

大阪代協

相談・保険金準備機能備えた代理店賠責を

代理店賠責の備えテーマにWebセミナー

大阪代協（新谷香代子会長）は、8月29日午後3時から、日本代協新フラン委託講師の杉山幹久氏を講師に迎え、Webセミナー「代理店賠償責任保険の備えが必要です」を開催した。集合形式の参加を含めると、大阪、兵庫併せて300名を超える代理店、保険会社社員が熱心に耳を傾けた。

開催にあたり、新谷会長が挨拶に立ち、「私たちの身の回りでは、リスクが至る所で社会問題化している。損害保険に関する者の役割はますます重要になり、注目が集まっている。今こそ、私たちはその使命を果たすために一層の力を發揮すべきだと考える。しかし、保険金をお支払いしてお客様の役に立つ一方で、トラブルも数多く発生している。損保ADRには年間3万件を超える苦情、相談が寄せられている。

代理店賠責の引受け会社であるチャブ損害保険には150件ほどの事故報告があるという。さらに、最近気になるのは賠償請求額、訴訟額の高額化である。代理店、保険会社に対して1億円を超える訴訟が発生したり、保険会社が代理店に数千万円の求償を行ったりといった話も聞こ及んでいる。

本日参加の保険会社の社員の皆様には、保険会社、代理店がヒヤッとした経験をしているという実情を考

る開催に立ち、「私たちの身の回りでは、リスクが至る所で社会問題化している。損害保険に関する者の役割はますます重要になり、注目が集まっている。今こそ、私たちはその使命を果たすために一層の力を發揮すべきだと考える。しかし、保険金をお支払いしてお客様の役に立つ一方で、トラブルも数多く発生している。損保ADRには年間3万件を超える苦情、相談が寄せられている。

代理店賠責の引受け会社であるチャブ損害保険には150件ほどの事故報告があるという。さらに、最近気になるのは賠償請求額、訴訟額の高額化である。代理店、保険会社に対して1億円を超える訴訟が発生したり、保険会社が代理店に数千万円の求償を行ったりといった話も聞こ及んでいる。

本日参加の保険会社の社員の皆様には、保険会社、代理店がヒヤッとした経験

年間1千件の相談が
約14%の会員がヒヤツとを経験



新谷会長

述べた。

セミナーでは、損保代理店のコンプライアンスについて、元金融厅長官の五味廣文氏の「コンプライアンスは『知識』よりも『意識』が根付いているかが本質である」というコメントを紹介。

法律として、2008年に成立した「保険法」により告知義務の概念が大きくなり、2016年に施行された改正「保険業法」によって代理店は意向把握義務など各種義務を負うことになり、保

業法によって代理店は届いた保険証券を持って来店してもらい、そこでお客様の意向と契約内容が一致するかをもう一度説明するといった予習・復習的に意向把握

回2時間の説明を3回行つてから契約へと導き、ささらにその後にお客様に

保険募集の基本的ルールである意向把握義務について、従来の意向確認に加え、募集プロセスにおいて、顧客ニーズに合致した保険商品を適切に選択・購入できるよう

に選択・購入できるよう



(損保版)

第1~4月曜日発行
発行所 新日本保険新聞社
大阪市西区鶴町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2420円
(消費税、送料込み)
©新日本保険新聞社 2023



杉山氏

「オールリスク」「すべて同じがそれ以上」「トラブルにつながりやすく避けた方がいい」とアドバイスした。

続いて、代理店と法律上の責任について、代理店賠責の対象となるのは過失等により第三者に損害を与えたときに発生する民事上の責任であり、刑事上の責任や行政上の責任は対象とならないと説明した。

また、保険業法第28条で定められた「所属保険会社の賠償責任」について言及し、保険会社は保険募集人が保険契約者に加えた損害を賠償する責任を負っているが、近年は「保険会社が代理店委託の際に、相当の責任を負わせるケースが増

えてきている点は注目だ。そして、民事上の責任の根幹をなす「不法行為の責任」「債務不履行責任」、さらに「信義誠実の原則」を解説した。

「信義誠実の原則」に基づく賠償責任の裁判事例として、満期更改時に代理店が保険契約者に反する行動をしたと

して最後に、「事故相談機能」「保険金準備機能」を備えた代理店賠償責任保険は保険募集において必要不可欠なものであると訴えるとともに

東京地裁等の判決を紹介した。具体的なトラブル事例を挙げた後、杉山氏は言った、「言わない」「口座振替不能」「事故受け付け時に無責のものを有責と回答した場合」であると回答した場合におけるトラブルは法律上によるトラブルは法律上の賠償責任を問われる。裁判事例を紹介し注意を促した。

また、情報提供義務は、提示しながらお客様に説明書を常備・掲示し、これを用いることであると述べた。

原則として「契約概要」した書面(例:重要事項等説明書)等を用いるなどの一律・画一的な手法で行われることであると述べた。

明ることの重要性を強調した。商品改定時などに生じやすい「つい・うつかり・うる覚え」は虚偽説明につながるとし、これによつて代理店が敗訴した裁判事例を紹介し注意を促した。