

# 保険業法改正への対応

## 兵庫県代協神戸支部がセミナー

兵庫県代協神戸支部は10月27日午後6時から神戸市中央区の神戸市勤労会館で10月例会を開催。あいおいニッセイ同和損保専業・マーケット開発部プロ支援グループ代理店ビジネスコンサルタント(担当部長)・川口哲司氏によるセミナー「保険業法改正対応?」代理店体制整備の準備は、どうすればいいの...」が行われた。



セミナーの様

まず、意向把握・確認義務と情報提供義務のポイントについて話した。意向把握・確認義務では

①顧客の意向を把握、②意向に沿ったプランを提案、③プランの内容を説明、④当初の意向と最終の意向の内容が合致しているかどうかを確認し、相違があれば説明するといったことが一般的な流れになる。意向把握は、意向把握書面(プランシートや設計書)は代理店が保存、意向確認書は保険会社が保存する。保存期間は規定がない(特定保険募集人は契約締結から5年)。保存方法も電子媒体でも可能。情報提供義務では「契約概要」

「注意喚起情報」(現行の重要事項説明書)を交付し説明することが法令で義務化されている(付帯サービスの情報も必須)。

比較説明・推奨販売のポイントでは、比較説明

は偏りなく、誤解させないように表示をしない。推奨販売には、

①お客様の意向に沿った推奨、②自店独自の基準理由で推奨の方法がある。代理店として基準や理由などを「比較説明・推奨販売方針」として社内規則に定め、全募集人に対する教育、管理、指導する必要がある。

討議した。まとめでは「よくわからないところもあるが、社内や対顧客などやれるところから取り組んでいきたい」「保険会社の指導、代理店の取り組みに濃淡があるように思う」「代理店としてやっていく以上は決まった法律に従って、取り組んでいく必要がある」などの意見が出た。

①お客様の意向に沿った推奨、②自店独自の基準理由で推奨の方法がある。代理店として基準や理由などを「比較説明・推奨販売方針」として社内規則に定め、全募集人に対する教育、管理、指導する必要がある。まとめでは「よくわからないところもあるが、社内や対顧客などやれるところから取り組んでいきたい」「保険会社の指導、代理店の取り組みに濃淡があるように思う」「代理店としてやっていく以上は決まった法律に従って、取り組んでいく必要がある」などの意見が出た。