

千葉代協だより



東関東ブロック

セミナーの開催

十一月十八日(金)、幕張のホテルグリーンタワー幕張に於いてセミナー及び懇親会が開催されます。茨木・栃木・埼玉・千葉の四県が東関東ブロックを形成し、今回は千葉に集まります。

今回のセミナーのテーマは平成二十九年一月より改定される地震保険、「重要性が増す地震保険とその普及に向けた代理店の役割」をテーマに九十分を予定して行われます。(詳しくは千葉代協ホームページをご覧ください。)

各保険会社でも行われるとは思いますが、日本損害保険協会より講師をお招きし実施するセミナーも一興と思えますので、会員の皆様や未加入の代理店の方々などお誘い合わせの上、是非ご参加ください。(申込書は、メールで皆様のお手元に届いていると思いますのでお使いください。)

お知らせ

理事会

十月十四日(金)、午後一時三十分より、千葉県青少年女性会館四階視聴覚室にて行われます。出欠を出されていない理事の方は至急事務局までご連絡ください。(詳しくは千葉代協ホームページで)

代理店賠償責任保険説明会

十月十九日(水)、午後三時三十分より、千葉県青少年女性会館にて行われます。(詳しくは千葉代協ホームページで)

広報委員会

十月二十日(木)、午後二時三十分より、千葉県損害保険代理業協会事務局にて行います。出欠を出されていない委員方は至急事務局までご連絡ください。委員が出席されない支部は代理のご出席をお願いします。(詳しくは千葉代協ホームページで)

願います。(詳しくは千葉代協ホームページで)

CSR委員会

十月二十日(木)、午後三時より弁護士法人よつば総合法律事務所にて行われます。出欠を出されていない委員方は至急事務局までご連絡ください。委員が出席されない支部は代理のご出席をお願いします。会議終了後、無保険車撲滅キャンペーンを行います。(詳しくは千葉代協ホームページで)



写真は前回の代理店賠償セミナーの様子です。

千葉県代理業協会の提携事業について

会員の皆様や消費者の方々の利便性を考え、下記業者様と提携を結んでおります。他の代理店様との差別化にと役立つと考えておりますので、是非ご利用ください。尚、ご利用には事前登録が必要な場合もございますのでご興味がある方は事務局までお問い合わせください。

- DRPネットワーク(株)・千葉オートグラス会・ハヤシカレンダー(株)・JCM・アサヒ飲料(株)・新日本法規出版(株)・(株)タウ
- (株)ハウスデポパートナーズ・千葉ロードネット会・(株)コウカドゥー
- アルメリア税理士法人・弁護士法人よつば総合法律事務所
- ソシオダイバシティ(株)・「みなさまの保険情報」

千葉代協事務局より
住所等変更がありましたら、すみやかにご連絡をお願いいたします

連絡先
TEL 043-307-8220

一般社団法人 千葉代協
広報委員会作成
石井・東・川名・大野・高橋・宮内・田仲・秋山・大森

《改正保険業法対応》『体制整備』の豆知識 (Vol.1 / H28.2.2)

《『体制整備』の豆知識の内容》

代理店経営者ならびに保険募集人の皆さんが体制（態勢）整備に向けて日々お悩みになられていることを、改正保険業法に関するパブリックコメント（金融庁公表）をベースに実務面からの切り口でそれぞれ解説いたします。該当項目は、以下の通りです。

※ なお、保険会社サイドの具体的な運用が確定していない、あるいは各社によって運用が異なる項目については、個別の内容は差し控えさせていただきます。ご了承ください。

○ 代理店経営者向け項目

- ・ 経営管理（ガバナンス）体制
- ・ 法令等遵守（コンプライアンス）体制
- ・ 募集人教育管理指導體制
- ・ 内部監査 など
- ・

○ 保険募集人向け項目

- ・ 保険募集管理体制
- ・ 顧客保護等管理体制（顧客情報管理、苦情管理）
- ・ ITオペレーショナル・リスク管理体制（PC管理など） など

それでは、第1回目となる今回は、以下の質問について回答いたします。

Q1【経営管理（ガバナンス）体制（1）】

改正保険業法では、新たに代理店の体制整備が義務付けられますが「体制整備」と「態勢整備」の2つの言葉が使われています。どういう違いがあるのでしょうか。

A1 改正保険業法によれば、「代理店においてはその規模や業務特性に応じ、保険募集の健全かつ適切な運営を確保するための措置を講じているか」とされており、これを「代理店の体制整備義務」と称しています。具体的には、テーマごとに以下のPDCAサイクルの実践が求められることとなります。

- ① 社内規則等の策定（Plan） ② 適切な教育・管理・指導（Do）
③ 自己点検等の監査（Check） ④ 改善に向けた態勢整備（Action）

「体制整備」とは形（ルール・組織）を作ることで、上記①～②の段階です。一方、「態勢整備」とは、作った形の実効性の確保を確認し、問題があれば改善していく上記③～④の段階です。従って、今回の改正で代理店に求められている義務の本旨は、適切な保険募集を行うための「体制」であり「態勢」であるということになります。

改正保険業法の施行が本年5月末であることを踏まえると、現時点では「体制整備」の①と②の目途をつけることが理想的です。①の社内規則等の策定については、所属保険会社（代申会社）が策定している「募集コンプライアンスハンドブック」等を自社の社内規則等と位置付けることが最も効率的で効果的だと考えます。（自社の特性に応じてカスタマイズすることも可能ですが、メンテナンスにロードもかかりますので、まずは、上記対応が望ましいと考えます。）

なお、乗合代理店の場合、代申社のマニュアルを自社の社内規則等と定めることも考えられますが、代申社と非代申社で業務プロセスが異なっている場合には、その内容を全て付加することが必要になってしまいます。従って、この場合も「各保険会社の規定・マニュアルに従う」と自社として決めておけば、シンプルで分かりやすく、かつ、メンテナンスに悩む必要もないこととなります。

次に、②の段階として出来上がった規則（ルール）を募集に従事する全員に対し、周知徹底することが必要です。ルールを全て頭の中に入れると言うのは無理もありますので、ミニマムの対応としては、募集人全員が「どこを見ればルールが書いてあるか知っている」、「ルールを確認しながら仕事を進めることができるように、常時閲覧できる状態を整えている」という態勢をとることが重要です。

金融庁あるいは保険会社による募集人ヒヤリングが行われた場合に、該当の社内ルールが適切に答えられないようだと募集人の指導・教育・管理が不適切と判断されることとなりますので、確実に対応しておくことが必要です。まだ時間はありますので、まずは「体制整備」の①と②にしっかりと対応しておくように取り組みを進めましょう。 次回へ続く