

# 代理店が備えておくべき留意点

## 「金融庁検査の着眼点」をテーマに成島氏が講演

神奈川代協



成島氏

神奈川代協は11月11日、オンラインセミナーを開き、日本代協アドバイザーで元金融庁特別検査官の成島康宏氏が「金融庁検査の着眼点」をテーマに講演した。講演では、金融庁による立入検査の概要や、内部管理態勢の整備・改正保険業法・顧客本位の業務運営に関連する検査の実態、代理店が備えておくべき留意点などについて解説した。

## 検査は代理店のみで対応

立入検査は、全国11の財務局が中心になり代理店規模に関わらず検査官3〜5名程度で1〜2週間に行われ実施するのが一般的。従来、検査官の属性は新卒で公務員試験に合格した者が中心だったが、最近では大手保険会社出身者、弁護士など多様な人材が検査を行っているという。

一般的な検査の流れは、代理店に検査予告が入り、代理店側による必

要資料の提出、実地調査、ヒアリング等の検査実施、検査後の講評を経て検査結果通知が代理店に届く。代理店は検査結果通知を受け取ってから1か月で改善報告を提出し、改善ヒアリングを受けることになる。

検査予告の段階で代理店が注意しなければいけないことは、検査情報の漏えいだと成島氏は指摘。検査予告は当局から代理店に直接行われるが、代理店は、検査を受けることを所属保険会社を含む外部に漏らしてはいけないとし、「検査は保険会社に頼らず代理店のみで対応しなければいけない」と強調した。全体

代理店による内部管理態勢に関しては、自己点検(内部監査)が形骸化しているケースが散見されると指摘。例えば「管理者による募集人への点検について、現物確認を実施せずヒアリングのみで終了している」「チェック項目に比して点検が短時間になっている」「保険会社の代理店監査をもって自己点検・内部監査の代用にしてしまっている」といった代理店がないか、改めて確認する必要性について触れた。

意向把握・確認義務に関する検査官の着眼ポイントとしては「社内規程等が定められているか、また、規程通りに説明されているか」「顧客属性の把握は十分に行われているか」「管理態勢が整備されているか」などを挙げ、総じて「このようなたたり前のことができていないかどうかを検査官は感直に確認する」と述べた。

比較推奨に関する検査において検査官が検証するポイントとしては「最終意向が特定商品に偏っているもの」「当初意向から最終意向に変化した理由が未記載または同じような理由のもの」など、リスクの濃淡を考慮して問題があるような部分を中心に検証を行うとした。また、保険募集キャンペーンについても検査官は着目すると指摘。キャンペーンを実施すること自体が即問題ではないが「キャンペーン実施により適正募集が歪められていないかどうかをチェックする」と述べた。

顧客本位の業務運営に関しては、顧客に迷惑をかける「顧客保護」だけにとどまることなく、顧客の利益を増進させる「顧客本位」が図れているかという視点で検査がなされるとした。「常に顧客から選ばれる、信頼されるような代理店であるために、保険会社に頼ることなく自律して学ぶとともに、その学びを改善に向けた行動につなげていくこと」を求めた。

総じて、代理店経営にあたってはルールの表面を理解することだけでなく、どうしてそのルールが定められているのか、当局が何を求めているのか、ルールの本質の理解に努めるとともに、自律的に態勢整備などに取り組んでいくことが重要だと述べた。

**■成島氏プロフィール**

保険会社・代理店等の検査・監督業務に長年にわたって幅広く従事。2019年7月金融庁監督局特別検査官を最後に退職。現在、金融行政の動向に対応した内部管理態勢の整備や保険募集・コンプライアンス態勢等に関するアドバイスのほかセミナー活動にも従事。現在は日本代協アドバイザー、保険業合代理店協会、日本創倫、アニコムホールディングスに在籍。