

企業内代理店に関する論議と 今後の方向性について

2025年1月

JEIBジャパン株式会社

会社データ

会社名: JEIB ジャパン株式会社

住所: 105-0001 東京都港区虎ノ門3-14-1-505 パークコート虎ノ門 愛宕タワー

電話: 03-3431-5435

ファックス: 03-6854-5635

会社創立: 2012年11月19日

役員構成: 小田 洋 (代表取締役 社長) 宮本信宏 (執行役 副会長) 丹野 隆 (常務執行役員)

提供サービス:

1. 海外進出を目指す企業様に対する総合リスクコンサルティング
2. 企業様のニーズに応えた保険カバー/再保険カバーの提供
⇒ 保険を中心とするリスクマネジメントのことなら何でもご相談ください。
3. 船主責任保険、火災保険、賠償責任保険、貨物海上保険等

1. 要旨

(1) 2023年～2024年に発生した損害保険業界における様々な問題に関し、金融庁では以下の通り検討の場を設けて、対策を協議しました。

① 2024年 3月～ 6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）

② 2024年9月～12月：金融審議会「損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ」（以下、損保WG）

(2) 上記にて共通して論議された主要な論点には、企業内代理店に関する問題点と、企業における損害保険契約やリスク・マネジメントのあり方があります。

(3) 本資料は、そのような論議の要約をご紹介しますとともに、今後、企業としてどのような対応をすべきか、現時点で判明している資料、情報を基に考え方を整理してご案内することを目的に作成されています。

2. 企業内代理店とは

(1) 企業内代理店とは、一般的に、企業が自らの子会社として設立・運営する保険代理店をいい、主に、自社やグループ企業の保険契約や、従業員の保険契約を取り扱っています。



- ① 企業は自らの子会社として保険代理店を設立し、要員、役員の派遣等を行う。
- ② 損害保険会社は、企業が設立した代理店に、自社の保険商品の販売を委託する。
- ③ 企業内代理店は、親会社やグループ会社の損害保険（火災保険、賠償責任保険等）や、従業員契約（自動車保険、住宅火災保険等）を扱い、損害保険会社から手数料を得る。

(2) 企業が企業内代理店を設立、保有するメリットには、下記のようなものがあるとされています。

- ① 支払った保険料の一部が手数料として子会社である代理店に還流される。
- ② 企業内代理店が自社の状況に精通しているため保険手配がスムーズに行える（あるいは自社の様々な情報を社外の代理店に渡さずに済む）。
- ③ 従業員向けの契約の取扱いにも利便性が高い（代理店が常時社内にいる。）。
- ④ 外部（親会社の取引先等）の保険を取り扱うことにより収益をあげられる。

3.1 企業内代理店に関する問題点

(1) 有識者会議の報告書では、企業内代理店に関する問題点として以下をあげています。

- ① 損害保険会社の保険代理店である一方、顧客企業と人的・資本的に密接な関係を有しており、その立場は不明確。
- ② 実務能力の乏しい保険代理店であっても、グループ企業等への保険募集を行ってさえいけば、損害保険会社から一定の手数料収入が得られ、保険代理店として存続できる実態もある。
- ③ 損害保険会社から企業内代理店に支払われる手数料は、保険料の実質的な割引になっているおそれがある。

3.1 企業内代理店に関する問題点（続き - 1）

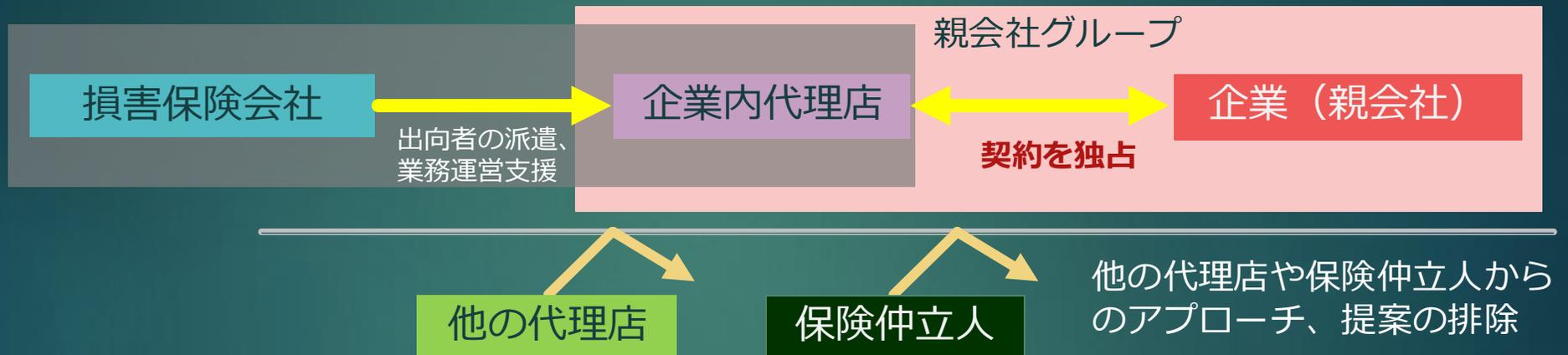
- ① 損害保険会社の保険代理店である一方、顧客企業と人的・資本的に密接な関係を有しており、その立場は不明確。



- 損害保険会社は、自社商品の販売拡大のため、代理店を指導、管理します。
- 企業（代理店の親会社）は、親会社の利益のために働くよう、子会社である代理店を指導、管理します。
- 損害保険会社と企業の利害が対立した場合（損害保険会社が保険料の引上げを求め、親会社は保険料の引き下げを求めた場合等）、企業内代理店の立場は極めて微妙になります（利益相反、双方代理の可能性をはらむ。）。

3.1 企業内代理店に関する問題点（続き - 2）

- ② 実務能力の乏しい保険代理店であっても、グループ企業等への保険募集を行ってさえいれば、損害保険会社から一定の手数料収入が得られ、保険代理店として存続できる実態もある。



実務能力の低い代理店の具体的な問題点

- ・ 損害保険会社への依存度（出向者の派遣等）が高くなり（損害保険会社の意向がより強く反映されることになり）、親会社の意向が軽視されがちになります。また、損害保険会社からの出向者による情報漏洩が新たな問題として発覚しました。
- ・ 保険プログラムの最適化や、リスク・マネジメント水準の向上に向けた提案等は、極めて限定的である一方、それらに関する他の代理店や保険仲立人の提案を排除しようとするため、親会社の利益を損ねている可能性があります。

3. 1 企業内代理店に関する問題点（続き- 3）

- ③ 損害保険会社から企業内代理店に支払われる手数料は、保険料の実質的な割引になっているおそれがある。



- ① 企業は、損害保険契約を締結し、保険料を支払います（なお、実際には、保険料は代理店を経由せず、企業から直接保険会社に送金される方が一般的）。
- ② 損害保険会社は、個々の代理店ごとに定めた手数料率に従い、代理店手数料を計算し、代理店に支払います。企業が支払う保険料が1億円、代理店手数料率が15%とした場合、1,500万円（+消費税）が代理店に対して支払われ、その分が、保険業法で禁止されている保険料の割引に該当する可能性があるとしてされています。

- ・この点については、後述の特定比率との関係が大きく、企業内代理店が取り扱っている全保険料に対する親企業が支払う保険料の割合が大きいほど、問題となる可能性が大きくなります。
- ・また、企業内代理店が受け取る手数料が、当該代理店が実際に行っている業務に見合っているかもポイントであり、前述の「実務能力の低い代理店」に対して過大な手数料が支払われているのではないか、という問題意識もあります。

3 - 2. 企業内代理店に関する問題点 - 2

(2) 有識者会議の報告書にては、企業内代理店が目指すべき方向として、以下の通り述べています。

企業内代理店は、保険代理店としての実務能力を高めるとともに、グループ企業内マーケットへの依存をやめ、自立した保険代理として、保険仲立人や他の保険代理店と公正な競争を行っていけるようになることが重要であり、これが保険代理店としてのあるべき姿であることから、それを実現するための環境を整備していくことが重要と考えられる。

(3) ただし、同報告書では、上記に関わらず、企業内代理店については、以下のような問題意識を記載しています。

なお、企業内代理店における実務能力の向上が図られ、一定程度自立が進んだとしても、その立場が不明確であることによる競争環境の歪みは残ることとなる。

3 - 2. 企業内代理店に関する問題点 - 2 (続き-1)

(1) 有識者会議の報告書では、企業内代理店の自立化を求めています。「自立化」の意味合いは明らかになっていませんが、少なくとも以下を達成することが必要だと考えられます。

- ① **業務運営の自立化**：損害保険会社からの出向者等に頼ることなく、自前で損害保険代理店として専門性をもった業務運営が行えること
- ② **収益面での自立化**：親会社からの支援を受けることなく、収益・利益を確保し、一企業として存続していけること

(2) 上記を、親企業から見た場合、企業内代理店をグループの一事業と位置付け、必要な資源投入を行い、利益を上げる存在にしていくことに他なりません。

(3) そのような対応を行うことが、親企業グループの戦略に合致しているかどうかは、今後、企業内代理店の取り扱いを考える上で、大きなポイントになります。

3 - 2. 企業内代理店に関する問題点 - 2 (続き-2)

- (4) ただし、企業内代理店の自立化が進んだとしても、損害保険会社、企業内代理店、親企業間の利益相反や、双方代理の可能性は残り続けるため、この観点からも代理店を存続させるかどうか、検討を行う必要があります。
- (5) 特に、企業が、損害保険プログラムの最適化や、リスク・マネジメント水準の高度化を図ろうとした場合、企業内代理店を利用し続けることの是非は、大きな論点になる可能性があります。
- ⇒ 損害保険プログラムの最適化や、リスク・マネジメント水準の高度化は、往々にして保険料の減少と代理店の手数料の減少をもたらす可能性が強く、上記の利益相反問題が鮮明になります。
 - ⇒ 多くの日本企業において、リスク・マネジメント水準が向上していないとの指摘が多く、その原因の一つとして、企業内代理店の存在があげられています。

4 -1. 企業内代理店の取扱いについての方向性 -1

(1) 有識者会議の論議を受けて開催された損保WGでは、機関代理店について、その自立を促す観点から、従来あった特定契約比率の計算に関する経過措置の廃止を求めています。

(2) 特定契約とは「特定者」との契約をいい、企業内代理店の親会社の契約は、特定契約に該当します。

特定者：「法人である損害保険代理店への出資比率が30%を超えるもの」や「法人である損害保険代理店と役職員の兼務関係（非常勤、出向及び出身者を含む。）がある法人」

(3) 特定契約比率とは、代理店が取り扱う保険料に占める特定契約の保険料の割合をいい、50%を超えてはならないとされています。

⇒ この率が30%を超えれば、速やかに改善するよう損害保険会社による指導が求められる。50%を超えると、実務上は各保険会社の内部規則等に従い、代理店委託契約の解除等の措置が講じられている。

4 - 2. 企業内代理店の取扱についての方向性 - 2

(4) 特定契約比率に関する経過措置とは、1996年3月31日以前に登録されていた代理店に関しては、計算の対象となる特定契約の範囲を、自動車保険、火災保険、傷害保険に限定することをいいます。

経過措置では、分子となる保険料を自動車、火災、傷害のみに限定

近年、企業にとって重要性を増している賠償責任保険や、海上保険など保険料は対象外

$$\text{特定契約比率} = \frac{\text{特定契約の保険料}}{\text{当該代理店が扱う全保険料}} < 50\%$$

(5) 損保WGの報告書では、経過措置を3年の猶予をもって撤廃するほか、特定者の範囲を保険代理店の親会社の「連結の範囲」に拡大することが提言されています。

(6) 経過措置が撤廃された場合、企業内代理店が存続していくためには、自立した代理店として、親会社関連の契約のみに頼らず、広く外部に向けて営業していくことが求められます。

4 - 3. 企業内代理店の取扱についての方向性 - 3

(7) 一方、特定比率規制の強化には、一定の例外が必要だとされており、損保WGの報告書には、以下のように記載されています。

特定契約比率規制は、「保険料の実質的な割引・割戻しの防止」及び「損害保険代理店の自立の促進」が目的であり、その観点から問題がないと考えられる企業内代理店については、同規制の適用除外措置を設けることが適切である。この適用除外の枠組には、以下の2つを軸として、要件を設けることが考えられる。

- ・ 保険代理店として十分な実務能力を有しており、親会社等からの自立が図られていると認められること（一定の態勢整備の要件）
- ・ 企業内代理店が受け取る手数料が、親会社等が支払う保険料の実質的な割引ではないと認められること（手数料の適正化の要件）

(8) 現時点では、例外が具体的にどの程度まで認められるか明らかではありませんが、企業内代理店は、「一定程度自立が進んだとしても、その立場が不明確であることによる競争環境の歪みは残る」とされる存在であり、かなり限定的なものになる可能性があります。

5. 企業が企業内代理店の取扱を検討する上での視点

- (1) 企業内代理店については、様々な問題指摘がなされており、親会社としては、何らかの対応を迫られる可能性が高くなっています。
- (2) 具体的な対応としては、主として、引き続き企業代理店を保有し続けるか、外部に譲渡（企業譲渡または事業譲渡）するかですが、その検討に当たり考慮すべき主な視点（従業員の処遇や譲渡価額の評価等の問題は別にあります。）には以下のようなものがあります。
 - ① 企業内代理店の自立化は可能か。また、自立させるために必要な追加資源投入はどの程度か。一方、親会社として、企業内代理店を適切に管理できるか。
 - ② 企業内代理店を保有し続けることは、自社の事業戦略に合致するか。
 - ③ 今後、効率的な損害保険プログラムを構築する上で、また、リスク・マネジメントを高度化する上で、企業内代理店は必要か。逆に、その存在が阻害要因になることはないか。
 - ④ 企業内に、損害保険プログラムの構築やリスク・マネジメントの高度化を図るために必要なリソースはあるか。

6 – 1. リスク・マネジメント水準の向上とJEIBジャパンが提供するサービスについて – 1

- (1) 有識者会議および損保WGでは、企業内代理店の問題は、企業のリスク・マネジメント水準が向上しないことと結び付けて論じられており、企業がリスク・マネジメントに十分気を配らず、損害保険の手配も企業内代理店（およびその背後にいる損害保険会社）に任せきりにしていることにつき、問題指摘がなされています。
- (2) 上記への対策として、損保WGの報告書には、以下の記載があります。

保険仲立人は、保険契約の締結の媒介業務だけでなく、総合的なリスクマネジメント業務も併せて提供しており、〈中略〉保険仲立人の活用は、〈中略〉我が国の保険市場の健全な競争環境の実現につながるものと考えられることから、その活用促進に向けた対応を行うべきである。〈中略〉保険仲立人の認知が企業の中で広がること、さらには保険仲立人を十分活用できるように企業側がリスクマネジメント体制及び能力を向上させていくことも重要となる。

6 – 2. リスク・マネジメント水準の向上とJEIBジャパンが提供するサービスについて – 2

(3) JEIBジャパンは、英国本社（本年創立40周年を迎えます）の子会社として、日本でも上場大手企業を含む多くのお客様に保険仲立人としてのサービスを提供しております。

(4) 本資料で触れた内容について、さらに詳細を知りたい、あるいは社内で検討をする上での支援を求めたい、といったことがございましたら、お気軽にお問合せください。

(5) JEIBジャパンは、上記に加え、以下のようなサービスを提供いたしております。

- ① 現行の損害保険契約を見直し、保険料の引き下げや、より効率的な損害保険プログラムの（国内外を通じたグローバルな対応を含みます。）のご提案や実際の構築作業を行います。
- ② 企業のリスク・マネジメント・構築について、幅広く助言、支援を行います。
- ③ 個別のリスクについて、最も適切な対策をアドバイスします。

<資料1 > 保険業法第300条（一部抜粋）

第300条 保険会社 <中略>、保険募集人又は保険仲立人 <中略> は、保険契約の締結、保険募集 <中略> 行為に関して、次に掲げる行為 <中略> をしてはならない。

五 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

<資料2> 有識者会議および損保WGの参加メンバー

有識者会議	
洲崎 博史（座長）	同志社大学大学院司法研究科教授
大村 由紀子	弁護士（三浦法律事務所）
金岡 京子	東京海洋大学理事・副学長
嶋寺 基	弁護士（大江橋法律事務所）
滝沢 明子	デロイト・トーマツ・コンサルティング合同会社執行役員
中出 哲	早稲田大学商学学術院教授
永沢 裕美子	公益社団法人日本消費生活アドバイザー・コンサルタント・相談員協会代表理事副会長
増山 啓	三菱重工業株式会社事業支援総括部 事業リスク管理部リスクマネージャー
山下 徹哉	京都大学大学院法学研究科教授

損保WG	
洲崎 博史（座長）	同志社大学大学院司法研究科教授
上杉 めぐみ	東京経済大学現代法学部教授
大村 由紀子	弁護士（三浦法律事務所）
沖野 眞己	東京大学大学院法学政治学研究科教授
小畑 良晴	一般社団法人日本経済団体連合会 経済基盤本部長
片山 銘人	日本労働組合総連合会総合政策推進局 経済・社会政策局長
神作 裕之	学習院大学法学部教授
小林 いずみ	ANAホールディングス株式会社社外取締役
嶋寺 基	弁護士（大江橋法律事務所）
滝沢 明子	デロイト・トーマツ・コンサルティング合同会社執行役員
中出 哲	早稲田大学商学学術院教授
松井 智予	東京大学大学院法学政治学研究科教授
柳瀬 典由	慶應義塾大学商学部教授
山下 徹哉	京都大学大学院法学研究科教授