

新型コロナウイルス感染症の収束も見通せず、第5波が懸念される状況の中、皆さまにおかれましては引き続き事業運営に腐心されておられることと思います。本当にお疲れさまです。

さて、ワンポイントレッスンはここから業務遂行状況がテーマとなります。今回は代理店および募集人の「登録・届出・資格有効期限管理」のチェックポイントについて解説いたします。

保険事業は公共性の高い事業であり、契約者保護を図るために財務局等に代理店登録と募集人届出が義務付けられています。常に「最新」で「正確」な情報を整備することが必要です。手続き遅延等の場合は、無登録・無資格募集等の不祥事となるので細心の注意が必要です。

(1)代理店登録

観点:財務局等に届け出ている代理店の登録事項が現状と相違ないか

〈点検のポイント〉

- ① 所属保険会社が提供する代理店システムの登録情報画面や登録内容が記載された帳票等を、個人代理店の場合は住民票の抄本等、法人代理店の場合は商業登記簿謄本等と照合し、登録事項の変更を適切に行っていることを確認します。
- ② 法人の場合、12年間登記事項変更が行われないと、実体のない会社と判断され、「みなし解散」となってしまいますので注意が必要です。

(2)募集人届出

観点①:財務局等に届け出ている募集人が現状と相違ないか

〈点検のポイント〉

- ① 保険募集に従事する役員・募集人として財務局等に届け出ている者が、実際に保険募集を行っている者と一致しているかを確認します。
- ② 所属保険会社が提供する代理店システムの募集従事者情報画面や募集人の状況が記載された帳票等と照合します。(旧姓は問題ありません)

観点②:財務局等に届け出ている募集人が、募集人としての所定の要件を充足しているか

〈点検のポイント〉

募集人(新規、既届出ともに)は、以下の要件を充足している必要があります。

- ① 保険代理店から保険募集に関し、適切な教育・管理・指導を受けて保険募集を行う者であること
- ② 募集人のうち、役員を除く使用人については、上記①に加えて、保険代理店の事務所に勤務し、かつ、保険代理店の指揮監督・命令のもとで保険募集を行う者であること
- ③ 他の保険代理店または損害保険会社における募集人ではないこと
- ④ 損害一般試験「基礎単位」「商品単位」、「生保一般」資格を現在有していること（自賠責、マリンのみ代理店を除く）。

「現在有効な資格」であるために有効期限切れ管理も重要です。これは代理店自身の責任で行う必要があります。また、届出が受理された日以降でないと募集はできませんので、新入社員採用時などには特に注意が必要です。

- ⑤ 契約形態は、「雇用」、「派遣受入」、「出向受入」または「役員（法人）」であること

観点③：代表権を有する役員が、役員退任後も引き続き保険募集を行う場合、募集人届出を行っているか

〈点検のポイント〉

前代表者（筆頭者以外の代表者を含む）が退任後に保険募集に従事する場合は、募集人の届出が必要です。届出漏れが散見されますのでご注意ください。

観点④：法令上、募集人として届け出ることができない者を届け出ているか

〈点検のポイント〉

法人の監査役、会計参与を募集人として届け出ているか、また、募集人がこれらの役職に就任する場合には募集人の廃止を届け出ているか、退任日と届出日の関係も含め確認が必要です。監査役が募集人として届出られているケースがありますので、再確認して下さい。

代理店登録、募集人届出は保険業法で定められた重要なミニマムルールですが、案外放置されていることが多い項目でもあります。漏れなく整備するために責任者や点検日を定め、変更届出等の手順（誰が誰にどの書類で許可を取るなど）を定めておくことも必要です。新人採用時、退職時、他代理店との合併時などに疎漏の無いよう慎重な対応を行ってください。

以上

作成：日本創倫株式会社 専務取締役（SEO）オフィサー事業部長 風間利也
配信：日本代協事務局