

# 生命保険協会 令和4年Value Upアンケート結果（外貨建て保険版）

各種自主ガイドラインに関する会員各社の取組みにおけるPDCAの高度化に向け、業界外部からの声も踏まえた会員各社の取組事例の収集・共有化を目的とする「Value Upアンケート」を実施。アンケートから得られた会員各社の取組事例のうち外貨建て保険に関するものを以下に示す。

## 会員各社の取組事例

### 【重要情報シートの活用】

- 募集補助資料に代わる重要情報シートを金融機関にて順次導入するにあたり、令和3年8月に重要情報シートのひな型を金融機関に提供し、作成・活用を推奨している。

#### ＜業界外部からの声＞

重要情報シートは、顧客と事業者ともにメリットがある資料だと思う。重要情報シートを十分に活用し、顧客へわかりやすい説明をしてほしい。

### 【募集人教育】

- 営業職員が、業界共通試験「外貨建保険販売資格試験」および「専門課程試験」に合格した上で、商品知識・コンプライアンスルールを確認する自社独自の「販売資格試験」にも合格することで、商品販売資格を取得し販売可能な態勢としている。

#### ＜業界外部からの声＞

投資経験がなくリスクを理解していない人への保険提案・加入によって引き起こされる相談が多い。保険会社は募集人の教育を徹底してほしい。

### 【金融機関向けの監督】

- 金融機関の好取組事例や当社が考えるベストプラクティスを記載した情報提供資料を作成・提供の上、指導を実施している。また、金融機関代理店点検にて、高齢者募集ルールの設定や具体的方策について確認している。その際、最新の好取組事例等を記載したモニタリングレポートを作成・提供の上、対話を通じて取組強化を依頼している。

#### ＜業界外部からの声＞

保険募集人、特に金融機関に対して、各生命保険会社で、どのような指導監督を行っているのか。

### 【適合性確認の強化】

- 全代理店の研修の場において、「勧誘を行わない顧客の例」を示し、代理店検査において、適合性等の判断により勧誘を途中で中止しているかについて確認しているとともに、代理店向け情報誌・研修資料にて、適合性の原則等の周知徹底を図っている。

#### ＜業界外部からの声＞

相談員として相談申出を受けていると、事業者の説明不足や消費者の理解不足がある。丁寧に説明しても相手には要点が半分程度しか伝わっていないと感じるので、常に適合性の原則を踏まえ対応いただきたい。