

「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

## 目次

I. はじめに.....	3
II. 顧客本位の業務運営の徹底.....	4
1. 大規模乗合代理店に対する体制整備義務の強化等.....	4
(1) 規制の対象となる大規模乗合代理店の特定.....	5
(2) 保険金関連事業を兼業する「特定大規模乗合保険募集人」等への対応.....	5
(3) 「特定大規模乗合保険募集人」に求める体制整備のあり方等.....	6
2. 乗合代理店における適切な比較推奨販売の確保.....	7
3. 保険代理店に対する保険会社による適切な管理・指導等の実効性の確保等.....	9
4. 損害保険分野における自主規制のあり方の整理.....	10
III. 健全な競争環境の実現.....	11
1. 保険仲立人の活用促進.....	11
(1) 保険仲立人の活用促進に向けた対応.....	12
(2) 保険仲立人の不祥事件の届出義務の新設.....	15
2. 保険会社による保険契約者等への過度な便宜供与の禁止.....	15
3. 企業内代理店に関する規制の再構築.....	16
(1) 企業内代理店の実態把握.....	16
(2) 特定契約比率規制の見直し.....	17
(3) 保険仲立人への特定契約比率規制の適用.....	19
(4) 「特別の利益の提供」の禁止の観点からの適正化.....	20
4. 火災保険の赤字構造の改善等.....	20
(1) 企業向け損害保険商品のモニタリングの高度化.....	21
(2) 火災保険参考純率の算出方法の見直し.....	22
(3) 参考純率算出及び標準約款作成の対象となる保険種目の拡大.....	22
IV. おわりに.....	24

「損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ」  
メンバー等名簿

(2024年12月25日現在)

座長	洲崎 博史	同志社大学大学院司法研究科教授
委員	上杉めぐみ	東京経済大学現代法学部教授
	大村由紀子	弁護士（三浦法律事務所）
	沖野 眞已	東京大学大学院法学政治学研究科教授
	小畑 良晴	一般社団法人日本経済団体連合会 経済基盤本部長
	片山 銘人	日本労働組合総連合会総合政策推進局 経済・社会政策局長
	神作 裕之	学習院大学法学部教授
	小林いずみ	ANA ホールディングス株式会社社外取締役
	嶋寺 基	弁護士（大江橋法律事務所）
	滝沢 明子	デロイト・トーマツ・コンサルティング合同会社 執行役員
	中出 哲	早稲田大学商学学術院教授
	松井 智予	東京大学大学院法学政治学研究科教授
	柳瀬 典由	慶應義塾大学商学部教授
山下 徹哉	京都大学大学院法学研究科教授	

(敬称略・五十音順)

オブザーバー	日本損害保険協会	外国損害保険協会	生命保険協会
	日本保険仲立人協会	日本損害保険代理業協会	保険乗合代理店協会
	全国銀行協会	全国地方銀行協会	日本自動車販売協会連合会
	損害保険料率算出機構 財務省	経済産業省	国土交通省

## I. はじめに

損害保険市場における保険金不正請求事案や保険料調整行為事案の発生を受け、金融庁では「損害保険業の構造的課題と競争のあり方に関する有識者会議」（以下「有識者会議」という。）を開催することとし、本年3月26日の第1回以降計4回にわたり、両事案の原因を分析した上で、再発防止に向けた制度・監督上の対応に関する検討が行われた。

本年6月25日に公表された有識者会議の報告書においては、顧客本位の業務運営の徹底や健全な競争環境の実現に向け、大規模な保険代理店に対する指導等の実効性の確保や保険会社による保険代理店等への過度な便宜供与等の制限、保険市場の競争環境のゆがみの是正等の施策が提言された。

有識者会議の報告書で提言された施策のうち、監督指針の改正や業界ガイドラインの策定等により対応する施策については、各主体において、現在、改正等に向けた検討が進められている。また、大手損害保険会社が策定した両事案に係る業務改善計画については、その着実な実施と当局によるフォローアップが行われている。他方、同報告書において、法律改正が必要と考えられる論点については、金融審議会の開催も視野に、金融庁を中心に必要な対応が行われることへの期待が示された。

それを受け、本年8月26日に開催された金融審議会総会において、金融担当大臣から、「昨今の損害保険業界における保険金不正請求事案や保険料調整行為事案などを踏まえ、顧客本位の業務運営や健全な競争環境を実現することにより、保険市場に対する信頼の確保と健全な発展を図るために必要な方策について検討を行うこと」との諮問がなされたことを受け、金融審議会に本「損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ」が設置された。

本ワーキング・グループでは、法律改正が必要となる事項以外にも、有識者会議で十分に議論しきれなかった論点を含め様々な議論を行うこととし、顧客本位の業務運営や健全な競争環境を実現する観点から、大規模乗合代理店に関する規制のあり方、保険仲立人の活用促進に向けた施策、損害保険会社における火災保険の赤字構造等についての審議を行った。本報告書は、本ワーキング・グループにおける審議の結果をまとめたものである。

## II. 顧客本位の業務運営の徹底

今般の保険金不正請求事案においては、損害保険会社が、自社に大きな収益をもたらす一部の大規模な乗合保険代理店<sup>1</sup>（以下「大規模乗合代理店」という。）との関係が悪化することによる営業上の影響を懸念するあまり、こうした保険代理店に対して適切な教育・管理・指導（以下「適切な管理・指導等」という。）を行っていなかったという、自社の利益を顧客より優先する慣行により、次のような問題が発生した<sup>2</sup>。

- ・ 自動車修理業等の、保険金から修理費等の支払いを受けることで利益を得られる事業（以下「保険金関連事業」という。）を兼業する大規模乗合代理店について、損害保険会社が査定の簡略化を行い、これによって同事業における不正な修理費等の請求に対する過大な保険金の支払いを許すこととなった。
- ・ 大規模乗合代理店において、保険募集に当たっての重要事項説明を行っていないなど、違法又は不適切な保険募集が行われた。

こうした状況の下、同事案の再発を確実に防止するとともに、損害保険分野における顧客本位の業務運営を徹底する観点から、以下のとおり、その具体的な措置の内容を整理した。

### 1. 大規模乗合代理店に対する体制整備義務の強化等

現行の制度上、保険代理店を含む保険募集人の能力向上を図るため、保険会社に対しては保険募集人に対する適切な管理・指導等を、保険代理店に対しては保険募集の業務に関する体制整備を、それぞれ求めている。

しかしながら、今般、損害保険市場における保険金不正請求事案において、大規模乗合代理店に対しては保険会社の営業上の配慮が働きやすく、保険会社との力関係が逆転する傾向にあることや、複数の保険会社が業務を委託することにより適切な管理・指導等が行き届きにくくなることから、問題が生じやすい状況にあることが明らかとなった。

したがって、こうした大規模乗合代理店については、保険会社に対して、適切な管理・指導等を改めて求めることは当然であるが、それに加えて、大規模乗合代理店自身に対して、法令上、必要な体制整備義務を強化していくことが適切である。加えて、定期的なヒアリング等を通じたモニタリングにより、法令上求められる体制が確実に整備されているかを当局が把握・確認することで、実効性を確保することも重要である<sup>3</sup>。

<sup>1</sup> 「乗合保険代理店」とは、二以上の所属保険会社等を有する保険募集人のことをいう（以下、単に「乗合代理店」という。）。

<sup>2</sup> 後述する「おわりに」に記すように、本ワーキング・グループを開催する中でも、保険会社や保険代理店における情報漏えい事案が相次いで認められており、事実関係の把握、真因分析等の検証が進められている。

<sup>3</sup> 後述する「特定大規模乗合保険募集人」のみを対象として定期的なヒアリングをするのではなく、より対象を広げたリスクベースのモニタリングを実施することで、当局としても保険代理店における業務品質の状況等を把握・確認すべきとの指摘もある。

## (1) 規制の対象となる大規模乗合代理店の特定

今般の保険金不正請求事案が生じた背景として、保険会社と保険代理店との間で、保険代理店の規模が大きいほど、保険会社の営業上の配慮が働きやすくなり、営業上の配慮が大きいほど、保険代理店に対する適切な管理・指導等の機能が弱まりやすくなる構造が認められた。こうした構造を踏まえれば、同事案の再発防止の観点からは、保険会社にとって大きな収益をもたらす、一定規模以上の保険代理店を規制の対象とすることが必要である。

そこで、現行の保険業法令において、乗合代理店のうち、事業報告書の提出等が義務付けられている規模が大きい特定保険募集人<sup>4</sup>（2022年度において450社程度存在<sup>5</sup>）の中で、一定規模以上の特定保険募集人（以下「特定大規模乗合保険募集人」という。）に対して、体制整備義務を強化することが適切である<sup>6</sup>。

どのような指標で規模の大きさを考えるかについては、保険代理店としての主たる売上である、保険募集の業務に関してその所属保険会社等から受け取る手数料収入額が、保険代理店としての活動の程度を表していると考えられることから、これを定量的基準として用いることが適切である<sup>7</sup>。

なお、「特定大規模乗合保険募集人」に課される体制整備義務を回避することを目的として一定の定量的基準に該当しないよう潜脱する行為や、「特定大規模乗合保険募集人」に該当しない者であっても、保険会社による一定の営業上の配慮が働くことによる類似の事案の発生を防止する観点から、「特定大規模乗合保険募集人」に対する体制整備義務を強化するだけでなく、現行の保険業法令上、規模が大きい特定保険募集人に提出が義務付けられている事業報告書の記載項目を拡充するとともに、当局による機動的なリスクベースのモニタリングを行っていくことが適切である。

## (2) 保険金関連事業を兼業する「特定大規模乗合保険募集人」等への対応

保険金関連事業を兼業している保険代理店は、潜在的には自らの利益を得るために不正な修理費等の請求を行う不当なインセンティブが働くおそれがあるところ、通常、保険会社の保険金等支払管理態勢が適切に機能することで、こうした不正な請求に対する

<sup>4</sup> 特定保険募集人のうち、①所属保険会社等が15社以上の者、又は②所属保険会社等が2社以上かつ一事業年度における所属保険会社等から受けた手数料その他の対価の額（以下「手数料収入額」という。）の合計が10億円以上である者をいい、同要件は、所属保険会社等が、（1）生命保険会社（外国生命保険会社等を含む。）、（2）損害保険会社（外国損害保険会社等を含む。）、（3）少額短期保険業者かによって、（1）～（3）ごとに判定される（保険業法第303条、保険業法施行規則第236条の2）。

<sup>5</sup> 2023年度においては500社程度存在。

<sup>6</sup> 「特定大規模乗合保険募集人」だけでなく、全ての規模が大きい特定保険募集人に対して体制整備義務を強化すべきとの指摘もある。この点については、新たな体制整備義務を課す場合には、当局のモニタリングによる実効性の確保が期待されることから、当局のモニタリングのリソースの確保といった点にも留意する必要がある一方で、義務を課す対象範囲が狭くなりすぎないよう適切な基準が設定されることも重要である。

<sup>7</sup> 保険会社の営業上の配慮が働きやすいか否か、という点では、保険会社としての主たる売上である保険料収入額を基準とすることも考えられるが、事業報告書の提出等が義務付けられている規模が大きい特定保険募集人においては、保険料収入額ではなく手数料収入額を定量的基準として用いていることから（脚注4参照）、モニタリング上の連続性に鑑み、事業報告書の提出等が義務付けられている規模が大きい特定保険募集人のうち、一定規模以上の特定保険募集人である「特定大規模乗合保険募集人」についても、その規模の大きさを考えるに当たっては、手数料収入額を定量的基準とするのが適切であると考えられる。また、体制整備義務の強化は保険会社の営業上の配慮が働きやすいかという観点だけでなく、「特定大規模乗合保険募集人」の大規模性や業務の複雑性にも着目して行うものであり、それらを示す基準としては手数料収入額がより適切であるとの指摘もある。

過大な保険金等の支払いは、未然に防止されることが期待される。しかし、今般の保険金不正請求事案では、保険代理店が多くのお客様を抱え、保険会社にとって営業上重要な存在であったこと等により、同保険代理店による不正な修理費等の請求に対する同保険会社によるけん制が適切に機能しなかったことが明らかになった。

したがって、「特定大規模乗合保険募集人」のうち保険金関連事業を兼業する者に対しては、下記「(3)「特定大規模乗合保険募集人」に求める体制整備のあり方等」で後述する体制整備義務の一環として、(i) 不当なインセンティブにより顧客の利益又は信頼を害するおそれのある取引を特定した上で、(ii) それを適切に管理する方針の策定・公表、(iii) 不当なインセンティブにより顧客の利益又は信頼を害することを防止するためのその他の体制整備（修理費等の請求に係る適切な管理体制の整備等）を求めることが必要である<sup>8</sup>。

また、「特定大規模乗合保険募集人」でなくとも、保険金関連事業を兼業していれば、不当なインセンティブが生じる余地は否定できないことに鑑み、同事業を兼業する全ての保険代理店に対して、監督指針において、不当なインセンティブによる顧客の利益又は信頼を不当に害することの防止が重要であるとの理念を明確化するべきである。加えて、2023年の「金融サービスの提供及び利用環境の整備等に関する法律」の改正（以下「改正金サ法」という。）によって、金融サービス提供事業者に対し、顧客等の最善の利益を勘案して誠実かつ公正に業務を遂行することを義務付ける等、顧客本位の業務運営の取組みの一層の定着と底上げが図られてきている。保険募集人全般においてもその定着が望まれるところであるが、特に保険金関連事業を兼業する保険代理店に対しては、「顧客本位の業務運営に関する原則」（特に原則3「利益相反の適切な管理」）の周知を改めて図り、同原則の理念を踏まえ、その規模や業務特性に応じた自主的な取組みを促すことにより、顧客本位の業務運営を求めていくべきである。

### （3）「特定大規模乗合保険募集人」に求める体制整備のあり方等

「特定大規模乗合保険募集人」について、保険会社の営業上の配慮が働きやすくなり、保険会社による適切な管理・指導等が行えなくなる結果生じた問題として、不正な修理費等の請求のほか、既述のとおり、違法又は不適切な保険募集の発生もある。不正な修理費等の請求を防止し、かつ、適切な保険募集を確保するためには、法令等遵守の徹底や業務品質の向上を図るための内部管理体制を強化する必要がある。また、内部管理体制の整備に当たっては、責任者の設置を求め、同責任者に一定の資格の保有を求めること等を通じて実効性を確保していくことも重要である。

具体的には、「特定大規模乗合保険募集人」に対しては、以下のような体制整備義務等を課すことが適切である。

---

<sup>8</sup> 「特定大規模乗合保険募集人」だけでなく、保険金関連事業を兼業する全ての保険代理店に対して、管理方針の策定・公表や体制整備を求めるべきとの指摘もあるが、今般の保険金不正請求事案が、多くの顧客を抱える保険代理店が保険会社にとって営業上重要な存在であったことに起因するものであることを踏まえると、中小規模の保険代理店にまで体制整備義務を課すことについては、慎重であるべきと考えられる。

- ・ 営業所又は事務所ごとに、同営業所等において法令等を遵守して業務を行うための指導等を行う者（以下「法令等遵守責任者」という。）を設置すること
- ・ 本店又は主たる事務所に、法令等遵守責任者を指揮し、法令等を遵守して業務を行うための指導等を行う者（以下「統括責任者」という。）を設置すること<sup>9</sup>
- ・ 法令等遵守責任者及び統括責任者には、一定の資格要件を定めることとした上で、そのための試験制度を新設すること
- ・ 顧客本位の業務運営に基づく保険募集を確保する観点から、保険募集指針の策定・公表・実施をすること
- ・ 苦情処理・内部通報に関する体制を整備すること
- ・ 独立した内部監査部門を設置する等、内部監査体制を強化すること
- ・ 保険会社が保険代理店に係る不祥事件届出書を当局に提出した場合、同保険代理店自身が、同不祥事件届出書に係る情報を他の所属保険会社等に通知すること<sup>10</sup>

## 2. 乗合代理店における適切な比較推奨販売の確保

現行の保険業法令上、保険会社、保険募集人及び保険仲立人には、保険契約の締結に際し、顧客に保険契約の内容その他保険契約者等に参考となるべき情報を提供する義務が課されている。その際、乗合代理店に対しては、複数の保険商品を比較する、又は特定の保険商品を推奨して販売する（以下「比較推奨販売」という。）場合においては、その販売方法に応じた説明を行うことが義務付けられている<sup>11</sup>。

また、改正金サ法により、保険募集人を含む全ての金融サービス提供事業者に対し、顧客等の最善の利益を勘案して誠実かつ公正に業務を遂行する義務が明記されたことも踏まえ、乗合代理店においても、それに沿った適切な比較推奨販売を行う必要がある。

こうした中、現行の保険業法令においては、乗合代理店が保険会社からの便宜供与等の見返りとして、顧客に対して特定の保険会社の商品を優先的に推奨していたとしても、顧客に対してその理由を適切に説明していたとするならば、直ちに法令違反とはならない。しかしながら、顧客の意向にかかわらず、便宜供与等の乗合代理店の利益のみを優先して特定の保険会社の商品を推奨することは、その理由を適切に説明していたとしても、顧客の適切な商品選択を阻害し得るものであり、最善の利益を勘案して誠実かつ公正に業務を遂行する義務を果たす観点からは適切な対応とは言えないと考えられる。

<sup>9</sup> 法令等遵守責任者や統括責任者の設置に当たっては、これらの者が保険代理店の経営陣に直接報告できるようなレポーティングラインが確保されていることや、営業部門からの介入が及ばないような体制が確保されていることが必要であるほか、これらの者は保険募集業務に従事することなく、管理業務に専念できるようにすべきとの指摘もある。他方で、数名程度の人員しかいない小規模の営業所又は事務所において法令等遵守責任者が管理業務に専念するには実務上の困難が伴う場合も想定され得るため、こうした営業所又は事務所においてはその実情に応じたできる限りの対応が許容されるべきとの指摘もある。いずれにせよ、保険代理店においては、実態に即した形で、必要な法令等遵守が実現できるような体制が整備されることが望まれる。

<sup>10</sup> 保険代理店に係る不祥事件については、保険会社ごとに不祥事件に該当するか否かの判断基準に差異が見られるところ、不祥事件の届出制度の実効性を確保するためには、保険会社において恣意的な判断がなされないような仕組みを検討することも重要であるとの指摘もある。

<sup>11</sup> 保険業法施行規則第 227 条の 2 第 3 項第 4 号及び監督指針Ⅱ-4-2-9(5)において、乗合代理店が、①比較説明を行う場合には、当該比較に係る事項を、②顧客の意向に沿って商品を選別し、商品を推奨する場合には、顧客の意向に沿った比較可能な同種の保険契約の概要及び当該提案の理由を、③商品特性や保険料水準などの客観的な基準や理由等に基づくことなく、商品を絞込み又は特定の商品を顧客に提示・推奨する場合には、当該提案の理由を、それぞれ説明することが求められている。



さらに、今般の保険金不正請求事案における保険代理店のように、本来は便宜供与を理由としているにもかかわらず、例えば経営方針であるなどとして保険代理店独自の理由であるかのように装った場合、それが露呈しづらいという課題もある。

このため、適切な比較推奨販売を確保する観点から、乗合代理店が比較推奨販売を行う場合には、乗合代理店における保険募集の実務や募集形態等も踏まえつつ、

- ・ 顧客の意向に沿って保険商品を絞り込む
- ・ 同保険商品の絞り込みに当たっては、顧客が重視する項目を丁寧かつ明確に把握した上で、意向に沿って保険商品を選別し、推奨する

ことを求めていくべき<sup>12</sup>であり、その際の留意事項等については、今後、監督指針等において可能な限り明確化が図られる必要がある。

また、こうした対応の実効性を確保するため、乗合代理店においては、顧客に対して商品を提案・推奨する基準や理由を社内規則等に定めるほか、比較推奨販売の実施状況の適切性を確認・検証し、必要に応じて改善に取り組むなど、乗合代理店の規模や業務特性に応じた体制を整備すべき<sup>13</sup>である。

併せて、顧客に対して、乗合代理店と保険会社との関係を示すような情報（例えば、取り扱う保険商品の範囲や所属保険会社等のリスト等）をあらかじめ提供することも考えられる。

募集手数料の開示については、金融審議会 保険商品・サービスの提供等の在り方に関するワーキング・グループ報告書「新しい保険商品・サービス及び募集ルールのあり方について」（2013年）において、「手数料の多寡を原因として不適切な比較販売が行われる事例が判明した場合には、手数料開示の義務づけの要否について、改めて検討を行うことが適当である。」とされていた。

現時点においては、募集手数料の多寡が保険代理店における比較推奨販売にどのように影響するか、募集手数料の開示が顧客の合理的な意思決定にどの程度資するかについては様々な意見がある。したがって、今後は、乗合代理店における比較推奨販売の実態に関するモニタリングを深化させるとともに、こうした実態と保険会社における募集手数料を含む収益コスト構造との関連についての理解をより深める必要がある。

その結果、募集手数料の多寡を原因とした不適切な比較推奨販売が行われている実態が認められた場合や、募集手数料の開示が顧客の合理的な意思決定に有効であるとの結論が得られた場合には、募集手数料の開示を求めることも考えられる<sup>14</sup>。

<sup>12</sup> 適切な比較推奨販売を確保する観点からは、各保険会社における多様な商品開発による商品の差別化も重要との指摘もある。

<sup>13</sup> 特に中堅・中小規模の乗合代理店については、比較推奨販売の適正化に伴う体制整備による新たな人員増強やコスト負担には限界があり、こうした現実を踏まえた対応が必要であるとの指摘もある。

<sup>14</sup> また、手数料以外の保険会社からの経済的利益の受領のうち、保険募集にゆがんだインセンティブを与えるおそれがあるものについては、改正金サ法に基づく顧客等の最善の利益を勘案して誠実かつ公正に業務を遂行する義務の履行という観点からは、将来的には開示の対象とすることも検討すべきとの指摘もある。

### 3. 保険代理店に対する保険会社による適切な管理・指導等の実効性の確保等

今般の保険金不正請求事案において、保険会社によって本来行われるべき保険代理店に対する適切な管理・指導等が行われていなかったことを踏まえれば、上記1. のとおり、保険代理店に対する体制整備義務を強化することに加え、保険募集に関する業務の委託元である保険会社に対しても、保険代理店に対する適切な管理・指導等が十分に機能するよう、以下の措置を求める必要がある<sup>15</sup>。

- ・ 保険金関連事業を兼業する全ての保険代理店からの不正な修理費等の請求に対して、保険会社のけん制機能が適切に発揮されるよう、保険金等支払管理部門と営業部門を適切に分離する<sup>16</sup>。
- ・ 併せて、保険金関連事業を兼業する全ての委託先の保険代理店における、不当なインセンティブにより顧客の利益又は信頼を害するおそれのある取引を特定した上で、それを適切に管理する方針を策定・公表する。
- ・ 「特定大規模乗合保険募集人」へ業務を委託する際、業務委託に関する方針を各保険会社において策定するとともに、「特定大規模乗合保険募集人」の法令等遵守態勢等を検証するための管理責任者を設置する。

また、現行の保険業法上、所属保険会社等は原則として保険募集人が保険募集について保険契約者に加えた損害を賠償する責任を負うこととされ、その責任を履行した場合、保険募集人に対して求償権を行使することができることとされている<sup>17</sup>。一般には、問題を起こした保険募集人に対する求償権が適切に行使されれば、保険募集人による違法又は不適切な保険募集への抑止効果が期待できる<sup>18</sup>。

このため、監督指針等において、保険会社に対して、(i) 求償権行使に関する考え方を整理することや、(ii) これに基づく全ての保険募集人に対する求償権の行使状況について、行使の有無の判断理由も含めて把握・管理することを求めるべきである<sup>19</sup>。また、業界における求償権行使の考え方を示したガイドラインの策定も含めて、保険会社の適切な管理・指導等により、保険募集人による違法又は不適切な保険募集を抑止していく必要がある。

<sup>15</sup> 中小規模の自動車修理工場を兼業している保険代理店に対しては、事故により損傷した自動車の修理費を算出する際に参照する工賃単価等を低く抑えられているとの指摘も有識者会議の報告書においてはなされており、損害保険会社において、これらの保険代理店に対して、工賃単価等について納得感が得られるよう、丁寧な説明に努めていくことも重要と考えられる。

<sup>16</sup> 保険会社が適切な保険金等支払管理態勢を整備するに当たっては、不正な修理費等の請求に対するけん制機能の確保という観点のみならず、保険約款上の保険金の支払事由や免責事由に係る該当性の判断に関する契約者間の公平性の確保という観点も重要である。また、特定の保険契約者に対して、営業上の配慮から支払いの正当性に疑義が残るにもかかわらず保険金を支払うといった行為は、保険会社から保険契約者等に対する過度の便宜供与にあたるおそれもあるとの指摘もある。

<sup>17</sup> 保険業法第283条第1項及び同条第4項

<sup>18</sup> 金融審議会 保険商品・サービスの提供等の在り方に関するワーキング・グループ報告書「新しい保険商品・サービス及び募集ルールのあり方について」（2013年）においては、「保険募集人に対する指導・監督のための一手段として保険会社による求償権行使は適切に行われる必要があることは当然であるものの、保険募集人一般に対して（略）行為規制や体制整備義務が課せられることにより保険募集人の法的な責任が明確になることを通じて保険募集人への規律付けが強化されることを踏まえれば、まずはこれらの行為規制等の効果を見極めることとし、保険会社による求償権行使の義務付けの可否についてはその後改めて検討することが適当である。」とされている。

<sup>19</sup> 保険会社から保険募集人への求償権行使にあたっては、個別事案ごとに、保険会社が顧客に支払った賠償金の額、求償権行使に係るコスト（訴訟費用等）、保険募集人との責任割合及びその立証可能性その他諸般の事情を総合的に考慮する必要があることから、求償権行使を一律に義務化することは慎重に考えるべきである。求償権行使を一律に義務付けてしまうと、保険会社が求償によって得られる金額が明らかに求償権行使に係るコストに見合わない場合であっても、求償権行使をしなくなってしまう。

#### 4. 損害保険分野における自主規制のあり方の整理

有識者会議の報告書においては、損害保険会社による保険代理店に対する指導等を補完する枠組みとして、保険代理店と利害関係のない中立的な第三者が保険代理店の業務品質を一定の基準に基づき公正かつ適切に評価する枠組み（第三者評価）を設けるべきことが示されている。また、有識者会議の議論の中では、そのエンフォースメントを強化する観点から、将来的には、第三者評価制度を運営する機関を「自主規制機関」として位置づけることも検討すべきとの意見が出された。

自主規制機関においては、一般に、市場の公正性・透明性を確保するため、自主規制ルールを制定するとともに、同機関に所属する会員が法令や自主規制ルール等に基づいて適切な業務を行っているかどうかの監査等を行い、必要に応じて、会員に対して処分を行うことが想定される。

他方、損害保険分野は、損害保険代理店を営む事業者数が多く、現時点では、こうした損害保険代理店が幅広く加入している団体等がないことから、損害保険分野に自主規制機関を設置しようとしても、現時点では、その母体となり得る組織が存在しない点に留意する必要がある。多くの損害保険代理店は他の事業を兼業しており、その事業特性も様々であることを踏まえると、仮に一部の損害保険代理店のみを主な会員とする団体を自主規制機関として運用を開始したとしても、会員全体に適用される自主規制を自ら検討し、その実効性を確保していくことは事実上困難であると考えられる。また、この他、今般の保険金不正請求事案が発生した業界に対して、当局の一部の権限を委譲するということの妥当性についても慎重に考えるべきである。

こうした点を踏まえると、現時点では、損害保険分野において、自主規制機関を直ちに設置すべき状況にはないと考えられる<sup>20</sup>。その上で、有識者会議や本ワーキング・グループにおける検討結果を踏まえた制度・監督面での対応や、日本損害保険協会による第三者評価<sup>21・22・23</sup>や教育・研修活動の高度化等の取組みの効果を当面は見極めることとし、その効果を検証した上で、損害保険分野における自主規制機関の要否を改めて検討すべきである。

<sup>20</sup> 1992年の証券取引審議会においては、証券分野の自主規制機関の設置を検討するに当たって、「業務の専門性」と「弾力的な対応の要否」という二つの要素を含めた様々な要因を考慮しながら、その適否が検討されたが、損害保険分野においては、現時点では、これらの判断基準に照らして、自主規制機関を設置しないと問題があると認められるほどの状況にはないと考えられる。

<sup>21</sup> 第三者評価制度の運営に当たっては、その制度を運営する機関が当局と緊密に連携することが重要であり、この連携が担保されるよう、監督指針等で規定を設けることも検討すべきとの指摘もある。

<sup>22</sup> 多くの保険代理店に業務品質を高めるインセンティブを与えるため、第三者評価の結果を代理店手数料ポイントに反映させる仕組みも重要であるとの指摘もある。

<sup>23</sup> 第三者評価制度に当たっては、消費者等のための情報提供窓口を設置するとともに、他の同様の窓口等を運営する機関とも連携しつつ、そこに寄せられた情報を評価・分析した上で、当局を含む関係者と迅速に共有する仕組みが重要である。

### Ⅲ. 健全な競争環境の実現

今般の保険料調整行為事案は個々の損害保険会社の不適切な業務運営によるものであるが、市場環境等の背景として、以下の点が指摘されている。

- ・ 企業向け保険市場においては、保険商品の内容や保険料の水準でなく、保険契約者等への便宜供与の実績等の保険以外の要素が契約のシェア等に影響を及ぼしており、営業担当者の適正な競争に対する意欲がそがれ、公正な競争が阻害されていた。
- ・ 近年、自然災害の頻発・激甚化の影響を受け、損害保険会社における火災保険の赤字が継続しているが、このようなリスクの変化に応じた適切な保険料の設定に対して、売上（トップライン）の減少を懸念する営業上のプレッシャーが影響し得る社内環境があった。

また、企業向け保険市場においては、顧客である企業のグループに属するいわゆる「企業内代理店」が極めて多くの保険契約を取り扱っていると見受けられるところ、その立場の不明確さや、企業内代理店に支払われる手数料が保険料の実質的な割引になっているおそれがあることなど、その構造上の問題点が指摘される中で、他の保険代理店との公正な競争がなされていなかった。

さらには、顧客の委託を受けて、保険会社から独立した立場から保険契約の締結の媒介を行う「保険仲立人」というプレイヤーも存在するが、企業内代理店が企業向け保険市場で主な販売チャネルとなっていることもあり、その認知が広がっておらず、企業による活用も進んでいない。

こうした状況の下、同事案の再発を確実に防止するとともに、企業向け保険市場等における健全な競争環境を実現する観点から、有識者会議の報告書を受けて進められている、共同保険のビジネス慣行の適正化、損害保険会社における営業推進態勢の適正化や保険引受管理態勢の確保等の取組みに加え、以下の4つの柱を整理した。

なお、この他にも、乗合代理店（企業内代理店を含む）は、所属先の複数の損害保険会社の情報が集約されやすくなることから、これらの情報を各社に共有すること等により、保険料等の条件に関する競争を制限することも可能であり、独占禁止法上の問題となるおそれがあることが明らかになっている。このため、今後、業界関係者においては、当局や保険契約者とともに、独占禁止法違反行為の未然防止に向けた方策を引き続き検討すべきである。

#### 1. 保険仲立人の活用促進

保険仲立人制度は、1995年の保険業法改正時に、販売チャネルの多様化を通じた販売面での競争促進の観点から新設された。保険仲立人は、顧客から委託を受けて、保険会社から独立した立場から顧客に最もふさわしい保険商品をアドバイスする役割を担うことから、保険代理店とは異なる存在意義が期待されて導入されたが、その取扱保険料のシェアは伸び悩んできた。2014年の保険業法改正時には、保険仲立人に供託を義務付ける保証金の最低金額の引下げ（4,000万円から2,000万円への引下げ）、結約書の簡素化等の

措置を講じ、保険仲立人の活用促進を図ってきたが、その登録事業者数は63社（2024年10月時点）、取扱保険料のシェア率も0.9%（2023年度）に留まり、保険仲立人が十分に活用されているとは言い難い状況が続いている<sup>24</sup>。

保険仲立人は、保険契約の締結の媒介業務だけでなく、総合的なリスクマネジメント業務も併せて提供しており、企業向け保険市場を主な活動領域としているものの、その企業向け保険市場では企業内代理店が極めて多くの保険契約を取り扱っていると見受けられることや、保険仲立人の認知が企業の中で広がっていないことが、保険仲立人の活用が進んでいない背景の一つと考えられる。また、現行の保険仲立人の保証金の供託や手数料の受領方法に関する制度が保険仲立人業に参入する障壁となっている、ないしは保険仲立人の立場が不明確になっている、との指摘もある。

保険仲立人の活用は、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し、我が国の保険市場の健全な競争環境の実現につながるものと考えられることから、その活用促進に向けた対応を行うべきである。保険仲立人の活用促進に当たって、以下では、保険仲立人に係る制度について具体的に見直すべき点を述べるが、併せて、保険仲立人の認知が企業の中で広がること、さらには保険仲立人を十分活用できるよう企業側がリスクマネジメント体制及び能力を向上させていくことも重要となる<sup>25</sup>。

## （1）保険仲立人の活用促進に向けた対応

### ① 媒介手数料の受領方法の見直し

現行の監督指針上、保険仲立人は、保険契約の締結の媒介に関する手数料の全額を保険会社等に請求し、顧客に請求してはならないとされている<sup>26</sup>。しかし、保険仲立人は、顧客から委託を受けて、その顧客のために保険契約の締結の媒介を行う者であるところ、その対価を顧客から受け取ることは認められるべきであり、保険仲立人が保険会社だけでなく顧客からも手数料を受領できるように見直すべきである。その際、手数料の受領先及び金額については、その受領方法に応じて、保険仲立人と顧客、保険仲立人と保険会社のそれぞれにおいて調整した上で決定することが考えられる。

もっとも、顧客からも手数料を受領できるようにした場合、保険仲立人が、顧客と保険会社の双方から手数料を受領することも考えられるが、顧客が手数料の総額を把握していなければ、必要以上の保険調達コストを負わされかねないため、顧客の利益が害されないよう一定の措置を講ずるべきである。

具体的には、保険仲立人は顧客に対して、手数料を、保険会社から全額受領するか、

<sup>24</sup> 損害保険事業総合研究所「諸外国における保険代理店・ブローカーに対する規制および企業保険の募集実態について」によれば、販売チャネルの取扱保険料による構成割合は、イギリスでは保険ブローカーが50%（直接販売が34%、保険代理店が2%）、ドイツでは保険ブローカーが40%（保険代理店が46%、直接販売が3%）とされている。

<sup>25</sup> 将来的に、保険購買をはじめとするリスクファイナンスに関する専門的知識を有するリスクマネージャーの設置が進めば、例えば、こうしたリスクマネージャーを有する企業を「プロ保険契約者」として一定の規制の適用除外対象とすることも検討されてしかるべきであり、こうした取組みを通じて、企業がリスクマネージャーを設置するインセンティブ付けとしてはどうかとの指摘もある。

<sup>26</sup> 現行の実務においては、保険仲立人の手数料は、顧客が保険会社に支払った保険料の中から支払われている。その手数料の額は、保険仲立人と保険会社との間で、保険料の何%といった形で保険契約締結前に決められている。

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をあらかじめ説明することが適切である。また、保険会社から手数料を受領する場合、保険仲立人は、顧客に対して保険会社から受領する手数料の額又は保険料に占める割合等をあらかじめ開示することが適切である<sup>27</sup>。なお、顧客と保険会社の双方から受領する場合は、顧客が必要以上のコストを負わないようにするため、保険仲立人は、保険会社に対しても顧客から受領する手数料の額を開示することが望ましい。

ただし、このように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<sup>28</sup>。その上で、今後、保険仲立人の参入による少額・リテール市場の活性化も想定されることや、顧客に対する一層の誠実義務が果たされ顧客保護意識が向上していくと期待されることを踏まえると、中期的には、個人顧客も対象から排除しない方向で検討を継続することが適切である。

## ② 保証金制度の見直し

現行の保険業法令上、保険仲立人は保険契約者に損害を与えた場合の賠償資力を確保するために、保証金の供託が義務付けられている。保証金の額は、過去3年間に保険契約の締結の媒介に関して受領した手数料の額等を合計した金額（最低金額 2,000 万円、上限 8 億円）とし、うち 2,000 万円は現金等で供託すること、それを超える金額は保険仲立人賠償責任保険の契約で代替できることが定められている。しかし、この 2,000 万円という金額が新規参入者にとって相応に高いハードルになっているほか、過去3年間の手数料等の合計金額についても中小規模の保険仲立人にとっては財政的な負担となっているとの指摘がある<sup>29</sup>。

これに対しては、保険仲立人の活用が進んでいない現状において、適切な金額水準を判断することは難しいとの指摘もある一方で、保証金の額を引き下げる余地があるとの指摘があることを踏まえるとともに、保険仲立人に対する適切な監督がなされること（後述する「(2) 保険仲立人の不祥事件の届出義務の新設」を参照）も考慮し、まずは保険仲立人の新規参入を促す観点から、保証金の最低金額については、2,000 万円から 1,000 万円に引き下げることが適切である。一方、過去3年間の手数料の合計金額について見直すことは、保険仲立人の規模によっては保証金額に大きな影響を及ぼす可能性があるため、今般の一連の措置を受けた保険仲立人の活動状況の変化を見極めた上で改めて検討することが適切である。

<sup>27</sup> 米国では、法制度上、顧客と保険会社の双方から受領する場合、保険仲立人は顧客に対し、保険会社から受領する旨及びその額を事前に開示しなければならないとされている。また、ドイツでは、法制度上、保険仲立人は顧客に対し、手数料の受領方法について明示しなければならないとされている。

<sup>28</sup> 企業向け保険のみを対象とするとしても、企業の中には、個人が経営するような零細企業もあるため、顧客保護の観点から、顧客と保険会社の双方から手数料を受領することを禁止すべきとの指摘があった。現状、保険仲立人は大企業等を主な顧客としているが、零細企業に対しての保険販売が広がる等の状況の変化がある場合には、よく実態を注視し、必要に応じて対応を検討すべきである。

<sup>29</sup> なお、保証金の最低金額については、金融審議会「保険商品・サービスの提供等の在り方に関するワーキング・グループ報告書「新しい保険商品・サービス及び募集ルールのあり方について」(2013年)において、「一定期間問題がなかった場合には、1千万円を目処にさらなる引き下げについて検討が行われることが適当である。」とされている。

また、海外では、供託金制度ではなく賠償責任保険による賠償資力確保が主流となっており、我が国においても賠償責任保険の活用を促していくべきとの指摘もある。この点、賠償責任保険については、現在、我が国において入手可能な保険では故意により生じた損害は補償対象とならないことから、保証金の全てを賠償責任保険で代替することは困難である。他方、賠償責任保険は、事故の発生リスクに応じて保険料が設定されるため、保険仲立人が事故を起こさないようにするインセンティブになる側面もあることを踏まえ、その活用を促進する方向で、今後、関係者による取組みが進められることが期待される。

### ③ 保険代理店等との協業の見直し

現行の監督指針上、保険仲立人は、保険代理店や保険会社と同一契約の共同取扱い（協業）を行うことは認められていない。その趣旨は、保険仲立人と保険代理店等はそれぞれ顧客側・保険会社側と立場が異なることに鑑み、顧客の誤認を防止する点にある。しかし、複数の企業が出資するプロジェクト等に対する保険を共同で組成する際には出資する企業と関係のある保険代理店が参加することが多いところ、ここに保険仲立人が参加しようとするすると保険代理店との協業に該当してしまい参加できない、といった問題が生じている。

このため、保険仲立人と保険代理店等が各々の役割及び責任分担を事前に顧客に説明する等の保険契約者の誤認防止措置を前提として、保険仲立人の国内外の豊富なネットワークや専門的知見を活用し、顧客企業等に対して、より適切な保険プログラムの提供が可能となるよう、保険仲立人と保険代理店等の協業を認めるべきである。

### ④ 海外直接付保における保険仲立人の活用

現行の保険業法令上、外国の法令に準拠して外国において保険業を行う者である「外国保険業者」が日本において保険契約を締結しようとする場合、日本に支店等を設けて外国保険業の免許を受けることを求めている。この免許を受けていない外国保険業者に対しては、原則として、日本に住所・居所を有する人等に係る保険契約を締結することを認めていない（いわゆる「海外直接付保」の禁止）が、保険契約者が自ら当局へ申請し、個別審査の上で許可を受けた場合に、例外的に保険契約を締結することが認められている<sup>30</sup>。しかし、同許可を受けるに当たっては、保険契約者自らが許可要件（国内で同等又は有利な条件での保険が調達できないこと等）を満たす旨を調査する実務上の負担が大きいとの声がある。また、保険仲立人が媒介可能な保険契約の中には、個別審査の上で許可を受けて外国保険業者と行おうとする保険契約が含まれていない。

このため、保険仲立人が同許可に係る保険契約の締結の媒介を行うことを可能にする必要があるほか、国内外における保険契約に関する専門的知見を活用して、許可要件を満たす旨の調査も併せて担う役割が期待される。これにより、保険契約者の調査負担軽

<sup>30</sup> 現行の保険業法令上で列挙されている再保険、外航船舶・貨物、商業用航空等の保険契約については、例外的に日本に支店等を設けない外国保険業者による締結が認められている。

減と許可手続きの迅速化による保険契約者の利便性の向上や、保険の選択肢が増えることで保険契約者のより適切な保険調達が可能となることが期待される。

## (2) 保険仲立人の不祥事件の届出義務の新設

以上のとおり、保険仲立人の活用を促進するための措置を講じていくと同時に、そのように活動が拡大してもなお顧客等からの信頼を確保し続けられるよう、保険仲立人に対する当局によるモニタリングを強化していくことも重要である。

現行の保険業法令上、保険代理店については、保険会社が委託した業務に係る不祥事件が生じた場合、所属先の保険会社が当局にその旨を届け出ることとされているが、保険仲立人には、当局に不祥事件を届け出る義務は課せられていない。このため、当局が即座に問題を把握できるよう、保険仲立人が不祥事件を起こした場合、当局にその旨を届け出る義務を課すべきである。

## 2. 保険会社による保険契約者等への過度な便宜供与の禁止<sup>31</sup>

現行の保険業法上、保険会社又は保険募集人等が、保険契約の締結又は保険募集に関し、保険料の割引、割戻し、その他特別の利益の提供を保険契約者又は被保険者に対して行うことは、保険契約者間の公平性を害するほか、保険業の健全な発展を阻害するおそれがあるとの趣旨から禁止されている。この「特別の利益の提供」として禁止される行為の対象としては、従来、保険契約者等に対して各種のサービスや物品を提供する行為等を念頭に置いてきた。しかしながら、保険業界の慣行の中では、保険契約者の「グループ企業」のサービスの利用や物品の購入、役務の提供（出向等を含む）等の「便宜供与」も存在しており、この実績が保険契約の締結に重要な影響を及ぼしているおそれが明らかになった。また、このような便宜供与は、取引の公平性をゆがめてしまうだけでなく、保険商品・サービスの内容で競争することが求められる保険会社の活力を失わせてしまうおそれもある。

このため、保険契約者間の公平性を確保し、ひいては、保険業の健全な発展が阻害されることがないようにする観点から、

- ・ 「特別の利益の提供」として禁止される行為の対象に、例えばサービスの利用や物品の購入、役務の提供等の便宜供与のうち、上記の趣旨に反するようなものを新たに含めるとともに、
- ・ 特別の利益の受け手の対象に、保険契約者又は被保険者のグループ企業を追加する

<sup>31</sup> 今般の保険金不正請求事案においては、保険会社が保険代理店に対して便宜供与（保険代理店に対する出向を含む）を積極的に行い、その見返りに同保険会社の保険商品が優先的に推奨されていたことが明らかになったことから、有識者会議における議論を踏まえ、保険会社による自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引するような様々な形態での過度な便宜供与を解消する方向で、監督指針の改正も含め、検討・対応が進められているところである。こうした公正な競争を阻害する要因となり得るような便宜供与は、保険代理店に対するものにとどまらず、保険契約者やそのグループ企業に対しても、保険会社がこれらの者から物品を購入したりサービスを利用したりする形で行われているおそれが認められたことから、本ワーキング・グループにおいて、保険会社が保険契約者等に対して行う便宜供与について検討を行った。



必要がある。

一方、保険会社が通常の事業活動を行う上で必要となるサービスの利用や物品の購入といった、公正な取引や合理的な商慣行等と考えられる行為まで禁止されてしまうことのないよう、どのような便宜供与が禁止対象に該当するのかについて、今後、監督指針等において可能な限り明確化が図られる必要がある。

### 3. 企業内代理店に関する規制の再構築

企業内代理店は、保険業以外の事業を営む企業と人的・資本的に密接な関係を有する保険代理店であり、主に同企業を含むグループ企業向けの火災保険や賠償責任保険等の保険契約や、企業グループの福利厚生の一環として、グループ企業の従業員に係る保険契約を取り扱っているとされている。有識者会議の報告書では、企業内代理店について以下のような課題が指摘されている。

- ・ 損害保険会社の保険代理店である一方、顧客企業と人的・資本的に密接な関係を有しており、その立場は不明確。
- ・ 実務能力の乏しい保険代理店であっても、グループ企業等への保険募集を行ってさえいれば、損害保険会社から一定の手数料収入が得られ、保険代理店として存続できる実態もある。
- ・ 損害保険会社から企業内代理店に支払われる手数料は、保険料の実質的な割引になっているおそれがある。

こうした有識者会議における指摘や企業内代理店の実態を踏まえ、そのあるべき姿を検討した上で、後述する「特定契約比率規制」を見直すことが重要である。

#### (1) 企業内代理店の実態把握

今般の検討に当たり、当局において企業内代理店の実態把握を進めたところ、以下の内容が明らかとなった。

- ・ 大手損害保険会社4社の委託先で、同4社が「企業内代理店」として認識する代理店は、9,530社であった。
- ・ 大手損害保険会社4社を所属保険会社とする保険代理店（企業内代理店以外の保険代理店を含む）のうち、各社毎の収入保険料上位300社（重複を除き全736社）に対する調査の結果、企業内代理店は256社であった。（別紙）

また、当局による企業内代理店に対しての任意のヒアリングによると、

- ・ 保険契約の取扱規模に比して、保険募集人はごくわずかしか在籍していない、あるいは従業員の多くが親会社との兼務である事例もある一方で、
- ・ 企業内代理店の事業会社との近さを活かして、保険契約者のニーズを適切に捉えることができることに加え、所属する保険会社から委託を受けた保険代理店として、保険に精通している専門家としての立場を活かして、適切な商品選択に結びつ

けている事例もある

など、企業内代理店の中には一定の実務能力を有し、企業にとってなくてはならない保険リスクマネジメント分野に貢献している等の保険代理店もあることが判明した<sup>32</sup>。

## (2) 特定契約比率規制の見直し

特定契約比率規制とは、「保険料の実質的な割引・割戻しの防止」及び「損害保険代理店の自立の促進」を目的として、損害保険代理店が、自らと人的又は資本的に密接な関係を有する者を保険契約者等とする保険契約（以下「特定契約」という。）の保険募集を行うことを制限するものである<sup>33</sup>。

現在、一部の保険代理店に対し、特定契約比率の計算対象種目等を限定する経過措置<sup>34</sup>が適用されている。この経過措置については、有識者会議の報告書で示されており、近年の企業向け保険市場の実態をより正確に反映し、特定契約比率規制の本来の目的である保険料の実質的な割引等を防止するとともに、保険代理店としての「自立」をより一層促す観点から、早急に撤廃すべきと考えられるが、必要な準備期間として3年程度をおくことが適切である。

また、特定契約比率規制が保険料の実質的な割引等の防止を目的の一つとしていることを踏まえれば、その「特定者」<sup>35</sup>の範囲については、経済主体として同一グループと認められる範囲と整合させることが合理的であることから、保険代理店の親会社の「連結の範囲」に拡大するべきである<sup>36</sup>。一方で、保険代理店の親会社が有価証券報告書提出会社及び会社法上の大会社以外の場合には、連結の範囲を特定することは実務負担が重くなり得ることから、現行の範囲を維持することもやむを得ないものと考えられる。ただし、規制の潜脱を防止する観点から<sup>37</sup>、必要に応じて、その範囲の調整を検討すべきである<sup>38</sup>。

他方、経過措置を撤廃するに当たり、今般の当局による実態調査によって把握された企業内代理店の多様な実態に鑑みれば、全ての企業内代理店に対して特定契約比率規制を画一的に適用すると、例えば、専門的な知見を有する企業内代理店による保険募集を

<sup>32</sup> 企業と企業内代理店は、その立場や企業の実務能力の取組みにおける役割が異なっており、例えば、企業としては、保険契約を減少させ、保険以外のリスクファイナンス手法を採用することが望ましい場合であったとしても、保険契約の減少は企業内代理店にとって手数料収入の低下につながることから、そうした提案を避けるインセンティブを持っており、これは一定の実務能力を有する企業内代理店であったとしても生じ得る問題であるとの指摘もある。

<sup>33</sup> 特定契約比率は、取扱保険料に占める特定契約の保険料の割合で計算することとされ、この率が30%を超えれば、速やかに改善するよう損害保険会社による指導が求められる。なお、50%を超えると、実務上は各保険会社の内部規則等に従い、代理店委託契約の解除等の措置が講じられている。

<sup>34</sup> 規制の導入時に既に存在していた損害保険代理店について、計算の対象を自動車・火災・傷害保険のみに限る等の取扱いをいう。

<sup>35</sup> 現行の監督指針上、「特定者」とは「法人である損害保険代理店への出資比率が30%を超えるもの」や「法人である損害保険代理店と役員員の兼務関係（非常勤、出向及び出身者を含む。）がある法人」等をいう。これらを保険契約者等とする保険契約が、特定契約となる。

<sup>36</sup> 現行の監督指針においては、「法人である損害保険代理店への出資比率が30%を超えるもの」とされている。

<sup>37</sup> 例えば、企業内代理店は企業グループの中心となる事業会社の子会社であるケースが多く、このケースにおいては、同事業会社が「特定者」となる可能性が高いが、同事業会社が同企業内代理店との間に別の法人等を設立すれば、同企業内代理店にとっては同法人が「特定者」となる可能性が高くなり、同事業会社の保険契約が特定契約として計算されないこと等も考えられる。

<sup>38</sup> 特定契約比率の計算時における企業内代理店の実務負担の軽減の観点から、兼務関係によって特定者となる対象者を限定するなど、特定契約比率の計算方法の簡素化を図ることも重要である。

通じたグループ企業のビジネスへの貢献が、現行と比較して著しく制限されるなど、企業向け保険市場における募集実務に一定の悪影響が及ぶおそれがある点に留意する必要がある<sup>39</sup>。

この点、特定契約比率規制は、既述のとおり、「保険料の実質的な割引・割戻しの防止」及び「損害保険代理店の自立の促進」を目的としたものであり、この2つの観点から問題がないと考えられる企業内代理店については、同規制の適用除外の枠組みを設けることが適切である。このような適用除外の枠組みには、今後、実務を踏まえた上で、以下の2つの軸を考慮して、要件を設けることが考えられる。

- ・ 保険代理店として十分な実務能力を有しており、もって親会社等からの自立が図られていると認められること（一定の態勢整備の要件）
- ・ 企業内代理店が受け取る手数料について、親会社等を保険契約者とする保険契約に係る保険料の実質的な割引が生じていないと認められること<sup>40</sup>（手数料の適正化の要件）

また、特定契約比率規制の枠組みは、損害保険会社が各保険代理店の特定契約比率の状況等を確認することを前提としており、上記の各要件の該当性は損害保険会社において判断されることになる。この判断を行うための損害保険会社の態勢整備の状況等について、当局はモニタリングを通じて確認を行っていくことが考えられる。

その上で、当局は、上記の各要件について、できる限り早いタイミングで、下記 i ~ iii の点を踏まえ、真に適正と考えられる企業内代理店が適用除外の対象となるよう、それらの要件の具体化を進めるべきである<sup>41</sup>。また、既述のとおり、これらの要件の該当性はまずは損害保険会社が確認することが考えられるところ、下記 i の実現を前提としてもなお企業内代理店の親会社等が顧客であることに鑑み、各損害保険会社で判断が大きく異なることがないよう、これらの要件は可能な限り客観的かつ具体的なものであるよう留意する必要がある<sup>42・43</sup>。

- i. この適用除外の枠組みの実効性を確保するためには、損害保険会社による企業内代理店に対する適切な管理・指導等が行われることが重要である。このため、本

<sup>39</sup> 企業グループの福利厚生の一環として、グループ企業の従業員に係る保険契約を取り扱っているところもあり、グループ企業の従業員が保険に加入する際の利便性が低下するほか、企業内代理店としての存続が難しくなれば、従業員の雇用に与える影響も懸念されるとの指摘もある。

<sup>40</sup> 損害保険会社が企業内代理店に支払う手数料は、保険料収入額の一定割合を支払う「プロラタ方式」ではなく、保険代理店に委託した業務に応じた金額を支払う「フィー方式」の支払いにすることも考えられるとの指摘もある。

<sup>41</sup> 特定契約比率規制の適用除外の枠組みを運用していくに当たっては、その企業内代理店が適用除外の対象であるかどうかを定期的に見直す機会を設ける必要があるとの指摘もある。

<sup>42</sup> 特定契約比率規制の適用除外の枠組みについて、まずは上記の方向性で要件を具体化することを検討した上で、損害保険会社間で適用除外の要件の充足に係る判断に差異が生じないことを確保するための適切な基準を設定することが困難な状況になる場合は、特定契約比率規制の2つの目的を踏まえ、外形的に判断ができる観点を重視した代替的な手法として、例えば、グループ企業以外の者を契約者とする保険契約に係る保険料の絶対額が一定額以上といった定量的な要件を用いることや、特定契約比率規制の計算対象から手数料の適正性が確保されている等の保険契約を除くといった手法も活用することが考えられるといった指摘もある。

<sup>43</sup> あまりに多くの企業内代理店が特定契約比率規制の適用除外の対象となってしまうように留意する必要があるといった指摘や、企業内代理店は、特定契約比率に係る保険料の手数を低く設定したとしても、グループ内の経営資源に低コストでアクセス可能であるというその立場に起因する競争優位性により、一定の収益性を確保できる可能性が存在するとの指摘もあり、今後、手数料の適正性や適用除外の要件の具体化に当たっては、これらの点を踏まえて検討することも考えられる。

ワーキング・グループにおいて審議された施策や、有識者会議報告書に盛り込まれた施策（保険代理店への過度の便宜供与の是正等）の実現を図るべきである。

- ii. 一定の態勢整備の要件については、法令等遵守態勢の整備状況や保険募集人の数のほか、その企業内代理店の業務品質や募集人の実務能力を確認できる要件（保険募集人について、企業向け保険を取り扱うために適切な水準を満たす各種資格の保有状況等）を追加するべきである。
- iii. 手数料の適正化の要件については、損害保険会社が企業内代理店の果たす役務を適切に評価した上で、それに見合った手数料を支払うようにする必要があり<sup>44</sup>、当局もこうした取組みを強く促すほか、以下の取組みを進めることで、適正な手数料が支払われるための環境を整備するべきである。
  - ・ 損害保険会社が損害保険代理店に支払う手数料を設定する際に、各損害保険代理店の「業務品質」が重視されるよう、「代理店手数料ポイント制度の見直し」を着実に進める<sup>45</sup>。
  - ・ 保険代理店の業務品質に関する第三者評価制度を早期に構築し、その運用を通じて得られた知見を損害保険会社にフィードバックすることで、損害保険会社が各損害保険代理店の「業務品質」をより適正に評価できるようにする。

### （３）保険仲立人への特定契約比率規制の適用

現在の制度上、特定契約比率規制は、損害保険代理店だけでなく、保険仲立人にも適用されているところ、保険仲立人は顧客の委託を受ける立場にあり、保険会社の委託を受ける立場にある保険代理店とは位置づけもあり方も異なることから、特定契約比率規制のあり方も同一ではなく、原則として、特定契約比率規制の適用除外とするべきとの指摘がある。

Ⅲ. 1. (1) ①に記載の通り、今般、保険仲立人の手数料の受領の多様化を図ることに伴い、保険仲立人が手数料を顧客から受領する場合には、顧客から委託を受けるといふ保険仲立人の立場が明確になることに加え、同手数料の水準にかかわらず保険料は一定であることから、このような場合には、特定契約比率規制の適用除外とすることが適切であると考えられる<sup>46</sup>。一方で、現在と同様に、損害保険会社から手数料を受領する場合は、手数料の水準によっては保険料の実質的な割引が生じ得るため、このような保

<sup>44</sup> 保険会社が企業内代理店に支払う手数料の適正化を進めるほか、保険契約者である親会社等が企業内代理店に支払われる手数料の適正性を判断することも重要であり、その前提として、そうした親会社等のリスクマネジメント体制・能力の高度化を進める必要があるとの指摘もある。

<sup>45</sup> 代理店手数料ポイントは、損害保険会社が保険代理店に支払う手数料を計算する枠組みであり、有識者会議の報告書においては、損害保険代理店の「規模・増収」に偏ることなく、「業務品質」を重視することが求められている。

<sup>46</sup> 企業内仲立人が手数料を親会社等から受領する場合、保険料の割引等に該当するおそれはないものの、その手数料が企業グループ外に流出するものではないことから、他の代理店や仲立人との公正な競争が妨げられているとの指摘もある。この点について、企業グループに保険仲立人を設置するためには、保険募集業務を的確に遂行できる能力を有する（保険業法第289条）ことを示すために保険仲立人試験に合格させる必要があるほか、過去3年間の保険料収入に相当する保証金を供託することが求められるなど、一定のコストが必要となる点にも留意する必要がある。

険仲立人に対しては、引き続き特定契約比率規制を適用することが適切と考えられる<sup>47</sup>。

<sup>48</sup>。

#### (4) 「特別の利益の提供」の禁止の観点からの適正化

現行の保険業法においては、既述のとおり、保険会社等が保険契約者等に対して保険料の割引等の「特別の利益の提供」をすることが禁止されている。

企業内代理店が親会社等を保険契約者とする保険契約に係る募集行為の対価として保険会社から受け取る手数料は、他の保険代理店等を経由する保険契約と比較して、グループ全体として捉えると、その手数料分だけ保険料が低くなっているとも考えられ、これが保険料の実質的な割引になっているおそれがあると考えられる。特に、そのうち同企業内代理店の提供する役務の内容に応じた額を超える部分については、実質的な保険料の割引等に相当するものと考えられる。

今般、この点を関係者間で改めて共有した上で、特定契約比率規制の観点から手数料の取扱いを適正化する場合のみに限らず、保険会社に対して、企業内代理店の提供する役務に応じた手数料の支払いを求めていくことが重要である。

## 4. 火災保険の赤字構造の改善等

損害保険会社では、近年の自然災害の頻発・激甚化を受け、企業向け保険市場における火災保険の赤字が継続する一方で、自動車保険を含むその他の保険種目の黒字で全体の利益を確保しており、こうした状況が損害保険会社の営業推進態勢や保険引受管理態勢に影響を与えてきたと考えられる。実際に、火災保険の赤字が常態化し、ボトムライン（利益）の改善が求められるようになったにもかかわらず、損害保険会社において更改契約を落とせない等のトップラインに係る営業上のプレッシャーも強まっていた結果、リスクに応じた適切な保険料を提示することが困難になるケースもあったと考えられ、それが今般の保険料調整行為事案の背景にあったと考えられる。

同事案の再発防止の観点から、損害保険会社において適切な保険料の設定等が確保されるための態勢を確立することが求められるが、当局においてもこうした損害保険会社の態勢整備状況のモニタリングを高度化していく必要がある。また、同事案の背景にある火災保険の赤字構造を改善するための方策として、火災保険参考純率の算出方法の更なる見直しを検討していくことも重要である。

さらに、同事案では、企業向け損害保険商品の取扱いが大手損害保険会社に集中していたことがその要因の一つであるとの指摘がなされている。このため、保険市場における健

<sup>47</sup> 保険会社から手数料を受領する場合において、保険代理店と同様に、一定の要件を満たす保険仲立人を特定契約比率規制の適用除外とする枠組みを設けることも考えるべきとの指摘もある。

<sup>48</sup> 本ワーキング・グループの検討結果を踏まえ、保険仲立人の活用促進に向けた一連の措置が実現すれば、保険仲立人の活動状況が変化することが見込まれる。このような保険仲立人を巡る状況の変化や損害保険代理店に係る特定契約比率規制の適用除外の具体化に向けた検討も踏まえ、保険仲立人に対する特定契約比率規制の適用のあり方も改めて検討することが望ましい。

全な競争環境を実現する観点から、参考純率算出及び標準約款作成の対象となる保険種目を拡大し、保険料率の算出や保険約款の作成に係るコストを低減することで、中小規模の損害保険会社の参入を促進していくことも必要である。

なお、企業向け火災保険に関しては、近年の自然災害の頻発・激甚化や再保険コストの増加等の影響により、損害保険会社の引受けのキャパシティ不足が懸念されるところであり、こうした状況においては、Ⅲ. 1. にも記したところであるが、企業のリスクマネジメント能力の向上<sup>49</sup>がより一層重要になってきていることを改めて付言したい。

### (1) 企業向け損害保険商品のモニタリングの高度化

火災保険を含む企業向け損害保険商品については、損害保険会社の届出・審査負担を軽減するため、現行の監督指針や審査実務において、特約や保険料率の設定に一定の自由度を与える措置を講じている<sup>50</sup>。

これらの措置の運用の下で適切に特約や保険料率が設定されるためには、損害保険会社が自律的に保険業法等に照らして適切に個別契約における補償内容・料率を適用する必要があるほか、保険種類別などの適切な単位ごとに収支分析や保険料率の妥当性を検証するなどのリスク管理を行う必要がある。しかしながら、今般の保険料調整行為事案を招いた前提としては、損害保険会社内で営業上のプレッシャーが高まる中で、これらの適用・管理が必ずしも適切に運用されていなかったものと考えられる。

このため、企業向け損害保険商品について、損害保険会社における適切な収支分析や保険料率の設定等により、必要な補償が将来にわたって安定的に提供されることを確保する観点から、当局による商品開発管理態勢等に係るモニタリングの高度化<sup>51</sup>を図ることが適切である<sup>52</sup>。こうしたモニタリングの高度化を進める中で、制度的な対応の必要性があると認められる場合には、商品認可制度をはじめとする既存の監督の枠組みのあり方についても検討していくことが重要である。

<sup>49</sup> 具体的には、保険の調達を含むリスクファイナンスに関する知識を有するリスクマネージャーの設置や、保険以外のリスク管理手法の検討等が考えられるとの指摘もある。

<sup>50</sup> 特約自由方式により、損害保険会社が事業方法書に定めた範囲内において自由に特約を新設することを可能としている（監督指針Ⅳ-1-19、Ⅳ-3-3）。また、付加保険料率については、算出方法書への定性的記載を可能としているほか（監督指針Ⅳ-5-1-(6)）、純保険料率についても、審査実務上、その内容に応じて、

・標準となる料率を定めた上で、損害保険会社が、危険の実態に応じて、任意に割引又は割増しを行う（標準料率）、

・具体的な料率を定めず、危険の実態等に応じて損害保険会社がその都度設定する（自由料率）

等の方法を算出方法書に記載することを認めている。

<sup>51</sup> モニタリングの高度化の具体例として、①損害保険会社における特約自由方式、標準料率等の適切な運用を確保するための管理態勢や、②主要な企業向け保険商品の保険収支を適時に把握し料率設定に反映するための態勢等の整備の状況や運用実態を確認することなどが考えられる。

<sup>52</sup> 足元では、各損害保険会社が保険料の値上げや保険引受けの縮小などを行っており、当局の介入がなくとも市場原理により赤字が縮小していく可能性も十分あることから、今後の経過を見ながら、当局の過度な介入にならないよう留意しつつ、モニタリングの内容について検討していく必要があるとの指摘もある。

## (2) 火災保険参考純率の算出方法の見直し

損害保険料率算出機構が算出している火災保険参考純率<sup>53</sup>は、自然災害などによる保険金支払いの増加等を受け引き上げられているが、近年、地球温暖化に伴う気候変動により自然災害リスクが増加しており、将来も増加し続ける可能性があることに鑑みると、火災保険参考純率の水準をよりリスクに見合ったものとすべく、算出方法の更なる見直しを検討していくことが重要である。

この点、近年、気候変動に関する高精度のデータ<sup>54</sup>が公開されたことを受け、損害保険料率算出機構では現行のリスクモデルでのシミュレーションや過去実績データの平準化等による手法に加え、気候変動が将来の火災保険参考純率の水準に与える影響を定量的に予測・反映するための手法について検討を進めているところであり、この検討をさらに進めることが適切である。

## (3) 参考純率算出及び標準約款作成の対象となる保険種目の拡大

損害保険料率算出機構が参考純率を算出することができる保険種目は、損害保険料率算出団体に関する法律等において、火災保険、自動車保険、傷害保険等に限定されている。現状、損害保険料率算出機構はこれらの3種目について参考純率を算出するとともに、その算出の前提となる標準約款を作成し、これらを各損害保険会社に提供している。

今般の保険料調整行為事案の背景として、企業向け損害保険商品の取扱いが大手損害保険会社に集中しており、市場競争が十分に機能しなかったことがその要因の一つであるとの指摘がある。

このため、参考純率算出・標準約款作成の対象種目を拡大し<sup>55</sup>、保険料率の算出や保険約款の作成に係るコストを低減することにより、中長期的に中小規模の損害保険会社の商品開発や新規参入を促進していくことが適切である<sup>56</sup>。これにより、保険市場全体の効率化や保険会社の商品開発能力の向上等にも資することが期待される。

その際、拡大する保険種目については、損害保険業界のニーズ等を踏まえながら、企業向けに限らず個人向け保険への拡大も含めて検討することも考えられる。ただし、保険種目によっては保険契約及び保険金支払いのデータが少なく参考純率が適正な水準とならない可能性があり、その場合、集積リスクが顕在化した際に中小規模の損害保険会社の収支に影響を及ぼす可能性があることから、こうした種目への拡大については慎

<sup>53</sup> 保険料率のうち純保険料率については、各損害保険会社における料率設定の参考とするため、損害保険料率算出機構が各社から収集した保険契約・保険金支払いに関するデータを基に「参考純率」を算出しており、一般的に、損害保険会社は参考純率を基に自社の商品特性及び支払実績を踏まえて純保険料を算出し、これに付加保険料を加えて保険料を算出している。

<sup>54</sup> 文部科学省プロジェクト「気候変動リスク情報創生プログラム」成果（2016年公開）

文部科学省プロジェクト「気候変動適応技術社会実装プログラム」成果（2018年公開）

<sup>55</sup> 米国（ニューヨーク州）やドイツでは火災保険、自動車保険、傷害保険以外にも、賠償責任保険、サイバー保険、運送保険等、多数の保険種目の標準約款が作成されている。

<sup>56</sup> 商品開発や保険引受能力が著しく低い損害保険会社が保険市場に参入するようなことがあっては、むしろ健全な競争環境が阻害されかねないことから、商品審査その他の監督上の取組みを通じて、新規参入する損害保険会社においても適切な商品開発管理態勢や保険引受管理態勢が確保されることが求められる。

重に考えるべきである。

また、参考純率算出・標準約款作成の対象種目の拡大に伴い、各損害保険会社から損害保険料率算出機構に提供されるデータが増加することが見込まれる。この機に、損害保険料率算出機構のデータバンク機能を強化<sup>57</sup>する観点から、保険分野のデータを整備し、それを公開していくための取組みを進めていくことも重要である<sup>58・59</sup>。

---

<sup>57</sup> 参考純率算出・標準約款作成の対象種目に限定せず、それ以外の保険種目についてもデータ収集および統計作成等の機能を強化していくべきとの指摘もある。

<sup>58</sup> 参考純率算出・標準約款作成の対象種目の拡大やデータバンク機能の強化にあたっては、独占禁止法上の問題が生じないよう留意する必要がある。

<sup>59</sup> 保険会社等が、保険募集や保険金支払等の局面において、デジタル化を進め、各種のデータを適切に活用することができれば、管理部門等によるモニタリングが強化され、問題事案に対するけん制にもなるとの指摘もある。



## IV. おわりに

以上が、本ワーキング・グループにおける審議の結果である。

自然災害の頻発・激甚化や日本企業を取り巻くリスクの多様化が進む状況において、各経済主体が、果敢にリスクをとって、新たなチャレンジを行うことを支えるためには、適切な保険商品・サービスの提供が不可欠であり、今後、「損害保険」が果たすべき役割はますます重要になる。

こうした状況の下で発生した、今般の保険金不正請求事案と保険料調整行為事案は、損害保険市場に対する信頼を大きく失墜させたと言わざるを得ない。本報告で示した一連の施策は、両事案の再発防止を図るとともに、顧客本位の業務運営や健全な競争環境を実現することにより、保険市場に対する信頼の確保とその健全な発展を図る上で重要な意義を有するものであり、早急な制度化等に向けた取組みを期待する。また、これらの施策の中には、法令の改正ではなく、監督指針や業界ガイドラインの改正、業界や関係者の自主的な取組みでの対応が求められるものも含まれており、こうした施策については、今後、各主体における早急な対応を期待する<sup>60</sup>。

なお、本ワーキング・グループを開催する中でも、保険会社や保険代理店における情報漏えい事案が相次いで認められていることは誠に遺憾である。現在、当局において、事実関係の把握、真因分析等の検証が実施されているところであるが、今後、この検証を通じて明らかになる内容を踏まえて、早急に必要な措置を講ずるべきである。

今般の保険金不正請求事案と保険料調整行為事案に係る業務改善命令の対象となった損害保険会社各社においては、適切なガバナンス機能を発揮させ、業務改善計画を着実に履行すべきことは当然である。また、損害保険会社は、「顧客本位の業務運営に関する原則」や改正金サ法に基づく顧客等の最善の利益を勘案して誠実かつ公正に業務を遂行する義務を改めて認識した上で、適切なガバナンス態勢を構築するほか、これらの趣旨に反する古い慣習と決別すべきである。

例えば、損害保険会社は、その販路を依存する一部の大規模な保険代理店をまるで「顧客」のように取り扱うことがあった。保険契約者等の利益をないがしろにして、自社の利益のために保険代理店との関係を強化する、あるいは、保険代理店に対して適切な管理・指導等を実施しないことは、顧客本位の業務運営に反するものであり、こうした保険代理店との関係を見つめ直す必要がある。また、損害保険会社は、保険代理店に多様な種類の便宜供与を実施してきた。これらは損害保険市場の公正な競争を阻害し得るものであることから、今後、こうした便宜供与を確実に解消しなければならない。

加えて、今までは便宜供与に充てられていたリソースが、顧客本位の保険商品・サービスの開発・提供のために充てられるよう、損害保険会社はそのリソース配分を徹底的に見直すべきである。これを含む各損害保険会社における各般の経営努力を通じて、社会環境の変化

---

<sup>60</sup> 各主体における取組状況や効果を継続的に検証していくことも重要であるとの指摘もある。

や顧客のニーズ等を踏まえ、多様かつ差別化された新たな保険商品・サービスの開発・供給や、寡占的な市場への参入促進等を通じて、損害保険市場全体の健全な発展が図られていくことを期待したい。

損害保険代理店においては、今般の事案のように、不正な修理費等の請求を繰り返して顧客の利益又は信頼を害するような行為が継続して行われ、それに対する自浄作用も全く働かなかったことは極めて遺憾であり、この機に、特に規模の大きな保険代理店は自らの社会的責任と役割を自覚し、適切な法令等遵守態勢をはじめとする内部管理態勢が構築できているかを改めて見つめ直すべきである。今回は体制整備義務の対象とは整理されなかった損害保険代理店においても、その規模や業務特性に応じて、日頃から適切な内部管理態勢を構築すべきことは言うまでもない。また、損害保険会社からの便宜供与や社員代行に頼らず、自立した保険代理店として保険募集業務を遂行できるよう、その業務品質の向上にも不断に取り組むべきである。さらには、現在、「顧客本位の業務運営に関する原則」を採択している損害保険代理店はわずかにとどまっており、本ワーキング・グループとして、多くの損害保険代理店が同原則を採択するように求めていきたい。

また、保険仲立人においては、今後、健全な競争環境の実現の観点から講じられる諸施策を通じて、様々な形態での便宜供与が解消され、保険商品・サービスの差別化や損害保険会社の参入が促進されれば、顧客がより多くの損害保険会社から適切な保険商品を選ぶことができるようになることが期待されるが、そうした環境下では、保険仲立人が果たす役割への期待が一層高まっていくものと考えられる。本報告で示した一連の施策を通じて新たな実務が形成されていく中で、保険仲立人の層がさらに厚くなり、我が国の保険市場におけるプレゼンスが高まっていくことが望まれる。

損害保険会社、損害保険代理店、保険仲立人といった損害保険市場における各主体において、本報告書の内容を前向きに受け止め、「保険市場に対する信頼の確保と健全な発展」に向けた取組みが進められることを、強く期待したい。

損害保険業界全体の取組みとしては、各種のガイドラインの策定に取り組むとともに、第三者評価制度の運営開始に向けた検討を加速することが望まれる。また、各種のガイドラインの策定後も、各社で適切な取組みが行われているかを確認するほか、ベストプラクティス等も共有しながら、必要に応じて見直すなど、PDCA のサイクルを適切に実施していくことが重要である。

当局においては、本ワーキング・グループの報告を踏まえ、制度化が必要な取組みについて早急に対応を進めるとともに、保険会社等のモニタリングのための人員確保を含む体制強化や実効的なモニタリング手法の検討を進めることが望まれる。

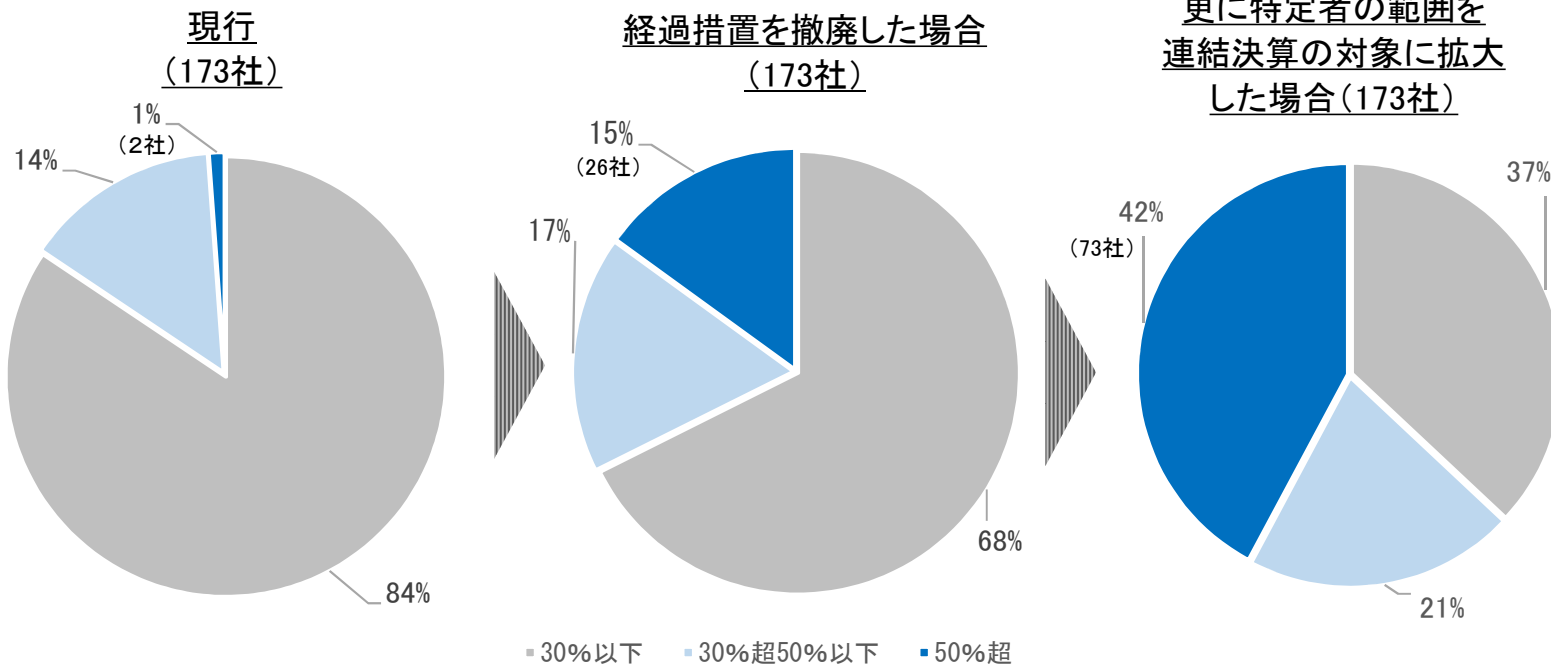
こうした各主体での取組みを通じて、顧客本位の業務運営を徹底することで、国民からの信頼を早急に回復するとともに、健全な競争環境を実現し、保険市場全体が持続的に発展することで、我が国の保険事業が国民生活の安定・経済の発展に貢献することを、強く期待したい。

# (別紙)企業内代理店の実態把握 (実態調査の結果)

## 概要

- 損保大手4社の委託先で、損保大手4社が「企業内代理店」として認識している先は、9,530社であった。**  
 (注) 代理店の親会社が証券取引所に上場等しており、特定の企業グループに属している代理店であることが明らかな数、その他各保険会社において「企業内代理店等」として位置づけている代理店の数等を集計したものであり、各社間で定義は異なっている。
- また、大手4社を所属保険会社とする保険代理店(企業内代理店以外の保険代理店を含む)のうち、各社の収入保険料上位300社に対する調査の結果、それらの重複を排除した代理店数は736社であり、うち企業内代理店は256社(旧基準:173社、新基準:83社)であった。**  
 (注) 旧基準適用対象とは、1996年3月31日以前に登録されたもの等の一定の要件を満たし、特定契約の対象を自動車・火災・傷害保険に限定する経過措置が適用されている保険代理店をいう。新基準適用対象とは、上記を除く保険代理店をいう。

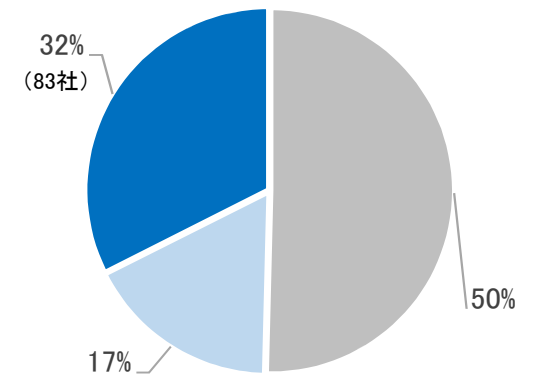
### 【特定契約比率規制を見直した場合の企業内代理店の特定契約比率の推移】



※ 現在経過措置(旧基準)が適用されている企業内代理店の数を母数としている。  
 ※ グラフ中各要素の割合について、小数点以下第1位を四捨五入した数値であるため合計が100%にならない場合がある。

### (参考)

調査対象の保険代理店全体で経過措置を撤廃・更に特定者の範囲を拡大した場合 (256社)



※ 現行で新基準が適用されている保険代理店(83社)について特定者の範囲を拡大した場合の各社の特定契約比率の推移は以下のとおり。  
 (現行)  
 30%超50%以下: 4社、50%超: 0社  
 (拡大後)  
 30%超50%以下: 8社、50%超: 10社