

2022 年 保険モニタリングレポート

2022 年9月



目次

はじめに	2
I. 持続可能なビジネスモデルについて	3
1. ビジネスモデル対話.....	3
2. デジタル化へ向けた取組み	12
II. 財務・リスク管理について	15
1. グループガバナンスの高度化.....	15
2. 自然災害の多発・激甚化への対応.....	20
3. 財務の健全性の確保.....	25
4. マネー・ローンダリング・テロ資金供与・拡散金融対策.....	32
III. 顧客本位の業務運営について	35
1. 営業職員管理態勢の高度化.....	35
2. 公的保険を踏まえた保険募集.....	37
3. 節税保険への対応.....	43
4. 外貨建保険の募集管理等の高度化	45
5. 保障内容の見直しに関する顧客視点に立った商品設計	51
6. 保険代理店管理態勢の高度化.....	53
IV. 少額短期保険業者について	57
1. 財務の健全性及び業務の適切性の確保.....	57
2. 経過措置適用業者への対応	59
コラム	60

はじめに

保険会社は、国民生活の安定や国民経済の健全な発展に不可欠な経済的保障・補償機能を適切かつ安定的に発揮する社会的役割を担っている。また、保険会社には多額の保険料を顧客から預かり運用する重要な機関投資家としての役割があり、スチュワードシップ責任を果たしつつ活力ある資本市場を実現し、ひいては安定的な資産形成に資することが期待されている。保険会社が、こうした社会的役割を将来にわたって適切に果たしていくためには、保険会社自身が適切なガバナンス機能を発揮し、財務の健全性を持続的に確保できるよう自己資本・リスク管理を行うことはもとより、商品開発・募集・保全（契約者へのアフターフォロー）・支払いの各場面において、顧客本位の業務運営を徹底することにより社会からの信頼を得ることが求められる。

また、保険会社には、少子高齢化や自然災害の激甚化、自動車保険市場の縮小等の中長期的な事業環境の変化を見据え、デジタル化を活用した効率的な業務運営や持続可能なビジネスモデルの構築、顧客ニーズの変化に即した商品開発などが求められている。こうした状況を踏まえ、金融庁としては、従前より、ビジネスモデルやグループガバナンス、自然災害への対応、顧客本位の業務運営等、様々な事項について、保険会社・少額短期保険業者と対話を行ってきた。

本レポートは、中長期的な事業環境が急速に変化していく中で、保険業界についての現状分析や保険行政の実績評価、これらを踏まえた保険行政の次なる対応策の立案といった、PDCA サイクルをより強く意識した保険行政を行っていくことを目的として、2021 事務年度から策定・公表しているものである。引き続き、この取組みを継続的に実施し、保険行政の透明性を高めつつ、各保険会社と課題認識等を共有しながら深度ある対話・モニタリングを行うことで、保険行政の高度化を図るとともに、保険業界が先述の社会的役割を将来にわたって適切に果たすべく、その不断の取組みを促すことを目指していく。

I. 持続可能なビジネスモデルについて

1. ビジネスモデル対話

【金融行政上の課題】

保険会社には、少子高齢化や自然災害の激甚化、自動車保険市場の縮小等の中長期的な事業環境の変化を見据え、デジタル化を活用した効率的な業務運営や持続可能なビジネスモデルの構築、顧客ニーズに即した商品開発などが求められている。金融庁としても、保険会社によるこれらの取組みの着実な進展を、対話を通じて促していく。

【昨事務年度の実績】

(1) 生命保険会社

昨事務年度は、営業職員がチャネルの主軸となっている大手及び中堅生命保険会社との対話を継続するとともに、生命保険販売でプレゼンスが高まっている保険代理店やインターネットを主軸チャネルとする生命保険会社も対象に加えた24社との間で対話を実施した。対話を通じて、中長期的課題への対応をはじめ、デジタル化の推進や商品戦略、海外戦略など、足元の各社の取組状況や課題を確認の上、持続可能なビジネスモデルの構築に向けた一層の取組強化を促した。

① 新型コロナウイルス感染拡大の業績への影響

2020年度上半期は営業活動の自粛等が影響し、新契約が減少したものの、その後は非対面営業の広がりや行動制限の緩和等もあり、2021年度ではコロナ前に近い水準まで回復してきている。また、解約の大幅な増加等も見られておらず、現時点での経営への影響は引き続き限定的と考えられる¹。

② 生命保険会社の経営を取り巻く環境認識と経営戦略

生命保険事業は、「人」を被保険者とする事業であり、今後、国内における少子高齢化が一層進展する中、長期的な事業環境の変化が自社のビジネスモデルにどのような影響があるのかを分析した上で、経営戦略に繋げていくことが極めて重要である。各社ともこうした問題認識は有していたものの、足元の課題への対応にとどまっている社が多く見られる中、以下のように、長期的な視点で自社のビジネスモデルについて検討を進めている取組事例も見られた。

- ・ 2060年頃までの人口動態を踏まえた長期的なシミュレーションに基づく議論を踏まえ、改

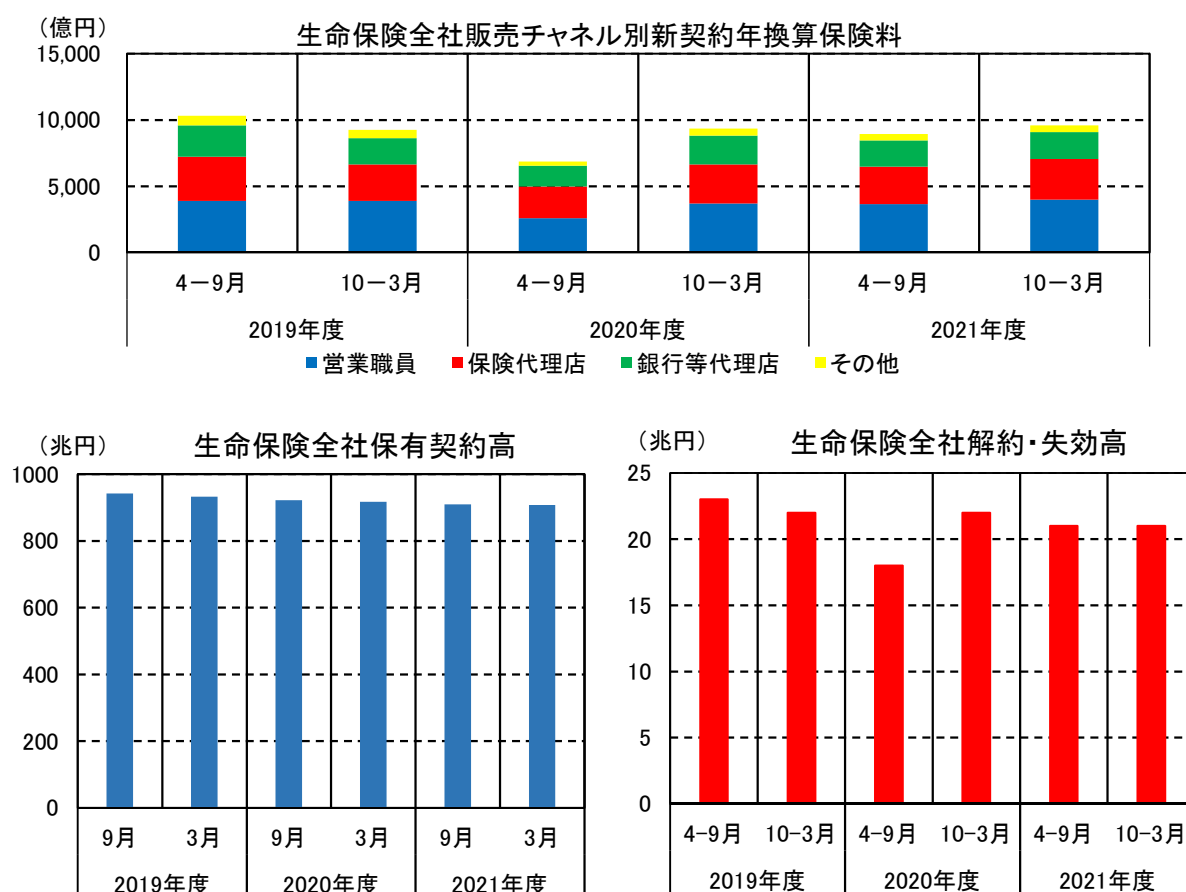
¹ 新型コロナによる「みなし入院」に係る入院給付金の支払状況等については、コラム⑤を参照。

めて国内外の事業戦略について検討を進めている事例

- ・ 今後の経営計画の検討にあたり、長期的に目指す姿を明確にするため、これまで不確実性が高いとして断念していたバックキャスト²方式で検討を進めようとしている事例
- ・ 具体的な数値に基づく議論の必要性についての社外役員からの提言を踏まえ、将来像からバックキャスト²して中期経営計画を策定した事例
- ・ 人口動態の変化や生命保険マーケットの縮小傾向を踏まえた今後 30 年間の事業シミュレーションを実施し、役員間で認識を共有している事例

持続可能なビジネスモデルを構築していくためには、こうした中長期的な事業環境の変化等について、抽象的な議論にとどまらず、定量的な分析等に基づく深度ある検討を行っていくことが重要である。例えば、社外役員等の外部からの意見や知見を積極的に活用していくことなど、多面的な観点で議論を深めつつ、以下の③～⑥のような観点を含め、具体的な戦略の検討に繋げていくことが期待される。

(参考1) 2019 年度-2021 年度の新契約年換算保険料、保有契約高、解約・失効の推移



(出典) 各社決算資料より金融庁作成

² 未来の姿から逆算して現在の施策を考える発想方法。

③ デジタル化による業務の効率化・高度化

コロナ禍を契機に高まった非対面・非接触ニーズに対応するため、各生命保険会社ではオンラインによる募集活動、契約・保全・支払手続きの導入やその利用範囲拡大に取り組んでいる。多くの社では、営業職員チャネル、代理店チャネルともに対面と非対面を融合した営業活動モデルを構築するべく、態勢整備や営業プロセスの見直しを進めており、足元では以下の状況が確認された。

- ・ 営業職員チャネルでは、コロナ禍による行動制限が徐々に緩和される中、対面でのコミュニケーションを重視した営業活動を行っている社がある一方、効率的な営業活動を推進するため、非対面での面談を積極的に活用している社も見られ、社によって対応方針に差異が生じていた。
- ・ また、AI を活用したデータ分析等により顧客ごとに最適な保障提案を作成し、成約率の向上に繋げている社や、インターネット経由の問い合わせ情報を営業職員によるコンサルティングに活用している社など、データ利活用により効果的な営業活動を行っている事例が見られた。
- ・ 代理店チャネルでは、営業職員チャネルに比べて非対面への取組みが遅れている傾向にあったが、模擬契約で非対面募集を体験できるシステムを代理店向けにリリースするといった工夫を行っている事例も見られた。
- ・ 上記の取組事例が見られた一方、IT ツール導入やシステム開発の遅れから、オンライン募集・諸手続きが想定どおり進まず、営業面や顧客利便性の観点から課題を認識している社も見られた。

また、多くの社で RPA³の活用などを通じて業務量の削減に計画的に取り組んでおり、効率化によって生じた余剰人員を顧客サービスの強化に充てている社も見られた。中には、システムの停止リスクや保守強化への対応等、デジタルガバナンス構築の必要性を認識している社も見られた。

デジタル化の推進は、IT 部門だけで完結するものではなく、デジタル戦略を経営戦略そのものとして捉え、企画部門、営業部門、事務部門、内部管理部門等の関連部門が、全社的に連携して推進を図っていくことが重要である。多くの社がデジタル人材の育成・確保を重要課題として認識し、DX(デジタルトランスフォーメーション)を推進するための専門組織を新たに設置するなどの態勢整備を進めるとともに、研修や資格取得の推奨等による職員のデジタルリテラシーの全体的な底上げや、データ分析等に係る専門人材の採用・育成に取り組んでいた。各社とも引き続き、デジタル化の推進に積極的に取り組んでいくことが期待される。

④ 海外戦略等

新たな収益基盤や顧客基盤の確保を目指し、法人向けの販売を強化する動きや、海外での事業展開を目指す動きも見られた。海外事業展開を進めていく上では、ビジネスモデルにおけ

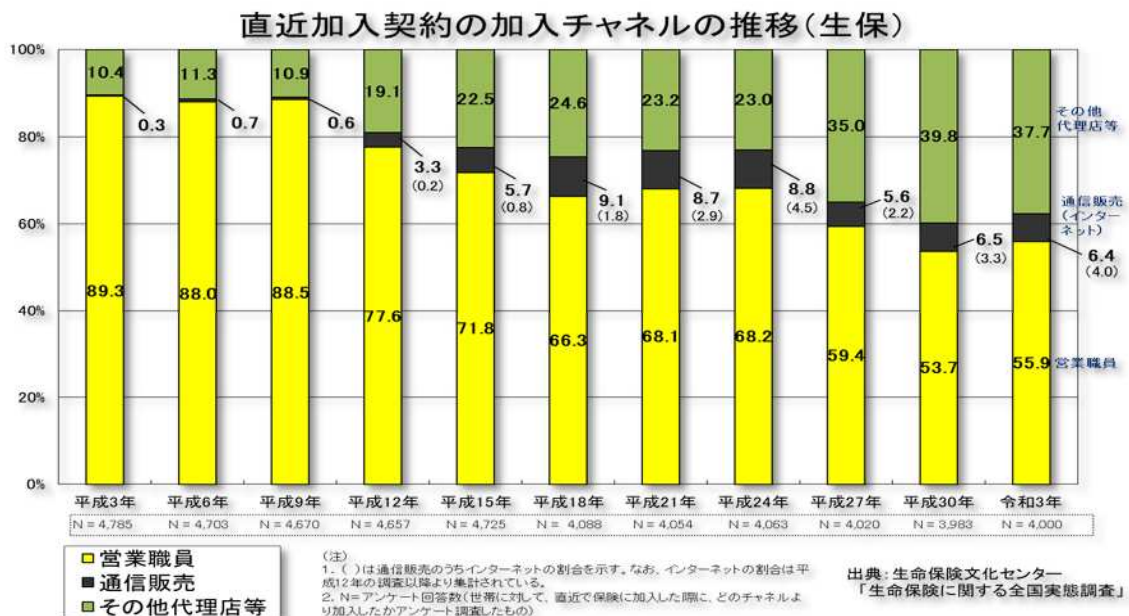
³ Robotic Process Automation

る海外事業戦略の位置付けの明確化が重要である。その上で、想定する進出国・地域や出資規模・出資割合を具体的に検討することが重要と考えられるが、こうした点が引き続き課題となっている事例も見られた。

⑤ チャネル戦略

生命保険は、近年、営業職員のみならず保険代理店・インターネットを通じた販売が拡大している。各生命保険会社ではそれぞれのチャネル特性に応じ、自社で強みのあるチャネルに力点を置く社、複数のチャネルでの販売強化により多様化する顧客ニーズへの対応を図っている社などがあつた。また、インターネットや通信販売の申込者で対面での説明を希望する者を対面チャネルに誘導し、よりニーズに合致した商品提案を行うことを企図するものの、チャネル間での顧客の導線確保が進まないことを課題とする社も複数見られた。

(参考2) 生命保険の加入チャネルの状況



⑥ 顧客ニーズを踏まえた商品・サービスの提供

高齢化の進展やコロナ禍を契機とした健康増進への関心の高まりもあり、各社では、デジタル化を進めることなどを通じ、こうしたニーズへの対応を進めている。具体的には、以下のような保険商品・付帯サービスの販売・提供や、その検討を進めていくとする社が多く見られた。

- ・ 健康増進への取組を保険料に反映する保険
- ・ 発症前の予防段階から検診費用等を保障する保険
- ・ 医療相談・医療検診の紹介サービス
- ・ スマートフォンのアプリを利用した健康支援サービス

また、低金利環境が継続する中、国民の資産形成ニーズに寄与するため、変額保険等の販売を推進する社も見られた。商品内容やリスク等について適切に顧客説明を行う態勢を確保しつつ、顧客ニーズに対応した商品・サービスを提供していくことが重要であり、商品・サービスの販売・利用状況の分析等を通じて実効性のある商品戦略等につなげていくことが期待される。

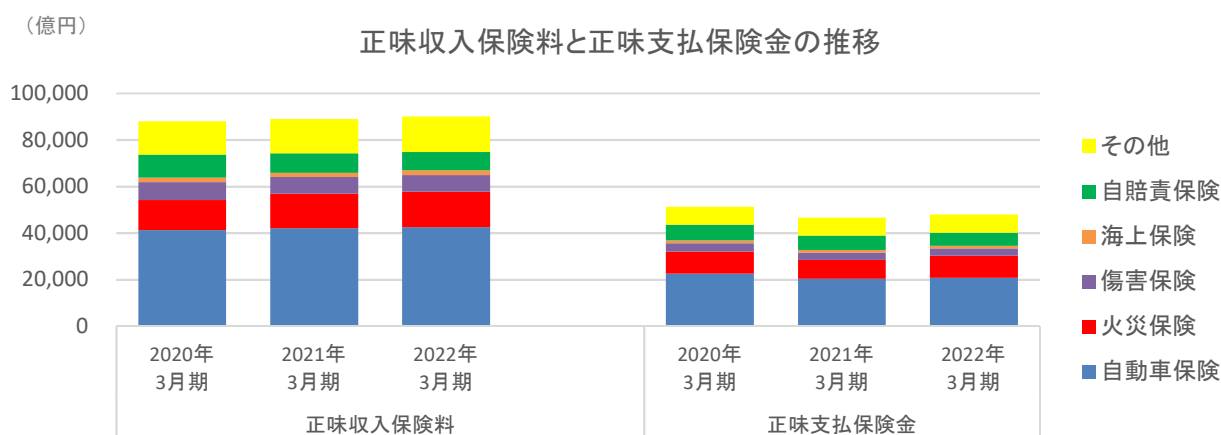
(2) 損害保険会社

持続可能なビジネスモデルの構築に向け、自動車保険市場の縮小等の中長期的な事業環境の変化等への対応について、大手3損害保険グループ・中堅7社と対話を行った。具体的には、中期経営計画⁴等に基づき、中長期的な事業環境の変化への対応、デジタル戦略、チャネル戦略、商品戦略等をテーマに、一部の社は経営陣との面談も含め対話を行った。

① 新型コロナウイルス感染拡大の業績への影響

収入保険料は前年度対比で微増した。物流が回復し海上保険は増収したが、海外旅行の回復は十分ではなく、海外旅行保険についても新型コロナ前の水準まで十分に戻っていない。支払保険金は昨年度の外出自粛による交通事故減少の反動も一部あったが、全体としては微増に止まった。新型コロナの影響は依然として残っているが、現時点での経営への影響は限定的と考えられる⁵。

(参考3) 収入保険料及び保険金支払推移



(出典) 損害保険全社の決算資料より金融庁作成

⁴ 各社の中期経営計画の計画期間は、2020～2022 年が 1 社、2021～2023 年が 3 社、2021～2025 年が 1 社、2022～2024 年が 4 社、2022～2025 年が 1 社。

⁵ 詳細は、「財務の健全性の確保」の項目を参照。

② 中長期的な事業環境変化への対応

中長期的な事業環境変化のうち、特に自動車保険市場の縮小に焦点を当てて対話を行った。損害保険業界における自動車保険の割合は正味収入保険料ベースで約 48%⁶と大きなウェイトを占めているが、今後、自動運転普及等によるクレームコスト(事故率×保険金単価)の低下等が保険料水準に与える影響、少子高齢化等による免許保有数・保有率の低下、及びカーシェアリングの拡大が自動車保有台数に与える影響などにより、前提によって幅はあるが、大手3損害保険グループの分析によれば、2030 年度には 10～30%程度の自動車保険料の減少があり得るとされている。

(参考4) 自動車保険の割合(正味収入保険料ベース)

	大手グループ			中堅社						
2021年度	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
自動車保険料のウェイト	49%	50%	50%	37%	60%	60%	17%	67%	36%	13%

(出典)各グループのディスクロージャー資料等をもとに金融庁作成。大手グループは、各グループの中核会社をベースに算出。

大手3損害保険グループは、中長期的な事業環境の変化を見据え、シミュレーションを実施してポートフォリオへの影響を確認していた。将来のあるべき姿からバックキャストして、デジタル活用によるビジネスモデルの見直しや収益源の多様化により事業環境変化への耐性を高めていく計画を策定していた。具体的には、国内では、データを活用した商品、保険周辺サービスの開発・提供によるフィービジネスの強化、プラットフォーマー等の新たな販売チャネルの創設等に取り組んでいることが確認できた。

また、各グループでは、中期経営計画策定において経営陣の間でこうした中長期的な事業環境変化の影響について議論がなされていた。特に、自動車保険市場縮小の影響が顕在化するのとは次期計画以降になると見込まれることから、次期計画の策定等において、経営陣がこうした影響に対する認識を深めるためのプロセスの重要性は高まると考えられる。

中堅社については、一部の社はポートフォリオに占める自動車保険のウェイトが低い等の理由から、自動車保険市場の縮小の影響は軽微との認識のもと、まずは足元の重要課題に取り組んでおり、中長期的な観点での検討が十分に行われていない実態を確認した。今後、自動車保険市場の縮小に伴い、他の市場(例えば中小企業市場)での競争も激化することが想定される。したがって、短期的な目標だけでなく、自社の事業規模・事業特性を踏まえ、中長期的な視点で経営戦略を策定・実施していく必要性が高まっている。⁷

⁶ 2020 年度の数字。出典「日本損害保険協会 ファクトブック 2021」

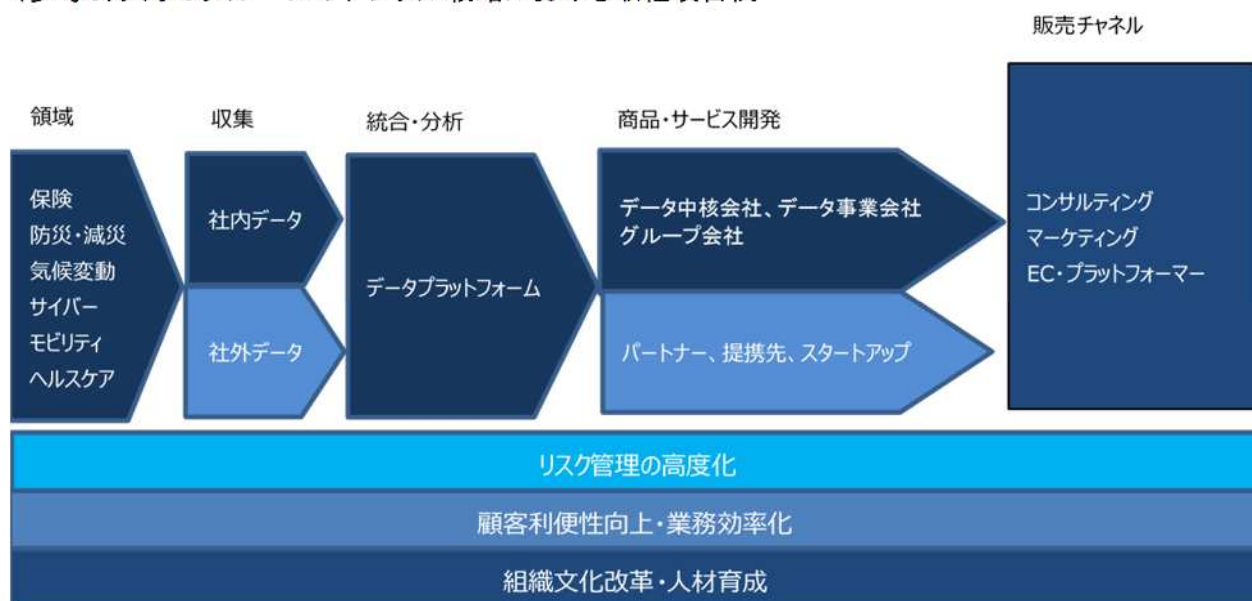
⁷ 中には、プロ代理店の媒介化(代理店は保険会社に顧客を紹介し、顧客はインターネット上で契約の申込みを行う募集方法)や、グループのプラットフォームを最大限活用するインターネット販売に力点を置くなど、ビジネスモデルの転換を図っている社もあった。

③ デジタル化による業務の効率化・高度化

大手3損害保険グループの方向性に大きな違いは認められず、各グループとも、データやテクノロジーの活用に加え、積極的にリソースも投入しつつ、業務プロセス、ビジネスモデルの変革による競争優位を確立することにより、グループの収益源の一つとすることを目標としていた。また、各グループとも、データ中核会社等を活用しグループ会社・部門が連携してデータの収集・分析を行い、プラットフォームの構築、付加価値の高い商品・サービスの開発や、社会課題解決に向けたソリューション提供に取り組んでいた。今後の更なるデジタル戦略上の課題は、データ活用の効果の見える化や非保険リスク管理を含めた知見ある人材の育成・確保、スタートアップ等とのスピード感を持った連携・提携などが挙げられる。

中堅社では、Web 募集、インターネットを活用した保険金支払請求、業務のペーパーレス化等、デジタル活用による顧客利便性の向上と業務効率化を中心とした取組みが見られた。多くの社は、ビジネスモデルの変革に向けたデジタル活用が遅れており、早期に対応策を作成し実施していくことが期待される。

(参考5) 大手3グループのデジタル戦略における取組項目例



(出典) 各社中期経営計画における取組内容をもとに金融庁作成

④ 海外戦略(大手3損害保険グループのみ)

大手3損害保険グループは、従来から海外を成長のドライバーと位置付け、収益の拡大や地域やリスク(保険種目ポートフォリオ)の分散を図ることを目的として、海外事業の更なる拡大に経営資源を積極的に投入している。主戦略は、既存事業の強化(保険引受利益の拡大)と事業投資(ボルトオン買収⁸を含む M&A)であり、近年は、自社の保険ポートフォリオを補完す

⁸ 既存事業を補完する買収。

るスペシャリティ保険⁹を主力とする保険会社や特定市場を有する MGA (Managing General Agent¹⁰) 等が目立っている。ただし、海外事業の目標達成のためには、安定した収益の確保、各国間及び国内へのスキル移転、海外マネジメント人材の育成・確保が引き続き課題となっている¹¹。

⑤ チャネル戦略

大手3損害保険グループは、主要チャネルの一つであるプロ代理店との対話を通じた品質向上や、プロ代理店の統廃合・集約等による規模拡大等により代理店経営の安定化を図るチャネル戦略をとっており、サービス向上や災害時の事業継続の観点からも、引き続きこうした戦略を継続することが見込まれる。また、次のステップとして、DX の活用や地域密着等によるコンサルティング・顧客対応力の強化により、プロ代理店の品質向上に努める方針が示されている。あわせて、プラットフォームとの連携やEC の活用による新たなチャネルの創設により、新たなマーケットの開拓にも取り組んでいる。

中堅社は、プロ代理店の統廃合等の動きはほとんど見られず、媒介代理店の拡大を志向する社もあるが、共同募集等による親密企業との連携強化、ネット代理店・EC サイト・テレマーケティングによる非接触型販売の拡充、大手社の統合対象となる一定規模以下のプロ代理店への乗合施策等、各社の特性に応じた取組みが見られる。

大手・中堅社ともに、プロ代理店については、顧客に対するグリップ力を強化するため、いかにしてテクノロジーを活用してコンサルティング力を高めるかが課題となっている。なお、プラットフォーム等との協業については、顧客の購買情報など多くのデータを保有し得る協業先との関係(提携事業のコントロール性等)に留意する必要がある。

⑥ 商品戦略

大手3損害保険グループは、プロダクトアウト¹²ではなく、多様化・変化する顧客ニーズに対応し、保険本来の機能に加えて、予防、防災・減災等のサービスを含めた商品やデータを活用した商品開発、マーケティングによって差別化された商品・サービスの提供等に取り組んでいる。こうした取組みは実現までに時間を要するものが多く、有用なデータをいかに収集・統合・分析し、いかにして商品・サービスとして具体化できるかが課題となっている¹³。

中堅社は、既存商品の補償内容の改定・拡充や加入手続きをデジタル化した Web 完結商品の開発・拡充、サイバー保険等の中小企業向けの商品開発など取り組んでいる。関連サービスに関しては、防災・減災分野のサービス提供にとどまっており、データの活用やデジタル化

⁹ 高い専門性や豊富な引受経験が必要な保険商品（例：役員賠償責任保険）。

¹⁰ 保険引受を除く保険会社機能を有する総括代理店。最近の MGA 買収はインシュアテックに強みを持つことが多い。

¹¹ 海外ガバナンスのモニタリング結果は「グループガバナンスの高度化」の項目を参照。

¹² 会社主導の商品開発。顧客ニーズを重視した商品開発を行うマーケットインと対比される。

¹³ 例えば、当該商品・サービスが顧客ニーズとうまく合致して収益源となり得るのか、あるいはリスクの高い顧客を招く結果となり逆選択型の商品にならないか、などの課題がある。

を含め、継続した商品・サービス開発が期待される。

なお、大手・中堅社ともに、新型コロナによる損害を補償する保険について、引受けを中止した社があったことを踏まえ、新たなリスクの引受けには想定外のリスクの発現もあり得ることから、リスク管理の高度化に取り組むことを促した。

【本事務年度の方針】

(1) 生命保険会社

昨事務年度に確認した課題や今後の新たな戦略等を踏まえ、人口減少等の事業環境の変化への対応、デジタル化の推進、顧客ニーズに応じた商品・サービスの提供などについて、大手社のほか、ビジネスモデルに係る対話が未実施の社など必要と認められる社との対話を継続・実施していく。

また、大手社については、ビジネスモデルにおける海外事業の位置付けや具体的戦略とともに、それに応じたグループガバナンスの構築状況をあわせて確認することにより、効果的なモニタリングを実施していく。

(2) 損害保険会社

昨事務年度に確認した各グループ・各社の取組みは、把握した課題への対応も含めて短期的に必ずしも成果が表れるものではないが、注視すべき課題が見られた社のフォローアップを中心に、継続してモニタリングを行う。加えて、昨事務年度に対象としていなかったボトムラインについて、大手社を中心に収支適正化（火災保険の収益改善等）の取組みについてモニタリングを行っていく。

また、新たな対象先としてモノラインの損害保険会社（旅行保険関連主体の損害保険会社、ペット保険専管の損害保険会社等）のビジネスモデルについて対話を実施していく。

2. デジタル化へ向けた取組み

【金融行政上の課題】

デジタル時代への円滑かつ迅速な対応及び新型コロナウイルス感染拡大防止の観点から、政府の行政手続きのみならず¹⁴、民間ビジネスの手続きについても、書面・押印・対面を前提とした業界慣行を見直していくとともに、顧客のニーズに対応したビジネスを更に進めていく観点からも、デジタル化を推進していくことが引き続き重要である。

【昨事務年度の実績】

昨事務年度においては、業界慣行の見直しについて金融業界と連携して検討を行う場である「金融業界における書面・押印・対面の手続の見直しに向けた検討会（以下、「検討会」）」（2020年6月設置）を開催し、生命保険協会・日本損害保険協会（以下、「損害保険協会」）を含む各業界団体において、見直しの進捗状況や取組事例、課題等に係る実態把握を行い、2022年6月、検討会において「金融業界における書面・押印・対面手続の見直しのフォローアップ結果概要（令和3事務年度）」¹⁵を取りまとめた。

フォローアップ結果概要では、生命保険協会・損害保険協会を含む各業界団体が、具体的な期間を設けて、業界慣行における書面・押印・対面手続の見直しに向けて取り組むべき事項を策定し、その具体的な進捗状況を定期的に確認すること等を通じて、その着実な進展を図ることが期待されるとされた。

また、検討会とは別に、保険会社におけるデジタル化を更に推進していく上での課題や、その対応を含めたベストプラクティスの抽出等を目的として、各社と個別に対話を実施した。

【本事務年度の方針】

顧客ニーズに対応するため、顧客への丁寧な説明を担保した上での電子化対象範囲拡大などデジタル化の更なる促進が必要である。対話の結果、各社の課題や好事例の共有を行えると有益であるとの意見が多く聞かれたことから、生命保険協会・損害保険協会において、業界全体の取組みの推進を図るため、好事例等の共有を含め、業界として優先的に取り組むべき事項を策定し、その進捗状況を評価するといった対応が行われるよう、促していく。

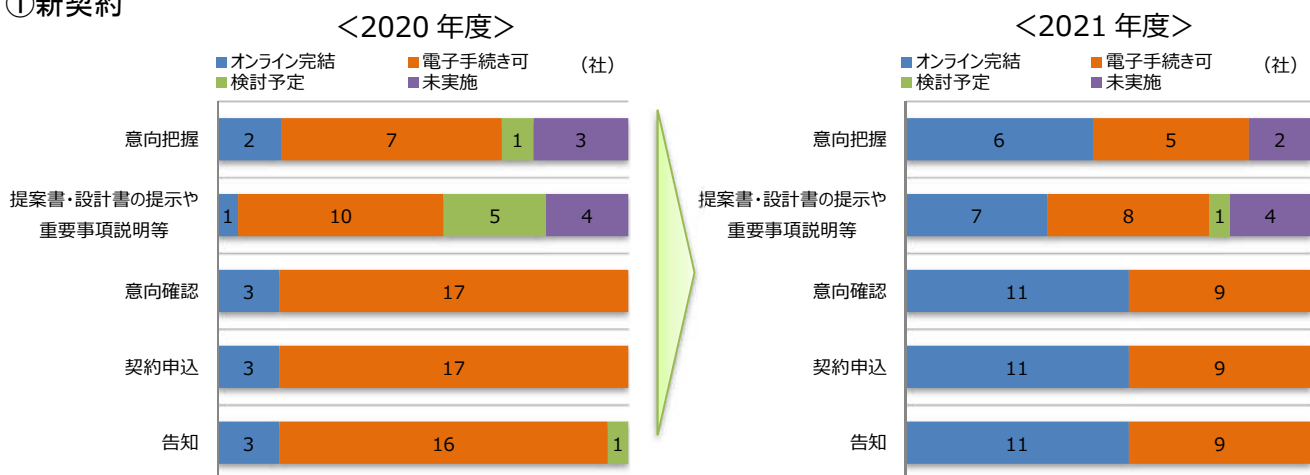
¹⁴ 規制改革実施計画（2020年7月17日閣議決定）」に基づき、2020年12月に、国民や事業者等に対して押印を求めている手続の押印の廃止のため、金融庁が所管する関係内閣府令及び監督指針等について所要の規定の整備を実施。その後、2021年6月より順次、民間事業者間及び国民や事業者等と当局との間で行う書面、押印、対面の手続について必要な見直しを実施した。

¹⁵ 生命保険業界及び損害保険業界における見直しの進捗状況や今後の主なフォローアップのポイントの詳細については、フォローアップ結果概要を参照。

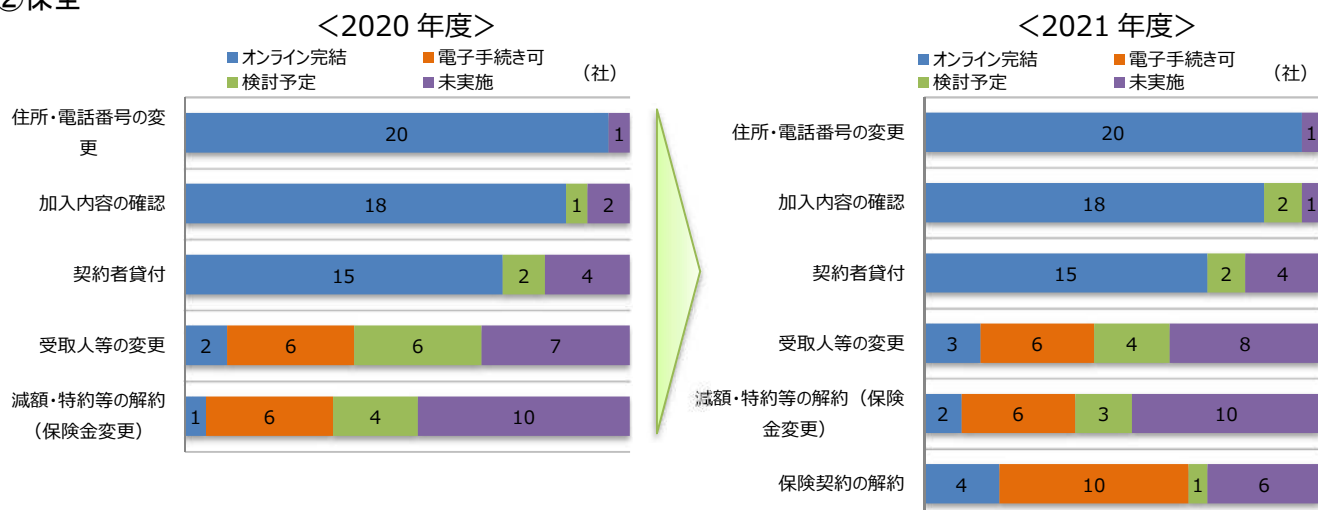
https://www.fsa.go.jp/singi/shomen_oin/shiryuu/20220624/01.pdf

(参考1) 生命保険各社の営業職員チャネルにおける電子化の状況

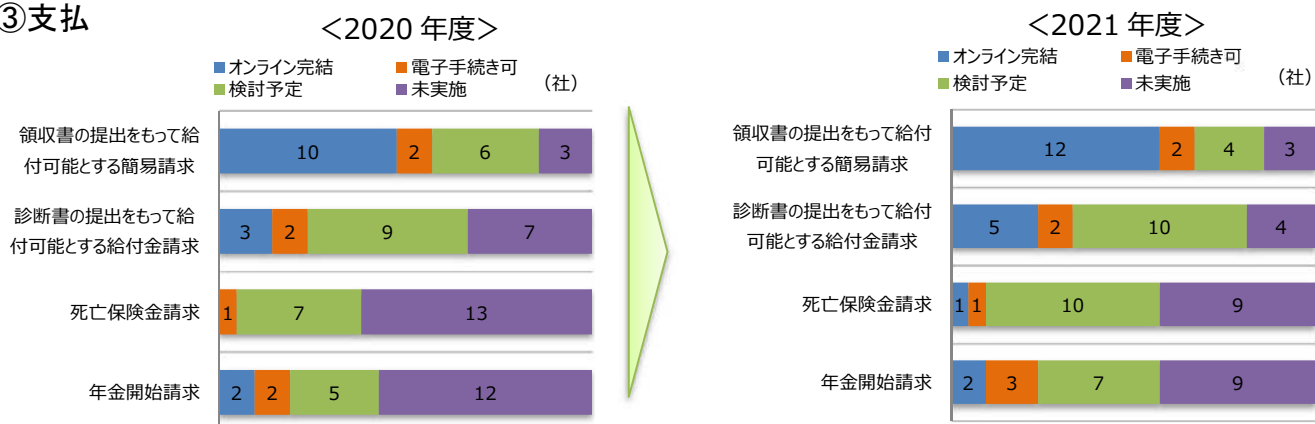
①新契約



②保全



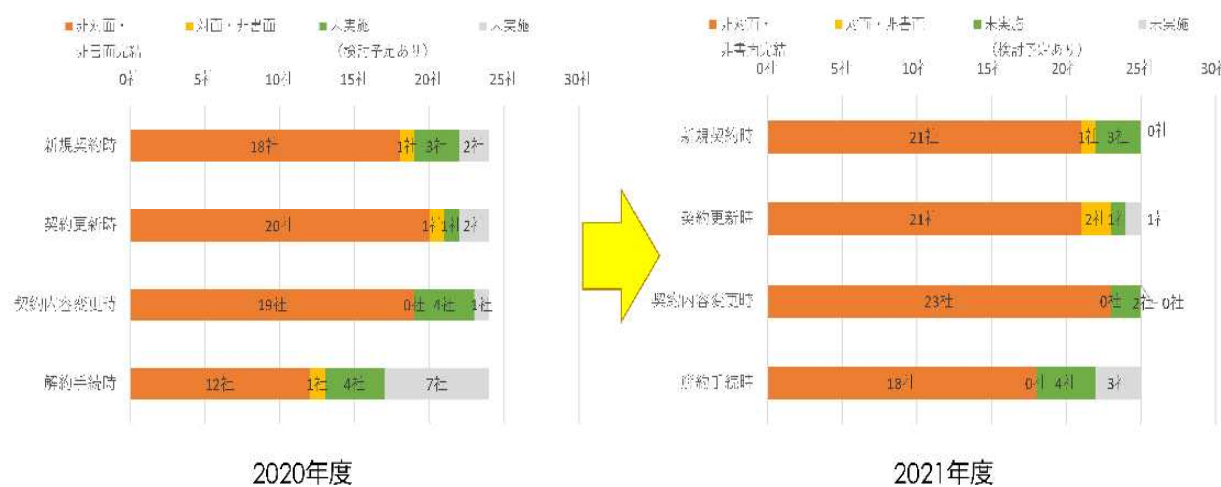
③支払



(出典) 2021 事務年度第2回「金融業界における書面・押印・対面手続の見直しに向けた検討会」生命保険協会資料

(参考2) 損害保険各社における電子化の取組み状況

① 個人向け商品



③ 企業向け商品



(出典) 2021 事務年度第2回「金融業界における書面・押印・対面手続の見直しに向けた検討会」損害保険協会資料

Ⅱ. 財務・リスク管理について

1. グループガバナンスの高度化

【金融行政上の課題】

大手保険グループを中心に、海外事業展開を経営戦略上の重要な施策と掲げ、海外子会社を含む保険グループの形成が進んでいる。こうした中、個社単位だけでなくグループ全体として経営管理態勢及びリスク管理態勢の向上を図り、グループガバナンスの高度化を図っていく必要があることから、引き続き、各国監督当局と協力して実効的なモニタリングを行っていく必要がある。

【昨事務年度の実績】

(1) モニタリングの実施

2019 年 11 月、保険監督者国際機構 (IAIS¹⁶) において、国際的に活動する保険グループ (IAIGs¹⁷) の監督枠組み (ComFrame^{18 19}) 及び保険セクターのシステミックリスクに対する包括的枠組み (HF²⁰) が採択された機会を捉え、2020 年 12 月に監督指針を改正し²¹、IAIGs 以外も含め、保険グループの規模・特性に応じたグループ監督の枠組みを整備した²²。

昨事務年度は、各保険グループが監督指針に基づく適切な態勢を整備・運用しているかに

¹⁶ International Association of Insurance Supervisors

¹⁷ Internationally Active Insurance Groups

¹⁸ IAIGs に対する実効的なグループ監督 (IAIGs の適切なコーポレートガバナンスやリスク管理、各当局間の監督上の協調等) に焦点を当てた監督上の基準・ガイダンス。ComFrame の内容は、監督者が順守すべき規定 (Requirement) である Standard と、その理解や導入を促進するための Guidance から構成される。

¹⁹ ComFrame においては、グループ監督当局が、他の海外当局とも協力し、以下の定量基準の双方に該当するかを考慮した上で、各保険グループが IAIGs であるか否かを決定することとしている。

○国際的活動

- ・ 3 以上の法域で保険料が計上されており、かつ
- ・ 本拠法域外のグロス計上保険料が、グループ合計のグロス計上保険料の 10% 以上あること

○規模 (3 年移動平均に基づく)

- ・ 総資産が 500 億米ドル以上、又は
- ・ 総グロス計上保険料が 100 億米ドル以上

²⁰ Holistic Framework

²¹ 保険グループの規模・特性に応じてグループ監督を行うための枠組みを整備する目的から、「VII グループベースでの監督等」を新設するなど、2020 年 12 月「保険会社向けの総合的な監督指針」を改正。

²² 我が国の IAIGs として指定する保険グループは、第一生命ホールディングス株式会社、東京海上ホールディングス株式会社、MS&AD インシュアランス グループ ホールディングス株式会社、及び SOMPO ホールディングス株式会社の 4 社。指定については、ComFrame 上の定量基準に照らし、年に 1 回の評価を定期的に行うとともに、新たな買収等によりグループの範囲に変化が生じた場合等には随時評価を行い、必要に応じて見直しを行う。

について、過去のモニタリングで得た情報を踏まえつつ、グループガバナンスの状況についてモニタリングを実施した。

(参考1)グループガバナンスを有効に機能させる要素と監督指針「VII.グループベースでの監督等」の対比

グループガバナンスを有効に機能させる要素 (2020 事務年度「IAIGs モニタリングレポート」より作成)		監督指針 「VII.グループベース での監督等」
要素1	海外子会社等の取締役会を通じたガバナンスの枠組みの整備・運用	VII - 2 グループの経営管理
要素2	経営管理会社及び海外子会社等の経営レベルによるグループベースの機能別委員会等における協働及び意思決定を通じたグループ戦略の共有	
要素3	以下を通じた海外子会社の業務及び財務情報の適切性の確保 ・各種方針・規程・ガイドライン等や内部統制に係るグループ共通の枠組みの構築	VII - 2 グループの経営管理 VII - 3 グループベースの統合的リスク管理 VII - 4 グループベースの業務の適切性
	・上記の海外子会社管理に係るリエゾン及び経営管理会社担当部による業務レベルに踏み込んだ適切な関与	
要素4	経営管理会社への報告及び承認事項(事業計画(資本配賦含む)の策定、定期業績報告、コンプライアンス事項の報告・各種規程及びガイドラインの改廃等)の整備・運用	VII - 2 グループの経営管理 VII - 4 グループベースの業務の適切性
要素5	リエゾン及び経営管理会社担当部による要素4に係る各内容への精査及び海外子会社に対する指示等を通じた、業務レベルに踏み込んだ適切な関与	
要素6	グループ人材を計画的に確保・育成するための人事戦略の具体化	VII - 2 グループの経営管理
要素7	グループリスク文化の醸成策の実施(グループ価値観の設定及び共有、トップレベルのメッセージ発信、海外子会社のリスク文化の把握等)	VII - 2 グループの経営管理 VII - 3 グループベースの統合的リスク管理

各保険グループにおいては、これまでの当庁との対話も踏まえ、以下のようなグループガバナンスの高度化に向けた取組みが継続的に進められていた。

① 生命保険グループ

- ・ 海外子会社の現地経営者に対するインセンティブ報酬やサクセッションプランの内容を日本本社が吟味し補正するなど、ガバナンスを向上させた事例(要素1)
- ・ リスク管理・コンプライアンス・資産運用・監査等の機能別のグループ会議体を設置し、海外子会社と担当役員レベルでの意見交換を開始している事例(要素2)
- ・ 内部監査について、監査手法の標準化に係る取組みを開始している事例(要素3)
- ・ グループ内の海外人材も有効に活用するため、グループベースで人事データの整備・運用を開始した事例(要素5)

② 損害保険グループ

- ・ 本社において、海外拠点の事業計画から実績までの実態把握を行い、海外拠点でリソースや知見等が不足する場合には、具体的なオペレーションを含む踏み込んだ関与を実施している事例(要素4・5)
- ・ 本社の専門領域別の会議等に海外拠点からも参加を促すなど海外拠点との直接のコミュニケーションを促進することにより、事業運営の透明性の向上、意思伝達・決定の迅速化が図られた事例(要素2)
- ・ 内部監査について、監査手法の標準化や、グループ共通システムの導入など、グループベースでの監査品質の確保・高度化に取り組んでいる事例(要素3)
- ・ グループ共通のレポートシステムシステムの導入や、各海外拠点からの申請や報告状況を一元管理するシステムの構築など、ガバナンス強化を図っている事例(要素4)

他方、各保険グループに以下のような課題も認められ、引き続きグループガバナンスに係る高度化を促していく必要がある。

① 生命保険グループ

- ・ 海外子会社との戦略の共有、事業計画への関与や業績把握といった個々の子会社ごとに実施している取組みを、内部統制に係るグループ共通の枠組みとして整理・構築していくことが課題となっている事例(要素3)
- ・ 海外子会社の業務の適切性を確保するために整備したグループガイドラインや方針について、グループベースでの運用やモニタリングが課題となっている事例(要素5)
- ・ 内部監査について、監査手法標準化の着実な推進(要素3)に加え、本社から海外拠点を統制するために必要な能力・経験を持つ人材や特定専門分野の人材の確保・育成に課題がある事例(要素6)

- ・ グループ構成員の不正防止やモチベーション向上のために、グループビジョンの浸透策等を通じたグループリスク文化の醸成が課題となっている事例(要素7)

② 損害保険グループ

- ・ 業務上関連性の高い海外子会社間の業務連携や役割分担について、本社の調整機能が十分でないため、海外子会社間の合意に至らずグループ戦略の見直しに至った事例(要素2)
- ・ 内部監査について、高度化の取組みのグループ全体への浸透(要素3)や、本社から海外拠点を統制するために必要な能力・経験を持つ人材及び特定専門分野の人材の確保・育成に課題がある事例(要素6)

(2) 再建計画²³の策定

監督指針に基づき、我が国における IAIGs に指定された保険グループから、以下の内容を含む初めての再建計画の提出を受けた。その結果、各 IAIGs は高い健全性を確保しており、仮に再建計画発動に係るトリガーに抵触したとしても、リカバリーオプションの実行により健全性を回復できる蓋然性が高いことが確認された。

他方、危機時における迅速な対応を可能とするために、平時においてストレス発現時の厳しい金融経済環境下で具体的にどのようなリカバリーオプションが実行可能なのかを適切に分析することが重要である。この点、各 IAIGs においてはより具体的な分析を行い、再建計画を高度化していくことが重要である。

＜再建計画に含まれる内容＞

- ・ 保険グループの構造
- ・ 再建計画発動に係るトリガー
- ・ ストレスシナリオ
- ・ リカバリーオプション

【本事務年度の方針】

各保険グループにおいては、グループガバナンスに係る態勢整備の進捗に伴い、それを活用しながら引き続き海外展開を進めていくものと考えられるが、そのためには海外事業に係る適切な戦略や計画の策定・実行が重要となる。今事務年度は、各保険グループの資本効率や成長性といった海外事業戦略に対するモニタリングとあわせ、リスク管理を含む海外事業全体

²³ 再建計画は、大きなストレスが発現し保険グループの健全性が大きく損なわれる事態に至った場合に効果的な対応を行うためのオプションやプロセスについて、平時から一定の整理を行っておくものであり、これにより、平時におけるリスクの所在のよりの確な理解、更にはストレス発現時における迅速な対応を可能とすることが期待される（監督指針Ⅶ-5-1-2を参照）。

を対象とすることにより、より効果的なモニタリングの実現を図る。その中で、保険グループごとに整理された個別の課題を重点的にフォローアップすることにより、深度あるモニタリングを実施する。また IAIGs については、引き続き監督カレッジも活用しながらモニタリングを実施するとともに、再建計画の更新内容を検証する。

2. 自然災害の多発・激甚化への対応

【金融行政上の課題】

近年、自然災害の多発・激甚化といった気候関連リスクの増大が世界的に懸念される中、我が国においても、台風・水害等の大規模自然災害が多発している。その結果、過去の自然災害による保険金支払額上位 10 件のうち半数が 2018～2019 年の2年間で発生するなど、自然災害を補償する火災保険金の支払いが増加している。

(参考1)大規模自然災害による高額保険金支払事例(1970 年以降)

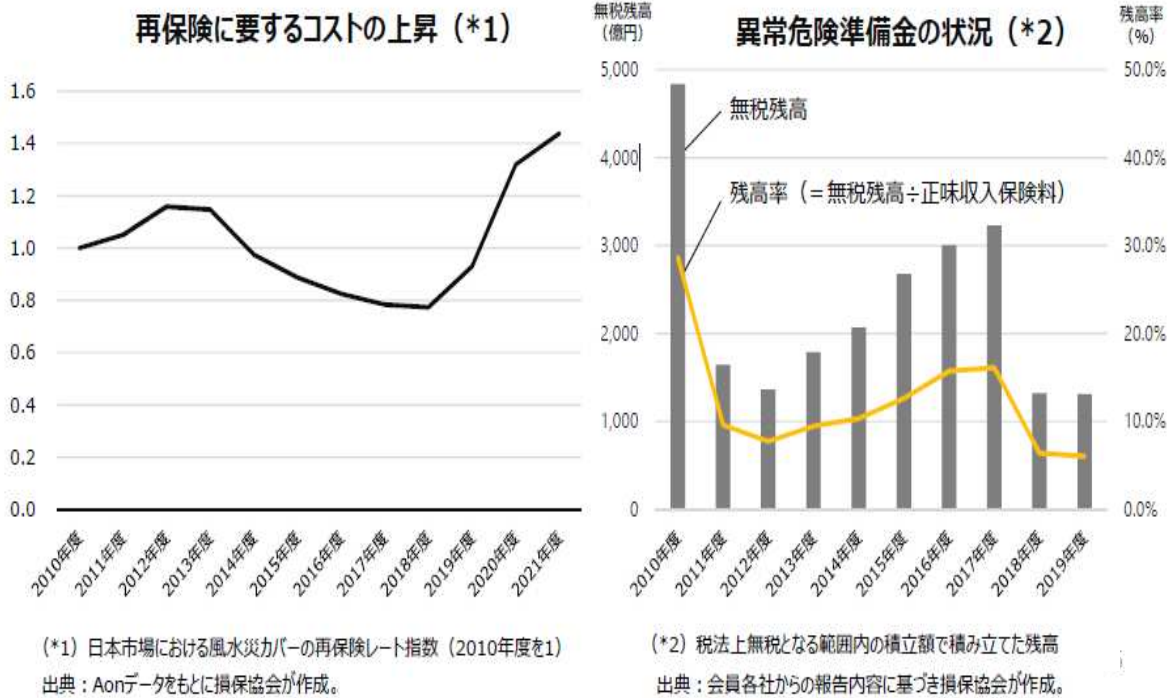
順位	災害名	支払件数	支払保険金
1	平成30年台風21号	857,284件	10,678億円
2	令和元年台風19号	295,186件	5,826億円
3	平成3年台風19号	607,324件	5,680億円
4	令和元年台風15号	383,585件	4,656億円
5	平成16年台風18号	427,954件	3,874億円
6	平成26年2月雪害	326,591件	3,224億円
7	平成11年台風18号	306,359件	3,147億円
8	平成30年台風24号	412,707件	3,061億円
9	平成30年7月豪雨	55,320件	1,956億円
10	平成27年台風15号	225,523件	1,642億円

(出典)損害保険協会データをもとに金融庁作成(2022 年 3 月末時点・見込みを含む)

自然災害は、その頻度・規模等により損失額が大きく変動し、短期間では大数の法則が機能しにくい特徴がある。このため、損害保険会社は、自然災害等による巨額の保険金支払いに備え、保険料収入の一定割合²⁴を「異常危険準備金」として積み立てているが、近年の自然災害の多発により、その残高は減少傾向にある。他方、損害保険会社は、巨額の保険金支払いに備えるため、自然災害リスクに対して再保険を手配することにより、自ら保有するリスクを減らし経営の安定化を図っているが、度重なる自然災害に伴う再保険金の回収を受けて再保険料が急騰し、会社として支払うコストが増加している。このように、自然災害の多発・激甚化への対応は、損害保険会社の大きな経営課題となっている。

²⁴ 大蔵省告示第 232 号(平成 10 年 6 月 8 日)「保険業法施行規則第七十条第四項等の規定に基づき、損害保険会社等の責任準備金の額の計算に用いる金額等を定める件」に基づき損害保険会社が定める。

(参考2)再保険と異常危険準備金の状況



今後、損害保険会社が将来にわたって持続的・安定的に補償を提供しつつ、自然災害に対する備えとしての機能をより適切に発揮していくためには、損害保険会社において、資本・リスク・リターンのバランスを踏まえ、再保険によるリスク移転の最適化等を行う統合的リスク管理態勢(ERM²⁵)を高度化する他、保険商品においても、顧客のニーズやリスク実態等を踏まえた補償内容・保険料率の見直しを行うことが重要である。

また、被災者の迅速な経済的復旧の観点から、大規模自然災害のように大きな損害が広域にまたがり発生する局面等においても、個々の保険金の支払いをより迅速かつ適正に行うことができる態勢を整備することも重要であり、こうした観点から対話を行う必要がある。

【昨事務年度の実績】

(1) 自然災害リスク管理に関するモニタリング

これまで金融庁では、保険金支払額がそれぞれ1兆円を超えた 2018～2019 年の大規模自然災害への損害保険会社の対応を含めてモニタリングを行ってきた。

2021 年に発生した自然災害に係る保険金支払額は近年と比較すると少なかったものの、それ以前に発生した自然災害による保険金支払いが相当額に上ったこと等により、異常危険準備金に一定の取崩しが発生した。こうした中においても、多くの社において追加積立等を行うことで、異常危険準備金の残高の減少傾向には歯止めがかかっていることを確認した。

²⁵ Enterprise Risk Management

(参考3) 2021 年に発生した主な自然災害と保険金支払額

令和3年7月1日からの大雨	96億円
令和3年8月11日からの大雨	429億円

(出典) 損害保険協会データをもとに金融庁作成(2022 年 3 月末時点、見込みを含む)

他方、再保険料は、過去の自然災害の影響により、依然として値上げ傾向にあり、損害保険会社は再保険料の上昇を抑制するため、例えば、発生頻度の高い中小規模の自然災害リスクに備える再保険を縮小する(＝自社のリスク保有額を引き上げる)一方で、発生頻度の低い巨大自然災害に備える再保険については買い増しを行い、総合的にリスクをコントロールする等、ERM の視点に基づき、経営レベルで資本・リスク・リターンのバランスを図るための工夫を行っていることを確認した。

(2) 保険金支払いに関する損害保険業界横断の取組み

大規模自然災害のように大きな損害が広域にまたがり多発する局面等においても、迅速かつ適正に保険金支払いを行うためには、個々の損害保険会社における態勢やインフラの整備に止まらず、近年増加している災害に便乗した不正な保険金請求への対応等について、業界全体として取り組むことが有効と考えられる。

金融庁では、こうした課題認識の下、2019 事務年度より、損害調査等の実務上の論点を含め、損害保険会社や損害保険協会等と対話を続けてきた。

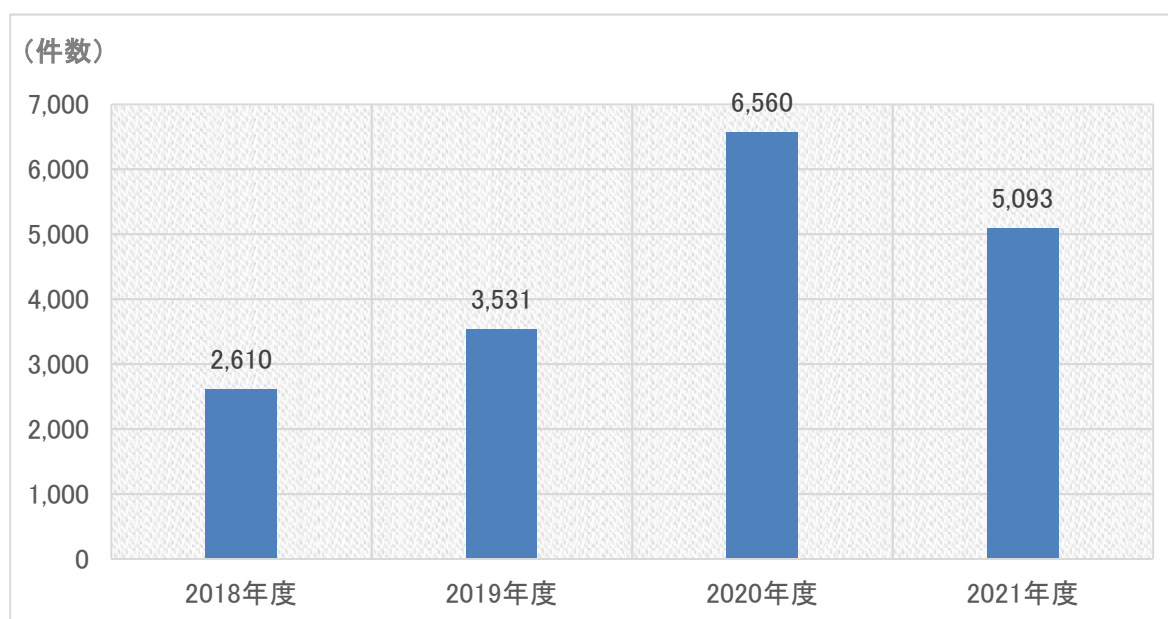
昨事務年度においては、損害保険協会は、2021 年7・8月に発生した豪雨における衛星画像データ及び推定浸水深データの会員会社に対する提供を初めて実施するなど衛星画像を活用した浸水地域及び浸水深の迅速な把握に取り組む²⁶とともに、この使用実績を踏まえ、推定浸水深データの正確性を向上させるための取組みを行っている。また、自然災害に便乗した不正請求対策のためのインフラ整備に係る取組み²⁷について、不正検知ツールを会員会社に紹介し、一部の会員会社においてトライアルテストを実施しており、金融庁としては、これらの取組みを継続的にフォローアップした。

また、自然災害と無関係の損害(例:経年劣化等)をもとに保険金請求を行うことによるトラブル事案(不正請求を行う事案を含む)が多数発生していることを踏まえ、住宅不正修理業者を排除するため、損害保険協会と協働して悪質性の高い行為を取りまとめるとともに、警察庁等関係省庁とも連携し、対策について協議した。

²⁶ 損害保険協会では、2020 事務年度に当庁と協働して、大規模水災発生時に“浸水地域”を把握するための衛星画像(JAXA から提供)や、被害地域の“浸水の深さ”の推定データ(浸水深推定データ)を、損害保険協会から会員各社へ共有する仕組みを整備(2021 年 4 月稼働)。

²⁷ AI を活用して不正請求疑義事案を検知するツールの開発。

(参考4)「保険金が使えらる」と勧誘する住宅修理サービスに関する相談件数



(出典) 国民生活センターデータをもとに金融庁作成

※上記のデータは、2022 年4月 30 日までの PIO-NET(国民生活センターと全国の消費生活センター等をオンラインネットワークで結び、消費生活に関する相談情報を蓄積しているデータベース)登録分。
なお、消費生活センター等からの経由相談は含まれていない。

(3) 火災保険水災料率に係る有識者懇談会

近年の自然災害の多発・激甚化等による保険金支払いの増加等により、水災リスクに対する補償に関する保険料率(以下「水災料率」)が上昇しているが、個人向け火災保険においては、保険契約者の居住地域のリスク実態を水災料率に反映せず全国一律の料率となっていることから、火災保険料率が全体にわたって引き上がる要因となっている。

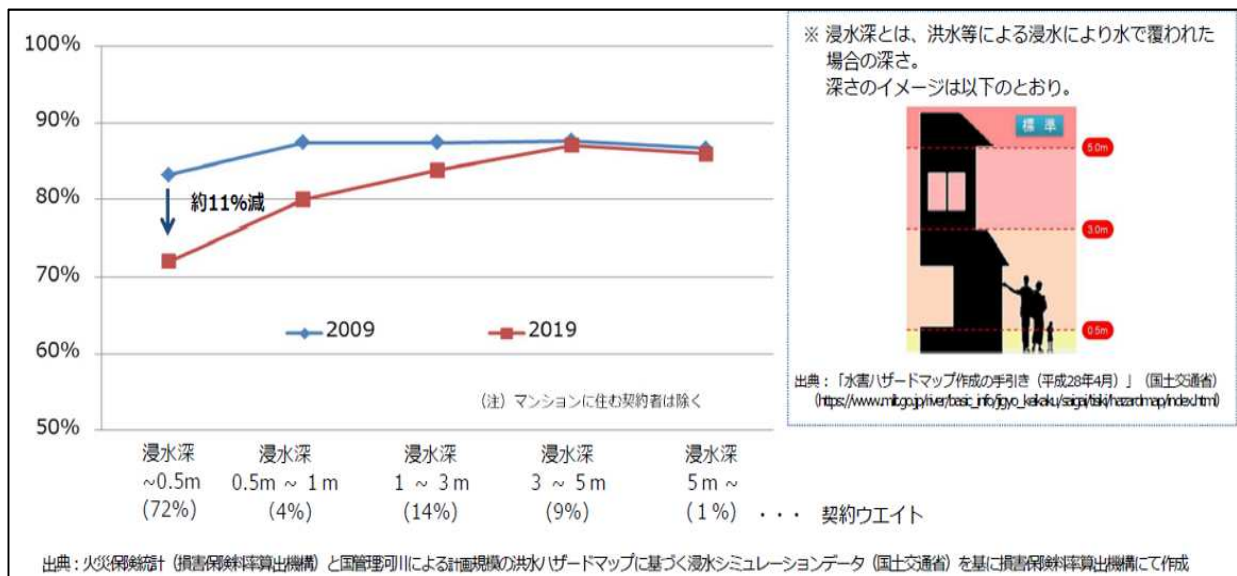
こうした料率体系は、水災リスクが比較的低い地域に居住する保険契約者の納得感が得られにくく、洪水ハザードマップ上の浸水深が浅い地域の顧客が、火災保険から水災補償を外す傾向が認められており、万一の大規模水災の発生時に予期せぬ補償不足も懸念される。

こうした中で、損害保険料率機構や一部の損害保険会社においては、居住地域ごとのリスクを反映した水災料率の細分化について検討を進める動きがみられる。一般的に、保険料率の細分化は、保険料負担の公平性の向上に資する一方で、料率格差の拡大により高リスク契約者の保険の購入可能性に重大な影響を及ぼす可能性があることから、両者のバランスについて、社会的影響、消費者目線等も含めた幅広い観点から検討を行うことが重要である。

このため、2021 年6月、金融庁では水災リスクに応じた保険料率の細分化について、損害保険会社等における消費者目線に立った適切な取組みを促すための有識者懇談会を設置し、2022 年3月に報告書を公表した。報告書においては、火災保険における水災料率細分化は、保険契約者のリスク認識の向上や保険料負担の公平性の向上など、社会全体として水災に対する経済的な備えを高めていく効果が期待され、社会にとって望ましい方向性であると整理

している²⁸。

(参考5)火災保険の水災補償に係る浸水深区分別の付帯率(東京都の例)



【本事務年度の方針】

今後の大規模自然災害発生に備え、損害保険会社において、経営レベルでの論議も含め、自然災害リスク管理をどのように行っているか、引き続きモニタリングしていく。

また、損害保険会社との継続的な対話により、自然災害発生時の迅速かつ適正な保険金支払いに向けた態勢整備の取組みを促すとともに、損害保険協会における業界全体でのインフラ整備について引き続きフォローアップする。

さらに、住宅不正修理業者の排除を進めるため、当該業者に関する情報を交換する仕組み等について、損害保険協会や警察庁等関係省庁との協議を継続する。

水災リスクに応じた料率細分化については、本年3月末に取りまとめた報告書の内容を踏まえた上で、損害保険会社等における検討や取組みがより適切に行われるよう、保険商品に係る審査やモニタリングを通じた取組状況のフォロー等に加え、水災補償の普及に向けた消費者への情報発信について損害保険業界等と連携して取り組む。

²⁸ 「火災保険水災料率に関する有識者懇談会」報告書の公表について：
<https://www.fsa.go.jp/news/r3/singi/20220331.html>

3. 財務の健全性の確保

【金融行政上の課題】

保険会社を取り巻く経営環境やリスクが絶えず変化していく中、保険会社のリスクや収益性についてフォワードルッキングに分析していくことが重要である。その上で、保険会社の財務の健全性を維持し保険業界全体に対する信頼の向上や保険契約者の保護を図るため、予防的・総合的な措置を講ずることにより、保険会社に対して早期に経営改善を促していく必要がある。

また、金融システム全体の安定確保（マクロ健全性）の観点から、HF に基づき、IAIGs 及び必要な社に対するモニタリングを行っていく必要がある。

現状、保険会社は総じて充実した財務基盤を有し、金融システムは総体として安定しているが、地政学リスクの高まりによる資源価格や外国為替市場の動向などにより、今後の金融市場の不確実性が高まっている中、従来の保険会社における市場運用の考え方・戦略等が必ずしも有効ではない可能性も考えられることから、予断を持つことなくモニタリングを行う必要がある。

こうした観点から、財務上の指標や規制のあり方についても不断の見直しを行う中で、経済価値ベースのソルベンシー規制の導入に向け作業を着実に進めていく必要がある。また、適切な財務実態を把握することに加え、消費者利益を確保し健全な競争環境を整備する観点から、監督会計についても検討を継続していく必要がある。

【昨事務年度の実績】

（1）財務上の実態把握と対話

現下の保険会社の経営環境は、新型コロナの影響や国内における低金利環境の継続、自然災害の多発・激甚化などにより大きく変化してきているが、保険会社は総じて充実した財務基盤を有し、安定的な経営を続けており、財務面の制約から保障（補償）機能の発揮に問題が生じるという兆候は見られない。

① 保険会社の業績・財務の状況（2022 年3月期）

主要保険会社に対する決算ヒアリングの分析結果については定期的に公表しているが、昨事務年度においては、新型コロナによる営業・販売方針の変化等に伴う業績・財務への影響についてもモニタリングを実施した²⁹。

・ 主要生命保険会社³⁰においては、新型コロナの影響に伴う営業活動自粛からの反動等によ

²⁹ 2022年3月期決算の概要については、「主要生損保の令和4年3月期決算の概要」

(<https://www.fsa.go.jp/news/r3/hoken/20220617.html>) を参照のこと。

³⁰ 日本生命、第一生命、明治安田生命、住友生命、太陽生命、大同生命、富国生命、大樹生命、朝

り、一時払商品の販売が増加したことなどから、保険料等収入が前年比増収となった。また、企業業績の回復等に伴い保有株式の配当収入が増加し、基礎利益が増益となったことを主因に、当期純利益（純剰余）が前年比増益となった。なお、ソルベンシー・マージン比率は、金利上昇等により、その他有価証券評価差額金が減少したことなどから、前年度末に比べ 11.6 %ポイント低下し 993.4%となっている（19 社平均）。

- ・ 主要損害保険会社³¹においては、海外事業における料率引上げなどにより、正味収入保険料が前年比増収となった。また、外出自粛の緩和による交通事故の反動増で自動車保険の保険金支払いが増加したものの、海外事業において昨年度発生していた新型コロナ関連での費用利益保険や興行中止保険等の保険金支払いが減少したことに加え、国内事業でも自然災害が減少したことから、当期純利益が前年に比べ大幅に増益となった。なお、ソルベンシー・マージン比率は、巨大災害リスクが増加したことなどから、前年度末に比べ 6.0 %ポイント低下し 764.0%となっている（4社平均）。

また、新型コロナの影響については、2022 年3月期の支払件数全体に占める新型コロナ関連の割合は 11.0%、増加件数に占める割合は 82.4%となっているものの、2022 年3月期の支払金額全体に占める新型コロナ関連の割合は 4.3%であり、財務面での影響は限定的なものとなっている³²。

（参考1）生命保険会社の新型コロナウイルス関連の支払いについて

（単位：百万円）

		2021年3月期（※1）				2022年3月期				増減
		死亡 保険金	災害 保険金	入院 給付金 （※2）	合計	死亡 保険金	災害 保険金	入院 給付金 （※2）	合計	合計
コロナによる 支払(A)	支払件数	3,295件	2,297件	126,449件	132,041件	8,136件	5,899件	1,027,404件	1,041,439件	909,398件
	支払金額	29,016	6,815	12,339	48,170	67,526	17,859	102,265	187,650	139,481
支払 総額(B)	支払件数	1,131,070件	9,404件	7,157,568件	8,298,042件	1,115,853件	14,692件	8,270,279件	9,400,824件	1,102,782件
	支払金額	3,325,918	35,102	702,159	4,063,179	3,517,371	41,783	762,200	4,321,354	258,175
割合(A/B)	支払件数	0.2%	24.4%	1.7%	1.5%	0.7%	40.1%	12.4%	11.0%	82.4%
	支払金額	0.8%	19.4%	1.7%	1.1%	1.9%	42.7%	13.4%	4.3%	54.0%

（出典）生命保険協会のデータをもとに金融庁作成

（※1）2021年3月期のコロナによる支払は、2020年3月～2021年3月の13ヶ月分

（※2）入院給付金には、「みなし入院」による支払が含まれる

② 保険会社の資産運用の状況（2022 年 3 月）

現下の金融市場動向を踏まえ、オフサイトモニタリングとして徴求したデータに基づくセクターワイドな分析を行うとともに、大手生命保険会社に対しては、資産運用計画及びその実績や見通し等について、ヒアリングを中心としたモニタリングを実施した。

日生命、ソニー生命、ジブラルタ生命、アクサ生命、アフラック生命、メットライフ生命、東京海上日動あんしん生命、第一フロンティア生命、三井住友海上プライマリー生命、プルデンシャル生命、かんぽ生命の 19 社。

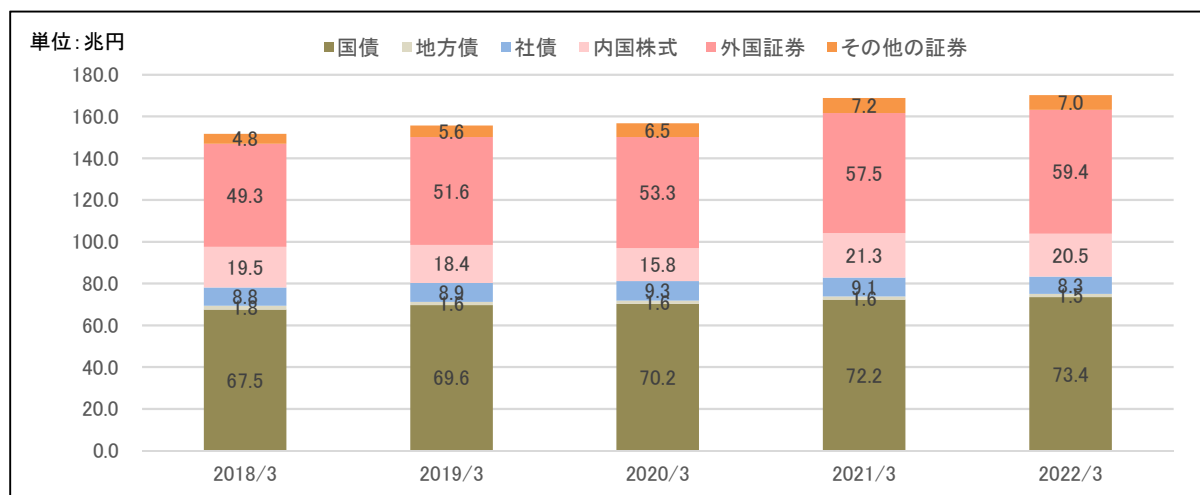
³¹ 東京海上 HD、MS&AD HD、SOMPO HD の 3 グループ。なお、ソルベンシー・マージン比率は東京海上日動、三井住友海上、あいおいニッセイ同和及び損保ジャパンの 4 社を集計したもの。

³² 新型コロナによる「みなし入院」に係る入院給付金の支払状況等については、コラム⑤参照。

大手生命保険各社³³では、金融市場の変動に対する財務の健全性の確保や資本効率向上の観点から、円金利リスクや株式リスクを削減するため、超長期国債への入替・積み増しの計画的実施や株式を売却する動きが見られた。

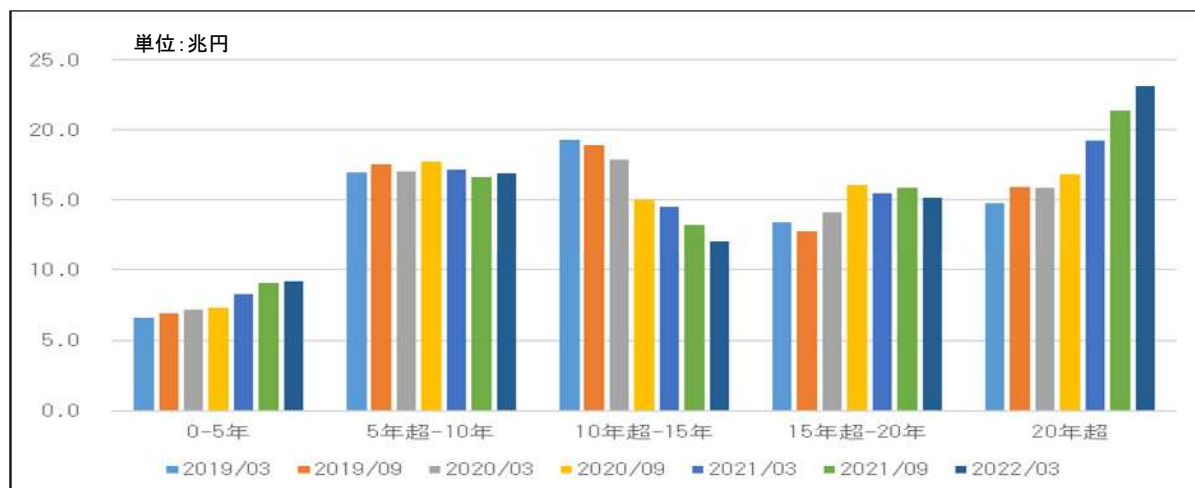
他方、低金利環境下における収益力向上の取組みとして、子会社や海外拠点を活用した海外クレジット資産への投資や、オルタナティブ資産への投資を強化する動きも見られた。

(参考2) 大手生命保険会社の有価証券残高の推移



(出典) 金融庁作成

(参考3) 大手生命保険会社のデュレーション別の国債残高の推移



(出典) 金融庁作成

③ 早期警戒制度

各社の現行ソルベンシー・マージン比率やその附属情報といった定量的な情報等に基づき、収益性、信用リスク、市場リスク及び流動性リスクに関し、改善が必要と認められる保険会社

³³ 日本生命、第一生命、明治安田生命、住友生命の4社。

に対してモニタリングを実施するとともに深度ある対話を行い、着実な改善を促した。その際、リスク及びソルベンシーの自己評価³⁴(ORSA³⁵レポート)や経済価値ベースのソルベンシー規制の導入に係る国内フィールドテスト(FT³⁶)結果における経済価値ベースの各種情報も活用した。

④ HF に係るモニタリング・IAIS による実施評価への参加

引き続き、IAIGs 及びその他必要な社に対して、流動性リスク管理、マクロエクスポージャー及び相互連関性等のシステミックリスクに関するリスク管理態勢のモニタリングを実施するとともに、保険セクター全体のシステミックリスクの状況評価を実施した。

また、HF のグローバルな実施を確保する観点から、IAIS による各国当局による HF の実施状況の評価(IA³⁷)³⁸が行われ、当庁も参加した。今後、IAIS は、IA の一連の内容を金融安定理事會(FSB³⁹)に報告することとなっている。

(2)財務上の指標や規制のあり方の見直し

① 経済価値ベースのソルベンシー規制⁴⁰

資産・負債を毎期時価で再評価する(経済価値ベース)考え方に基づく新たな資本規制である経済価値ベースのソルベンシー規制の2025年国内導入に向け、有識者会議報告書の提言も踏まえ、2022年6月、新規制の基本的な内容に関する暫定決定について取りまとめた資料を公表した(以下、主な内容)。

- ・ 第1の柱に関する制度の枠組み：新規制導入に向けたタイムラインや国内新規制と国際資本基準(ICS⁴¹)との関係の整理等
- ・ 第1の柱における標準モデル：経済価値ベースの保険負債や各リスクの計算方法
- ・ 経済価値ベースのソルベンシー比率(ESR⁴²)に関する検証の枠組み：ESRの適切性を確保するための保険会社の内部検証態勢や外部専門家の活用の方向性

³⁴ 保険会社自らが現在及び将来のリスクと資本等を比較して資本等の十分性評価を行うとともに、リスクテイク戦略等の妥当性を総合的に検証するプロセス。

³⁵ Own Risk and Solvency Assessment

³⁶ Field Test

³⁷ The Implementation Assessment

³⁸ IA は、質問状による書面ベースのプロセスであるベースライン評価(the Baseline Assessment (BLA))に始まり、より集中的な対象国・地域の評価(more intense Targeted Jurisdictional Assessments (TJA))を実施。TJAは、日本を含む10の国・地域が参加。

³⁹ Financial Stability Board

⁴⁰ 本件の詳細については、「経済価値ベースのソルベンシー規制等に関する基本的な内容の暫定決定について」(https://www.fsa.go.jp/policy/economic_value-based_solvency/03.pdf)を参照のこと。

⁴¹ Insurance Capital Standard

⁴² Economic Solvency Ratio

また、新規制の検討の参考とするため、FT を継続実施しており、その分析結果等を踏まえつつ、保険会社と対話を実施した。

(参考4)2021 年国内フィールドテスト(FT)の結果概要⁴³

2010 年より、経済価値ベースの評価・監督手法の検討の一環として、これまで数次にわたる FT を実施し、各社の対応状況、実務上の問題点や定量的な影響度等の把握・分析を進めてきた。

<ESR>

単体ベースの全社平均 ESR((適格資本の全社単純合計)／(所要資本の全社単純合計))は下表のとおりであった。

表 全社平均 ESR⁴⁴

	生命保険会社単体			損害保険会社単体		
	ESR	適格資本	所要資本	ESR	適格資本	所要資本
2021 年 3 月末基準	212%			193%		
前回からの変動	+25pt	+15%	+2%	+13pt	+16%	+8%

② 外貨建保険に係る標準責任準備金制度に関する実務検討

外貨建保険(米ドル建及び豪ドル建)を標準責任準備金制度の対象とする告示改正を受け、日本アクチュアリー会(実務基準部会)において実務基準の改正に関する検討や実務基準の改正案に基づく将来収支分析を試行的に実施しており、実務基準の改正に関する検討内容等について同会と意見交換を実施した。

③ 監督会計の見直しに関する検討

経済価値ベースのリスク管理との整合性や財務会計に関する見直しの動向等も踏まえ、様々な監督会計のあり方⁴⁵について検討を行った。具体的には、規制改革要望を踏まえ、国際財務報告基準(IFRS⁴⁶)の任意適用を行った場合における保険業法上の取扱いについて検討⁴⁷

⁴³ フィールドテストの結果概要については、「経済価値ベースのソルベンシー規制等に関する基本的な内容の暫定決定について」(https://www.fsa.go.jp/policy/economic_value_based_solvency/03.pdf) pp.164-167 を参照のこと。

⁴⁴ 対象会社は、国内全保険会社(生命保険：42 社、損害保険：53 社)。

⁴⁵ 保険会社が作成する財務諸表には、財務会計に基づくものと監督会計に基づくものの 2 種類が存在する。財務会計は、一般に公正妥当と認められる企業会計の基準(Generally Accepted Accounting Principles (GAAP))に基づき、株主、債権者等の企業外部の利害関係者に対し企業の財政状態や経営成績等を提供することが目的とされている一方、監督会計は、法定会計(Statutory Accounting Principles (SAP))に基づき、保険会社のソルベンシーを確保するため、保険監督当局への財務情報の提出が目的とされている。我が国では、財務会計と監督会計を分離せず、財務会計が監督会計を参照することで単一の財務情報を作成する方式を採用している。

⁴⁶ International Financial Reporting Standards

⁴⁷ 財務会計の統一的な基準である国際財務報告基準において、保険契約の基準書である IFRS 第 17 号 が 2023 年から適用される予定。この IFRS 第 17 号では、每期、最新の見積に基づき保険負債の

を行ったほか、監督会計の今日的な役割について、改めて点検することとし、見直すべきものがないか検討を行った。

(参考5) 主要な SAP 及び GAAP における保険負債の主な特徴

	日本基準	米国SAP	米国GAAP	IFRS17 (※1)
	監督会計＝財務会計	監督会計	財務会計	財務会計
責任準備金の積立方式	・ 平準純保険料式	・ 監督官式責任準備金評価方式(※2) ・ 新契約はPBR	・ 平準純保険料式	・ 営業保険料式
新契約費	・ 費用処理	・ 費用処理	・ 繰延（資産計上）	・ 繰延（負債のマイナス計上）
基礎率	・ ロックイン	・ ロックイン ・ PBRはロックインとロックフリーの併用	・ 短期：ロックイン ・ 長期：ロックフリー(※3)	・ ロックフリー
利益留保性の準備金	・ 危険準備金 ・ 価格変動準備金等	・ 資産評価準備金 ・ 利率維持準備金	—	—

(※1) 2023年1月1日以降開始する事業年度から適用予定

(※2) 初年度定期式（全期チルメル式的一种）または初年度定期式を修正したもの（平準純保険料式ほどは保守的ではない）

(※3) 2022年12月15日以降開始する事業年度から適用予定（SEC登録企業（小規模な会社を除く））

【本事務年度の方針】

(1) 財務上の実態把握と対話

引き続き、主要保険会社の財務状況やリスク管理状況をフォローアップし、早期警戒制度に基づき、保険会社との対話等を通じ、早め早めの経営改善を促していくとともに、IAIGs 及びその他必要な社に対するモニタリングを継続し、システミックリスクに関するリスク管理態勢の高度化を促していくほか、保険セクター全体のシステミックリスクの状況について、継続的にモニタリングしていく。

測定を行うこととなっており、金融商品の基準書である IFRS 第 9 号との組み合わせにより、保険会社の資産と負債ともに基本的には経済価値ベースの測定が行われることとなる。我が国においても、一部の保険持株会社（保険会社）において、この財務会計である IFRS の任意適用を表明する動きがあることから、金融庁では保険業法上の取扱いを検討した。なお、単体ベースの会計では、引き続き監督会計のルールに従って作成された単一の財務諸表が、資本規制であるソルベンシー・マージン比率の算出をはじめとした監督全般の目的に用いられるほか、外部の利害関係者に保険会社の財政状態と経営成績を開示する目的にも用いられる。

(2)財務上の指標や規制のあり方の見直し

経済価値ベースのソルベンシー規制については、上記の暫定的な決定内容に基づいて、保険会社を含む関係者との対話を行い、残された論点の検討を進める。そのほか、監督措置のあり方、第2の柱及び第3の柱の設計及び運用等に関する検討を行う。

外貨建保険を標準責任準備金制度の対象とする告示改正を受けて実施した昨事務年度の意見交換や試行的な将来収支分析の結果を踏まえ、保険計理人の実務基準等の改正に向け、日本アクチュアリー会と連携する。

引き続き、経済価値ベースのリスク管理との整合性や財務会計に関する見直しの動向等も踏まえ、監督会計のあり方について検討を行うほか、IFRS の任意適用に関する必要な法令の整備やモニタリングの高度化を進める。

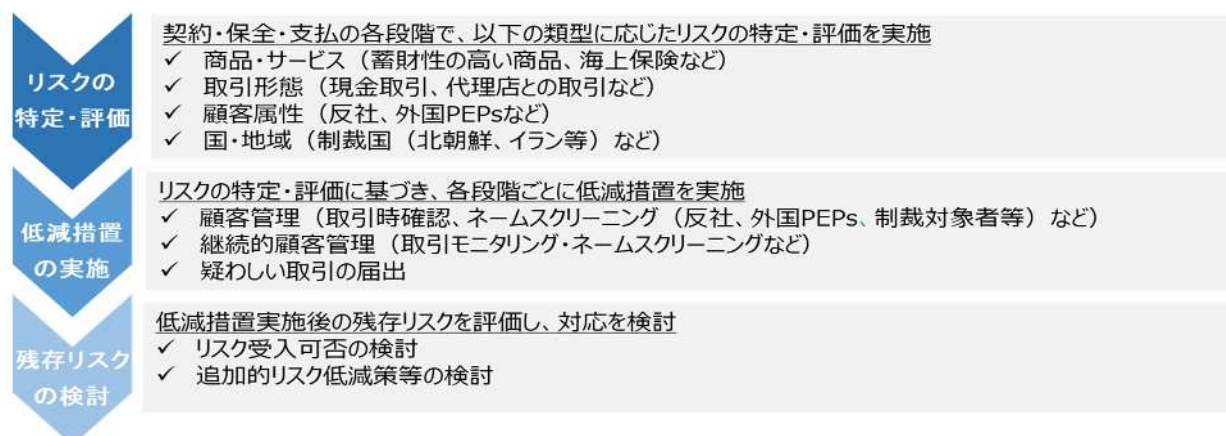
4. マネー・ローンダリング・テロ資金供与・拡散金融対策

【金融行政上の課題】

第4次 FATF⁴⁸対日相互審査の結果を踏まえ、2021 年4月、保険会社を含めた所管金融機関に対し、「マネロン・テロ資金供与対策に関するガイドライン」で対応を求めている事項について、2024 年3月末までの態勢整備の完了を要請した。引き続き、各社において、マネー・ローンダリング、テロ資金供与、拡散金融（以下「マネロン等」）への対策（以下「マネロン等対策」）に係る態勢整備及びマネロン等対策の高度化が重要である。

この点、各種レポート等によれば⁴⁹、保険会社のマネロン等に係るリスク（以下「マネロン等リスク」）は、為替業務を行っている銀行等と比較して相対的に高くないとされているが、一定の取引を中心に留意すべきリスクも存在する。

（参考1）保険会社に求められるマネロン等対策の基本的枠組み



⁴⁸ Financial Action Task Force on Money Laundering

⁴⁹ 例えば、以下のようなレポート等における記載が挙げられる。

「保険契約は、原則として、人の生死に関し一定額の保険金を支払うことを約すもの又は一定の偶発的な事故によって生ずることのある損害を填補することを約すものである。ただし、資金の給付が行われるのはこれらの確率的な要件が満たされた場合に限られるため、この点は、保険の危険度を大幅に低減する要因といえる。しかし、一口に保険商品といっても、その内容は多様であり、保険会社等は蓄財性を有する商品も提供している。蓄財性を有する商品は、将来の偶発的な事故に対する給付のみを対象とする商品と異なり、より確実な要件に係る給付、例えば満期に係る給付を伴うもの等がある。このような商品は、契約満了前に中途解約を行った場合にも高い解約返戻金が支払われる場合が多く、例えば、契約締結時に保険料が支払われた後、速やかに中途解約された場合には、リスクが特に高いものと認められる。また、クーリングオフにより保険料充当額が返金される場合にも、特にリスクが高いものとして留意する必要がある。」（犯罪収益移転危険度調査書 2021 年 12 月 P88）

“Generally, the ML/TF risk associated with the life insurance sector is lower than that associated with other financial products (e.g. loans and payment services) or other sectors (e.g. banking, gambling, precious stones and metal dealers). Indeed, many life insurance products are not sufficiently flexible to be the first vehicle of choice for money launderers. However, as with other financial services products, there is a risk that the funds used to purchase life insurance may be the proceeds of crime. There is also a potential risk that funds withdrawn from life insurance contracts could be used to fund terrorism” (Application Paper on Combating Money Laundering and Terrorist Financing 2021 年 11 月 IAIS P 7)

【昨事務年度の実績】

大手生命保険会社及び大手損害保険会社を対象にマネロン等対策に係る態勢整備状況についてモニタリングを実施した結果、より一層の高度化が必要と考えられる事項を確認した。

(1) 生命保険会社

生命保険会社においては、蓄財性の高い生命保険商品に加入して保険料を支払った後、満期保険金や解約返戻金を受け取る、或いは、契約者貸付を利用して資金を引き出すといった取引等を通じて、資金を一時的に生命保険会社に退避させ、その後自身の銀行口座等に戻すことで、マネロン等の効果を狙うといった利用の仕方が中心となると考えられる。

この他、こうした生命保険の商品性に起因するリスクに加えて、特に留意が必要なりスクとしては、資金の動きを追うことが困難になる銀行等の口座を経由しない取引形態に起因するリスク(現金取引)、契約関係者等の顧客属性に起因するリスク(反社会的勢力)が挙げられる。

モニタリングの結果、営業支社等も含め現金取扱いを例外なく一切禁止する社が見られた一方、営業職員による現金集金を少なからず取り扱っている社も見られた。各社とも、現金取引に係る件数・金額は総じて減少傾向にあるものの、金銭事故防止の観点も含めて、引き続き、キャッシュレス化の推進が重要と考えられる。

また、各社とも反社会的勢力に係るデータベースを整備し、取引時や契約期間中のスクリーニングを通じて対応を図っていたものの、データベースで反社該当の有無を検索する際の精度⁵⁰について、改善の余地がある事例も見られた。

(2) 損害保険会社

損害保険会社においては、海上保険の引受けにおいて、イラン、北朝鮮等の制裁対象国との直接の取引のみならず、いわゆる「瀬取り⁵¹」の形態による物流に係る海上保険を引き受ける可能性がある点にも留意する必要がある。

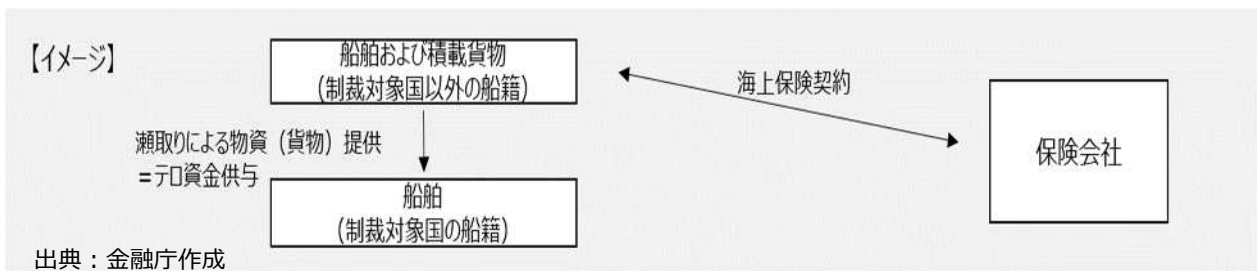
この点、各社とも船舶等に関するデータベースを整備して制裁対象に該当しないかのスクリーニングや、AIS(自動船舶識別装置)⁵²などのシステムを活用して船舶の運航状況をモニタリングするなどの取組みを行っていることが確認できたが、引き続き、データベースの精度向上や運行状況のモニタリングの高度化を図っていくことが重要と考えられる。

⁵⁰ 反社会的勢力に係るデータベースによりスクリーニングを実施する際の「あいまい検索」(例えば、漢字の異字体(斎藤と齊藤)、カナの清濁相違(ヤマサキとヤマザキ)、年齢の±1歳などの場合もヒットするように条件設定することで、幅広く対象者を抽出する検索方法)を実施している社がある中で、こうした検索方法が未実施の社が見られた。

⁵¹ 瀬取りとは、洋上において船から船へ船荷を積み替えることをいう。

⁵² AIS(自動船舶識別装置)により、船舶に設置された機器を通じて、船舶の位置や船主方位を示す情報を入手することが可能であり、船舶種類、位置情報や方位などは無料公開されている。

(参考2) 保険会社が海上保険を通じて間接的に制裁対象国への物資提供に関与してしまうケース



こうした海上保険の取引形態に起因するリスクのほか、留意が必要なリスクとしては、生命保険会社と同様に、現金取引や反社会的勢力に関するリスクが挙げられる。

大手損害保険会社においては、蓄財性の高い商品の販売は完全に停止していることに加え、現金取引を原則禁止とし、キャッシュレス化を進めているが、代理店が例外的に現金取引に対応している上、当該取引の合理的な理由の確認も行っていない社が見られた。各社とも、金銭事故防止の観点も含めて、引き続き、キャッシュレス化を推進していくことが重要と考えられる。

反社会的勢力への対応については、生命保険会社と同様に各社ともデータベースを整備し、スクリーニングを行っていたが、一部の商品については契約手続時のスクリーニングが実施されていない社があったほか、データベースでの検索精度⁵³について改善の余地がある事例も見られた。

【本事務年度の方針】

2024 年3月末に向けて、大手以外の保険会社に対しても、引き続き、マネロン等対策に係る態勢整備状況のモニタリングの実施し、マネロン等対策の高度化に向けた対話を行っていく。

⁵³ 「あいまい検索」が未実施の社は生命保険会社よりも多く見られた。

Ⅲ. 顧客本位の業務運営について

1. 営業職員管理態勢の高度化

【金融行政上の課題】

生命保険会社の営業職員チャンネルでは、依然として金銭詐取問題をはじめとする事案が複数の会社で継続的に発生している状況にある。

経営陣のリーダーシップのもと、こうした不適切事案の発生を防止するための企業風土を醸成し、社内に定着させることが必要であり、未然防止や再発防止のための取組みが形式的・表面的なものに留まらず、営業現場の隅々にまで浸透するよう、実効性のある管理態勢を整備・確立していくことが課題となっている。

【昨事務年度の実績】

生命保険協会では、2020 事務年度に金融庁からの要請を受けて、会員各社(全 42 社)に対して、「顧客本位の業務運営の高度化に資する営業職員チャンネルにおけるコンプライアンス・リスク管理に関するアンケート」を実施し、2021 年4月にその結果を取りまとめた報告書を公表した。また、2021 年 12 月から翌年1月にかけて、再度のアンケート(フォローアップ・アンケート)を実施し、2022 年4月にその結果を取りまとめた報告書⁵⁴を公表した。本報告書では、以下の記載がなされている。

- ・「営業職員チャンネルがある」と回答した全ての社において、自社の態勢整備の状況を改めて振り返りつつ、営業職員チャンネルのコンプライアンス・リスク管理の高度化を企図した取組みが行われていること。
- ・コンプライアンス・リスク管理に係る態勢の不断の高度化に取り組み、会社全体の企業風土・リスク文化を醸成し、強固な態勢を実現していくことが重要であること。
- ・同協会として、本事務年度中を目途に、各社における顧客本位の業務運営の高度化を更に後押しするための新たな方策を検討すること。

他方、依然として営業職員による不適切事案が複数の社で継続的に発生している現状を踏まえ、生命保険協会との意見交換会において、複数回にわたり以下のような注意喚起を行い、会社全体の企業風土・リスク文化の醸成や強固な営業職員管理態勢の実現を促した。

- ・経営トップ自らが、コンプライアンス・リスク管理を重視する姿勢を営業現場に対して継続的に発信すること。
- ・重要なコンプライアンス研修や抜打ち検査等のコンプライアンス・チェックなどについては例外なく実施すること。

⁵⁴ 「『顧客本位の業務運営』の高度化に資する営業職員チャンネルにおけるコンプライアンス・リスク管理に関するフォローアップアンケート」に関する報告。

- ・ 営業職員による現金取扱いの禁止など、原則的な取扱いを社内外に周知・徹底すること。
- ・ 営業職員は、顧客のライフプランに応じた金融商品の相談などを受けることも多いと考えられるが、そうした機会が不適切事案に繋がることもあり得るため、管理や指導を徹底すること。
- ・ 多件数契約や多額・多回数の契約者貸付など、不正リスクが高い契約に焦点を当て、リスクベースで予兆管理の高度化に取り組むこと。
- ・ 内外の事例や、リモートの導入などの環境変化を踏まえて、営業現場に対する牽制機能の見直しを継続的に進め、必要となる内部管理のリソースも十分に配分すること。

【本事務年度の方針】

生命保険協会が本事務年度中を目途に検討するとしている「新たな方策」が、営業職員による不適切事案の未然防止や再発防止を図った上で、真に顧客本位の業務運営に資する有益なものとなるよう、検討を促していく。

また、同協会におけるこうした取組みが、各生命保険会社の「顧客本位の業務運営」の高度化を更に後押しするものとなり、各社の規模・特性等に応じた具体的施策が営業職員の隅々にまで浸透し、実効的な営業職員管理態勢が適切に整備・運用されるよう、モニタリングを実施していく。

2. 公的保険を踏まえた保険募集

【金融行政上の課題】

生命保険会社、損害保険会社及び少額短期保険業者（以下「保険会社等」）や保険募集人等が保険募集を行うにあたっては、顧客が自らの抱えるリスクやそれに応じた保障の必要性を適切に理解しつつ、顧客の意向を把握し、意向に沿った保険契約の提案を行うことが重要である。この点、顧客が自らの抱えるリスクを理解するためには、保険募集人等が公的保険制度について適切に理解し、そのうえで、顧客に対して、公的保険制度に関する適切な情報提供をしつつ保険募集を行うなど、公的保険制度を踏まえた保険募集の推進が図られる必要がある。

【昨事務年度の実績】

（１）「保険会社向けの総合的な監督指針」等の改正

令和３年 12 月に「保険会社向けの総合的な監督指針」等を改正し、保険募集人等に対する公的保険制度に関する教育や情報提供等による意向把握・確認などの監督上の着眼点を明確化した。

（２）保険会社等へのモニタリング

監督指針改正を踏まえ、各保険会社等における取組みの実態把握を行う観点から、以下の①～⑤に係る事項についてモニタリングを実施⁵⁵した。

① 各種公的保険が有する機能と関連する保険商品の取扱い

公的保険制度には、高齢による退職などで所得が低くなったときの支えとなる老齢年金、一家の大黒柱が亡くなったときに残された家族の支えとなる遺族年金、医療保険などがある。民間保険にも、こうした公的保険と同様の機能を有する死亡保険や個人年金保険、医療保険などがあることから、こうした保険商品の取扱状況を確認した。

生命保険会社については、営業職員チャネルを有する社（20 社）の大半は年金保険や医療保険、介護保険と関連する商品を販売していた。代理店チャネルを有する社（39 社）での販売商品は社によって様々であった。ダイレクトチャネルを有する社（20 社）では、主に医療保険に関連する商品を販売している社が多かった。

⁵⁵ 具体的には、生命保険会社全 42 社、医療保障商品等の取扱いがある損害保険会社 22 社、少額短期保険業者 35 社に対してアンケートを実施し、そのうえで、生命保険会社 8 社、損害保険会社 6 社、少額短期保険業者 4 社にはヒアリングも実施した。

【営業職員】

商品名	該当商品がある	該当商品がない
老齢年金	17	3
遺族年金	20	0
障害年金	18	2
公的医療保険	20	0
公的介護保険	19	1
労災保険	5	15
雇用保険	1	19

※ 1つでも取扱い商品がある旨の回答があった会社数：20

【代理店】

商品名	該当商品がある	該当商品がない
老齢年金	23	16
遺族年金	33	6
障害年金	24	15
公的医療保険	34	5
公的介護保険	29	10
労災保険	8	31
雇用保険	3	36

※ 1つでも取扱い商品がある旨の回答があった会社数：39

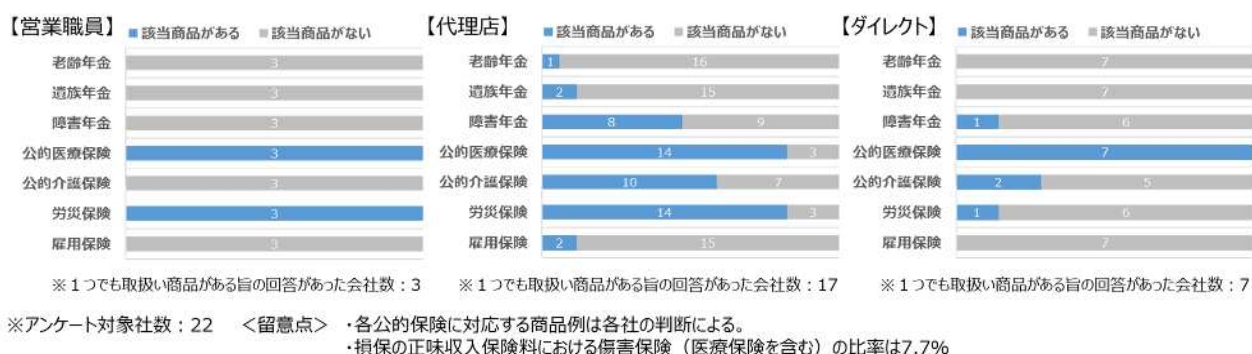
【ダイレクト】

商品名	該当商品がある	該当商品がない
老齢年金	2	18
遺族年金	7	13
障害年金	7	13
公的医療保険	18	2
公的介護保険	9	11
労災保険	3	17
雇用保険	2	18

※ 1つでも取扱い商品がある旨の回答があった会社数：20

※ アンケート対象社数：42 <留意点> 各公的保険に対応する商品例は各社の判断による。

(参考1-2)各種公的保険が有する機能と関連する保険商品の取扱い(損害保険会社)



保険種別	営業職員 (該当商品がある/該当商品がない)	代理店 (該当商品がある/該当商品がない)	ダイレクト (該当商品がある/該当商品がない)
老齢年金	11 / 11	21 / 21	22 / 22
遺族年金	1 / 10	6 / 15	5 / 17
障害年金	1 / 10	3 / 18	3 / 19
公的医療保険	10 / 1	20 / 1	21 / 1
公的介護保険	1 / 10	6 / 15	5 / 17
労災保険	4 / 7	5 / 16	4 / 18
雇用保険	11 / 11	21 / 21	22 / 22

※ 1つでも取扱い商品がある旨の回答があった会社数: 11 (営業職員), 21 (代理店), 22 (ダイレクト)
 ※ アンケート対象社数: 35

＜留意点＞
 ・各公的保険に対応する商品例は各社の判断による。
 ・少額の死亡保険は以下に大別されるところ、②については、「(公的保険が有する機能と関連する)該当商品がない」と回答した業者もあった（3社）。
 ① 一般的な死亡保険（＝「遺族年金」と関連性を有するもの）（取扱いのある業者：1社）
 ② 葬儀費用保険（＝葬儀費用を負担するもの）（取扱いのある業者：8社）

生命保険会社については、営業職員チャネルでは、公的保険と同様の機能を有する保険商

品を販売している全社が、公的保険制度の教材を作成・配付していた。また、多くの社で公的保険制度に関する講義形式やロールプレイング形式の研修を実施し、半数以上の社で確認テスト等による理解度の確認を行っていた。一方で、代理店チャンネルでは、多くの社が教材の提供を行っており、保険会社が代理店の教育支援を実施している事例も見られた。また、生命保険協会が新たに作成した教育テキストを活用していくと回答した社もあった。

(参考2-1) 各種公的保険制度に関する教育の取組み(生命保険会社)⁵⁶

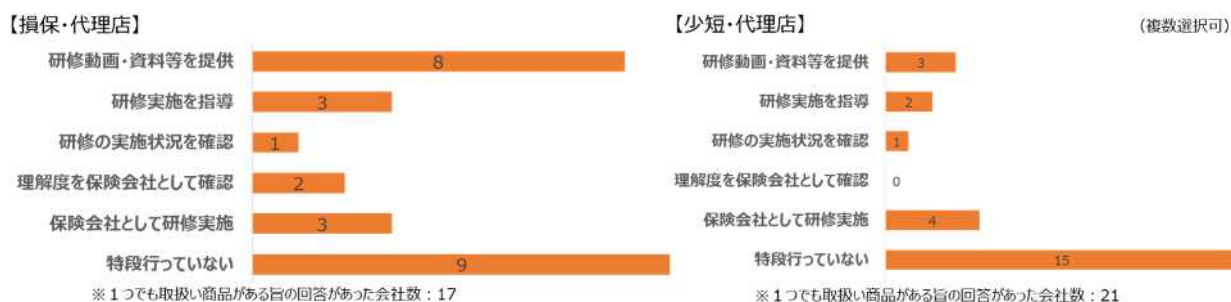


損害保険会社については、保険募集人等に対して、自社商品を取り扱うに当たり、損害保険協会が実施し、公的保険制度を共通の学習項目としている「損保一般試験」への合格及び定期的な更新試験を課すことを通じて教育が行われている。また、代理店チャンネルでは、保険会社が研修資料の提供や研修を実施しているとの回答があり、半数程度の社は保険募集人等への教育について何らかの取組みを実施しているとの回答があった。

少額短期保険業者については、保険会社である親会社の教育コンテンツを利用して教育を実施する社もあったが、全体として教育に関する取組みは限定的であった。

(参考2-2) 各種公的保険制度に関する
教育の取組み(損害保険会社)

(参考2-3) 各種公的保険制度に関する
教育の取組み(少額短期保険業者)



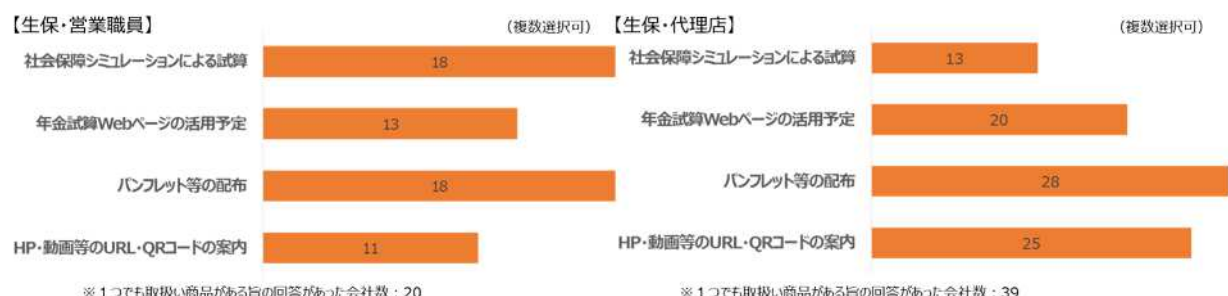
③ 公的保険制度に関する説明、制度を踏まえた提案

生命保険会社については、営業職員チャンネルにおいて、各種公的保険制度の説明資料やシミュレーションツールを用意し、必要に応じて必要保障額を試算のうえ、商品を提案する取組

⁵⁶ 公的保険が有する機能と関連する商品の取扱量が多いチャンネルについて。以下の参考も同じ。

みが大半の社で見られた。また、代理店チャネルでも、商品に関連する公的保険制度の説明資料を代理店に提供している社は多く見られたが、シミュレーションツールの代理店への提供は限定的であった。

(参考3-1) 公的保険制度や制度を踏まえた自社商品の説明に関する取組み(生命保険会社)



損害保険会社については、大手社では団体向け医療保険が公的保険類似商品の中心であるため、加入勧奨時の説明会の実施や、パンフレットなどに公的保険制度についての説明を記載する取組みが多くみられた。また、個人向け医療保険を販売している中堅社においても、一部の社において、パンフレットを用いて公的保険制度について顧客に説明していた。また、現在取組みのない社についても、今後、パンフレットなどへの公的保険制度に関する説明の追加や金融庁作成の公的保険制度のポータルサイト((4)参照)の案内を検討しているといった回答があり、損害保険協会もこうした取組みを促すために商品ガイドラインを改訂し、公的保険制度に関する募集資料等の記載・明示上の留意点や、公的保険制度に関する記載内容例を明記した。

少額短期保険業者については、商品パンフレットやホームページ等において公的保険制度の説明を記載している社は限定的であった。

(参考3-2) 公的保険制度や制度を踏まえた 自社商品の説明に関する取組み(損害 保険会社)

(参考3-3) 公的保険制度や制度を踏まえた 自社商品の説明に関する取組み(少額 短期保険業者)



④ 公的保険制度を踏まえた説明に関する実効性確保

公的保険制度に関する教育内容が顧客への説明に生かされているか、公的保険制度の説

明ツールが保険募集の現場で活用されているかといった、公的保険制度を踏まえた保険募集の実効性の確保も重要である。

生命保険会社では、営業職員チャネルを有する一部の社において、

- ・ 営業拠点ごとにシミュレーションツールの活用数を把握・共有し活用を促進する、
- ・ 募集プロセスにシミュレーションツールの活用を組み込む、
- ・ 公的保険制度に関する説明を行ったことを保険募集人に記録させ、上長等がそれを確認する、

といった取組みが確認された。また、会社の理念として、公的保険の重要性を踏まえた保険募集に取り組むことを掲げている社もみられた。

また、入社直後の若手営業職員は研修やシミュレーションツールの活用に積極的であるが、ベテランの営業職員は相対的に取組みが進んでいないことに問題意識を持っている社もあった。また、ツールの活用率などを定量指標として導入すると、形式的・画一的な保険募集になりかねないといった意見もあった。

損害保険会社では、公的保険制度の説明を行ったことを事後的に確認できる仕組みについて、今後の取組みを検討している社が複数確認できた。

少額短期保険業者では、説明の実施まで確認している社はわずかであったが、今後の取組みを検討中としている社が複数確認できた。また、意向確認の時点で公的保険制度との関係性を理解した旨を顧客に確認してもらうといった取組みが確認できた。

⑤ その他

- ・ 団体保険： 団体保険の分野においては、任意で開催する加入勧奨時の説明会・セミナーにおいて、公的保険制度に関する説明を行う取組みや、団体の要望に応じて加入勧奨パンフレットに公的保険制度の記載を行う等の取組みが見られた。
- ・ 高額療養費制度： 医療保険の募集において高額療養費制度⁵⁷は重要な前提になると考えられるが、所得ごとの支払上限額を商品パンフレットや社会保障制度の資料で説明している社、当制度でカバーされない範囲をパンフレットの解説の配置や内容を工夫して示している社などがある一方、当制度の存在に言及するのみで、具体的な説明がないケースも確認された。
- ・ 保険募集時に限らない公的保険制度の周知等： 例えば、各営業支社において、公的保険制度等に関する顧客向けセミナーを実施する取組みや、NISA・確定拠出年金制度を踏まえたマネープランニングなども含めた金融リテラシーを高める従業員セミナーを実施する取組

⁵⁷ 高額療養費制度とは、医療機関等の窓口で支払う医療費が1か月で上限額を超えた場合、年齢や所得に応じて、超過された部分が払い戻される制度であり、近年の全国健康保険協会（協会けんぽ）の調査によれば、協会けんぽの加入者における当制度の認知率は6割～7割程度である。

<https://www.kyoukaikenpo.or.jp/~media/Files/saitama/Hyougikai/20190510/2019051008.pdf>
<https://www.kyoukaikenpo.or.jp/~media/Files/shared/direction/dai70kai/20151125070.pdf>

み、老齢年金や遺族年金受給額の試算等、自社ホームページを通じて情報提供をする取り組みなどが見られた。

(3) 保険代理店へのモニタリング

昨事務年度は、保険代理店 80 社に対するヒアリングを実施し、ヒアリング項目の中で公的保険制度を踏まえた保険募集に関する取り組みを確認した⁵⁸。

公的保険制度について顧客に説明することの意義について意見交換したところ、多くの代理店から「過度な提案を避けることに意義がある」、「顧客本位の提案に繋がるといった観点から有用である」との回答があった一方、一部の代理店からは、「個別の状況に応じた公的な保障の金額等を正確に算定することは困難であり、代理店としては、あくまでも概要説明に止まることを前提としている」との回答もあった。

公的保険制度に関する保険募集人等への教育の取り組みについては、7割以上の代理店において、保険会社の教材を活用した研修等、(2)で例示した取り組みのいずれかを実施していた。現時点で未実施の代理店も今後の実施を検討しており、まずは十分な保険募集人等への教育の実施が期待される。

公的保険制度を踏まえた説明については、所属する保険募集人等が同様に説明できることを目指して教育に取り組んでいる代理店が1割強あった。また、一部の代理店では「独自の試算ツールを活用した、顧客への必要額のシミュレーション等を実施している」との回答があったほか、元受け生命保険会社から提供されたシミュレーションツールの活用をしている代理店もあった。

(4) 公的保険制度に関する周知活動

金融庁としても、公的保険制度に関する周知活動に取り組む観点から、厚生労働省の監修の下、公的保険制度のポイントを解説するポータルサイトを2022年3月に開設した⁵⁹。また、将来受給可能な年金額を簡単に試算できるツールとして、厚生労働省において「公的年金シミュレーター」の試験運用の開始を受け、預金取扱金融機関を含む各業界との意見交換会などの場で周知を行った。

【本事務年度の方針】

昨事務年度のモニタリング結果を踏まえ、今事務年度も、各保険会社等の取組状況についてアンケートや対話を実施していく。また、公的保険制度の解説を含めた消費者の保険リテラシー向上のための施策に取り組んでいく。

⁵⁸ この他、法人向け商品の販売に係る実態把握の観点から、金融庁にて、10 代理店にヒアリングを実施。保険代理店ヒアリングの詳細についてはⅢ.6（保険代理店管理・連携の高度化）参照。

⁵⁹ <https://www.fsa.go.jp/ordinary/insurance-portal.html>

3. 節税保険⁶⁰への対応

【金融行政上の課題】

節税(租税回避)を主たる目的として販売される保険商品について、2019 年2月に国税庁による法人税基本通達改正の保険業界に対する周知以降、生命保険協会との意見交換会において、金融庁から累次にわたり注意喚起を行ったほか、監督指針を改正する⁶¹等、適切な保険募集管理態勢の確立を促してきた。こうした取組みにもかかわらず、依然として、保険本来の趣旨を逸脱するような商品開発や募集活動が確認された⁶²。このような保険募集がなされることは、保険会社の公共性や保険契約者の保護を害するおそれがあることから、保険会社や保険代理店における実態を把握したうえで、再発の防止に向けて取り組む必要がある。

【昨事務年度の実績】

(1)モニタリングの実施による実態把握と行政対応

節税商品を取り扱う保険会社及び一部の代理店に対してヒアリングを実施し、更に、名義変更率が不自然に高い一部の保険会社に対してはより深度あるモニタリングを行い、募集管理態勢の整備状況等の実態把握を進めたところ、一部の社において、以下の課題を確認した。

- ・ 保険会社や代理店の募集人等が、節税を主たる目的とした募集を行うため、独自の募集補助資料や研修資料を作成・使用しようとした場合に、早期に検知して対処するための態勢が不十分である事例⁶³
- ・ 営業を優先し、コンプライアンスを軽視する企業文化が社内で醸成されないよう、経営陣から職員へ継続的にメッセージを発信する、研修を実施するといった取組みが不十分である事例

更に、保険本来の趣旨を逸脱するような募集活動を防止するための商品開発及び募集管理について、業務運営態勢上の問題が発生し、自主的な改善が十分には期待できない保険

⁶⁰ 「節税保険」には明確な定義はないが、例えば、定期保険等において、法人が契約者となり、その従業員等を被保険者とすることにより、その支払保険料を損金(経費)として税務処理が可能になるなど、節税(租税回避)を主たる目的とした保険を指すとされる。

⁶¹ 2019 年 10 月に監督指針を改正し、商品審査上の留意点として「法人等の財テクなどを主たる目的とした契約又は当初から短期の中途解約を前提とした契約等の保険本来の趣旨を逸脱するような募集活動につながる商品内容となっていないか。」を監督上の目線として明確化(Ⅳ-1-11)。

⁶² 一部の保険会社において、低解約返戻金型定期保険(契約後一定期間は解約返戻率が低く抑えられているが、一定期間経過後に解約返戻率が跳ね上がる保険商品)を活用し、低解約返戻期間中に法人から役員等の個人に名義変更を行うことで税負担の軽減を図る手法、いわゆる「名義変更プラン」を強調した募集資料等が存在した。

⁶³ この点、例えば、コンプライアンス部等が、節税目的で用いられる可能性のあるリスクのある商品を事前に特定したうえで、当該商品に関する募集補助資料等を重点的にチェックする、当該商品の販売動向を注意深く確認するなどの対応が考えられる。

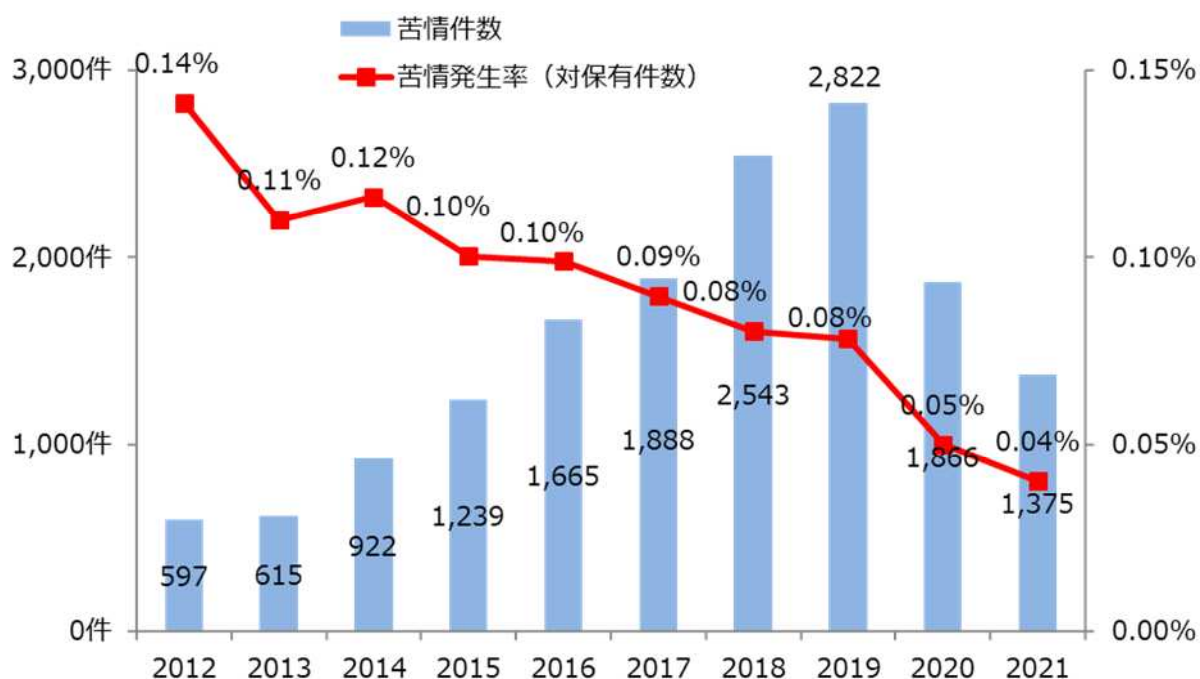
4. 外貨建保険の募集管理等の高度化

【金融行政上の課題】

外貨建保険については、銀行等の金融機関代理店（以下 4. では「代理店」）を中心とした販売量の増加に伴い、元本割れリスクの説明が不十分であった等の各種苦情が発生していたが、足元では苦情件数・苦情発生率共に減少傾向にある。一方で、引き続き他の保険商品よりも苦情発生率が高いため、顧客の属性と商品特性の適合性を踏まえたきめ細かな保険募集等、顧客本位の営業の強化が求められている。

また、販売主体が投資信託と同様の比較可能な共通 KPI を作成・公表することにより、顧客本位の良質な金融商品・サービスを提供する金融事業者の選択に資するとともに、顧客が各業法の枠を超えて比較することを容易にする有益な情報提供が行われることが望ましい。

（参考1）銀行等代理店で発生した外貨建保険・年金の新契約に関する苦情件数と苦情発生率



※ 2021 年度における外貨建保険等の特定保険契約以外の保険にかかる苦情発生率は 0.02%。

（出典）生命保険協会

【昨事務年度の実績】

（1）外貨建保険の募集管理等の高度化

2020 事務年度に行ったモニタリング等を踏まえ、外貨建保険の販売量が多い保険会社に対

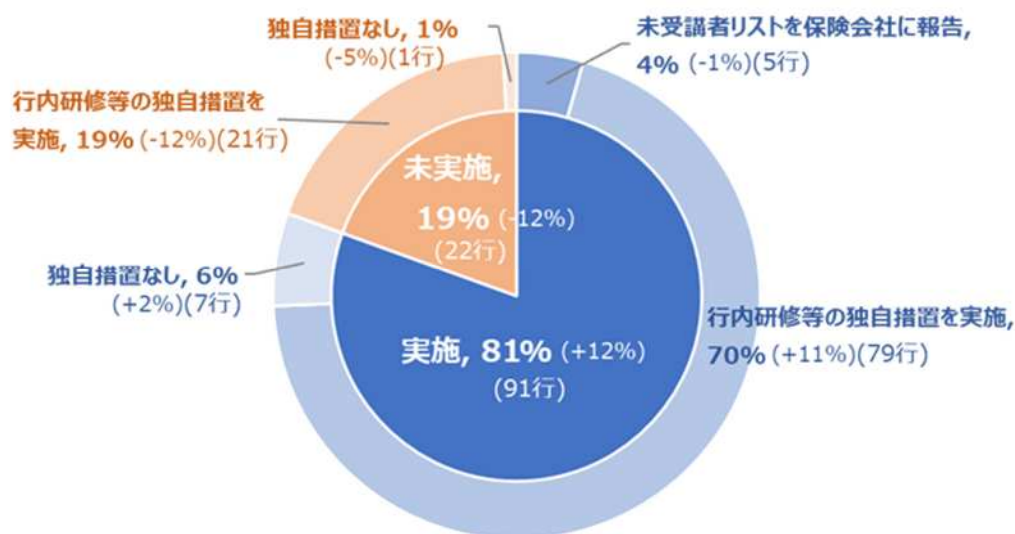
し、募集委託先である代理店における募集管理が顧客本位の視点に基づいたものとなっているかについて、以下の①～⑥を中心にモニタリングを実施した。また代理店に対する対応として、外貨建保険を販売している全ての銀行に実態把握のためのアンケート調査を実施し、募集管理の高度化の進捗を確認した。

① 保険募集人への研修の実施、受講状況や理解度の把握・管理に関する取組み

新たにモニタリング対象とした保険会社を含め全てのモニタリング先保険会社において、2021 年1月の改正監督指針⁶⁴を踏まえ、集合研修、研修 DVD 配布、専用 Web ページの活用等により多様な研修が実施されていた。また、銀行においては、2020 事務年度と比較して、全保険募集人の受講有無を把握するなど未受講者に対する銀行独自のフォローを実施している割合が増加していた。保険会社による研修未受講者等の把握とそのフォローについては、受講管理状況を代理店に確認し、課題のある代理店との対話を開始した社や、代理店に対して保険募集人の理解度テストの導入を開始した社などがあつた。

引き続き、各保険会社等の特性を踏まえつつ、募集人の研修受講管理・理解度管理の効果的な取組みの実施が期待される。

(参考2) 銀行による保険募集人に関する研修受講状況の管理について



※ 調査期間: 2022 年4月～5月 対象: 特定保険契約を扱う全ての銀行(113 行)

グラフ中の増減パーセントは 2020 事務年度調査からの変化

② 商品研修に当たっての Web 会議システムの活用

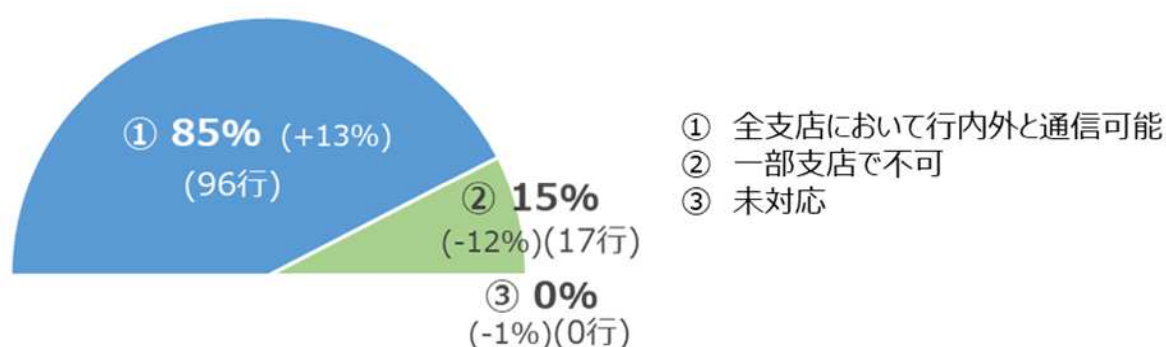
保険会社による代理店への研修に当たっては、時間・場所の制約が少ない Web 会議システ

⁶⁴ この監督指針改正により、保険募集人が商品内容を適切に把握しているか、保険募集に際して対象となる個別の金融商品や顧客との一連の取引が顧客属性や投資目的等に適うことの合理的根拠があるか検討・評価を行っているか、という着眼点を追加した。

ムが広く活用されていた。Web 会議システムの活用は、多数の募集人に対する効率的かつ網羅的な研修の実施に当たっても有効と考えられ、銀行においては、2020 事務年度と比較して、全ての支店で Web 会議端末を配備している割合が増加していることに加え、Web 会議に全く未対応としている銀行はなかった。

こうした Web 会議システム等の整備・活用の重要性は今後も増していくものと考えられ、引き続きこれらの利用に係る環境整備が期待される。

(参考3)銀行における Web 会議システムの整備状況



※ 調査期間:2022 年4月～5月 対象:特定保険契約を扱う全ての銀行(113 行)

グラフ中の増減パーセントは 2020 事務年度調査からの変化

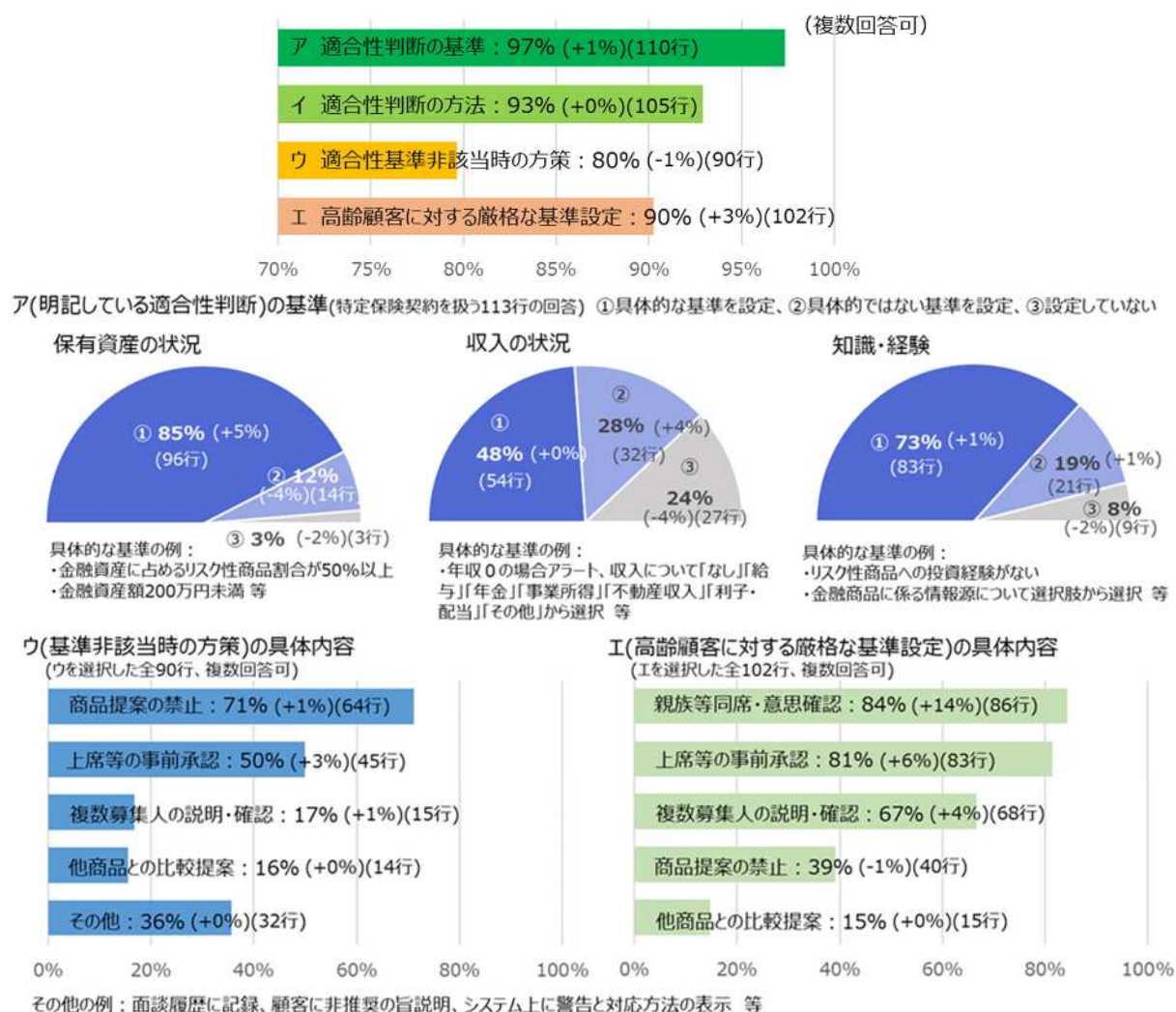
(2)適合性の判断に係る基準の具体化

上述の改正監督指針を踏まえ、外貨建保険の募集における適合性確認の態勢整備状況について、引き続きモニタリングを実施した。新たにモニタリング対象とした保険会社を含め全てのモニタリング先保険会社において、代理店における適合性確認が、各代理店の内部規程のとおりに行われているか確認を実施していた。

また、適合性確認の高度化に資する取組みとして参考となる取組事例の他の代理店への共有や、代理店との適合性確認のあり方に関する対話等の取組みを開始した社が確認されたほか、保険会社から代理店への新規委託開始時に、自社の適合性ルールを考え方を提示しつつ、代理店の適合性ルールとの整合性等を確認する取組み等も確認された。

こうした取組みもあり、適合性確認に係る基準を具体化する銀行の数は着実に増加している。今後も、保険会社と代理店の双方が適合性確認のあり方について、考え方の共有や適合性確認に係る基準の明確化を進めていくことにより、顧客の適合性確認がより適切に行われるよう、態勢強化が図られることが期待される。

(参考4) 特定保険契約の適合性確認で社内規則等へ明記している内容



※ 調査期間：2022 年4月～5月 対象：特定保険契約を扱う全ての銀行(113 行)

グラフ中の増減パーセントは 2020 事務年度調査からの変化。なお、変化前の数値については、2020 事務年度調査に係る銀行の回答の訂正により、「2021 年 保険モニタリングレポート」の結果と異なる項目があることに留意。

(3) 高齢者向けの募集ルールの実効性確保

各保険会社では、2019 年5月に改正された生命保険協会の「高齢者向けの生命保険サービスに関するガイドライン」に基づき、高齢者に対する外貨建保険の募集時には、親族の同席等を原則として行う等の代理店における高齢者向けの募集ルールを把握するとともに、代理店検査や苦情分析等により、募集ルールの実効性確保に向けた取組みを進めていることが確認された⁶⁵。外貨建保険に係る苦情を抑制する観点から、引き続き、高齢者向けの募集ルール

⁶⁵ なお、高齢者向けの募集ルールを適用する顧客の年齢については、70 歳以上とすることが望ましいと考えている保険会社が比較的多いが、自社における年齢別苦情発生状況を分析した結果として、75 歳以上とする社もあった。

の徹底とともに、募集現場における実効性の確認を行っていくことが重要である。

(4)「重要情報シート」の導入・適切な活用

金融審議会「市場ワーキング・グループ」報告書(2020 年8月)の提言を踏まえ、業態をまたぐ商品の比較説明の容易化を図るため金融業界で導入された「重要情報シート」の代理店における活用状況を確認した結果、多くの社で、重要情報シートの趣旨、活用局面及び活用の仕方に関する研修や、資料の提供により代理店の現場に周知するといった取組みを行っていた。重要情報シートの導入状況については、2022 年4月時点では6割程度の代理店で導入されており⁶⁶、今後も引き続き導入に向けた動きが進展することが期待される。

(5)アフターフォローの取組み強化

2020 年4月に改正された生命保険協会の「市場リスクを有する生命保険の募集等に関するガイドライン」を踏まえ、各保険会社では同ガイドラインを踏まえた取組みを代理店に促しており、9割前後の代理店において顧客に対するアフターフォローに関する規程が整備されていた。また、解約返戻金額の時価情報等を顧客に伝えるだけでなく、顧客自身に加入目的の振り返りをしてもらう観点から、顧客に提示する帳票を改訂した社もあった。

こうした取組みに加えて、高齢者との契約や一部の代理店が引き受けた契約を抽出して、元受保険会社から顧客に直接電話をして、契約内容や商品のリスク等について再確認する取組み(アウトバウンドコール)を、新たに開始した社もあった。

さらに、顧客に解約返戻金額等の情報を適時に提供するため、2021 年11月より、保険業界共通のアフターフォロー用帳票の出力が可能となる新たな取組みも開始されている。引き続き、こうした顧客本位の良質な金融商品・サービスの提供に資する取組みが更に検討・実施されていくことが期待される。

(6)外貨建保険の販売会社における比較可能な共通 KPI

顧客本位の良質な金融商品・サービスを提供する金融事業者の選択に資するとともに、顧客が各業態の枠を超えた商品の比較を容易にする観点から、2022 年1月、「外貨建保険の販売会社における比較可能な共通 KPI」(以下「外貨建保険の共通 KPI」)を投資信託で既に導入されていた共通 KPI(以下「投資信託の共通 KPI」)と同様の基準で定義し、投資信託の共通 KPIと比較した分析データ等と併せて公表した⁶⁷。これを踏まえ、2022 年3月末基準での公表を各販売主体に対して促すとともに、同年6月末までに金融庁に報告するように要請した。

⁶⁶ モニタリング対象社に対する調査によるもの。

⁶⁷ なお、投資信託の共通 KPI である「預り残高上位銘柄のリスク・リターン」に相当する共通 KPI については、各保険会社がリスク(リターンの変動を示す標準偏差)に係る十分なデータを保有していないこと等、検討すべき課題を有するため、現時点では導入を見送っている。

【本事務年度の方針】

外貨建保険の募集管理等の高度化については、これまでのモニタリング結果を踏まえ、顧客本位の保険募集等の更なる高度化に向け、保険会社及び銀行を対象に、取組みの進捗状況について引き続き確認していく。

また、外貨建保険の共通 KPI について、当庁に報告された当該 KPI を集計・分析し、分析結果を公表していく。

5. 保障内容の見直しに関する顧客視点に立った商品設計

【金融行政上の課題】

顧客のライフステージの変化等に伴う顧客ニーズの変化に合わせ、保障内容の見直しに適切に対応することが重要である。新契約への見直しの際には、例えば、新旧契約の保険料の二重払い期間や無保険期間の発生などの問題が生じ得るため、こうした問題に対して、顧客視点に立った契約見直し制度（以下「契約見直し制度」）による対応を含め、各保険会社において創意工夫を図っていくことが重要である。

【昨事務年度の実績】

第三分野保険を中心に、以下の状況について、契約見直し制度の導入に関する実態把握等のモニタリングを実施した⁶⁸。その結果、2020 事務年度に確認して以降、各生命保険会社において、今後対応導入予定とするものも含め概ね必要な対応が取られたことを確認した。一方で、顧客にとって不利益となり得る状況に対して特段の対応を行っていない社も一部で確認されており、更なる取組みが必要であると考えられる。

- ・ がん保険等⁶⁹の不担保期間の再発生⁷⁰にかかる対応状況
- ・ 保険料の二重払い期間や無保険期間の発生⁷¹にかかる対応状況
- ・ 上記取組みの基礎書類への規定状況
- ・ 保険の販売チャネル別の対応状況
- ・ その他の制度の導入状況（転換制度、特約の中途付加制度など）

⁶⁸ 昨事務年度は、2020 事務年度に契約見直し制度を導入していない等の理由から個別ヒアリングを実施した 21 社、及び、それ以外で直近の第三分野商品の開発状況を踏まえて実態把握等が必要と判断した 4 社、計 25 社に対し、実態把握のアンケートや、一部社と意見交換を実施。

⁶⁹ がん保険、がん保障を含む医療保険、がん保障を含む就労所得保障保険など。がん保険等では、モラルリスク排除の観点から、一般的に契約開始後一定期間は不担保期間とし、給付を行わないこととしているが、新たに同種の保険に契約を見直した場合、既にモラルリスクは排除されていると考えられるにもかかわらず、再度不担保期間が発生することとなる。

⁷⁰ こうした課題に対しては、たとえば、不担保期間中にがんの診断確定がされ、新契約が無効になった場合、旧契約を復旧させる制度等を導入することで、顧客への保障の確保が可能となる。他にも、新契約へ無診査加入し、不担保期間なしで契約見直しを可能にする制度や、見直し後の契約に不担保期間を生じさせない特約、転換制度（後述）により対応している社なども確認した。

⁷¹ 旧契約から新契約に保障を見直すに当たって、保険期間が重複することで旧契約の保険料と新契約の保険料の双方を支払う期間が生じる場合や、旧契約と新契約の間に空白期間が生じることで、当該期間に保険事故が発生した場合に保障を受けることができなくなる場合が考えられる。こうした課題に対しては、例えば、新契約の成立を条件として旧契約の解約の効力を新契約の責任開始の日に遡って生じさせる制度を導入することが考えられる。

(参考)各種契約見直し制度の導入状況

がん保険等の不担保期間の再発生に対応する制度

導入している 18社	導入していない 7社
※うち、2020昨事務年度から進捗した社は7社	※導入について前向きに検討している社や、保障の見直しが発生し得ない社もあり

保険料の二重払い期間や無保険期間の発生に対応する制度

導入している 19社	導入していない 6社
	※がん保険等の不担保期間の再発生については対応している社や、保障の見直しが発生し得ない社もあり

がん保険等の不担保期間の再発生に対応する制度の基礎書類への規程化状況

基礎書類に明記している 13社	基礎書類に明記していない、5社
※制度を導入している18社が対象	※基礎書類への明記について前向きに検討している社等もあり

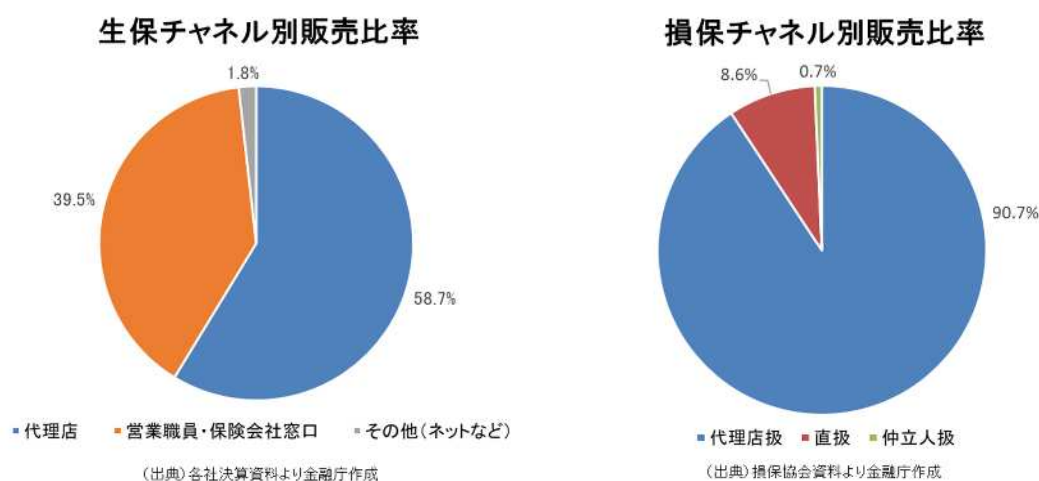
【本事務年度の方針】

顧客にとって不利益となり得る状況に対して特段の対応を行っていない一部の社については、更なる取組みの必要があると考えられるため、引き続き、各保険会社との意見交換等の機会を通じて状況を確認するとともに、顧客視点に立った対応の態勢を継続していく。

6. 保険代理店管理態勢の高度化

【金融行政上の課題】

生命保険代理店は、近年、営業職員チャンネルに並ぶ主力チャンネルに成長しており、損害保険代理店も引き続き損害保険会社の販売の大部分を占める主力チャンネルとなっている。生命保険・損害保険双方とも、保険代理店は顧客と保険会社を繋ぐ重要な役割を担っているところ、金融庁においては財務局⁷²とも連携しつつ、保険代理店監督について検討を行い、その高度化を進めていくことが必要である。



【昨事務年度の実績】

(1) 保険代理店事業報告書の改正

規模が大きい特定保険募集人に該当する保険代理店⁷³に作成・提出を義務づけている事業報告書に関して、モニタリングの端緒の効果的な把握や、代理店による自律的な態勢整備への活用等の観点から、所要の改正を実施した。更に、保険業界・当局双方の事務負担の軽減を図る観点から電子ファイルによる提出に統一した。

(2) 保険代理店ヒアリング

2016年の保険業法改正(保険代理店の体制整備義務を追加)以降、毎事務年度、財務局と協働して保険代理店の実態把握を進めてきた。昨事務年度は、90代理店⁷⁴を対象にヒアリン

⁷² 福岡財務支局及び沖縄総合事務局を含む。

⁷³ 保険業法施行規則第236条の2の要件を満たす保険募集人。

⁷⁴ 財務局にて80代理店のヒアリングを実施。また、法人向け商品の販売に係る実態把握の観点で、金融庁にて10代理店のヒアリングを実施。

グを実施した⁷⁵。

① 障がい者の利便性向上

金融庁では、障がい者の社会的障壁の除去に向けた金融事業者の取組みを促しており、保険業界に関しては、営業現場である保険代理店の取組実態を把握することが実効性確保の観点から重要であることから、ヒアリングを通じて取組状況を確認した。

また、代筆等の障がい者に配慮した取扱いに関する内部規程の整備については、ヒアリングを行った保険代理店のうち、半数以上の代理店が未整備であり、まずはこれらの整備が進められることが重要である。

更に、障がい者対応に関する研修については、ヒアリングを行った大規模代理店のうち、4割程度の代理店で実施されており、保険会社が実施する研修に参加する事例や保険会社の研修資料を活用して研修を行う事例など⁷⁶が見られた。

② サイバーセキュリティ

金融庁では、これまで金融機関におけるサイバーセキュリティの確保やシステムリスク管理態勢の強化の重要性を踏まえ、取組みを促してきた。

保険代理店のサイバーセキュリティ対策については、多くの代理店で保険募集人が使用する IT 端末(PC)に係る管理規程の整備等が行われていた。一方で、大規模代理店においても、サイバーセキュリティ対策に関する担当部署を設置していない事例や、各種管理規程やコンテンツポリシーを整備していない事例もあり、更なる取組みが必要である。

③ その他(新型コロナを踏まえた対応)

足元の事業環境を踏まえ、With/After コロナにおけるビジネス環境の認識・取組み変化についても確認した。

多くの保険代理店において、非対面での対応を希望する顧客ニーズの増加を認識しており、代理店独自で Web 面談(非対面募集)を行う環境整備を進めているほか、Web 面談の活用に関して効率的な営業活動の観点から前向きに捉える⁷⁷代理店もあった。

他方、保険会社に対しては、Web 面談用の募集関係資料が少ないことから、Web 画面での説明に利用可能な募集関係資料の整備を望む意見もあった。

⁷⁵ 本項目に記載した内容のほか、節税保険への対応や公的保険制度を踏まえた保険募集のあり方についてもヒアリングを実施。結果はそれぞれⅢ.1(節税保険)、Ⅲ.6(公的保険)を参照。

⁷⁶ このほか、自社として外部の研修に参加するといった取組みも見られた。

⁷⁷ 例えば「地理的デメリットが無くなり、時間が有効活用できた」、「効率的な活動が可能となり、活動量も増やせる」との意見があった。

(3) 生命保険会社による代理店管理の高度化の促進

生命保険乗合代理店に対する生命保険会社からの代理店手数料については、顧客への意向把握や比較推奨に係るプロセスが歪められることのないよう、販売量の多寡だけではなく、代理店の役務やサービスの品質（いわゆる業務品質）を反映して、その妥当性を合理的に説明できることが重要である。金融庁では、これまでも顧客本位の保険商品提案が行われるよう、課題提起等を行ってきた。

こうした課題提起等を踏まえ、各生命保険会社においては、生命保険乗合代理店の業務品質を代理店手数料に反映する取組みを進めてきている。また、生命保険協会においてスタディグループ⁷⁸が設置され、2021 年 12 月、業務品質評価基準と生命保険協会による評価運営のあり方について取りまとめが行われた。生命保険協会では、業務品質評価基準による評価運営を 2022 年4月から開始している。

(4) 損害保険代理店との円滑な連携

これまで、一部の代理店において、損害保険会社が代理店の統廃合を強引に進めている、或いは、代理店手数料ポイント制度の導入により、零細な代理店の手数料が減少している、といった指摘もある。

こうした課題は、損害保険会社と代理店との委託契約に定められた民民間の契約に基づくものであり、そのあり方については当事者間でよく話し合い解決すべき事項であるが、金融庁としても、損害保険会社に対して、一方的な対応とならないよう、代理店の意見をしっかりと聴取する等、丁寧な対応に努めるよう促しており、損害保険会社においても、ここ数年、代理店側の主張に配慮し、様々な対応を行っている。

しかしながら、一部の代理店からは懸念の声が継続的に挙がっていることを受け、金融庁では、2022 年4月に日本損害保険代理業協会及び傘下の都道府県代理業協会との意見交換会を行った。各都道府県代理業協会からは、損害保険会社の取組みや協力への感謝の声があった一方、制度や報酬体系の見直しへの丁寧な対応を求める意見が引き続き聞かれた。

このような声を踏まえ、金融庁では、2022 年6月に、損害保険協会との意見交換会の場において、引き続き、代理店と損害保険会社の対話をフォローしていく旨を伝えるとともに損害保険会社に対して、課題解決に向けた自主的な取組みを求めた。

(5) 内部監査ヒアリング（生命保険代理店管理）

金融庁では、例年、保険会社の内部監査態勢についてモニタリングを実施し、高度化に向けた取組みを推進している。昨事務年度においては、代理店を主な販売チャネルとしている生命保険会社を対象として、代理店管理に対する内部監査態勢の実態や、その実効性等につい

⁷⁸ 2020 年 4 月設置。生命保険協会が事務局・座長を務め、生命保険会社（全 42 社）、生命保険代理店（13 社）、社団法人（3 団体）が委員となり構成される。生命保険協会顧問弁護士及び金融庁がオブザーバーとして参加。

て対話を行った。

その結果、各生命保険会社の代理店に対する内部監査態勢は様々⁷⁹であることが確認された。また、一部の社においては、以下のとおり、内部監査の実効性等が確保されていないなど、改善が必要と考えられる事例が認められた。

- ・ 外資系生命保険会社において、本邦のローカルリスクに関する内部監査を全く実施していない上、2線が実施している代理店検査の実効性等を確認していない事例
- ・ リスクアセスメントにおいて、監督指針の改正や税制改正といった外部要因を踏まえた新たなリスクを検知・評価できておらず、重要なリスクに関する監査を行っていない事例
- ・ 特定の保険商品や代理店における販売の急増等をリスク予兆の一つとして捉える視点が不十分であり、このような販売動向に関するリスクを看過している事例

【本事務年度の方針】

以下の施策を通じて、各財務局との連携を一層強化しつつ、顧客本位の業務運営の更なる推進に向けて、より効果的・効率的な保険会社における代理店管理態勢の向上を促していく。

（１）保険代理店ヒアリング

公的保険制度を踏まえた保険募集等の行政課題に関して、引き続き、各財務局と連携して代理店ヒアリングを実施し、実態把握を進めていく。

（２）生命保険会社による代理店管理の高度化の促進

各生命保険会社・代理店において、生命保険協会の業務品質評価基準等を活用するなど、代理店の業務品質向上に資する取組みが浸透するよう促していく。

（３）損害保険代理店との円滑な連携

昨事務年度の対話等で認識された課題に対する各損害保険会社の取組状況について、引き続きフォローアップを行うとともに、顧客本位の業務運営を更に推進する観点から、財務局と緊密に連携して、損害保険会社と代理店の双方との対話を実施し、両者の円滑な連携を促していく。その際、代理店の業務品質管理についても、代理店の規模特性を踏まえつつ高度化を図るよう、両者に促していく。

⁷⁹ 例えば、監査部門が生命保険代理店に直接監査を実施している社や、コンプライアンス部門等の2線が検査・点検を実施し、内部監査部門がその実効性等を確認することとしている社などがあった。

IV. 少額短期保険業者について

1. 財務の健全性及び業務の適切性の確保

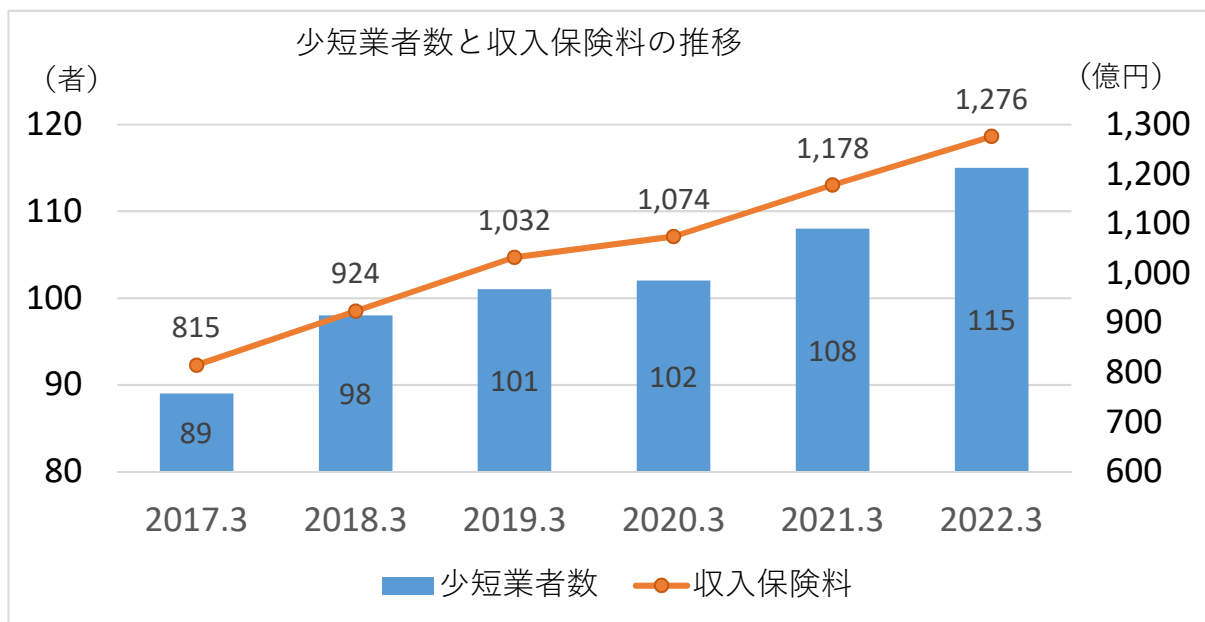
【金融行政上の課題】

少額短期保険制度創設から 16 年が経過し、少額短期保険業者（以下「少短業者」）の数は大幅に増加するとともに、その規模・特性や取扱商品も多様化している。これに伴い収入保険料等の市場規模も一貫して拡大傾向にある。

そうした中、これまでの少短業者に対するモニタリングにおいて、経営管理態勢等に問題が認められ、業務停止命令及び業務改善命令を発出するに至った事案も発生した。また、創業期赤字を含め経常損益ベースの赤字少短業者が一定程度存在している。

少短業者は、保険会社に比べて規模が小さく、また異業種からの参入も想定されており、新しいサービスが提供されやすい。こうした点について留意しつつも、上記を踏まえ、保険契約者等保護の観点から、財務局と連携して、実効的なモニタリングを行い、各少短業者の財務の健全性及び業務の適切性を確保するための態勢整備を促していく必要がある。

（参考1）少短業者数と収入保険料の推移



（出典）各社決算資料等より金融庁作成

【昨事務年度の実績】

（1）保険契約者等保護の観点から重大な問題が認められた事案への対応

昨事務年度においては、保険契約者等保護の観点から、重大な問題が認められた少短業

者2社に対して行政対応を行った⁸⁰。

こうした問題事案を踏まえ、日本少額短期保険協会との意見交換において、全ての少短業者に対して、財務の健全性及び業務の適切性の確保に向け一層の態勢整備を求めたほか、少短業界全体の信頼低下を招きかねないことから、同協会に対して自主的な取組みの検討を促した。

今後、保険契約者等保護の観点から問題が認められる少短業者に対して、早期に改善を促していけるように、財務局と連携して、少短業者に対するモニタリング手法を見直していく。

(2)少短業者の財務状況等の分析を踏まえた対応

少短業者の経常損益が赤字となっている要因の一つと考えられる元受損害率の上昇について分析した結果、主にペット保険を取り扱う少短業者において上昇傾向にあることが認められた。

その上昇要因について更なる分析を行うため、ペット保険を扱う少短業者のリスク管理の状況を把握すべく、それらの少短業者に対しリスク管理の状況等に関するアンケートを実施した。ペット保険を取り扱う少短業者に、より適切な保険引受けや適時適切な保険金支払いを促し、財務の健全性及び業務の適切性の維持に資する観点から、日本少額短期保険協会が主催する意見交換会において当該アンケートの結果を還元するとともに、各社においてリスク管理等の見直しを行うよう促した。

このほか、保険計理人による少短業者の保険料、責任準備金及び将来収支の確認によっても、各少短業者の財務状況に関する課題の改善を促すことができると考えられることから、日本アクチュアリー会が少短業者における保険計理人の更なる機能発揮に向けた検討を着実に進められるよう、保険計理人との対話によって把握した課題を同会に提供した。

【本事務年度の方針】

保険契約者等保護の観点から、重大な問題が認められた少短業者に対して、財務局と連携して、改善策の実施状況等のフォローアップを行う。また、財務の健全性及び業務の適切性の確保に懸念のある少短業者を早期に把握し適切な対応を促すために、財務局と連携してモニタリング手法の見直しを進める。更に、日本少額短期保険協会とも連携して、少短業者の経営管理態勢の強化等の態勢整備を促すため、各少短業者の経営陣と対話を行う。

⁸⁰ 具体的には、保険金等支払管理態勢に重大な問題があったことから普通保険約款に反し多額の保険金の支払遅延を生じさせていた少短業者に対して、業務停止命令及び業務改善命令を発出した。また、経営管理態勢、保険引受リスク管理態勢及び商品開発に係る内部管理態勢に問題があったことから既契約にまで遡り保険金を減額するに至った少短業者に対して、業務改善命令を発出した。

2. 経過措置適用業者への対応

【金融行政上の課題】

少短業者については、保険金引受けの上限金額が定められているが、2006年の制度開始以前から共済事業を行っていた者に関して、激変緩和のため、上限金額に経過措置が規定された。この経過措置は、2012年及び2018年の保険業法改正により2度期限が延長されたところであるが、2023年3月に期限が到来し、上限金額について下表に記載の本則が適用される予定である。

経過措置適用業者（以下「適用業者」）への対応については、適用業者に対し、経過措置終了に向けた対応計画（以下「対応計画」）を策定させ、半期毎に対応計画の進捗状況の報告を求め、必要に応じヒアリングを実施している。本則へ着実に移行できるようにするため、顧客への十分な周知・説明を行うことを含め、対応計画を確実に履行するよう求めていく必要がある。

（参考1）経過措置の概要

保険区分	2005年改正時		2012年改正時		2018年改正時	
	本則	経過措置 2006.4～ 2013.3	経過措置 2013.4～2018.3		経過措置 2018.4～2023.3	
			既契約	新規契約	既契約	新規契約
死亡	300万円	1,500万円	1,500万円	900万円	更新前の 金額	600万円
傷害死亡	600万円	3,000万円	3,000万円	1,800万円		1,200万円
医療	80万円	240万円	240万円	160万円		160万円
損害保険・ 低発生率保険	1,000万円	5,000万円	5,000万円	3,000万円		2,000万円

【昨事務年度の実績】

各適用業者の対応計画の進捗状況についてヒアリングを実施し、本則超過契約が、概ね対応計画の予定どおり減少していることを確認した。また、各適用業者とも、2023年3月末の期限到来時までに本則超過契約の引受けを終了予定であることを確認した。

【本事務年度の方針】

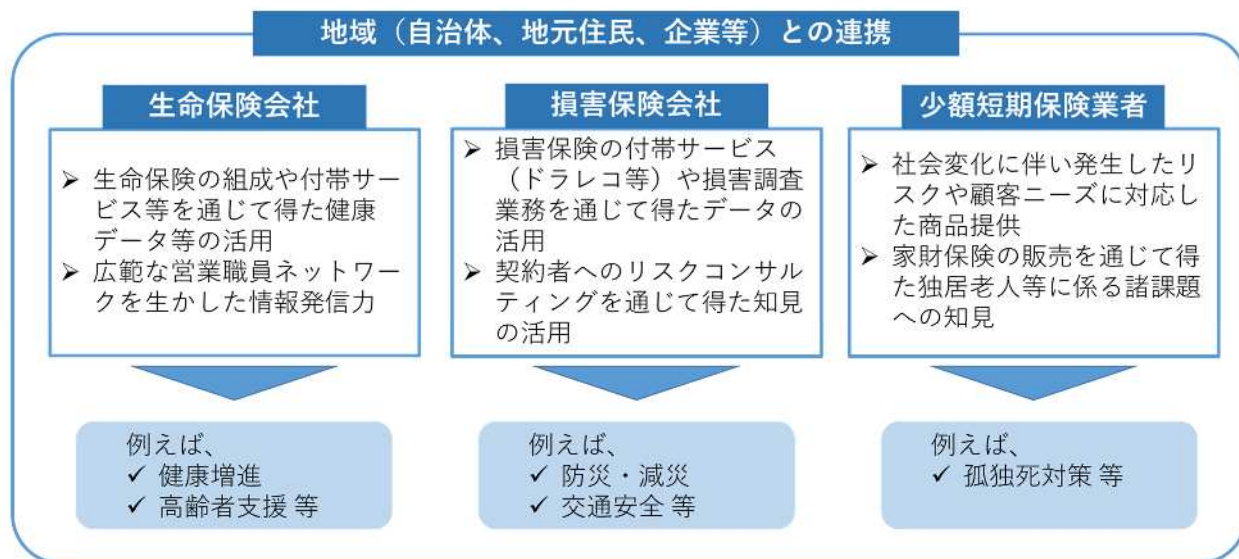
2023年3月末で経過措置の期限が到来することから、本則への着実な移行を一層促すために、対応計画に即した進捗となっているか随時確認するとともに、期限到来後に本則超過契約の引受を行うことがないよう必要な措置を求めていく。

【コラム①】 保険業界の地域連携に係る取組みについて

各地域においては、少子高齢化や新型コロナによる経済の停滞など、様々な課題が山積している中、地方公共団体などは、こうした課題の解決に取り組んでいる。保険業界においても、健康増進・高齢者支援、防災・減災、交通安全や孤独死対策など、その強みやノウハウを生かし、関連分野において課題の解決に取り組んでおり、そうした取組みは地域課題の解決にも寄与している。

金融庁では、今般、生命保険協会、損害保険協会及び日本少額短期保険協会の協力の下、保険業界の様々な取組事例を取りまとめ、地域課題の解決に尽力する地方公共団体の方々や、地域における多様なステークホルダーとのネットワークを構築し、パイプ役として地域連携に取り組んでいる財務局等に対して、保険業界の取組みを共有するとともに、当庁ウェブサイトにおいても公表した⁸¹。

また、財務局長会議等の場においても、各財務局等に対し、地域のニーズ等を踏まえ、地方公共団体に対して保険業界の取組事例を紹介することや、地域の様々なプラットフォームへの保険業界の参画を呼び掛けることなど、保険業界による地域貢献に向けた連携・協力を提案している。



（出典）金融庁作成

⁸¹ <https://www.fsa.go.jp/news/r3/hoken/20220624/20220624.html>

【コラム②】気候関連リスクへの対応について

気候変動の影響により、金融機関を取り巻く環境にも様々な変化が見られる中、保険会社においても、自らの経営や顧客企業にもたらす機会及びリスクをフォワードルッキングに捉え、戦略的に対応を進めていくことが必要である。

(1) 気候変動ディスカッションペーパー

金融機関（銀行・保険会社）における気候変動への対応について、金融庁と金融機関の対話の基本的な着眼点や、顧客企業の支援についての参考事例を盛り込んだ、金融機関による投融資先支援やリスク管理に関するディスカッションペーパー（「金融機関における気候変動への対応についての基本的な考え方」）を2022年7月に公表⁸²した。

(2) シナリオ分析

気候変動が金融機関に与える影響を把握する観点から、シナリオ分析を実施する動きが国際的に広がっている中で、サステナブルファイナンス有識者会議報告書⁸³における提言を踏まえ、大手3損害保険グループを対象として、気候関連リスクが損害保険会社に与える重要性（影響の大きさ）に鑑み、保険引受によって生じる物理的リスク（風災・水災による急性リスク）を対象としたシナリオ分析を実施し、分析結果（「気候変動関連リスクにかかる共通シナリオに基づくシナリオ分析の試行的取組について」）を2022年8月に公表⁸⁴した。

⁸² ディスカッションペーパー「金融機関における気候変動への対応についての基本的な考え方」
https://www.fsa.go.jp/news/r4/ginkou/20220712/kikouhendou_dp_final.pdf

⁸³ 「サステナブルファイナンス有識者会議報告書」
<https://www.fsa.go.jp/news/r2/singi/20210618-2.html>

⁸⁴ 「気候関連リスクに係る共通シナリオに基づくシナリオ分析の試行的取組について」
<https://www.fsa.go.jp/news/r4/ginkou/20220826-2/20220826.html>

【コラム③】 遺伝情報の取扱いについて

保険分野における遺伝情報の取扱いについては、保険会社が遺伝情報を用いた不当な差別的な取扱いを行わないこと、また、保険の引受・支払実務がゲノム医療の利用・普及促進の阻害要因とならないようにすることが重要である。金融庁は、生命保険協会や損害保険協会との意見交換会を通じて、各社の役職員に対する教育の徹底に加え、保険業界におけるゲノム医療に関するリテラシー向上に係る取組みの検討など、適切な対応や将来に向けた研究・検討を促してきた。

こうした中、2022 年4月、日本医学会・日本医学会連合及び日本医師会が、国や監督官庁、保険会社等の事業者及び関係団体に対して、ゲノム医療の普及のための必要な方策を求める共同声明⁸⁵を発表した。これを受け、生命保険協会及び損害保険協会は、2022 年5月、「生命保険（損害保険）の引受・支払実務における遺伝情報の取扱いにつきまして」と題する周知文書を公表⁸⁶し、保険の引受・支払実務における、遺伝学的検査結果やゲノム解析情報など遺伝情報の取扱いの明確化を図っている⁸⁷。

金融庁としても、両協会との意見交換会などの機会を捉え、各保険会社及び両協会に対して、両協会の周知文書の内容に基づいた説明を改めて徹底するように要請している。

⁸⁵ 「遺伝情報・ゲノム情報による不当な差別や社会的不利益の防止」についての共同声明

⁸⁶ 生命保険協会：<https://www.seiho.or.jp/info/news/2022/20220527.html>

損害保険協会：https://www.sonpo.or.jp/news/release/2022/2205_01.html

⁸⁷ 両協会以外にも、2022 年 7 月 11 日、日本少額短期保険協会が、遺伝情報の取扱いに関して同趣旨の内容を公表している。

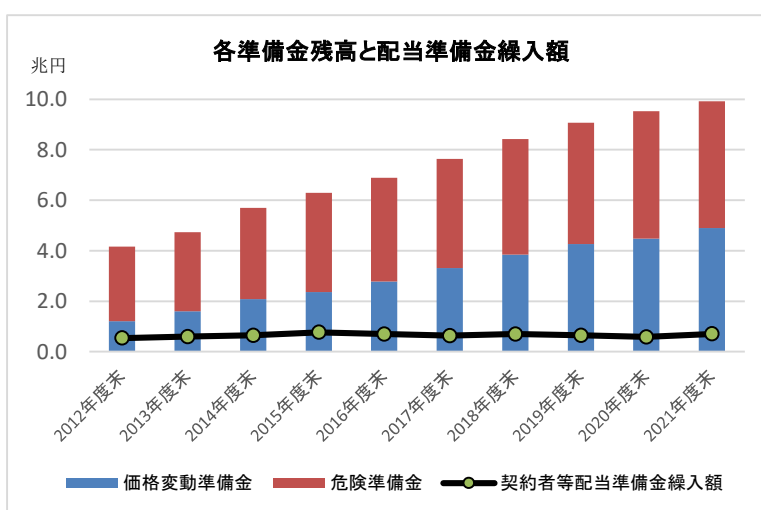
【コラム④】生命保険会社の健全性と契約者配当について

生命保険会社は、一般的に、保険契約者から長期のリスクを引き受けており、経済環境等の大幅な変化によりその健全性は大きな影響を受ける可能性がある。2000 年前後には「逆ザヤ問題」に端を発した生保危機が起こり、一部生命保険会社の破綻により少くない保険契約者が損失を被ったほか、保険業界全体の信頼が揺らいだこともあった。

経済価値ベースのソルベンシー規制に係る健全性指標である ESR について、直近のフィールドテストにおける各社の数値を見ると、生命保険会社全体の水準は高く、当該 ESR が逆ザヤも反映しつつリスクを網羅的に捕捉することを志向する指標であることに鑑みれば、生命保険会社の健全性は十分な水準に近づきつつあると言える。生命保険会社がこのように健全性を回復できた理由は、各保険会社による収益向上の経営努力とともに、毎年の利益を社外流出させず、危険準備金や価格変動準備金等の法定準備金として内部留保してきたことの貢献も大きいと考えられる。



出典：金融庁「経済価値ベースのソルベンシー規制等に関する基本的な内容の暫定決定について」2022年6月



出典：生命保険会社合計(かんぽ生命除く) 金融庁作成

他方、生命保険会社が多く保有する有配当契約については、生命保険会社の健全性の高まりに応じ、每期計上される有配当契約に係る利益を、契約者から得た保険料の余剰として、契約者に還元すること、すなわち、生命保険会社が適切に契約者配当を行っていくことが、より重要となっていく。

このような中、一部生命保険会社においては内部留保への貢献度に応じて配当を還元する仕組みを創設する例が見られるほか、他の大手生命保険会社においても増配するなど、近年、契約者に対する配当を充実させようとする動きが見られる。

【コラム⑤】新型コロナウイルス感染症による「みなし入院」に係る入院給付金等について

新型コロナウイルスの感染拡大以降、保険会社等（生命保険会社、損害保険会社及び少額短期保険業者）は、被保険者が自宅等において医師等の健康観察下で療養を行った場合でも、保険約款上の入院⁸⁸とみなし（以下、「みなし入院」という。）、無症状・軽症の方を含め、陽性反応が確認された方に対して特例的に入院給付金等の支払いを行ってきた。

こうした中、政府において、Withコロナに向けた新たな段階への移行の一環として、新型コロナウイルスの発生届出の対象を全国一律で重症化リスクの高い方⁸⁹に限定する方針が示されたことを踏まえ、本年9月1日、金融庁から生命保険協会等に対して、「みなし入院」による入院給付金等の支払対象の検討を行うよう要請した^{90 91}。

本要請を受け、生命保険協会等は、同日、会員各社に対し、政府の検討の方向性も踏まえ、当該支払対象について検討を行うよう周知した⁹²。

その後、政府の新型コロナウイルス感染症対策本部の決定（9月8日）に基づき、9月26日から、全国一律で発生届出の対象が限定されたことを受け、医療保険を取り扱う保険会社において、同日より、「みなし入院」による入院給付金等の特例的取扱いが一部原則的な対応に戻るものとして、その支払対象を重症化リスクの高い方に限定する取扱いを開始している。

入院給付金等の支払対象の変更については、保険会社等において、保険契約者等に対して丁寧な説明が行われることが重要であることから、意見交換会等を通じて、各保険会社等に適切な対応を促した。

■ 入院給付金の支払件数 （出典：生命保険協会作成）



⁸⁸ 一般的に保険約款において「入院」とは、医師による治療が必要であり、かつ自宅等での治療が困難なため、病院等に入り、常に医師の管理下において治療に専念することとされている。

⁸⁹ 発生届出の対象は、2022年9月26日以降、全国一律で①65歳以上の方、②入院を要する方、③重症化リスクがあり、新型コロナウイルス感染症治療薬の投与又は新たに酸素投与が必要と医師が判断する方、④妊婦、の4類型に限定された。

https://www.kantei.go.jp/jp/singi/novel_coronavirus/th_siryou/kihon_r1_040908.pdf（新型コロナウイルス感染症対策本部 HP）

⁹⁰ <https://www.fsa.go.jp/news/r4/hoken/20220902/20220902.html>（金融庁 HP）

⁹¹ 本要請に先立ち、8月30日には、厚生労働省から保健所及び医療機関の更なる負担軽減のための検討要請を受け、金融庁は生命保険協会等に対して、療養証明書の発行を保健所等に求めない事務の構築を要請。

⁹² <https://www.seiho.or.jp/info/news/2022/20220901.html>（生命保険協会 HP）