

---

---

# AMT/NEWSLETTER

## Banking & Finance - Insurance

---

2025年1月31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」 報告書の概要

#### —保険募集実務への影響—

弁護士 村井 恵悟 / 弁護士 津江 紘輝 / 弁護士 高野 聖也

監修 弁護士 出張 智己 / 弁護士 福田 直邦

#### Contents

---

- I. 損害保険業等 WG 報告書の概要
- II. 顧客本位の業務運営の徹底
  - 1. 大規模乗合代理店に対する体制整備義務の強化等
  - 2. 乗合代理店における適切な比較推奨販売の確保
  - 3. 保険会社による指導等の実効性の確保等
- III. 健全な競争環境の実現
  - 1. 保険仲立人の活用促進
  - 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
  - 3. 企業内代理店に関する規制の再構築
- IV. まとめ

#### I. 損害保険業等 WG 報告書の概要

損害保険市場における保険金不正請求事案<sup>1</sup>や保険料調整行為事案<sup>2</sup>の発生を受け、「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。)が設置され、2024年3月26日から計4回の討議が行われた。そして、同年6月25日に、有識者会議において有識者から提示された主な意見を整理した「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」報告書(以下「有識者会議報告書」という。)<sup>3</sup>が公表された。

有識者会議報告書において、「法律改正が必要と考えられる論点については、(中略)今後、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を期待したい。」と提言されていたことを受け、金融審議会「損害保険業

---

<sup>1</sup> 概要については、有識者会議第1回事務局説明資料(<https://www.fsa.go.jp/singi/sonpo/siryou/20240326/siryou2.pdf>)2~7頁及び損害保険業等WG第2回事務局説明資料([https://www.fsa.go.jp/singi/sonpo\\_wg/siryou/20241016/1.pdf](https://www.fsa.go.jp/singi/sonpo_wg/siryou/20241016/1.pdf))9~10頁参照。

<sup>2</sup> 概要については、有識者会議第1回事務局説明資料(<https://www.fsa.go.jp/singi/sonpo/siryou/20240326/siryou2.pdf>)8~11頁参照。

<sup>3</sup> <https://www.fsa.go.jp/singi/sonpo/houkokusyo.pdf>

等に関する制度等ワーキング・グループ」(以下「損害保険業等 WG」という。)が設置された。そして、2024 年9月 27日から計 6 回の討議を経て、同年 12 月 25 日に、損害保険業等 WG の審議の結果をまとめた「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「損害保険業等 WG 報告書」という。)<sup>4</sup>が公表された。損害保険業等 WG 報告書における提言内容は多岐にわたるが、損害保険業等 WG 報告書の概要の説明資料<sup>5</sup>によれば、以下のとおり構成されている。

#### 【顧客本位の業務運営の徹底】関連

- ① 大規模乗合代理店に対する体制整備義務の強化等
- ② 乗合代理店における適切な比較推奨販売の確保
- ③ 保険会社による指導等の実効性の確保等
- ④ 損害保険分野における自主規制のあり方の整理<sup>6</sup>

#### 【健全な競争環境の実現】関連

- ⑤ 保険仲立人の活用促進
- ⑥ 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
- ⑦ 企業内代理店に関する規制の再構築
- ⑧ 火災保険の赤字構造の改善等<sup>7</sup>

本ニュースレターにおいては、損害保険業等 WG 報告書のうち、保険募集実務への影響が大きいと思われる、上記①～③及び⑤～⑦を解説する。

なお、上記のほか、「保険会社や保険代理店における情報漏えい事案<sup>8</sup>が相次いで認められている」ところ、これについては、「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。」と提言されているため(損害保険業等 WG 報告書 24 頁)、今後の動向に注視が必要である。

## II. 顧客本位の業務運営の徹底

損害保険業等 WG 報告書では、「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(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。」と指摘されている(損害保険業等 WG 報告書 4 頁)。

4 [https://www.fsa.go.jp/singi/singi\\_kinyu/tosin/20241225/1.pdf](https://www.fsa.go.jp/singi/singi_kinyu/tosin/20241225/1.pdf)

5 [https://www.fsa.go.jp/singi/singi\\_kinyu/tosin/20241225/2.pdf](https://www.fsa.go.jp/singi/singi_kinyu/tosin/20241225/2.pdf)

6 「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。」として、自主規制機関の設置は見送られている(損害保険業等 WG 報告書 10 頁)。

7 以下の提言がなされている(損害保険業等 WG 報告書 20～23 頁)。

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

8 概要については、損害保険業等 WG 第 5 回事務局説明資料([https://www.fsa.go.jp/singi/sonpo\\_wg/siryoku/20241205/1.pdf](https://www.fsa.go.jp/singi/sonpo_wg/siryoku/20241205/1.pdf)) 12 頁参照。

- 「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。」

上記を踏まえて損害保険業等 WG 報告書において提言された内容及びその背景について、以下のとおり解説する。<sup>9</sup>

## 1. 大規模乗合代理店に対する体制整備義務の強化等

背景	提言の内容
<b>【大規模乗合代理店に対する体制整備義務の強化】</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 今般の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(損害保険業等 WG 報告書 4 頁)。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 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乗合代理店(保険業法 303 条・同法施行規則 236 条の 2)<sup>10</sup>のうち、一定規模以上の保険代理店(以下「特定大規模乗合保険募集人」という。)<sup>11</sup>に対し、以下のような体制整備義務等を課す(損害保険業等 WG 報告書 4～7 頁)。<sup>12</sup> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 営業所又は事務所ごとに、法令等遵守責任者を設置すること</li> <li>・ 本店又は主たる事務所に、統括責任者を設置すること</li> <li>・ 法令等遵守責任者及び統括責任者に一定の資格要件を求め、またそのための試験制度を新設すること</li> <li>・ 保険募集指針の策定・公表・実施をすること</li> <li>・ 苦情処理・内部通報に関する体制を整備すること</li> <li>・ 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</li> <li>・ 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</li> </ul> </li> </ul>

<sup>9</sup> 全体像については、損害保険業等 WG 第 3 回事務局説明資料([https://www.fsa.go.jp/singi/sonpo\\_wg/siryoku/20241030/1.pdf](https://www.fsa.go.jp/singi/sonpo_wg/siryoku/20241030/1.pdf))31 頁参照。

<sup>10</sup> 2022 年度においては 450 社程度、2023 年度においては 500 社程度存在している(損害保険業等 WG 報告書 5 頁及び同頁脚注 5)。

<sup>11</sup> 「特定大規模乗合保険募集人」への該当性の判断基準については、「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」と提言されている(損害保険業等 WG 報告書 5 頁)。

<sup>12</sup> かかる見直しにあたっては、銀行等が保険商品の窓口販売を行うにあたって法令等遵守責任者及び統括責任者の設置(保険業法施行規則 212 条 2 項 3 号、212 条の 2 第 2 項 3 号及び 212 条の 4 第 2 項 3 号、保険会社向けの総合的な監督指針Ⅱ-4-2-6-8)、並びに保険募集指針の策定・公表・実施(保険業法施行規則 212 条 2 項 2 号、212 条の 2 第 2 項 2 号及び 212 条の 4 第 2 項 2 号、保険会社向けの総合的な監督指針Ⅱ-4-2-6-3)等が求められていることが参考にされていると思われる。ただし、かかる法令等遵守責任者及び統括責任者の配置は、損害保険業等 WG 報告書における提言と異なり、特定の資格取得者の配置を要件とするものではないと解されている(2007 年 12 月 21 日付け『「保険会社向けの総合的な監督指針」の一部改正について」別紙 1 (<https://www.fsa.go.jp/news/19/hoken/20071221-1/02/01.pdf>)22 頁 1～3 番回答参照)。

	<p>②「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、上記体制整備の実効性を確保する(損害保険業等 WG 報告書 4 頁)。</p> <p>③「特定大規模乗合保険募集人」に対する上記体制整備義務の潜脱防止等の観点から、「特定大規模乗合保険募集人」以外に対しても、規模が大きい乗合代理店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う(損害保険業等 WG 報告書 5 頁)。</p>
<b>【保険金関連事業を兼業する大規模乗合代理店への対応】</b>	
<p>● 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、通常であれば、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(損害保険業等 WG 報告書 5～6 頁)。</p>	<p>①「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、上記体制整備の一環として、以下を求める(損害保険業等 WG 報告書 6 頁)。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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の特定</li> <li>・ 上記取引を適切に管理する方針の策定・公表</li> <li>・ 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</li> </ul> <p>② 保険金関連事業を兼業する全ての保険代理店に関しても、以下が提言されている(損害保険業等 WG 報告書 6 頁)。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ 「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</li> </ul>

本項目における提言内容は、基本的に大規模乗合代理店(「特定大規模乗合保険募集人」)を念頭に置いたものであるものの、上記のとおり、特定大規模乗合保険募集人以外の保険代理店についての提言も含まれているため、留意が必要である。

## 2. 乗合代理店における適切な比較推奨販売の確保

背景	提言の内容
<p>● 現行法においては、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</p>	<p>① 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、顧客が重視する項目を丁寧かつ明確に把握した上で、顧客の意向に沿って保険商品を絞り込み、推奨することを乗合代理店に対して求める。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する(損害保険業等 WG 報告書 8 頁)。</p>

<p>法令違反とはならない(損害保険業等 WG 報告書 7 頁)。<sup>13</sup></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 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(損害保険業等 WG 報告書 8 頁)。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>② 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ることを求める(損害保険業等 WG 報告書 8 頁)。</li> <li>③ 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(損害保険業等 WG 報告書 8 頁)。<sup>14</sup></li> </ul>
--	---

比較推奨の方式として保険業法施行規則 227 条の 2 第 3 項 4 号ハに掲げられている、いわゆる「ハ方式」(顧客の意向に沿った保険契約の選別をすることなく提案契約の提案をする方式)に関して、損害保険業等 WG 報告書においては、「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」(損害保険業等 WG 報告書 7 頁)と指摘されている。一方で、上記提言のとおり、「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」という留保付きで、顧客の意向に沿って保険商品を絞り込むことを求めていくべきであると提言されているため(損害保険業等 WG 報告書 8 頁)、「ハ方式」が一切許容されなくなるのか、今後の改正に注視が必要である。

なお、本項目における提言対象は、大規模乗合代理店(「特定大規模乗合保険募集人」)に限定されていない点も留意が必要である。

### 3. 保険会社による指導等の実効性の確保等

背景	提言の内容
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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(損害保険業等 WG 報告書 9 頁)。</li> </ul>	<p>保険会社に対して、以下の措置を求める(損害保険業等 WG 報告書 9 頁)。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>① 保険金等支払管理部門と営業部門とを適切に分離する。</li> <li>② 保険金関連事業を兼業する全ての委託先保険代理店について、不当なインセンティブにより顧客の利益又は信頼を害するおそれのある取引を特定し、それを適切に管理する方針を策定・公表する。</li> </ul>

<sup>13</sup> 保険業法施行規則 227 条の 2 第 3 項 4 号ハ・保険会社向けの総合的な監督指針Ⅱ-4-2-9(5)③・2015 年 5 月 27 日付け「『平成 26 年改正保険業法(2 年以内施行)に係る政府令・監督指針案』に対するパブリックコメントの結果等について」別紙 1 (<https://www.fsa.go.jp/news/26/hoken/20150527-1/01.pdf>)93 番回答参照。

<sup>14</sup> 募集手数料の開示については、「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。」として、現時点での制度化は見送られている(損害保険業等 WG 報告書 8 頁)。

	<p>③「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。</p> <p>④ 保険会社から保険募集人への求償権行使(保険業法 283 条 4 項)を一律に義務化することはしないものの、監督指針等において、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(行使の有無の判断理由を含む。) <sup>15</sup> についての把握・管理を求める。</p> <p>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。</p>
--	--

### III. 健全な競争環境の実現

損害保険業等 WG 報告書には、今般の保険料調整行為事案の背景として、以下の点が指摘されている(損害保険業等 WG 報告書 11 頁)。

- ・「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。」
- ・「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。」
- ・「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。」

上記を踏まえて損害保険業等 WG 報告書において提言された内容及びその背景について、以下のとおり解説する。

なお、上記のほか、「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」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」と提言されている(損害保険業等 WG 報告書 11 頁)。

<sup>15</sup> 「直近 5 年間に、損保大手 4 社が、理由を問わず顧客に賠償を行った合計金額のうち、保険会社が保険代理店の故意又は過失を含む何等かの理由により求償を行った実績を調べたところ、約 25%(金額ベース)の割合で求償が行われていることが確認された。」とのことである(損害保険業等 WG 第 2 回事務局説明資料([https://www.fsa.go.jp/singi/sonpo\\_wg/siryoku/20241016/1.pdf](https://www.fsa.go.jp/singi/sonpo_wg/siryoku/20241016/1.pdf))23 頁参照)。

## 1. 保険仲立人の活用促進

背景	提言の内容
<b>【媒介手数料の受領方法及び保証金制度の見直し】</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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(損害保険業等 WG 報告書 11 頁)。<sup>16</sup></li> <li>● 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、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(損害保険業等 WG 報告書 12 頁)。</li> <li>● 現行の保険仲立人の保証金の供託(保険業法 291 条 1 項・同条 2 項・同法施行令 41 条)や手数料の受領方法(保険会社等に請求し、顧客に請求してはならない)(現行の保険会社向けの総合的な監督指針 V-4-4 (1))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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 企業向け保険について<sup>17</sup>、保険仲立人が顧客からも手数料を受領できるよう見直す(損害保険業等 WG 報告書 12～13 頁)。 <ul style="list-style-type: none"> <li>● 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。</li> <li>● 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、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。</li> <li>● 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。</li> <li>● 顧客と保険会社の双方から受領する場合は、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。</li> </ul> </li> <li>② 保険仲立人に義務付けられる供託金の最低金額を 2,000 万円から 1,000 万円に引き下げる(損害保険業等 WG 報告書 13 頁)。<sup>18 19</sup></li> </ul>

<sup>16</sup> 損害保険における募集形態別の元受正味保険料のシェア率推移については、損害保険業等 WG 第 1 回事務局説明資料 ([https://www.fsa.go.jp/singi/sonpo\\_wg/siryou/20240927/3.pdf](https://www.fsa.go.jp/singi/sonpo_wg/siryou/20240927/3.pdf)) 10 頁参照。2023 年度の保険仲立人のシェアは 0.9%。

<sup>17</sup> 個人向け保険については、「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。」と提言されている(損害保険業等 WG 報告書 13 頁)。

<sup>18</sup> ただし、「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。」として、見直しは見送られている(損害保険業等 WG 報告書 13 頁)。

<sup>19</sup> 「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」となっているところ、賠償責任保険(保険業法施行令 44 条)については、「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。」と提言されている(損害保険業等 WG 報告書 14 頁)。

<p>確になっている、との指摘もある(損害保険業等 WG 報告書 12 頁)。</p>	
<p><b>【保険代理店等との協業の見直し】</b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 現行の保険会社向けの総合的な監督指針 V-4-1(2)①では、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ところ、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ため、ここに保険仲立人が参加しようとする保険代理店との協業に該当してしまい参加できない(損害保険業等 WG 報告書 14 頁)。</li> </ul>	<p>③ 保険仲立人と保険代理店等の立場の相違に関する保険契約者の誤認防止措置を前提として、保険仲立人と保険代理店等の協業を認める(損害保険業等 WG 報告書 14 頁)。</p>
<p><b>【海外直接付保における保険仲立人の活用】</b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 海外直接付保の禁止(保険業法186条1項本文)の例外である許可(同条 1 項但書・同条 2 項)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の調達が容易ではないこと(同条 3 項 2 号)等)を満たす旨を調査する実務上の負担が大きい(損害保険業等 WG 報告書 14 頁)。<sup>20</sup></li> <li>● 保険仲立人が媒介可能な保険契約の中には、上記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(保険業法 275 条 1 項 4 号・同法施行令 39 条の 2)(損害保険業等 WG 報告書 14 頁)。</li> </ul>	<p>④ 左記許可を受けて、企業等が外国保険業者と保険契約を締結する場合、保険仲立人による当該契約締結の媒介を可能とする(損害保険業等 WG 報告書 14 頁)。</p> <p>保険仲立人は、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、左記の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(損害保険業等 WG 報告書 14 頁)。</p>
<p><b>【保険仲立人の不祥事件の届出義務の新設】</b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 現行法上、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(保険業法 127 条 1 項 8 号・同法施行規則 85 条 1 項 27 号)、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(損害保険業等 WG 報告書 15 頁)。</li> </ul>	<p>⑤ 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(損害保険業等 WG 報告書 15 頁)。</p>

<sup>20</sup> 実務上、日本国内の保険会社複数に引受不可の旨を示してもらった書類が証拠として提出されることが多いが、実務上の負担が大きく、当局への申請件数は僅かにとどまっているとのことである(損害保険業等 WG 第 3 回事務局説明資料([https://www.fsa.go.jp/singi/sonpo\\_wg/siryoku/20241030/1.pdf](https://www.fsa.go.jp/singi/sonpo_wg/siryoku/20241030/1.pdf))19 頁参照)。

## 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

背景	提言の内容
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 特別の利益の提供(保険業法 300 条 1 項 5 号)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<sup>21</sup>、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(損害保険業等 WG 報告書 15 頁)。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>①特別の利益の提供として禁止される行為に、過度な便宜供与(物品の購入、役務の提供等)を新たに加える(損害保険業等 WG 報告書 15 頁)。 一方で、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(損害保険業等 WG 報告書 16 頁)。</li> <li>②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(損害保険業等 WG 報告書 15 頁)。<sup>22</sup></li> </ul>

なお、上記提言は、保険契約者等に対する過度な便宜供与を禁止するものだが、有識者会議報告書では、保険代理店に対する便宜供与に関して、「顧客の適切な商品選択を確保する観点から、保険会社から保険代理店等に対する便宜供与のうち、自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引するものを解消する必要がある。」と提言されていた(有識者会議報告書 8 頁)。これを受け、①日本損害保険協会においては、便宜供与に関する基本的な考え方を示した「募集コンプライアンスガイド(追補版)」を 2024 年 7 月 25 日に公表し<sup>23</sup>、出向に関する留意点をとりまとめた「損害保険会社からの出向者派遣に係るガイドライン」を 2024 年 9 月 19 日に公表する<sup>24</sup>等の取組みが行われているほか、②今後、金融庁においても、保険会社から保険募集人等に対する便宜供与のうち防止されるべき態様に係る着眼点等を規定した監督指針の改正が予定されているため、こちらの動向にも注視が必要である。<sup>25</sup>

## 3. 企業内代理店に関する規制の再構築

背景	提言の内容
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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る(損害保険業等 WG 報告書 16 頁)。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 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」の範囲を保険</li> </ul>

<sup>21</sup> 企業向け保険の契約にあたって、保険契約者のグループ会社のゴルフ場やホテルの利用、賃貸マンションの契約等が考慮される事例(2024 年 4 月)や保険契約者のグループ会社の自動車販売店の紹介を求める事例(2024 年 3 月)があるとのことである(損害保険業等 WG 第 3 回事務局説明資料([https://www.fsa.go.jp/singi/sonpo\\_wg/siryou/20241030/1.pdf](https://www.fsa.go.jp/singi/sonpo_wg/siryou/20241030/1.pdf)) 25 頁注 3 参照)。

<sup>22</sup> 現行の保険業法施行規則 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が、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る。」(損害保険業等 WG 第 3 回事務局説明資料([https://www.fsa.go.jp/singi/sonpo\\_wg/siryou/20241030/1.pdf](https://www.fsa.go.jp/singi/sonpo_wg/siryou/20241030/1.pdf)) 25 頁注 2 参照)。

<sup>23</sup> [https://www.sonpo.or.jp/news/notice/2024/g3410i00000037gy-att/240725\\_02.pdf](https://www.sonpo.or.jp/news/notice/2024/g3410i00000037gy-att/240725_02.pdf)

<sup>24</sup> [https://www.sonpo.or.jp/news/release/2024/g3410i0000003yrf-att/240919\\_02.pdf](https://www.sonpo.or.jp/news/release/2024/g3410i0000003yrf-att/240919_02.pdf)

<sup>25</sup> 損害保険業等 WG 第 3 回事務局説明資料([https://www.fsa.go.jp/singi/sonpo\\_wg/siryou/20241030/1.pdf](https://www.fsa.go.jp/singi/sonpo_wg/siryou/20241030/1.pdf)) 25 頁注 1 参照。

<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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。</li> <li>• 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。</li> <li>• 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。</li> </ul> <p>● その一方、企業内代理店の中には、企業内代理店の事業会社との近さを活かした保険契約者のニーズの適切な把握と、保険に精通した専門家としての立場を活かして、適切な商品選択に結び付けている等、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（損害保険業等 WG 報告書 15～16 頁）。</p> <p>● 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が適用されている（現行の保険会社向けの総</p>	<p>代理店の親会社の連結の範囲に拡大する（損害保険業等 WG 報告書 17 頁）。<sup>26</sup></p> <p>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、必要に応じて、その範囲の調整を検討するべきである（損害保険業等 WG 報告書 17 頁）。<sup>27</sup></p> <p>② 他方で、一定の要件（「一定の態勢整備」<sup>28</sup>と「手数料の適正化」<sup>29</sup>）を満たす企業内代理店は、上記規制の適用除外とする<sup>30 31</sup>。今後、当局において要件の具体化を進める（損害保険業等 WG 報告書 18 頁）。<sup>32</sup></p> <p>③ 企業内代理店の提供した役務に見合う額を超える手数料を保険会社が支払うことは、実質的な保険料の割引等に相当し、企業（保険契約者等）に対する「特別の利益の提供」として禁止されている旨を明確化する（損害保険業等 WG 報告書 20 頁）。</p>
--	--

26 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について、損害保険業等 WG 報告書の別紙参照。

27 「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。」とも提言されている（損害保険業等 WG 報告書 17 頁脚注 38）。

28 「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」をいう（損害保険業等 WG 報告書 18 頁）。具体的には、「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。」と提言されている（損害保険業等 WG 報告書 19 頁）。

29 「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」をいう（損害保険業等 WG 報告書 18 頁）。

30 なお、「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。」と提言されている（損害保険業等 WG 報告書 18 頁）。

31 保険仲立人についても、保険仲立人が手数料を顧客から受領する場合には、特定契約比率規制の適用除外とする一方、損害保険会社から手数料を受領する場合には、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と提言されている。なお、「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」とも提言されている（損害保険業等 WG 報告書 19～20 頁）。

32 「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契約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、手数料の適正性及び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。」と指摘されている（損害保険業等 WG 報告書 18 頁脚注 43）。

<p>合的な監督指針Ⅱ-4-2-2(6)②ウ(注)。他方、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(損害保険業等 WG 報告書 17~18 頁)。</p>	
---	--

特定契約比率規制の適用除外要件である、上記の「手数料の適正化」の要件に関連して、代理店手数料ポイント制度の見直しを着実に進めること、及び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すること、について改めて言及されている(損害保険業等 WG 報告書 19 頁)。これらはいずれも、有識者会議報告書において提言されていたものであり、対象は企業内代理店に限られない(有識者会議報告書 6 頁及び 7~8 頁)。

代理店手数料ポイント制度については、日本損害保険協会が 2024 年 9 月 19 日に「代理店手数料ポイント制度に関する基本的な考え方」を公表し、各損害保険会社が具体的な見直しを進めている<sup>33</sup>。また、第三者評価制度については、日本損害保険協会が 2024 年 12 月 20 日に「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)を公表し、意見公募手続を経た後に、2025 年度はトライアル運用を実施した後、2026 年度から本格運用が開始される予定である。<sup>34</sup>

実務では代理店の統合に向けた動きも見受けられるが、上記の代理店手数料ポイント制度等の見直しにより、代理店の統合に向けた動きに対してどのような影響を与えるかについても注視が必要である。

#### IV. まとめ

以上が損害保険業等 WG 報告書の概要であるが、損害保険業等 WG 報告書における提言の中には「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。」(損害保険業等 WG 報告書 24 頁)とされている。法律改正の場合は、通常国会に法案が提出され審議・可決された後、下位法令のパブリックコメント募集手続を経て施行されることから、施行日は、金融審議会における報告書が公表されてから 1 年以上先になることが多い。他方で、上記のとおり、損害保険業等 WG 報告書における提言の中には法律改正を経ない事項も含まれており、そうした事項については早期の施行の可能性も考えられることから、今後の動向に注視する必要がある。

また、「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る。」(損害保険業等 WG 報告書 25 頁)とされている点も注目に値する。

以上

<sup>33</sup> [https://www.sonpo.or.jp/news/release/2024/g34l0i0000003yw2-att/240919\\_04.pdf](https://www.sonpo.or.jp/news/release/2024/g34l0i0000003yw2-att/240919_04.pdf)

<sup>34</sup> [https://www.sonpo.or.jp/news/release/2024/g34l0i00000057s5-att/241220\\_01.pdf](https://www.sonpo.or.jp/news/release/2024/g34l0i00000057s5-att/241220_01.pdf)

---

---

■ 本ニュースレターの内容は、一般的な情報提供であり、具体的な法的アドバイスではありません。お問い合わせ等ございましたら、下記弁護士までご遠慮なくご連絡下さいますよう、お願いいたします。

■ 本ニュースレターの執筆者は、以下のとおりです。

弁護士 村井 恵悟 ([keigo.murai@amt-law.com](mailto:keigo.murai@amt-law.com))

弁護士 津江 紘輝 ([hiroki.tsue@amt-law.com](mailto:hiroki.tsue@amt-law.com))

弁護士 高野 聖也 ([seiya.takano@amt-law.com](mailto:seiya.takano@amt-law.com))

監修者： 弁護士 出張 智己 ([tomoki.debari@amt-law.com](mailto:tomoki.debari@amt-law.com))

          弁護士 福田 直邦 ([naokuni.fukuda@amt-law.com](mailto:naokuni.fukuda@amt-law.com))

■ ニュースレターの配信停止をご希望の場合には、お手数ですが、[お問い合わせ](#)にてお手続き下さいますようお願いいたします。

■ ニュースレターのバックナンバーは、[こちら](#)にてご覧いただけます。