

Insurance Newsletter

2025年1月(Vol.13)

「損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ」報告書について ほか



弁護士 増島 雅和
TEL. 03-5220-1812
masakazu.masujima@morihama.com



弁護士 吉田 和央
TEL. 03-6266-8735
kazuo.yoshida@morihamada.com



弁護士 小川 友規
TEL. 03-6266-8968
tomonori.ogawa@morihamada.com



弁護士 福島 邦真
TEL. 03-5293-4930
kunimasa.fukushima@morihama.com

Insurance Newsletter では、保険に関するニュースとともに、近時のトピックをご紹介します。今回のトピックとしては、「損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ」報告書を取り上げます。

I. 「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、[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](#)(以下「WG 報告書」といいます。)が公表されました。ご案内のとおり、WG 報告書は、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て、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」といいます。)が6月25日に公表した報告書を受けて、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」の諮問のもと金融審議会に設置されたワーキング・グループの検討結果を取りまとめたものであり、本年の通常国会における保険業法の改正を見据えたものです。

有識者会議の報告書(以下「有識者会議報告書」といいます。)は、寡占状態にある損害保険市場における競争が、顧客に対するリスクマネジメントの品質ではなく保険代理店や契約者に対する利益提供をめぐる競争に変質し、寡占状況のもと売上高をめぐる競争に打ち勝つために業界内で歪んだ慣行が横行していたことを厳しく指弾し、損害保険会社に顧客本位の業務運営を改めて要請するとともに、リスクマネジメント商品としての損害保険サービス本来の提供価値をめぐる競争に回帰すべきことを要請するものでした。

一般社団法人日本損害保険協会(以下「損保協会」といいます。)は、有識者会議報告書を受けた自主的な改善策として**ガイドラインの策定や改正等**の策を講じており、WG 報告書は、こうした業界の対応では手が届かない論点を中心に、制度の改善について提案するものとなっています。その意味で、今般の一連の規制改正の動きの全体像を把握するためには、有識者会議報告書とともに既に行われている損保協会の対応についても併せて理解することが必須と考えられます。

そのため以下では、まず有識者会議報告書における提言と対応策を概観した上で(→下記 1. (2 ページ))、損保協会による取組みに触れ(→下記 2. (5 ページ))、WG 報告書の内容をご紹介します(→下記 3. (11 ページ))、最後に今後予想されるタイムラインと対応すべき事項(生命保険分野への影響を含みます。)(→下記 4. (21 ページ))についてご説明します。

1. 有識者会議報告書における提言と対応策の概要

有識者会議報告書は、保険金不正請求事案と保険料調整行為事案への対応につき、①顧客本位の業務運営の徹底と②健全な競争環境の実現の 2 つの視点を定めて諸々の提言を行っています。

以下の表は有識者会議報告書での指摘事項と各指摘事項に対する対応(損保協会により対応が進んでいるものか、法令等による対応(保険会社向けの総合的な監督指針(以下「監督指針」といいます。))の改正による対応を含みます。)が予定されているものか)をまとめたものです。

➤ 顧客本位の業務運営の徹底

有識者会議報告書での指摘事項	指摘事項に対する対応
大規模代理店に対する指導等の実効性の確保	
➤ 損保会社による代理店に対する指導等の実効性の確保	➤ 法令等による対応 (下記 3.(1)イ参照)
➤ 金融庁・財務局のモニタリング強化	➤ 法令等による対応 (下記 3.(1)ア参照)

当事務所は、本書において法的アドバイスを提供するものではありません。具体的な案件については個別の状況に応じて弁護士にご相談頂きますようお願い申し上げます。

© Mori Hamada & Matsumoto. All rights reserved.

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 第三者による代理店の業務品質の評価の枠組みの検討 ➤ 損保募集人の試験制度や継続教育の高度化・厳格化等 ➤ 態勢整備の厳格化、自主規制機関についての検討 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 損保協会による対応（下記 2.(1)参照） ➤ 法令等による対応（下記 3.(1)ア参照） ➤ 法令等による対応（下記 3.(1)ア参照） ➤ 自主規制機関については導入見送り（下記 3.(1)エ参照）
代理店手数料ポイント制度		
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 「規模・増収」に偏ることなく「業務品質」を重視する評価体系への変革 ➤ 「業務品質」の指標を顧客にとってのサービス向上に資するものとする 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 損保協会による対応（下記 2.(2)参照）
保険会社による代理店等への過度な便宜供与等の制限		
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引する便宜供与等の解消 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 損保協会による対応（下記 2.(3)ア参照） ➤ 監督指針改正による対応（下記 3.(4)イ参照）
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引するほか、代理店の自立に向けた動きを阻害する出向等を解消 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 損保協会による対応（下記 2.(4)参照）
乗合代理店における適切な比較推奨販売の確保		
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 顧客の最善の利益を勘案した比較推奨の確保 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 法令等による対応（下記 3.(1)ウ参照）
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 顧客の保険リテラシー向上の支援（商品選択のガイドブックの作成等） 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 損保協会による対応（下記 2.(8)参照）
代理店の兼業と保険金等支払管理部門の独立性確保等		
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 代理店の兼業による弊害を防止するための措置の実施 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 法令等による対応（下記 3.(1)ア参照）
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 適切な保険金等支払管理態勢の確保（営業部門からの介入の排除等） 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 法令等による対応（下記 3.(1)イ参照）

当事務所は、本書において法的アドバイスを提供するものではありません。具体的案件については個別の状況に応じて弁護士にご相談頂きますようお願い申し上げます。

© Mori Hamada & Matsumoto. All rights reserved.

➤ 健全な競争環境の実現

有識者会議報告書での指摘事項	指摘事項に対する対応
競争環境の歪みの是正	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 独占禁止法抵触リスクをはらむ共同保険のビジネス慣行の適正化 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 損保協会による対応（下記 2.(7)参照） ➤ 公正取引委員会「共同保険に係る独占禁止法上の留意事項について」（下記 2.(7)参照）
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 政策保有株式の縮減及び不適切な便宜供与の解消 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 損保協会による対応（下記 2.(6)参照）
損保会社における態勢の確保	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 独占禁止法等を遵守するための適切な法令等遵守態勢の確保 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 損保協会による対応（下記 2.(7)参照）
<ul style="list-style-type: none"> ➤ コンプライアンス上不適切なインセンティブとならない評価体系の策定等、適正な営業推進態勢の確保 	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ リスクに応じた適切な保険料を提示するための保険引受管理態勢の強化 	
企業内代理店のあり方	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 企業内代理店の立場の明確化、情報共有ルールの方策 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 法令等による対応（下記 3.(2)、3.(4)参照）
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 企業内代理店の実務能力の向上（損保会社による指導等の態勢整備、不適切な代行の解消等） 	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 企業内代理店の自立の促進（特定契約比率の見直し等） 	
火災保険の赤字構造の改善等	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 法令等による対応（下記 3.(3)参照）

2. 損保協会による取組み

損害保険業界では、損保協会を中心に、保険金不正請求事案・保険料調整行為事案の発覚以降、有識者会議報告書なども踏まえながら、様々な対応が行われてきました。その主な内容は以下のとおりです。

- ・ 第三者による代理店業務品質評価を行う枠組みの構築(→下記(1)(5 ページ))
- ・ 代理店手数料ポイント制度の改革(→下記(2)(6 ページ))
- ・ 「募集コンプライアンスガイド追補版」の策定(→下記(3)(6 ページ))
(代理店に対する不適切な便宜供与に関する基準の設定・独占禁止法の遵守)
- ・ 「損害保険会社からの出向者派遣に係るガイドライン」の策定(→下記(4)(8 ページ))
- ・ 不正請求への対応強化(→下記(5)(9 ページ))
- ・ 「政策保有株式に係るガイドライン」の策定(→下記(6)(9 ページ))
- ・ 「保険契約引受にかかる独占禁止法上の留意点」の策定、公正取引委員会「共同保険に係る独占禁止法上の留意点等について」への対応、教育・研修の強化(→下記(7)(10 ページ))
- ・ 損害保険リテラシーの向上のための取組み(→下記(8)(11 ページ))

(1) 第三者による代理店業務品質評価を行う枠組みの構築

2024年9月、保険代理店の業務品質に関する第三者評価の導入に向けた評価指針(評価基準や運用体制)の検討を行うため、保険代理店と利害関係のない中立的な第三者を構成メンバーとする「代理店業務品質評価に関する第三者検討会」が設置されました¹。同検討会では、代理店の業務品質のうち、顧客本位の業務運営に関する項目について業界共通の評価基準(項目・指標)の検討が進められ、2024年12月には「代理店業務品質に関する評価指針(損害保険代理店向け)」案が公表されています²。その主な内容は以下のとおりです。

- ・ 顧客本位の業務運営の徹底の観点で、これまで以上に業務品質を重視した顧客目線での代理店評価を実施する
- ・ 具体的には、業務品質を「顧客対応」「アフターフォロー」「個人情報保護」「ガバナンス」の4つの要素に区分し、保険金不正請求事案の発生等を踏まえ、便宜供与の適正化や利益相反管理などを評価項目に追加する

¹ https://www.sonpo.or.jp/news/release/2024/g34l0i0000003ytj-att/240919_03.pdf

² https://www.sonpo.or.jp/news/release/2024/g34l0i0000003ytj-att/240919_03.pdf

当事務所は、本書において法的アドバイスを提供するものではありません。具体的な案件については個別の状況に応じて弁護士にご相談頂きますようお願い申し上げます。

© Mori Hamada & Matsumoto. All rights reserved.

- ・ 評価基準は、全ての代理店を対象とし、代理店の規模や特性に応じて、必要かつ十分な評価ができるよう(機械的・画一的な適用がされないよう)工夫した内容とする(別途作成する「自己点検チェックシート」で具体化する)

基準策定後は、損害保険会社や保険代理店と利害関係のない中立的な第三者である「代理店業務品質評議会」(外部有識者を中心に委員構成)が代理店において最低限必要な業務品質が確保されているかどうかを確認・検証することとされています。具体的には、

- ・ 第三者評価の対象は、大規模代理店を中心に、代理店の自己点検チェック結果や外部等からの情報提供に基づいて、リスクベースで抽出する
- ・ オフサイト評価を中心としつつ、より厳格な体制整備等が求められる代理店にはオンサイト評価を実施する

その評価内容は損害保険会社にフィードバックされ、損害保険会社による代理店指導・損害保険会社と代理店との間の対話に役立てられるほか、当局にも連携され保険会社に対するモニタリングに活用されます。さらに、評価結果は公表される予定であり、消費者による代理店選択にも役立てられる見込みです。また、不適切事例の早期発見のため、情報提供窓口を設置(相談・苦情を受け付けるそんぽ ADR センターとは別口)するとされています。

(2)代理店手数料ポイント制度

2024年9月、損保協会において、顧客本位の業務運営を推進する観点から、「規模・増収」に偏ることなく、顧客にとってのサービス向上に資する「代理店の業務品質」を重視した代理店手数料ポイント制度とすることが確認されました³。

代理店手数料ポイント制度の具体的な内容は、損害保険会社がそれぞれ検討することになりますが、各社において、上記(1)の「代理店業務品質評価に関する第三者検討会」が策定した業界共通の評価基準(項目・指標)を代理店手数料ポイント制度の一部項目に連動させることが想定されています。

(3)「募集コンプライアンスガイド追補版」の策定

ア 代理店に対する不適切な便宜供与に関する基準の設定

2024年7月に公表された「[募集コンプライアンスガイド追補版](#)」(以下「募集コンプライアンスガイド」)

³ https://www.sonpo.or.jp/news/release/2024/g34l0i0000003yw2-att/240919_04.pdf

当事務所は、本書において法的アドバイスを提供するものではありません。具体的な案件については個別の状況に応じて弁護士にご相談頂きますようお願い申し上げます。

© Mori Hamada & Matsumoto. All rights reserved.

といえます。)では、代理店に対する不適切な便宜供与⁴に関して、有識者会議報告書を踏まえた当面の対応として、次のとおり禁止事項が整理されています。

(ア) 保険会社による代理店への便宜供与等(注1・注2)が過度となること

(注1) 代理店の営む他業の物品・サービスの購入や顧客紹介といった支援等を行うこと

(注2) 代理店が、代理店以外の事業者(代理店と人的・資本的に密接な関係を有する者(親会社等)又は自店の取引先・契約見込先など保険契約関係先等)への営業協力等を意図して、保険会社に対して協力を求め、保険会社がこれに応じるようなケースを含む。

(イ) 代理店手数料及び保険会社が負担するべき費用として代理店委託契約書等で定められたもの以外の費用を負担(注3)すること

(注3) 無償又は合理的な理由なく通常の取引に比して相手先に有利な内容での取引や役務の提供等を行うことを含む。

具体的には、以下の実務慣行が禁止されることが明確化されています。

- ・ 便宜供与等の実績に応じて、保険代理店が所属保険会社間の保険取引の調整を行うこと
- ・ 数量・金額等を達成基準として示して便宜を持ち掛け、提供し、又は求めること
- ・ 保険代理店が、保険会社間の実績を比較し協力を求め、又はこれに応じること

また、保険会社が代理店に対して便宜供与等に該当する行為を行う場合は、以下のような点に留意し、不適切な対応となっていないかを確認することとされています。

- ✓ 公正な選定プロセスを経ず(合理的な理由なく)、購入や発注を特定の代理店に集中させていないか
- ✓ 保険会社の役職員又は取引先などに購入や発注等に関して強制力が及んでいないか
- ✓ 本来、代理店がなすべき事業活動(役務)を無償で肩代わりしていないか

イ 独占禁止法の遵守

募集コンプライアンスガイドでは、独占禁止法の遵守についても記載が追加されています(その他の独占禁止法に関する対応については下記(7)参照)。

⁴ 現行の保険会社向け監督指針 II-4-2-2(17)③アでは、保険会社が代理店に対する過度の便宜供与を行うことは不適切であるとの考え方が前提とされています。

当事務所は、本書において法的アドバイスを提供するものではありません。具体的な案件については個別の状況に応じて弁護士にご相談頂きますようお願い申し上げます。

(4)「損害保険会社からの出向者派遣に係るガイドライン」の策定

2024年9月に公表された「[損害保険会社からの出向者派遣に係るガイドライン](#)」では、損害保険会社が行う全ての出向を対象とした上で、特に代理店および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留意を要するとしています。

同ガイドラインは、まず態勢に関して、損害保険会社に出向に係る統括部門を設置し、出向要件を満たすか判断することを求めるとともに、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ことを求めています。

同ガイドラインに記載された出向要件の概要は以下のとおりです。

出向目的	<p>以下を目的とする出向は「顧客本位の業務運営の構築」に資さない出向であり、不可</p> <ul style="list-style-type: none"> 顧客企業との関係強化 保険契約の幹事・保険料シェアの維持獲得
担当職務・権限	<p>以下の出向については不可</p> <ul style="list-style-type: none"> 自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引する職務 担当職務・権限の制限がある出向について以下の職務 <ul style="list-style-type: none"> 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 保険契約の幹事や保険料シェアを決定する役割 代理店における保険及び保険に関するソリューションの提案(提案する保険会社の選定を含む。)や保険募集実務を専ら担う役割 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
出向人数	<p>代理店及び代理店に影響を及ぼし得る親会社等への出向については、特に複数人による出向の場合には、その必要性・妥当性の判断理由を記録・管理する。</p>
出向期間	<p>代理店及び代理店に影響を及ぼし得る親会社等への出向については、特に2年を超える出向の場合(後任配置によるものを含む。)には、その必要性・妥当性の判断理由</p>

	を記録・管理するとともに、出向前に定めた期間を超える合理的な理由のない期間延長は行わない。
出向負担金	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。

(5)不正請求への対応強化

ア 修理工場向け写真撮影手引きの作成

2024年9月、車体整備事業者(修理工場)から損害保険会社に対して必要な情報提供が行われるよう、「[修理工場向け写真撮影手引](#)」が損保協会から公表されました。損害保険金請求時に必要となる基本的な取組みとして、工程ごとに写真撮影のポイントが記載されています。

イ 業界内の内部通報制度の改定

業界全体の自浄作用を高める観点から、損保協会が運営してきた内部通報制度の一部を改定し、不正請求や自動車修理に係る不審点等について、損害保険会社の社員や代理店等が、匿名で損保協会に直接通報できる業界内の内部通報窓口としての位置づけとされました。この点は、損害保険会社や代理店等に周知されています⁵。

(6)「政策保有株式に係るガイドライン」の策定

2024年9月、損保協会から、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政策保有株式等について、適切で規律ある行動を一層促すことを目的に、「[政策保有株式に係るガイドライン](#)」が公表されています。その主な内容は以下のとおりです。

- ・ 政策保有株式の新規保有を行わない
- ・ 現存する政策保有株式(非上場株式を含む。)は、早期になくすべく残高縮減に努める。特に上場銘柄については、明確な期限を定めて保有をゼロにする方針を定める
- ・ 同様に適正な競争を阻害する要因となり得る、預金協力等その他の行為は行わない
- ・ 投資株式を保有目的に応じた投資区分に適切に分類し、その開示にあたっては企業内容等の開示に関する内閣府令等に基づき、具体的かつ十分な説明を行う
- ・ 保険取引先の株式を純投資株式として保有する際の留意点について整理。なお、政策保有株式について、保有実態を変えずに純投資株式に区分変更する行為は行わない
- ・ 保険取引先の株式を事業戦略に係る投資株式として新たに保有する際には、資本・業務提携等の保有目的を明確にし、適切に開示する

⁵ https://www.sonpo.or.jp/news/release/2024/g34l0i0000003z0a-att/240919_06.pdf

当事務所は、本書において法的アドバイスを提供するものではありません。具体的な案件については個別の状況に応じて弁護士にご相談頂きますようお願い申し上げます。

© Mori Hamada & Matsumoto. All rights reserved.

(7)「保険契約引受にかかる独占禁止法上の留意点」の策定、公正取引委員会「共同保険に係る独占禁止法上の留意点等について」への対応、教育・研修の強化

ア 「保険契約引受にかかる独占禁止法上の留意点」の策定

2024年3月、保険会社の自主ルール策定・見直しに活用しやすくするため、「[損害保険会社の独占禁止法遵守のための指針](#)」の保険契約引受の内容をより具体的に解説した「[保険契約引受にかかる独占禁止法上の留意点](#)」が公表されました。ここで記載されている主な留意点は以下のとおりです。

- ・ 保険契約引受時における競合他社との接触、情報交換に関する留意点
- ・ 共同保険の制度特性を踏まえた共同保険特有の留意点
- ・ 契約関係者の属性、自社単独契約・共同保険契約の類型別の留意点
- ・ 保険会社の各部門別に特有の留意点
- ・ 日常の社員活動時において、会議や各種イベントに参加する場合の留意点
- ・ 保険契約引受時に起こる可能性のある具体的な独占禁止法違反事例の例示

イ 公正取引委員会「共同保険に係る独占禁止法上の留意点等について」への対応

2024年10月、公正取引委員会は、保険料調整行為事案の多くが共同保険の組成過程において行われていたこと等を踏まえ、共同保険の組成・利用に関し、損害保険会社、損害保険代理店又は保険契約者において留意すべき独占禁止法上の考え方及び競争政策上の考え方について「[共同保険に係る独占禁止法上の留意点等について](#)」を取りまとめて公表しました。その主な内容は以下のとおりです。

- ・ 顧客企業が入札や見積もり合わせを求めた場合に、損害保険会社間で又は代理店を介して情報交換し、事前に幹事会社、引受割合、保険料率等を決定することは不当な取引制限に該当
- ・ 顧客企業が幹事会社、引受割合、保険料率等を自ら決めた場合や、顧客企業が組織として具体的に明確に指示を行った場合、その指示の範囲で保険会社間で調整することは問題ないが、顧客企業が保険料について競争を求めている場合に保険料の調整行為を行うことは不当な取引制限に該当
また、官公庁は入札が原則なので、発注機関の担当者の指示にかかわらず調整行為は独占禁止法上問題
- ・ 契約締結後の共同保険の維持管理のための保険会社間の情報交換は許されるが、次期の共同保険の引受けに関する情報交換をすることは不当な取引制限に該当
- ・ 共同保険の必要性の検討：共同保険は、その構造上競争制限的な行為につながりやすいため、損保会社は、リスク分散や平準化のために共同保険を組成する必要性を十分に検討しなければならない
- ・ 乗合代理店：損保会社の情報が集約されやすく、乗合代理店を介して保険会社に情報共有がなされ、競争制限効果が生じる場合には、不当な取引制限に該当

- ・ 顧客企業:情報を特定の保険会社を通してではなく各社に直接伝達する、保険仲立人を活用する等、保険調達の方法に留意することが望ましい

これを受け、損保協会は、今後改めて独占禁止法における競争ルールを周知するとともに、独占禁止法遵守と競争条件の公平性・透明性の確保を前提とした業務運営を徹底し、再発防止策の策定及びその着実な実行により、再発防止に努めていく旨の声明を発表しています⁶。

ウ 独占禁止法に関する教育・研修の強化

業界全体のコンプライアンス意識を強化するため、損害保険事業総合研究所において、独占禁止法をテーマとする研修が行われたほか、独占禁止法に関する動画作成が行われています⁷。

(8)損害保険リテラシーの向上のための取組み

損保協会では、自動車保険の主な補償内容や特約等を比較できる「自動車保険商品の比較サイト」や、損害保険の仕組みやリスクを分かりやすく解説した「そんぽのホント(フレッシュアズガイド)」について、顧客が必要な情報にアクセスしやすくなるよう協会ホームページを改善したとしています。

また、様々な水災リスクと備えについて紹介した啓発動画の制作や、高校生の損害保険リテラシーの向上に資する取組みとして教材(「明るい未来へ TRY!」)の紹介活動などが行われています⁸。

3.「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

以上の流れを受けて、2024年8月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の諮問を受け、設置されたのが「損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ」となります。

ワーキング・グループでは、以下の論点について、どのような課題があり、どのような制度上の対応が必要と考えられるか、検討を行うこととされました。

- ① 保険会社による適切な管理・指導が十分に機能しづらい大規模な保険代理店において、募集品質の向上が図られるために、どのような対応が考えられるか。
- ② 保険仲立人制度は1995年の保険業法改正時より導入されたが、いまだ十分に活用されていない。保険仲立人の活用を促進するためには、どのような対応が考えられるか。
- ③ 近年、損害保険会社において企業向け火災保険の赤字が継続している状況について、どのような課題

⁶ https://www.sonpo.or.jp/news/release/2024/g34l0i0000004qka-att/241031_01.pdf

⁷ 前掲注5)

⁸ https://www.sonpo.or.jp/news/release/2024/g34l0i00000057zc-att/241219_01.pdf

当事務所は、本書において法的アドバイスを提供するものではありません。具体的案件については個別の状況に応じて弁護士にご相談頂きますようお願い申し上げます。

© Mori Hamada & Matsumoto. All rights reserved.

があると考えられるか。

- ④ 損害保険市場における公正な競争環境を実現する観点から、損害保険会社による便宜供与や企業内代理店の目指すべき姿等について、どのように考えるか。

以下では、上記①～④に対応する形で WG 報告書の内容をご紹介します。

- (1) 大規模な保険代理店における募集品質の向上(→12 ページ)
 - (ア) 大規模乗合代理店に対する体制整備の強化等
 - (イ) 保険会社による指導等の実効性の確保等
 - (ウ) 乗合代理店における適切な比較推奨販売の確保
(※大規模な保険代理店に限定されるわけではない点に注意)
 - (エ) 損害保険分野における自主規制のあり方の整理
- (2) 保険仲立人の活用促進(→16 ページ)
 - (ア) 媒介手数料の受領方法の見直し
 - (イ) 保証金制度の見直し
 - (ウ) 保険代理店等との協業の見直し
 - (エ) 海外直接付保における保険仲立人の活用
- (3) 火災保険の赤字構造の改善等(→18 ページ)
- (4) 損害保険会社による便宜供与や企業内代理店の目指すべき姿(→19 ページ)
 - (ア) 企業内代理店に関する規制の再構築
 - (イ) 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

(1)大規模な保険代理店における募集品質の向上

ア 大規模乗合代理店に対する体制整備の強化等

WG 報告書では、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、と指摘した上で、一定規模以上の特定保険募集人⁹(特定大規模乗合保険募集人)に対して、体制整備義務を強化することが提言されました。

⁹ 現行の保険業法において、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を指します(2022 年度において 450 社程度存在)

当事務所は、本書において法的アドバイスを提供するものではありません。具体的な案件については個別の状況に応じて弁護士にご相談頂きますようお願い申し上げます。

(ア) 規制対象となる「特定大規模乗合保険募集人」

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を定量的基準として用いることが適切であるとされています。

(イ) 「特定大規模乗合保険募集人」に求められる内部管理体制

- ・ 営業所又は事務所単位で、法令等を遵守して業務を行うための指導等を行う者(法令等遵守責任者)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(統括責任者)を設置すること
- ・ 法令等遵守責任者及び統括責任者には、一定の資格要件を求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

(ウ) 保険金関連事業を兼業する「特定大規模乗合保険募集人」に求められる体制整備

「特定大規模乗合保険募集人」のうち保険金から修理費等の支払いを受ける事業(保険金関連事業)を兼業する者に対しては、上記管理体制の一環として、

- ・ 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・公表するとともに、
- ・ 不当なインセンティブにより顧客の利益又は信頼を害することを防止するための体制整備を求める

こととされています。

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、保険金関連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ことを明確化することが求められています。これにより、損害保険会社は、保険金

関連事業を兼営している保険代理店を特定し、監督指針に示される着眼点に従い管理することが求められることとなります(下記イ参照)。

(エ) 当局によるモニタリング

「特定大規模乗合保険募集人」に対しては、当局による定期的なヒアリング等を通じたモニタリングにより体制整備の実効性を確保するほか、「特定大規模乗合保険募集人」以外に対しても、事業報告書の記載項目を拡充するとともに、当局による機動的なリスクベースのモニタリングを行っていくこととされています。

イ 保険会社による指導等の実効性の確保等

WG 報告書は、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、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としています。

- ・ 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、保険金等支払部門と営業部門を適切に分離する
- ・ 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

さらに、保険会社に対して、保険募集人の説明義務違反等による顧客への損害の補償に対する求償権行使に関する考え方を整理し、全保険募集人に対する求償権の行使状況についての把握・管理を求めていくとしています。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ます(同法 283 条)。WG 報告書は、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として、監督指針改正、さらには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についても示唆しています。

ウ 乗合代理店における適切な比較推奨販売の確保

保険業法上、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ます(同法 294 条 1 項)。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(比較推奨販売)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ます。こうした中、現行の保険業法においては、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りません。

なぜなら、現行の保険業法施行規則 227 条の 2 第 3 項 4 号では、比較推奨の方式として、顧客の意向に沿った保険契約を選別する方式(いわゆる「ロ方式」)に加えて、顧客の意向に基づかない選別であってもその提案の理由を説明する方式(いわゆる「ハ方式」)が許容されているためです。監督指針 II-4-2-9(5)③においても、そうした提案の理由として、「特定の保険会社との資本関係やその他の事務手続・経営方針上の理由」が許容されているように読むことができました。

WG 報告書はこの点について、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¹⁰を果たす観点からは適切な対応とはいえないと指摘しています。そして、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
- ・ 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べきとされています。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るとの留保は付されているものの、顧客の意向に沿った保険商品の絞り込みや選別・推奨を求めることを徹底すると、従来認められていた「ハ方式」は許容されなくなるように思われ、この点も含めていかなる法令等の改正がなされるのか注目されます。

なお、こちらの比較推奨販売の新たなルールについては「特定大規模乗合保険募集人」以外の乗合代

¹⁰ 改正金融サービス提供法により、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ています(同法 2 条)。

当事務所は、本書において法的アドバイスを提供するものではありません。具体的案件については個別の状況に応じて弁護士にご相談頂きますようお願い申し上げます。

© Mori Hamada & Matsumoto. All rights reserved.

理店にも適用が見込まれています。

エ 損害保険分野における自主規制のあり方の整理

有識者会議の議論の中では、エンフォースメントを強化する観点から、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(第三者による代理店業務品質評価、詳細については上記 2.(1)(5 ページ)参照)について、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ていました。

しかし、上記 2.(1)のとおり損保協会によって第三者による代理店業務品質評価を行う枠組みの構築が進んでいることに加え、WG 報告書では、(i)損害保険代理店を営む事業者数が多く、現時点では自主規制機関の母体となり得る組織が存在しないこと、(ii)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こと、(iii)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となどから、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しています。

(2)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ものです。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ましたが、その取扱保険料のシェアは伸び悩んできました。

WG 報告書では、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として、以下の施策を提言しています。

ア 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ますが(監督指針 V-4-4(1))、まずは企業向け保険を対象として、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とされています。

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

全額受領するか、(iii)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、また、保険会社から手数料を受領する場合は、保険仲立人が、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とされています。

イ 保証金制度の見直し

現行の保険業法上、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ます(同法 291 条 1 項)。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ます(同法 291 条 2 項、292 条)。

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との指摘があることから、1,000 万円に引き下げることが適切であるとされています。

ウ 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ません(監督指針 V-4-1(2)①)。その結果、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できない、といった問題が生じているとされています。

これを踏まえ、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とされています。

エ 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が求められています(同法 185 条 1 項)。また、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ず(海外直接付保の禁止)、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限り、例外的に保険契約を締結することが認められています(同法 186 条)。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は含まれていません(同法 275 条 1 項 4 号)。

WG 報告書では、保険仲立人が契約者のため許可要件を満たす旨の調査を担う役割を担い、海外の保険会社が提供する許可を得た保険契約の締結の媒介を行うことを可能にするための法改正が提言されています。

※保険仲立人への特定契約比率規制の適用(損害保険代理店に対する特定契約比率規制の見直しについては下記(4)ア(ア)参照)。

特定契約比率規制とは、保険仲立人が、自らと人的又は資本的に密接な関係を有する者(特定者)を保険契約者等とする保険契約(特定契約)の保険募集を行うことを制限する規制をいいます(監督指針 V-5-5)。

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りました。

これを踏まえ、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う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されています。他方で、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されています。

(3)火災保険の赤字構造の改善等

WG 報告書では、損害保険会社が、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こと、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分析しています。

これを踏まえ、

- (i) 当局において、損害保険会社の企業向け商品開発管理態勢等に係るモニタリングの高度化を図ること
- (ii) 損害保険料率算出機構において、火災保険参考純率に将来の気候変動による影響を反映するための手法の検討をさらに進めること
- (iii) 損害保険料率算出機構において、参考純率算出及び標準約款作成の対象となる保険種目を拡大すること、損害保険料率算出機構におけるデータバンク機能の強化を図ること

などが提言されています。

上記(iii)に関して、損害保険料率算出機構は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ますが、現状その保険種目は火災保険、自動車保険、傷害保険等に限定されています。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りました。

これを踏まえ、参考純率算出・標準約款作成の対象種目を拡大し、保険料率の算出や保険約款の作成に要するコストを低減することが提言されています。これにより、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、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とされています。

(4) 損害保険会社による便宜供与や企業内代理店の目指すべき姿

ア 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ます。有識者会議報告書では、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ました。

- ・ 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

(ア) 特定契約比率規制の見直し

特定契約比率規制とは、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(特定者)を保険契約者等とする保険契約(特定契約)の保険募集を行うことを制限する規制をいいます(監督指針 II-4-2-2(6)②)。

この規制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するものですが、経過措置(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

自動車・火災・傷害保険のみに限る等の取扱い(監督指針 II-4-2-2(6)②(注))が適用されてきた関係で、近年の賠償責任保険やサイバー保険等といった新種保険の需要増加等の環境変化も踏まえると、現在の企業向け保険市場の実態に即していないとの指摘がありました。

そのため、WG 報告書では、特定契約比率規制について、3 年程度の準備期間を設けた上で、経過措置を撤廃するとともに、「特定者」の範囲を企業会計上の連結の範囲に拡大することとされています。

他方で、新規制を全ての企業内代理店に対して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が指摘されています。そのため、一定の要件(一定の態勢整備と手数料の適正化)を満たす企業内代理店は、上記規制の適用除外とすることが予定されています。適用除外の具体的な要件については、今後検討が進められる予定です。

(イ)「特別の利益の提供」の禁止の観点からの適正化

WG 報告書では、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こと、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と指摘されています。

これを踏まえ、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とされています。

イ 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

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、その見返りに当該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ます。

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、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が行われました。

これを踏まえ、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ないようにする観点から、

- ・ 現行の保険業法において禁止される「特別の利益の提供」行為(潜脱行為を含めて禁止、保険業法 300 条 1 項 5 号、保険業法施行規則 234 条 1 項 1 号)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みならず、そのグループ企業を追加する¹¹必要があるとされています。

4. 今後予想されるタイムラインと対応すべき事項

(1) 今後予想されるタイムライン

冒頭のとおり、WG 報告書の公表を受けて、本年の通常国会において保険業法の改正案の提出が見込まれます。

施行のスケジュールについては改正法において定められることとなりますが、意向把握義務・情報提供義務の導入が行われた平成 26 年改正法の際には公布の日から 2 年以内で政令で定める日から施行とされており、今回の参考になると考えられます。

損害保険代理店に対する特定契約比率規制の見直しについては上記 3.(4)ア(ア)のとおり、3 年程度の準備期間を設けた上で経過措置を撤廃するとされています。

(2) 保険会社・保険仲立人・保険代理店において対応すべき事項

保険会社・保険仲立人・保険代理店において、それぞれ以下の対応が必要と考えられます。

保険会社：

損保協会の各種ガイドライン改正や法令等の改正に伴い、様々な対応が必要になります。特に、代理店支援の実務については、損保協会の各種ガイドライン改正を踏まえて見直しが必要であり、併せて法改正によって求められる代理店管理態勢についても動向を注視しつつ準備を進める必要があります。

保険仲立人：

今回の法改正では、保険仲立人が企業保険の保険募集に果たす役割が拡大することが見込まれます。その

¹¹ 保険業法施行規則 234 条 1 項 1 号において、特別の利益の提供主体については、「何らの名義によってするかを問わず」と規定されており、潜脱行為の防止が図られている一方、特別の利益の受け手については、現状の規定では規制の対象が必ずしも明確になっていないとの指摘があります(2024 年 10 月 30 日「損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ」事務局説明資料 25 ページ)。

当事務所は、本書において法的アドバイスを提供するものではありません。具体的な案件については個別の状況に応じて弁護士にご相談頂きますようお願い申し上げます。

ため、これを踏まえた戦略を検討する必要があると思われます。

企業内代理店:

改正法により態勢整備の強化が求められることとなります。改正内容については 3 年の経過措置が見込まれますが、これに安住せずに収益多様化の検討を開始する必要があると思われます。

保険代理店:

保険販売にあたり、事務効率化といった代理店側・保険会社側の事情で保険を推奨することができなくなります。一部の代理店には大きな影響が見込まれることを踏まえ、販売フローを含めた保険販売の態勢を検討する必要があります。

(3)生命保険分野への影響

冒頭で述べたとおりWG 報告書は、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端緒に作成されたものではありませんが、その提言内容は必ずしも損害保険会社や損害保険代理店に限られず、生命保険分野においても対応が求められ得る事項を含んでいます。特に以下の事項は、生命保険分野にも影響が及ぶ可能性が高いと見込まれますので、生命保険会社や生命保険代理店においても今後の動向を注視する必要があります。

- ・ 代理店に対する不適切な便宜供与(上記 2.(3)ア参照)
- ・ 大規模乗合代理店に対する体制整備の強化等(上記 3.(1)ア参照)
- ・ 保険会社による代理店に対する指導等の実効性の確保等(上記 3.(1)イ参照)
- ・ 乗合代理店における適切な比較推奨販売の確保(上記 3.(1)ウ参照)
- ・ 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(上記 3.(4)イ参照)

II. 保険に関するニュース:2024 年 5 月～

1. 保険業法施行規則、監督指針等の改正

(1)外国特定金融関連業務会社に関する保険業法施行規則、その他付随業務に関する監督指針改正に関するパブリックコメントの結果等の公表

金融庁は、2024 年 5 月 17 日に、[「銀行法施行規則の一部を改正する内閣府令\(案\)」等に関するパブリックコメントの結果等](#)を公表しました。

保険業法施行規則の改正は、保険会社が、子会社対象会社以外の外国の会社であって当該外国会社を原則として 10 年を経過する日までの間、子会社とすることができる「外国特定金融関連業務会社」(定義につ

当事務所は、本書において法的アドバイスを提供するものではありません。具体的案件については個別の状況に応じて弁護士にご相談頂きますようお願い申し上げます。

© Mori Hamada & Matsumoto. All rights reserved.

き、保険業法 106 条 6 項 1 号)の範囲が拡大され、同法施行規則 56 条の 2 第 2 項 22 号の自家型前払式支払手段を発行する業務もしくは第三者型前払式支払手段を発行する業務又はこれらの前払式支払手段を販売する業務を主として営む外国の会社を追加するものとなっています。

監督指針の改正は、保険会社のその他付随業務に、保険会社の子会社又は保険持株会社の子会社が行う他の事業者の役職員に対する教育・研修業務、経営相談業務、金融等に関する調査・研究業務及び個人(事業を行う場合におけるものを除く。)に対して行う財産形成に関する相談に応ずる業務に関する代理・媒介業務(監督指針 III-2-13-2(1))を追加するものとなっています。これに関し、パブリックコメントにおいては、「その他の付随業務」の従前の解釈を変更するものではなく、「子法人等」や「関連法人等」が行う上記の代理・媒介業務も、その他付随業務の 4 要件を充足することにより認められ得るものであることが確認されています(24 番、25 番)。

(2)「2024 年保険モニタリングレポート」の公表

金融庁は、2024 年 7 月 3 日に、「[2024 年保険モニタリングレポート](#)」を公表しました。

金融庁が認識している諸課題の項目として、2023 年以前から掲げられている、保険ビジネスを巡る動向(持続可能なビジネスモデルの構築、自然災害の頻発・激甚化への対応等)、財務の健全性の確保、顧客本位の業務運営(外貨建保険の募集管理の高度化等)に加えて、2024 年は、損保における不適切事案を踏まえた対応が追記されています。

(3)リスク性金融商品の販売・組成会社による顧客本位の業務運営に関するモニタリング結果等(2023 事務年度)の公表

金融庁は、2024 年 7 月 5 日に、2023 事務年度に金融庁が行ったモニタリングで把握した実態を基に、個別のリスク性金融商品の販売・管理等における態勢面において販売会社等に共通すると考えられる課題等を取りまとめ、「[リスク性金融商品の販売・組成会社による顧客本位の業務運営に関するモニタリング結果等について\(2023 事務年度\)](#)」を公表しました。

外貨建一時払保険については、[中間報告](#)においても指摘されていたものと基本的に同様の指摘がされています。プロダクトガバナンス態勢については、リスク・リターン検証を十分に行わないまま、実質的な議論を行うことなく、予定利率や積立利率といった表面金利等の形式的な情報を踏まえて商品を導入していたことが指摘されています。販売・管理態勢については、目標値に到達したターゲット型保険の多くが解約され、同時に同一商品を同一顧客に販売する乗換販売が発生していること、為替・金利リスクを理解できていない可能性の高い顧客や、リスク許容度が低いと考えられる顧客に対する外貨建一時払保険の販売が指摘されています。フォローアップ及び手数料体系については、販売会社が組成会社から受け取る手数料の体系が、顧客へのフォローアップ等を行う役務負担に見合ったものとなっていないことが指摘されています。

こうした問題意識を踏まえた好取組事例として、「乗換販売を防止する観点から、適切なフォローアップを行った職員に対してプラスの業績評価を行うこととした事例」、「販売会社の態勢改善が確認できるまで、新たなターゲット型保険の商品組成を行わないこととした事例」、「初年度の手数料を10年間の合計手数料の半分未満とすることで、販売会社による顧客の最善の利益を追求する販売の推進を検討している事例」等も紹介されています。

(4)「2024 事務年度金融行政方針」の公表(保険関係)

金融庁は、2024年8月30日に、「[2024 事務年度金融行政方針](#)」を策定し、公表しました。業態別の課題への対応として、保険会社については、(i)保険市場の信頼の回復と健全な発展に向けた対応、(ii)経営基盤の強化と健全性の確保等が挙げられています。

(i)保険市場の信頼の回復と健全な発展に向けた対応については、「[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](#)」の報告書を踏まえ、監督指針の改正及び業界ガイドラインの策定・改正等を進める項目として、大規模代理店に対する指導等の実効性の向上、便宜供与の解消、適切な保険金支払管理態勢の確保、企業内代理店の実務能力の向上・自立の促進が挙げられています。また、金融審議会において制度改革の必要性を含め検討する項目として、大規模代理店における態勢整備の厳格化、保険仲立人の活用促進、企業向け火災保険の赤字状況等の論点が挙げられています。

(ii)経営基盤の強化と健全性の確保等については、「[2024 年保険モニタリングレポート](#)」(上記(2)参照)と同様の視点(持続可能なビジネスモデル、統合的リスク管理(ERM)、経済価値ソルベンシー規制の導入等)が挙げられています。

(5)「金融機関の内部監査の高度化に向けたモニタリングレポート(2024)」の公表

金融庁は、2024年9月10日に、大手銀行グループのほか、地域金融機関、大手証券会社及び大手保険会社に対するモニタリングの結果を整理し、金融庁の問題意識・期待水準とともに「[金融機関の内部監査の高度化に向けたモニタリングレポート\(2024\)](#)」として取りまとめ、公表しました。

このモニタリングレポートでは、金融庁が「[金融機関の内部監査の高度化](#)」に向けたプロGRESSレポート(中間報告)において示した3つの論点((i)経営陣や監査委員・監査役による内部監査部門への支援、(ii)内部監査部門の監査態勢高度化・監査基盤強化、(iii)被監査部門に対する内部監査への理解・浸透やリスクオーナーシップ醸成)のそれぞれについて、モニタリング対象先における特徴的な好事例と課題事例の具体例が記載されています。上記の3つの論点を含め、金融庁が以下の期待水準を示しています。

<p>・ガバナンス、リスク管理を維持・高度化するための内部監査の役割 経営陣等は、内部監査の高度化が、組織全体としてガバナンスとリスク管理を維持・高度化させる手段であることを再認識すべきである。</p> <p>・オフサイト・モニタリング 内部監査部門が、フォワードルッキングな観点でリスクの変動を即時に把握すること(動的リスク評価)が重要である。</p> <p>・リスク・アセスメント 組織全体(グループ全体)の業務運営に対するリスク・アセスメントの精度を高めることが重要である。</p> <p>・真因分析 真因分析は、組織運営上の課題やリスクの所在を明らかにする重要な手法であり、内部監査の水準にかかわらず、経営に求められる監査への前提と考えるべきである。</p> <p>・グループ・グローバルな監査態勢の在り方 金融機関が、グループ・グローバルな観点で、実効性ある内部監査を実施することで、様々な組織活動の有効性等について評価することが重要である。金融グループ内においては、様々な形態の金融会社、非金融会社が存在しており、グループの規模・特性も踏まえながら、監査手法や監査支援システム導入など効率性のみならず、品質管理の観点からも共通化・高度化を進めていくことが重要である。</p> <p>・コソーシングの活用 コソーシングの監査品質は、内部監査部門が理解した上で、評価・管理する必要がある。外部専門機関による成果物について、内部監査部門自身の責任の下で管理し、その成果物等から、内部監査部門内に、スキル・専門知識を蓄積し活用することも重要である。</p>
--

(6)「顧客本位の業務運営に関する原則」(改定案)に対するパブリックコメントの結果等の公表

金融庁は、2024年9月26日に、[「顧客本位の業務運営に関する原則」\(改訂案\)に対するパブリックコメントの結果等](#)を公表しました。

上記改定案は、顧客の最善の利益に適った商品提供等を確保するためのガバナンス(プロダクトガバナンス)に関する「補充原則」を「顧客本位の業務運営に関する原則」に追加等するものです。追加された補充原則の概要は以下のとおりです。

(i)【基本理念】

経営者のリーダーシップの下での、金融商品提供に関する理念の明確化

(ii)【体制整備】

プロダクトガバナンスの実効性を確保するための体制整備、金融商品の組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理体制の整備

(iii)【金融商品の組成時の対応】

金融商品の組成時における商品性の検証や想定顧客属性の特定、組成会社・販売会社間の情報連携の促進

(iv)【金融商品の組成後の対応】

金融商品の組成後における商品性の検証、組成会社・販売会社間の情報連携による運用・商品提供等の改善

(v)【顧客に対するわかりやすい情報提供】

運用体制やガバナンス等に関する顧客への分かりやすい情報提供

(vi)【顧客にふさわしいサービスの提供】

実際に購入した顧客層や反応等について組成会社との情報連携組成会社による想定顧客属性を踏まえつつ、自らの責任で顧客の適合性を判断(原則 6 の修正、追記)

(7)令和 5 年金融商品取引法等改正に係る政令・内閣府令案等の公表(情報提供関係)

金融庁は、2024 年 10 月 23 日に、契約締結前等における情報提供の方法を定める等の[保険業法施行令及び同法施行規則並びに監督指針の改正案](#)を公表しました。

特定保険契約以外の保険契約における重要事項説明書や直接支払いサービスの説明書等を電磁的方法により提供する場合、現行と同様に、あらかじめ、電磁的方法の種類及び内容を示し、書面又は電磁的方法による承諾を得ることとされています(保険業法施行規則改正案 227 条の 2 第 5 項)。一方、特定保険契約における契約締結前の情報提供を電磁的方法により行おうとする場合、(i)あらかじめ顧客から承諾を得る方法、(ii)あらかじめ顧客に告知する方法のいずれかを選択することができる改正案が公表されています(同改正案 234 条の 21 第 3 項、52 条の 13 の 21 第 2 項各号)。(ii)の方法は、本改正案により追加された規定であり、顧客に対し告知すべき事項として、(ア)電磁的方法の種類及び内容、(イ)保険会社等に対し、顧客が書面の交付を請求することができる旨が挙げられています。

(8) 令和 5 年金融商品取引法等改正に係る政令・内閣府令案等に関するパブリックコメントの結果等の公表 (保険会社並びに保険募集人及び保険仲立人の誠実公正義務)

金融庁は、2024 年 10 月 30 日に、金融サービス提供法 2 条に基づく誠実公正義務について、保険会社並びに保険募集人及び保険仲立人に対する着眼点を定めた[監督指針のパブリックコメントの結果](#)を公表しました。

監督指針 II-4-4-1 として「顧客の最善の利益を勘案した誠実公正義務(金融サービス提供法 2 条)」を新設する改正となっています。この項目の内容は、「保険会社が、必ずしも短期的・形式的な意味での利益に限らない「顧客の最善の利益」をどのように考え、これを実現するために自らの規模・特性等に鑑み、組織運営や商品・サービス提供も含め、顧客に対して誠実かつ公正に業務を遂行しているかを検証する。また、保険募集人についても上記に準じて検証することとする。」との着眼点が示されています。また、監督手法・対応として、日常の監督事務や、不祥事件届出書等を通じて把握された保険会社の誠実・公正義務上の課題については、深度あるヒアリングを行うことに加え、報告徴求命令、業務改善命令、業務停止命令等もあり得る旨の記載がされています。

(9) 「経済価値ベースのソルベンシー規制等に関する保険業法施行規則の一部改正(案)」等の公表

金融庁は、2024 年 10 月 31 日に、これまでの[経済価値ベースのソルベンシー規制等に関する検討](#)に従い、新規制に関する法令等について、新規制の制定又は改正を行う「[経済価値ベースのソルベンシー規制等に関する保険業法施行規則の一部改正\(案\)](#)」等を公表しました。

これまでの健全性の基準は、ロック・イン(割引率、発生率等を契約時点において固定する)方式の負債評価に基づく会計上のバランスシートを前提としていたところ、新規制では、(i)保険会社の資産、負債を経済価値ベースで評価した上で、(ii)ストレス環境下で発生するリスク量(所要資本)を計測し、(iii)それに対する資本(適格資本)の十分性を評価するものとされています(第 1 の柱(ソルベンシー規制))。また、新規制では、ソルベンシー規制にとどまらず、保険会社の内部管理のあり方も踏まえた多面的な健全性政策について、「3 つの柱」の考え方を採用するものとされています。第 2 の柱(内部管理と監督上の検証)として、第 1 の柱では捉えきれないリスクを捕捉し、保険会社の内部管理を検証しその高度化を促進することが挙げられており、また、第 3 の柱(情報開示)として、保険会社と外部のステークホルダーとの間の適切な対話を促し、ひいては保険会社に対する適正な規律を働かせることが挙げられています。

また、新規制導入に合わせ、(ア)価格変動準備金の積立基準、積立限度並びに危険準備金Ⅱのリスク係数等及び危険準備金の取崩基準について、環境変化等を踏まえた見直し、(イ)現行の法定開示項目において重要性の低下した項目等の改廃、の改正案も公表されています。

(10)令和 5 年金融商品取引法等改正に係る政令・内閣府令案等に関するパブリックコメントの結果等の公表(金融サービス提供法施行令 14 条関連)

金融庁は、2024 年 11 月 20 日に、金融サービス提供法施行令 14 条の改正及びこれに関連する「金融商品の販売等に係る勧誘方針の公表の方法に関する内閣府令」について、[パブリックコメントの結果等](#)を公表しました。

金融サービス提供法 10 条 3 項に基づき、金融商品販売業者等(保険会社、保険代理店、保険仲立人を含みます。)は、勧誘方針を定めたときは政令で定める方法により公表しなければならないところ、公表方法にインターネット上での掲載義務が追加されています。例外的にインターネット上での掲載義務が課されない場合として、(i)事業の規模が著しく小さい場合その他の内閣府令で定める場合、かつ、(ii)電子情報処理組織を使用する方法により金融商品の販売等(現にその本店若しくは主たる事務所又は営業所等にいる顧客に対して行うものを除く。)を行わない場合が規定されています。(i)について、「金融商品の販売等に係る勧誘方針の公表の方法に関する内閣府令」2 項において、(ア)常時使用する従業員の数が二十人以下である場合、(イ)ウェブサイト(当該金融商品販売業者等がその行う金融商品の販売等に関して広告をするものに限る。)がない場合、が挙げられています。

上記(ア)の要件について、パブリックコメントでは、「常時使用する従業員」は、金融商品販売業者等に所属する金融商品の販売に関する業務に従事する従業員ではなく、その他の業務に従事する従業員も含めた全ての従業員を指すと回答されています(2 番、3 番)。

(11)「銀行法施行規則の一部を改正する内閣府令(案)」等に関するパブリックコメントの結果等について

金融庁は、2024 年 11 月 29 日に、関係業界団体からの規制緩和要望等に対応するため、[銀行法施行規則の一部を改正する内閣府令\(案\)](#)等に関するパブリックコメントの結果等を公表しました。

保険業法施行規則については、海外組合への LP 出資等に係る議決権の取扱いの明確化(1 条の 3 第 1 項)、投資専門子会社が出資可能なベンチャービジネス会社の設立年数等要件の緩和(56 条 5 項)、投資専門子会社の併營業務(コンサルティング業務等)の範囲の緩和(56 条 16 項)を行う改正となっています。

投資専門子会社の併營業務については、「主として行うもの」という要件があるところ、パブリックコメントでは、数値基準要件は設けないこと、「主として行うもの」への該当性は、個別事例ごとに実態に即して判断されるものであり、本制度の趣旨を踏まえ、また、その業務の内容、取引の実態等に照らして各金融機関がその該当性について合理的に説明できることが必要であるとの考え方が示されています(銀行法及び信用金庫法に関し、4-6 番参照)。

(12) 往訪縦覧規制に関する少額短期保険業者向けの監督指針の改正案のパブリックコメント等の公表

金融庁は、2024年12月16日に、デジタル化に向けた各省庁の規制の見直しの一環として、往訪縦覧縦覧規制(公的情報を閲覧・縦覧させるもののうち、その閲覧・縦覧のためには公的機関等への訪問が必要となる規制)についての対応を行うため、[「主要行等向けの総合的な監督指針」等の一部改正\(案\)に関するパブリックコメントの結果等](#)を公表しました。

少額短期保険業者は、その登録申請書類の記載事項(商号、資本金額、役員の氏名等)並びに登録年月日及び登録番号が少額短期保険業者登録簿に記載され、公衆の縦覧に供されることとされています(保険業法272条の3第2項、同法施行規則211条の7)。改正前は財務局での縦覧が行われているところ、「電子メール等」による縦覧の申請や電子メール等で少額短期保険業者登録簿の送付を受けることが可能となる改正となっています。

パブリックコメントでは、「電子メール等」には、電子メールのほかファイル共有サービスを利用する方法が想定され(1番)、送付されたファイルの転送等の制限はない(10番)という考え方が示されています。

(13) 監督指針等の一部改正(案)の公表(保険業高度化会社等関係)

金融庁は、2024年12月20日に、保険業高度化等会社の業務内容の変更又は新規業務に関して、[「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」等の一部改正\(案\)](#)を公表しました。

改正案では、他業保険業高度化等会社において、(i)認可申請時の業務と業務内容が大幅に変更になる場合には、あらかじめ当局へ報告することとしているか、(ii)(i)以外の場合には、新規業務等を開始した日から30日以内への当局への報告で足りるとする運用に変更するとされています。また、(ii)の場合の報告事項として、新規に行う業務や変更後の業務の内容、当該業務を行うにあたり保険会社が出資する額、当該業務が開始されても保険会社の業務の健全かつ適切な運営に支障を来す著しいおそれがないと認められる理由等が挙げられています。また、一定の保険業高度化等会社が営むことができる業務の範囲で、一定の保険業高度化等会社が新規に業務等を行う場合についても同様の取扱いとすることも追記されています。

本改正案に対するパブリックコメントは、2025年1月24日17時まで募集されています。

2. 保険商品審査事例集の公表

金融庁は、[2024年6月](#)及び[同年12月](#)に保険商品審査事例集を公表しました。以下では、顧客本位に関するものを取り上げます。

(1) 生命保険商品について

2024年6月版1.(3)において、市場価格調整(MVA)が適用され、指標金利(金融情報サービス会社等

から入手可能な金利指標)を用いる商品について、解約時に解約返戻金の推移などの追加情報を提供するなど、顧客の適切な判断を促す情報提供を行うことが、顧客保護の観点から重要であるとされています。その理由として、指標金利を用いて解約返戻金を計算する場合、金融市場混乱時においては、積立利率を使用する場合に比べ、解約返戻金の削減額がより高額になる可能性があることが挙げられています¹²。

2024年12月版1.(1)において、外貨建一時払終身保険等における目標値設定機能による目標値到達に伴う短期解約の発生状況を踏まえ、目標値設定機能が保険契約者に対して、外貨建一時払終身保険のメリットである一生涯の保障や、中長期での資産形成効果を十分に提供できていない要因となっていると分析し、商品組成会社として、顧客の最善の利益の追及の観点から、目標値設定機能の新規取扱いを取りやめた例が挙げられています。

また、同月版1.(2)においては、引受基準緩和型商品の募集時には、その商品の特性に鑑み、本来、標準体向け商品に加入できる顧客が誤って引受基準緩和型商品に加入することを防止する措置を講じる必要があるとされています。具体的には、引受基準緩和型商品又は標準体向け商品のいずれに加入可能か判断が付かない場合は、標準体向け商品に加入できなかった場合にのみ、引受基準緩和型商品に誘導する募集フローを構築する等、標準体向け商品に加入可能な顧客が誤って引受基準緩和型商品に加入することを防止する措置を講じる必要があるとされています。その理由としては、引受基準緩和型商品は、標準体向け商品と比較すると、保険料が割高となるため、代理店等には引受基準緩和型商品を販売するインセンティブが生じ得ること、本来は標準体向け商品に加入可能な顧客に対し、「恐らく標準体向け商品には加入できないだろう」といった顧客や募集人の自己判断で引受基準緩和型商品に加入する(させる)と顧客にとって不利益を招くこととなることが挙げられています。

(2)損害保険商品について

2024年12月版3.において、任意付帯補償を自動付帯へ改定する商品開発事例が見られ、このような事例については、商品構成の簡素化による分かりやすさの向上及び補償範囲の誤認に伴う特約付帯漏れの防止といったメリットがある一方で、当該補償を不要と感じる保険契約者に対しても強制的に補償を提供することになるおそれ、自動付帯であることを十分理解していない保険契約者が、意図せず不要な補償に対する保険料を負担することとなるおそれ、保険料負担の軽減を目的に補償を削減したいとするニーズに応えられなくなるおそれが指摘されています。そのため、自動付帯への改定等に際しては、保険会社においてそのメリット・デメリットや、顧客に補償内容や保険料について十分に理解させる方法等を比較衡量した上で、改定の判断を行うことが重要であるとの指摘がされています。

¹² 「過去、金融市場混乱に伴う指標金利の急上昇は、短期間で解消されることが多く、解約返戻金のより大きな削減も短期間で回復する場合が多かった」ことが指摘されています。

当事務所は、本書において法的アドバイスを提供するものではありません。具体的な案件については個別の状況に応じて弁護士にご相談頂きますようお願い申し上げます。