

全体

No.	該当箇所	提出意見
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。

Ⅱ-4-2-1 適切な保険募集管理態勢の確立

No.	該当箇所	提出意見
2	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。
3	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。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。
4	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」とすることをご検討いただきたい。
5	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。
6	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。
7	Ⅱ-4-2-1(4)③ウ	「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。

Ⅱ-4-2-2 保険契約の募集上の留意点

No.	該当箇所	提出意見
8	Ⅱ-4-2-2(17)③ア	「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。

Ⅱ-4-2-9 保険募集人の体制整備義務

No.	該当箇所	提出意見
9	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。
10	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。
11	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。

No.	該当箇所	提出意見
12	Ⅱ-4-2-9(6)(注)	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。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。
13	Ⅱ-4-2-9(6)(注)	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。
14	Ⅱ-4-2-9(6)ア	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。
15	Ⅱ-4-2-9(6)オ	「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。

Ⅱ-4-2-12 保険代理店等に対する便宜供与

No.	該当箇所	提出意見
16	Ⅱ-4-2-12(1)	ここでいう「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。
17	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。
18	Ⅱ-4-2-12(1)(注1)	「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。
19	Ⅱ-4-2-12(1)(注1)	「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。
20	Ⅱ-4-2-12(1)(注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」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」に限定されるのではなく、保険代理店との人的・資本的関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。
21	Ⅱ-4-2-12(1)(注1)	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。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。
22	Ⅱ-4-2-12(1)(注2)	「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。
23	Ⅱ-4-2-12(1)①イ	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によりよい。
24	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。

No.	該当箇所	提出意見
25	Ⅱ-4-2-12(1)①ウ	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。
26	Ⅱ-4-2-12(1)①エ	「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。
27	Ⅱ-4-2-12(1)①オ	「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。
28	Ⅱ-4-2-12(1)①(注3)	「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。
29	Ⅱ-4-2-12(1)①(注3)	「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」に該当するかどうかにつき、基準があればご教示いただきたい。
30	Ⅱ-4-2-12(1)②	第2回有識者会議の事務局説明資料P.8に列举されている事例や、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。
31	Ⅱ-4-2-12(1)②ア(ア)	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。
32	Ⅱ-4-2-12(1)②ア(ア)	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。
33	Ⅱ-4-2-12(1)②ア(ア)	ここでいう「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。
34	Ⅱ-4-2-12(1)②イ	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よい。
35	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。
36	Ⅱ-4-2-12(1)②イ	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。
37	Ⅱ-4-2-12(1)②イ(ア)	「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。
38	Ⅱ-4-2-12(1)②イ(イ)(ウ)	「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。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。

No.	該当箇所	提出意見
39	Ⅱ-4-2-12(1)②イ(イ)	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。
40	Ⅱ-4-2-12(1)②イ(ウ)	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。
41	Ⅱ-4-2-12(1)②イ(ウ)(オ)	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。
42	Ⅱ-4-2-12(1)②イ(エ)	「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でよい。
43	Ⅱ-4-2-12(1)②イ(エ)	本項の趣旨は、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。
44	Ⅱ-4-2-12(1)②イ(エ)	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、上記を前提としたうえで、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うえで提供する場合に、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。
45	Ⅱ-4-2-12(1)②イ(エ)	「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。
46	Ⅱ-4-2-12(1)②イ(エ)	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。
47	Ⅱ-4-2-12(1)②イ(エ)	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。
48	Ⅱ-4-2-12(1)②イ(エ)	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。
49	Ⅱ-4-2-12(1)②イ(エ)	「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。

No.	該当箇所	提出意見
50	Ⅱ-4-2-12(1)②イ (エ)	「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。
51	Ⅱ-4-2-12(1)②イ (エ)	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に、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。
52	Ⅱ-4-2-12(1)②イ (エ)	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-4-2-12(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。
53	Ⅱ-4-2-12(1)②イ (オ)	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。
54	Ⅱ-4-2-12(1)②イ (オ)	「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。

No.	該当箇所	提出意見
55	Ⅱ-4-2-12(1)②イ(オ)	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否かは、(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。
56	Ⅱ-4-2-12(2)	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。

Ⅱ-4-2-13 保険代理店に対する出向

No.	該当箇所	提出意見
57	Ⅱ-4-2-13(1)(3)	「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については乗合代理店として、損害保険会社からの出向については専属代理店として、取り扱われるという理解でよい。
58	Ⅱ-4-2-13(1)	「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。
59	Ⅱ-4-2-13(1)	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。
60	Ⅱ-4-2-13(2)(3)	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。
61	Ⅱ-4-2-13(2)①	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。
62	Ⅱ-4-2-13(2)③	「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。
63	Ⅱ-4-2-13(2)⑤	「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。
64	Ⅱ-4-2-13(3)	「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。
65	Ⅱ-4-2-13(3)	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のではないか等)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。
66	Ⅱ-4-2-13(3)	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。

No.	該当箇所	提出意見
67	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」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。
68	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。
69	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。
70	Ⅱ-4-2-13(3)(注2)	ここでいう「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。
71	Ⅱ-4-2-13(3)①ア	「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」「営業推進の効果を有する」等の表現への修正をご検討いただきたい。
72	Ⅱ-4-2-13(3)②	「おそれ」とは悪いことが起こるのではないかと心配・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ればよいという理解でよい。
73	Ⅱ-4-2-13(3)②	「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。
74	Ⅱ-4-2-13(3)③ア	「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。
75	Ⅱ-4-2-13(3)③イ	代理店の規模によっては役割ごとに部門をわ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。
76	Ⅱ-4-2-13(3)③イ	「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。

Ⅱ-4-2-14 代理店手数料の算出方法

No.	該当箇所	提出意見
77	Ⅱ-4-2-14	ここでいう「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。
78	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。
79	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。
80	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、解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。

No.	該当箇所	提出意見
81	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。
82	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。
83	Ⅱ-4-2-14(1)	「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。
84	Ⅱ-4-2-14(1)(4)	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。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。
85	Ⅱ-4-2-14(1)(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、(1)および(2)の要件を満たすものとして認められるか。
86	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。
87	Ⅱ-4-2-14(3)	「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。
88	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。
89	Ⅱ-4-2-14(3)	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。
90	Ⅱ-4-2-14(3)	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。
91	Ⅱ-4-2-14(3)	「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。
92	Ⅱ-4-2-14(4)	「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。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。
93	Ⅱ-4-2-14(4)	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。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。

No.	該当箇所	提出意見
94	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ご検討いただきたい。

Ⅱ-4-5 顧客等に関する情報管理

No.	該当箇所	提出意見
95	Ⅱ-4-5-2(1)①	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じであり、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。
96	Ⅱ-4-5-2(1)①	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。
97	Ⅱ-4-5-2(1)①	「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。
98	Ⅱ-4-5-2(1)①	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。
99	Ⅱ-4-5-2(1)①	「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利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。
100	Ⅱ-4-5-2(1)③	「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。

Ⅱ-4-12 政策保有株式の縮減

No.	該当箇所	提出意見
101	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。
102	Ⅱ-4-12(1)	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。
103	Ⅱ-4-12(1)	「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。
104	Ⅱ-4-12(2)①	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。
105	Ⅱ-4-12(2)①	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。
106	Ⅱ-4-12(2)①	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1-4①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。

No.	該当箇所	提出意見
107	Ⅱ-4-12(2)①	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。
108	Ⅱ-4-12(2)②	「関係者」とは、具体的にどのような者を想定しているか。

V-4-4 保険仲立人関係(顧客との関係)

No.	該当箇所	提出意見
109	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、(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(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。
110	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。
111	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。
112	V-4-4(1)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。
113	V-4-4(1)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。
114	V-4-4(1)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。
115	V-4-4(1)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。
116	V-4-4(1)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。
117	V-4-4(1)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。
118	V-4-4(1)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。

No.	該当箇所	提出意見
119	V-4-4(1)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て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。
120	V-4-4(1)①	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て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。
121	V-4-4(1)①(注)	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。
122	V-4-4(1)①(注)	「事業者」には個人事業主(事業を行う個人)を含む。
123	V-4-4(1)①(注)	「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。 ・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)
124	V-4-4(1)①(注)	「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。
125	V-4-4(1)①(注)	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する。「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。
126	V-4-4(1)①ア	保険仲立人が保険会社等によりのみ手数料等を請求するには、(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。
127	V-4-4(1)①ア	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。
128	V-4-4(1)①ア(ア)	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。
129	V-4-4(1)①ア(イ)	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。
130	V-4-4(1)①イ	「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。
131	V-4-4(1)①イ(イ)	「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。
132	V-4-4(1)①イ(イ)	「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。
133	V-4-4(1)①イ(イ)	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。
134	V-4-4(1)②	「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。
135	V-4-4(2)	「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。