

# 参考資料

# 保険業法等の一部を改正する法律の概要(2年以内施行分)

平成26年5月23日成立  
平成28年5月29日施行

## 保険会社を巡る経営環境の大きな変化

- ・ 保険商品の複雑化・販売形態の多様化
- ・ 「乗合代理店」（複数保険会社の商品を販売する代理店）等の出現



- ・ 新たな環境に対応するための募集規制の再構築

## 保険の信頼性確保

### 保険募集の基本的ルールの創設

虚偽の説明等、「不適切な行為の禁止」に限定されていた従来の募集規制に加え、顧客ニーズの把握に始まり保険契約の締結に至る募集プロセスの各段階におけるきめ細かな対応の実現に向け、「積極的な顧客対応」を求める募集規制を導入。

- ◆ 「意向把握義務」の導入  
保険募集の際に、顧客ニーズの把握及び当該ニーズに合った保険プランの提案等を求める。
- ◆ 「情報提供義務」の導入  
保険募集の際に、商品情報など、顧客が保険加入の適否を判断するのに必要な情報の提供を求める。

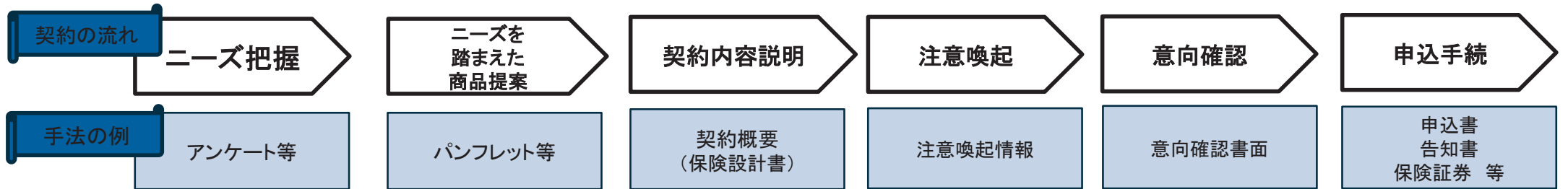
### 保険募集人に対する規制の整備

独立系の保険代理店の増加等を踏まえ、「保険会社」が監督責任を負う従来の募集人規制に加え、「保険募集人」に対し募集の実態に応じた体制整備を義務付ける規制を導入。

- ◆ 保険募集人に対する体制整備義務の導入  
複数保険会社の商品の取扱いの有無など、保険募集人の業務の特性や規模に応じて、保険募集人に対して体制整備を求める。等

# 保険募集の基本的ルールの新設①

## 平成26年改正保険業法施行後の募集プロセス(イメージ)



### 【意向把握義務の導入】

顧客の意向を把握し、これに沿った商品提案や商品内容の説明、意向確認を行うことが必要

保険募集の際に、以下のような対応を求める。

- 顧客ニーズの把握
- 当該ニーズに合った保険プランの具体化
- 顧客ニーズと提案プランの最終的な確認

### 【情報提供義務の導入】

顧客に保険加入の適否を判断するのに必要な情報の提供を行うことが必要

- 書面必要
- 【契約概要】 保険期間、保険金額等
  - 【顧客への注意喚起】 告知義務の内容、クーリング・オフに関する事項等
  - その他顧客に参考となるべき情報（ロードサービス等の付帯サービス等）

#### 〈複数保険会社の商品を取り扱う場合の説明〉

- ①顧客の意向に沿った提案をするケース  
⇒比較可能な商品の概要を明示し、必要に応じ説明
- ②特定の商品の提示・推奨を行うケース(系列代理店等)  
⇒その基準や理由等の説明

## 保険業法の基本的ルールの新設②

今般の情報提供ルールの規定の整備の中で、比較推奨販売を行う場合の情報提供方法を規定

### 比較推奨販売を行う場合 (「選別して提案」する場合)

※顧客が医療保険がほしいといった場合のイメージ。

医療保険A

医療保険B

医療保険C

比較可能な  
同種の商品

選  
別

医療保険A

医療保険B

※追加で把握した先進医療特約付商品  
に加入したいとの意向を踏まえて選別

提案(推奨)

医療保険B

「下記①及び②が必要」

#### 【①比較可能な同種の商品の概要・内容の説明】

- 顧客の意向に沿った比較可能な商品について、概要を明示し、顧客の求めに応じて商品内容を説明することが必要。
  - 把握した顧客の意向や関心事項等に配慮しつつ、パンフレット等を用いて、例えば、各商品の商品特性(保険の種別や補償内容)や保険料水準等について説明することが必要。

#### 【②推奨理由の説明】

- 顧客の意向に沿った商品のうち、特定の商品を推奨する際には、推奨理由を説明することが必要。
  - 特定の商品を提示・推奨する際には、商品特性や保険料水準などの客観的な基準や理由等について、推奨理由をわかりやすく説明することが必要。

### 比較推奨販売を行わない場合 (「選別を行わずに提案」する場合)

※顧客が医療保険がほしいといった場合のイメージ。

医療保険A

医療保険B

医療保険C

比較可能な  
同種の商品

提案(推奨)

医療保険A

「下記「推奨理由の説明」が必要」

#### 【推奨理由の説明】

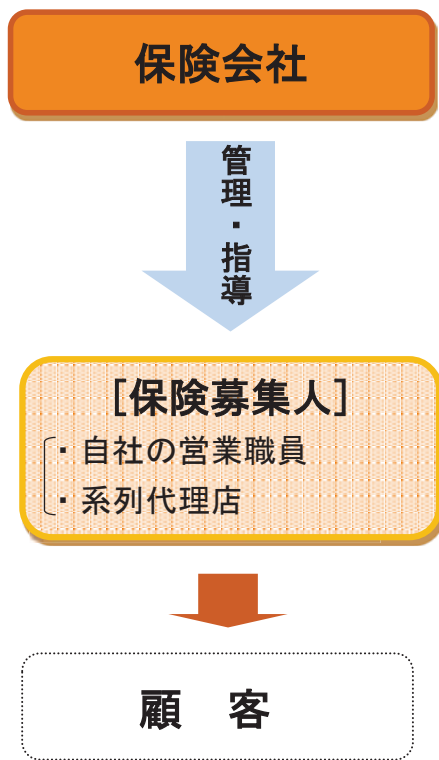
- 顧客の意向に沿った商品を選別せずに特定の商品を推奨する際には、当該商品を推奨する理由を説明することが必要。
  - 商品特性や保険料水準などの客観的な基準や理由等に基づかずに特定の商品を提示・推奨する際には、その基準や理由等(特定の保険会社との資本関係やその他の事務手続・経営方針上の理由を含む。)を説明することが必要。

# 保険募集人に対する規制の整備①

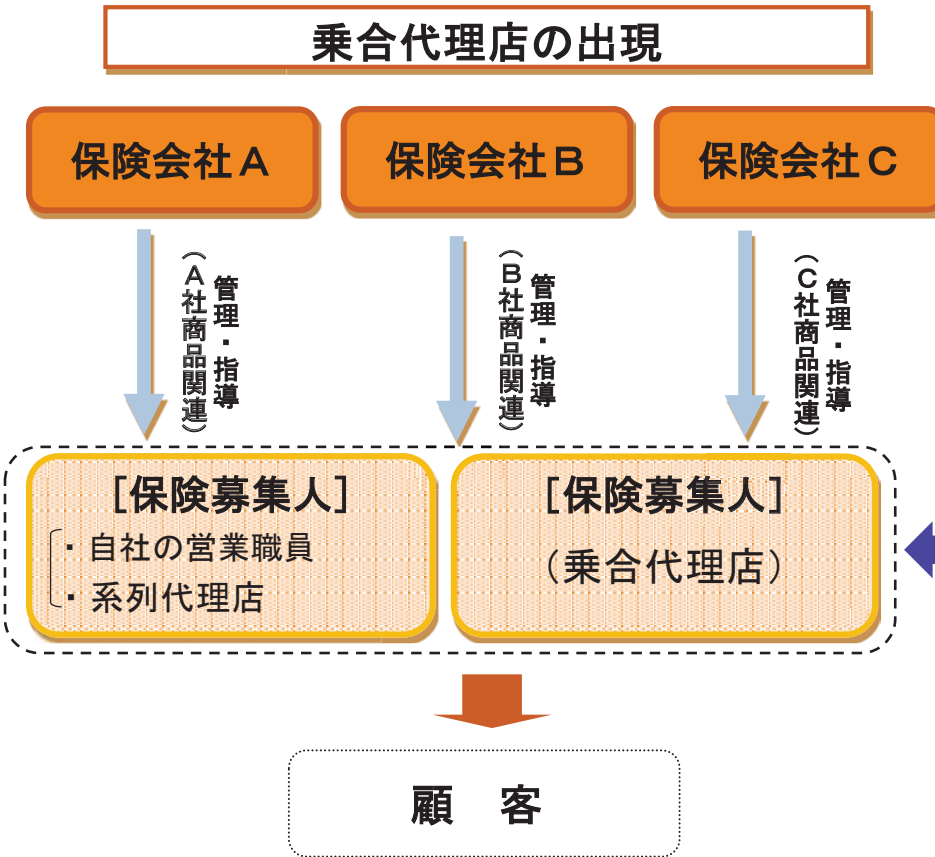
## 《改正前》

- 「保険会社」に対して、保険販売の適正性確保のため、「体制整備」を義務づけ  
(保険会社による管理・指導が前提で、募集人自身に対して直接、体制整備を求める規定はない)

### 〔従来型チャネル〕



### 乗合代理店の出現



## 【課題】

- 保険会社による、
  - ・ 保険募集人の実態把握
  - ・ 保険募集人の管理・指導
 には、一定の限界

※ 加えて、今回の改正で、保険募集人に対する義務(意向把握義務等)を新たに追加。

「保険募集人」に対しても、  
業務の規模・特性に応じた  
「体制整備」を義務づけ

【代理店に求められる体制整備】

- 例えば、
- ① 重要事項の顧客への説明
  - ② 所属保険募集人に対する教育・管理・指導の実施
  - ③ 顧客情報の適正な取扱い
  - ④ 委託先の管理

など  
また、内部監査等を通じて実態を把握し、不適切と認められる場合には、適切な措置を講じる(PDCA)とともに、改善に向けた態勢整備を図る必要

※ 従来型の保険募集人についても、保険会社による管理・指導を受けることを前提とした体制整備を求める。

## 保険募集人に対する規制の整備② (帳簿書類の備付け、事業報告書の提出)

所属保険会社等からの独立性が高いなど、従来の所属保険会社等を通じた態様では募集形態の実態把握が困難な、規模の大きな保険募集人について、当局による監督強化の一環として、帳簿書類の備付け及び事業報告書の提出を義務付け。



### ○ 規模の大きな保険募集人に係る義務の内容

#### 【帳簿書類の作成・保存】

- ・ 帳簿書類の内容は、保険契約に係る締結年月日、保険会社名、保険料及び保険募集人が受けた手数料等の額。
- ・ 保存期間は、保険契約の締結の日から5年間。施行後に開始する事業年度開始日から備え付けることが必要。

#### 【事業報告書の提出】

- ・ 事業報告書の内容は、事業概要、取扱保険契約等の状況（商品ごとの手数料の額を含む）、保険募集に係る苦情の発生状況等。
- ・ 様式を法人・個人に分けて各々定めており、当該様式に記載の上、施行後に開始する事業年度末から3ヶ月以内に管轄財務局長等への提出が必要。

### ○ 規模の大きな保険募集人の基準

- ・ 規模の大きな保険募集人の基準は、事業年度末において、次のいずれかに該当する場合とする。
  - ① 事業年度末における所属保険会社数が15以上
  - ② 乗合代理店であって一事業年度中の手数料収入等が10億円以上