

保険会社向けの総合的な監督指針（新旧対照表）

現 行	改 正 案
<p>Ⅱ 保険監督上の評価項目</p> <p>Ⅱ-4 業務の適切性</p> <p>Ⅱ-4-4 顧客保護等</p> <p>Ⅱ-4-4-1 顧客に対する説明責任、適合性原則</p> <p>Ⅱ-4-4-1-3 特定保険契約における適合性原則</p> <p>保険会社及び保険募集人は、準用金融商品取引法第40条第1号及び規則第234条の27第1項第3号の規定に基づき、特定保険契約の販売・勧誘にあたっては、顧客の知識、経験、財産の状況及び特定保険契約を締結する目的を的確に把握のうえ、顧客属性等に則した適正な販売・勧誘の履行を確保する必要がある。</p> <p><u>そのため、顧客の属性等を的確に把握し得る顧客管理体制を確立することが重要であり、例えば、以下のような点に留意して検証することとする（特に電話・郵便・インターネット等のような非対面の方式による販売・勧誘を行う場合については、その非対面性に鑑みて細心の注意を払うこと。）。</u></p> <p><u>(注) 団体保険又は団体契約、財形保険について、保険契約者である団体</u></p>	<p>Ⅱ 保険監督上の評価項目</p> <p>Ⅱ-4 業務の適切性</p> <p>Ⅱ-4-4 顧客保護等</p> <p>Ⅱ-4-4-1 顧客に対する説明責任、適合性原則</p> <p>Ⅱ-4-4-1-3 特定保険契約における適合性原則</p> <p>保険会社及び保険募集人は、準用金融商品取引法第40条第1号及び規則第234条の27第1項第3号の規定に基づき、特定保険契約の販売・勧誘にあたっては、顧客の知識、経験、財産の状況及び特定保険契約を締結する目的を的確に把握のうえ、顧客属性等に則した適正な販売・勧誘の履行を確保する必要がある。</p> <p><u>そのため、保険会社及び保険募集人は、特定保険契約を販売・勧誘する前提として、特定保険契約の内容を適切に把握するための体制を確立する必要がある。また、顧客の属性等を的確に把握し得る顧客管理体制を確立することが重要である。さらに、特定保険契約の内容が顧客の属性等に適合することの合理的根拠があるかどうかの検討・評価を行うことが必要である。その上で、顧客に対してこのような合理的根拠を欠く販売・勧誘や、不適当な販売・勧誘が行われないように注意する必要がある。</u></p> <p><u>以上を踏まえ、例えば、以下のような点に留意して検証することとする。なお、販売・勧誘の方法としては、営業店に来訪した顧客への勧誘、電話による顧客への勧誘、インターネットを利用した勧誘等の様々な方法が考えられるところであるが、それぞれの特性に応じた適切な販売・勧誘の方法を検討する必要があることもあわせて留意する。</u></p> <p><u>(注1) 団体保険又は団体契約、財形保険について、保険契約者である団体</u></p>

保険会社向けの総合的な監督指針（新旧対照表）

現 行	改 正 案
<p>に対して行うものは本項目の対象としない。ただし、当該団体に対して準用金融商品取引法第 40 条第 1 号の規定に従った販売・勧誘を行う必要があることに留意すること。</p> <p>(新設)</p> <p>(新設)</p> <p>(1) 保険会社及び保険募集人は、特定保険契約の販売・勧誘にあたり、例えば以下の情報を顧客から収集しているか。</p> <p>① 生年月日（顧客が自然人の場合に限る。）</p> <p>② 職業（顧客が自然人の場合に限る。）</p> <p>③ 資産、収入等の財産の状況</p> <p>④ 過去の金融商品取引契約（金融商品取引法第 34 条に規定する「金融商品取引契約」をいう。）の締結及びその他投資性金融商品の購入経験の有無及びその種類</p>	<p>に対して行うものは本項目の対象としない。ただし、当該団体に対して準用金融商品取引法第 40 条第 1 号の規定に従った販売・勧誘を行う必要があることに留意すること。</p> <p><u>(注 2) 顧客の意向を把握・確認することは適合性原則の遵守にあたっても重要となるため、Ⅱ-4-2-2(3)「法第 294 条の 2 関係（意向の把握・確認義務）」も適宜参照すること。</u></p> <p>(1) <u>特定保険契約の内容の適切な把握</u> <u>保険会社及び保険募集人が販売・勧誘する個別の特定保険契約について、そのリスク、リターン、コスト等の顧客が特定保険契約の締結を行う上で必要な情報を十分に分析・特定しているか。その上で、当該特定保険契約の特性等に応じ、研修の実施、顧客への説明書類の整備などを通じ、販売・勧誘に携わる保険募集人が当該情報を正確に理解し、適切に顧客に説明できる体制を整備しているか。</u></p> <p>(2) <u>顧客の属性等の的確な把握、効果的活用及びその管理の徹底</u> <u>① 保険会社及び保険募集人は、特定保険契約の販売・勧誘にあたり、例えば以下の情報を顧客から収集しているか。また、保険会社及び保険募集人は、既契約者に対する新たな特定保険契約の販売・勧誘に際して、当該情報（アを除く。）が変化したことを把握した場合には、顧客に確認を取ったうえで、登録情報の変更を行うなど適切な顧客情報の管理をおこなっているか。</u> <u>ア. 生年月日（顧客が自然人の場合に限る。）</u> <u>イ. 職業（顧客が自然人の場合に限る。）</u> <u>ウ. 資産、収入等の財産の状況</u> <u>エ. 過去の金融商品取引契約（金融商品取引法第 34 条に規定する「金融商品取引契約」をいう。）の締結及びその他投資性金融商品の購入経験の有無及びその種類</u></p>

保険会社向けの総合的な監督指針（新旧対照表）

現 行	改 正 案
<p>⑤ 既に締結されている金融商品の満期金又は解約返戻金を特定保険契約の保険料に充てる場合は、当該金融商品の種類</p> <p>⑥ 特定保険契約を締結する動機・目的、その他顧客のニーズに関する情報</p> <p>(注) <u>顧客のニーズに関する情報については、Ⅱ-4-5-1-2(18)②「意向確認書面の記載事項」も参照し、適切に収集すること。</u></p> <p>(2) 保険会社及び保険募集人は、特定保険契約の販売・勧誘にあたり、顧客から収集した(1)の情報の内容に則して適切な勧誘を行っており、当該顧客の保護に欠けることとなっていないか。</p> <p>(3) 保険会社及び保険募集人は、準用金融商品取引法第37条の3の契約締結前交付書面（契約概要、注意喚起情報）の交付に関し、あらかじめ、顧客に対し、書面の内容について(1)の情報の内容に照らして当該顧客に理解されるために必要な方法及び程度によって説明を行っているか。</p> <p>(4) 保険会社は、保険会社又は保険募集人が、事後的に販売・勧誘の適切性を検証できるようにするため、顧客から収集した(1)の情報について、以下のような体制を整備しているか。</p> <p>① 顧客から保険会社又は保険募集人が収集した(1)の情報を適切に保管するための体制</p> <p>② 保険募集人が事後的に販売・勧誘の適切性を検証するため、①の情報を活用できるための体制</p> <p>(5) 保険会社は、特定保険契約の引受けを判断するにあたり、顧客から収集した(1)の情報及び必要に応じて(4)により既に保管している(1)の情報を効果的に活用しているか。</p> <p>(新設)</p>	<p><u>オ.</u> 既に締結されている金融商品の満期金又は解約返戻金を特定保険契約の保険料に充てる場合は、当該金融商品の種類</p> <p><u>カ.</u> 特定保険契約を締結する動機・目的、その他顧客のニーズに関する情報</p> <p>(削除)</p> <p>② 保険会社及び保険募集人は、特定保険契約の販売・勧誘にあたり、顧客から収集した①の情報の内容に則して適切な勧誘を行っており、当該顧客の保護に欠けることとなっていないか。</p> <p>③ 保険会社及び保険募集人は、準用金融商品取引法第37条の3の契約締結前交付書面（契約概要、注意喚起情報）の交付に関し、あらかじめ、顧客に対し、書面の内容について①の情報の内容に照らして当該顧客に理解されるために必要な方法及び程度によって説明を行っているか。</p> <p>④ 保険会社は、保険会社又は保険募集人が、事後的に販売・勧誘の適切性を検証できるようにするため、顧客から収集した①の情報について、以下のような体制を整備しているか。</p> <p><u>ア</u> 顧客から保険会社又は保険募集人が収集した①の情報を適切に保管するための体制</p> <p><u>イ</u> 保険募集人が事後的に販売・勧誘の適切性を検証するため、<u>ア</u>の情報を活用できるための体制</p> <p>⑤ 保険会社は、特定保険契約の引受けを判断するにあたり、顧客から収集した①の情報及び必要に応じて④により既に保管している①の情報を効果的に活用しているか。</p> <p>(3) <u>特定保険契約の販売・勧誘に際しての合理的根拠についての検討・評価</u></p>

保険会社向けの総合的な監督指針（新旧対照表）

現 行	改 正 案
<p>(新設)</p> <p>(6) 保険会社及び保険募集人の内部監査部門等においては、本項目の遵守状況等についてモニタリングのうえ適切に検証がなされているか。また、その検証結果を踏まえ、必要に応じ顧客管理体制の見直しを行う等、その実効性を確保するための体制構築に努めているか。</p>	<p>① 保険会社及び保険募集人は、顧客に対する特定保険契約の販売・勧誘に先立ち、その対象となる個別の特定保険契約や当該顧客との一連の取引の頻度・金額が、把握した顧客属性等に適うものであることの合理的根拠があるかについて検討・評価を行っているか。</p> <p>② その検討・評価を確保する観点から、保険会社及び保険募集人は、特定保険契約の特性等に応じ、あらかじめ、どのような考慮要素や手続をもって行うかの方法を定めているか。</p> <p>(4) 不適当な販売・勧誘行為 顧客に対する不適当な販売・勧誘行為として、例えば、以下のような特定保険契約の販売・勧誘が行われていないか。</p> <p>① 保険会社又は保険募集人が、元本の安全性を重視している顧客に対して、元本の棄損リスクがある商品を販売・勧誘する行為</p> <p>② ①のような行為において、保険会社又は保険募集人が、当該特定保険契約に適合するような取引目的への変更を、当該顧客にその変更の意味や理由を正確に理解させることなく求める行為</p> <p>(5) 保険会社及び保険募集人の内部監査部門等においては、本項目の遵守状況等についてモニタリングのうえ適切に検証がなされているか。また、その検証結果を踏まえ、必要に応じ体制の見直しを行う等、その実効性を確保するための体制構築に努めているか。</p>