



(損保版)

第1~4月曜日発行
発行所 新日本保険新聞社
大阪市西区靱本町1丁目5-15
(郵便番号550-0004)
電話 (06) 6225-0550 (代表)
FAX (06) 6225-0551 (専用)
購読料 1か月2160円
(消費税、送料込み)

©新日本保険新聞社 2015

シンニチ保険Web

www.shinnihon-ins.co.jp

購読者専用サイトのパスワード

bluseed

(2015年12月31日まで)

※「1月」と「7月」に変更します。



盛大に開催されたセミナー

神奈川代協・3支部がセミナーを共催

野元氏が改正業法踏まえ講演

神奈川代協は11月20日午後1時から、横浜市港南区の損保ジャパン日本興亜港南支社会議室で横

須賀支部と横浜南支部、横浜中支部の共催によるセミナーを開き、日本代協の野元敏昭専務理事が「新しい保険募集ルールの底流と代理店の目指す道」をテーマに講演した。今セミナーは、来期に予定している横須賀支部と横浜南支部の支部合併を記念し開催。セミナーでは、来年5月に施行の改正業法

で新たに義務づけられる意向把握と情報提供、体制(態勢)整備の各ルールについて、留意すべき点などを解説。意向把握義務について、意向を把握する方法は保険会社所定の帳票(申込書・意向確認書面等)に沿って適切に実施・保存すれば対応可能とした。一方、こうした対応はあくまで最低限

(ミニマム)のものだとしたうえで、「丁寧な顧客の対応では、交渉履歴や対話の記録・保存は必須になる」と指摘。プロ

代理店については「ミニマムスタンダードのルール対応を越えるよう、独自の価値を磨くことが今後、保険のプロには求められる」と述べた。

体制整備義務のなかで、乗合代理店が比較・推奨販売をする場合については、所属する代理店の理由や基準の範囲内であれば、募集人ごとに推奨理由や基準を設定でき

る旨のパブリックコメントが、今年10月に新たに追加された」と説明。これは例えば、合併代理店などで募集人ごとに研修生として入社した出身保険会社と異なる、その結果、募集人ごとに精通する保険会社および保険商品が異なるケースなどに該当する。ただ、その場合でも代理店がその旨のルールを事前に設けておく必要があるとアドバイス。

今回の業法改正が代理店に求めるものとして、専属代理店に向けては「比較推奨販売をきちんと

と実施する乗合代理店の存在は専属代理店にとってリスクになる。そのため、専属代理店は商品の品ぞろえ以外の自店の価値を明確にして強化することが肝要だ」とした。

一方、乗合代理店に向けては、既存の取り扱い保険会社を本当に乗り合

う必要があるのかを見つめ直す必要があるとし、そのうえで複数の保険会社を扱い、比較推奨販売を行う場合は「自らの能力や態勢をしっかりとチェックし、的確に行うことが大事だ」と述べた。