

ふたのワンポイントレッスン

Vol.3 保険代理店における適正なコンプライアンス体制

今月は法令等遵守体制をテーマに保険代理店における適正なコンプライアンス体制についてご説明いたします。

保険募集を行う上で各種法令を遵守することは今さら言うまでもございません。特に8年前に施行された改正保険業法では、新たな募集ルールとして意向把握確認義務および情報提供義務が課されました。今年に入ってからも2月に改正金融サービス提供法が施行して、顧客に対して最適の利益を提供することが義務化されています。また、4月には障がい者差別解消法の対象が全ての事業者に拡大されて、保険代理店においても障がい者に対して「合理的な配慮」が義務化されました。

保険代理店主は常にリニューアルされる法令について最新の情報を募集人に教育指導することが求められます。改正保険業法の施行以降、募集人の教育・管理・指導は保険会社ではなく、保険代理店の体制整備として店主が行う必要があります。残念ながら、代理店監査で募集人ヒアリングを行うと最新の法令について教育を受けていない募集人が散見されています。

代理店監査を行う中で、実際に法令等遵守項目で不備指摘が多くなっている項目についてお知らせします。

1. コンプライアンス研修実施後の効果検証

ほとんどの保険代理店では、教育研修計画を年初に策定して毎月コンプライアンス研修を実施しています。店主、教育責任者は毎回テーマを考えてご苦労されていると拝察いたします。一方で、研修実施後の理解度の把握については保険代理店によって大きなバラツキが見られます。監督当局もコンプライアンス研修を実施するだけでは教育指導の体制が整備されているとは認めていません。理解度確認テストを実施しておくことが極めて重要です。

さらに結果を分析して、募集人ごとの理解度や拠点ごとの理解度の差異を把握しておくことが重要です。拠点ごとに差異がある場合には、拠点長の日常の指導に問題が有るかもしれません。昨年来の損保業界における不祥事の多発も、法令を遵守するというコンプライアンスの本質が理解できていないことが主因と思われるます。

2. 構成員契約規制に係る特定関係法人の範囲

構成員契約規制は生保固有の販売規制で、主に企業系代理店における企業内グループ従業者への圧力募集を禁じるルールのため、損保がメインの専業代理店には馴染みの薄いものです。募集人ヒアリングで質問すると、正確に理解できている募集人は多くはありません。同規制は当該保険代理店と人的関係、資本的關係、その他の関係がある特定関係法人の役職員に対する生保第一分野の募集を禁止するものです。

注意すべき事例は2つあります。一つは保険代理店同士の合併です。合併前に当該保険代理店に特定関係代理店が存在しなくても、被合併保険代理店に特定関係法人があることが考えられますので、合併前に十分な調査が必要です。

専業代理店の店主がお付き合いで中古車販売店の役員をしていることが有りましたが、無報酬であったため同店主は役員の認識がありませんでした。しかし、取締役あるいは監査役として登記されている以上、人的関係があるものと判断されますので、当該中古車販売店は特定関係法人として登録する必要があります。

二つ目は保険会社との出向、転籍関係がある場合です。保険代理店が新たな募集人を採用して、一定期間を保険会社に出向して教育研修を受けていることは多くなっていると思います。また、保険会社から事務精通した事務職員を出向受けしていることも多いと思います。このような関係がある場合には当該保険会社は特定関係法人になりますので登録する必要があります。万が一、当該保険会社の役職員の生保第一分野契約を募集した場合には、財務局に届け出る不祥事件となるので嚴重な注意が必要です。

昨年来の不祥事を受けて3月に有識者会議が設置されて、報告書をもとに9月より金融庁が新たなワーキンググループを設置して監督指針改正、保険業法改正に動くようです。保険事業者は待ったなしで業務品質の向上、体制整備の構築が求められます。代理店を取り巻く環境は益々厳しくなりますが、お客様本位の業務運営の実現を目指して頑張ってください。

作成：日本代協アドバイザー 日本創倫株式会社
専務執行役員 事業推進室長(SEO) 風間 利也
配信：日本代協事務局