

損害保険会社による便宜供与 適正化ガイドライン

一般社団法人 日本損害保険協会

2025 年 9 月

目 次

I. はじめに

II. 便宜供与の適正化により目指すべき姿

1. 顧客本位の業務運営の徹底
2. 健全な競争環境の実現
3. 保険代理店の自立化

III. 基本的な考え方

1. 遵守すべき法令等
2. 顧客の適切な商品選択の機会を阻害するおそれのある便宜供与
3. 「実質的に自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引する便宜供与」の
基本的な考え方（判断の目安）
4. 適正化の対象・範囲

IV. 態勢整備

1. 損害保険会社の取組み
2. 損害保険業界の取組み

V. その他

1. 留意点
2. 改廃権限

I. はじめに

損害保険会社は、保険代理店等^(注)からの物品・サービスの購入、役職員による役務提供、保険代理店等への役職員の出向やバックオフィス業務の代行など、保険代理店等に対して様々な形態で便宜供与を実施してきた。

損害保険会社による便宜供与は、顧客との直接の接点となる保険代理店との関係を維持・強化し、保険販売のチャネル（販路）拡大およびそれを通じた保険商品の普及を主たる目的として、損害保険業界の商慣習として定着・浸透してきたといえる。

しかしながら、これらの便宜供与については、一部に行き過ぎたケースがあったことは紛れもない事実であり、2024年6月に公表された金融庁「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」報告書において、「顧客の適切な商品選択の機会」や「公正な競争」を阻害する要因のひとつになっていたと指摘されたところである。

これを受けて、一般社団法人日本損害保険協会（以下、「当協会」という）では、長年に亘って損害保険業界に定着・浸透してきた便宜供与について、「顧客本位の業務運営の徹底」および「健全な競争環境の実現」、さらには「保険代理店の自立化」に向け、抜本的な見直しが喫緊の課題と認識している。

このような課題認識に基づき、損害保険会社に対して適切で規律ある行動を促し、保険代理店等に対する便宜供与の適正化を図ることを目的として「損害保険会社による便宜供与適正化ガイドライン」（以下、「本ガイドライン」という）を定める。

本ガイドラインでは、「保険会社向けの総合的な監督指針」に示された趣旨を踏まえ、損害保険会社が取組みを検討するうえでの考え方を整理した。損害保険会社においては、保険代理店等との具体的な取引等において自社における判断基準を明らかにするための社内規則等を策定し、社内における周知徹底を図ることを期待する。

なお、本ガイドラインのほか、「損害保険会社からの出向派遣に係るガイドライン」および「政策保有株式に係るガイドライン」を策定しており、便宜供与適正化の観点で、あわせて活用願いたい。

(注) 当該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）や主要な取引先を含む。

以 上

Ⅱ．便宜供与の適正化により目指すべき姿

保険代理店等に対する便宜供与の適正化により、損害保険会社が目指すべき姿は次のとおり。

1．顧客本位の業務運営の徹底

損害保険会社が保険代理店等との間で、どのような形態でどの程度の便宜供与をするかについては、基本的には、当事者の自主的な判断に委ねられる。

しかしながら、損害保険会社の活動の原資は、保険契約者から預かった保険料であり、保険代理店等に対する便宜供与も、その例外ではなく、保険契約者に対してのみならず、広く社会に対して、常に説明責任を果たせるように行動することが求められているといえる。

上記を踏まえ、保険代理店等に対する便宜供与について、保険契約者、さらには社会から妥当性を問われた場合、その必要性・適正性・公平性・合理性に基づき、説明責任を果たすことができるかを常に念頭に置いて行動することが重要である。

このような問題意識のもと、保険代理店との協働を通じて「顧客の適切な商品選択の機会の確保」の実現をはじめ、顧客本位の業務運営の徹底を図り、顧客最善利益を追求する姿勢が求められる。

2．健全な競争環境の実現

損害保険会社が、各社間の競争においてどのような手段を選択するかは、基本的には、当事者の自主的な判断に委ねられるものであり、保険代理店との関係を維持・強化するための手段についても、その例外ではない。

一方で、便宜供与の実績といった要素が営業成績に影響を及ぼすことで、損害保険会社の営業担当者の適正な競争に対する意欲を阻害し、結果として保険料調整行為など独占禁止法等に抵触するリスクを高めることにもつながった。

損害保険会社として、保険代理店との関係の維持・強化にあたっては、その手段が「保険商品の価格・品質・サービス」の領域を中心とする競争となっているか、言い換えれば、保険代理店等に対する便宜供与をはじめ、「保険商品・価格・サービス等」以外の領域を中心とする競争が行動原理となっていないか、留意する必要がある。

このような問題意識のもと、保険代理店との協働を通じて「公正な競争秩序」の維持・促進を図り、保険契約者、さらには社会に対する安心・安全の提供をはじめ、保険市場の健全な発展に寄与する姿勢が求められる。

3. 保険代理店の自立化

損害保険会社は、保険代理店に保険募集（保険契約の締結の代理または媒介）を委託しており、その具体的な業務は、代理店委託契約書に規定されている。その業務委託の対価として保険代理店に代理店手数料を支払っている。

また、保険業法では、①損害保険会社に対して、保険募集人に対する適切な教育・管理・指導を求めるとともに、②保険募集人に対して、保険募集の業務に関する体制整備を求めている。（保険業法第 100 条の 2、保険業法第 294 条の 3）

これを受けて、損害保険会社では、委託先である保険代理店の体制整備義務の着実な履行にむけて、教育・管理・指導をする役割を担っていることを、損害保険会社の役職員一人ひとりが常に念頭において行動することが重要となる。

このような意識のもと、顧客との直接の接点となる「保険代理店の自立化」を促しつつ、協働していく姿勢が求められる。

Ⅲ. 基本的な考え方

1. 遵守すべき法令等

保険代理店等に対する便宜供与の適正化にあたり、損害保険会社の役職員として遵守すべき法令等は次のとおり。

(1) 保険業法

☞ 保険業の公共性に鑑み、健全な競争を行っているか？

保険業法は、損害保険会社が業務の健全かつ適切な運営を行うとともに、保険募集の公正を確保することにより、保険契約者等の保護を図り、国民生活の安定および国民経済の健全な発展に資することを目的としている。

保険業は、国民生活・国民経済が被る損害に対して補償機能を提供している点で公共性の高い事業であり、適切な保険募集を阻害しない健全な競争は、保険業の公共性を支える基盤となっている。

以上の観点から、損害保険会社では、適切な保険募集を阻害しないよう、健全な競争が確保されているか、十分に留意する必要がある。

(2) 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（以下、「金融サービス提供法」という）

☞ 顧客の商品選択機会を適切に確保し、誠実かつ公正に業務を行っているか？

2024年11月1日に改正（施行）された金融サービス提供法（第2条第1項）において、金融事業者はお客さまの最善の利益を勘案しつつ、お客さまに対して誠実かつ公正に、その業務を遂行しなければならないと定められている。

また、金融事業者が主体的に創意工夫を発揮し、良質な金融商品・サービスを提供することを促すため、プリンシプルベースで策定された「顧客本位の業務運営に関する原則」の一つである、「顧客の最善の利益を勘案しつつ、誠実かつ公正に業務を遂行すべき」である旨を法定することで、顧客本位の業務運営の一層の定着や向上が図られている。

損害保険会社から保険代理店等に対する便宜供与にあたっては、顧客最善利益の実現に向けて、顧客の適切な商品選択の機会を確保する必要があることを十分に留意する必要がある。

(3) 保険会社向けの総合的な監督指針（以下、「監督指針」という）

☞ 顧客の適切な商品選択の機会を阻害するような便宜供与を行っていないか？

監督指針では、損害保険会社および保険代理店に対し、適正な保険募集管理態勢を確立することを求めている。

その管理態勢の一環として、保険代理店等に対して行う過度の便宜供与は、顧客の適切な商品選択の機会を阻害するおそれがある不適正な行為とされ、その防止を求めている（監督指針Ⅱ-4-2-12）。

同指針では、保険代理店等に対する便宜供与が過度のものであるかについては、次の2.（1）で解説する、いわゆる「ニギリ」「ノルマ」のほか、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^(注)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とされている。

損害保険会社から保険代理店等に対する便宜供与にあたっては、顧客の適切な商品選択の機会を確保する観点から、過度の便宜供与となっていないか、十分に留意する必要がある。

(注) 当該便宜供与の負担者のほか、受益者を含む。

2. 顧客の適切な商品選択の機会を阻害するおそれのある便宜供与

損害保険会社が保険代理店等に対して便宜供与を行い、その見返りとして保険代理店が当該損害保険会社の商品を優先的に推奨することにより、顧客の適切な商品選択の機会を阻害することが考えられるため、適切な措置を講じる必要がある。

※これまで当協会では以下（2）を、過度な便宜供与と定義してきたが、監督指針改定をふまえ、以下（1）を含めた「顧客の適切な商品選択の機会を阻害するおそれのある便宜供与」全般を「過度の便宜供与」と再定義する。

(1) 自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引する便宜供与

☞ 自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引する便宜供与を行っていないか？

保険代理店等に対する便宜供与のうち、「約定する行為」（ニギリ）および「達成基準を課す行為」（ノルマ）の性質を有するものは、過度の便宜供与に該当する。

(ア)「約定する行為」(ニギリ)

損害保険会社と保険代理店等との間において便宜供与の金額・数量等に応じて挙績の配分に関して「約定する行為」の性質を有するものは、過度の便宜供与に該当する。

例えば、便宜供与の実績に応じて、保険代理店等において保険契約数の調整が行われる行為がこれに該当する。

なお、便宜供与等の金額・数量等から挙績の配分が定量的に算出可能な約定のほか、その結果が挙績の配分につながることを相互に認識したうえで、便宜を図ることを持ち掛けたり、または提供する行為や求めたりする行為も「約定」が行われているものとみなされる。

(イ)「達成基準を課す行為」(ノルマ)

損害保険会社による保険代理店等からの物品の購入をはじめとする各種便宜供与に関して「達成基準を課す行為」の性質を有するものは、過度の便宜供与に該当する。

例えば、保険代理店等から物品等の販売数量の目標設定や購入数量の割当てが行われる行為がこれに該当する。

なお、便宜供与の金額・数量等について、明示的であるかどうかを問わず割り当てたり目標を設定したりすることは、それを損害保険会社と保険代理店等のどちらが持ち掛けたかに関わらず、また、実際にそれが達成されたかどうかを問わず、明確に断らずに対応していた場合に「達成基準を課す行為」が行われているものとみなされる。

(2) 実質的に自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引する便宜供与

☞ 実質的に自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引する便宜供与を行っているか？

保険代理店等に対する便宜供与のうち、上記(1)の「約定する行為」(ニギリ)および「達成基準を課す行為」(ノルマ)の性質を有することが明らかでない場合であっても、実質的に自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引すると判断されるものも、過度の便宜供与に該当する。

約定する行為や達成基準を課す行為は、明らかに過度の便宜供与に該当する。これらの性質を有するものの他に、保険代理店等に対する便宜供与が過度のものか判断するための目安として、基本的な考え方を以下3.において示す。

なお、以下3.については、損害保険会社による便宜供与を念頭に基本的な考え方をまとめているが、損害保険会社の役職員個人が便宜供与する場合においては、休日等の業務時間外であるか、勤務扱いであるかに関わらず、同様の観点で適否を判断する必要があることに留意する。

3. 「実質的に自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引する便宜供与」の基本的な考え方（判断の目安）

保険代理店等に対する便宜供与の適正化にあたっては、監督指針において「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判断する」ことが求められている。

この趣旨を踏まえ、損害保険会社の役職員として便宜供与の適否を判断するための基本的な考え方（判断の目安）は次のとおり。

（1） 保険代理業以外への便宜供与

保険代理店等の保険代理業以外への便宜供与にあたっては、次の4つの基準に照らし判断する。

① 必要性

☞ 保険代理業以外への便宜供与の必要性が認められるか？

保険代理業以外への便宜供与の趣旨・目的に照らし、損害保険会社の業務運営上、または社会儀礼として、必要性があると認められるものかを、次の観点から確認する。

- a. 損害保険会社としての業務運営に支障をきたすか？
- b. 支障をきたさなくとも、損害保険会社の業務運営にプラスの影響が見込まれるか？
- c. 社会儀礼として当然に求められるものか？

② 適正性

☞ 保険代理業以外への便宜供与の適正性が認められるか？

保険代理業以外への便宜供与について、その価格・数量・頻度・期間の適正性が認められるかを、次の観点から確認する。

- a. 一般的な水準（市場価格）に照らし、著しく高い水準の価格または著しく低い水準の品質となっていないか？
- b. その価格・数量に適正性が認められる場合であっても、その頻度・期間が過度のものとなっていないか？

③ 公平性

☞ 保険代理業以外への便宜供与に公平性が認められるか？

保険代理業以外への便宜供与について、保険代理店間の公平性が十分に認められない場合、顧客の適切な商品選択の機会を阻害するおそれがあるところ、次の観点から確認する。

- a. 理由なく特定の保険代理店への対応に偏っていないか？
- b. 営業部門等が最終的な購入の決定を行う場合には、選定プロセスや基準の公平性・透明性が担保されているか？

④ 合理性

☞ 保険代理店業以外への便宜供与に合理性が認められるか？

上記の①～③の要素に関する判断について、社会通念等に照らして客観的な合理性をもって（保険契約者、さらには社会に対して）説明ができるかを確認する。

(参考) 行為類型～「保険代理業以外に関する便宜供与」編～

保険代理店等に対する便宜供与の適正化にあたり、損害保険会社の役職員として留意すべき代表的な行為類型は次のとおり。

行為類型	
	具体例
損害保険会社が保険代理店から物品等を購入・賃借	・代理店（自動車関連業を兼業）からの社用車の購入、レンタカー、車検受検、給油 ・代理店から自社の支店・営業所のためのオフィスを賃借
損害保険会社が保険代理店から役務を受領	・代理店（建設業を兼業）へ自社ビルの建替え工事を発注 ・代理店（広告業を兼業）と広告契約を締結
損害保険会社が保険代理店へ物品等を販売・貸与	・損害保険会社が保有するオフィスを代理店へ貸与 ・損害保険会社の会議室を代理店の会議開催のために貸与
損害保険会社が保険代理店へ顧客等を紹介	・代理店から要請を受け、自社の役職員に対して、具体的な購入目安・目標数等を設定して物品の購入を斡旋 ・契約者が事故を起こした際、代理店（自動車修理業を兼業）を紹介
損害保険会社が保険代理店へ役務を提供	・代理店主催イベントへの協力（対応支援、イベントのビラ配り）
損害保険会社が保険代理店へ金銭供与・費用負担	・代理店が主催するイベントに対する協賛金の支払い

(2) 保険代理業への便宜供与

損害保険会社は、保険代理店に保険募集（保険契約の締結の代理または媒介）を委託しているが、その具体的な業務は、代理店委託契約書に規定されており、その業務委託の対価として代理店手数料を支払っている。

【損害保険会社から委託される業務内容（例）】

- ・ 保険契約の勧誘（適切な保険商品の提案）
- ・ 保険契約の内容に関する説明
- ・ 保険契約の締結の代理または媒介
- ・ 保険契約の内容の変更（異動）・解約等の申し出に対する受付
- ・ 保険料の算出、保険契約申込書の受付
- ・ 保険料の領収、保管、精算および返還
- ・ 保険契約の維持および管理（満期管理、返戻金の返還など）
- ・ 保険契約者からの事故通知の受付、損害保険会社への事故報告
- ・ 保険金請求手続きの援助

保険代理店の保険代理業への便宜供与についても、上記2. および3.（1）と同様に「約定する行為」や「達成基準を課す行為」の有無や「①必要性、②適正性、③公平性、④合理性」の基準に照らして判断することになるが、保険代理店に対して上記のような業務を委託し、その対価として代理店手数料を支払っていることを踏まえ、前述の要件に追加して、特に次の点に留意する必要がある。

① オーバーコミッション

☞ 保険代理店が負担すべき費用を損害保険会社が負担していないか？

代理店委託契約書では、代理店手数料のほか、損害保険会社が負担すべき費用を定めているが、本来、保険代理店が負担すべき費用を損害保険会社が負担していないか確認する。

例えば、保険代理店から保険募集に関する広告費の負担を求められた場合、次の観点から確認する。

- a. 代理店委託契約書に当該費用の負担に関する定めがあるか？
- b. その費用負担の必要性・適正性・公平性・合理性が認められるか？

なお、損害保険会社と保険代理店との間での費用負担の取扱いが明確になっていない場合には、保険代理店との合意のもと締結した代理店委託契約書や損害保険会社の規程・ガイドライン等において明文化することが望ましい。

② 教育・管理・指導／社員代行

☞ 保険代理店が自らの責任において行うべき業務に対して損害保険会社が役務を提供していないか？

保険代理店に委託している業務について、損害保険会社の役職員が教育・管理・指導の一環でサポートすることは自主的な判断に委ねられるものであるが、それが教育・管理・指導の範疇を超えていないか確認する。

例えば、新設した保険代理店（店主）に対して、保険代理店が本来管理すべき体制整備に関して主体的な関与のないまま、教育・管理・指導を損害保険会社が毎月代替して実施することを求められた場合、その必要性・適正性・公平性・合理性について、次の観点から確認する。

- a. 代理店委託契約書や損害保険会社の規程・ガイドライン等に照らし、委託元である損害保険会社としての業務運営上の必要性があるか？
- b. その頻度・期間が過度のものとなっていないか？（反復・継続的になっていないか）
- c. 特定の保険代理店への対応に偏っていないか？
- d. 不合理なものとなっていないか？（代理店による主体的な関与がなく、代理店の自立化を阻害していないか）

上記に限らず、損害保険会社の役職員が代理店に代わって実質的な保険募集を行うこと（いわゆる社員代行）は、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、過度の便宜供与とみなされるおそれがある点に留意する必要がある。

また、代理店委託契約書において個別の約定をする場合であっても、顧客の適切な商品選択の機会を阻害することにつながり過度の便宜供与とみなされるおそれがある点に留意する必要がある。

このほか、保険代理店に対して一定数の役職員を出向させて、保険募集に関する業務等に従事させているケースについても、それが過度のものであれば顧客の適切な商品選択の機会が阻害されるおそれがあることから、当協会では、「損害保険会社からの出向派遣に関するガイドライン」を策定、公表している。教育・管理・指導の名に基づき、これらのガイドラインを潜脱しないよう留意することが求められる。

(参考) 行為類型～「保険代理業に関する便宜供与」編～

保険代理店等に対する便宜供与の適正化にあたり、損害保険会社の役職員として留意すべき代表的な行為類型は次のとおり。

行為類型
具体例
＜代理店経営支援＞ ・ 保険代理店の経営管理に関し、戦略策定・提案、戦略指標の管理・提供を損害保険会社の役職員が実質的に運用する。
＜募集人教育支援＞ ・ 募集人の教育は一義的には保険代理店の義務ではあるが、保険代理店が担うべき範囲について損害保険会社の役職員が行う。
＜マーケットイン＞（顧客拡大に資する行動） ・ 保険代理店が担うべき顧客拡大に資する行動を、損害保険会社の役職員が行う。 ・ 保険契約者への対応に際し、本来保険代理店が担うべき商品説明・見積設計・提案行為を、損害保険会社の役職員が代替して行う。
＜照会応答＞ ・ 保険代理店に委託している保険契約者からの照会応答業務を保険代理店が自ら対応せずに損害保険会社に誘導し、損害保険会社の役職員が行う。 ・ 保険代理店が自ら解決すべき事案の照会応答に損害保険会社の役職員が対応を行う。（保険代理店において確認が困難な事項を除く。）
＜リスク診断＞ ・ 保険契約者に対するリスクマネジメントに関する業務を、保険代理店が関与せず損害保険会社の役職員が担う。

※前ページより続く

<保険料試算>

- ・保険代理店に委託している試算業務を、当該代理店が関与せず損害保険会社の役職員が行う。
(保険代理店において試算ができない保険種類を除く。)

<契約計上>

- ・保険代理店に委託している計上業務を、当該代理店が関与せず損害保険会社の役職員が担う。
(保険代理店において計上ができない保険種類を除く。)

<債権管理>

- ・契約者の保険料払い込みについて、保険代理店に代わって契約者への連絡を行うなど、保険代理店が本来行うべき債権管理業務を損害保険会社の役職員が行う。

<契約保全>

- ・保険代理店に委託している契約更新対応業務を損害保険会社の役職員が行う。

4. 適正化の対象・範囲

損害保険会社による便宜供与については、保険代理店のみならず、保険募集人である保険代理店の役員または使用人についても、適正化の対象となる。

また、特定の保険代理店における顧客の適切な商品選択の機会を阻害し得ることとなる相手方に対する便宜供与についても、適正化の対象となる。具体的には、保険代理店と人的または資本的に密接に関係を有する者（親会社、子会社、関連会社等）や保険代理店の主要な取引先、保険代理店の代表者等の親族が経営する企業等が該当しうる。

IV. 態勢整備

1. 損害保険会社の取組み

損害保険会社は、保険代理店等に対する過度の便宜供与を防止するため、次のとおり態勢を整備する。なお、態勢整備にあたっては、直接・間接とを問わず、営業成績・利益の確保を目的とした営業部門等^(注)からの不当な介入が排除されている必要があることに留意する。

(注)代理店を担当する営業担当者および当該担当者が属する営業部門に限らず、営業に係る管理部門、企画部門、担当役員等、営業活動に係る意思決定に影響し得る関係者および組織を含む。

(1) 社内規則等の策定

保険代理店に対する過度の便宜供与を適正化・未然防止するため、過度の便宜供与の判断基準にかかる社内規則等を策定する。

具体的には、営業部門等に対する適切な教育・管理・指導の実施に関するルール、便宜供与に係る意思決定に関するルール、それらに対するコンプライアンス部門等の関与に関する社内ルールを策定する。

例えば、本ガイドラインを参照し、基本的な考え方（判断の目安）に基づく判断基準を策定する場合、「約定する行為」や「達成基準を課す行為」の有無や①必要性、②適正性、③公平性、④合理性の適否を判断した意思決定プロセス（誰が、どのような根拠に基づき適否を判断したか）を記録することを明文化することが考えられる。

(2) 教育・管理・指導

上記（１）の社内規則等の周知徹底を図るため、営業部門等に対して適切な教育・管理・指導を実施する。

(3) 監査等を通じた運用実態の検証

上記（１）および（２）の運用実態を検証するため、保険代理店等に対して行っている便宜供与により、顧客の商品選択の機会が阻害されているかについて、リスクに応じた適切な対象・方法・頻度での内部監査および保険代理店に対する監査を実施する。

具体的には、適切な教育・管理・指導が行われているか、便宜供与に係る意思決定プロセスの透明性が確保されているか、コンプライアンス部門等が適切に関与しているか等、各種ルールの運用実態を検証する。

(4) 経営の関与

上記（３）での監査結果について、取締役会等へ報告するとともに、取締役会等において、当該監査結果を評価したうえで対応を指示するなど、経営が関与する態勢を整備する。

(5) 改善に向けた態勢整備

顧客の商品選択の機会が阻害されていると認められる場合における、適切な解消措置の実施および改善に向けた態勢を整備する。

2. 損害保険業界の取組み

当協会は、上記1. の各損害保険会社における取組みを牽制・支援するため、次のとおり態勢を整備する。

(1) 本ガイドラインの策定

損害保険会社に対して適切で規律ある行動を促すため、本ガイドラインを策定する。

(2) 教育・研修

本ガイドラインの要素について、当協会作成の「募集コンプライアンスガイド」および「損害保険募集人一般試験 教育テキスト」に盛り込み、損害保険会社の役職員および保険代理店に対する教育・研修の環境を整備する。

(3) ガイドラインのフォローアップ（運用実態の把握・検証）

① アンケート調査

保険代理店等に対する過度の便宜供与の適正化や未然防止に向け、損害保険会社における本ガイドラインの活用や取組み状況について、業界として実態を把握することを目的として、定期的にアンケート調査を実施する。

② 通報制度

保険代理店等に対する過度の便宜供与の適正化や未然防止に向け、各社におけるガイドラインの活用や取組み状況について、業界として実態を把握することを目的として、通報制度を実施する。

なお、通報制度の運営要領については、別途規定する。

(4) 当局との連携

上記（3）①アンケート調査の結果および②通報制度における受付件数・対応結果について、金融庁に定期的に連携する。

(5) 改善に向けた態勢整備

上記（3）①アンケート調査の結果および②通報制度の運営状況について、販売調査委員会で年次で確認する。

アンケートおよび通報事案の中で、類似案件に広く適用できるようなものがあれば、本ガイドラインの改定等を行う。

V. その他

1. 留意点

本ガイドラインは法的拘束力を持つものではないが、金融庁「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」報告書に鑑みれば、顧客本位の業務運営の徹底および健全な競争環境の実現に向けて、損害保険会社が本ガイドラインを参考として取組みを進めることが期待されるものである。

なお、本ガイドラインの制定前に実施している便宜供与のうち、契約期間が残るなど、制定以降も実施が継続する場合においても、自社の保険商品の優先的な取扱いの誘引につながらないように留意するとともに、可能な限り速やかな見直しが望まれる。

2. 改廃権限

本ガイドラインは、保険業法、独占禁止法およびその他の関係法令等を踏まえ、必要に応じて適宜見直し、充実を図ることとする。なお、改廃は販売調査委員会の決議によるものとする。

以 上

2025 年 9 月 5 日 制定