2026年 施行

保険業法改正0.5

完了までを見通せる
実務ハンドブック

保険代理店
関係者
・・・
必読書

2025年 出版

著者 中村 譲（株式会社Hokanグループ・弁護士）

目次

第1章
ハンドブックの使い方 …… p3

1-1　読者ナビ　自社区分 …… p7

1-2　本書構成と記号・用語のルール …… p9

第2章
保険業法・監督指針改正の全体像 …… p11

2-1　保険業法改正の背景と施行スケジュール …… p15

2-2　改正内容ハイライトと実務インパクト …… p19

第3章
保険業法改正対応プロジェクト総論 …… p23

3-1　チーム設計と決裁体制 …… p35

3-2　KPI／マイルストーン設計 …… p39

3-3　改正対応チェックリスト …… p45

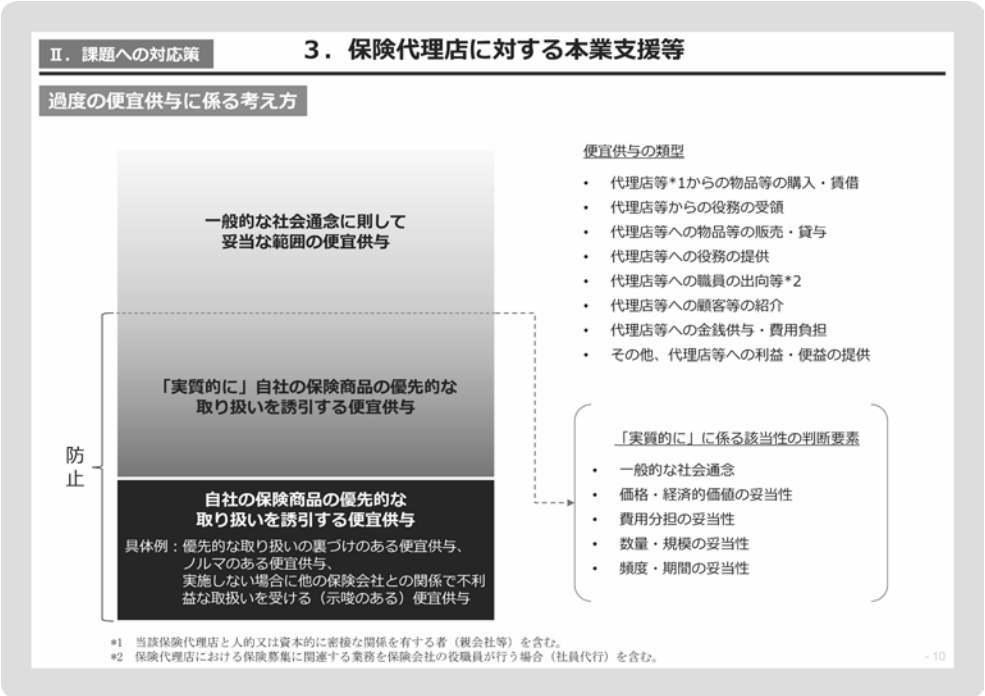
第4章
保険代理店編：共通対応事項 …… p49
4-1　特別の利益の提供禁止にかかる体制整備 …… p53
4-2　過度の便宜供与防止にかかる体制整備 …… p61
4-3　情報管理態勢にかかる体制整備 …… p77

第5章
保険代理店編：タイプ別対応事項 …… p87
5-1　兼業代理店：利益相反管理の実践 …… p91
5-2　乗合代理店：比較推奨プロセス整備 …… p99
5-3　特定大規模代理店の態勢整備～ガバナンス強化の実践～ …… p113
5-4　企業内代理店：グループ内取引管理 …… p121

第6章
保険会社編 …… p129
6-1　代理店管理体制の再設計～出向者依存からの転換～ …… p134
6-2　販売プロセス／委託契約見直し
～管理責任・求償権行使・兼業リスクまでを見据えた再設計～ …… p147

【実務インパクト】

- 保険会社による保険代理店向けの各種支援施策は、特定商品の推奨・販売上の優遇と結びつくことのないよう、施策の位置付けや運用方法を明確に整理することが不可欠です。「従来からの慣行」であることをもって正当化することは、もはや認められません。
- 保険会社内の営業部門の裁量に委ねられてきた領域であっても、今後はコンプライアンス部門や内部監査部門等の関与が前提となります。
- 保険代理店においても、支援を受け入れる際の判断プロセスを内部的に記録し、事後的に検証可能な仕組みを備える必要があります。これは後日の監査等を見据えた実効性ある管理体制の一環と位置付けられます。



【3】特別の利益の提供禁止の対象と行為の拡大

【改正内容】

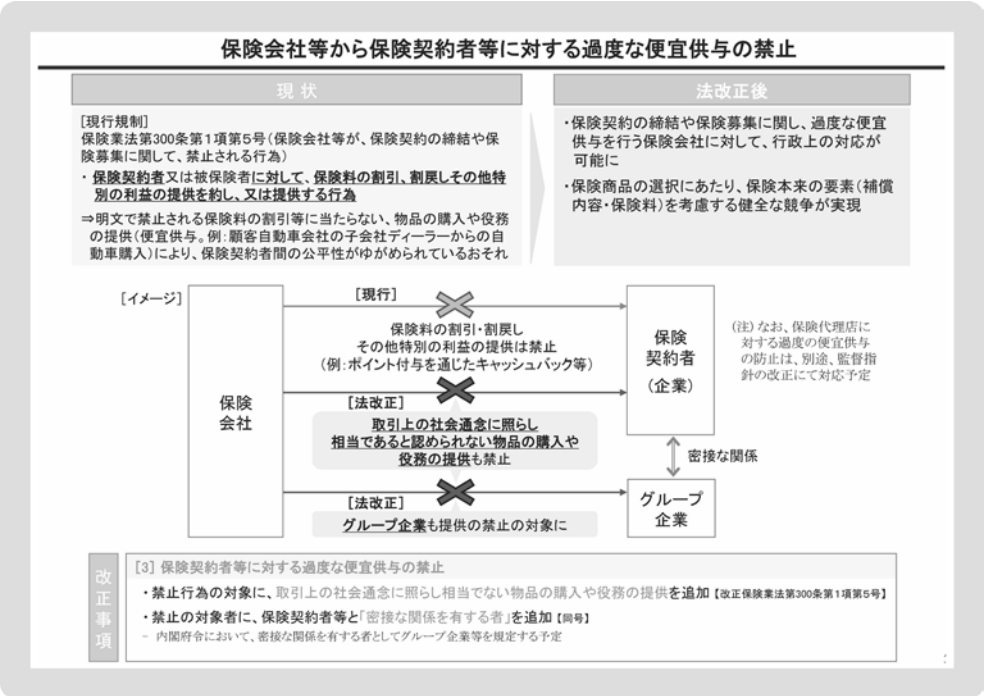
改正により、「特別の利益の提供禁止」の対象と行為が拡大、明確化されました。
まず、従来の保険契約者・被保険者に加え、そのグループ会社や親族など“密接な関係者”も規制対象に含まれます。

出典：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（第２回）」事務局説明資料

また、禁止される行為も、保険料の割引や割戻しその他の特別の利益の提供だけでなく、「取引上の社会通念に照らし相当であると認められない物品の購入や役務の提供」が追加されました。
これらは従来から監督指針等で実質的に規制されていた内容であり、今回の改正で法律レベルに格上げされたかたちです。

【実務インパクト】

- 改正法により禁止行為の範囲が拡大した結果、現在実施中の販売施策の中には、改正後の規制に抵触するものがある可能性が否定できません。したがって、各施策を網羅的に一覧化した上で、その適否を改めて精査することが不可欠です。
- 改正法は「社会通念上相当か否か」を判断基準として導入しており、これは解釈上の幅が非常に広い概念です。したがって、早急に各社の考える判断基準を整備し、新たな判断枠組みに基づく研修を強化し、現場レベルでの理解と運用を徹底させる必要があります。
- 規制対象が保険契約者・被保険者にとどまらず、そのグループ会社等にまで拡大されたことから、顧客情報の体系的な整理が急務です。加えて、取引先に対しても新ルールの内容を適切に説明し、運用の見直しを求めることが、法令遵守体制の実効性を確保する観点から重要となります。



出典：金融庁「保険業法の一部を改正する法律案」説明資料

3　改正対応チェックリスト

A．すべての保険募集人・代理店に共通する対応事項

❶ 特別の利益の提供の禁止

1．現状把握：実施中のキャンペーンや値引き施策を棚卸し　□

2．リスク特定：
保険契約者、被保険者やそのグループ会社との取引をＣＲＭ等で抽出　□

3．判断基準の整備：「社会通念上相当性」のチェックリスト作成　□

4．社内体制構築：営業部門・法務・経理が連携したチェック体制　□

5．現場教育：募集従事者・外注先にルールと事例を共有　□

6．取引先説明：
「今までＯＫだったこと」がＮＧになる場合を伝える　□

7．文書化・証跡管理：協議記録・承認フローを残す文化の徹底　□

❷ 過度の便宜供与の防止

1．便宜供与リストの作成：現在提供を受けている人的・物的支援を棚卸し　□

2．「過度」リスクの判断軸整理：目的／提供態様／弊害の有無でチェック　□

3．社内規程と手続の明文化（例：協賛ルール・ガイドラインの制定）　□

4．取締役会・経営会議レベルでの監督体制整備とＫＰＩ設定　□

5．監査・モニタリングの強化：便宜供与の比較推奨販売への影響を定期レビュー　□

❸ 情報管理体制の構築

1. 情報資産の棚卸し：保有する個人情報・法人情報を洗い出し ☐
2. アクセス権限の見直し：Need to Know に基づいた最小限の閲覧権限へ ☐
3. 操作ログの取得・監視体制の整備：
   誰が・いつ・どの情報にアクセスしたかを記録 ☐
4. 社内規程のアップデート：情報管理マニュアル・ガイドラインを刷新 ☐
5. 業務委託・外注先との契約見直し：
   情報管理条項の厳格化と教育の徹底 ☐
6. 研修の再設計と定着：職種別・階層別にリスク事例を交えた教育実施 ☐
7. 自己点検の定期化：日本損害保険協会
   「募集コンプライアンスガイド情報管理版」等の活用 ☐

B．乗合代理店向けの追加対応

❹ 比較推奨販売の適正化

1. 推奨の基準（顧客属性、意向からの分岐）を文書化しフローチャート作成 ☐
2. 意向把握と推奨根拠を記録に残す運用を定着（提案理由のメモ保存） ☐
3. 比較対象商品をどう選定しているかのロジックを社内共有 ☐
4. 便宜供与の影響がないか定期点検（特定保険会社への偏りなど） ☐
5. 教育・研修で「比較推奨販売とは何か」の再確認 ☐
6. 顧客対応で“選ばなかった理由”まで含めた説明を意識する ☐

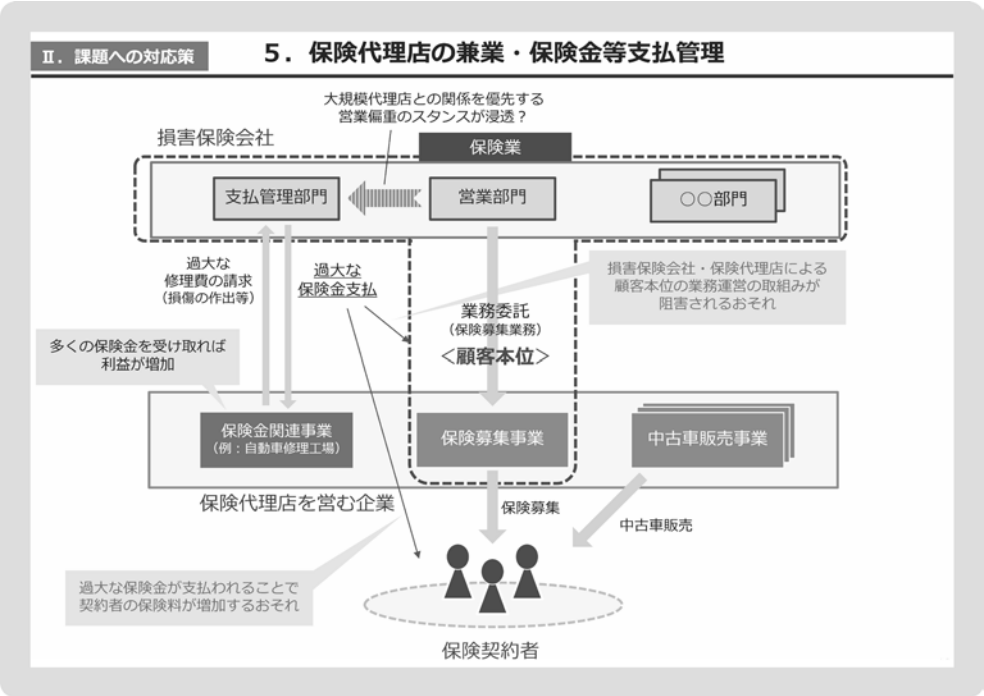
1　兼業代理店：利益相反管理の実践

【なぜ今、利益相反管理が求められるのか？】

自動車修理業などを兼業する代理店で発生した保険金不正請求を契機に、保険募集人の兼業が引き起こす構造的な利益相反の問題が浮き彫りになりました。

特に、保険金請求に関わる兼業部分で苦情や内部通報があったにもかかわらず、適切な対応がなされない場合、その代理店全体の法令遵守態勢にも疑義が及びかねません。

こうした背景から、保険会社には顧客利益を不当に損なう事態を防ぐための保険金関連事業を兼業する代理店を監視する体制整備義務が課され、その対象は規模を問わず、委託先であるすべての兼業特定保険募集人の取引および顧客にまで広がります。



出典：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（第２回）」事務局説明資料

【何が変わるのか？】

従来	今後（法改正後）
募集行為のみを 監視対象とする対応	兼業部分も含めて利益相反リスクの 管理が必要に
保険会社の監視は 委託範囲まで	兼業にまで範囲が拡張、兼業に関する 苦情発生が監査のきっかけになり得る

【実務でやるべきこと】

1	「兼業特定保険募集人」該当性の確認（保険業法施行規則による定義確認）
2	利益相反取引（保険金の支払の請求に関する兼業）の洗い出し
3	利益相反管理方針の策定と社内周知
4	保険金の支払の請求に関する兼業領域の苦情も含めた 苦情管理体制の整備（一元記録化・分析・報告）

【具体例】

・顧客の希望に反する修理業者等やレンタカー業者等の紹介が提案されないよう徹底している。
・保険金に繋がる修理費等の費用が適正であることを確認するなど、利益相反にともなう顧客への弊害を未然に防止するための体制を整備している。

第６章　保険会社編

改正法では、保険会社に対して管理すべき範囲の拡大と特別の利益の提供禁止の強化という2つの重大な義務が明文化されました。改正監督指針も合わせると、特に保険代理店の体制整備関連で必要な実務対応の柱は次の3点です。

【1】兼業特定保険募集人に対する体制整備義務の創設

保険金不正請求の一因となったのが、自動車修理業を兼業する代理店の取引です。

保険代理店の修理業務を通じて顧客の利益が不当に害されたにもかかわらず、保険会社は委託業務である「保険募集ではない」として管理対象外としていたため、自動車修理業に関する苦情等について対応を行わず（行うことができず）にいたことが問題を大きくしました。
この反省を踏まえ、保険会社には次のような新たな法的義務が課されます。

兼業代理店における兼業業務の体制の監視（保険募集以外を含む）
査定部門と支払部門の分離運用
体制が不十分な代理店への支払査定の厳格化

この点については、損保協会「信頼回復に向けた各社取組みのフォローアップ結果について（第2回）」によると、自動車保険を取り扱う保険会社において、すでに次のページのような取組みが行われている例が確認できます。

（ア）入庫紹介制度の是正

・　お客さまから要望があった場合にのみ修理工場を紹介する制度に変更

・　お客さま自らが修理工場を選択することができるシステムを導入

・　修理工場紹介制度において、営業部門の関与を廃止

・　入庫目標件数を廃止、損害サービス本部のＫＰＩ・従業員の評価項目から提携工場の入庫率や件数等を削除

（イ）紹介先業者の適切性確認

・　工場訪問（オンサイト）により、法令遵守状況等の実態を確認

・　紹介先業者にかかるモニタリングの実施として「日々の請求内容」、「苦情やお客さまアンケート結果」等を継続的に確認

（ウ）お客さまのための制度運営の徹底

・　入庫紹介対応フローの遵守状況を確認するため、説明対応ログをサンプルチェック

・　事案担当者の音声モニタリングを行い、お客さま目線での提案が行われているかを確認

そのほか、2023 年 11 月に改訂された「損害保険の保険金支払に関するガイドライン」を遵守する取組みが進められています。