

## 代理店業務品質検討ワーキング・グループ（第24回）議事概要

### 1. 日時

令和8年1月21日（水） 14:30-15:40

### 2. 場所

生命保険協会 特別会議室（※）

（※）ウェブ会議システム Zoom を用いて開催

### 3. 出席者

座長

一般社団法人生命保険協会

委員

株式会社アドバンスクリエイト

エフピーサポート株式会社

株式会社カカクコム・インシュアランス

株式会社グライブ

株式会社ソニックジャパン

株式会社ニュートン・フィナンシャル・コンサルティング

FIC パートナーズ株式会社

株式会社保険ステーション

ほけんの窓口グループ株式会社

[保険代理店 9 社]

一般社団法人保険乗合代理店協会

一般社団法人保険健全化推進機構 結心会

公益社団法人全国消費生活相談員協会

[社団法人 3 団体]

生命保険協会会員会社

[生命保険会社 38 社]

オブザーバー

アンダーソン・毛利・友常法律事務所外国法共同事業(生命保険協会顧問弁護士)

金融庁

(五十音順) (ウェブ会議システム Zoom から出席)

#### 4. 議題

- (1) 2026 年度業務品質評価運営について
- (2) 2026 年度業務品質評価基準およびガイドラインの見直し（案）について
- (3) 代理店業務品質評価業務規程の改正
- (4) 評価基準・達成条件等に関する今後の対応
- (5) 情報共有：保険業界の直近の動き
- (6) 今後の運営等に関する連絡について

#### 5. 配布資料

- （資料 1）2026 年度業務品質評価運営について
- （資料 2）2026 年度業務品質評価基準およびガイドラインの見直し（案）について
- （資料 3）代理店業務品質評価業務規程の改正
- （資料 4）評価基準・達成条件等に関する今後の対応
- （資料 5）情報共有：保険業界の直近の動き
- （資料 6）今後の運営等に関する連絡について
- 【別紙 1】2026 年度業務品質評価運営・調査方針の全体像
- 【別紙 2】2026 年度業務品質評価基準案\_新旧対比表
- 【別紙 3】2026 年度版業務品質評価ガイドライン A 版（案）
- 【別紙 4】2026 年度運営要領
- 【別紙 5】2026 年度業務規程（新旧対照表）
- 【別紙 6】代理店アンケート（案）
- 【別紙 7】第 23 回検討 WG 意見照会とりまとめ

#### 6. 議事等

- 生命保険協会、●代理店・代理店団体・消費者団体委員、■生命保険会社委員、□金融庁)

議事に先立ち、ウェブ会議システム Zoom により、出席者の音声および映像が即時に他の出席者に伝わり、適時的確な意見表明が互いにできる仕組みとなっていることを確認した。

- (1) 2026 年度業務品質評価運営について

(座長から資料 1 の内容に沿って説明)

- (2) 2026 年度業務品質評価基準およびガイドラインの見直し（案）について

(座長から資料 2 の内容に沿って説明、意見照会)

(代理店・代理店団体・消費者団体委員)

- 再委託禁止の潜脱に該当する事例として、「募集人の報酬を特定関係法人経由で支払っている」といった実態が聞こえてきている。多くの場合、募集人が代表者となっている特定関係法人

との間で適正性に疑義のある商取引が行われているのではないかとの認識である。したがって、取引先との商取引の中でも、特に募集人が代表者となっている特定関係法人との取引が適正なものであるかについて、確認していただきたい。

(座長)

- 再委託の構造そのものは非常に把握しづらいものではあるが、ご指摘のとおり、募集人が経営または実質的に関与している特定関係法人との商取引の中に、不適切な報酬の付替えや、再委託の潜脱と疑われる事例が見受けられる点については、当会としても重要な確認視点であると認識している。設問<No.174-3>の「役職員の取扱い契約にかかる代理店手数料の一部または全部を、当該役職員と関連がある別法人等に支払っていないこと」の達成条件の中に、不適切な事例の一つとして特定関係法人との取引に関する記載を盛り込むこととしているが、本日ご示唆をいただいたことを踏まえ、改めて今後の調査運営において、特定関係法人との取引について重点的に確認する運用とさせていただく。

(代理店・代理店団体・消費者団体委員)

- 社会保険の潜脱および再委託禁止の潜脱について厳格に確認いただくことについて、我々としても非常にありがたく受け止めている。実際、潜脱を行っている代理店に募集人が集中しているといった悪しき慣習が存在しているとの認識である。認定代理店の中にも、そうした疑いのある代理店が存在する可能性があり、様々なスキームを構築した結果として、社保潜脱が行われているケースも想定されるのではないかと考えている。確認に当たっては、特定関係法人という切り口も重要であるが、お金の流れという観点から、保険会社から支払われる手数料明細を起点として、その資金の流れを追うことが重要ではないか。募集人ごとに手数料明細が紐づいているため、その入り口から確認していかないと、賃金台帳等のみでは判断が難しい場合もあると考える。そのような点まで御会において確認いただけるのであれば、本来の趣旨に即した確認が可能になると考えており、非常に有意義である。確認体制のフローや具体的な内容について、今後さらに検討を進めていただければよいと考えるがいかがか。

(座長)

- ご指摘のとおり、社会保険の潜脱行為については、業務品質評価基準ガイドラインにも記載のとおり、給与規程や複数月分の賃金台帳、給与・報酬から控除する費目等がわかる労使協定、雇用契約書、賃金台帳に記載の従業員に対応する「標準報酬月額月定通知書」「社会保険料算定基礎届」、販売費及び一般管理費の明細等を証跡資料として提出を求めることとしている。お金の流れという観点では、ご示唆いただいた「保険会社からの契約ごとの手数料明細」も、実態把握の観点から有用な証跡資料の一つと考えている。実際の調査運営においては、ガイドラインに記載の①～⑨の資料に加え、特定の従業員を当会にて指定した上で、「保険会社からの契約ごとの手数料明細」も提出いただき、入り口から出口までの資金の流れについて確認することも検討してまいりたい。

(代理店・代理店団体・消費者団体委員)

- <No. 157>について、「詳細説明欄にて申告すること」との記載となっているが、潜脱行為を行っている代理店からすると、「申告さえすれば見抜けない」といった逃げ道を与えてしまう可能性があると思料。証跡資料等により踏み込んだ調査は可能であると思われるが、その踏み込み方について、実際にどこまで御会として対応できるのか、調査権限の範囲をご教示いただきたい。また、例えば特定の月のみ賃金を増加させるといったケースについて、2年、3年分の賃金台帳のみで把握できるのかという懸念もあることから、その点も含め、どの程度まで確認を行うことが可能なのかご教示いただきたい。

(座長)

- 当設問は、相当数の証跡資料の提出を求めるほか、特定の募集人に係る資料等を証跡資料として提出いただくことを依頼させていただく。当運営は利用を希望される代理店が任意に申込みいただく制度のため、法令上の調査権限に基づくものではなく、強制力が伴うものではない。しかしながら、ガイドラインに記載の証跡資料を提出いただけない場合は「当該評価基準の達成条件を満たしている(達成している)と判断できない」という整理とさせていただくことを考えている。また、「複数月分」という点について、ご指摘のとおり、特定の月のみ賃金を抑制する等、意図的な操作が行われている可能性があることは十分に想定される。年間を通じた複数月の賃金台帳を提出いただき、給与水準と社会保険料の算定との整合性等も確認させていただく等、当会としてしっかりと調査させていただく。

(座長)

- 本日お示しした案に対し、各委員より概ねご賛同を頂いたものと認識している。頂戴したご意見を踏まえ、引き続き検討していく。

### (3) 代理店業務品質評価業務規程の改正

(座長から資料3の内容に沿って説明)

### (4) 評価基準・達成条件等に関する今後の対応

(座長から資料4の内容に沿って説明、意見照会)

(代理店・代理店団体・消費者団体委員)

- 【第2弾：2026年度業務品質評価基準】について、現時点でパブリックコメントの結果がいつ示されるか不透明な状況であることに加え、業務品質評価基準の策定は施行規則の改正案が公表された直後であると考え。そういう状況の中、2026年度の評価運営に当たってしっかり代理店との対話の機会を設けていただきたいとは考えているが、第2弾で示される比較推奨に関する業務品質評価基準の対応状況については、2026年度ではなく、2027年度での確認としていただけないか。2026年度については、基準に基づきどのような対応

を行うことが適切かについて、代理店の経営陣を中心に対話する機会として位置づけ、判定自体は2027年度とすることが望ましいのではないかと考えている。

(座長)

- ご指摘いただいた通り、第2弾の中で、比較推奨販売等に関する態勢整備については、2026年度中に全ての対応が完了する代理店は少ないと想定しており、2026年度調査開始時点において【第2弾：評価基準・達成条件】を満たしているということが難しいと考えている。そのため、2026年度の調査においては、【第2弾：評価基準・達成条件】をお示ししたうえで、まずは考え方や目標となる態勢整備の水準をご理解いただくことが重要と認識している。そのうえで、各調査受審代理店の現時点での状況や【第2弾：評価基準・達成条件】を満たすために不足する取組みや現時点でのギャップ、そして、その不足やギャップを解消するために取組むべき内容、その対応時期等について、「経営陣」との丁寧な対話やヒアリングをすり合わせ、確認するような運用を想定している。そのうえで、取組むべき内容や対応方針がしっかりと確認できる場合には、暫定的に「達成」とみなし、実質的な確認や判定は2027年度調査にて行うものとなっていくのではないかと考えている。

(代理店・代理店団体・消費者団体委員)

- 【第2弾：2026年度業務品質評価基準】について改めて確認するが、2026年度については、代理店の状況やギャップ、方針等を踏まえ、基本的には未達成とはしない運用とするという理解でよいのか。また、その結果については、2027年度に御協会から示される評価基準に沿って最終的に判断するという理解でよいのか。また、特定大規模代理店に関する新基準についても、比較推奨販売と同様の対応を実施する認識でよいのか。

(座長)

- ご認識の通り、2026年度の調査においては、比較推奨販売の態勢整備に関する現状確認・経過観察のような位置付けとしている。「経営陣」との対話・ヒアリングを通じて、現状や実態を確認させていただきながら、【第2弾：評価基準・達成条件】の態勢整備に向けた取組み計画を確認させていただきたい。そして【第2弾：評価基準・達成条件】に対しては、現状をもって直ちに「達成」・「未達成」の判定は行わず、対応方針や取組み計画の確認をもって暫定的に「達成」とみなし、実質的な確認や判定は2027年度調査において行うことを想定している。なお、特定大規模代理店に関する新基準についての対応に関しては、【第2弾：評価基準・達成条件】の内容を踏まえて、今後検討する予定である。

#### (5) 情報共有：保険業界の直近の動き

(生命保険会社代表として業務企画部会長から資料5の内容について報告)

(業務企画部長)

■ 議題5について、「代理店監査」「特別利益の提供の禁止」について情報共有させていただく。まず、「代理店監査」について連携させていただく。2025年の監督指針改正にて、便宜供与・出向等の各項目に関し、重要な要素の1つとして代理店監査が示されている状況である。一方で、現状は、代理店監査の内容・具体対応につき、各社様区々の状況でもあるため、代理店監査につき、業界ベースでの取組みを検討している。具体的には、「確認項目」・「監査手法」等について、各社好取組事例の共有や業界ベースでの考え方・確認項目イメージの提供等を通じた業界としての目線合わせを考えている。資料2ページ目中段の「代理店監査等に係る基本的な考え方」に記載の通り、前提として、①代理店自身において、適切な体制整備・対応を実施し、代理店自身が、自己点検で状況を確認・点検する必要がある。その上で②保険会社においては、日常的な教育・管理・指導に加えて、代理店における体制整備や保険募集等の適切性について把握・検証する必要があるが、当該把握・検証は、一次的には、代理店が実施する代理店共通自己点検結果の確認(全代理店につき毎年1回実施)を通じて行われる形となる。そうすると、③②に加えて実施される代理店監査は、委託元である保険会社が、上記②の把握・検証に加えて、代理店における取組(の実効性)を追加・補足的に確認・検証・対話するものであり、代理店監査は、以下の3点のように活用されることが考えられる。

－ 1点目、代理店における(上記②で把握した)現在の体制整備状況ならびに運用状況の実効性についての確認・検証・対話

－ 2点目、代理店における適切な業務運営(顧客本位・法令等遵守)の高度化に向けた確認・検証・対話

－ 3点目、特に注意を要する「事項」(もしくは「個別代理店」に対する)に関する注意喚起・確認等の場

資料3ページ以降は、生命保険協会で作成しているガイドラインの別紙として、今ほど申し上げた代理店監査に関する視点出しを今後実施することを検討しているが、その暫定版である。例えば、「a、代理店共通自己点検表」からの、代理店監査として特に、確認・検証・対話すべき項目の抜粋や「b、代理店業務品質評価基準」からの、代理店監査として特に、確認・検証・対話すべき項目の抜粋などを記載している。ご確認頂けると幸いです。「代理店監査」については以上である。

続いて、当局から「特別利益の提供の禁止」についてお話しいただく。

(金融庁)

□ まず、「特別利益の提供の禁止」の話をする前に、本日の議論を伺っていて感じたことを申し上げる。本日の議論にて、2026年度の業務品質評価運営や評価基準等について議論された箇所があったかと思う。この生命保険協会で開催されている代理店業務品質評価運営は、当局としても非常に重要な制度だと認識している。代理店、生保会社、そして生命保険協会が三位一体となって、相互に高め合っていくことにより、一層の業界の健全化、ひいては業

界の発展に繋げていける仕組みだと考えている。本日議論に挙げたように、課題の発見、共有化、そしてその課題をどのような手段で改善していくか、ということの検討を不断の取組として、今後も実施頂き、是非とも業界の発展に繋げて頂きたい、と考えている。宜しく願います。

- 次に、「特別利益の提供の禁止」についてお話させて頂く。2025年8月6日付で、関東財務局から個別代理店に対する行政処分を実施・公表した。当該行政処分において、保険業法第300条第1項第5号、所謂、特別利益の提供の禁止に関しても言及している。まず、前提として、個別の検査指摘に関しては、仮に外部から照会を受けたとしても、当局からの回答は差し控えているところである。その上で、生命保険協会より、特別利益の提供の禁止に関しては、他の代理店における実務にも広く影響する内容であることから、特別利益の提供の禁止に係る本人契約・家族契約の基本となる考え方について可能な限り明らかにして欲しいとの要望を受けたことから、大枠の考え方をお示しすることとした。なお、この場合も、特別利益の提供の禁止に関しては、個々の事案に即して個別・具体的に判断する性質のものであることから、一律の考え方をお示しすることは難しいことをご理解いただきたい。まず、生命保険会社の募集人が、当該募集人自身を契約者または被保険者とする契約を取り扱った場合、当該募集人に当該契約の対価として報酬を支払うことは、保険料の割引・割戻しに該当する懸念があるものと認識している。同様に、代理店の募集人が、当該募集人自身を契約者または被保険者とする契約を取り扱った場合に、当該募集人に対し、当該契約の対価として報酬を支払うことは、保険料の割引・割戻しに該当する懸念があるものと認識している。また、代理店の募集人が、「当該募集人と生計を一にする家族を契約者もしくは被保険者とし、当該募集人が実質的に保険料を負担する」契約を取り扱った場合に、当該募集人に対し、当該契約の対価として報酬を支払うことは、「何らの名義によってするかを問わず保険料の割引・割戻しを免れる行為」として、同法第300条1項第9号及び同法施行規則第234条1項第1号に該当する懸念があるものと認識している。この点、追って、生命保険協会から各保険会社に対し、また各保険会社から各代理店に対し、連絡がなされるものと思われるが、各保険会社・各代理店の皆様におかれては、ご確認の上、適切な対応をお願いしたい。

- (6) 今後の運営等に関する連絡について  
(座長から資料6の内容に沿って説明)

以上