

押さえておきたい！ 保険窓販の基本ルール

執筆▼宮越俊郎 (富国生命保険相互会社)
（しんきん室）

保険窓販を行う際には、募集の前から様々なルールが適用されます。ここでは保険窓販時に守るべきルールを紹介したうえで、具体的な提案の進め方を見ていきます。

募集前・募集時・契約時のルールをまずは押さえよう！



まず、「募集に入る前」

「契約時」に分けて、実際にどんなルールがあるのか紹介していきます。なお、特に断りがない限り、本稿では生命保険について記載します。

① 構成員契約規制の確認

「募集に入る前」

保険契約者などの保護および保険募集の公正を図る観点から、自庫および自庫と密接な関係を有する法人（特定関係法人等）の役員または使用人に対しては、第3分野商品（医療保険やがん保険、傷害保険など）以外の生命保険の募集はできません。

特定関係法人等について確認します。②事前同意の取得
特定関係法人等でないことを確認したら、お客様に、図表1の事項について書面を交付のうえ、その内容を説明し、同意してもらう必要があります。また、契約申込時までに書面に署名してもらいます。この同意を得られない場合、保険募集はできませんので、必ずお客様の同意を取得します。

提案する保険がお客様の意向と実情に適合しているか判断する必要があります。つまり、お客様に加入意思があっても、実情に適していなければ、保険の募集を控える必要があります。

③適合性の確認

お客様の知識、経験、財産の状況および加入の目的に照らして、

また、金融商品取引法で「特定保険契約」とされている変額（年金）保険、外貨建ての保険、市場価格調整（MVA）を利用した商品（中途解約時の返戻金が市場金利に応じて変わるもの）は、投資信託と同様に、あらかじめお客様から情報収集を行わなければなりません。

② 保険の募集時のルール

① お客様の当初意向の把握

お客様の保険に関する意向を把握します。把握にあたっては、自庫で作成しているアンケートなどを使用して、図表2の事項についてお客様からヒアリングします。なお、意向を把握する前にお客様から特定商品の指定があった場合でも、意向を把握する必要があります。

お客様の意向に沿って、お客様が自主的に保険を選択できるような取扱商品の一覧などで、すべての商品名および引受保険会社名を示す必要があります。

③ 情報提供義務（推奨販売）

情報提供義務として、原則として、次の⑦または⑧を実現するよう対応を図る必要があります。

⑦お客様の意向に沿った商品選別
お客様の意向に基づき、比較可能な自庫が取り扱う複数の商品について、保険会社が提供する商品概要書などを使用して概要を明

また、保険募集人の判断でさらに商品の絞込みを行った場合には、商品特性や保険料水準など客観的な基準や絞り込んだ理由などを説明します。

は特定の商品をお客様に提示・推奨する場合には、あらかじめ自庫で提案する理由を合理的に定め、その基準や理由などをお客様に説明します。

重要事項の説明もお客様に必ず実施

④ 情報提供義務（重要事項の説明）

お客様に保険の内容を理解してもらうために「契約概要」を、保険会社がお客様に対して注意喚起すべき情報として「注意喚起情報」および「ご契約のしおり（定款）・約款」を必ず交付し、重要事項を説明します。

図表1 募集前 お客様に同意してもらう事項

- ① 非公開金融情報・非公開保険情報の利用
- ② 個人情報の取扱いについて
- ③ 自庫との取引への影響がないこと
- ④ 預金などとの誤認防止
- ⑤ 借入金を前提とした保険加入について
- ⑥ 募集制限先などの確認について

図表2 募集時 当初意向を把握するための事項

- ① どのような分野の保障を希望しているか
- ② 貯蓄部分を必要としているか
- ③ 保障期間・保険料・保険金額などに関する範囲の希望、優先する事項がある場合は当該事項について

図表3 募集時 口頭で説明する事項

- ① 書面（「契約概要」・「注意喚起情報」）を読むことが重要であること
- ② 主な免責事由などお客様にとって特に不利益な情報が記載された部分を読むことが重要であること
- ③ 特に既契約の乗換えによる加入の場合はお客様に不利益になる可能性があること

この「契約概要」「注意喚起情報」を交付する際は、図表3の事項について口頭で説明します。なお、付帯サービスなど、お客様に