

代理店研修会資料

S O M P O ひまわり生命 コンプライアンス部

お客さまに名義を借りたり、無断で使用したり、架空の名義を使ったりして、契約を作成してはいけません！！

【作成契約の事例】

1. 募集人は、営業成績を達成するため、友人に**名義を借りて**契約を成立させた。
2. 募集人は、代理店の目標を達成するため、知人の**名義を無断で使用**して契約を成立させ、不足分は**実在しない契約者の名義を使って**契約を成立させた。

【作成契約発覚の端緒】

1. 未収納フォローの際、契約者から「契約した覚えの無い契約がある」旨の申出。
2. 営業店で申込書類を確認した際、複数の契約者の筆跡が似ている。
3. 損保事件調査において、流用先が生保の作成契約であることが発覚。
4. 募集人(契約者の父親)から解約の申出があり、契約者に確認して発覚。
5. 保険料を支払ってくれる約束をしたのに支払ってもらえないという契約者からの申出。

【作成契約の注意点】

1. 募集人は刑事罰を受けることがあります。

保険業法第307条第1項第3号、保険業法施行規則第85条第5項第3号に該当するうえ、刑法第159条(私文書偽造)、第161条(偽造私文書行使)に該当し刑事罰を受けることがあります。

2. 代理店が委託契約解除となる場合があります。

標準処分の場合、募集人は新契約募集停止1か月、代理店は募集手数料削減支払5%1か月が適用されますが代理店が委託契約解除(募集人が登録抹消)となる場合もあります。

3. 代理店主は異変に気付くことが重要です。

上記事例のとおり、作成契約は成績不振の募集人の故意によって発生します。

代理店主は募集人の日常行動や業務内容をよく見て異変に気付くことが重要です。

例えば、締切間際に複数の申込書が提出されていないか、見込み客以外の契約が多数提出されていないか、失効・消滅契約や不備・不成立が多くないか等。

■ 作成契約に関与した場合、「その他不祥事件に該当する行為」と判断します。 ■

1. 社員や他の募集人の不適切な依頼に応じて、募集人が作成契約に協力した場合
2. 作成契約とは知らなかったが、募集に関与しない契約の取扱者になった場合

※一時的な成績を取り繕うための作成契約は、代理店・募集人・お客さま・保険会社のいずれにとってもメリットがありません！！

重要!