか、自社の資本政策等も踏まえつつ、各保険会社において検討されるべきものと考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
375.	Ⅱ－４－１２(２)	純投資と説明できる株式保有について、縮減が求められていないという理解でよいのか。	Ⅱ－４－１２ は、損害保険業界において政策保有株式等の実績が適正な競争を阻害していたこと等を踏まえ、保険会社の健全かつ適切な業務運営を確保するため、保険会社に対して政策保有株式を早期に縮減する方針の策定等を求めるものであり、純投資として保有する株式の縮減までを求めるものではありません。 なお、純投資として保有する場合であっても、Ⅱ－４－１２(２)②の観点に留意する必要があると考えます。
376.	Ⅱ－４－１２(２)	純投資と政策保有株式の区分は、具体的にどのような基準によって判断することになるのか。	純投資と政策保有株式の区分の基準については、企業内容等の開示に関する内閣府令のほか、企業内容等開示ガイドラインを踏まえ、各保険会社において検討されるべきものと考えます。
377.	Ⅱ－４－１２(２)	純投資とは、値上がりや配当等による利益確保を目的とする投資であると考えているところ、投資先との営業関係の強化という目的が含まれるとしても直ちに純投資でなくなるとは考えていないが、そのような理解でよいのか。	企業内容等開示ガイドラインにおいて、「純投資目的」とは、「専ら株式の価値の変動又は株式に係る配当によって利益を受けることを目的とすることをいう。」とされているため、営業関係強化の目的を有することを以て直ちに純投資に該当しないとまではいえません。 一方で、同ガイドラインにおいては「当該株式の発行者等が提出会社の株式を保有する関係にあること、当該株式の売却に関して発行者の応諾を要すること等により、発行者との関係において提出会社による売却を妨げる事情が存在する株式は、純投資目的で保有しているものとはいえない」とされていることも踏まえ、発行者等との関係性までを確認した上で、純投資として区分することが適切かを検討する必要があると考えられます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
378.	Ⅱ－4－12(2)	「保険シェアを獲得することを意図した預金協力や融資も、政策保有株式と同様に、公正な競争を阻害する要因となり得ることにも留意する」との記載があるが、預金協力や融資のうち保険シェアの獲得を意図したものについては、政策保有株式同様に、早期の縮減が求められるという理解でよいのか。	貴見のとおりです。
379.	Ⅱ－4－12(2)	「開示や関係者への説明等の十分な対応」とは、純投資を装うような潜脱がないように、外部の眼での規律が十分になされるような対応という理解でよいのか。	「開示や関係者への説明等の十分な対応」とは、例えば、株式の保有目的を政策保有目的から純投資目的に変更した株式に関し、実質的に政策保有株式を継続保有していることと差異が無い状態にならないよう、有価証券報告書による開示や統合報告書による公表等を行うことが考えられます。
380.	Ⅱ－4－12(2)	「関係者」とは、具体的にどのような者を想定しているか。	「関係者への説明」については、開示府令の対象ではない相互会社等であっても、「統合報告書」等により政策保有株式の明細等を、保険契約者をはじめとするステークホルダーに対して公表することを念頭に置いたものであり、ここでいう「関係者」は、ステークホルダー全般を想定しています。
381.	Ⅱ－4－12(2)	開示や関係者への説明等を行うべき主体は、上場保険会社に限定されるのか。	開示や関係者への説明を行うべき主体については、上場している保険会社に限定されないと考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
382.	Ⅱ－４－１２(２)	多くの金融機関が、保険会社と互いに約することなく、各々の判断で相手方の株式を保有することで、結果的に「相互保有」の状態になっているものと推察する。また、金融機関に限らず一般事業会社においても同様に、長期安定的に相当数の株式を保有してくれることはメリットと感じて当然である。そのため、管財物件・団体保険等の共同保険シェア割の決定・変更において保有株式数を一定の考慮要素とすることが合理的に説明できるのであれば、現状の「相互保有」の状態についても許容しうると考えてよい。(大手生命保険会社による株式保有数は多くの金融機関において相当数を占めていると思われ、かかる保有状態が一切認められないとなると影響が大きすぎるのではないか)。	Ⅱ－４－１２ は、損害保険業界において政策保有株式等の実績が適正な競争を阻害していたこと等を踏まえ、保険会社の健全かつ適切な業務運営を確保するため、保険会社に対して政策保有株式を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ものです。 これを踏まえれば、保険業における適正な競争を阻害しないものであるとともに、その保有の合理性を投資者等が判断できるように開示等を行う場合には、業務資本提携に付随した出資等として政策保有株式を保有することは否定されるものではないと考えます。
383.	Ⅱ－４－１２(２)	政策保有株式に関して、(注)などで定義づけ、縮減等の対象となる株式を明確にすべきである。	貴重な御意見として承ります。
384.	Ⅱ－４－１２(２)	政策保有株式を保有すべきかどうかは、資本市場からの監視を踏まえた経営判断の問題であり、営業の自由にも関わる。コーポレートガバナンス・コードでも、「方針の開示」「経済合理性の検証」「議決権の行使についての基準の策定と開示」をすることを求めるにとどまっている。公正競争阻害性が認められる不公正な取引方法自体を規制することは異論がないが、「政策保有株式を早期に縮減する方針を定めているか」どうかを金融規制で行うことは、行き過ぎではないか(有識者会議は、金融庁設置法に根拠がある組織	貴重な御意見として承ります。 なお、Ⅱ－４－１２ は、損害保険業界において政策保有株式等の実績が適正な競争を阻害していたこと等を踏まえ、保険会社の健全かつ適切な業務運営を確保するため、政策保有株式の縮減に向けた方針策定等の態勢整備を求めるものです。 また、「政策保有株式について、早期に縮減する方針を定めているか」との記載は、政策保有株式を早期に縮減する方針を定めているかを監督上の着眼点として示すものであり、「政策保有株式を早期に縮減するかどうかについての方針」を定めているかを監督

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		ではない)。 それとも、「(注)」の「政策保有株式は、業務資本提携に付随した出資の場合等、一律にその保有が否定されるものではない・・・」という文言からも、「政策保有株式を早期に縮減する方針」とは、「政策保有株式を早期に縮減する」かどうかについての方針という趣旨か。	上の着眼点として示す趣旨ではありません。
385.	Ⅱ－4－12(2)	政策保有株式の縮減に関しては、企業向け保険契約の入札等において公正な競争を阻害していた可能性は否めないが、そもそも企業が政策保有株式を保有する目的は資本保有による業務提携を目的とした保有と考えられ、業務提携という観点から考えるとシェアに影響を及ぼす事が不公正であり、コンプライアンス上問題となり得る行為と断じろべきかは議論の余地が残されるのではないかと考える。 また、昨今は東京証券取引所によるコーポレートガバナンス・コード改定等により、資本効率の向上が求められ、そこでも政策保有株式の縮減が求められているが、企業の資本効率に対する評価（経済状況の急変に備えた資本の増強に対する企業方針を含む）は上場、非上場に関わらず共に株主が行うべきであり、金融庁が保険会社に対する監督指針の中で政策保有株式の縮減方針を定めているか否かを監督指針に盛り込む事は適切ではないと考える。	貴重な御意見として承ります。 なお、Ⅱ－4－12は、損害保険業界において政策保有株式等の実績が適正な競争を阻害していたこと等を踏まえ、保険会社の健全かつ適切な業務運営を確保するため、政策保有株式の縮減に向けた方針策定等の態勢整備を求めるものです。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
386.	V-4-4	保険会社が、保険仲立人が媒介手数料の全部または一部を顧客に請求する契約を引き受ける場合に、正しく保険料を算出し計上するには、保険会社における社内規定の整備やシステム手当等が必要と考えられる。本改正の施行日時点でこれらの体制整備が完了している必要はないという理解でよい。	本改正の施行日時点において、社内規定の整備やシステム対応等が完了していなくとも、必要な準備・対応が進められている限りにおいては、直ちに問題視するものではありませんが、保険会社は、速やかに態勢整備に取り組む必要があると考えます。
387.	V-4-4(1)	商法 550 条 2 項の仲立人の報酬に係る規定と、本指針における保険仲立人の手数料等に係る規定との関係はどのように考えればよい、ご教示いただきたい。	商法における仲立人の報酬に係る規定は、私法上の効力を規律するものと理解しています。 一方で、監督指針は、保険会社等の検査・監督を担う職員向けの手引書として、監督上の着眼点を記載しているものであるため、性質が異なるものと考えます。
388.	V-4-4(1)	V-4-4(1)の「手数料等の徴求方法等」にいう「手数料等」とは、保険仲立（保険募集）の対価全般という理解でよい。	ここでいう「手数料等」とは、V-4-1(1)①で定義しており、「保険契約の締結の媒介に関する手数料、報酬その他の対価」を指します。
389.	V-4-4(1)	再保険契約の締結の媒介に係る手数料等の請求方法については、V-4-4(1)の規定は適用されず、元受保険会社、保険仲立人、再保険会社の三者の合意により自由に決定できるという理解でよい。再保険契約をV-4-4(1)の規定の対象から除外する理由とあわせてご教示いただきたい。	貴見のとおり、V-4-4(1)は、再保険契約の締結の媒介に係る手数料等の請求には、適用しないこととしています。再保険契約の締結の媒介に関しては、外国の再保険会社との契約も想定されるところ、その商慣習は各国によって異なるものと考えられるため、再保険契約の手数料等の請求方法については、特段の規制を設けないこととしています。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
390.	V-4-4(1)	V-4-4(1)において、再保険契約以外の保険契約の締結の媒介に係る手数料の請求方法とあり、再保険契約の締結の媒介については、本指針の対象から除かれている。これにより、再保険契約の締結の媒介に関して保険仲立人が当事者から受領（に請求）する媒介に係る手数料等については、監督指針において特段の規程・規範を設けることなく市場における取引上の慣習や規範並びに広く関連する法令、公序良俗に反することなく業務を行っていけば良いことが明確にされたものと理解して良いか。	貴見のとおりです。
391.	V-4-4(1)	V-4-4(1)では、保険契約の締結の媒介に係る「手数料等」とある一方で、指針Ⅱ-4-2-14（新設）の代理店手数料の算出方法の規定では、「手数料」とある。 代理店手数料は保険募集人の保険契約の締結の代理・媒介に係わる報酬であると解されているのと同様に、保険会社等から保険仲立人が受領する金銭は、保険仲立人の保険契約の締結の媒介にかかわる報酬と解されている。 保険仲立人は、本指針（２）にあるように保険契約の締結の媒介に係る「手数料等」とは別に顧客のために行うサービスの対価を顧客から受領することが認められているが、保険契約の締結の媒介に関して保険会社から受け取る（請求する）金銭は代理店と同様に手数料と制度上整理されている。 それにも拘わらず、代理店は「手数料」、保険仲立人は「手数料等」とされているが、ここでの「等」は何を想定しているのか。	ここでいう「手数料等」とは、V-4-1(1)①で定義しており、「保険契約の締結の媒介に関する手数料、報酬その他の対価」を指します。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
392.	V-4-4(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（2024年12月25日）のp12、13では、仲立人の手数料の受領方法に関し「保険会社から全額受領するか、顧客から全額受領するか、顧客と保険会社の双方から受領するか」との記載となっている一方、監督指針改正案では「ア. 保険会社等にのみ手数料等を請求する場合」と「イ. 顧客及び保険会社等の双方に手数料等を請求する場合」を規定するのみで、顧客にのみ手数料等を請求する場合が規定されていない。 顧客にのみ手数料等を請求することはできるのか。また、どのような理由で顧客にのみ手数料等を請求する場合を規定しなかったのか。	保険仲立人は、保険契約の媒介に関して、顧客にのみ手数料等を請求することも可能です。 なお、顧客にのみ請求する場合については、保険業法等の関連法令等を遵守することに加え、V-4-4(1)①にもあるとおり、例えば、保険契約の媒介に係るコストを大幅に下回る手数料等を設定するなど、不当な競争を招くおそれが生じないよう留意する必要があります。
393.	V-4-4(1)	V-4-4(1)①において、企業分野の保険契約の締結の媒介に関する手数料等について、引受保険会社だけではなく顧客にも請求して受領できると規定されているが、手数料等の請求に関しては、アとして保険会社等にのみ手数料等を請求する場合と、イとして顧客及び保険会社等の双方に手数料等を請求する場合の2つの場合についてのみ規定されている。 これは、顧客と仲立人との間で締結される事項については保険会社向けの監督指針に規定すべき事項でないため記載がないものであり、顧客にのみ請求する場合を制限するものではないという理解でよいのか。	顧客にのみ請求する場合については、保険業法等の関連法令等を遵守することに加え、V-4-4(1)①にもあるとおり、例えば、保険契約の媒介に係るコストを大幅に下回る手数料等を設定するなど、不当な競争を招くおそれが生じないよう留意する必要があります。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
394.	V-4-4(1)	監督指針の改定案では、保険仲立人が、手数料を保険会社からのみ受領する場合と、保険会社と顧客の双方から受領する場合について記載がありますが、顧客からのみ手数料を受領することもあり得ると考える。新たな監督指針でも、顧客からのみ手数料をもらうことについて特段制約を設けておらず、また、保険仲立人の法的・契約上の立場を考えれば、手数料を保険契約者からのみ受領するというのは、至極当然のことであると考ええる。 また、手数料を顧客からのみ受領する場合、手数料の額を保険会社に開示する必要はないと考える。保険会社は、保険仲立人に対して一切手数料を支払わないのであれば、保険仲立人が保険契約者からどれだけ手数料をもらうかは、本来、関心事ではないはずであるし（少なくとも、保険料を算定する上で必要な情報ではない）、保険仲立人としては、いくら保険契約者から手数料を受領するかという情報が、当該保険会社の代理店に流れてしまうことを懸念する。 ある契約に関し、保険仲立人と代理店が競合していた場合、保険仲立人は代理店がどれだけ手数料を受領するか知ることにはできないが、保険会社側は、代理店手数料率を調整した営業保険料を代理店に提示して、代理店に契約を取らせようとする可能性があるのではないか。	貴重な御意見として承ります。 なお、顧客にのみ請求する場合については、保険業法等の関連法令等を遵守することに加え、V-4-4(1)①にもあるとおり、例えば、保険契約の媒介に係るコストを大幅に下回る手数料等を設定するなど、不当な競争を招くおそれが生じないよう留意する必要があると考えます。
395.	V-4-4(1)	V-4-4(1)①においては、ア．保険会社等へののみ手数料を請求する場合、イ．顧客および保険会社等の双方に手数料等を請求する場合の2つの場合のみが示されており、「顧	貴重な御意見として承ります。 なお、保険仲立人は、保険契約の媒介に関して、顧客にのみ手数料等を請求することも可能です。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		客のみに手数料等を請求する」場合の取扱いが明示されていない。例えば、契約者が共同保険を組成するにあたって、元受保険会社の選定や損害保険会社との価格交渉等を保険仲立人に依頼するケースが想定される。 このような場合、保険仲立人が提供するサービスは媒介行為とは異なるため、(2)手数料等以外に受領するサービスの対価として、契約者(顧客)のみから報酬を受け取ることができるという理解でよい、明確化すべきである。また、(1)媒介に係る手数料等と(2)手数料等以外に受領するサービスの対価の具体的な区別について、参考となる事例を明示すべきである。	また、V-4-4(1)に関しては、保険契約の媒介に関連する手数料等を受領した場合を想定しており、同(2)に関しては、その他保険契約の媒介に関連しないリスクコンサルティングサービス等を想定しています。 このため、御提示のケースは、保険契約の媒介に関連する手数料等のみを受領する場合であり、同(2)には該当しないものと考えます。
396.	V-4-4(1)	顧客に手数料等を請求する場合、保険会社が顧客から受領する保険料は、通常の保険料から代理店手数料相当額が控除された保険料となる必要があるため、顧客の求めに応じて手数料(代理店手数料相当額)を含まない保険料が顧客並びに保険仲立人に対して提供されることになるという理解でよい。 なお、保険仲立人と保険代理店間の公正な競争環境を実現するため、代理店手数料も契約の規模や保険成績等の代理店が提供するサービスの質や量に応じて代理店と保険会社で合意した場合には標準的な代理店手数料率を調整することが可能である点も併せて確認させていただきたい。	保険会社は、保険業法第5条第1項4号に定める基準に則って、適正な保険料を算出することが義務付けられております。そのため、保険仲立人が手数料を顧客から受領する場合であっても、保険会社は、上記基準に基づき、適正な保険料を算出するような措置を行う必要があると考えます。 また、代理店手数料に関しては、例えば、代理店手数料ポイントに基づき、保険代理店が提供するサービスの質や量に応じて調整して決定されているものと考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
397.	V-4-4(1)	今後、手数料を保険契約者から受領するためには、保険会社から、手数料部分を排除した保険料を案内してもらう必要があります。保険会社は、現在そのような保険料の提示を行っていないが、今後は、保険仲立人から求められた場合は、手数料を除いた保険料を提示するよう、監督指針で義務付ける必要があると考える。	保険会社は、保険業法第5条第1項4号に定める基準に則って、適正な保険料を算出することが義務付けられております。そのため、保険仲立人が手数料を顧客から受領する場合であっても、保険会社は、上記基準に基づき、適正な保険料を算出するような措置を行う必要があると考えます。
398.	V-4-4(1)	V-4-4-(1)①において、企業分野の保険契約の締結の媒介に関する手数料等について顧客にも請求して受領できるとことになり、顧客から委託を受けて業務を行う保険仲立人の法的な立ち位置と報酬の請求（受領）の仕方の歪みが是正されたものと言えます。手数料等の請求（受領）に関しては、アとして保険会社等のみ手数料等を請求する場合と、イとして顧客及び保険会社等の双方に手数料等を請求する場合の2つの場合について遵守事項が規定されています。顧客にのみ請求する場合については、アまたはイにあるような遵守事項が特段ないものとの理解でよい。	顧客にのみ請求する場合については、保険業法等の関連法令等を遵守することに加え、今般の監督指針改正においては、例えば、保険契約の媒介に係るコストを大幅に下回る手数料等を設定するなど、不当な競争を招くおそれが生じないよう留意する必要があるため、この点についても遵守すべきと考えます。 また、保険会社は、保険業法第5条第1項4号に定める基準に則って、適正な保険料を算出することが義務付けられております。そのため、保険仲立人が手数料を顧客から受領する場合であっても、保険会社は、上記基準に基づき、適正な保険料を算出するような措置を行う必要があると考えます。
399.	V-4-4(1)	保険仲立人が手数料を契約者から収受する場合には、その分だけ保険会社の保険料が減額されることがあるが、これについて一定の基準を設けるべきである。 保険代理店と保険仲立人では、手数料の決定における裁量や、保険募集に関する業務内容や責任の範囲が異なる。具体的には、保険代理店の手数料は保険会社が決定するのに対し、保険仲立人は顧客との合意に基づき手数料を設定	貴重な御意見として承ります。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		することが一般的である。そのため、保険料の減額が過度なものとなれば、実質的に保険料の不当な値引きにつながるおそれがある。 こうした不当な値引きを防止するためにも、保険種目別の標準的な手数料率や、仲介業務に応じた標準業務単価を明確にするなど、実態を踏まえた検討をすべきである。	
400.	V-4-4(1)	今回、直近の不祥事防止を優先され、企業分野の契約の締結に限って契約者からの手数料の受領を可能としているが、個人分野も含めて受領できるようにするべきではないか。 理屈上、法人か個人かで差異を設けるべきではないと考える。	貴重な御意見として承ります。 なお、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、「一定の顧客保護の措置を講じたとしても、個人顧客との間には情報の非対称性等から生じる交渉力の優位性が総じて残りやすいことを踏まえると、顧客からも手数料を受領できるように見直しを行うのは、まずは企業向け保険のみを対象とすることが適切である」とされていることから、当面の間、企業分野の保険に限定する取扱いとしています。
401.	V-4-4(1)	保険代理店においても、単にリスクを保険者に移転する提案のみを行うだけでなく、リスクの洗い出しを行ったうえで、保有、軽減、回避などのコントロール方法を提案し、顧客の利益を最優先に活動している募集人が多く存在している。 保険仲立人が代理店の募集人よりも必ず高度なコンサルティングを行っているものではなく、その業務品質は保険仲立人や保険募集人の個人の能力次第と言える。 そのような中で、今般の保険仲立人にかかる改定は、保	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、「一定の顧客保護の措置を講じたとしても、個人顧客との間には情報の非対称性等から生じる交渉力の優位性が総じて残りやすいことを踏まえると、顧客からも手数料を受領できるように見直しを行うのは、まずは企業向け保険のみを対象とすることが適切である」とされたことから、当面の間は、企業分野の保険に限定する取扱いとしています。 今後、企業分野において、顧客から手数料等を受領する方式が十分に定着した段階において、個人顧客との間の情報の非対称性

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		険仲立人の従来のマーケットが企業分野であることも少なからず影響して、企業分野での改定に留まっているが、代理店においても高度なコンサルティングを実施できる人材を有していることや、保険代理店と保険仲立人の協業が認められる方向であることを踏まえると、個人分野における保険仲立人の意義についても、議論を深める必要があると思料する。 個人分野での改定検討は、保険とともに顧客に提供するサービスを多様化・高度化することにつながるため、顧客の利益にも大きく資すると考える。 個人分野については、今後どのように議論を深めて行く想定であるか、ご教示いただきたい。	等の状況等を踏まえて、検討を進めることを想定しています。
402.	V-4-4(1)	指針V-4-4(1)①の「保険契約の媒介に係るコストを大幅に下回る手数料等を設定するなど、不当な競争を招くおそれが生じないよう、留意する必要」とは、独禁法上の不当廉売に該当する場合は主に想定されるとの理解でよい。	「大幅に下回る」か否かについては、個別具体的に実態に即して判断されるものと考えますが、例えば、保険仲立人が顧客に請求する手数料等が、保険契約者間の公平性も踏まえ、保険契約の媒介に係るコストと比較して、社会通念上妥当と認められる範囲を超える場合に該当するものと考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
403.	V-4-4(1)	「なお、保険仲立人が、顧客に対して手数料等を請求する場合にあたっては、例えば、保険契約の媒介に係るコストを大幅に下回る手数料等を設定するなど、不当な競争を招くおそれが生じないよう、留意する必要がある。」とあるが、「大幅」でなければ「保険契約の媒介に係るコストを下回る手数料等を設定」することが許容されるのか。 また、「保険契約の媒介に係るコスト」をどのように検証しようとしているのかご教示いただきたい。	「大幅に下回る」か否かや、「保険契約の媒介に係るコスト」については、個別具体的な事案に即して実質的に判断されるものと考えますが、例えば、保険仲立人が顧客に請求する手数料等が、保険契約者間の公平性も踏まえ、保険契約の媒介に係るコストと比較して、社会通念上妥当と認められる範囲を超える場合に該当するものと考えます。
404.	V-4-4(1)	保険仲立人が顧客に対し手数料を請求できるようになり、実質的に手数料について保険仲立人が決められることとなる。不当な競争を招く恐れが生じないようにするよう留意事項はあるものの、保険をもらうために一時的に手数料を落として契約を獲得していくことも考えられる。 保険代理店は自分では手数料を決められない仕組みとなっており、保険代理店と保険仲立人の競争関係が生じた場合には明らかに保険代理店が保険料総額の観点から不利となる状況である。 競争としてフェアではないことから、こういうことが生じないように、自由に保険仲立人が手数料を決められる環境にすべきではなく、顧客から手数料が得られる仕組みにすべきではないと考える。	貴重な御意見として承ります。
405.	V-4-4(1)	「なお、保険仲立人が、顧客に対して手数料等を請求する場合にあたっては、例えば、保険契約の媒介に係るコス	

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		トを大幅に下回る手数料等を設定するなど、不当な競争を招くおそれが生じないよう、留意する必要がある」との表記があるが、媒介コストを大幅に下回らなければ、手数料を自由に設定できると解釈できる。 一方で代理店は、保険会社から支払われる手数料を引き下げるとは許されておらず、このような環境では、代理店は仲立人と公正な競争を行うことができず、経営に大きな打撃となることが避けられない。 なぜ、企業物件に関してのみ、このような仲立人にとって、有利な改定を行う必要があるのか、その意図・目的が理解できない。また、大幅なという抽象的な表現は、客観的にチェックすることができず、主観的にどのようにも解釈できるため、監督指針として適当な表現ではないと考える。	
406.	Ⅴ－４－４(1)	今回の監督指針改正案の内容であれば、保険代理店と保険仲立人が顧客に提示する保険料において平等な競争環境ではなくなる恐れがある。 保険代理店は保険会社から提示された保険料をそのまま顧客に提示するしかないが、保険仲立人は顧客に請求する手数料等を調整する事によって保険代理店が提示する保険料よりも確実に低廉な保険料（保険料と顧客に請求する手数料の合計）を提示する事ができてしまうが、この点の担保についてはどう考えているのか。	保険仲立人は顧客からの委託を受けて顧客のために媒介業務を行う一方、保険代理店は保険会社の代理として業務を行うため、立場が異なる存在です。 その上で、例えば、保険仲立人が、顧客に対して媒介に係るコストを不当に下回る媒介手数料を請求することや、顧客に請求する媒介手数料を大幅に値引く行為などは、不当な競争を招くおそれが生じ、ひいては、健全な競争環境の実現を阻害し得るものであるため、差し控えるべき行為と考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
407.	V-4-4(1)	保険仲立人と保険代理店が競合する場面において、保険契約者に提供するサービスの内容が大きく異ならない中、自ら手数料を決定できる保険仲立人と決定できない保険代理店が混在(手数料の差異により一物二価が発生)することになり、市場の公正性を確保できるか懸念される。こういった事象を発生させることが「損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ」報告書で示された「健全な競争環境の実現」を意味するのか、ご教示いただきたい。	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」の報告書においては、保険仲立人の活用により、販売チャネルをより多様化させ、販売面での競争をより促すことが、我が国の保険市場の健全な競争環境の実現につながるとされ、保険仲立人の活用促進のためには、顧客から手数料を受領する方式を解禁すべきと提言されたものと理解しております。
408.	V-4-4(1)	「保険契約の媒介に係るコストを大幅に下回る手数料等を設定するなど、不当な競争を招くおそれが生じないよう、留意する必要がある。」とのことだが、本項目がそのまま施行されれば、不当な競争を招くことは容易に想像できる。 不当な競争により、保険仲立人を含む保険募集人が適切に活動する為の原資が損なわれ、ひいては保険契約者のリスクマネジメントに負の影響を及ぼす可能性も考えられるため、改正案の修正・削除や本項目の不当な競争を防止する方策を含め、慎重に検討いただきたい。	貴重な御意見として承ります。
409.	V-4-4(1)	保険業法第1条(目的)にある保険募集の公正を確保する観点からも、代理店手数料込みの保険料とブローカーフィー+保険料が同じでなければならない。異なる場合、ブローカーフィーを下げる特別利益(保険料の割戻)にほかならず、不当な競争を招くものとなるので、同趣旨の記載を追加していただきたい。	貴重な御意見として承ります。 保険仲立人が顧客に請求する媒介手数料は、保険料に該当しないため、御指摘の行為は、直ちに特別利益の提供(保険業法第300条第1項第5号)に該当しないものと考えます。 ただし、例えば、保険仲立人が、顧客に対して媒介に係るコストを不当に下回る媒介手数料を請求することや、顧客に請求する

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
			媒介手数料を大幅に値引く行為などは、不当な競争を招くおそれが生じ、ひいては、健全な競争環境の実現を阻害し得るものであるため、差し控えるべき行為と考えます。
410.	V-4-4(1)	元受保険料について、手数料の有無（契約者から受領するか保険会社から受領するか）や多少によって元受保険料を変えることは、保険業法違反の可能性もあるのではないかと。 この論点について、ガイドラインでお示しいただきたい。	貴重な御意見として承ります。 なお、保険会社とその負担する媒介手数料の多寡に応じた付加保険料設定を行うことに関して、料率三原則（保険業法第5条第1項第4号）違反や、特別利益の提供（保険業法第300条第1項第5号）に該当するかどうかは、個別具体的に実態に即して実質的に判断されるべきものと考えます。 その上で、例えば、合理的な根拠や客観的な基準に基づかずに割増引きを行い、付加保険料に差を設けることは、料率三原則に適合していないおそれや、特別利益の提供に当たるおそれがあるものと考えます。
411.	V-4-4(1)	企業分野の保険契約の媒介手数料を顧客に請求できるよう改正案が作られているが、実際にこれが適用されることになると、代理店扱と仲立人扱で、顧客に提示する保険料に差が生じることとなり、従来認められていなかった一物二価となり、顧客に混乱を生じさせる懸念があると考えます。 また、保険媒介に係るコストを大幅に下回る手数料を設定しなくても、仲立人扱保険料+仲立人媒介手数料<代理店扱保険料と設定することで、実質的に割引を行った販売が可能となると考えられる。	貴重な御意見として承ります。 なお、例えば、保険仲立人が、顧客に対して媒介に係るコストを不当に下回る媒介手数料を請求することや、顧客に請求する媒介手数料を大幅に値引く行為などは、不当な競争を招くおそれが生じ、ひいては、健全な競争環境の実現を阻害し得るものであるため、差し控えるべき行為と考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
412.	V-4-4(1)	顧客が、ある保険契約について代理店と保険仲立人の双方に保険料見積を依頼した場合、両者の手数料に差がある場合には、顧客に対して同一の保険会社から異なる保険料の見積もりが提示されることになり、いわゆる一物二価に見える事態が発生することが予想される。現状では、顧客に提示される営業保険料に関し、そのような事態を避けることが求められていると理解しているが、保険会社が、代理店や保険仲立人に対する手数料を控除した保険料に差を設けていない限り、今後はそのような状況が容認されると考えるが、どうか。	保険会社がその負担する媒介手数料の多寡に応じた付加保険料設定を行うことに関して、料率三原則（保険業法第5条第1項第4号）違反や、特別利益の提供（保険業法第300条第1項第5号）に該当するかどうかは、個別具体的に実態に即して判断されるべきものと考えます。 その上で、例えば、合理的な根拠や客観的な基準に基づかない割増引により保険料に差を設けることは、料率三原則（保険業法第5条第1項第4号）に適合していないおそれや、特別利益の提供（保険業法第300条第1項第5号）に当たるおそれがあるものと考えます。
413.	V-4-4(1)	保険仲立人の手数料率に下限を設けるべきである。下限を設けないと保険料ダンピング競争になりかねず、結果として顧客の不利益になってしまう。	貴重な御意見として承ります。
414.	V-4-4(1)	保険仲立人の規制緩和には弊害事項を精査できておらず時期尚早と考え反対である。保険仲立人が競争力をだすため手数料を意図的に下げ、企業が負担する保険契約に関する費用総額が減額され、対抗する保険代理店との間に不公平が生じないように別の制度を設ける必要がある。 同等のサービスや技術を有し提供できる保険代理店は保険会社に代理店手数料を固定されているため、今回の改定では保険仲立人が価格競争面で優位になる可能性が高く真の競争とは言えない。仲立人の規制を緩和するのであれば、同時に損害保険代理店が保険会社から受け取る手数料も一	

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		定の範囲で増減設定できるようにすべきである。(代理店手数料に關しての規制 ポイント制度を含め) 顧客である企業が保険仲立人・保険代理店の双方の技術や品質を見極めるため保険代理店にも手数料の割引・割増を導入すべきと考える。(このままでは保険仲立人が代理店手数料より低い手数料を提示し優位になることが明白である) 仲立人規制を緩和するのであれば、仲立人と保険代理店の競争において公平性を保つために、代理店手数料は手数料ポイントを廃止させ、標準代理店手数料を参考に代理店と保険会社が手数料額を協議できるようにすることが望ましい。 現在の代理店手数料ポイント制度上では、代理店が明らかに不利である。 金融庁は仲立人が手数料を意図的に引き下げて競争に参加することをどのように監視・規制するのか不明確である。代理店手数料の在り方と仲立人手数料の受け取り方法の双方で制度設計が必要と考える。	
415.	V-4-4(1)	今後、保険仲立人が契約者に対して手数料実額の引下げを糸口とした攻勢を大規模に行うことが容易に想定される。仮に手数料の有無や多少によって保険料を変えることができない仕組みとできない場合、保険代理店(機関代理店だけでなく)は保険仲立人による手数料引下げの攻勢によって不公正な競争に晒されることになる。そのため、手数料相当額によって元受保険料を変えることができるよう	

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		になる場合においても、保険仲立人に対して手数料の引下げに関する基準を設け、管理監督をしっかりと提供していきたい。 ※そもそも手数料の額の妥当性の判断は相当困難であるため、手数料の引下げを認めるべきではないと考える。	
416.	V-4-4(1)	今般の改正案において、「保険会社等にのみ手数料等を請求する場合」と「顧客及び保険会社等の双方に手数料等を請求する場合」が定められるとともに、「保険仲立人が、顧客に対して手数料等を請求する場合に当たっては、例えば、保険契約の媒介に係るコストを大幅に下回る手数料を設定するなど、不当な競争を招く恐れが生じないよう、留意する必要がある」と定められている。 上記後段（「保険仲立人が、顧客に対して手数料等を請求する場合に当たっては、例えば、保険契約の媒介に係るコストを大幅に下回る手数料を設定するなど、不当な競争を招く恐れが生じないよう、留意する必要がある」）については、「顧客及び保険会社等の双方に手数料等を請求する場合」において留意すべき事項という理解で相違ないか。 また、この理解で相違ない場合、「保険会社等にのみ手数料等を請求する場合」、すなわち、顧客に対して一切の請求をしないことが許容されているにもかかわらず、「顧客及び保険会社等の双方に手数料等を請求する場合」において、顧客に請求する手数料を低廉とすることを許容しない建付けとする理由は何か。	V-4-4(1)①の「なお、保険仲立人が、顧客に対して手数料等を請求する場合にあたっては、例えば、保険契約の媒介に係るコストを大幅に下回る手数料を設定するなど、不当な競争を招く恐れが生じないよう、留意する必要がある」との記載は、顧客のみに請求する方式において留意すべき事項であるため、趣旨を明確にする観点から「なお、保険仲立人が、顧客のみにに対して手数料等を請求する場合にあたっては、例えば、保険契約の媒介に係るコストを大幅に下回る手数料を設定するなど、不当な競争を招く恐れが生じないよう、留意する必要がある」に修正いたします。 なお、保険仲立人が、顧客及び保険会社等の双方に手数料等を請求する場合に当たっても、保険契約の媒介に係るコストを大幅に下回る手数料を設定するなど、不当な競争を招くおそれが生じないよう、留意することが望ましいと考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
417.	V-4-4(1)	「保険契約の媒介に係るコストを大幅に下回る手数料等を設定するなど、不当な競争を招くおそれが生じないよう、留意する必要がある。」という点について、個々の保険契約の媒介についてそれぞれそのような条件に留意する必要があるのか。基本的には、複数の契約の媒介をまとめて引き受ける場合などでは、一連の取引全体できちんと収益性が確保されていれば問題ないとする。媒介に係る経費などを個々の取引ごとにきちんと配分することが難しいかもしれず、一連の取引全体としてダンピングのようなことが行われていなければ、問題はないとする。	貴重な御意見として承ります。
418.	V-4-4(1)	現時点においては、保険仲立人が顧客から媒介手数料を受領する場合も、特定契約比率規制の対象になるという理解でよい。	貴見のとおりです。 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」の報告書を踏まえ、今後検討を行います。
419.	V-4-4(1)	保険仲立人が保険会社等に手数料等を請求する場合、当該手数料等は、引き続き顧客が保険会社に支払った保険料の中から支払われるという理解でよい。	貴見のとおりです。
420.	V-4-4(1)	保険仲立人が、企業分野の保険契約の締結の媒介に係る手数料等を、顧客にのみ請求することは認められるという理解でよい。「ア. 保険会社等にのみ手数料等を請求する場合」や「イ. 顧客及び保険会社等の双方に手数料等を請求する場合」のように、遵守事項の定めがないため、念のため確認したい。	貴見のとおりです。 なお、V-4-4(1)①の「なお、保険仲立人が、顧客に対して手数料等を請求する場合にあたっては、例えば、保険契約の媒介に係るコストを大幅に下回る手数料を設定するなど、不当な競争を招く恐れが生じないよう、留意する必要がある」との記載は、顧客のみに請求する方式において留意すべき事項であるため、趣旨

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
			を明確にする観点から「なお、保険仲立人が、顧客のみに対して手数料等を請求する場合にあたっては、例えば、保険契約の媒介に係るコストを大幅に下回る手数料を設定するなど、不当な競争を招く恐れが生じないように、留意する必要がある」に修正いたします。
421.	V-4-4(1)	保険仲立人が顧客に請求する媒介手数料の額は、保険仲立人と顧客の合意により、保険仲立人が引受保険会社等に請求する媒介手数料の額は、保険仲立人と引受保険会社等の合意により、それぞれ決定するという理解でよい。	貴見のとおりです。
422.	V-4-4(1)	保険仲立人が顧客に請求する媒介手数料は、保険料には該当しないという理解でよい。消費税の課税有無や、保険料債権に関する短期消滅時効（保険法 95 条 2 項）の適用有無などに影響があると考えられるため、確認したい。 また、当該事項は顧客にとって重要と考えられるため、保険仲立人から顧客への説明を要する事項とすることをご検討いただきたい。	貴見のとおり、保険料には該当しないと考えます。 なお、保険仲立人は、顧客が保険仲立人を選択する際の判断に影響を与える情報に関しては、顧客に対して十分な説明を行うことが求められると考えます。
423.	V-4-4(1)	営業保険料を下げる目的での代理店手数料の引下げは、保険業法で禁止される特別利益の提供に該当し得るものと理解している。この点、保険仲立人が、顧客に対して媒介に係るコストを下回る媒介手数料しか請求しないことや、保険加入を条件に顧客に請求する媒介手数料を値引くことは、特別利益の提供に該当するという理解でよい。	保険仲立人が顧客に請求する媒介手数料は、保険料に該当しないため、御指摘の行為は、直ちに特別利益の提供（保険業法第 300 条第 1 項第 5 号）に該当しないものと考えます。 なお、例えば、保険仲立人が、顧客に対して媒介に係るコストを不当に下回る媒介手数料を請求することや、顧客に請求する媒介手数料を大幅に値引く行為などは、不当な競争を招くおそれが

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
			生じ、ひいては、健全な競争環境の実現を阻害し得るものであるため、差し控えるべき行為と考えます。
424.	V-4-4(1)	本改正により、保険仲立人が締結の媒介を行う「企業分野の保険契約」については、媒介手数料の全部または一部を保険会社に請求する契約と、媒介手数料の全額を顧客に請求する契約とが混在することになる。保険会社が、自らが負担する媒介手数料の有無およびその額に応じて付加保険料に差を設けることは、料率三原則に照らして問題なく、特別利益の提供には該当しないという理解でよい。 平成18年2月13日付の「「保険会社向けの総合的な監督指針(案)」に対する意見及びそれに対する金融庁の考え方」で、貴庁から「代理店毎の手数料の高低のみを理由とする付加保険料の割増引やキャンペーンのみを理由とする割増引は従来通り認められない」旨が回答されていることや、令和5年2月付の「保険商品審査事例集」において、料率三原則を満たしていない付加保険料の割引は、保険業法300条1項5号（特別利益の提供）に該当する可能性がある旨の見解が示されたことを踏まえ、確認したい。	保険会社がその負担する媒介手数料の多寡に応じた付加保険料設定を行うことに関して、料率三原則（保険業法第5条第1項第4号）違反や、特別利益の提供（保険業法第300条第1項第5号）に該当するかどうかは、個別具体的な事案に即して実質的に判断されるべきものと考えます。 その上で、例えば、合理的な根拠や客観的な基準に基づかずに割増引きを行い、付加保険料に差を設けることは、料率三原則に適合していないおそれや、特別利益の提供に当たるおそれがあるものと考えます。
425.	V-4-4(1)	保険仲立人が顧客に請求する手数料等が保険契約の媒介に係るコストを「大幅に下回る」か否かについて、判断基準をご教示いただきたい。また、「不当な競争」への該当有無についても、判断基準をお示しいただきたい。例えば、媒介に要するコストが同程度であるにもかかわらず、顧客ごと	「大幅に下回る」か否かについては、個別具体的な事案に即して実質的に判断されるものと考えますが、例えば、保険仲立人の顧客に請求する手数料等が、保険契約者間の公平性も踏まえ、保険契約の媒介に係るコストと比較して、社会通念上妥当と認められる範囲を超える場合には、該当するものと考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		に請求する手数料等の水準に合理的な理由なく差異を設けることは、顧客間の公平性を損なうものであり、「不当な競争」を招くおそれを生じる行為に該当し得るという理解でよい。	
426.	V-4-4(1)	保険仲立人が媒介手数料の全部または一部を顧客に請求する契約について、正しく保険料を算出し計上するには、保険会社において、社内規定の整備やシステム手当等が必要と考えられる。こうした対応に係るコスト等を考慮した上で、保険会社の判断で、それらの契約を引き受けないことも認められるという理解でよい。特に、自動車保険の対人・対物賠償責任保険や、風災・水災リスクを担保する火災保険など、被害者保護や国土強靱化等の観点で普及が望ましいと考えられる保険についても、保険仲立人が顧客に手数料を請求できる「企業分野の保険契約」に含まれると考えられることから、確認したい。	保険仲立人が媒介手数料の全部または一部を顧客に請求する保険契約の引受けの要否については、コスト等を考慮して、最終的には保険会社の判断で決定されるものと考えます。 なお、保険会社は、その判断にあたって、例えば、保険仲立人から顧客ニーズの高い保険種目についての情報を得るなどした上で、引受けの要否を決定することが望ましいと考えます。
427.	V-4-4(1)	V-4-4(1)①(注)には、「なお、当面の間、自動車損害賠償保障法及び地震保険に関する法律に基づく保険契約を除く」とあるが、このなお書きは、直前のただし書きのみにかかるのではなく、その前の本文（保険契約者及び被保険者が事業者の保険契約を指す）にもかかるという理解でよい。	貴見のとおり、直前のただし書きのみではなく、その前の本文にもかかるものです。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
428.	V-4-4(1)	V-4-4(1)①(注)では、企業契約の保険契約について「第二分野においては、自動車損害賠償保障法および地震保険に関する法律に基づく保険契約を除く」としており、これは、第二分野（損害保険）における特定の保険契約を除外する趣旨であるため、第一分野（生命保険）や第三分野（医療・介護等）を除外している趣旨ではないと理解して良いか。	V-4-4(1)①の（注）に記載のとおり、企業分野の保険契約は、保険契約者及び被保険者が事業者の保険契約を指し、これに該当する第一分野又は第三分野の保険契約があれば、除外されるものではないと考えます。
429.	V-4-4(1)	V-4-4(1)①（注）に関して、自賠責保険や地震保険は公的な性格が強く、基準料率を採用していることなどを踏まえると、保険仲立人が媒介手数料を顧客に請求するには馴染まないと考える。「当面の間」は削除することをご検討いただきたい。削除が難しい場合は、どのような要件を満たしたときに「当面の間」が終了することになるのか、ご教示いただきたい。	今後、顧客から手数料を受領する方式が定着し、保険仲立人を利用する需要が高まってきた場合には、自賠責保険や地震保険に関しても、可能性として排除されるものではないため、「当面の間」との記載にしています。 もっとも、現行の自賠法及び地震保険法においては、保険仲立人が顧客から手数料を受領する場合を前提としていないことや、仲立人が自賠責保険や地震保険を取り扱う場合であってもノーロス・ノープロフィットの原則（自賠法第25条・地震保険法第5条）を維持する必要があることを踏まえると、その観点からの整理が必要であると考えます。
430.	V-4-4(1)	「当面の間」に関し、監督上の留意点等の金融庁の考え方の透明性確保の観点から、こうした用語は使用すべきではない。将来、当面の間が経過したのちに、監督指針改正により、金融庁としての考え方の変更を明確にすべきである。	貴重な御意見として承ります。
431.	V-4-4(1)	「企業分野の保険契約」の定義は（注）に規定されているが、企業分野の保険という時、企業が保険契約者（申込者）	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」では、保険仲立人の手数料の受領方法について、企業向けの

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		となる契約をあまねく指すのが妥当と考えるが、保険契約者だけでなく被保険者も事業者である契約とした上で、第二分野に限っては被保険者が（又は保険の対象）が事業者だけでなくその役職員であるものは含むとされている。 企業分野の損害保険の太宗が範囲に含まれてはいるが、第一分野並びに第三分野は全面的に本指針の対象外とされている。事業者の事業活動に起因する損失を補償する為の保険契約には第一分野及び第三分野におけるテーラーメイドな保険契約もいくつかある（例えば企業経営者や企業内の特殊技能を有する使用人を被保険者とする死亡保険や傷害疾病保険や所得補償保険など）。これらを企業分野の範囲から除外した理由は何か。	損害保険に限るとされており、今般の監督指針改正においては、顧客から見ても企業向け保険の範囲を明確にする観点から、「「企業分野の保険契約」とは、Ⅴ－４－４(1)において、保険契約者及び被保険者が事業者の保険契約を指す。ただし、事業活動に起因して生じた損害をてん補する第二分野の保険においては、被保険者が当該保険契約者の役職員である場合を含む。」としました。 なお、上記のとおり、被保険者が事業者だけでなく、その役職員である保険契約も含まれており、企業分野の損害保険の大部分を対象としていることから、今般の定義であっても、保険仲立人の活用促進に資するものと考えます。
432.	Ⅴ－４－４(1)	今回の改正は、Ⅳ－３－３における特約自由方式の対象となる「企業分野の保険」の解釈を変更するものではないとの理解でよいか。	貴見のとおりです。
433.	Ⅴ－４－４(1)	Ⅴ－４－４(1)①（注）における「事業者」には個人事業主（事業を行う個人）を含むか。	貴見のとおり、「事業者」には個人事業主を含みます。
434.	Ⅴ－４－４(1)	「事業活動に起因して生じた損害をてん補する第二分野の保険」においては、以下のような保険契約もあるが、いずれも「企業分野の保険」に含まれるという理解でよいか。 ・専門的な業務を行う個人を被保険者とする保険契約（勤務医師賠償責任保険、司法書士賠償責任保険、税理士賠	貴見のとおりです。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		償責任保険をはじめとする専門職業人賠償責任保険等)。 なお、これらの保険契約については、被保険者が「保険契約者の役職員」である場合のほか、団体(協会や組合等)を保険契約者とし、その団体の加入者や組合員等である専門的な業務を行う個人を被保険者とする場合や、専門的な業務を行う個人自ら保険契約者・被保険者となる場合もある。 ・保険契約者および保険証券記載の被保険者(記名被保険者)が事業者であって、その記名被保険者の役員・使用人、下請負人、下請負人の使用人および発注者等が被保険者に含まれる保険契約(請負業者賠償責任保険等)	
435.	V-4-4(1)	保険仲立人が保険会社等にのみ手数料等を請求するには、V-4-4(1)①アの(ア)(イ)いずれの要件も満たす必要があるという理解でよい。	
436.	V-4-4(1)	V-4-4(1)①アに関して、保険仲立人から手数料等の請求を受けた保険会社が、その手数料等を自己負担し、顧客に請求する保険料に手数料等相当額を含めない場合、特別利益の提供に該当するおそれがあるという理解でよい。	
437.	V-4-4(1)	V-4-4(1)①ア。(ア)において、「保険仲立人は、顧客の求めに応じて、・・・手数料等の金額又は保険料に占める割合を開示しているか。」の記載があるが、顧客は保険	貴重な御意見として承ります。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		仲立人に対し保険会社から支払われる手数料額／割合の開示を求める権利があることを理解していない可能性がある。本指針が適正に運用されるためには、顧客は保険会社から仲立人に支払われる手数料額／割合を知る権利を有することについて、保険仲立人から顧客に通知する義務を負わせる規定を設けるべきと考える。	
438.	V-4-4(1)	V-4-4(1) ①ア(ア)に関して、本改正により保険仲立人に求められる手数料等の開示と、保険業法 297 条で保険仲立人に義務付けられている手数料等の開示との関係や相違についてご教示いただきたい。	御指摘の部分は、保険業法第 297 条において、保険仲立人に義務付けられている手数料等の開示規制と同様であると考えます。
439.	V-4-4(1)	V-4-4(1) ① ア(ア) 保険会社等にのみ手数料等を請求する場合、顧客の求めに応じて、顧客に対して、当該保険契約の引き受け保険会社等から受領する手数料等の金額又は保険料に占める割合を開示するとあります。業法 297 条に符号するものと理解しますが、その前提として顧客の求めに応じて、保険会社等が、保険仲立人に対して保険料の金額または料率とともに、手数料等の金額または保険料に占める割合を提示することが必要となります。本件に関わる保険会社等の適切な情報提供がなされているかどうかは今後モニタリング等を通してチェックされるものと理解してよいか。	保険会社においては、保険仲立人に対して、適切な情報提供が必要になるものと考えます。 また、保険会社が適切な情報提供がなされているか否かに加え、保険仲立人が顧客に対して適切に情報提供を行っているか否かについても、必要に応じてモニタリングいたします。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
440.	V-4-4(1)	指針V-4-4(1)①ア(イ)の「保険仲立人は、顧客に対して、当該保険仲立人と保険会社等又は保険持株会社との間で人的・資本的関係又は利害関係がある場合には、その旨をあらかじめ開示しているか。」を、今回、新たに追加で規定する立法事実は何か（金融審報告書では特に記載されていないはずである）。	保険仲立人は、顧客から委託を受ける立場にあるため、保険会社等又は保険持株会社との間において人的・資本的関係がある場合には、利益相反が生じることのないよう、顧客に対してその旨を事前に説明することにより、保険仲立人が保険会社から独立性を担保することを目的としています。
441.	V-4-4(1)	V-4-4(1)①ア.(イ)に関して、保険仲立人が手数料等を請求する保険会社等又は保険持株会社との間で、人的・資本的関係又は利害関係がある場合には、その旨をあらかじめ開示しているかとあるが、そうした関係性がない場合は、この規定の対象外であり、開示（関係がないことも含め）する義務はないとの理解で良いか。	貴見のとおりです。
442.	V-4-4(1)	V-4-4(1)①ア(イ)に関して、開示すべき「人的・資本的関係又は利害関係」として、具体的にどのような関係を想定しているか。開示の要否に係る基準があればご教示いただきたい。	「人的・資本的関係又は利害関係」は、個別具体的な事案に即して実質的に判断されますが、例えば、以下のような場合には、顧客に対して開示することが必要と考えられます。 ・ 保険会社又は保険持株会社との間で出向者が存在する場合 ・ 保険会社又は保険持株会社から出資を受けている場合 ・ 保険会社又は保険持株会社から広告出稿料等を受け取っているといったような取引関係がある場合
443.	V-4-4(1)	V-4-4(1)①ア.(イ)に関して、ここでいう「人的・資本的関係または利害関係」の有無を言う場合、まずは監督指針V-4-3（保険会社等との関係）の(1)から(4)の規	「人的・資本的関係又は利害関係」は、個別具体的に即して実質的に判断されますが、例えば、以下のような場合には、顧客に対して開示することが必要と考えられます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		定に該当するか否かで判断すると理解してよい。また、間接的な出資関係にある保険会社や保険持株会社との関係については、保険仲立人に誠実義務や独立性に懸念が生じられる事項がある場合にのみ、顧客に対して明示的にそれらの情報を自己の判断で開示するという理解でよい。	・ 保険会社又は保険持株会社との間で出向者が存在する場合 ・ 保険会社又は保険持株会社から出資を受けている場合 ・ 保険会社又は保険持株会社から広告出稿料等を受け取っているといったような取引関係がある場合 また、間接的な出資関係にある保険会社等や保険持株会社との関係についても、例えば、保険仲立人の誠実義務や独立性に懸念が生じる場合には、顧客に開示すべきと考えます。
444.	V-4-4(1)	今般の改正案では、V-4-4(1)①ア(イ)の「保険会社等にのみ手数料等を請求する場合」において、「保険仲立人は、顧客に対して、当該保険仲立人と保険会社等又は保険持株会社との間で、人的・資本的関係又は利害関係がある場合には、その旨をあらかじめ開示しているか」と定められている。 この点、保険会社等に対して手数料等を請求し、これが支払われるという関係がある以上、当該保険会社等との間に、(広い意味での)「利害関係」はあるものとも思えるが、上記で引用した改正案にいう「利害関係」とは、かかる手数料等の授受がなされる関係も含む趣旨か。 そうでないとすれば、ここにいう「利害関係」とは具体的にはどのような関係を指す趣旨か。	「人的・資本的関係又は利害関係」は、個別具体的に即して実質的に判断されますが、例えば、以下のような場合には、顧客に対して開示することが必要と考えられます。 ・ 保険会社又は保険持株会社との間で出向者が存在する場合 ・ 保険会社又は保険持株会社から出資を受けている場合 ・ 保険会社又は保険持株会社から広告出稿料等を受け取っているといったような取引関係がある場合
445.	V-4-4(1)	そもそも、保険仲立人は業法第2条(定義)、業法299条(誠実義務)、業法289条(登録拒否)および監督指針V-4-3(保険会社等との関係)の規定に則って設立、登録、運	保険仲立人は、顧客から委託を受ける立場にあるため、保険会社等又は保険持株会社との間において人的・資本的関係がある場合には、利益相反が生じることのないよう、顧客に対してその旨

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		営されており、保険会社等からの独立性が担保されている。また、それゆえに情報開示や保証金預託などの義務が課されていると理解している。今般、手数料の受領（請求）に絡めて「保険会社等又は保険持株会社との間の人的・資本的関係又は利害関係」の有無について開示する新たな義務を規定したことの目的は何か。	を事前に説明することにより、保険仲立人が保険会社から独立性を担保することを目的としています。
446.	V-4-4(1)	V-4-4(1)①イ(イ)に関して、保険仲立人は、顧客の代理人として行動する保険会社から独立した立場にあり、顧客との契約に基づいて、保険契約の媒介を行う。これに加えて、顧客の要請に応じ、媒介と異なるサービス提供を行う場合もある。こうした場合において、顧客との契約内容に基づいて定められる媒介手数料以外の手数料対価を保険会社にまで開示する必要性は低い。 顧客に対しては、保険会社と顧客から受領する手数料の合計額を説明すれば十分である。このため、「保険会社等に対しても、適切な方法により顧客から受領する手数料等の金額を開示しているか」との規定を見直すべきである。	貴重な御意見として承ります。
447.	V-4-4(1)	また、具体的な手数料の算定方法は、監督指針の改定案のなかでも特段言及がないため、関係者との合意のもとで、自由に決定できる（手数料を保険料の一定割合とすることに加えて、手数料を定額にすることも含む。）と考える。そもそも、現行規制においても、保険仲立人の手数を保険料の一定割合としなければならないとする規制はない（単	

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		に保険会社がそのような手数料体系しか認めていないに過ぎない) はずであるし、定額フィー制度は、保険料が高額になりがちな企業契約においては、保険契約者にとってメリットが大きく、積極的に導入が図られるべきものだと考える。 一方、保険仲立人に対しては、顧客に寄り添い、顧客に提供できるサービスの費用対効果を最大化すべく事業努力を続けていくことが求められるが、そのような事業努力が顧客の利益につながるようにするためには、自由度の高い手数料・報酬の設定が許される環境が整備されることが重要だと考える。	
448.	V-4-4(1)	監督指針の改定案では、保険仲立人は保険会社と保険契約者の双方から受け取ることが認められているが、その際、どちらからいくら手数料を受領するかは、あくまで当事者間（保険仲立人⇄保険会社、保険仲立人⇄保険契約者）の各別の合意による（特段の規制はない）と考える。 もちろん、三者間での各々の合意について、公平性、透明性が確保されることが前提であるが、そのような前提が保たれる限りは、この点に関し特段の規制を設けることなく、当事者間の自由裁量に任されるべきであると考ええる。	
449.	V-4-4(1)	V-4-4(1) ①イの「適切な水準」について、どのように判断すべきかご教示いただきたい。	「適切な水準」であるか否かについては、保険会社において、料率三原則（保険業法第5条第1項第4号）に照らして、適切に判断されるべきものと考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
450.	V-4-4(1)	V-4-4(1)①イ.(ア)に関して、顧客及び保険会社等の双方に手数料等を請求する場合において、事前にその旨を顧客に説明することが求められているが、(ア)において「媒介業務に係わる契約の締結前」とある。 これは、新たに「媒介業務に係わる契約」を締結するというのではなく媒介業務を着手する前に顧客に説明した旨を形式を問わず証左出来る書面等を残しておくとして理解するが、それでよいのか。	顧客との間で結ぶ媒介委託契約の締結前を指しており、また、顧客に対しては、正確に保険仲立人の手数料等の請求方法を伝達する観点から、書面等で説明する必要があると考えます。
451.	V-4-4(1)	V-4-4(1)①イ(イ)の「保険会社において保険料を決定する前に、保険会社等に対しても、適切な方法により顧客から受領する手数料等の金額を開示しているか。」について、保険会社が既に保険料を決定済みのパッケージ型商品については、手数料等の金額は、保険契約の最終的な申込時までには開示すればよいのか。	保険仲立人は、顧客が保険会社に対して支払う保険料水準を適切にする観点から、保険料を決定する前に、保険会社に対して、手数料等の正確な金額を開示することが必要ですが、保険料を決定する前に手数料等の正確な金額を開示することが困難な場合には、保険会社と協議の上、例えば、具体的な手数料等の計算方法を伝える必要があると考えます。
452.	V-4-4(1)	V-4-4(1)①イ(イ)の「適切な方法」とは具体的にどのような方法を想定しているか。	保険会社が、保険仲立人の手数料額を明確に認識する方法で行う必要があり、例えば、保険仲立人が顧客から受け取る媒介にかかる手数料額について文書にて通知すること等が考えられます。
453.	V-4-4(1)	V-4-4(1)①イ(イ)に関して、共同保険の場合は、保険仲立人からすべての引受保険会社（契約締結前に見積り提示のために必要な保険料計算を行う保険会社を含む）に対して、顧客から受領する手数料等の金額を開示しなければならないという理解でよいのか。	貴見のとおりです。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
454.	V-4-4(1)	V-4-4(1)①イ(イ)にて記載されている、保険会社において保険料を決定する前に、保険会社等に対して手数料等の金額を開示するという規定の削除を求める。 顧客と仲立人間の契約内容は二社間のものであり、第三者である保険会社の開示すべきものではない。当然顧客の同意なくして保険会社に提供することは出来ないため、せめて顧客の同意が得られた場合のみ開示するという文言の追記が必要だと考える。 一方、顧客および保険会社の双方から過度な手数料を受領するおそれもあるため、「保険会社等にのみ手数料等を請求する場合(ア)」と同様の規制を追加すべきであると考え る。 なお、顧客と仲立人間の契約は、顧客の利便性からも欧米で一般的な複数の保険契約を包括した契約となることが想定される。その場合、仲立人が受領する手数料は複数保険契約、複数保険会社に跨って設定されることから、1保険契約単位で開示することが難しくなると想定される。	貴重な御意見として承ります。 顧客及び保険会社等の双方から手数料を受領する場合、保険会社等に手数料等の金額を開示することは、顧客が保険会社に対して支払う保険料水準を適切なものとするに資するため、必要な措置と考えます。 その上で、御理解のとおり、保険会社を開示を行う際には、顧客の同意を得る必要があると考えます。 したがって、顧客及び保険会社の双方から手数料を受領する場合には、顧客の同意を得た上で手数料等を保険会社を開示することが必要であると考えます。
455.	V-4-4(1)	顧客および保険会社等の双方から手数料を受領する場合、「保険会社等が保険料を決定する前に、保険会社等に適切な方法により顧客から受領する手数料等の金額を開示しているか。」とあるが、この規定に従えば、保険契約者から受領する手数料の額が決まらない限り、保険会社に保険料の最終的な見積もりを求められないことになり、実務的に無理があるように感じる。	保険仲立人は、顧客が保険会社に対して支払う保険料水準を適切にする観点から、保険料を決定する前に、保険会社に対して、手数料等の正確な金額を開示することが必要ですが、保険料を決定する前に手数料等の正確な金額を開示することが困難な場合には、保険会社と協議の上、例えば、具体的な手数料等の計算方法を伝える必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		保険仲立人は、取り扱う契約から発生する手数料の総額について、また、保険会社と保険契約者から個々に受け取る手数料につき、それぞれ対して提供するサービスの内容に応じて折衝して額を決定し行くことになるが、必ずしも、保険契約者から受領する手数料が最初に決まるとは限らない。 最終的に、誰がいくら手数料を保険仲立人に支払うのかは、関係者で開示、合意される必要があるのは当然だが、実務的に対応しやすい規定にさせていただくことを希望する。	
456.	V-4-4(1)	V-4-4(1)①イ.(イ)において、顧客及び保険会社等の双方に手数料等を請求する場合に、顧客が保険会社に対して支払う保険料を適切な水準にする観点から、「保険会社において保険料を決定する前に、保険会社等に対しても、適切な方法により顧客から受領する手数料等の金額を開示しているか」という遵守事項が規定されている。 顧客が保険会社に対して支払う保険料（＝営業保険料）は、(a) 保険仲立人が保険会社から受け取る手数料相当分（顧客の求めに応じて顧客に開示するもの）と(b) 保険会社等における純保険料と社費と利潤の合計に相当する部分から構成されている。これが適切な水準であるか否かは、(a) 及び(b) の算定が保険会社等の事業方法書や社内規定等に沿って合理的且つ公正に運営されているかどうかによるものとする。またその妥当性は取引の判断として顧客が行うものであり、顧客の委託を受けた保険仲立人が誠実義務	貴重な御意見として承ります。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		に則って顧客の判断をサポートすることになる。 顧客が判断するための前提は(a)と(b)に関する適切な情報提供が顧客になされるかどうかによっているが、保険仲立人が委託関係にある顧客から受領する手数料等に関する情報は、上記(a)と(b)の適切性の確保とは無関係であり、これを保険会社等に開示する必要性はないと考えられるがどうか。	
457.	V-4-4(1)	V-4-4(1)①イ.(イ)に関して、保険契約の締結の媒介において、当事者である顧客とその委託を受けた保険仲立人と保険会社等とが、保険契約の締結に向けて必要な情報(保険料率に関する情報も含め)をやり取りするのは実務上必要かつ不可欠なことである。そうしたプロセスを経て保険契約が締結に至った段階においては、保険金額や補償限度額が特定され保険料や手数料の金額もそれに伴って確定するが、契約のカバー範囲やリスク情報のやり取りで変動する変数が多い中で、保険料率、手数料率などの水準を使用して交渉が行われるのが実務の実態である。 そうした実態を踏まえると、当該保険契約の保険料を決定する前に、その保険契約の媒介に係る手数料の金額自体が定まらない場合もあり、そうした場合には、保険会社と保険仲立人とが開示の内容について協議して定めることも許容されると理解するがそれでよい。	保険仲立人は、顧客が保険会社に対して支払う保険料水準を適切にする観点から、保険料を決定する前に、保険会社に対して、手数料等の正確な金額を開示することが必要ですが、保険料を決定する前に手数料等の正確な金額を開示することが困難な場合には、保険会社と協議の上、例えば、具体的な手数料等の計算方法を伝える必要があると考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
458.	V-4-4(1)	V-4-4(1)①イ.(イ)には「顧客及び保険会社等の双方に手数料等を請求する場合に、保険仲立人は、保険会社等に対しても、適切な方法により顧客から受領する手数料等の金額を開示しているか」とある。保険仲立人は保険代理店と異なり顧客と委託関係にあり、その委託関係にある両者が協議・合意によって決定される手数料等(報酬)の金額は、両者にとって取引上の情報であり、これを顧客の同意なしでも常に保険会社を開示しなくてはならないことは顧客本位の業務運営とは言い難く、顧客の同意が得られない場合も想定される。 そうした場合には、そのことについて保険会社が了解すれば、開示する必要はないものと理解してよい。	顧客及び保険会社等の双方から手数料を受領する場合、保険会社等に手数料等の金額を開示することは、顧客が保険会社に対して支払う保険料水準を適切なものとするに資するため、必要な措置と考えます。 その上で、貴見のとおり、保険会社を開示を行う際には顧客の同意を得る必要があると考えます。したがって、顧客及び保険会社の双方から手数料を受領する場合には、顧客の同意を得た上で手数料等を保険会社を開示することが必要であると考えます。
459.	V-4-4(1)	V-4-4(1)①イ(イ)の「顧客から受領する手数料等の金額」の開示について、正確な金額の開示が必要という理解でよい。	保険仲立人は、顧客が保険会社に対して支払う保険料水準を適切にする観点から、保険料を決定する前に、保険会社に対して、手数料等の正確な金額を開示することが必要ですが、保険料を決定する前に手数料等の正確な金額を開示することが困難な場合には、保険会社と協議の上、例えば、具体的な手数料等の計算方法を伝える必要があると考えます。
460.	V-4-4(1)	保険仲立人は企業のリスクを単に保険に移転するだけでなく、そのリスクの最適な処理手段について、コンサルティングを行ったうえで提案する。 また、保険仲立人は、保険の手数料等とは別に、コンサルティングの対価を顧客から受け取ることができる。 さて、保険仲立人が顧客から手数料等を受領する場合、	ここでいう「手数料等」とは、「保険契約の締結の媒介に関する手数料、報酬その他の対価」を指すため、保険仲立人は、保険会社等に対し、保険契約の媒介に関する手数料、報酬その他の対価について、開示するものと考えます。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		保険会社等に対して、顧客から受領する手数料等の金額を開示することとされているが、上記コンサルティングには保険にかかるものや、保険にかからないものの双方が含まれている中で、どのように保険と保険以外の手数料等を区分して保険会社等へ開示する想定なのか、ご教示いただきたい。	
461.	V-4-4(1)	V-4-4(1)②(V-4-4(1)①注を含む)について、「企業分野の保険契約」について、企業分野の生命保険契約・第三分野の保険契約で、保険契約者が事業者、被保険者が役職員等の第三者の場合でも、「個人顧客との間には情報の非対称性等から生じる交渉力の優位性が総じて残りやすい」というご記載の弊害の危険はないと思われ、顧客からも報酬を受領できるようにお願いしたい。	貴重な御意見として承ります。
462.	V-4-4(1)	V-4-4(1)②には「個人顧客との間には情報の非対称性等から生じる交渉力の優位性が総じて残りやすいことを踏まえ」とあるが、顧客保護の必要性や保険仲立人との情報の非対称性、交渉力の差という意味では、小規模事業者も同様と考えられ、金融審・損保WG報告書でも脚注28においてその旨が指摘されている。顧客保護の必要性等があるにも関わらず、小規模事業者の保険契約についても、保険仲立人の顧客に対する手数料等の請求を解禁する理由について、ご見解を伺いたい。	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」報告書の脚注28にも記載があるように、「現状、保険仲立人は大企業等を主な顧客としている」ことから、保険仲立人の活用をさらに促進する観点から、企業向け保険全体を対象としました。 今後、零細企業に対しての保険販売が広がる等の状況に変化があるか実態を注視しつつ、問題を把握した場合には、必要に応じ対応してまいります。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
463.	V-4-4(1)	監督指針改正案 V-4-4（顧客との関係）は、以下のとおりとなっている。 (1)再保険契約以外の保険契約の締結の媒介に係る手数料等の請求方法 （中略） (2)手数料等以外に受領するサービスの対価 （中略） 上記改正案のうち、(2)に記載されている「手数料等」とは(1)に記載されている「再保険契約以外の保険契約の締結の媒介に係る手数料等」を指しており、(2)の「手数料等以外に受領するサービスの対価」には、再保険契約の締結の媒介に係る手数料も含まれる（即ち、保険仲立人は、顧客がその支払いを事前に承諾している場合には、再保険契約の締結の媒介に係る手数料を顧客（出再元の保険会社）から受け取ることができる）と解釈することが可能と考えられる。 また、別の解釈として、改正後の監督指針では、上記(1)により再保険契約は(2)についても対象外となり、保険仲立人が再保険契約の締結の媒介に係る手数料を顧客から受け取ることについての制約や留意事項についての記載は今回の改正案には無いと解釈することが可能と考えられる。 いずれの解釈によっても、再保険契約の締結の媒介に係る手数料を保険仲立人が顧客（出再元の保険会社）から受け取ることができると理解してよい。	再保険契約の締結の媒介に関しては、外国の再保険会社との契約も想定されるところ、その商慣習は各国によって異なるものと考えられるため、再保険契約の手数料等の請求方法については、特段の規制を設けないこととしました。 したがって、再保険契約の締結の媒介に係る手数料等の請求方法については、V-4-4(1)の規定は適用されません。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
464.	V-4-4(1)	保険仲立人が顧客に提供するサービスは、保険契約の締結の媒介とリスク・マネジメント関連のサービスが一体化しているケースが多くあるが、そのような形でサービスを提供する場合であっても、保険契約の締結媒介のための手数料とリスク・マネジメントに関する報酬を区分して顧客に提示し合意を得ることが求められると理解する。 ただし、そのような形で手数料と報酬の区分を明確にしておけば、顧客との関係においては、一本の契約に対して一本の支払を受ける（手数料と報酬の合計額を受領する）ことは、顧客の利便性向上の観点からも、認められてしかるべきであるし、むしろ積極的に進められるべきだと考える。	保険契約の締結の媒介とリスクマネジメント関連のサービスが一体化している場合には、V-4-4(1)における手数料等として取扱うべきものと考えます。
465.	V-4-4(2)	V-4-4(2)の「手数料等とは別に顧客のために行ったサービスの対価」における「サービス」とは具体的にどのようなものを想定しているか。	ここで想定する「サービス」とは、例えば、保険契約の媒介行為を行わずに、顧客企業のリスクコンサル業務のみを提供する場合が考えられます。
466.	V-4-4	監督指針改正案(Ⅱ-4-4)において、保険仲立人については、企業分野の保険契約に限り顧客からの手数料請求が一部容認される方向性が示された。一方で、保険代理店にはこの選択肢が与えられていない点について、特に企業向け保険や高度なリスクコンサルティングを提供する場合に、業務内容の性質上、保険仲立人と同様のサービスを提供していても、手数料体系の違いから不平等感が生じ、健全な競争環境や顧客本位の業務運営推進の観点から弊害と	貴重な御意見として承ります。

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
		なりうる懸念がある。 保険代理店も、保険商品の選定支援、リスク分析、契約後のフォロー、保険金請求サポートなど、多岐にわたる専門的サービスを提供しているが、手数料が保険会社から支払われる構造であるため、顧客からはサービスが無償であるかのように見なされやすい側面があることも否めない。この点について、多様な保険募集人の形態が存在する中で、それぞれの特性を活かしつつ共通して「顧客本位の業務運営」を目指すための環境整備という視点から、保険仲立人と保険代理店の手数料体系における差異が代理店の健全な発展に与える影響について、引き続きご検討いただきたい。	
467.	V-4-4	仲立人の媒介手数料の受領方法の整備については、企業内代理店のあり方や特定契約比率の算出方法見直しに関連する仲立人の活用という観点からの改正と見受けられる。 仲立人の媒介手数料を顧客に対して請求出来る様にする事自体に対しては反対意見を表明するものではないが、企業内代理店が保険会社による商品や評価に基づいた代理店手数料を受け取るのに対し、保険仲立人が顧客から受け取る手数料が適切かどうかは、特に個人の顧客には判断が難しいと考えられ、指針では媒介に関わるコストを大幅に下回る手数料等を設定し不当な競争を招くなどの留意点が指摘されているが、顧客が加入する保険料に対して過度な手数料を設定する様な事案が発生しない様にする指針も必要と考える。	

No.	該当箇所	コメントの概要	金融庁の考え方
468.	V-4-4	企業保険分野について、有識者会議ならびに金融審議会にて議論された内容が十分に盛り込まれていないように見受けられる。 先般の新聞報道にも掲載されている調査結果によって、日本企業の大企業セクターにおける損害保険のキャパシティ不足が加速していることが明らかとなっている。 特に売上高 5,000 億円を超える日本を代表する大企業にて数年で大幅に保険キャパシティが減少しているものと認識しており、有識者会議でも提案されている「適格保険契約者制度」創設を通じた海外直接付保の簡素化や、日本版キャプティブ保険会社（企業内保有センターとしての再保険会社）制度の創設が急がれるものと認識している。 今回の監督指針改正案では、企業保険分野においては、ほぼ仲介者としての仲立人手数料の支払に関する規制緩和のみが関連する分野であり、現状の急速なマーケット変化に対して日本企業の事業運営が不安定になることを懸念しているため、上記の検討が迅速に進むよう御意見申し上げます。	