

代理店研修会資料

SOMPOひまわり生命 コンプライアンス部

【適合性の原則とは】



お客様の属性に照らして不適当な勧誘を行わないことです。

「適合性確認シート」にて、変額保険をお勧めしてもよいお客様かどうかを確認していますか？

適合性に欠けると判断した場合には、変額保険を提案することは出来ません！

注意

「適合性の確認ポイント」を理解していますか？

- ◆【知識】 ◆お客さまとの会話により年齢相応の知識や理解があるか、契約行為を行うこと、保険の仕組みや商品内容の理解が十分か
- ◆【経験】 ◆過去に生命保険、外貨や投資性金融商品を購入したことがあるか
- ◆【財産状況】 ◆保険金額等が資産や収入に対し、過大ではないか、保険料の原資が余裕資金であるか、契約の継続性に問題ないか、契約者貸付を受けていないか
- ◆【契約締結の目的】 ◆お勧めする保険商品が加入目的に合致しているか

金融商品取引法の規制として「適合性の原則」があります。変額保険の募集にあたっては、お客様の属性に照らして不適切な勧誘を行わないことが求められています。

特に、高齢者については「理解判断力に問題ないか」、「商品の理解が十分か」等を、商品説明前に確認する必要があります。

【事例】

- ◆募集人は、高齢の既契約者より、利率がよく貯金できる商品はないかとの問い合わせに対し、発売されたばかりの変額保険を説明していたが、パンフレットを見た親族より、契約者本人は、商品内容を理解できないのではないかと申し出を受けた。

【募集人のコメント】

適合性の原則は知っていたが、契約者へ新発売の変額保険の勧誘を優先するあまり、適合性の確認をしないまま、説明してしまった。

【注意ポイント】

高齢者に限らず、貯金（元本保証）と投資（元本保証なし）を理解できるか等

◆確認しなかった場合◆



「金融商品取引法の違反」となります。

★変額保険提案前の属性情報収集・適合性確認は必須です。

「適合性確認シート」「適合性確認の基準」を用いて確認してください！
なお、当社として推奨する「適合性確認シート」の保管期間は5年間です。