

2025 年 9 月 12 日
なないろ生命保険株式会社

保険業法第 128 条第 1 項に基づく報告徴求命令への報告について

なないろ生命保険株式会社（代表取締役社長：諸橋 武）は、乗合代理店との適切な関係性の構築に向けた取組について、2025 年 8 月 6 日付で、金融庁から保険業法第 128 条第 1 項に基づく報告徴求命令を受領し、9 月 8 日に報告いたしました。

※2025 年 8 月 7 日当社ニュースリリース「金融庁による報告徴求命令の受領について」

[20250807.pdf \(nanairolife.co.jp\)](https://nanairolife.co.jp/20250807.pdf)

今般の報告徴求命令を厳粛に受け止め、乗合代理店との適切な関係性の構築に向けた方針に基づく具体的な方策を確実に実施していくとともに、お客様にとっての最善な商品選択の機会を確保することにより「お客様本位の業務運営」の更なる徹底に努めてまいります。

I. 保険業法第 128 条第 1 項に基づく報告徴求命令（8 月 6 日受領）の趣旨

生命保険業界における顧客本位の業務運営を踏まえた適切な比較推奨販売の確保に向け、当社と乗合代理店との適切な関係性の構築の推進について、その方針および具体的な方策を確認するもの。

II. 当社におけるこれまでの取組みと課題認識

当社はこれまでお客様自らの意向に基づき、複数の保険商品に関する情報提供を通じ、比較推奨販売を行うといった適切な保険募集の確保に向け、「お客様本位の業務運営」に掲げる基本方針に基づく取組みを推進してまいりました。

一方、冒頭に記載のとおり、当社は、乗合代理店との適切な関係性構築に向けた取組みに関し、保険業法第 128 条第 1 項に基づく報告徴求命令を受領しており、これを受け止め、比較推奨販売に係る態勢面全般の課題を改めて見直しております。

現状、代理店向けの各種施策検討の際、過度の便宜供与に該当するおそれに留意のうえ、主にその施策の内容（①保険代理店が本来負担すべき費用ではないか、または保険会社として行うべきものではないかどうか、②価格・数量・期間等社会通念に照らして妥当であるか等）に基づく意思決定を行ってきましたが、今後は各種施策の内容の他、その検討に至った経緯・目的等の事情も含め考慮したうえで、お客様の適切な商品選択を阻害するものではないかといった観点からより慎重に判断すべきであったとの課題認識を持っております。

Ⅲ. 今後の方針および具体的取組みの方向性

乗合代理店との適切な関係性の構築に向けて、これまでの課題を改めて認識するとともに、下記に掲げる具体的な取組みを確実に実施した上で、乗合代理店に対する適切な教育・指導・管理を行ってまいります。

1. お客様本位の行動の更なる浸透

- ・ お客様本位の業務運営についての企業理念やコンプライアンスに対する認識、理解を深めることを目的に、経営層と社員による意見交換（タウンホールミーティングおよび職員意識調査の定例実施）の機会を設け、役職員全体の意識醸成を図ります。また、その浸透度合いを経営層レベルで定期的に測れるような取組みにしていきます。
- ・ お客様の最善の利益から逸脱した比較推奨販売へのリスクを適切に認識するとともに、営業面への影響の大きさにかかわらず、お客様の意向に沿った商品選定・推奨が徹底されるよう、適宜代理店に対してお客様本位の業務運営を前提とした指導を行います。

2. 比較推奨を歪めるおそれのある便宜供与等の防止に係る取組み

(1) 各種施策検討・実施時における対応

- ・ 各種施策検討の際には、自社商品の優先的な販売を誘引するような性質を有していないかどうか、施策そのものの妥当性（内容や金額等）について、十分なリスク認識に基づいた意思決定を行います。
- ・ 施策実施後においても、予期せぬ形で自社商品の優先的な販売に結びついていないか等、多面的に分析することで、比較推奨販売への影響を確認いたします。
- ・ お客様に適切な商品選択の機会を確保する観点から、代理店点検・監査時において、比較推奨販売の適切性により着目した確認を検討・実施してまいります。

(2) 各種社内規程の整備

- ・ 代理店への便宜供与防止に係るマニュアルを作成し、蓄積事例とともに社内に周知・徹底いたします。
- ・ 代理店の業務品質向上を目的として、代理店手数料規程において業務品質を重視する等、所要の対応を行います。
- ・ お客様本位の業務運営の徹底にあたり、保険会社として代理店に対する適切な指導・要請および措置を行う根拠となる代理店手数料規程および代理店委託契約について所要の規程整備を行います。
- ・ 各種施策実施の際には、比較推奨を歪めるおそれのある内容ではない

か等の観点から、コンプライアンス・リスク管理部による事前確認を必須とした上で、経営層による意思決定を行います。

3. 内部統制態勢の強化

- ・ 比較推奨販売に係る市場動向が多様化・複雑化している状況下、1線（営業フロント部門）・1.5線（代理店マネジメント・サポート推進部）・2線（コンプライアンス・リスク管理部）による横断的な情報共有・意見交換の定例開催を通じた予兆情報の早期察知に努めていきます。
- ・ 3線（内部監査局）においては、被監査部門（1線・1.5線・2線）と認識を共有のうえ、専門的な視点かつ独立した立場から、比較推奨販売に係る予兆情報にもとづく迅速かつ適切なリスクアセスメントに努め、組織全体に亘る内部統制態勢の強化を図っていきます。

4. 代理店への周知および牽制の強化

- ・ 代理店点検・監査を通して、法令や監督指針に抵触する等、比較推奨販売を歪めるおそれのある乗合代理店が認められた場合、改善を図るための指導・要請等を行います。
- ・ 上記の結果、適切な改善が図られないと見込まれる場合については、お客様本位の業務運営が損なわれていることを根拠として、代理店手数料の削減、新規契約の販売停止、代理店委託契約の終了・解除の措置等、毅然とした対応を行ってまいります。

以 上