

1. 資産運用について

- 保険会社は、年金基金等から受託した資金の運用はもちろん、個人の保険料として支払われた資金についても、その運用成果を顧客への配当還元や保険金支払いに充当していることから、責任ある機関投資家として、顧客本位の観点から適切な運用を行っていく必要。
- また、地銀との関係では、保険会社は、機関投資家として多くの銀行の上位株主となっている一方で、銀行を通じた保険販売など、保険営業についての関係もある。
- 保険会社においては、このような地銀との関係の中で、保険商品については、株式の安定保有により保険商品の販売を増やそうとするよりも、顧客ニーズに応えた真に良質な商品の組成に努めること、また、資産運用については、投資先企業の価値向上のための建設的なエンゲージメントを含めた運用判断をすることが重要。
- 機関投資家の中には、地域企業・地域経済の発展に貢献すべく、地元の顧客とのリレーションを大切にし、企業の付加価値向上に真摯に取り組んでいる地銀に、ESG投資と同様の考えから投資したり、対話を深めたりする動きがある。こうした建設的対話の動きが保険会社についても広がっていくことを期待。

2. 改正保険業法の施行に伴う保険代理店に対するヒアリング結果

- 昨年5月の改正保険業法の施行を踏まえ、同年10月から12月までの間、保険代理店（100先）に対し、顧客の意向把握・確認に係る実務上の創意工夫の事例、保険代理店の規模や業務特性を踏まえた体制整備の状況についてヒアリングし、その結果を公表。
- 地方の中小規模の保険代理店の中には、「顧客本位」といった経営理念を掲げ、経営者の強い信念とリーダーシップのもと、その浸透・実現に向けて取り組んでいる事例や、高齢者に対する商品説明・提案に

ついて特色のある取組みを行っている事例が認められた。

- こうした取組みを参考にしつつ、各社における顧客本位の業務運営のあり方について、経営者と従業員が一体になり、十分に議論していただきたい。

- 高齢者に対する対応についても、保険募集上のルールを守るだけでなく、保険販売、顧客管理、保険金支払いなどの様々な場面で、「売らない親切」も含め、どのような業務運営のあり方が顧客のためになるかを幅広く検討していただきたい。

(以上)