

ふうたのワンポイントレッスン

Vol.18 代理店監査におけるプロ代理店の体制（態勢）整備課題（8）
～改定・募集コンプライアンスガイド（2023年2月版）とe-ラーニングによる動画学習～

体制整備の豆知識の Part7、8 回目は「改定・募集コンプライアンスガイド（2023年2月版）とe-ラーニングによる動画学習」についてお届けします。

損保協会が発行する「募集コンプライアンスガイド」が2023年2月16日に改定され、同協会のホームページにPDFファイルが掲載されていることをご存知でしょうか。

今回の改定ポイントは、保険業法施行規則や金融庁の「保険会社向けの総合的な監督指針」、住民基本台帳法の改正を踏まえた所要の手当のほか、代理店の内部管理態勢や募集人の業務遂行状況を確認するための「自己点検チェックリスト」について、個人情報管理に関する項目の内容見直しなどを行っています。

「募集コンプライアンスガイド」は、損保協会が会員保険会社向けに示したものですが、代理店の皆さまにもご覧いただけるよう損保協会のホームページにPDFファイルを掲載しています。

ご参考：「募集コンプライアンスガイド」とは、

損保協会が適正な保険募集の確保に向けて保険会社が代理店を指導する際に活用するために損害保険募集にあたって遵守すべきことや内部管理態勢を整備するために必要な事項等を分かりやすく体系的に整理したガイドブックです。

「募集コンプライアンスガイド」は以下のPDFファイルを参照下さい。

[募集コンプライアンスガイド（2023年2月版）（PDFファイル）](#)

また、同ガイドのe-ラーニング学習サイトとして「募集人向けの教育支援サイト（<https://www.sonpo-dairiten.jp/education/index.html>）」を設置しており、同ガイドのポイントを動画で解説し、確認テストもあります。

募集コンプライアンスの教育学習に「募集コンプライアンスガイド」と合わせて、e-ラーニングによる動画を積極的にご活用ください。

【募集コンプライアンスの動画コンテンツ概要】

[第1章 代理店登録・募集人届出について](#)

1-1 保険募集の定義

1-2 財務局等への代理店登録・募集人届出

第2章 保険募集に関する基本ルールについて（前編）

2-1 募集人の権限等に関する説明

2-2 意向把握、商品の選定、商品説明および重要事項説明

2-2-1 意向把握

2-2-2 推奨販売（乗合代理店のみ）

2-2-3 比較説明（乗合代理店のみ）

2-2-4 商品説明

第2章 保険募集に関する基本ルールについて（後編）

2-2-5 重要事項説明（情報提供）

2-3 契約締結（告知受領・意向確認）

2-3-1 告知受領

2-3-2 意向確認

2-3-3 契約締結

2-4 保険料の領収

第3章 契約管理について

3-1 契約内容の変更（異動）・解約

3-2 満期管理・満期案内

3-3 保険事故発生時の対応

第4章 保険募集に関連して留意すべき事項について（前編）

4-1 勧誘方針の策定・公表

4-2 高齢者・障がい者に対する保険募集

4-2-1 高齢者に対する保険募集

4-2-2 障がい者に対する保険募集

4-3 保険勧誘時や契約締結時のノベルティ等（特別利益の提供の禁止）

4-4 非対面募集

第4章 保険募集に関連して留意すべき事項について（後編）

4-5 取引時確認

4-6 団体契約等の管理

4-6-1 団体契約

4-6-2 団体扱・集団扱契約

4-7 自己契約・特定契約の管理

4-8 個人情報の管理

4-9 反社会的勢力に対する代理店の業務運営ルール

第5章 代理店の体制整備について

- 5-1 代理店の体制整備義務と整備要領
- 5-2 募集関連行為に係る体制整備
- 5-3 推奨販売・比較説明に係る体制整備
- 5-4 フランチャイズ代理店等に係る体制整備
- 5-5 大規模な特定保険募集人に係る体制整備

作成：日本代協アドバイザー 日本創倫株式会社 代表取締役（CEO） 山本 秀樹

配信：日本代協事務局