

2025 年 6 月 13 日

金融庁監督局保険課 御中

一般社団法人全国銀行協会

「保険会社向けの総合的な監督指針」の一部改正（案）に対する意見について

2025 年 5 月 12 日（月）付で意見募集のあった標記の件に対する意見を別紙のとおり取りまとめ、提出いたしますので、何卒ご高配賜りますようお願い申し上げます。

以 上

「保険会社向けの総合的な監督指針」の一部改正（案）に対する意見について

#	該当頁	該当箇所	意見等
1	4 頁	Ⅱ-4-2-9(6)ア.	「過度の便宜供与に係る判断基準」を社内規則等で規定する場合に検討する「判断基準」の内容は、Ⅱ-4-2-12(1)②「過度の便宜供与に係る判断基準」と同じ考え方にもとづくものという考えでよいのか。
2	5 頁	Ⅱ-4-2-12(1)	保険会社向けの総合的な監督指針、Ⅱ-4-2-1(4)において、特定保険募集人等の教育・管理・指導を適切に行うことが保険会社に求められている。 各保険代理店が実施する研修のうち、商品カテゴリ別のニーズヒアリングや提案手法に関する研修（＝特定の保険商品の内容には触れない）において、保険会社が無償で講師を担うことは、保険会社による過度な便宜供与に該当しないという理解でよいのか。
3	7 頁	Ⅱ-4-2-12 (1)②イ.	保険会社が、保険代理店の企画するイベントやセミナーへ協賛する際、例えば、イベントへの協賛により、保険会社はセミナー枠や展示ブースを割り当てられるという対価を得ることができ、また協賛額に応じて、イベント冊子や代理店のホームページでの告知も実施することができる枠組みとすることが考えられる。この場合、当該イベントやセミナーにおいて、保険会社が自社の保険商品の優先的な取り扱いを誘引することなく自社の広報や情報宣伝活動を行うことは、イに規定される各行為に該当しないという理解で良いか。 また、「ライフサポート」や「相続」を中心とした情報提供を行い、保険の商品性やサービスを理解していただくような、参加者の金融リテラシー向上等を目的としたイベントへの協賛は、社会貢献活動の一環であると見做せ、イに規定される各行為に該当しないという理解で良いか。
4	7 頁	Ⅱ-4-2-12 (1)②イ.(ア)	「数量等の報告やとりまとめを伴う物品の購入をあっせんする行為」とは具体的にどのような行為を想定しているか。 例えば、保険代理店は他社の計数を提示せず、保険会社は職域営業の場所だけを提供し、役職員の取引について関与しないかたちで、職域営業として口座開設や住宅ローン等を保険会社の役職員へ営業推進する行為は、これに該当しないという理解で相違ないか。

#	該当頁	該当箇所	意見等
5	7 頁	Ⅱ-4-2-12(1)②イ.(エ)	「本来は保険代理店等が負担すべき費用を保険会社が負担する行為、又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」とは具体的にどのような行為を想定しているか。 例えば、販促物や代理店向けのセミナーや研修の無償提供は該当するか。
6	11 頁	Ⅱ-4-2-13(1)・(3)	監督指針に沿った出向体制の整備は、保険会社・代理店の人事・体制の変更を伴うため、一定の期間を要するものである。本改正の趣旨に鑑み、速やかに保険会社・代理店間での協議を行い、一定の期間のうちに、整備を行うことで問題ないか。
7	11 頁	Ⅱ-4-2-13(3)①イ.(注5)	「(注5)」では、「営業企画部門など、保険募集に直接関与しない部門への出向であっても、保険募集方針の策定や取扱保険商品の選定、保険販売計画の企画・執行、保険募集人への特定商品に係る販売研修などに関与する場合」には、「不適切な影響を及ぼさないための措置を講じさせる必要がある」とされており、取扱保険商品の選定や保険販売計画の企画・執行の業務を行うこと自体は否定されていないとも解釈できる。そうであるならば、取扱保険商品の選定に係る検討過程の検証や、決定過程に関与しない、当該決裁プロセスの中で1次承認者としての権限でさえ有さない形での出向（承認者の立場ではなく、承認権限のない担当者の立場での出向）であれば、出向元の保険商品の優先的な取扱いを誘引するおそれを有するものではないと考えられるが、当該理解で相違ないか。

#	該当頁	該当箇所	意見等
8	12 頁	Ⅱ-4-2-13(3)③イ.	以下のケースは保険代理店の自立を阻害するおそれがなく、保険代理店として保険会社からの出向者を受け入れることが可能との理解で良いか。 【ケース a】 ①出向者の人件費は保険代理店が負担 ②保険代理店として、保険会社のシステムと連携するなど、保険商品に直接関与しないシステム関連業務での出向は想定されるところ、そういった「（注 5）」の下段に記載のない業務を担当する本社部署の企画部門等への出向 ③長期間ではない 【ケース b】 ①出向者の人件費は保険代理店が負担 ②募集行為において、商品選定や説明行為はあくまで募集人である行員が実施 ③権限は行員にあり、同席する出向者は商品選定等の補足に留める（サポートに留める）（※） ※総合提案時であり、非公開金融情報取得前の、ニーズ喚起（遺す、贈る、備える、の必要性）や一般的な保険の仕組みを説明する業務の場合、および保険募集時の同席であっても、能動的に説明は行わず、お客さまより質問をもらった際に回答する場合に限る。 ④同席した実績のモニタリングを行うことにより、自社商品を特に推奨するようなこととなっていないかの牽制を行うことで、不適切な影響を及ぼさないための措置を講じる
9	12 頁	Ⅱ-4-2-13(3)③	「営業企画部門や法令等遵守態勢の整備を担う部門など、保険代理店の業務の中核的な役割を担う部署への長期にわたる出向は、当該保険代理店の自立を阻害するおそれがある」とあるが、「長期にわたる出向」とは具体的にどの程度の期間を想定しているか。
10	12 頁	Ⅱ-4-2-14	「個々の代理店手数料の算出方法については、代理店委託契約に基づき、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、生命保険会社は対象外と考えてよいのか。

以 上