

損害保険会社による便宜供与適正化ガイドライン（別冊）

想定事例集

一般社団法人 日本損害保険協会

2025 年 9 月

I. 想定事例集の位置づけ

一般社団法人日本損害保険協会（以下、「当協会」という）では、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」を定めた。

「保険会社向けの総合的な監督指針」においては、顧客の適切な商品選択の機会が阻害される「過度の便宜供与」として、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」および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」について防止する必要があると示されている。

このうち、①については「約定する行為」（ニギリ）および「達成基準を課す行為」（ノルマ）を指し、適否判断が比較的容易と考えられる。一方で、②については、「必要性・適正性・公平性・合理性」が認められるかが判断の目安となるが、個別の判断によるバラつきが生じやすいものと考えられる。

このため、想定事例集（以下、「本事例集」という）ではガイドライン本編において示した基本的な考え方（判断の目安）を参照し、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」報告書において示された便宜供与の主な類型ごとに、代表的な便宜供与の事例を取り上げ、②についての判断基準を解説する。

また、本事例集はあくまで便宜供与の代表的な事例の一部を抜粋した内容であり、本事例集に掲載のない類型・事例が過度の便宜供与に該当しないわけではなく、今後通報窓口に寄せられた事例を踏まえ、必要に応じて本事例集の改定を検討する。加えて、損害保険会社による便宜供与を念頭にまとめているが、損害保険会社の役職員個人が便宜供与を行う場合においては、同様の観点で適否を判断する必要があることに留意願いたい。

なお、本事例集に掲載されている事例の判断基準に法的拘束力はない。

Ⅱ．保険代理業以外への便宜供与

1. 損害保険会社が保険代理店等から物品等を購入・賃借

【 社有車の購入 】

（事例1－1）

自動車販売業を兼業する保険代理店から、当該企業の決算期にあわせて社有車を購入してほしいとの要請があり、今後の保険取引関係に与える影響を踏まえ、業務運営上、購入する必要のない社有車を購入（増車）した。

【 解 説 】

・損害保険会社が保険代理店から物品等を購入する場合には、①業務運営上の「必要性」が認められるか、②その価格・品質が一般的な水準に照らし「適正性」が認められるか、③選定プロセスや基準の「公平性」が担保されているかが判断ポイントとなります。

・上記①～③の要素に関する判断に対して、社会通念に照らして客観的な④「合理性」をもって説明できることが重要です。

・上記の事例では、業務運営上の「必要性」が認められず、客観的な「合理性」をもって説明できないことから、過度の便宜供与に該当するおそれがあります。

【社有車の購入】に関連する事例を具体的に判断するにあたり、以下の方法が一例として考えられます。なお、各社の判断にあたって、以下の記載が拘束力を持つものではありません。

- ① 必要性：社有車の購入時点で物品が業務運営上必要かどうか検討する。（他のサービス利用や賃借による代替が困難か等）
- ② 適正性：取引の金額や条件が市場価格・相場と比較して妥当か検討する。（理由なく継続的な購入をしていないか等）
- ③ 公平性：選定プロセスが公正・透明で、特定の保険代理店への便宜供与とみなされる余地はないか検討する。（営業部門等の特定部門に決定権が偏っていないか等）
- ④ 合理性：選定理由が業務目的・機能面から論理的に説明可能か検討する。（社有車の選定理由が職務内容と整合が取れているか等）

・そのほか、過度の便宜供与に該当するおそれが高い事例として、次のものがあげられます。

（1）自動車販売業を兼業する保険代理店から、社有車を購入してほしいとの要請があり、社内ルールに定める買い替え基準を超える頻度であったにもかかわらず、社有車を購入（入れ替え）した。

（2）自動車販売業を兼業する保険代理店から、過去から継続して社有車の購入（買い替え）を継続しているが、当該購入先は、社内ルールで定める基準を満たしていなかった。

- (3) 自動車販売業を兼業する保険代理店内での保険商品の選定ルールに「社有車購入台数」が入っているため、業務運営上の必要な範囲を超える台数の社有車を購入した。

【 参 考 】

「損害保険会社が保険代理店等から物品等を購入・賃借」における便宜供与として有識者会議報告書において指摘のあった事例

代理店（自動車関連業を兼業）から社用車の購入、レンタカー、車検受検、給油
代理店等から自社の支店・営業所のためのオフィスを賃借
代理店等から自社のオフィスの什器・備品を購入
企業内代理店の親会社から複合機等を購入
代理店等から社員転勤時の引越サービスや賃貸住宅手配サービスを購入
代理店等からゴルフ・スポーツクラブ・ホテル等の会員権や観戦チケットを購入
社員が代理店等から物品等（ワイン、スーツ、ケーキ、旅行チケット、健康器具、新聞購読等）を購入

2. 損害保険会社が保険代理店等へ物品等を販売・貸与

【 会議室の貸出し 】

（事例1－2）

不動産関連業を兼業する保険代理店から、当該代理店が加入する商工会議所が主催する住民向けの食品販売会の会場として、当社の玄関ホールおよび会議室を利用したいとの要請があり、今後の保険取引に与える影響を踏まえ、無償で玄関ホールおよび会議室を貸し出した。

【 解 説 】

- ・損害保険会社が保険代理店に対して会議室を貸与する場合には、①業務運営上の「必要性」が認められるか、②その価格・品質が一般的な水準に照らし「適正性」が認められるか、③選定プロセスや基準の「公平性」が担保されているかが判断ポイントとなります。
- ・上記①～③の要素に関する判断に対して、社会通念に照らして客観的な④「合理性」をもって説明できることが重要です。
- ・上記の事例では、地域経済の活性化に貢献する観点から、業務運営上の「必要性」は一定認められるものの、一般的な市場価格（会議室の利用料）より低い水準（無償）で貸与する点は、双方の応分負担になっていない点で「適正性」が認められず、客観的な「合理性」をもって説明できないことから、過度の便宜供与に該当するおそれがあります。

【会議室の貸出し】に関連する事例を具体的に判断するにあたり、以下の方法が一例として考えられます。なお、各社の判断にあたって、以下の記載が拘束力を持つものではありません。

- ① 必要性：当該代理店に対し、会議室を貸与することが業務運営上必要かどうか検討する。（会議ツール変更等の代替手段が困難か等）
- ② 適正性：会議室の使用料が市場価格・相場と比較して妥当か検討する。（使用料が近隣相場と比較して過度に安価ではないか等）
- ③ 公平性：選定プロセスが公正・透明で、特定の保険代理店への便宜供与とみなされる余地はないか検討する。（同様の条件で他代理店にも申込みや利用機会が提供されているか等）
- ④ 合理性：損害保険会社が本来利益を得られる機会を失っていないか等対外的に説明できるか検討する。（貸出した事実が合理的であると対外的に説明できるか等）

- ・そのほか、過度の便宜供与に該当するおそれが高い事例として、次のものがあげられます。

- （1）自動車販売業を兼業する保険代理店から、社内の駐車場を利用して車両展示会を開催したいとの要請があり、無償で敷地（駐車場）を貸し出した。

- (2) 不動産関連業を兼業する保険代理店から、不動産事業に関する会議を開催するため、当社の会議室を利用したいとの要請があり、無償で会議室を貸し出した。
- (3) 専業代理店から、当該代理店の所属する団体が主催する講演会を開催するため、当社の会議室を利用したいとの要請があり、一般の市場価格と比較して低水準の利用料で会議室を貸し出した。

【 参 考 】

「損害保険会社が保険代理店等へ物品等を販売・貸与」における便宜供与として有識者会議報告書において指摘のあった事例

保険会社が保有するオフィスを代理店等へ貸与
保険会社の会議室等を代理店等の会議開催等のために貸与
保険会社の社屋の一部を代理店（自動車関連業を兼業）に自動車展示会の会場として貸与
代理店向けの備品の供与

3. 損害保険会社が保険代理店等へ顧客等を紹介

【 顧客等の紹介 】

(事例1－3－1)

自動車修理業を兼業する保険代理店から、自動車事故の車両修理の顧客を紹介してほしいとの依頼があり、今後の保険取引に与える影響を踏まえ、自動車事故に遭われた自動車保険の契約者に対して、一般的な水準に照らして低い品質であったものの（損害保険会社内における必要な確認・検証なく）、当該保険代理店（自動車修理工場）を紹介した。

【 解 説 】

- ・損害保険会社が保険代理店に対して顧客を紹介する場合には、①業務運営上の「必要性」が認められるか、②その価格・品質が一般的な水準に照らし「適正性」が認められるか、③選定プロセスや基準の「公平性」が担保されているかが判断ポイントとなります。
- ・上記①～③の要素に関する判断に対して、社会通念に照らして客観的な④「合理性」をもって説明できることが重要です。
- ・上記の事例では、自動車保険の契約者に対して修理工場を紹介する点で業務運営上の「必要性」は認められるものの、その価格・サービスについて一般的な水準に照らして低い品質であり「適正性」が認められず、客観的な「合理性」をもって説明できないことから、過度の便宜供与に該当するおそれがあります。

【自動車修理工場の紹介】に関連する事例を具体的に判断するにあたり、以下の方法が一例として考えられます。なお、各社の判断にあたって、以下の記載が拘束力を持つものではありません。

- ① 必要性：当該代理店の取り扱う物品を紹介することが業務運営上必要かどうか検討する。（保険契約者への事故対応ではなく、保険代理店への便宜供与が主目的となっていないか等）
- ② 適正性：紹介するサービスの内容・価格が妥当か検討する。（提供条件が市場と比較して適正か等）
- ③ 公平性：紹介の機会・条件が他の事業者にも開かれており、特定の保険代理店への優遇となっていないか検討する。（紹介プロセスが文書化され、各社内規則等と整合しているか等）
- ④ 合理性：紹介する理由や選定基準を論理的・客観的に対外的に説明できるか検討する。（保険代理店を紹介対象とした理由に専門性や過去の実績など正当な根拠があるか等）

（事例１－３－２）

不動産関連業を兼業する保険代理店から、他の保険会社における購入実績との比較を提示されるなど、黙示的な圧力を受けるかたちで、取引先のケーキ店の顧客紹介を要請され、1人あたり複数個のクリスマスケーキ（ホール）の購入を営業店のメンバーに斡旋した。

【 解 説 】

- ・損害保険会社が保険代理店に対して顧客を紹介する場合には、①業務運営上の「必要性」が認められるか、②その価格・品質が一般的な水準に照らし「適正性」が認められるか、③選定プロセスや基準の「公平性」が担保されているかが判断ポイントとなります。
- ・上記①～③の要素に関する判断に対して、社会通念に照らして客観的な④「合理性」をもって説明できることが重要です。
- ・上記の事例では、ケーキ購入の斡旋は、黙示的な圧力を受けており、業務運営に支障をきたしていることから「必要性」が認められるとはいえず、さらに、役職員に対して具体的な購入目安が設定される場合、「適正性」が認められないため、客観的な「合理性」をもって説明できないことから、過度の便宜供与に該当するおそれがあります。

【保険会社の役職員への紹介】に関連する事例を具体的に判断するにあたり、以下の方法が一例として考えられます。なお、各社の判断にあたって、以下の記載が拘束力を持つものではありません。

- ① 必要性：当該代理店の取り扱う物品を紹介することが業務運営上必要かどうか検討する。（自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引することなく、役職員への福利厚生为目的として紹介されているか等）
- ② 適正性：紹介するサービスの内容・価格が妥当か検討する。（提供条件が市場と比較して適正か等）
- ③ 公平性：紹介の機会・条件が他の事業者にも開かれており、特定の保険代理店への優遇となっていないか検討する。（紹介プロセスが文書化され、各社内規則等と整合しているか等）
- ④ 合理性：紹介する理由や選定基準を論理的・客観的に対外的に説明できるか検討する。（保険代理店を紹介対象とした理由に専門性や過去の実績など正当な根拠があるか等）

・そのほか、過度の便宜供与に該当するおそれが高い事例として、次のものがあげられます。

- （１）レンタカー業を兼業する保険代理店から、自動車事故が発生した場合の代車を利用する顧客を紹介してほしいとの要請があり、今後の保険取引に与える影響を踏まえ、紹介する理由や過去の実績を一切考慮せず、当該レンタカー業者を紹介した。
- （２）金融業を兼業する保険代理店から、銀行口座開設の斡旋の依頼があり、今後の保険取引に与える影響を踏まえ、銀行口座を開設する意思のない者も含めて、顧客リストを提供した。

- (3) 旅行業を兼業する保険代理店から、自社の保険商品の優先的な取扱いを条件に、旅行商品の購入を要請され、今後の保険取引に与える影響を踏まえ、当該旅行業者を自社の営業店のメンバーに紹介した。

【 参 考 】

「損害保険会社が保険代理店等へ顧客等を紹介」における便宜供与として有識者会議報告書において指摘のあった事例

契約者等が事故等を起こした際、代理店（自動車修理業を兼業）を紹介
顧客や自社の社員、取引先等が自動車を購入する際、代理店（自動車関連業を兼業）を紹介
代理店等から要請を受け、自社の社員等に対して、物品等の購入を斡旋 ^(注)

(注) 具体的な購入目安・目標数等を設定した場合

【 役職員の派遣 】

（事例1－4）

住宅販売関連業を兼業する保険代理店から、住宅販売会の会場の設営および来場者の会場案内を手伝ってほしい（無償対応・保険勧誘なし）との協力要請があり、今後の保険取引に与える影響を踏まえ、当該代理店を担当する役職員を派遣した。

【 解 説 】

- ・損害保険会社が保険代理店に対して保険代理業以外の協力・支援にかかる社員を派遣する場合には、①業務運営上の「必要性」が認められるか、②その価格・品質が一般的な水準に照らし「適正性」が認められるか、③選定プロセスや基準の「公平性」が担保されているかが判断ポイントとなります。
- ・上記①～③の要素に関する判断に対して、社会通念に照らして客観的な④「合理性」をもって説明できることが重要です。
- ・上記の事例では、保険代理業に関する支援・協力でない点で業務運営上の「必要性」は認められるとはいえず、さらに、その対価の支払いなど派遣条件を定めていない点で「適正性」も認められないため、客観的な「合理性」をもって説明できないことから、過度の便宜供与に該当するおそれがあります。
- ・また、住宅販売会に役職員を派遣することについては、エンドユーザー（契約見込客）のニーズの動向を直接把握するなどの点において、損害保険会社のメリットとなりますが、上記の事例では、当該代理店による保険勧誘を予定しない点で「合理性」が認められないといえます。

【役職員の派遣】に関連する事例を具体的に判断するにあたり、以下の方法が一例として考えられます。なお、各社の判断にあたって、以下の記載が拘束力を持つものではありません。

- ① 必要性：役務提供が業務運営上必要かどうか検討する。（損害保険会社として当該役務を提供すべきか等）
- ② 適正性：支援の内容・期間・方法が妥当か検討する。（支援が無償で長時間継続していないか等）
- ③ 公平性：他代理店とのバランスを欠くような過剰支援や特定の保険代理店のみに便宜を図っていないか検討する。（役務提供の内容や根拠が社内規則で整理され、社内を確認・承認されているか等）
- ④ 合理性：支援する理由を論理的・客観的に対外的に説明できるか検討する。（保険代理店の特性と支援の必要度が整合しているか等）

- ・そのほか、過度の便宜供与に該当するおそれが高い事例として、次のものがあげられます。

- (1) 自動車販売関連業を兼業する保険代理店から、保険代理業と関連がないイベントの業務を支援する目的で動員要請があり、当該代理店の担当者に限らず複数名の役職員を派遣した。
- (2) 住宅販売関連業を兼業する保険代理店から、当該代理店の親会社が参加するスポーツイベントへの応援の参加要請があり、重要な取引先であることから、当該代理店を担当する課支社の役職員に参加を強要した。
- (3) 不動産関連業を兼業する保険代理店から、当該代理店が主催するゴルフコンペへの参加要請があり、社会儀礼の範囲を超えて役職員を派遣、景品を寄贈した。

【 参 考 】

「損害保険会社が保険代理店等へ役務を提供」における便宜供与として有識者会議報告書において指摘のあった事例

* 保険代理業に関する事例は 2-1,2-2

代理店主催イベントへの協力（保険勧誘ブースでの対応支援、イベントのビラ配り等）
保険会社が保有する土地の情報や取引先等の土地の情報を収集し、代理店等へ情報提供

【 広告契約の締結 】

（事例1－5）

広告関連業を兼業する保険代理店から、損害保険会社が出稿する広告の競争見積選定に参加したいとの要請があり、今後の保険取引に与える影響を踏まえ、その役務の内容が一般的な水準に照らして著しく低い品質にもかかわらず、通常の取引価格と同水準で、当該代理店と広告契約を締結した。

【 解 説 】

- ・損害保険会社が保険代理店から保険代理業以外にかかる役務を受領する場合には、①業務運営上の「必要性」が認められるか、②その価格・品質が一般的な水準に照らし「適正性」が認められるか、③選定プロセスや基準の「公平性」が担保されているかが判断ポイントとなります。
- ・上記①～③の要素に関する判断に対して、社会通念に照らして客観的な④「合理性」をもって説明できることが重要です。
- ・上記の事例では、そのサービスが著しく低い品質であるにもかかわらず通常の取引価格で取引していることから「適正性」は認められず、客観的な「合理性」をもって説明できないことから、過度の便宜供与に該当するおそれがあります。

【広告契約の締結】に関連する事例を具体的に判断するにあたり、以下の方法が一例として考えられます。なお、各社の判断にあたって、以下の記載が拘束力を持つものではありません。

- ① 必要性：当該業務の発注が業務運営上必要かどうか検討する。（他のサービス利用による代替が困難か等）
- ② 適正性：役務の内容・価格が市場価格に照らして妥当か検討する。（価格に見合った広告効果が得られるか等）
- ③ 公平性：選定プロセスが公正・透明で、特定の保険代理店への便宜供与とみなされる余地はないか検討する。（発注候補先を限定せず、広く比較検討したか等）
- ④ 合理性：発注する理由と選定根拠が業務目的等から対外的に説明できるか検討する。（発注先の業務内容や実績が当該案件に適しているか等）

【 参 考 】

「損害保険会社が保険代理店等から役務を受領」における便宜供与として有識者会議報告書において指摘のあった事例

代理店（自動車関連業を兼業）と役員車の運転手派遣契約を締結
代理店（建設業を兼業）へ自社ビルの建替え工事等を発注
代理店（広告関連業を兼業）と広告契約を締結

【 協賛金の負担 】

（事例1－6）

旅行業関連業を兼業する保険代理店から、当該代理店が主催する旅行業のイベント（協賛する会社名の掲示あり・旅行保険のパンフレットの備え付けあり）の協賛金を拠出してほしいとの要請が寄せられるが、1回あたりの金額が社内ルールに定める金額の範囲内であることから、その要請の頻度を問わず、その都度、協賛金を拠出している。

【 解 説 】

- ・損害保険会社が保険代理店に対して協賛金を拠出する場合には、①業務運営上の「必要性」が認められるか、②その価格・品質が一般的な水準に照らし「適正性」が認められるか、特に協賛金に関しては、保険代理店等において対価性が検証できるか、③選定プロセスや基準の「公平性」が担保されているかが判断ポイントとなります。
- ・上記①～③の要素に関する判断に対して、社会通念に照らして客観的な④「合理性」をもって説明できることが重要です。
- ・上記の事例では、社内ルールに定める金額の範囲内であるものの、一定期間に寄せられる要請の頻度を問わず協賛金を拠出している点で、保険代理店等において対価性の検証が困難と考えられ、「適正性」が認められず、客観的な「合理性」をもって説明できないことから、過度の便宜供与に該当するおそれがあります。

【協賛金の負担】に関連する事例を具体的に判断するにあたり、以下の方法が一例として考えられます。なお、各社の判断にあたって、以下の記載が拘束力を持つものではありません。

- ① 必要性：支出が損害保険会社における業務上の目的に照らして必要か検討する。（単なる利益供与とみなされるリスクがないか等）
 - ② 適正性：金銭・費用負担の内容が社内基準と比較して妥当か検討する。（協賛金や広告費が相場や過去実績と比較して適正か等）
 - ③ 公平性：支援対象や支援内容が特定の保険代理店に偏っていないか検討する。（特定の保険代理店に継続的・過度な支援が集中していないか等）
 - ④ 合理性：保険会社が支出する理由を対外的に説明できるか検討する。（損害保険会社の広報方針と一致する目的があるか等）
- ・そのほか、過度の便宜供与に該当するおそれが高い事例として、次のものがあげられます。

- (1) 自動車整備業を兼業する保険代理店から、当該代理店が主催する自動車整備業のイベント（協賛する損害保険会社名の表示なし・自動車保険の案内なし）の協賛金を拠出してほしいとの要請があり、今後の保険取引に与える影響を踏まえ、社内ルールに定める金額および頻度の範囲内であったため、協賛金を拠出した。
- (2) 不動産関連業を兼業する保険代理店から、当該代理店が主催するイベントのクイズ大会の商品を提供してほしいとの要請があり、他の保険代理店からの同様の要請は断っているものの、今後の保険取引に与える影響を踏まえ、社内ルールに定める交際費の範囲内で商品を購入して提供した。
- (3) 特定の保険代理店から、通常販売している社名入りのカレンダーや手帳等を提供して欲しいと要望があり、従前からの慣行で、特定の保険代理店にのみ提供していたことから、今後の保険取引に与える影響を踏まえて無償で提供した。

【 参 考 】

「損害保険会社が保険代理店等へ金銭供与・費用負担」における便宜供与として有識者会議報告書において指摘のあった事例

*保険代理業に関する事例は 2-3,2-4

代理店等が主催するイベント等に対する協賛金の支払い

Ⅲ. 保険代理業への便宜供与

本項においては、代理店委託契約書の定めに照らして判断するとしている事例があるが、「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」「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」といった観点から、必要性・適正性・公平性・合理性が確保されていることを前提としている。

【 顧客訪問への同行 】

（事例2－1）

専業保険代理店から、顧客への訪問に同行し、補償内容や引受条件・保険料について、詳しい説明をしてほしいとの協力要請があり、今後の保険取引に与える影響を踏まえ、顧客を訪問する際には必ず同行して説明することとした。

【 解 説 】

- ・損害保険会社が保険代理店の教育・管理・指導の一環として役務を提供する場合には、代理店委託契約書や各社の規程・ガイドライン等の定めに照らし、①業務運営上の「必要性」が認められるか、②その頻度・期間が一般的な水準に照らし「適正性」が認められるか、③選定プロセスや基準の「公平性」が担保されているかが判断ポイントとなります。
- ・上記①～③の要素に関する判断に対して、社会通念に照らして客観的な④「合理性」をもって説明できることが重要です。
- ・上記の事例では、保険代理店の経験や商品知識の不足を一時的に補うために、教育・管理・指導の一環として対応する限りにおいては、損害保険会社としての業務運営上の「必要性」は認められるものの、その対応が恒常的（反復・継続的）となり常態化している点で「適正性」が認められないことから、過度の便宜供与に該当するおそれがあります。
- ・顧客への訪問の同行が常態化することについては、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（肩代わり）している点で、客観的な「合理性」をもって説明できないため、過度の便宜供与に該当するおそれがあります。
- ・ただし、代理店委託契約書等において、保険募集における損害保険会社と保険代理店との役割分担に合理性が認められる限り、そのルールに従って判断することになります。

【顧客訪問への同行】に関連する事例を具体的に判断するにあたり、以下の方法が一例として考えられます。なお、各社の判断にあたって、以下の記載が拘束力を持つものではありません。

- ① 必要性：人的支援が代理店業務において本当に必要かどうか検討する。（サイバー保険など、特に専門性の高い商品説明に限定されているか等）
- ② 適正性：支援の内容・期間・方法が通常の募集管理業務と比較して妥当か検討する。（支援の範囲が、代理店業務の補完的な説明ではなく代行になっていないか等）

- ③ 公平性：特定の保険代理店にのみ便宜を図る形になっていないか検討する。（支援の内容・期間・根拠が文書で整理され、社内を確認・承認されているか等）
- ④ 合理性：支援を提供する理由が保険代理店の開業状況・運営計画等から論理的に整合しているか検討する。（保険代理店の体制と支援の必要度が整合しているか等）

・そのほか、過度の便宜供与に該当するおそれが高い事例として、次のものがあげられます。

- (1) 団体保険を取り扱う保険代理店から、保険契約者となる大型団体の各拠点での説明会を実施してほしいとの協力要請があり、重要な取引先であることから、代理店委託契約書等の定めによらず、損害保険会社役職員が加入者対応を含めて全てを肩代わりする形で対応した。
- (2) 新設された専業保険代理店から、経験に乏しいことを理由に顧客訪問への同行を要請し、代理店による主体的な関与のないまま、損害保険会社の営業担当者が契約手続きや顧客対応を実質的に肩代わりするかたちで対応した。

【 参 考 】

「損害保険会社が保険代理店等へ役務を提供」における便宜供与として有識者会議報告書において指摘のあった事例

*保険代理業以外に関する事例は 1-4

保険会社社員による代理店への店舗新規開店時の代理店業務全般に関する一時的な支援
代理店（自動車関連業を兼業）専用の照会受付コールセンターを設置 （一般には実施していない休日対応を実施）

【 契約手続きの支援 】

（事例2－2）

保険代理店から、保険代理業以外の業務が多忙なため申込書・見積書の作成を手伝ってほしいとの協力要請があり、今後の保険取引に与える影響を踏まえ、代理店委託契約書等の定めによらず、当該代理店を担当する役職員を派遣して無償で対応した。

【 解 説 】

- ・損害保険会社が保険代理店の教育・管理・指導の一環として役務を提供する場合には、代理店委託契約書の定めに照らし、①業務運営上の「必要性」が認められるか、②その頻度・期間が一般的な水準に照らし「適正性」が認められるか、③選定プロセスや基準の「公平性」が担保されているかが判断ポイントとなります。
- ・上記①～③の要素に関する判断に対して、社会通念に照らして客観的な④「合理性」をもって説明できることが重要です。
- ・上記の事例では、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無償で提供している点で「必要性」が認められず、客観的な「合理性」をもって説明できないことから、過度の便宜供与に該当するおそれがあります。
- ・ただし、代理店委託契約書等において、保険募集における損害保険会社と保険代理店との役割分担に合理的な定めがある場合には、そのルールに従って判断することになります。
- ・契約手続きの支援（見積書・申込書作成、計上・精算関連業務など）については、教育・管理・指導の一環の範疇を超え、その対応が恒常的（反復・継続的）となり常態化すると、その期間・頻度の「適正性」が認められないといえます。

【契約手続きの支援】に関連する事例を具体的に判断するにあたり、以下の方法が一例として考えられます。なお、各社の判断にあたって、以下の記載が拘束力を持つものではありません。

- ① 必要性：契約手続きの支援が代理店業務において本当に必要かどうか検討する。（損害保険会社として支援すべき範囲に限定されているか等）
- ② 適正性：支援の内容・期間・方法が通常の募集管理業務と比較して妥当か検討する。（支援する期間が反復的・継続的となっていないか等）
- ③ 公平性：特定の保険代理店に支援が偏っていないか検討する。（支援の内容・期間・根拠が文書で整理され、社内で確認・承認されているか等）

- ④ 合理性：支援提供する理由を論理的に説明できるか検討する。（保険代理店の開業状況・運営計画等と整合性がとれているか等）

・そのほか、過度の便宜供与に該当するおそれが高い事例として、次のものがあげられます。

- (1) 自動車保険を取り扱う専門保険代理店から、自動車保険契約の満期管理等を損害保険会社で対応してほしいとの要請があり、代理店委託契約書等の定めによらず、当該代理店を担当する役職員が無償で対応することとした。
- (2) 団体保険を取り扱う専門保険代理店から、郵送する保険商品のパンフレットの封入作業を手伝ってほしいとの協力要請があり、代理店委託契約書等の定めによらず、当該代理店を担当する役職員が無償で対応することとした。

【 参 考 】

「損害保険会社が保険代理店等へ役務を提供」における便宜供与として有識者会議報告書において指摘のあった事例

*保険代理業以外に関する事例は 1-4

代理店における保険募集のためのパンフレット等の印刷・提供
代理店への保険募集業務に関するシステムの構築支援

【 保険募集に関する広告費 】

（事例2－3）

団体契約・団体扱契約を取り扱う保険代理店から、団体保険の募集のために機関誌に掲載する広告の出稿費用を負担してほしいとの依頼があり、重要な取引先であることから、当該費用の一部を負担した。

【 解 説 】

- ・損害保険会社が保険代理店へ金銭供与・費用負担する場合には、①業務運営上の「必要性」が認められるか、②その品質・価格が一般的な水準に照らし「適正性」が認められるか、③選定プロセスや基準の「公平性」が担保されているかが判断ポイントとなります。
- ・上記①～③の要素に関する判断に対して、社会通念に照らして客観的な④「合理性」をもって説明できることが重要です。
- ・上記の事例では、保険代理店が実施する広告の費用を損害保険会社が負担している点で、損害保険会社としての業務運営上の「必要性」は認められず、客観的な「合理性」をもって説明できないことから、過度の便宜供与に該当するおそれがあります。

【保険募集に関する広告費】に関連する事例を具体的に判断するにあたり、以下の方法が一例として考えられます。なお、各社の判断にあたって、以下の記載が拘束力を持つものではありません。

- ① 必要性：支出が損害保険会社における業務上の目的に照らして必要か検討する。（自社の販売戦略、広報方針と整合しているか等）
 - ② 適正性：金銭供与・費用負担の内容が市場相場・社内基準と比較して妥当か検討する。（費用の内訳が明確であり、請求根拠が整っているか等）
 - ③ 公平性：支援対象や支援内容が特定の保険代理店に偏っておらず、他代理店とのバランスが確保されているか検討する。（費用負担の判断に複数部門が関与し、営業部門の意向が強く反映されていないか等）
 - ④ 合理性：広告の内容と損害保険会社の参画目的を論理的に説明できるか検討する。（損害保険会社の方針と一致する目的があるか等）
- ・そのほか、過度の便宜供与に該当するおそれが高い事例として、次のものがあげられます。

- (1) 保険代理店から、当該代理店の取り扱う保険商品の普及促進を目的とする協議体の協賛金の一部を負担してほしいとの依頼があり、重要な取引先であることから、社内ルールに定める金額および頻度を超え、協賛金を拠出した。

【 参 考 】

「損害保険会社が保険代理店等へ金銭供与・費用負担」における便宜供与として有識者会議報告書において指摘のあった事例

*保険代理業以外に関する事例は 1-6

代理店の保険募集に関する広告費用を負担

(代理店が保険募集をする業界団体の機関紙等への広告費用、代理店の店舗に設置するのぼり等の製作費用、代理店 Web サイトに保険会社バナー広告を設置する費用等)

【 システム開発・保守運用に関するコスト 】

（事例2－4）

団体契約・団体扱契約を取り扱う保険代理店から、当該代理店の保険募集のために個別に開発しているシステムおよび保守・運用費用を負担してほしいとの要請があり、重要な取引先であることを踏まえ、代理店委託契約書等の定めによらず、損害保険会社がその全額を負担することとした。

【 解 説 】

- ・損害保険会社が保険代理店へ金銭供与・費用を負担する場合には、代理店委託契約書の定めに照らし、①業務運営上の「必要性」が認められるか、②その品質・価格が一般的な水準に照らし「適正性」が認められるか、③選定プロセスや基準の「公平性」が担保されているかが判断ポイントとなります。
- ・上記①～③の要素に関する判断に対して、社会通念に照らして客観的な④「合理性」をもって説明できることが重要です。
- ・上記の事例では、保険代理店が享受するメリットに照らし、応分の負担を求めている点で「必要性」が認められず、客観的な「合理性」をもって説明できないことから、過度の便宜供与に該当するおそれがあります。
- ・ただし、保険募集における損害保険会社と保険代理店との費用分担に合理的な定めがある場合には、そのルールに従って判断することになります。

【システム開発・保守運用に関するコスト】に関連する事例を具体的に判断するにあたり、以下の方法が一例として考えられます。なお、各社の判断にあたって、以下の記載が拘束力を持つものではありません。

- ① 必要性：支出が損害保険会社における業務上の目的に照らして必要か検討する。（損害保険会社の都合によるシステム開発として当該支出を負担すべきか等）
- ② 適正性：金銭・費用負担の内容が市場相場・社内基準と比較して妥当か検討する。（費用の内訳が明確であり、請求根拠が整っているか等）
- ③ 公平性：特定の保険代理店に支出が偏っていないか検討する。（支出する根拠が文書で整理され、社内確認・承認されているか等）
- ④ 合理性：費用負担する理由を論理的・客観的に説明できるか検討する。（適正な引受の確保や業務効率化等の正当な根拠があるか等）

・そのほか、過度の便宜供与に該当するおそれが高い事例として、次のものがあげられます。

- (1) 団体契約を取り扱う保険代理店から、当該代理店が取り扱う保険商品の専用の募集ツールを作成してほしいとの依頼があり、代理店委託契約書等の定めによらず、当該ツールの作成費用の全額を損害保険会社が負担した。
- (2) 団体契約を取り扱う保険代理店から、当該代理店が取り扱う保険商品の専用のコールセンターを設置してほしいとの依頼があり、代理店委託契約書等の定めによらず、当該センターの運営費用の全額を損害保険会社が負担した。

【 参 考 】

「損害保険会社が保険代理店等へ金銭供与・費用負担」における便宜供与として有識者会議報告書において指摘のあった事例

*保険代理業以外に関する事例は 1-6

特定の市場における販路開拓・コスト削減・販促効果を目的とする保険募集システム開発の費用や商標使用料等の拠出

【 ロスプリベンションサービス 】

（事例2－5）

自動車販売関連業を兼業する保険代理店から、自動車事故の削減に向けて、顧客向けに安全運転講習会を実施してほしいとの協力要請があり、重要な取引先に限定して（他の保険代理店からの要請には対応せず）、当該代理店を担当する役職員およびロスプリベンションサービスを担当する役職員を派遣した。

【 解 説 】

- ・損害保険会社が保険代理店に対して保険に付随するサービスを提供する場合には、代理店委託契約書の定め
に照らし、①業務運営上の「必要性」が認められるか、②その頻度・期間が一般的な水準に照らし「適正性」
が認められるか、③選定プロセスや基準の「公平性」が担保されているかが判断ポイントとなります。
- ・上記①～③の要素に関する判断に対して、社会通念に照らして客観的な④「合理性」をもって説明でき
ることが重要です。
- ・上記の事例では、ロスプリベンションサービスが「保険の引受」（保険業法 97 条 1 項）と密接に関連
し、保険本来の業務またはこれに準じる業務とみなされる限りにおいて、また、損害保険会社および
保険代理店の双方がメリットを享受する点において「必要性」は認められます。
- ・一方で、特定の保険代理店への対応に限定している点で「公平性」が認められず、過度の便宜供与に
該当するおそれがあります。また、保険代理店が享受するメリットに照らし、応分の負担を求めない
場合には、損害保険会社に不利益が生じ、「必要性」が認められないことになります。

【ロスプリベンションサービス】に関連する事例を具体的に判断するにあたり、以下の方法が一例として
考えられます。なお、各社の判断にあたって、以下の記載が拘束力を持つものではありません。

- ① 必要性：役務提供が業務運営上必要かどうか検討する。（支援内容が通常の募集指導等の範囲を逸脱
していないか等）
- ② 適正性：支援の内容・期間・方法が通常の営業支援と比較して妥当か検討する。（支援が無償で長時
間継続していないか等）
- ③ 公平性：他代理店とのバランスを欠くような過剰支援や特定の保険代理店のみに便宜を図っていな
いか検討する。（支援の内容や根拠が社内規則で整理され、社内を確認・承認されているか等）
- ④ 合理性：支援を提供する理由を論理的・客観的に対外的に説明できるか検討する。（保険代理店の体
制と支援の必要度が整合しているか等）

・そのほか、過度の便宜供与に該当するおそれが高い事例として、次のものがあげられます。

- (1) 企業火災保険を取り扱う保険代理店から、明らかな物件変動が生じていないにもかかわらず、保険契約者が社内で作成するリスク管理レポート資料として使用するため、毎年平場鑑定を損害保険会社で全額負担した。

以 上