

(第三種郵便物認可)

山梨代協

増える契約上のトラブル
代理店賠償責任保険の
必要性訴える



土屋会長



杉山氏

山梨代協は10月4日、代理店賠償責任保険セミナーをオンラインで開催した。社会環境が激変する中、保険代理店や保険募集人に対する期待と要望が高まる一方で、手続きミスや説明不足による保険契約のトラブルも増

加しており、万が一トラブルの当事者となった場合に賠償責任を負うリスクを想定することも必要だ。講師を務めた元チャプ損害保険の杉山幹久氏は、改正保険業法等の法的な留意点と実際の相談事例等を紹介し、代理店賠償責任保険の必要性を訴えた。

賠償責任保険の必要性や、日常業務の改善に役立つ情報を提供した。冒頭、挨拶に立った土屋会長は、保険を販売するうえで顧客との信頼関係の重要性を説く一方、説明不足等のミスによって顧客から賠償請求される事態を想定する必要があると示唆。「保険会社が顧客に賠償をした場合、その後、保険会社から求償されるケースもある。万一のリスクに備えて、保険を売る我々だからこそ賠償資力の確保が必要であり、代理店賠償の加入は必須」と語った。そのうえで山梨代協

委員の加入率は、全国平均に届かない83・3%にとどまっていると指摘し、加入を呼びかけた。「日本代協新プラン」の委託講師を務める杉山氏は、まず、改正保険業法施行によって変化した金融庁と代理店の関係に言及。直接対話が進む中、当局は代理店が「法令等に基づき保険募集のルールの本質を理解していない」と考えているとし、顧客本意の業務運営の本質理解の重要性を説いた。また、代理店委託契約書の十分な理解が必要であること、改正保険業法等の留意点を挙げ、保

険募集をする際の基本的な事項を改めて解説。その中で虚偽の説明について、「意図的ではなくても『つい』『うっかり』『うろ覚え』で結果的に虚偽説明となる可能性がある」とし、実際に発生した裁判事例等を紹介しながら注意を促した。また、「オールリスクという言葉は、全てのリスクをカバーすると顧客に誤解を与えかねない」と述べ、迂闊に使用しないよう強調した。

体制整備の取組みに関して、「全部特約の見積もり提示」「意向把握の予習・復習」「重要事項説明書の常備を推奨。それぞれ説明しながら注意すべき点を解説した。代理店賠償の2012年から21年までの書面による事故報告件数、類型を見ると、新種保険のトラブルは増加傾向にある。同氏はその理由として、「代理店は自動車保険ほど手慣れていない」「契約者が新種保険をよく知らない」「保険会社は自動車保険ほど約款を見直していない」等挙げた。

セミナー後半は、多くのトラブル事例を紹介し、注意を喚起するとともに、代理店賠償責任保険の必要性を訴えた。