

保険代理店の態勢整備における 実務上の課題と最新情報

のぞみ総合法律事務所
弁護士 吉田 桂公

【プロフィール】



吉田 桂 公 (Yoshihiro Yoshida) のぞみ総合法律事務所・パートナー弁護士

<http://www.nozomisogo.gr.jp/>

Tel : 03-3265-3851 (代表) / 03-3234-6890 (直通) Fax : 03-3265-3860 Mail : yoshi@nozomisogo.gr.jp

【経歴】

2002年11月司法試験合格。2003年3月東京大学法学部卒業。同年4月司法研修所入所。2004年10月のぞみ総合法律事務所入所。2006年4月～2007年3月日本銀行決済機構局（決済企画担当）、2007年4月～2009年3月金融庁検査局（専門検査官）に出向。2009年4月のぞみ総合法律事務所復帰。

現在、第二東京弁護士会・金融商品取引法研究会、経済法研究会、民暴委員会、司法制度調査会民法部会（債権法改正）に所属。

【主要取扱業務】

金融レギュレーション（保険業法、銀行法、金融商品取引法、信託業法等）、企業のコンプライアンス態勢構築、訴訟・金融ADR対応、調査委員会活動等。

<主な実績>

- ・ 保険会社（生保、損保）、保険代理店、保険仲立人、銀行等の業務全般に関する法的助言、意見書作成等
- ・ 保険会社（生保、損保）、保険代理店、保険仲立人、銀行等のコンプライアンス態勢（内部規程、組織体制等）の構築支援
- ・ リスク商品に関する訴訟対応、金融ADR対応
- ・ 金融機関の不祥事に係る調査委員会活動
- ・ M&A（法務監査を含む）
- ・ 金融検査対応
- ・ 顧問業務（顧問料：月額5万円～）

【著書・論文等】

- ・ 「改正保険業法を踏まえた保険窓販上の留意点」（銀行実務2014年6月1日号）
- ・ 「保険代理店に求められる態勢整備義務」（週刊金融財政事情2013年12月2日号）
- ・ 「金融モニタリング基本方針」にみるモニタリング手法の見直しの方向性」（金融法務事情2013年11月10日号）

- ・ 「実務必携 金融検査事例集の解説」(金融財政事情研究会)
- ・ 「日常業務のコンプライアンス～金融検査事例集からの示唆～」(全国地方銀行協会)
- ・ 「金融庁からの発信情報の読み方」(銀行法務 21・2013年9月増刊号)
- ・ 「保険代理店管理における留意点と実務対応①～⑤」(保険毎日新聞 2011年9月5日号～9月9日号)
- ・ 「問われる保険代理店管理態勢－強化される検査の視点と対策」(ファイナンシャルコンプライアンス 2011年3月号)
- ・ 「知らないではすまされない金融コンプライアンス講座(通信講座)」(きんざい)
- ・ 「金融検定協会コンプライアンス・オフィサー(SCO)検定試験対応講座(通信講座)」(銀行研修社)

ほか多数

【講演等】

保険代理店関係のものとして

- ・ 「金融庁の動向を踏まえた今後の代理店のあり方」
- ・ 「保険代理店の態勢整備における課題～最近の金融当局の動向を踏まえて～」
- ・ 「保険代理店の態勢整備における実務上の留意点」
- ・ 「乗合代理店に求められる態勢整備～近時の当局の動向を踏まえて～」
- ・ 「保険代理店に求められる態勢整備と保険会社による代理店監査上の留意点」
- ・ 「保険代理店における不祥事件対策」

ほか多数

※ この他、保険会社・保険代理店・保険仲立人・銀行等の社内研修も多数担当

【目次】

I. 代理店の「使用人」の要件の厳格化

1. 経緯
2. 委託（委任）契約解消後の対応策
 - (1) ①雇用, ②派遣, ③出向について
 - (2) 個人代理店（3者間スキーム）について

II. 保険業法の改正

- ① 意向把握義務
- ② 情報提供義務
- ③ 保険代理店の態勢整備義務
- ④ 乗合代理店に係る規制
- ⑤ 保険代理店の委託先管理責任

III. 保険会社による代理店監査の厳格化 ＜改正監督指針＞

IV. 保険代理店が整備すべき態勢

1. 態勢整備の考え方
2. 内部規程の作成（法令等遵守規程／保険募集管理規程／顧客情報管理規程／顧客サポート等管理規程／内部監査規程／外部委託管理規程）
3. 組織体制の構築
4. 内部監査の実施

V. 実務上の留意点

1. 保険募集管理
 - (1) 不当な乗換募集の防止
 - (2) 高齢者募集
 - (3) 顧客紹介制度
2. 顧客情報管理
3. 顧客サポート等管理（苦情等の対応 苦情等の対応）
4. 外部委託管理

VI. 最後に

新日本保険新聞社
損保ジャパン・日本興亜損保セミナー

募集人を雇用型に転換しても利益が出せる給与の決め方と労務管理の注意点

社会保険労務士法人ミライガ
藤井 恵介

自己紹介

【保険代理店専門】社労士

藤井 恵介（ふじい けいすけ）

昭和47年6月1日生れ。京都大学卒業後、民間企業の経営企画部や人事部での勤務を経て平成17年に社会保険労務士事務所を独立開業。多くの保険会社や代理店とのパートナーシップを築き、保険営業に役立つ情報提供や、共同営業企画などを展開している。

また、保険業界や代理店の収益構造に精通しているため、募集人の雇用問題を解決しながらも、代理店に利益が残る仕組みづくりと、雇用トラブルを未然に防ぐ社内体制づくりを多くの代理店で構築している。

企業での経験をベースとしたアイデア満載のアドバイスは「その手があったか」「自社の身の丈にあわせてくれるので実行しやすい」と好評を得ている。

【MESSAGE】

保険代理店業界にとって、大きな転換期にある今、どうしていいかわからず立ち往生している経営者の力になりたいのです。私が行うのは、業界のことを知り尽くしたからこそできる、効果的なアドバイス。さあ、この大転換期をチャンスに変えて、利益の出せる代理店と一緒に作りましょう。忘れないでください。どんなときも私は経営者の味方です。



2006年度 京都府社労士会各種給付金研究会責任者
2007年度～ 中小企業福祉事業団幹事社労士
大阪産業創造館「あきないえーど」登録専門家
滋賀県産業支援プラザ登録専門家
経済産業省後援ドリームゲート登録アドバイザー
2008年度～ 京都産業21登録専門家
2009年度～ 豊中商工会議所地域力連携拠点登録専門家
2010年度～ 大阪商工会議所中小企業応援センター登録専門家
京都自由業若手交流会代表

【著書】

「総務・経理」実務パーフェクトガイド(中央経済社)
「アブナイ！中小企業の立て直し方」(ぱる出版)
「小さな会社の労務・総務・経理の仕事」
(ぱる出版)
「払い過ぎない・文句も出ない 小さな会社の給与計算」(ぱる出版)
「定年前に知っ得 年金の手続き」(ローカス)

本日の内容



I. 代替措置として認められるスキームを知る

1. 保険代理店使用人の適正化とは？
2. それぞれの形態のメリット・デメリット
①雇用／②派遣／③出向／④三者間契約スキーム／⑤役員
3. 現実的な策は？

II. 「雇用」とは？

1. そもそも「雇用」とは？

III. 「雇用」の形態をとった時の給料の総額を決定する

1. 従来の報酬支払方法から給料へ
2. 本部費用の設定
3. 給料総額の設定はこうなる
4. 本人経費をどうするか？
5. 給与体系の設計書を作成

6. 実際に計算してみると
7. 最低賃金をクリアするために
8. パートタイマーの最低賃金は？
9. 社会保険への加入要件

IV. 給料の内訳を決定する

1. 給料の内訳を考える
① 全額を「給与」とするのか？
② 一部を「事業所得」するのか？

V. 会社を守るためにやっておくこと

1. 募集人雇用型代理店への道のり
2. 会社を守るために必要な規程類
3. 就業規則は会社を守る最重要ツール！
4. 就業規則をどのように作るか？
5. 保険代理店の特殊性を踏まえた就業規則

VI. まとめ