一般社団法人 福岡県損害保険代理業協会　福岡東支部

代協だより 福岡東

第19号
発行：2014年２月

発行者
福岡東支部 支部長　松田 宏臣
［株式会社 KRC］

金融庁から通達のあった「委任型使用人」に関して、代理店や保険会社にとって、今年は激動の一年となりそうです。

けれども、お客様により質の高いサービスや情報の提供ができるよう、こうして例会などで新しい知識を吸収し、情報交換していくことに変わりはありません。今年も頑張っていきましょう。

１／15 支部例会（in 株式会社梓書院セミナールーム）

交通事故による 後遺障害等級認定の基礎知識

「後遺症」と「後遺障害」の違いとは？

「後遺症」とは、事故直後から一定期間の強い症状が治癒した後も、なお残ってしまった機能障害や神経症状などの症状や障害のこと。
その一方「後遺障害」とは、
①交通事故によって受傷した精神的・肉体的な傷害（ケガ）が、
②将来においても回復の見込めない状態となり（症状固定）、
③交通事故とその症状固定状態との間に相当因果関係が認められ、
④その存在が医学的に認められる（証明・説明できる）もので、
⑤労働能力の喪失（低下）を伴い、
⑥その程度が自賠法施行令の等級（１～１４級）に該当するもの
という全てに該当しなければ認定されないものです。

後遺障害の認定基準とは？

「労災基準に準拠」。解剖学的観点から１０種の系列に分類され、さらに生理学的観点から３５種の系列に分類される、とされています。しかし実際には、『障害認定必携』に認定基準こそ記載してあるものの、その医学的立証方法については何も記されていません。
つまり、どうやって立証すればよいのか、誰も教えてくれないのです。

博多総合法務事務所
行政書士　中川 和昭 氏

等級認定　＜事例１＞

小学校１年生女児。８０歳男性の運転する軽トラックにひき逃げされ、顔面裂傷。
相手方から、後遺障害等級（事前認定）で「非該当」との通知。「残存する症状は人目につく程度以上のものであるとは捉え難い」とされた。それに対し、
→傷の変化を写真で詳細に記録（縫合直後から継続）
→情報開示請求で、非該当の判断理由を問う
→裁判記録から、加害者の悪質性を指摘
など証拠を揃えて異議申し立てを行なった結果、等級認定へ。
慰謝料等含めて、4,307,459 円から 11,330,000 円へ。

等級認定　＜事例２＞

他覚所見・神経学的所見なしの『頸椎・腰椎捻挫』において１４級認定。この際に行なった立証は、
→事故図面を検察庁から取り寄せ（受傷状況）
→治療薬を何度も変えている（治療状況）
→杖を要する歩行（症状推移）
を経て、将来においても回復が困難との認定を受ける。

等級認定　＜事例３＞

医師が見逃し、「認定はとれない」とされていた事案で、膝の『前十時靭帯損傷』を立証。１２級認定。

こうした、被害状況から被害者側として納得のできない事案、または既にドクター判断がくだった事案に関しても、認定に至る証拠を獲得することができれば被害者救済につながります。警察 OB であった中川氏は、数々の刑事事件を扱った経験から、証拠収集力を生かし、立証が難しいとされる後遺障害等級の認定に尽力されています。

新年会（in 博多百年蔵）

石蔵酒造さんの美味しい日本酒を堪能しました。

１／23 日本代協認定保険代理士（第１４期生）認定証授与式

保険大学校の最後の卒業生である第１４期生の認定証授与式が行なわれました。出席した方には日本代協・岡部会長から認定証が直接手渡され、最後の授与式を記念するものとなりました。
福岡東支部からは５名の新たな代理士が誕生しました。

祝

- 金子 侑司さん（株式会社フクエキ）
- 仲村 浩一さん（有限会社七〇九保険企画）
- 野村 和宏さん（株式会社リックサポート）
- 白橋 大輔さん（株式会社リックサポート）
- 草場 裕介さん（株式会社ほけんの 110 番）

おめでとうございます！

日本代協の保険大学校は、1998 年の開校以来、２年に及ぶ教育プログラムを福岡で 508 名、全国では 12,960 名が受講し、保険代理士として認定を受け、活躍してきました。

この教育プログラムは、2012 年７月に日本損害保険協会認定の業界統一資格として、【損害保険大学課程】となり、始動しています。「損害保険プランナー」、そして今年は「損害保険トータルプランナー」という資格へ移行していきます。案内が届きましたら確実に移行してください。

新春セミナー

『これからの代理店のあり方　～金融審議会の報告を受けて～』

金融審議会の保険ワーキンググループで検討課題とされているものは、大きくわけて２つあります。１つは保険会社に関連する「保険商品・サービスのあり方」で、もう１つは代理店に関連する「保険募集・販売ルールのあり方」です。

日本損害保険代理業協会（日本代協）
会長　岡部 繁樹 氏

保険商品・サービスのあり方（保険会社関連）

①**新しい商品**としての「不妊治療に関わる保険」では、保険の対象となり得るものと認める一方で、今後は実務的な検討を行った上で商品設計を行なうことが適当、とされました。
また、保険金受け取り人以外のサービス提供業者への保険金直接支払いについても検討され、引き続き将来の検討課題であることが確認されました。

②**保険会社・グループの業務範囲の見直し**として、保育所の運営業務を子会社の業務として認めることが話しあわれました。

③**共同行為制度の活用**として、個社では受けられない巨額の保険リスクに対応するため、各社が共同して保険を引受る行為に関して、法的な問題を含めた実務的検討が進められることが適当、とされました。

保険募集・販売ルールのあり方（保険代理店関連）

①**保険募集に係る規制の再編成**として、現行の保険業法における保険募集に係る規制が見直され、保険募集人自身も保険会社と並ぶ「募集ルールの遵守主体」と位置づける法体系へと移行します。

②**保険募集の基本的ルールの創設**として、顧客に分かりやすく説明することにより、自らの意向に沿った商品であることを認識した上で加入する必要があるという趣旨の**意向把握義務規定を法律上設ける**こととなりました。
また、顧客が保険加入の判断を行なう際に参考となるべき、**商品情報の提供も義務づけ**られました。

③**募集文書の簡素化**として、商品情報提供以外の文書も含めて業界の自主的な取組みを促すことが適当、とされました。
「重要事項説明書」の抜本的簡素化に対して、損保協会を中心とした各社の認識が共有されていることが評価されました。自動車・火災・傷害の分野でプロトタイプ試作を作成中。

金融庁の一貫した考えは、「いい加減な募集人には任せられない」ということ。代理店は、業務の再点検を行ない、必要な体制を整備し、法改正を自らのチャンスと捉えて、社会が求めていく組織に脱皮していくことが必要です。

１月１６日に金融庁が発表した『委任型募集人適正化』に関しては、今後どのような項目で調査を行なうか、保険会社各社での検討が行われています。期限が切られていることもあり、今年は保険会社はもちろん、代理店にとっても大変な一年になることが予想されます。