

お客さまからの信頼を高めていくための 募集コンプライアンスガイド

保険募集時等のコンプライアンス上の留意事項について

有識者会議報告書^(※)の公表(2024年6月25日)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」報告書 —我が国保険市場の健全な発展に向けて—

本ガイドは、保険募集時におけるコンプライアンスの徹底や代理店の内部管理態勢を整備するうえで、代理店・募集人の皆さまの参考となる対応例等を取りまとめた雛形であり、本ガイドに記載された内容以外の取組みや対応を妨げるものではありません。

2024年7月版(追補版)

一般社団法人 **日本損害保険協会**

はじめに

～ 2024年7月版（追補版）の取りまとめにあたって ～

保険金不正請求事案および保険料調整行為事案を契機に、損害保険業界における構造的課題や商慣行に関する問題が明るみになり、業界への信頼が大きく揺らぐこととなりました。このような問題を二度と繰り返さず、社会・お客さまからの信頼を取り戻すためには、損害保険各社における改善取り組みだけでなく、業界としての取り組みが必要との認識に立ち、一般社団法人日本損害保険協会（以下「損保協会」）においても、信頼回復に向けた取り組みを進めていくこととしました。

金融庁は、一連の不適切事案の実態把握を進めた中で、不適切行為の誘因となる構造的課題や適切な競争を阻害する要因が認められたことを踏まえ、2024年3月、「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」）を設置しました。

有識者会議では、事案の真因等を踏まえ、顧客本位の業務運営の徹底や健全な競争環境の実現、ひいては我が国損害保険市場の健全な発展に向けた必要な取り組みについて幅広く論議が行われ、「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 ―我が国保険市場の健全な発展に向けて―」（以下「有識者会議報告書」）が公表されました。

有識者会議報告書で示された課題について、損保協会として具体的な対策に取り組み、信頼回復を図るにあたっては、損害保険各社だけでなく、代理店・募集人の皆さまとともに取り組んでいく必要があります。

今般、有識者会議で示された課題の概要を取りまとめるとともに、これまで本ガイドに解説等の掲載がなかったものについて、追補版として取りまとめました。

代理店・募集人の皆さまにおかれては、本追補版を参考としていただき、業界の信頼回復にともに取り組んでいただくようお願いいたします。

2024年7月作成

一般社団法人 **日本損害保険協会**

もくじ

1	有識者会議報告書について	
1-1	有識者会議報告書の論点	2
1-2	顧客本位の業務運営の徹底	2
1-3	健全な競争環境の実現	4
1-4	その他の論点	5
	《参考》業界の取組みについて	5

2	保険募集に関連して留意すべき事項について	
2-1	代理店に対する不適切な便宜供与の禁止	6
2-2	独占禁止法の遵守	10

参考資料

	有識者会議報告書(全文)	12
--	--------------	----

1

有識者会議報告書について

1-1

有識者会議報告書の論点

有識者会議報告書は、2024年3月から6月まで計4回の会合での議論を踏まえ、有識者から提示された主な意見を整理し、公表されています。

同報告書は、保険金不正請求事案に関連して「顧客本位の業務運営の徹底」、保険料調整行為事案に関連して「健全な競争環境の実現」、その他、有識者会議で提示された問題点に関連して「その他の論点」として取りまとめられており、本章では、報告書と同時に公表された概要（参考資料）の項目に沿って、その論点を記載しています。

1-2

顧客本位の業務運営の徹底

保険金不正請求事案が発生した要因を踏まえ、顧客本位の業務運営の徹底に向けた取組みとして、以下の5つを柱として整理されています。

（1）大規模代理店に対する指導等の実効性の確保

- ・損害保険会社において、保険代理店の規模やそれに基づく損害保険会社の営業面への影響の大きさにかかわらず、保険代理店に対する指導等が適切に行われるよう、保険募集管理態勢を再構築し、その実効性を確保すること。
- ・金融庁および財務局のモニタリングについて、損害保険会社による保険代理店に対する指導等の状況を損害保険会社や保険代理店への立入検査を通じて検証するなど、強化すること。
- ・その上で、損害保険会社による保険代理店に対する指導等を補完する枠組みの構築を検討すること。
- ・損保協会が実施している損害保険募集人の試験制度や継続教育をより高度化・厳格化するなどの損害保険募集人の資格制度の充実を図ること。
- ・さらに、大規模な保険代理店に対するより厳格な態勢整備等を法令上の措置として求めることや、法令上に根拠を持つ自主規制機関等を設立することも視野に入れて検討を継続することが望まれる。

（2）代理店手数料ポイント制度

- ・代理店手数料ポイント制度について、「規模・増収率」に偏ることなく「業務品質」を重視すること、また「業務品質」の具体的な指標について、顧客にとってのサービス向上に資するものとする 것을検討すること。

(3) 損害保険会社による保険代理店等への過度の便宜供与等の制限

- ・損害保険会社は、顧客の適切な商品選択を確保する観点から、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こと。

過度の便宜供与に関する詳細は、本ガイド 2-1「代理店に対する不適切な便宜供与の禁止」(6 ページ)をご確認ください。

- ・損害保険会社から保険代理店への出向等についても、自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引するもののほか、保険代理店としての自立に向けた動きを阻害するものは解消すること。

(4) 乗合代理店における適切な比較推奨販売の確保

- ・損害保険会社が、自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引するための便宜供与を解消する態勢を整備すること。
- ・乗合代理店に対して、「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」(金融サービス提供法)における顧客等に対する誠実義務の趣旨も踏まえ、適切な比較推奨販売を行うよう求めること。

参考 ▶ 金融サービス提供法<顧客等に対する誠実義務>

第二条 金融サービスの提供等に係る業務を行う者は、次項各号に掲げる業務又はこれに付随し、若しくは関連する業務であつて顧客(次項第十四号から第十八号までに掲げる業務又はこれに付随し、若しくは関連する業務を行う場合にあっては加入者、その他政令で定める場合にあっては政令で定める者。以下この項において「顧客等」という。)の保護を確保することが必要と認められるものとして政令で定めるものを行うときは、顧客等の最善の利益を勘案しつつ、顧客等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。

(5) 保険代理店の兼業と保険金等支払管理部門の独立性確保等

- ・損害保険会社および保険代理店において、兼業に伴う弊害を防止するための措置を講じること。
- ・損害保険会社において、迅速な支払の重要性にも十分に留意しつつ、適切な保険金等の支払を確保するための措置を講じること。

1-3

健全な競争環境の実現

保険料調整事案の発生した要因を踏まえ、独占禁止法等に抵触するリスクの低減及び適正な競争環境の実現に向けた取組みとして、以下の3つを柱として整理されています。

(1) 競争環境の歪みの是正

- ・ 損害保険会社は、独占禁止法抵触リスクを是らむ共同保険のビジネス慣行を是正すること。
- ・ 公正な競争を阻害する要因となり得るような政策保有株式の保有や便宜供与は、見直していくこと。

(2) 損害保険会社における態勢の確保

- ・ 損害保険会社や保険代理店においては、独占禁止法等を遵守するための適切な法令等遵守態勢を確立し、その実効性を確保すること。

独占禁止法の遵守に関する詳細は、本ガイド2-2「独占禁止法の遵守」(10ページ)をご確認ください。

- ・ 損害保険会社においては、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(営業目標、人事・業績評価等)の策定等を通じて、適切な営業推進態勢を構築すること。
- ・ 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を一層強化すること。

(3) 企業内代理店のあり方

- ・ 企業内代理店の立場を明確化した上で、企業内代理店を介した情報共有に関する適切なルールを策定すること。
- ・ 損害保険会社において、企業向け保険市場における公正な競争環境を確保する観点から、保険代理店としての実務能力の向上を妨げるものは確実に解消し、一保険代理店として適切な指導・監督を行う態勢を改めて整備すること。
- ・ 企業内代理店の自立を促す観点から、特定契約比率規制を見直すこと。

これまでに挙げられた論点のほかにも、「特別利益の提供の禁止（注1）」、「個人の保険契約者に対するリスクマネジメントのインセンティブ付け（注2）」、および「企業のリスクマネジメント意識の向上（注3）」について指摘されています。

（注1）特別利益の提供の禁止については、損害保険業界に対する信頼を回復する観点から、保険契約者間の公平性を確保するための対応を検討すること。

（注2）個人に保険商品を販売する際に、個々の保険契約者に対して、保険契約者自身のリスクマネジメントの向上に資するインセンティブが働くような保険となっているか、という視点での取組みを実施すること。

（注3）企業においては、自らのリスクマネジメントに係る取組みを強化していくこと。損害保険会社、保険代理店および保険仲立人は、リスクマネジメントの高度化に取り組む企業に対して、自らが有するリスクマネジメントや保険商品に係る知見を共有するなど積極的な支援を行っていくこと。企業のリスクマネジメントに対する意識を高める取組みを検討すること。

《参考》 業界の取組みについて

損保協会では、信頼回復に向けた対応として次の取組みを実施しております。

2023年11月	「 損害保険の保険金支払いに関するガイドライン 」を改定しました。
12月	「 損害保険会社の独占禁止法遵守のための指針 」を改定しました。
12月	不適切な募集行為があった募集人に、損保一般試験の再受験を求めるなどの再教育の仕組みを導入しました。なお、再教育の仕組み等については、 損保代理店試験公式ホームページ をご参照ください。
2024年2月	「 募集コンプライアンスガイド 」に独禁法上の留意点や不正請求防止に向けたルール、事例・対策、既存の対策を追記しました。
3月	「 保険契約引受にかかる独占禁止法上の留意点 」を新設しました。
3月	独占禁止法および消費者契約法の基礎知識をわかりやすく解説する動画コンテンツを制作し、 募集人向けの教育支援サイト に掲載しました。
4月	損保一般試験教育テキストに独禁法の基礎知識や保険募集における留意点を追記したほか、不祥事件に関する学習内容を拡充しました。
6月	消費者契約法の基礎知識をわかりやすく解説する動画コンテンツを制作し、 募集人向けの教育支援サイト に掲載しました。

2

保険募集に関連して留意すべき事項について

2-1 代理店に対する不適切な便宜供与の禁止

有識者会議報告書では、保険代理店等に対する便宜供与の適正化について、「解消すべき便宜供与についての解釈が損害保険会社間で異なることのないよう、明確かつ具体的な基準を含めたガイドラインを策定するとともに、各損害保険会社の取組状況を定期的にフォローアップする仕組みを構築していく必要がある」との指摘がなされています。

今後、損保協会では新たなガイドライン策定等の取組を進めていきますが、有識者会議報告書を踏まえた当面の対応として、次のとおり留意事項を整理しています。

(1) 基本ルール

保険会社は、特定の代理店に対して過度な便宜供与を行ってはならず、代理店も、保険会社に対してこれを求めてはいけません。(監督指針Ⅱ-4-2-2(17))

- ・ 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
- ・ 代理店手数料および保険会社が負担す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。以下同じ。

(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)または自店の取引先・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。以下同じ。

(注3) 無償また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。以下同じ。

参考 監督指針 Ⅱ-4-2-2 (保険契約の募集上の留意点) の抜粋

Ⅱ-4-2-2 保険契約の募集上の留意点

(17) その他

～中略～

③その他

保険契約の締結(名義変更等による契約の変更を含む。)又は保険募集に関して、以下の措置が講じられているか。

- ア. 挙績を指向するあまり、金融機関への過度の預金協力による見込み客の獲得、保険料ローンを不正に利用した募集、特定の保険募集人に対する過度の便宜供与等の過当競争の弊害を招きかねない行為のほか、作成契約、超過保険契約等の不適正な行為の防止

(2) 解説

保険会社が代理店に対して過度の便宜供与を行うことは、保険会社間の過当競争の弊害を招きかねない行為とみなされ、保険契約者等の利益をも毀損するおそれがあることから、保険契約の締結または募集にあたり防止することが求められています。

また、保険会社から便宜供与を受けることで、代理店が顧客に対して当該保険会社の商品を優先的に推奨することにつながりかねないなど、代理店における適切な推奨販売を歪めるおそれがある点にも留意が必要です。

こうしたことから、代理店においても、保険会社に対して過度の便宜供与を求めることのないよう留意する必要があります。

ア. 基本的な考え方

保険会社と代理店・募集人との間において便宜供与等の金額・数量等に応じて挙績の配分に関して**約定する行為**（明示的であるかどうかを問わない。以下同じ。）や、代理店・募集人から保険会社に対する物品の販売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**（明示的であるかどうかを問わない。以下同じ。）は、過当競争の弊害を招き、または適切な推奨販売を歪めることを通じて保険契約者等の利益をも毀損するおそれがある不適切な便宜供与に該当するため行ってはいけません。

また、これらの行為がない場合でも、便宜供与等の程度が過度であれば不適切な便宜供与に該当します。

<注意>

上記の行為については、便宜供与等が特定の代理店に対して行われるものであるかどうかにかかわらず、乗合代理店等における適切な比較説明・推奨販売を歪めるおそれがあります。

(ア) 「約定する行為」に関する留意点

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ってはいけません

(イ) 「達成基準を課す行為」に関する留意点

便宜供与等の金額・数量等を割り当てたり目標を設定したりすることは、それを保険会社と代理店・募集人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、「達成基準を課す行為」に該当します。

- 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、または求めてはいけません
- 保険代理店が、保険会社間の実績を比較し協力を求め、またはこれに応じてはいけません

※どのような名目によって行われるかを問わず、潜脱とみなされるような行為も不可

(ウ) 上記以外の留意点（過度の便宜供与）

例えば、保険会社が、物品・サービス等の購入先や紹介先として、一般的な社会通念を超えて本業等を有する特定の代理店を選定するといった行為は、過度の便宜供与に該当するため行ってはいけません。

イ. 具体的な行為類型・考え方

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します。

- 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
- 保険会社の役職員また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

※代理店も、保険会社に対してこれらを求めることのないよう十分に留意する必要があります。

（代理店への便宜供与等において注意が必要なケース）

以下のような行為については、価格・経済価値、費用分担、数量・規模、頻度・期間によっては、社会通念に照らして妥当性がなく、不適切な行為とみなされるおそれがありますので、十分に留意する必要があります。

また、有識者会議報告書では、「保険会社への出向や保険代理店の業務の代行（以下「出向等」という。）については、〈中略〉それが過度なものであれば、顧客の適切な商品選択が阻害されるおそれがある。したがって、損害保険会社から保険代理店への出向等についても、上記の趣旨に留意しつつ、〈中略〉保険代理店としての自立に向けた動きを阻害するものは解消する必要がある」と指摘しています。

※損保協会では、こうした解消すべき便宜供与についての新たなガイドライン策定等を予定しています。

行為類型
具体例 ※不適切な行為とならないか注意する必要があります。例示であり、下記に限定されません。
損害保険会社が保険代理店から物品等を購入・賃借 <ul style="list-style-type: none"> ・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 <ul style="list-style-type: none"> ・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・賃与 <ul style="list-style-type: none"> ・保険会社が保有するオフィスを代理店へ貸与 ・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 <ul style="list-style-type: none"> ・代理店から要請を受け、自社の社員に対して、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 <ul style="list-style-type: none"> ・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、イベントのピラ配り） ・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
損害保険会社が保険代理店へ金銭供与・費用負担 <ul style="list-style-type: none"> ・代理店が主催するイベントに対する協賛金の支払い ・代理店による保険募集に関する広告（保険募集をする業界団体の機関紙等への掲載）費用を負担

参考

保険会社の社員が代理店の実施する保険募集を実質的に代行する行為の禁止

保険会社の社員が、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、不適切な保険募集につながるおそれがあるものとして、監督指針に反する行為とみなされるため、行ってはなりません。

Ⅱ－４－２－１ 適正な保険募集管理態勢の確立

(４) 特定保険募集人等の教育・管理・指導

～中略～

② 特定保険募集人等の管理・指導について

ア. 保険会社においては、特定保険募集人等の健全かつ適切な業務運営を確保するために、不適切な保険募集の端緒となりうる点等について、その状況を適時把握し、管理・指導するために適正な措置を講じているか。

具体的には、例えば、以下の(ア)から(ウ)のようなことが考えられる。

(ア) 特定保険募集人等の挙績状況、保険契約の継続状況等の常時把握可能な管理を行う。その際、**保険会社の役職員が実質的な保険募集を行い、その保険契約を保険代理店の扱いとする等の行為又は特定保険募集人等との成績を付け替える等の行為は、重要事項説明等の募集時の説明が不十分となるなどの不適切な保険募集につながるおそれがあることから、こうした行為が行われないように特に留意する。**

参考

特別利益の提供の禁止

保険契約の締結、保険募集又は保険勧誘に関し、保険契約者又は被保険者に対して、保険料の割引、割戻しその他特別の利益の提供を約し、又は提供する行為をしてはいけません。これらの行為は、どのような名目で行われるかを問わず、禁止されています。(保険業法第300条第1項第5号、施行規則第234条第1項第1号)

保険会社または代理店が顧客に対して特別利益の提供を行うことは、保険契約者間の平等性・公平性を損なうだけでなく、それらが過剰なものとなれば保険業の健全な発展が阻害されるおそれもあります。

このルールに違反した場合、代理店登録の取消または6か月以内の業務の停止の処分を受けることがあります。(保険業法第307条第1項第3号)

(1) 基本ルール

代理店は、保険業法の遵守や「保険会社向けの総合的な監督指針」の主旨を踏まえた適正な業務運営が必要であるほか、「独占禁止法」についても遵守する必要があります。

(2) 解説

独占禁止法は、公正かつ自由な競争を促進し、事業者の創意を發揮させ、事業活動を盛んにし、雇用および国民実所得の水準を高め、もって一般消費者の利益を確保するとともに、国民経済の民主的で健全な発達を促進することを目的としています。

独占禁止法上の規制のうち、保険募集においては、特に「不当な取引制限の禁止」および「不公正な取引方法の禁止」の観点に留意する必要があります。

代理店（保険募集人）を通じてこれらの行為が行われていたと認められた場合、代理店（保険募集人）も独占禁止法違反を問われるおそれがあることから留意が必要です。

(注) 損害保険業においては、自賠責保険、地震保険などに関する金融庁の認可を受けた一定の共同行為については独占禁止法の適用除外です。

ア. 「不当な取引制限の禁止」に関する留意点

(ア) 保険契約引受の際の情報交換等

保険契約の引受に際し、損害保険会社同士（代理店が間に入る場合も含む。）（以下「損害保険会社同士」）や代理店同士（同一の保険会社の代理店か否かを問わない。）（以下「代理店同士」）の接触または情報交換（以下「情報交換等」）は、原則として行ってはなりません。

例外的に情報交換等を行わなければならない場合には、例えば、情報交換等が「公正な競争を制限するものではない」こと、および「業務上正当な必要性がある」ことを確認したうえで、保険契約者経由等による情報交換等とする運用が考えられます。

共同保険契約の引受に際しては、制度の特性上、損害保険会社同士の接触が生じることから、一層の注意が必要です。特に、幹事保険会社から非幹事保険会社への情報提供（代理店が間に入る場合も含む。）も原則として行わないよう徹底する必要があります。

(イ) 保険料率に関する情報交換

適用保険料率（団体割引率を含む。）を損害保険会社同士や代理店同士で話し合っ取り決めることは、原則として、不当な取引制限（カルテル）に該当し、独占禁止法違反となります。また、競争関係にある損害保険会社同士や代理店同士で、保険料率に関する情報交換を行う場合、相互の予測が可能となり保険料率が揃う可能性があることから、事業活動を制限することについての意思の連絡（暗黙の合意を含む。）が存在し、損害保険会社同士または代理店同士の自由な競争を制限する行為と評価され、独占禁止法違反となるおそれがあります。

イ. 「不公正な取引方法の禁止」に関する留意点

(ア) 抱き合わせ販売

取引の相手方に対し、不当に、商品または役務の供給にあわせて他の商品または役務を自己または自己の指定する事業者から購入させたり、自己または自己の指定する事業者と取引するように強制したりすることは、原則として「抱き合わせ販売」に該当し、独占禁止法違反になります。

【具体例】

- 不動産仲介業を営む代理店が、賃貸アパートの入居希望者に対して、自己（当該不動産代理店）を通じて借家人賠償責任保険付の火災保険に入ることを条件に賃貸物件の仲介を行い、当該火災保険への加入を余儀なくさせた。

(イ) 優越的地位の濫用

自己の取引上の地位が相手方に対して優越していることを利用して、正常な商慣習に照らして、不当な行為を行うことは、原則として、優越的地位の濫用に該当し、独占禁止法違反になります。

【具体例】

- 小売業を営む代理店が、自己への取引依存度が高い取引先（仕入先）の企業に対して、当該仕入先が製造販売する製品の取扱いを停止する等、製品取引に関する不利な取扱いを示唆し、当該代理店を通じた保険加入の申込みを事実上余儀なくさせた。

「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
—我が国保険市場の健全な発展に向けて—

2024年6月25日

I. はじめに	3
II. 顧客本位の業務運営の徹底	5
1. 大規模代理店に対する指導等の実効性の確保	5
2. 代理店手数料ポイント制度	7
3. 保険会社による保険代理店等への過度の便宜供与等の制限	8
(1) 保険代理店等に対する便宜供与の適正化	8
(2) 保険代理店への出向等の適正化	9
(3) 入庫紹介の適正化	10
4. 乗合代理店における適切な比較推奨販売の確保	11
5. 保険代理店の兼業と保険金等支払管理部門の独立性確保等	12
III. 健全な競争環境の実現	14
1. 競争環境の歪みの是正	14
(1) 共同保険のビジネス慣行の適正化	14
(2) 政策保有株式の縮減及び便宜供与の適正化	15
2. 損害保険会社における態勢の確保	16
(1) 適切な営業推進態勢の確保	16
(2) 適切な保険引受管理態勢の確保	17
3. 企業内代理店のあり方	17
IV. その他の論点	20
1. 特別利益の提供の禁止	20
2. 個人の保険契約者に対するリスクマネジメントのインセンティブ付け	20
3. 企業のリスクマネジメント意識の向上	20
V. おわりに	22

