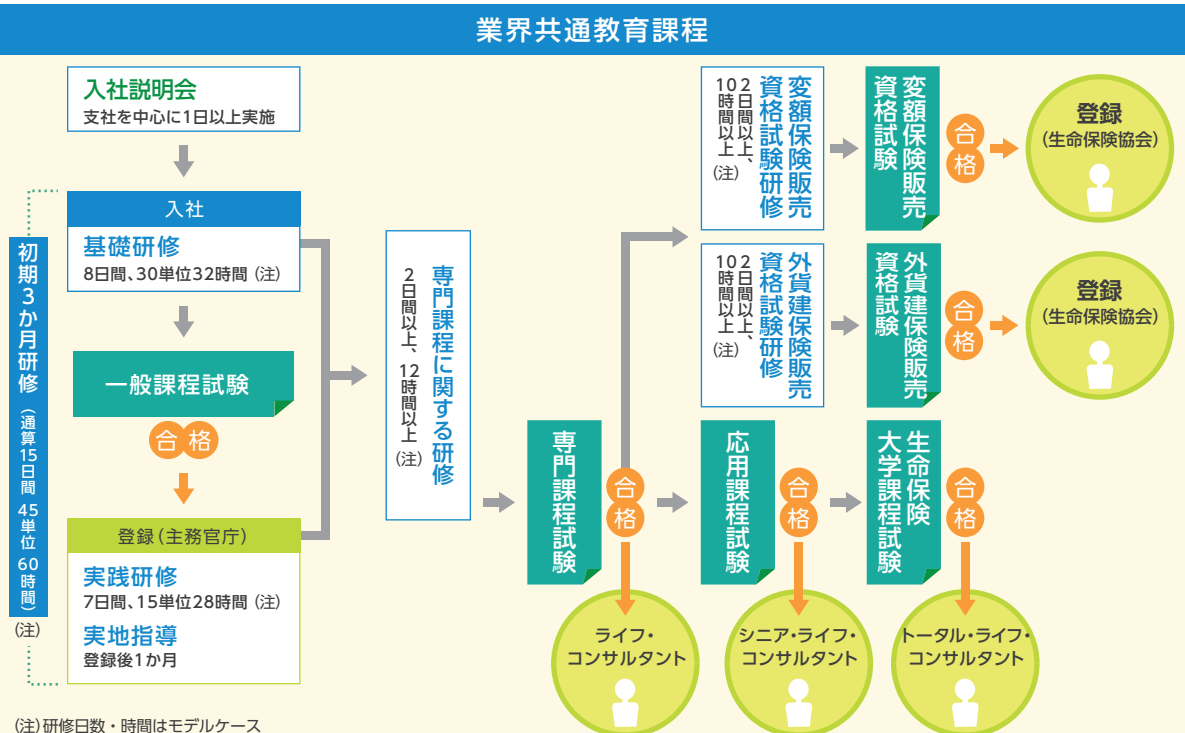


業界最高峰の資格、 トータル・ライフ・コンサルタント (生保協会認定FP)を目指しましょう！

業界共通教育制度の体系図



継続教育制度

原則すべての生命保険募集人が、当協会が定める継続教育制度標準カリキュラムに則った研修などを毎年履修する。
※所属する生命保険会社・代理店にて研修を実施します。

一般社団法人生命保険協会では、生命保険募集人の資質向上のため、上記の業界共通教育制度を運営しています。

生命保険一般課程試験	生命保険募集人として必要とされる生命保険の基礎知識を習得する課程。
生命保険専門課程試験	生命保険販売に関する専門知識と周辺知識を習得する課程。
生命保険応用課程試験	知識を生かした応用力・実践力を養成し、ファイナンシャル・プランニング・サービスの充実を図る課程。
変額保険販売資格試験	変額保険の販売に必要な知識の習得と販売資格の取得。
外貨建保険販売資格試験	外貨建保険の販売に必要な知識の習得と販売資格の取得。
生命保険大学課程試験	ファイナンシャル・プランニング・サービスの提供に必要とされる高度な専門知識を習得する課程。
6科目	<ul style="list-style-type: none"> ●生命保険のしくみと個人保険商品 ●ファイナンシャルプランニングとコンプライアンス ●生命保険と税・相続 ●資産運用知識 ●企業向け保険商品とコンサルティング ●社会保障制度

◎生命保険大学課程全科目に合格し、会社からの推薦を得た者だけが、トータル・ライフ・コンサルタントの資格を取得できます。

一般課程テキスト



まえがき

一般社団法人生命保険協会（以下「協会」といいます。）では、生命保険募集人の登録・育成を目的に業界共通教育として位置づけられた段階的な教育（試験）制度を運営しています（179～180ページ参照）。このテキスト・ブックは、業界共通教育における「一般課程研修」の業界統一カリキュラム45単位（乗合代理店は46単位）の標準テキストです。このうち、一般課程試験対象単位である基本的知識30単位および保険代理店の乗合時基礎研修として履習する「③乗合代理店」について、その内容を掲載しています。

各社でテキストを作成する場合は、次の点にご留意のうえ、本テキストの内容を盛り込み、45単位（乗合代理店は46単位）の「一般課程テキスト」を作成願います。

なお、各上位課程は、知識・技能面からより専門的な内容に高度化していきませんが、一般課程テキストでは最も基本的な事項を解説するとともに、対面販売を前提とした標準的な内容としています。一般課程試験合格・登録後の継続した専門課程以降の教育が連動することによって、効果的な生命保険募集人の育成ができることを念頭に、下記の留意事項について配慮のうえ、各社積極的な取り組みを推進ください。

【留意事項】

1. テキスト・ブックの名称は、「一般課程テキスト」としてください。
（副題としても結構です）
2. 協会提示の基本的な知識単位については、原則として提示された課目名を用いてください。
ただし、名称を変更する必要がある場合は、どの課目に該当するかを確認できるようにしてください。
3. 基本的な知識単位を除く単位については、単位の結合・分割などをする場合、必ず単位の内容を網羅してください。
4. 基本的な知識30単位のうち、協会提示の本テキスト・ブックの「商品の基礎知識」1単位については各社で自社の商品・考え方などを盛り込んでください。
5. 「一般課程試験」は、一般課程研修カリキュラム45単位（乗合代理店は46単位）のうち、協会提示の基本的な知識30単位の範囲内でテキストの記載内容から出題されます。
なお、本テキスト・ブックの〈参考〉欄は、参考となる事項を書き添えたもので、これらについては、出題の対象となりません。
また、（注）は、本文と関連した事項で、特殊な場合、あるいは注意事項を記載したもので、これについても、出題の対象とはなりません。
6. 「③乗合代理店」は、保険代理店の乗合時基礎研修で使用してください。
7. 研修にあたっては、単位項目の順序を変更し実施してもかまいません。
8. 昭和61年10月から、従来からの保険（定額保険）とはタイプの異なる変額保険が販売されていますが、本テキストに記載されている約款、資産運用等の内容は定額保険をベースに記述しています。
9. 生命保険会社や商品により、「死亡保険金」や「高度障害保険金」を「死亡給付金」「高度障害給付金」等と呼ぶ会社がありますが、業界共通テキストでは、死亡保険の場合は「死亡保険金」「高度障害保険金」、年金保険の場合は「死亡給付金」等、統一して記載しています。
10. その他各項目の記載事項については、法的な側面からの解説を中心としており、各社実務ルールと一部異なるものがあること、例外的な場合やケース別の記述等については、レベル的に上位課程の学習内容として省略している部分があることなどをご理解願います。

令和6年4月

一般社団法人 生命保険協会

【受験にあたって】

○試験の実施方法

生命保険業界共通教育試験および生命保険講座試験は、C B T (Computer Based Testing) で実施されます。C B Tは、P C画面に表示された試験問題に、マウス操作により回答する方式です。

WEB上に掲載の「C B T体験版」「C B Tによる受験の仕方」で、操作方法および試験当日の試験会場に来場してから退場するまでの流れを事前に確認可能となっております。

<https://www20.prometric-jp.com/tutorial/index.html>



○主な注意事項

試験日当日の主な注意事項は、次のとおりです。

1. 受験票および本人確認書類の用意

受験にあたっては、受験票および所定の本人確認書類（注）が必要となります。

(注) 以下の条件を満たす本人確認書類を提示できないと受験できません。条件を満たす本人確認書類を用意できない場合には、事前に生命保険会社、もしくは所属の保険代理店に連絡してください。

【前提条件】

- ・ 原本であること（コピーおよび電子媒体は不可）
- ・ 氏名が明記されていて受験票の氏名と相違がないこと
- ・ 有効期限内であること
- ・ 以下A群およびB群の顔写真で本人確認ができること

【有効な組み合わせ】

■1点のみで受験可能（A群より1点）

【A群】*顔写真付き

- ・ 運転免許証（公安委員会発行のものに限る）
- ・ 運転経歴証明書（平成24年4月1日以降交付のものに限る）
- ・ パスポート
- ・ 在留カード、特別永住者証明書（外国人登録証を含む）
- ・ 住民基本台帳カード（平成27年12月で発行終了）
- ・ 個人番号カード（マイナンバーカード）

■2点の組み合わせで受験可能（B群より1点＋C群より1点）

その他の確認書類の組み合わせは不可

【B群】*顔写真付き

- ・ 社員証（*1）
- ・ 学生証（*2）

+

【C群】

- ・ 健康保険証（カード型を含む）
- ・ クレジットカード(自署名があること)

(*1) 社員証（募集人登録証を含む）

- ・ 企業名または団体名が記載されていること
- ・ 顔写真がプラスチックカードに印刷されていること。または、貼付された顔写真に割印、エンボス、ラミネート加工（社員証全体ではなく、顔写真部分のみでも可）のいずれかの処理がされていること

(*2) 学生証

- ・ 中学校、高等学校、高等専門学校、大学、公的機関が設置する職業訓練学校、都道府県知事が認可する専門学校が発行したもの
- ・ 顔写真が印刷されていること

2. 試験会場の確認・集合時刻の確認

- ①受験票に記載されている集合時刻までに会場へ来てくださいますようお願いいたします（受験規定を読み、受付で本人確認をするため5分前に集合するよう心がけてください）。
- ②集合時刻までに会場へ来場できなかった場合には欠席扱いとなり受験できません。あらかじめ交通経路や所要時間を確認しておいてください（遅刻または欠席により受験しなかった場合、受験手数料は返金しません）。
- ③来場の際は、公共交通機関をご利用ください。無断駐車は絶対に行わないでください。

3. 試験会場への資料等の持込み不可

- ①試験室内には私物の持ち込みはできません。貴重品や大きな手荷物のご持参はお控えください。
- ②本人確認書類以外のすべての持ち物（受験票、テキスト、携帯電話、腕時計など）は会場に配置されているロッカーに収納します。なお、携帯電話は必ず電源を切った状態でロッカーに収納してください。
- ③机にはノートボードとペンがセットされています。ノートボードは、試験中のメモ用紙としてご利用いただけます。
- ④試験室は試験監督員、および監視カメラによりモニタリングされています。不正行為が発覚した場合、試験室から即時に退室していただきます。

4. C B Tにおける操作方法

初めて受験する場合には、パソコンの操作、試験問題の出題形式および当日の受付の流れについて、「C B T体験版」(<https://www20.prometric-jp.com/tutorial/index.html>)を事前にご確認ください。



【募集人登録情報照会制度について】

一般社団法人生命保険協会（以下「協会」といいます。）および生命保険会社その他保険業法に基づき保険の引受けを行う者（以下「会社」といいます。）は、協会のデータベースに登録され、または保管・管理されている募集人の登録申請等に関する情報（以下「登録情報」といいます。）を、本制度において共同利用（各会社から協会への登録情報の登録等を含みます。）しています。

本制度は、協会および各会社が、登録情報を利用することにより、各会社が適正な募集人の申請等を行うこと、ならびに各会社および協会が募集人に係る情報を適切に管理することを助け、各会社の業務の健全かつ適切な運営および保険募集の公正を確保し、もって生命保険契約者等の利益の保護および生命保険事業の健全な発展に資することを目的としています。

登録情報は、上記以外の目的で、第三者に提供されることはありません。また、登録情報の利用目的を変更した場合には、協会および各会社のホームページ等に掲載いたします。

登録情報の項目は、募集人氏名、募集人旧姓、氏名コード、性別、生年月日、連絡先、募集人登録番号、代理店登録番号、代理店の名称・住所、代理店管理コード、代理店事務所の名称・住所、代理店母店表示、代理店事務所閉鎖時期、所属代理店事務所、代申会社、代申支社、管理支社、乗合有無、乗合要件未達事由発生時期、クロス特例区分、乗合会社、窓口支社、乗合委託（再委託）契約時期、乗合会社登録時期、乗合解除時期、兼業、登録の種類、入社時期・委託（再委託）契約時期、募集人登録時期、会社登録時期、代理店登録時期、管轄財務局・財務事務所、登録変更および廃業等の事由・発生時期・処理時期、試験免除、変額保険販売資格試験・外貨建保険販売資格試験および専門課程試験の受験時期・受験結果、法令等に基づき募集人登録上必要となる項目、その他本制度の目的を達成するために必要となる募集人、代理店または募集人登録の状況に関する項目です。

登録情報の保管・管理期間は、各会社が登録申請を行った日から廃業等届出を行った日の属する月の翌月末迄とし、保管・管理期間の経過後は速やかに破棄されます。

登録情報については、協会および各会社が管理責任を負います。募集人は、協会の定める手続きにより、登録情報の開示を求めることができます。また、登録情報の内容が事実と相違している場合には、協会の定める手続きにより、登録情報の内容の訂正等を申し出ることができ、個人情報保護に関する法律に違反して登録情報が取り扱われている場合には、協会の定める手続きにより、登録情報の利用停止または消去を申し出ることができます。

本制度に関するご照会は、登録情報を登録した各会社または協会業務教育部宛にお願いいたします。

協会および各会社の名称・住所・代表者名については、協会ホームページにてご確認ください。

【合格情報照会制度について】

一般社団法人生命保険協会（以下「協会」といいます。）では、新たに生命保険募集人（以下「募集人」といいます。）の登録を受けようとする方に対して、顧客に信頼される資質能力を備えた募集人たり得るか否かを選別するための試験である「生命保険一般課程試験」、および募集人を体系的に育成するための教育制度として、業界共通の教育課程試験（「生命保険専門課程試験」「変額保険販売資格試験」「外貨建保険販売資格試験」「生命保険応用課程試験」「生命保険大学課程試験」「生命保険講座試験」）を実施しています。

協会および生命保険会社その他保険業法に基づき保険の引受けを行う者（以下「会社」といいます。）は、協会のデータベース内で保管・管理される、受験申込者に関する情報（以下「受験者情報」といいます。）を、本制度において共同利用しています。

本制度は、協会および会社が受験者情報を利用することにより、会社が採用する職員等の適格性および資質を判断することを助け、適正な試験運営や有能な人材確保により、会社の業務の健全かつ適切な運営および保険募集の公正を確保し、生命保険契約者等の利益の保護および生命保険事業の健全な発展に資することを目的としています。

受験者情報は、上記以外の目的で、第三者に提供されることはありません。また、受験者情報の利用目的を変更した場合には、協会および各会社のホームページ等に掲載いたします。

受験者情報の項目は、氏名、性別、生年月日、連絡先、個人コード、入社時期、退職時期、認定時期、受験番号、受験時期、受験結果、受験会社、会社コード、受講開始時期、受講状況、試験名、募集人登録番号、募集人廃業時期、登録の種類、法令等に基づき募集人登録上必要となる項目、その他本制度の目的を達成するために必要となる募集人または受験の状況に関する項目とします。

受験者情報の保管・管理期間は、「生命保険一般課程試験」および「生命保険講座試験」については受験後5年間、「生命保険専門課程試験」、「変額保険販売資格試験」、「外貨建保険販売資格試験」、「生命保険応用課程試験」および「生命保険大学課程試験」については募集人の廃業（保険募集業務の廃止）後2年後までの間とし、保管・管理期間の経過後は速やかに破棄されます。

受験者情報については、協会および各会社が管理責任を負います。募集人本人は、協会の定める手続きにより、受験者情報の開示を求めることができます。また、受験者情報の内容が事実と相違している場合には、協会の定める手続きにより、受験者情報の内容の訂正等を申し出ることができ、個人情報保護に関する法律に違反して受験者情報が取り扱われている場合には、協会の定める手続きにより、受験者情報の利用停止または消去を申し出ることができます。本制度に関するご照会は、各試験の受験時の各生命保険会社または協会業務教育部宛にお願いいたします。

協会および各会社の名称・住所・代表者名については、協会ホームページにてご確認ください。

【廃業等募集人情報登録制度および代理店廃止等情報制度について】

<制度の概要>

一般社団法人生命保険協会（以下「生保協会」といいます。）、一般社団法人日本損害保険協会（以下「損保協会」といいます。）、生命保険会社、損害保険会社、その他保険業法に基づき保険の引受けを行う者（以下「会社」といいます。）は、保険業務に関して著しく不適当な行為をなした保険募集人に関する情報を、生保協会が運営する廃業等募集人情報登録制度および損保協会が運営する代理店廃止等情報制度（以下「両制度」といいます。）において共同利用しています。

<利用目的等>

両制度は、生保協会、損保協会および会社が、両制度に登録される情報（以下「登録情報」といいます。）を利用することにより、会社が保険募集人の適格性および資質を判断することを助け、会社の業務の健全かつ適切な運営および保険募集の公正を確保し、もって、保険契約者等の利益の保護および保険事業の健全な発展に資することを目的としています。

<情報の保管・管理期間>

登録情報の保管・管理期間は、それぞれ以下の通りとし、この期間が経過した後は速やかに消去されます。

廃業等募集人情報登録制度…保険募集人が廃業等又は退職した日から3年間

代理店廃止等情報制度…会社と保険募集人との間の委託契約解除日、廃業等の届出日、事故発生日または事故発覚日等から3年間

- ※ 保険募集人が保険募集等に関して、顧客金銭の詐取・費消を行った場合の保管・管理期間は、登録された保険募集人が廃業等または会社もしくは募集代理店からの退職を行った日から20年間となります。
- ※ 登録情報のうち、生命保険業務に関して著しく不適当な行為をなした保険募集人に関する情報は、廃業等募集人情報登録制度に基づく保管・管理期間、損害保険業務に関して著しく不適当な行為をなした保険募集人に関する情報は、代理店廃止等情報制度に基づく保管・管理期間となります。

<管理責任者等>

登録情報は、生保協会、損保協会および会社が管理責任を負います。登録情報の対象となる保険募集人は、各制度を運営する協会の定める手続きにより、登録情報の開示を求めることができます。また、登録情報の内容が事実と相違している場合には、各制度を運営する協会の定める手続きにより、登録情報の内容の訂正等を申し出ることができ、個人情報の保護に関する法律に違反して登録情報が取り扱われている場合には、各制度を運営する協会の定める手続きにより、登録情報の利用停止等を申し出ることができます。両制度に関するご照会は、情報を登録した会社または各制度を運営する協会宛にお願いいたします。

会社の名称および個人データ管理責任者については、協会ホームページにてご確認ください。

<登録情報の項目>

- 氏名（法人の場合には商号または名称）
- 旧姓
- 生年月日
- 性別
- 登録番号
- 住所（法人の場合には本店の所在地）または代理店事務所所在地
- 連絡先
- 事故内容
- 代理店名
- 代理店の組織
- 専属または乗合の別
- 代理申請会社
- 生命保険募集業務の廃止年月日（事由発生日）・会社、代理店を退職した年月日または委託（再委託）解除年月日
- 事故発生（発見）年月日
- 登録年月日
- 情報を登録した会社名
- 登録の種類
- 法令等に基づき保険募集人の登録にあたって必要となる項目
- その他両制度の目的を達成するために必要となる項目

目 次

第1章 生命保険の現状

- ① 生命保険の役割 15
 - 1. 生命保険の起こり
 - 2. 生命保険の必要性
 - 3. 生命保険を必要とする社会的背景
 - 4. 生命保険の現状とお客さまの動向
- ② 私たちの役割と心がまえ 23
 - 1. 私たちの役割を理解する
 - 2. 私たちの心がまえ

第2章 生命保険の基礎知識

- ③ 生命保険の仕組み 27
 - 1. 相互扶助の仕組み
 - 2. 公平な危険分担
 - 3. 生命保険の特色
 - 4. 生命保険契約に関する基本的な用語
- ④ 生命保険の種類 31
 - 1. 生命保険の基本型
 - 2. 変額保険の知識
- ⑤ 商品の基礎知識 36

⑥	保険料の仕組み	37
	1. 保険料の仕組み	
	2. 保険料の構成	
	3. 責任準備金	
⑦	剰余金と配当金	40
	1. 剰余金	
	2. 配当金〈社員（契約者）配当金〉の割り当てと支払方法	
⑧	生命保険会社の仕組み	44
	1. 生命保険会社の役割	
	2. 保険業法	
	3. 生命保険会社の健全性	
	4. 契約者保護のための特別措置	
	5. 相互会社と株式会社	
	6. 専業主義	
	7. 定 款	
⑨	資産の運用	48
	1. 資産運用の目的	
	2. 資産運用の原則	
	3. 資産運用の現状	

第3章 生命保険契約時の実務

⑩	契約取り扱いの手続き	51
	1. 保険募集の流れ	
	2. 申込書の取り扱い	
	3. 保険料の求め方	
	4. 第1回保険料（充当金）の受領	
	5. 告知・診査	

⑪	契約の承諾と責任開始	59
	1. 契約の承諾と責任開始期	
	2. クーリング・オフ（契約撤回請求権）	
⑫	保険料の払い込み	63
	1. 保険料の払い込み	
	2. 第1回保険料（充当金）や継続保険料等の取り扱い	
⑬	契約の選択	66
	1. 契約の選択の必要性和意義	
	2. 3つの危険	
	3. 契約の選択と私たちの役割	
	4. 契約の選択の方法	
	5. 特別条件付契約	

第4章 生命保険募集等におけるコンプライアンス

⑭	コンプライアンスの重要性	74
	1. コンプライアンスとは	
	2. コンプライアンスの取り組み、事例	
⑮	生命保険の募集等に関する法律	76
	1. 目的	
	2. 保険業法	
	3. 消費者契約法	
	4. 金融サービスの提供及び利用環境の整備等に関する法律（金融サービス提供法）	
	5. 金融商品取引法	
	6. 個人情報の保護に関する法律（個人情報保護法）	
	7. 犯罪による収益の移転防止に関する法律（犯罪収益移転防止法）	
	8. 保険法	
	9. その他の販売ルール	

⑩	募集時の正しい説明	92
	1. ご契約のしおり—定款・約款	
	2. 契約概要・注意喚起情報	
	3. 意向確認書面	
	4. 説明の方法	
⑪	正しい告知の取り扱い	99
	1. 告知内容などの確認	
	2. 告知義務違反と保険契約の解除	
	3. 告知義務違反をすすめる行為の禁止	

第5章 生命保険契約後の実務

⑫	保全・アフターサービスの重要性	102
	1. 契約の継続と保障の提供	
	2. 生活環境の変化（新しいニーズ）への対応	
⑬	保障の見直し	104
	1. 保障の見直しが必要な場合	
	2. 「契約転換制度」活用時の適切な情報提供	
⑭	保全・アフターサービス手続きと留意点	107
	1. お金が一時的に必要な場合	
	2. 保険料の払い込みが困難になった場合	
	3. 継続保険料の払い込みと猶予期間	
	4. 契約の失効と復活の手続き	
	5. 解約とその手続き	
	6. その他の保全・アフターサービス手続き	
⑮	保険金・給付金の請求と支払い	116
	1. 適切な保険金・給付金の支払いにおける生命保険募集人の役割	
	2. 保険金・給付金を支払わない場合	

②②	照会・苦情時の対応	119
	1. お客さまからの苦情等への対応	
	2. 契約者以外の人からの申し出対応	

第6章 生命保険の周辺知識

②③	隣接業界	122
	1. 万一の場合の生活保障を目的とした制度	
	2. 老後の生活保障を目的とした制度	
②④	社会保障制度	126
	1. 社会保障制度の概要	
	2. 主な社会保険制度（年金・医療・介護）	
②⑤	企業向け商品	130
	1. 企業向け商品の利用目的	
	2. 主な保険商品	

第7章 生命保険と税・相続

②⑥	保険料の税法上の取り扱い	134
	1. 生命保険の社会的役割の重要性	
	2. 保険料と税金	
②⑦	保険金・給付金の税法上の取り扱い	139
	1. 保険金と税金	
	2. 非課税となる保険金・給付金	
②⑧	相続の法律	142
	1. 相続	
	2. 相続の承認と放棄	
	3. 遺産の分割	
	4. 相続税の対象となる財産	

第8章 お客さまニーズへの対応

- ②9 お客さまニーズへの対応 146
 - 1. ライフサイクルと生活設計
 - 2. 生活設計と生命保険
 - 3. 設計販売の考え方

- ③0 設計販売の基礎 150
 - 1. 設計販売の手順
 - 2. 生活設計書の作り方
 - 3. 保険設計書の作成

※本テキストに記載されている内容は、現状（令和6年3月1日時点）の法令等の内容にもとづいています。

乗合代理店用基礎研修

③1 乗合代理店 158

実践研修

■営業職員用 163

〈商品研究〉

③1 商品研究Ⅰ

③2 商品研究Ⅱ

③3 商品研究Ⅲ

〈ロール・プレイング／実践指導〉

③4 設計販売

③5 個別訪問の要領

③6 既契約世帯を中心とする活動

③7 白地世帯への訪問

③8 団体の開拓

③9 協力者の活用

④0 自己管理の習慣

〈問題解決（事例研究）〉

④1 重要事項説明と意向確認

④2 正しい告知の取り扱い

④3 保険募集の実務とコンプライアンス

④4 販売活動の研究

④5 販売技術の研究

■一社専属保険代理店用（カリキュラムモデル） 167

③1 商品研究Ⅰ

③2 商品研究Ⅱ

③3 商品研究Ⅲ

③4 販売契約実務の研究Ⅰ

③5 販売契約実務の研究Ⅱ

③6 販売契約実務の研究Ⅲ

- ③7 保険代理店の責務と正しい募集活動 I
- ③8 保険代理店の責務と正しい募集活動 II
- ③9 約款研究 I
- ④0 約款研究 II
- ④1 顧客管理 I
- ④2 顧客管理 II
- ④3 販売活動の研究 I
- ④4 販売活動の研究 II
- ④5 販売活動の研究 III

■乗合代理店用（カリキュラムモデル）…………… 167

- ③2 商品研究 I
- ③3 商品研究 II
- ③4 商品研究 III
- ③5 販売契約実務の研究 I
- ③6 販売契約実務の研究 II
- ③7 販売契約実務の研究 III
- ③8 保険代理店の責務と正しい募集活動 I
- ③9 保険代理店の責務と正しい募集活動 II
- ④0 約款研究 I
- ④1 約款研究 II
- ④2 顧客管理 I
- ④3 顧客管理 II
- ④4 販売活動の研究 I
- ④5 販売活動の研究 II
- ④6 販売活動の研究 III

参 考 …………… 168

第1章

生命保険の現状

① 生命保険の役割

1. 生命保険の起こり

人間は昔から集落生活や大家族生活の中で、危険にあって不幸になった者をお互いに助け合うという共同保障の工夫をしてきました。しかし、産業が発達し、社会的分業が行われるようになり、家族の構成単位が小さくなってくると、一家の主な収入を得ている者が死亡した場合、残された家族の生活への影響はかつてないほど大きくなってきました。

そこで考え出されたのが、相互扶助の理念によって助け合う生命保険の仕組みです。日本では、慶応3年（1867年）、福沢諭吉が欧米の近代的保険制度を紹介したことが発端となり、明治時代に入って生命保険会社が設立されました。

2. 生命保険の必要性

私たちの安心できる家庭生活は、一般に定期的な収入と支出の経済的なやりくり（家計のバランス）によって成り立っています。したがって、一家の働き手の死亡や入院などが起こると、たちまち収入と支出のバランスが崩れてしまいます。

私たちは、病気や事故、災害などにより、いつ死亡したり入院したりするかわかりません。一方、長生きした場合でも、いつまでも十分な収入があるとは限りません。このように、私たちは、一生を通じて、常に収支のバランスが崩される危険にさらされているのです。したがって、私たちは、経済的に困らないよう、これらの危険に対して事前に十分な準備しておくことが必要です。その方法としては、相互扶助の精神から生まれ、公平な危険分担（27ページ参照）のもと、契約加入と同時に大きな保障が得られる生命保険が最も合理的です。生命保険は、病気や災害などによる死亡の場

合の遺族の保障だけでなく、病気やケガに対する医療資金の確保や老後の生活を保障する方法、子どもの教育・結婚、住宅資金などを確保する方法としても利用されており、幅広い機能をもっています。このような生命保険は、現在、私たちの家庭にとって欠かすことのできないものとなっています。また、その機能とあわせもつ合理的な仕組みは、生命保険が「人間の英知の結晶」といわれてきたゆえんです。

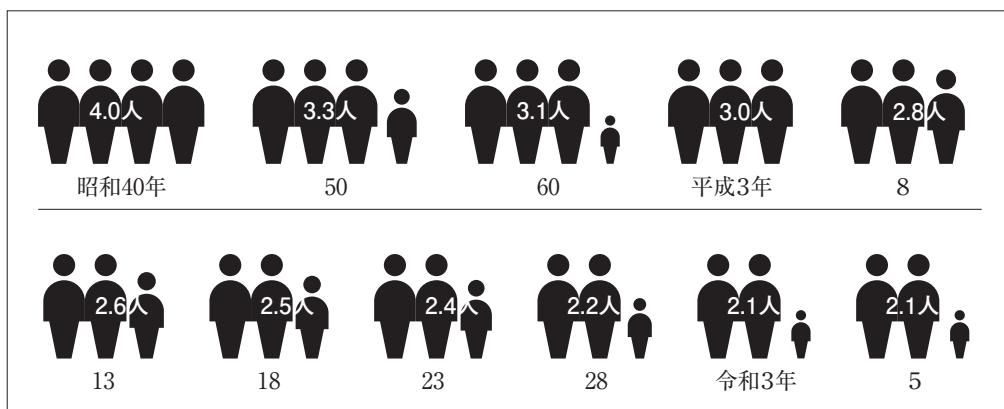
3. 生命保険を必要とする社会的背景

(1) 世帯の家族構成の変化と自己責任意識

現在では1世帯当たりの家族の構成人員が少なくなり、夫婦のみ・夫婦とその未婚の子・1人親とその未婚の子から成り立つ「核家族世帯」が全体の半数以上を占めています。加えて、近年は高齢者を中心とした「単独世帯」が増加しており、経済生活に必要な保障は自己の責任において準備すべきであるという自己責任意識はますます強くなっています。

参考

1世帯の平均構成人員



総務省自治行政局「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数（令和5年1月1日現在）」

(2) 生活習慣病と災害

生活習慣病をはじめ、交通事故・労働災害などによる死傷や疾病は社会的に大きな関心事になっています。ちなみに年齢別の死因をみると、20歳代・30歳代では自殺や不慮の事故および悪性新生物（ガン）が、また、40歳代以上の中高齢者層では悪性新生物（ガン）や心疾患などが上位を占めており、私たちの日常生活をおびやかす大きな要因のひとつになっています。

参考

年齢階層別の主な死因

年齢別 順位	20 歳代	30 歳代	40 歳代	50 歳代	60 歳代以上
1 位	自殺	自殺	悪性新生物<腫瘍>	悪性新生物<腫瘍>	悪性新生物<腫瘍>
2 位	不慮の事故	悪性新生物<腫瘍>	自殺	心疾患	心疾患
3 位	悪性新生物<腫瘍>	心疾患	心疾患	自殺	老衰
4 位	心疾患	不慮の事故	脳血管疾患	脳血管疾患	脳血管疾患

厚生労働省「令和4年（2022年）人口動態統計」

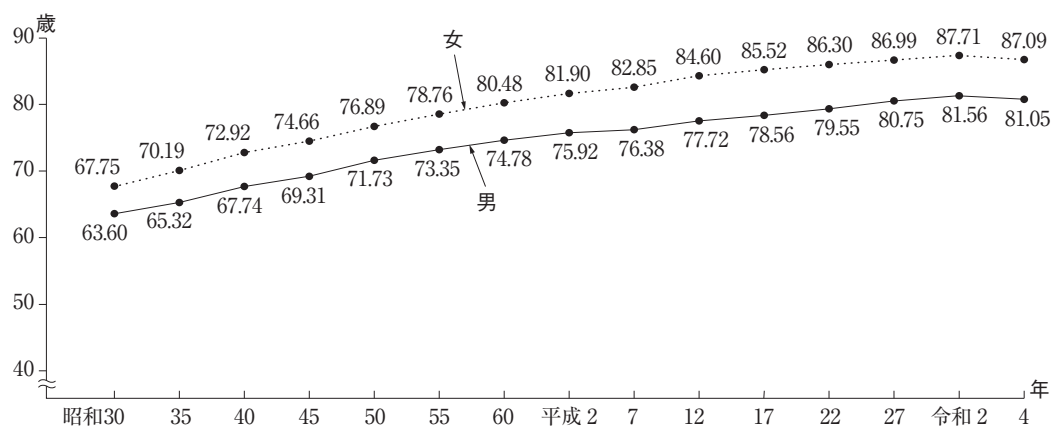
(3) 老後に対する不安の増大

日本人の平均寿命は飛躍的に延びてきました。令和4年簡易生命表によると、男性の平均寿命は約81歳、女性は約87歳となっています。また、各年代にわたり平均余命も延びており、老後の生活期間も長くなっています。このような老後生活をゆとりあるものとして送るためには、老後生活資金の確保が重要な問題となっています。

なお、各年齢者が将来平均して生きられる年数を「平均余命^{よめい}」といい、0歳の平均余命を「平均寿命」といいます。

参考

平均寿命の推移



厚生労働省「第23回生命表（完全生命表）」
 (令和4年は厚生労働省「令和4年簡易生命表」)

参 考

平均余命の推移（性別、年齢別、年次別）

性別・年齢別		(年)						
		昭和40年	50	60	平成7年	17	27	令和2年
男	50歳	23.0年	25.6年	27.6年	28.8年	30.6年	32.4年	33.0年
	55歳	18.9年	21.4年	23.4年	24.4年	26.3年	27.9年	28.5年
	60歳	15.2年	17.4年	19.3年	20.3年	22.1年	23.5年	24.1年
女	50歳	26.9年	29.5年	32.3年	34.4年	36.8年	38.1年	38.8年
	55歳	22.5年	25.0年	27.7年	29.8年	32.2年	33.4年	34.1年
	60歳	18.4年	20.7年	23.2年	25.3年	27.7年	28.8年	29.4年

(注) 令和4年簡易生命表は155ページ参照。
厚生労働省「第23回生命表（完全生命表）」

(4) 社会保障・企業保障の現況

老後の生活や家族の生活を守るための保障には、それぞれの家庭で自主的に行う個人保障の他に、国や地方公共団体が行う社会保障、企業が実施している企業保障があります。

① 社会保障制度

社会保障制度には、国民年金や健康保険、介護保険などの社会保険制度をはじめ各種の制度があります。これらは、国民に一定水準の生活保障をするもので、国民が健康で文化的な最低限度の生活を営むことができるよう、国などが社会政策の一環として実施する経済制度です。

現在の日本は、平均寿命の伸びや出生率の低下を要因として「少子高齢社会」となっています。このような社会・経済環境の変化の中で、財源確保の問題もあり、持続可能な社会保障制度の負担と給付のあり方について、税制度との一体改革等とともに順次見直されています。

② 企業保障制度

企業保障制度は、企業が従業員等の福利厚生制度の一環として実施しているもので、退職後の生活保障を目的とした退職金（一時金・年金）制度、従業員の遺族の生活保障を目的とした弔慰金制度などがあります。また、この他に従業員の財産取得のための財産形成制度が普及しています。

近年は、企業保障制度の果たす役割も大きくなっており、企業向けの各種生命保険商品もそれぞれの分野で利用されています。

4. 生命保険の現状とお客さまの動向

(1) 民間生命保険の現状

① 保有契約

保有契約は、令和4年度末で、件数は約2億5,631万件、契約高は約1,307兆円になっています。これは、国民所得の3倍以上の保障を引き受けていることになり、家庭や企業などの経済準備に生命保険が欠かせないものになっています。

② 総資産

総資産は、令和4年度末で約407兆円になっています。生命保険会社はこの資産を、将来の保険金支払いに備えるために、あるいは配当に還元して契約者の実質的な保険料負担を軽減するために、安全・確実・有利に運用しています。

③ 諸支払金

保険金・年金・給付金などの保険契約にもとづく令和4年度の諸支払金額は、約32兆円となっており、生命保険は契約者やその家族の生活保障に役立っています。

(注) ここでいう諸支払金には配当金を含みません。

参考

令和4年度主要業績（民間生保）

保有契約		総資産	収入保険料	諸支払金		
件数	保険金額			保険金・年金・給付金	その他	
万件	億円	億円	億円	億円	億円	億円
25,631	13,067,771	4,068,157	380,199	320,622	195,337	125,285

生命保険協会「令和4年度（2022年度）生命保険事業概況」（全42社合計）

(注) 「民間生命保険」とは、日本で営業する生命保険会社（かんぽ生命を含む）のことです。

(2) 生命保険業界の動き

金融自由化や国際化などを背景に、生命保険会社の業務もしだいに変化してきており、その保障機能に加え、お客さまに提供できるサービス等も多様化しています。

業界では、昭和61年の変額保険（変額個人年金保険は平成11年）の販売開始、昭和63年からの国債窓販業務開始をはじめとして、平成8年の子会社による生損保業務への相互乗り入れや、平成10年からの投資信託の販売開始等、生命保険会社が行うことのできる業務範囲^(注)も順次規定され、取り扱うことのできる商品やサービスの幅が広がってきました。その結果、複雑な仕組みの保険商品も多くなっています。

また、経済環境の変化等により、平成9年以降は保険会社の破綻が生じたこともあり、各社の経営の健全性確保は、法令等の遵守（コンプライアンス）とともにその重要性が増しています。

一方で、平成13年から開始された銀行等での保険商品の窓口販売（いわゆる「銀行窓販」）は、取り扱うことのできる生命保険商品が段階的に拡大され、全面解禁となった平成19年以降は、すべての保険商品が銀行等で販売できるようになりました。

あわせて、近年は複数の保険会社の商品を取り扱う乗合代理店や店頭販売、電話・インターネット等を活用した通信販売（非対面販売）も一般化してきており、生命保険の販売チャネル（経路）はさらに多様化しています。

(注) これらの業務範囲は保険業法で規定されています。近年の規制緩和の流れの中で、資産運用・投資関連業務以外に、最近では子会社による老人福祉施設や保育園等の運営なども可能となりました。

(3) お客さまの動向

① 加入保障内容の充足感

全生保（次ページ参考参照）の世帯加入率は約9割（89.8%）で、普及率からみれば一巡化しています。

しかしながら、調査によると、現在の加入保障内容で充足感のある人は全体の5割にすぎない状況です。したがって、多くの加入者の充足感を今後さらに高めていくための私たちの役割も、強く認識していく必要があります。

参考

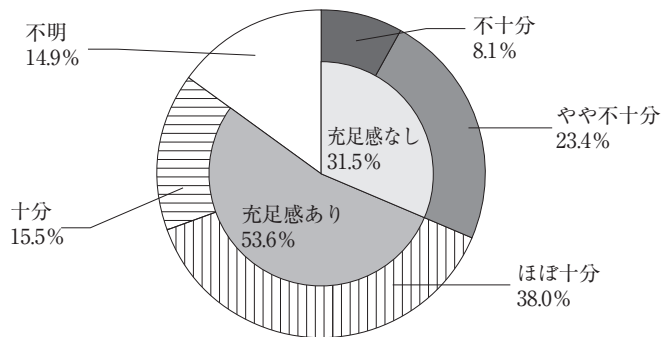
1. 生命保険の加入状況（個人年金保険を含む）（JA共済、県民共済・生協等は生命共済）

項目 区分	加入率		加入件数		加入保険金額・給付金額			
	世帯 %	世帯主 %	世帯 件	世帯主 件	普通死亡		疾病入院（日額）	
					世帯 万円	世帯主 万円	世帯主 千円	配偶者 千円
民間生命保険	80.3	73.2	3.2	1.7	1,927	1,385	9.2	7.7
簡易保険	7.4	3.5	1.9	1.4	410	405	6.6	5.9
J A 共 済	9.5	6.3	2.1	1.3	1,304	1,142	10.3	6.9
県民共済・生協等	31.6	18.1	2.1	1.1	591	483	6.3	5.7
全 生 保	89.8	84.9	3.9	1.8	2,027	1,386	9.8	8.1

(注) 全生保は民間生命保険（かんぽ生命を含む）、簡易保険（民営化以前のもの）、JA共済、県民共済・生協等を含みます。

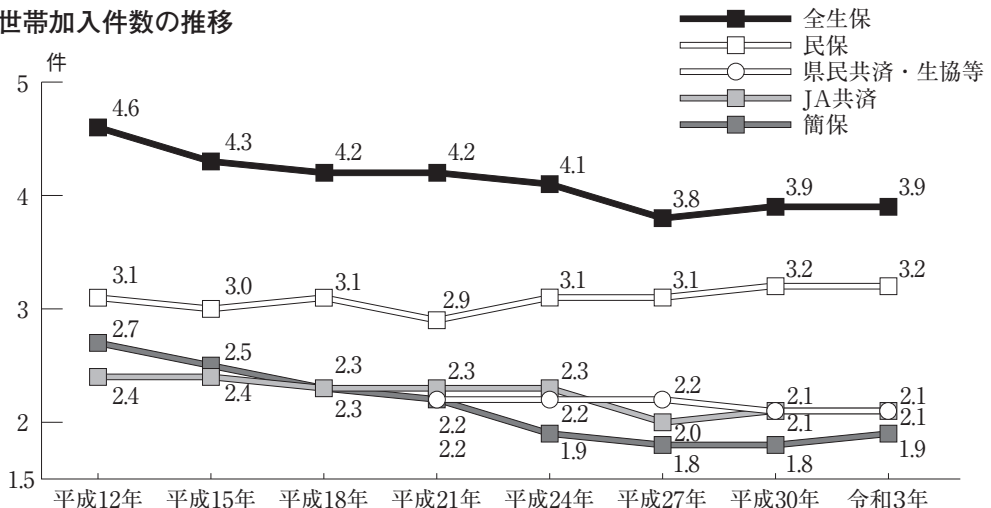
生命保険文化センター「令和3年度生命保険に関する全国実態調査」

2. 加入保障内容の充足感



生命保険文化センター「令和3年度生命保険に関する全国実態調査」

3. 世帯加入件数の推移



(注) 全生保は民保（かんぽ生命を含む）、簡保（民営化以前のもの）、JA共済、県民共済・生協等を含みます。

生命保険文化センター「令和3年度生命保険に関する全国実態調査」

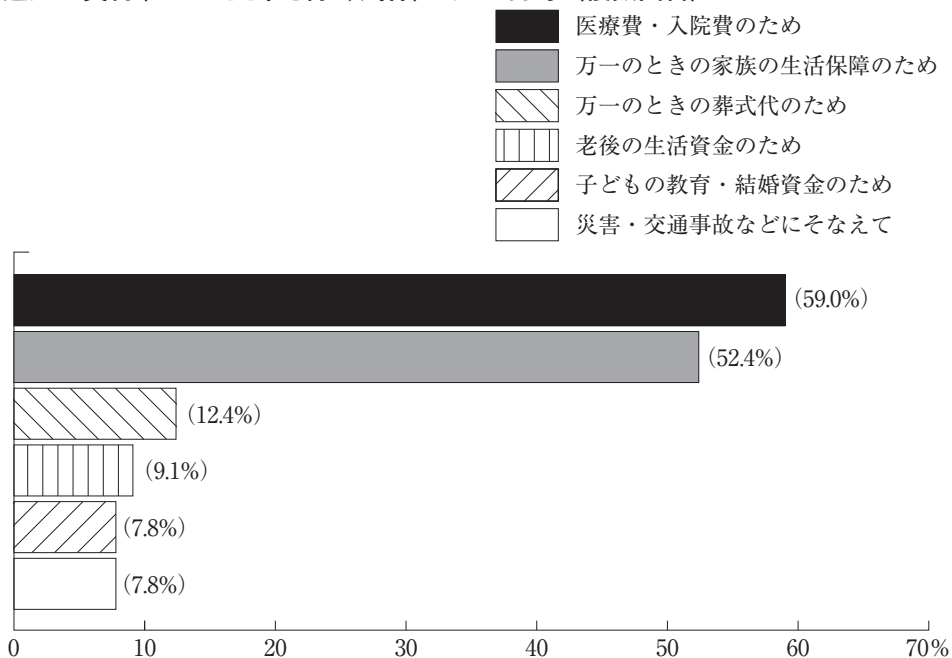
② 加入目的と多様なニーズ

お客様の加入目的は、「医療費・入院費のため」や「万一のときの家族の生活保障のため」が主なものとなっており、その他にも、「万一のときの葬式代のため」「老後の生活資金のため」など、多様なニーズがあります。

私たちは、お客様によって保障に対する考え方や優先順位などが異なることを十分に理解したうえで、お客様意向を正しく把握していく必要があります。

参考

直近加入契約(かんぽ生命を除く民保)の加入目的(複数回答)



生命保険文化センター「令和3年度生命保険に関する全国実態調査」

② 私たちの役割と心がまえ

私たち生命保険募集人の仕事は、お客さまの多様なニーズに応じて、お客さま意向に沿った生命保険を販売し、そのアフターサービスを行うことです。

そのために、私たちは生命保険の販売に必要な知識を身につけ、お客さまの立場に立ち、まごころをもって接することが大切です。

1. 私たちの役割を理解する

一般に自らすすんで生命保険契約を申し込もうとするお客さまは多くありません。生命保険の必要性は認識していても、日常生活の中ではなかなか実感しにくいことに加え、お客さま自身が準備すべき具体的な保障内容や自分にあった商品等を容易に判断できないことなども、その理由のひとつにあげられます。

お客さまの多様なニーズや個々の意向を把握し、それを実現していくために必要となる経済的な準備手段にはどのようなものがあるのかについてお客さまに気づいていただき、それを生命保険によって準備することが有効であることをお客さまに理解していただき、そして、新契約からアフターサービス・保険金等の支払いに至るまで、真にお客さまの立場になって考え活動することが、私たちの役割なのです。

今日の社会における生命保険の果たす役割は、ますます重要性を増しており、生命保険は、保険金や給付金等の適切な支払いをすることにより、人々の生活を安定させ、より豊かなものとしていくうえで、社会・経済の面で大きく貢献しています。

このように生命保険が重要な存在となってきている今日、各家庭における生活設計を踏まえたコンサルタントとしての私たちの役割は一層大きくなっています。

2. 私たちの心がまえ

(1) お客様の期待に応える

① お客様対応の姿勢

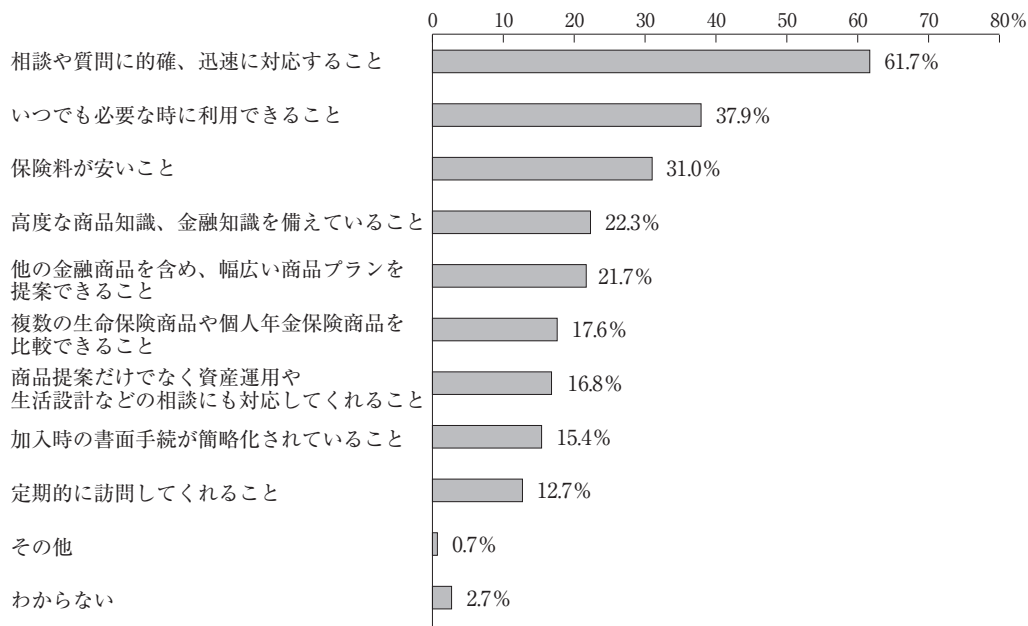
お客様の期待に応える販売活動とは、常にお客様の立場に立って、お客様の家庭の安心と幸福実現のためのサービス活動を実践していくことです。そのためには、正しい倫理観のもと、セールスマナーを心得た誠実なお客様対応が必要です。法令等の遵守は当然ながら、お客様からの質問や相談に対し、専門家としての自信をもって正しい情報提供と的確なアドバイスをしていくことが、大きな信頼に結びついていきます。

② お客様が期待しているもの

最近の調査（生命保険文化センター「令和4年度生活保障に関する調査」）では、「相談や質問に的確、迅速に対応すること」「いつでも必要な時に利用できること」「保険料が安いこと」「高度な商品知識、金融知識を備えていること」等、お客様

参考

加入チャネルに対する意向



(注) 3項目以内での複数回答
生命保険文化センター「令和4年度生活保障に関する調査」

の今後の加入チャネル（経路）に対する意向が示されています。

これらの内容から、お客さまは、しっかりした専門知識にもとづいた幅広い商品提案や、タイムリーな連絡・訪問等を私たちに期待していることがわかります。

(2) 正しい販売活動の基本

お客さまの期待に応え、信頼を一層高めていくためには、具体的に次のような正しい販売活動の基本を身につけていくことが大切です。

① 必要な専門知識

生活設計にもとづく家計管理の知識をはじめとして、各種保険商品やその約款、保険料・保険金等の税務、金融・経済・社会保障制度等の基本的な仕組みなど、お客さまに生命保険を理解していただくための専門知識が不可欠です。また、手続き等の実務面では、お客さまに迷惑をかけることがないように的確な対応をしていく必要があります。

② お客さまの定期的なフォロー

契約の締結時だけでなく、その後も、お客さまには適切なアフターサービスを提供していくことが大切です。実際に保険金・給付金等の支払事由が発生した場合に、お客さまへの迅速な対応ができること、お客さまのニーズの変化等にも的確に対応し、保障額や給付内容が意に沿わないものにならないようにしていくことなど、生命保険本来の役割を実践していくための重要な活動です。

このような「契約の継続とその保全手続きにかかわる情報提供活動」は、お客さまとの長いおつきあいを可能とするだけでなく、新しいお客さまをさらに増やしていくことにつながっていきます。

③ 販売ルールの遵守

生命保険の販売活動には、いくつかの法的な規制があります。これは、保険契約の特質から、契約締結にあたってお客さまの誤解等が生じることのないよう、お客さまを保護するためのルールであり、しっかり遵守していかなければなりません。

保険業法等に定められているルール以外にも、所属生命保険会社が定める行動規範や販売活動に関するルールがあります。さらには業務上知り得た個人情報の取り扱いや、金融機関としての義務等の履行についても、法に則った厳格な対応が必要

です。

(3) 生命保険販売の特徴

① 適切な情報提供と合意にもとづく契約の締結

生命保険は、お客さまと生命保険会社の合意にもとづく契約の締結（約束）によって成り立っています。通常、お客さまは代金（保険料）の支払いと同時に商品の効用を手にすることはありません。なぜなら保険事故の発生による保障の提供時期は、契約締結時とは時間的にずれることがほとんどだからです。「適切な情報提供によって、お互いが納得した内容の一定期間または終身にわたる『約束』をすること」が生命保険契約の本質であることを、しっかり理解する必要があります。

② お客さまのニーズ喚起と意向の把握

生命保険の販売は、お客さまからすすんで購入していただける商品の販売とは異なる部分があります。潜在ニーズも引き出しながらアプローチしていく中で、お客さま対応のさまざまな場面が出てきます。また、適切な情報提供と情報収集によって、お客さま意向をしっかり把握・確認していく必要があります。そのための活動面の工夫や販売技術の向上も求められています。

③ 社会的役割と責任

生命保険の目的は、保険事故が発生したときの経済的な保障をお客さまに提供することです。したがって、生命保険会社には社会的な責任があり、私たち自身がその社会的役割の一翼を担っています。加えて、お客さま対応上のさまざまな販売活動に関するルールを守り、自らがその行動を管理していく責任も生まれてきます。

生命保険の基礎知識

③ 生命保険の仕組み

1. 相互扶助の仕組み

生命保険の仕組みは、本来「助け合い」であり、貯蓄とは異なります。「自分の払い込んだものに利息が付いて戻る」のは貯蓄であり、「自分の払い込んだものが他の多くの人を助けるために使われ、自分が助けられるときには、他の人が払い込んだものが使われる」のが生命保険であるといえます。

言い換えれば、生命保険は「一人は万人のために、万人は一人のために」という相互扶助の精神で成り立っているともいえます。つまり、大勢の人々がお金を出し合って大きな共有の準備財産をつくり、万一のことがあったときは、その中からまとまったお金を出して、経済的に助け合うという仕組みになっています。

2. 公平な危険分担

原始的な生命保険制度では、年齢によって分担金に差をつけなかったため、若い人も老人も同じ分担をしました。そのために老人は若い人よりも死亡率が高いので早くお金が支払われ、若い人はいつまでも分担金を払い込むだけ、という不公平を生じ、運営がうまくいきませんでした。現在の生命保険制度では、その不合理を改善するために、死亡率を使って、それぞれの年齢・性別に応じた保険料を算出し、公平かつ合理的に助け合いをするようになりました。

つまり、私たちの身の回りには以下に述べるような大数^{たいすう}の法則があり、人間の年齢別死亡率にもこの法則があてはまることを発見したことが、公平な危険分担を可能としたわけです。

(1) ^{たいすう}大数の法則

サイコロを振った場合、1回だけでは1の目が出るのか、2の目が出るのか、あるいはどの目が出るのかわかりません。ところが、何千回、何万回と数多く振った場合には、1から6までのそれぞれの目が6分の1ずつの割合で平均して出ることがわかっています。このように、数少ない経験では何の法則もないようなことでも、数多くの経験を集めると、一定の法則があることがわかります。これを大数の法則といいます。

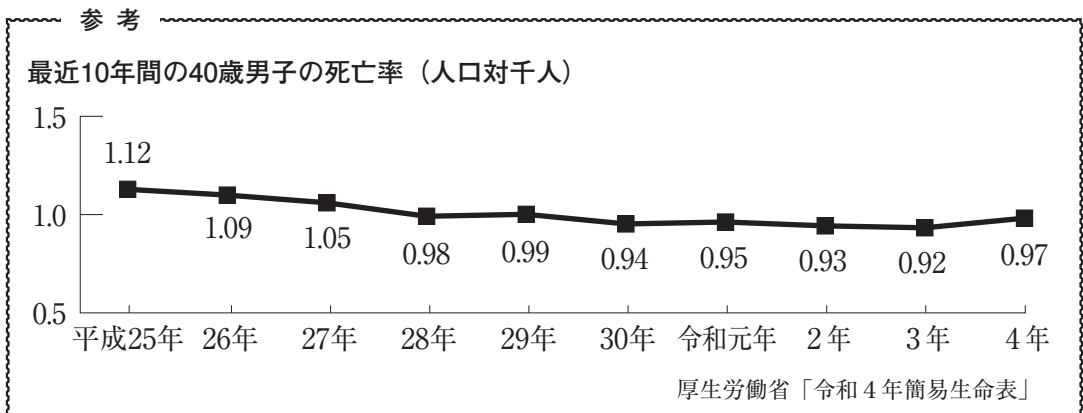
人間の生死も同様で、毎年どの人が死亡するかということはありませんが、たとえば、日本人の40歳男性の死亡率の推移をみると、やや減少傾向にあるものの毎年ほぼ一定しており、令和4年は1,000人中約1.0人が死亡しています。

生命保険事業の収支が安定し、契約者の方々に安心を提供できるのは、この大数の法則が基本になっているからです。したがって、大数の法則を損なわないよう事業を運営する必要があります。

前述のサイコロの例でも、振ったサイコロが歪^{いびつ}なものであった場合は、数多く振っても出る目は偏^{かたよ}ってしまいます。

同様に、生命保険に加入する人々の危険度が一定の範囲内のものでなければ、その死亡率には大数の法則があてはまらなくなってしまいます。

したがって、加入の際には、被保険者の健康状態などが一定の範囲内となるように選択することが必要であり、そのために告知を義務づけたり、診査を行ったりしているのです。



(2) 死亡率と生命表

生命保険会社は、大数の法則を応用して過去のデータから死亡率や災害事故の発生率を求め、将来の死亡率などを見込んでいます。

死亡率とは、ある年齢の人が1年間に死亡する割合をいい、算式で表すと、次のようになります。

$$\frac{\text{1年間の死亡者数}}{\text{年始の生存者数}} = \text{死亡率}$$

生命表とは、ある集団（性別・年齢別）について死亡率を観察し、人の生死の法則を表にしたものです。通常、ある一時点に10万人が生まれたと仮定して、これらの人が時の経過とともに死亡によりいかに減少していくか、その推移を統計に表したものです。

死亡率は、性別・年齢によって異なりますので、生命保険会社では被保険者ごとの公平な危険分担を図るために、性別・年齢に応じて個人が負担する金額を決めています。

参 考

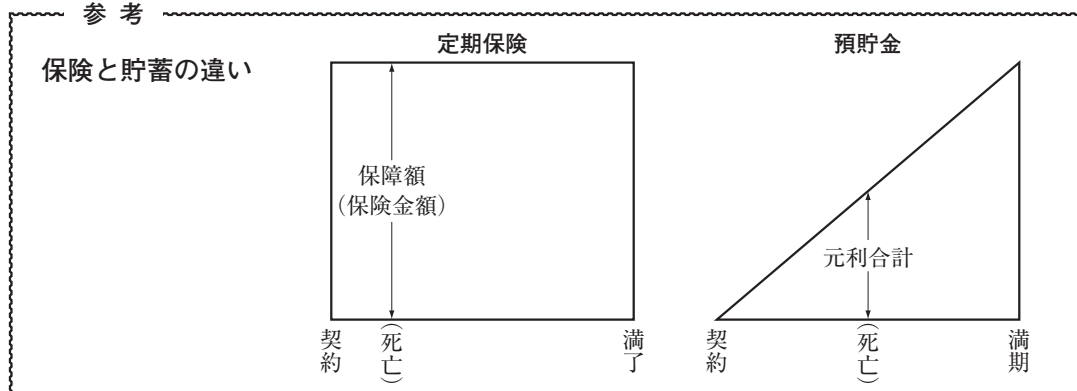
生命表には、厚生労働省が国民全体を対象とした国勢調査による統計をもとに作成した「国民生命表」と、日本アクチュアリー会が生命保険に加入した人だけを対象として作成した「生保標準生命表 2018（死亡保険用）」「生保標準生命表 2007（年金開始後用）」および「第三分野標準生命表 2018」とがあります。

3. 生命保険の特色

保障機能をもつ生命保険商品は、預貯金とは異なる特色をもっています。万一、途中で死亡した場合、預貯金ではそれまでに積み立てられた元利合計額が返ってきます。一方、生命保険の場合は、加入直後の死亡事故であっても、約束（契約）した保障額の死亡保険金を受け取ることができます。ただし、一般に定期保険等の死亡保険では預貯金のような貯蓄機能はありません。

(注) 預貯金の場合、預金先金融機関が経営破たんすると元利合計額が全額返ってこない場合があります。

参考



4. 生命保険契約に関する基本的な用語

① 保険契約者

保険契約者（以下、「契約者」という）とは、生命保険会社と保険契約を結び、契約上の一切の権利（契約内容変更の請求権など）と義務（保険料支払義務など）をもつ人のことです。

② 被保険者

被保険者とは、その人の生死、災害および疾病に関して生命保険の対象となっている人のことです。

③ 保険金受取人

保険金受取人とは、契約者から保険金の受け取りを指定された人のことです。

④ 保険料

保険料とは、契約者が生命保険会社に払い込むお金のことです。その額は、保険種類、契約時の被保険者の年齢、性別、保険期間、保険金額などによって決められます。

⑤ 保険金・給付金

保険金とは、被保険者の死亡、高度障害、満期（生存）などのとき生命保険会社から保険金受取人に支払われるお金のことで、それぞれ死亡保険金、高度障害保険金、満期保険金といいます。

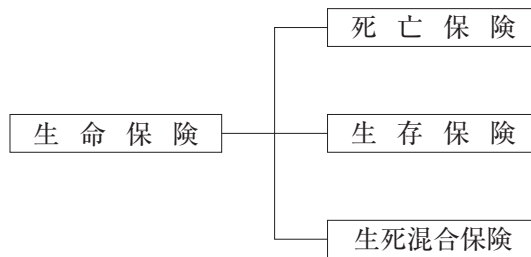
給付金とは、通常、被保険者が入院・手術をしたとき、不慮の事故により身体に障害を生じたときなどに生命保険会社から支払われるお金のことを指します。

（注）高度障害とは、身体が疾病・傷害などの結果、両眼の視力喪失などの約款に定める高度の障害状態になることをいいます。

④ 生命保険の種類

1. 生命保険の基本型

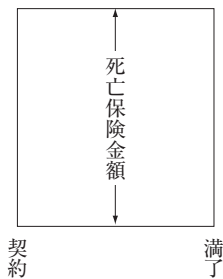
一見複雑に見える生命保険も、どのような場合に保険金が支払われるかによって、次の3つの基本型に分類することができます。



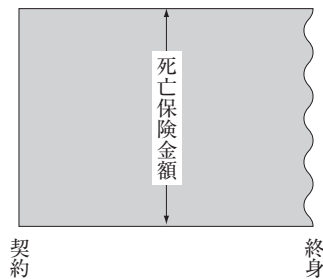
(1) 死亡保険

被保険者が死亡または高度障害になった場合に限って保険金が支払われる保険です。死亡保険のうち、保険期間を定めているものを定期保険といい、保険期間が被保険者の一生にわたっているものを終身保険といいます。また、終身保険に定期保険を上乗せしたものを定期保険特約付終身保険といい、一定期間、死亡の場合の保障を大きくすることができます。

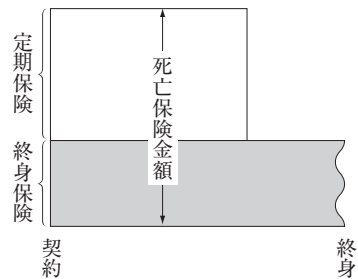
死亡保険(定期保険)



死亡保険(終身保険)

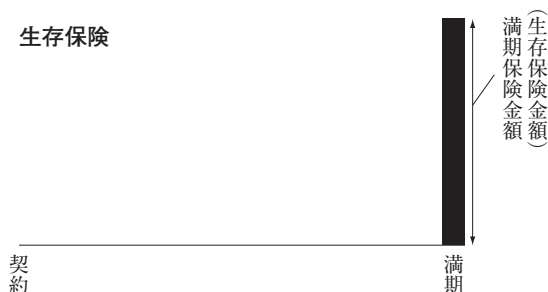


死亡保険(定期保険特約付終身保険)



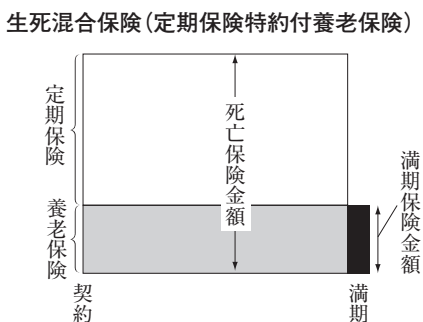
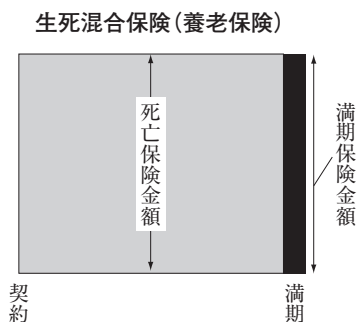
(2) 生存保険

契約してから一定期間が満了するまで被保険者が生存していた場合にのみ保険金が支払われる保険です。代表的なものに「年金保険」や「貯蓄保険」がありますが、実際には、純粋な生存保険という形ではほとんど存在しておらず、死亡保険の要素と組み合わせた保険となっています。また、年金保険はその生存保険金を年金形式で支払うもので、一定期間または終身にわたって所定の年金が支払われます。



(3) 生死混合保険

死亡保険と生存保険を組み合わせた保険です。被保険者が保険期間の途中で死亡または高度障害になったときや、保険期間満了まで生存したときに保険金が支払われます。死亡保険金と生存保険金（満期保険金）が同額のことを養老保険といいます。また、養老保険に定期保険を上乗せしたものを定期保険特約付養老保険といい、満期保険金より死亡の場合の保障を大きくすることができます。



参考

各種特約や第三分野の保険（医療保険・傷害保険・介護保険等）について

1. 特約

もとなる契約（主契約）に付加して、保障内容を充実させる方法です。所定の災害死亡時の割増保険金・高度障害保険金・災害保険金・障害給付金や所定の介護給付金等の支払いの他に、ケガや病気による入院・通院・手術などを給付の対象としたものがあります。

2. 医療（疾病）保険・傷害保険・介護保険等

人の生死以外の病気やケガを主な保険事故とする医療保険や傷害保険および介護保険等は第三分野の保険といわれ、生命保険会社も損害保険会社も取り扱うことのできる保険です。特約を単品化した商品や給付の種類等を組み合わせて総合化した商品など多種にわたります。

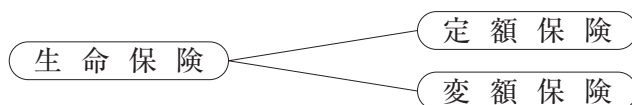
（注）生命保険は第一分野、損害保険は第二分野に分類されますが、第三分野はそのどちらにも該当する保険です。

2. 変額保険の知識

(1) 変額保険の仕組み

① 定額保険と変額保険

「1. 生命保険の基本型」では、どういう場合に保険金が支払われるかによって3つの基本型を示しましたが、保険期間中に資産の運用実績に応じて保険金額が変動するか否かによって定額保険と変額保険に分類することができます。契約時に定めた保険金額が保険期間中一定のものを定額保険といい、保険期間中に保険金額が変動する保険を変額保険といいます。



② 変額保険の特徴

変額保険は、保険金額が資産の運用実績に応じて変動する保険です。したがって、保険金額は運用の成果があがれば大きくなり、成果があがらない場合は小さくなります。

このように運用成果が期待できる反面、投資に伴うリスクも大きい変額保険は、その資産を定額保険の資産とは区分して運用する必要があります。

そのため、会計上、定額保険の資産は一般勘定で運用され、変額保険の資産は特別勘定で運用されることになります。

(2) 変額保険の種類

変額保険には、終身保険タイプの変額保険（終身型）と養老保険タイプの変額保険（有期型）および変額個人年金保険があります。

① 変額保険（終身型）

一生涯の死亡保障があり、死亡・高度障害保険金額は資産の運用実績にもとづいて毎月増減しますが、契約時に定めた保険金額（基本保険金額）は保証されています。

② 変額保険（有期型）

満期までの死亡保障があり、満期まで生存したときには満期保険金が支払われます。死亡・高度障害保険金額は資産の運用実績にもとづいて毎月増減しますが、基本保険金額は保証されています。

ただし、満期保険金額については保証されていないので、運用実績によっては基本保険金額を下回ることもあります。

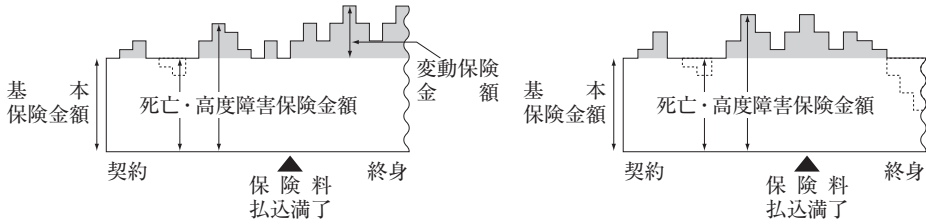
③ 変額個人年金保険

資産の運用実績により、受け取る年金額や解約返戻金額などが増減する個人年金保険です。

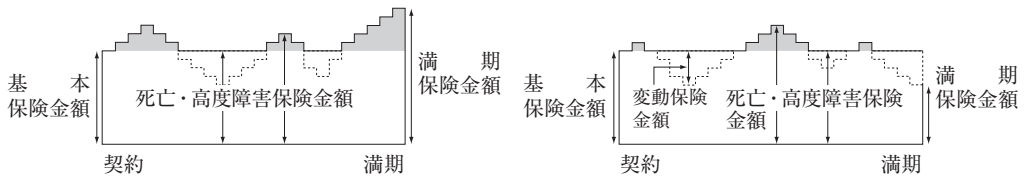
参考

変額保険の仕組み図

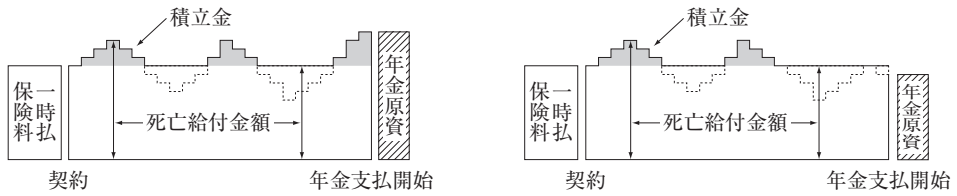
変額保険(終身型)



変額保険(有期型)



変額個人年金保険(保険料一時払タイプ)



⑤ 商品の基礎知識

※各社にて実際の販売商品について記載してください。

⑥ 保険料の仕組み

1. 保険料の仕組み

(1) 収支相等の原則

生命保険に加入する人の中には、契約後の早い時期に亡くなって死亡保険金を受け取る人もいれば、満期まで保険料を払い続けて満期保険金を受け取る人もいて、加入者個々についてみれば、生命保険会社に払い込まれる保険料と生命保険会社が支払う保険金は、通常の場合同額にはなりません。たとえば、年払保険料7万円の契約で、契約後1年以内に被保険者が死亡して、保険金を1,000万円支払った場合、生命保険会社にとっては、収入は7万円、支出は1,000万円で、収入と支出は異なります。

しかし、生命保険は預貯金と異なり、人間の生死に関し加入者がお互いに経済的に助け合う仕組みであるため、契約全体としての収支を考えます。その結果、契約者全体が生命保険会社に払い込む保険料の総額と、生命保険会社が受取人全体に支払う保険金の総額とが相等しくなるようになっていきます。これを収支相等の原則といいます。

この収支相等の原則を簡単な死亡保険の例でみてみましょう。

1,000人の4歳の男性が、本人を被保険者として各々2,000万円の死亡保険（保険期間1年）に加入した場合、4歳の男性の死亡率を1,000分の2とすると、死亡保険金総額は

$$\begin{array}{rcl} 1 \text{ 人当たりの死亡保険金} & & 1 \text{ 年間の死亡者数} \\ 2,000 \text{ 万円} & \times & 2 \text{ (人)} \\ & & = 4,000 \text{ 万円になります。} \end{array}$$

この保険金総額（4,000万円）を、契約者全員で公平に負担することから、1人当たりの保険料は

$$4,000 \text{ 万円} \div 1,000 \text{ (人)} = 4 \text{ 万円になります。}$$

したがって、保険料総額は

$$4 \text{ 万円} \times 1,000 \text{ (人)} = 4,000 \text{ 万円になります。}$$

つまり、保険料総額（生命保険会社の収入）も保険金総額（生命保険会社の支出）も4,000万円で、契約全体としてみると、生命保険会社の収支は等しくなることがわかります。

(2) 保険料計算の基礎

前ページの例では死亡率だけを使用しましたが、実際の保険料は、予定死亡率、予定利率、予定事業費率の3つの予定率（あらかじめ予定した基礎率）にもとづいて計算されています。

次に3つの予定率についてみてみましょう。

① 予定死亡率

生命表によって年齢・性別ごとの死亡率がわかります。この死亡率をもとにして将来の保険金の支払いにあてるために必要な保険料の計算をしますが、このときの計算に用いられる死亡率を予定死亡率といいます。

② 予定利率

生命保険会社は、保険料の一部を将来の保険金の支払いにあてるため積み立てますが、積み立てた保険料を契約者にとって有利になるように運用します。

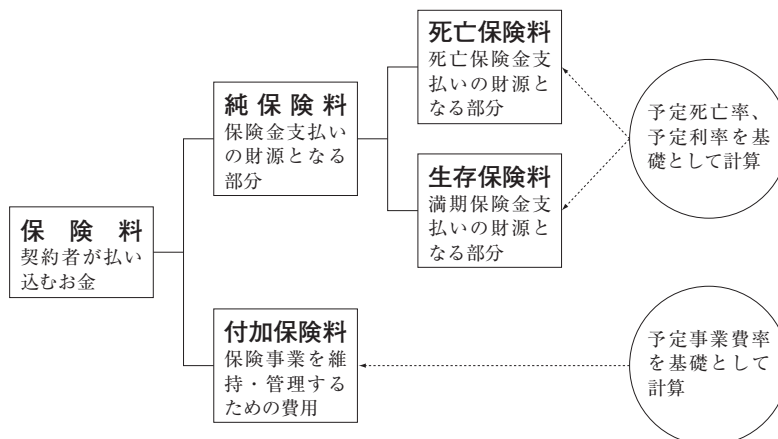
そのため、保険料はこの運用によって得られる収益を予定して、あらかじめ一定の利率で割り引かれています。このときに使用する利率を予定利率といいます。

③ 予定事業費率

新契約を募集したり、保険料を収納したり、契約の保全をするためにはさまざまな経費がかかります。生命保険会社は、保険事業の運営上必要とする経費をあらかじめ保険料の中に組み込んでおり、この割合を予定事業費率といいます。

2. 保険料の構成

基本的な保険料の構成は、次のようになります。



3. 責任準備金

生命保険会社は、お客さまから預かった保険料の一部を積み立てて、将来の保険金などの支払いのために準備しておきます。このお金のことを責任準備金といいます。

保険料を構成する純保険料のうち、その年の保険金などの支払いに使用した残額については、将来の死亡および満期保険金などの支払いのために準備すべき金額になります。つまり、「契約上の責任である将来の保険金などの支払いを確実に果たすために準備すべきお金」が責任準備金です。

この責任準備金は、預貯金と異なり、契約者全体の共有の準備財産です。

(注) 1. 責任準備金は、保険業法によって将来の保険金などの支払いに備えて積み立てが義務づけられている保険契約準備金のひとつです。保険契約準備金には他に次のようなものがあります。

(1)社員（契約者）配当準備金

41ページ（注）参照。

(2)支払備金

すでに支払事由が発生しているが、決算期にまだ支払っていない保険金・返戻金・給付金などを決算期に積み立てます。

2. 保険業法により義務づけられた準備金には、他に価格変動準備金があります。これは、生命保険会社が所有する株式等の価格変動による損失に備えるための積立金で、株式等の売買による損失が発生した場合のみ取り崩すことができます。

⑦ 剰余金と配当金

1. 剰余金

(1) 剰余金の意味

保険料は、予定死亡率、予定利率、予定事業費率の3つの予定率（あらかじめ予定した基礎率）にもとづいて計算されています。生命保険会社ではさらに、

- ① 健康状態の悪い人が加入して、全体の死亡率を悪化させることのないように
- ② 契約者が支払った保険料は、より安全、確実、有利に運用するように
- ③ 制度運営の経費は、少しでも削減するように

といった経営努力を払い、毎年度末に決算し、余りが生じるように努めています。この余りのことを剰余金（利益金）といいます。

(2) 剰余金の3利源

剰余金が生まれる原因は、次の3つに分類され、「剰余金の3利源」といわれています。

① 死差益

予定死亡率によって見込まれた死亡者数よりも、実際の死亡者数が少ない場合に生じる利益

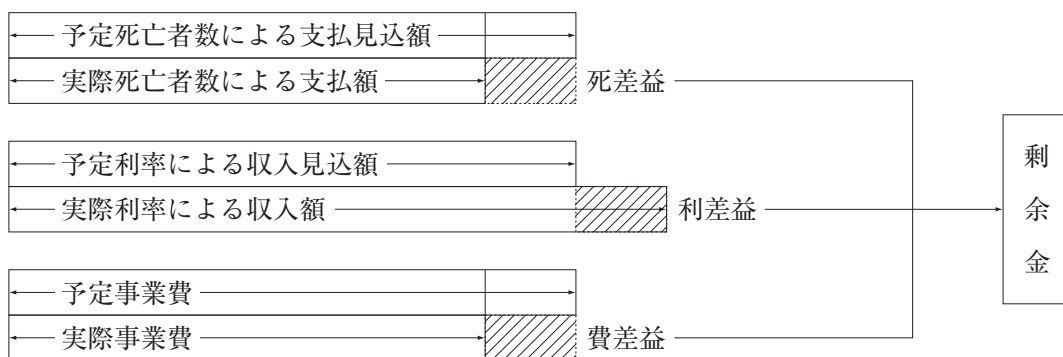
② 利差益

予定利率によって見込まれた運用収入よりも、実際の運用収入が多い場合に生じる利益

③ 費差益

予定事業費率によって見込まれた事業費よりも、実際の事業費が削減できた場合に生じる利益

図解すると次ページの図のようになります。



(3) 剰余金の処分

保険料は、前述のように予定率にもとづいて計算されていますので、剰余金は契約者全体のものであり、契約者に還元されます。相互会社の場合、剰余金の一定割合を社員配当準備金に繰り入れ、これを財源として契約者に対し配当金を支払います。このように、剰余金を配当金として還元する保険を有配当保険といいます。また、有配当保険には、予定死亡率・予定事業費率について無配当用の基礎率を設定し、保険料を割り引く代わりに、剰余金のうち利差益のみを配当金として還元する利差配当付保険があります。これに対し、3つの予定率すべてについて無配当用の基礎率を設定し、保険料を割り引く代わりに、剰余金の分配を行わない保険を無配当保険といいます。

同じ保障内容の場合、無配当保険は有配当保険に比べ、保険料は割安になります。

(注) 1. 社員(契約者)配当準備金とは、生命保険会社の剰余金を契約者に対し、相互会社は「社員配当」、株式会社は「契約者配当」として分配するため、実際に配当の分配を行うときまで積み立てておく準備金のことです。

2. 社員配当準備金へは、原則として、剰余金から基金利息、損失てん補準備金、基金償却積立金への繰入額等を控除した金額の20%以上を繰り入れます。

2. 配当金(社員(契約者)配当金)の割り当てと支払方法

(1) 生命保険の配当金の性格

生命保険の配当金は、契約者から預かった保険料をもとに、生命保険会社が収支決算した結果生じた剰余金(余った保険料等)を、契約者に返すという性格のものです。

これに対し、預貯金の利息は、あらかじめ約束した利率で預金者に支払うという性格のものです。

また、株式の配当は、会社が事業を営んで得た利益金を株主に分配するという性格のものであります。

したがって、生命保険の配当金は、預貯金の利息や株式の配当とは本質的に異なる性格をもっています。

(2) 配当金の割当方法

有配当保険の配当金は、死差益、利差益、費差益の各利源別に個々の契約に割り当てが決められます。このうち、利差益のみが配当金として個々の契約に割り当てられるものが、利差配当付保険です。

配当金は、保険種類、性別、契約年齢、払込方法（回数）、経過年数、保険期間、保険金額などによって異なり、契約者間の公平を期しています。

- (注) 1. 配当額は毎年の決算に応じて決定します。配当額は変動（増減）し、決算実績によっては0（ゼロ）となる年度もあります。したがって、保険設計書（契約概要）に配当金が記載されている場合、将来の支払額を約束するものではありません。
2. 通常の配当金の他、長期継続契約については、特別配当が割り当てられることがあります。

(3) 配当金の支払時期

有配当保険には、配当金の支払時期に応じて、毎年配当型、3年ごと配当型、5年ごと配当型などがあります。毎年配当型の場合、配当金は、通常契約後3年目から支払われます。その理由は、配当金は毎年度末の決算日に、契約してから1年を超えている契約に対して割り当てられ、原則として、その後に到来する契約応当日に支払われるからです。

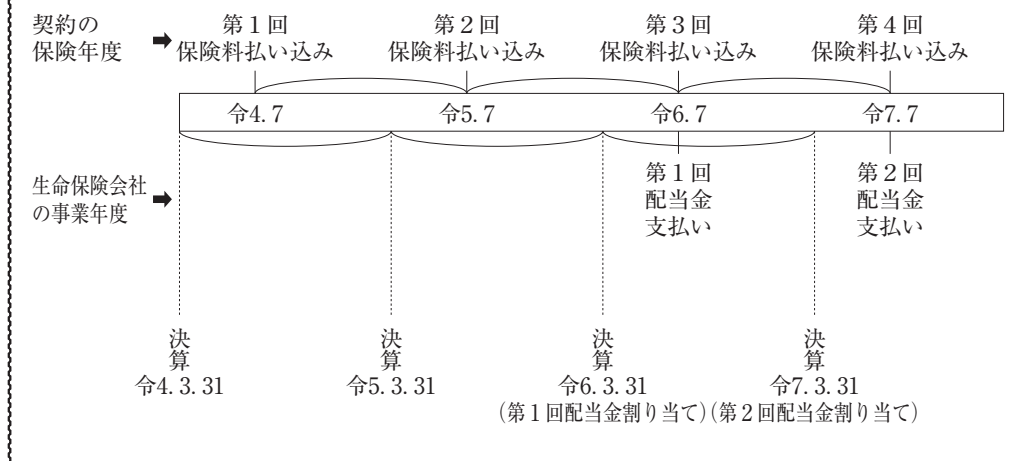
また、5年ごと配当型の場合、契約後5年の運用実績に応じて第1回目の配当が割り当てられ、通常契約後6年目から5年ごとに支払われます。

参 考

配当金の支払時期〔有配当保険（毎年配当型）の場合〕

たとえば、令和4年7月に成立した年払の契約の場合、第1回目の配当金は令和6年3月に割り当てられ、第3回目の契約応当日の属する令和6年7月に支払われ

ることになります。このように、払込回数と配当回数は2回ずつずれますので、最後のずれた2回分の配当金は契約の満期時に支払われます。



(4) 配当金の支払方法

配当金の支払方法としては、次のような方法があります。

① 積立（据置）方法

配当金を契約が消滅するまで、あるいは契約者から請求があるまで、生命保険会社に積み立てておく方法です。この場合、生命保険会社の定める利率により複利で運用されます。

(注) 保険種類によっては、配当金を契約が消滅するまで積み立てておく方法に限定している生命保険会社があります。

② 保険金買増方法

配当金を保険金の買い増しにあて、保険金を増額する方法です。

③ 相殺方法^{そうさい}

保険料から配当金を差し引く方法です。

④ 現金支払方法

現金で配当金を支払う方法です。

⑧ 生命保険会社の仕組み

1. 生命保険会社の役割

生命保険は、大勢の人々がお金を出し合い、お互いに助け合う相互扶助の精神で成り立っています。そして、そのお金を共有の準備財産として、万一のことがあった場合に経済的に助け合う仕組みになっています。

また、生命保険契約は、長期にわたるものが多く、生活設計に重要な役割を果たしていますので、生命保険の制度は永続性があり、安定したものでなければなりません。

よって、保険金や給付金等の適切な支払いが行えるよう態勢を整えること、そして、生命保険制度を健全に運営することが、生命保険会社の役割といえます。

2. 保険業法

生命保険会社は、大勢の契約者から保険料を集め、その共有の準備財産を管理、運用していますので、国民経済や生活に及ぼす影響も大きくなっています。

そこで国は、保険事業が健全に運営されることにより、契約者等を保護するために「保険業法」を定めています。

そして、生命保険事業を免許事業としたうえ、金融庁が監督や規制を行っています。

3. 生命保険会社の健全性

生命保険会社の経営の健全性を示す指標として、「ソルベンシー・マージン比率」や「基礎利益」などがあります。

(1) ソルベンシー・マージン比率

「ソルベンシー・マージン比率」とは、大震災や株の暴落など、通常の予測を超えて発生するリスクに対応できる支払余力を保険会社がどのくらい有しているかを判断するための指標です。なお、この比率が200%を下回った場合には、内閣総理大臣によって早期に経営の健全性を回復するための措置（早期是正措置）がとられます。

参 考

生命保険会社に対する早期是正措置の概要

区 分	ソルベンシー・マージン比率	措 置 の 内 容
非対象区分	200%以上	なし
第一区分	100%以上200%未満	経営の健全性を確保するための改善計画の提出およびその実行の命令
第二区分	0%以上100%未満	次の保険金等の支払能力の充実に資する措置に係る命令 (1) 保険金等の支払能力に係る計画の提出およびその実行 (2) 配当または役員賞与の禁止またはその額の抑制 (3) 契約者配当または社員に対する剰余金の分配の禁止またはその額の抑制 (4) 新規に締結しようとする保険契約に係る保険料の計算の方法の変更 (5) 事業費の抑制など
第三区分	0%未満	期限を付した業務の全部または一部の停止の命令

(2) 基礎利益

「基礎利益」とは、生命保険会社の1年間の保険本業の収益力を示す指標のひとつで、一般の事業会社の営業利益や、銀行の業務純益に近いものです。ここでいう保険本業とは、収納した保険料や運用収益から保険金・年金・給付金などを支払ったり、将来の支払いに備えるために責任準備金を積み立て、運用したりすることなどをいいます。

(注) 「基礎利益」は、経常利益から有価証券売却損益等のキャピタル損益と臨時損益を控除して算出されます。

4. 契約者保護のための特別措置

(1) 将来において保険業の継続が困難となる可能性がある場合

生命保険会社は、業務または財産の状況に照らして、現時点では破綻に至らないものの、将来において保険業の継続が困難となる可能性がある場合には、契約者の保護を図るために、保険業法等法令に定める手続きを経たうえで、予定利率の見直しなど契約条件の変更を行うことができます。

(2) 生命保険会社が万一破綻した場合

生命保険会社が万一破綻した場合には、「生命保険契約者保護機構」により、破綻した生命保険会社に係る保険契約の移転などにおける資金援助、保険契約の引き受けなどの契約者保護の措置がとられます。補償の対象は、原則としてすべての保険契約（一部の特別勘定等を除く）です。破綻時点の責任準備金などの原則として90%までが補償されます。ただし、保険契約の移転などの際には、保険契約を引き続き適正・安全に維持するために、予定利率の見直しなどの契約条件の変更が行われる可能性があります。また、保険契約の継続・集団の維持の観点から、早期解約控除（契約内容変更後の解約返戻金に対して、一定期間、特別な控除を行う制度）が行われる可能性があります。

なお、現在国内で免許を得た全生命保険会社が「生命保険契約者保護機構」に加入しています。

(注) 上記の特別措置が行われた場合、契約時に約束した保険金額、年金額、給付金額などが削減されることがあります。なお、破綻の場合は、責任準備金等が10%（高予定利率契約では10%以上）削減されるおそれがあり、また、予定利率の引き下げなどが行われる場合は保険金額などの削減額が大きくなる可能性があります。

5. 相互会社と株式会社

生命保険会社の経営形態には、「相互会社」と「株式会社」の2つがあります。

「相互会社」は、保険事業だけに認められているもので、生命保険に加入した人々がお互いに助け合うことを目的としており、一般の株式会社の利益金にあたる剰余金は、その一定割合を社員配当として返還することになっています。そして、生命保険に加入した契約者は、原則として社員となり生命保険会社の運営に参加することになります。実際には、社員の中から総代を選び、総代会で会社運営上の重要なことがらを決めていきます。

「株式会社」の場合は、契約者は保険の契約関係だけで、会社の運営には参加しませんが、会社は利益金の一定割合を契約者配当として返還すること、契約者本位の経営をすることなど、保険事業の性格から、相互会社と比べてもほとんど違いなく運営されています。

(注) 相互会社の剰余金の処分については、41ページ参照。

6. 専業主義

生命保険の事業は、経営規模が大きく、かつ長期に安定したものでなければなりません。したがって、生命保険会社は、生命保険以外の事業で不測の損害を被り、健全な運営を損なうことがないように他の事業を営むことが制限されています。

また、保険業には生命保険事業の他に損害保険事業がありますが、2つの事業の兼営は禁止されています。ただし、規制緩和と業務の自由化の流れの中で、内閣総理大臣の認可のもとそれぞれ子会社形態で生損保相互に乗り入れることが可能となっています。

- (注)
1. 生損保の子会社による相互乗り入れは、平成8年4月の改正保険業法施行により可能となりましたが、後に保険会社がもつことができる子会社の範囲も規定されています。
 2. 平成13年7月から、いわゆる第三分野（医療保険等）の保険契約については、生損保どちらの会社（本体）でも取り扱いができるようになりました。
 3. 保険業法上、保険会社が行うことのできる業務の範囲等も順次規定され、内閣総理大臣の認可のもと付随業務として他の保険会社やその他金融業の業務の代理・事務の代行が可能となっています。これにより「保険契約締結の代理（媒介含）業務」として他の保険会社の保険募集もできるようになったため、現在、損害保険契約の募集や他の生命保険会社の保険契約募集も取り扱う生命保険会社があります。

7. 定 款

会社の組織、活動、運営について基本的規則を定めたものを定款といいます。生命保険会社も、この定款にもとづき運営されています。

生命保険会社の定款には、会社法および保険業法によって最低限記載しなければならないことが定められています。

- (注)
1. 定款に記載されている主な内容は、次のとおりです。
 - ①会社の目的
 - ②会社の商号または名称
 - ③本店または主な事務所の所在地
 - ④剰余金分配の方法
 2. 保険業法では、保険事業の免許取得申請時に必要な添付書類を基礎書類として、以下のものを規定しています。また、これらに変更が生じた場合も金融庁への届出を要し、内容項目によってはその認可を受ける必要があります。
 - ①定款
 - ②事業方法書
 - ③普通保険約款
 - ④保険料および責任準備金の計算方法

⑨ 資産の運用

1. 資産運用の目的

生命保険に加入した大勢の契約者からの保険料は、共有の準備財産として生命保険会社が管理し、運用します。

そこで、将来の保険金の支払いに備えるため、また、契約者への保険料の還元（配当金の割り当て）を行うために、生命保険会社は効率的で安定した資産運用をしなければなりません。

2. 資産運用の原則

保険会社が運用する資産は、次の4つの原則に従って運用されます。

(1) 安全性

保険会社が運用する資産は、将来保険金として支払われるものなので、将来の支払いに支障がないように安全に運用することが必要です。

(2) 収益性

保険料は、予定利率であらかじめ割り引かれていますので、予定利率以上に運用することが必要です。さらに、配当金の割り当てを多くし、契約者の保険料の負担を軽減するために常に収益性を考えながら運用する必要があります。

(3) 換金性（流動性）

保険金の支払いが集中した場合に備えて、また、機動的な運用ができるように、資産の一部を換金性（流動性）のある預貯金や公社債などで保有することが必要です。

(4) 公共性

資産は多くの契約者から払い込まれた保険料をもとに成り立っていることから、国

民経済や生活の向上に役立つような公共性をもった運用を行うことが必要です。

(注) 資産の利用方法や利用割合などについての具体的なことは、保険業法に関する内閣府令で定められています。なお、平成24年4月以降は、その改正により一部制限等が撤廃されています。

3. 資産運用の現状

生命保険会社の資産運用は、その性質上、長期の資金として国民経済に大きな役割を果たしてきました。近年、金融の自由化などを背景にその運用業務も多様化してきましたが、さらに国際化・規制緩和の流れの中で、現在では運用リスクに対する資産の健全性確保も重要な課題となっています。

この総資産は、令和4年度末で約407兆円になっています。その主な運用の対象は次のとおりです。

(1) 有価証券

株式、公社債などが運用の対象となっており、総資産の約8割をこの有価証券が占めています。

(2) 貸付金

貸付先は幅広い分野にわたり、中小企業貸付や住宅ローンなども取り扱っています。

(注) 貸付先は国内外、法人・個人を問いません。また、約款にもとづいて、契約者貸付や(自動)振替貸付も行われています。

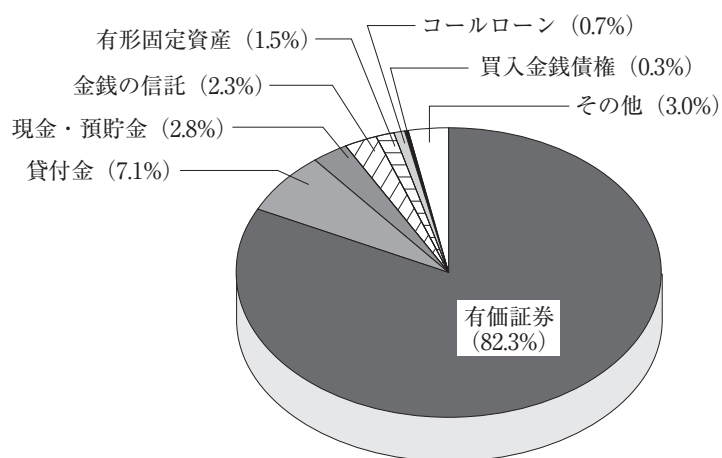
(3) 不動産

土地・建物などの不動産は、自社の営業用のものと投資用のものに分けられます。

投資用不動産は貸し出して賃貸料を得たり、売却して売却益を得たりすること等によって運用しています。

参考

民間生保の総資産の構成 令和4年度末総資産（406兆8,157億円）



生命保険協会「令和4年度（2022年度）生命保険事業概況」（全42社合計）

生命保険契約時の実務

⑩ 契約取り扱いの手続き

1. 保険募集の流れ

生命保険契約は、お客さま意向に沿って私たちが提案した保険商品内容について、お客さまが納得し、申込みの意思表示のもとにその手続きを完了することによって締結されます。このためには、まずお客さまの情報収集・意向把握をしっかりと行ったうえで、お客さまの潜在的なニーズ喚起も踏まえた正しいアプローチを実践していかなければなりません。そして、提案する内容をわかりやすく説明し、十分に理解していただく必要があります。

生命保険は「形の見えない商品」であり、お客さまに正しい説明、適切な情報提供を行い、誤解を生じさせることがないようにしなければなりません。私たちは申込手続きの中で、販売ルールに従ったお客さま対応をしていくことが大切です。

お客さまの最終的な意向と私たちがお客さまに提案した保険商品等の内容が合致しているかどうかを確認し、お客さまから申込みの意思表示をいただいた場合、意向確認書面と加入申込書の記入・押印、第1回保険料（充当金）の払い込み、診査（告知）等の手続きを経て、契約成立に向けた申込手続きが完了することになります。私たちは、それぞれの手続きの段階ごとに必要な資料の提示、ならびに説明を行うとともに必要書面に確実に署名・押印いただき、誤解や不備のない契約取り扱いの手続きを実践しなければなりません。正しい販売ルールにもとづいた活動を行うことが、お客さまからの信頼を確保するために必須となります。

- (注) 1. 保険業法改正（平成28年5月施行）により、保険募集人等に対する保険募集の基本的ルール等が新たに規定されています。単位15（78～82ページ）参照。
2. 具体的な保険商品提案（設計販売）のプロセスについては単位30（150～152ページ）、使用する資料等については次ページの参考および単位16（92～95ページ）参照。

3. 必要な資料の提示（交付）等は、一定の条件のもと電磁的方法により行うことができます。

参考

販売活動における「お客さま意向の把握」と「情報提供」について

1. お客さま意向の把握

生命保険の販売活動は、お客さまの情報収集から始まります。提案すべき保険商品やサービスは、その目的やニーズによってさまざまです。提案する内容がお客さまの求めるものと異なっている場合、お客さまは納得して加入することができません。契約締結のための重要な情報収集のひとつが「お客さま意向の把握」です。

保険募集を行う際におけるお客さま意向の把握、当該意向に沿った保険プランの提案、当該意向と当該プランの対応関係についての説明、当該意向と最終的なお客さま意向の比較と相違点の確認を行います。なお、契約の申込みを受ける段階においては、お客さまの最終的な意向と私たちがお客さまに提案した保険商品等の内容が合致しているかどうかについて、「意向確認書面」（95ページ参照）を用いてお客さまに確認します。

（注）意向把握・確認の方法や使用する書面（アンケート）等は各社によって異なります。具体的な対応については、各社のルールに従ってください。

2. お客さまへの情報提供

私たちは、販売活動をすすめていくにあたり、お客さまのさまざまなニーズに対応する保険商品や各種サービスに関する正しい理解が必要です。お客さま意向に沿った提案・契約の締結ができるよう、常に適切な情報提供や的確なアドバイスをしていくことも重要です。

そのために、私たちは専門家としてふさわしい知識を身に付けなければなりません。毎日の活動に際しては、お客さまに提供すべき情報を記載した資料等を、必要に応じて提示・説明ができるよう準備しておくことが大切です。特にお客さまが保険契約の締結または加入の適否を判断するために必要な情報の提供を行うにあたっては、「契約概要」および「注意喚起情報」を記載した書面を用いて説明のうえ、お客さまから記載事項を了知した旨の確認をいただくことが必要です。

（注）情報提供資料等の名称やその具体的な記載内容は会社・商品によって異なります。具体的な対応については、各社のルールに従ってください。

3. 主な情報提供の資料等

私たちが販売活動で活用するお客さまへの情報提供のための資料等には、以下のようなものがあります。

- (1) 「ご契約のしおり一定款・約款」（92～94ページ参照）
- (2) 「契約概要」を記載した書面⇒ 保険設計書と合本される場合があります（94～95ページ参照）。
- (3) 「注意喚起情報」を記載した書面⇒ ご契約のしおり等に合本される場合があります（同上参照）。
- (4) 「保険種類のご案内」

販売されている保険種類について、特長と仕組みの概要などを解説しており、お客さまの生活設計に合った保険種類を選んでいただくのに役立つ資料です。

(5) 「商品パンフレット」「商品チラシ」等

お客さまに商品の保障内容などを具体的に理解していただくための資料です。

(6) 「ディスクロージャー資料」(資料の名称は生命保険会社によって異なります)

毎年の決算概況や業務内容など生命保険会社の事業経営面の情報をお知らせするものです。

(7) 「生命保険の契約にあたっての手引」(バイヤーズガイド)

生命保険文化センターが作成しているもので、契約の際のポイントや留意点、商品の選び方、保障内容の見直し方法と留意点などをわかりやすく解説したものです。

(8) 「生命保険会社のディスクロージャー～虎の巻」

生命保険協会が作成しているもので、生命保険会社の「ディスクロージャー資料」の読み方をわかりやすく解説した資料です。通常、各社の「ディスクロージャー資料」とセットにして生命保険会社の店舗に備え置かれています。

(注) その他各社で作成しているニーズ喚起のための参考資料等も活用されています。

2. 申込書の取り扱い

生命保険に加入したいという意思表示を「申込み」といいます。保険契約は、多数の加入希望者から申込みを受け付けるために画一的処理や迅速性が要求されます。そのため、申込手続きは生命保険会社が作成した申込書によって行います。

申込書は契約内容を十分確かめ、お客さま意向を確実に確認したうえで、契約者・被保険者自身に記入していただき、署名・押印をしていただきます。特に契約者と被保険者が異なる契約の場合には、被保険者の同意を得ることが必要となります。したがって、私たちは申込書記入に際して、間違いが生じないよう各項目について適切な助言を行うことが大切です。

(注) 1. 生命保険の申込みに際しては、保険種類等により、「犯罪による収益の移転防止に関する法律」(犯罪収益移転防止法)にもとづき、公的証明書等による取引時確認が必要になることがあります。なお、対象となる保険種類等は、生命保険会社によって異なります。

「犯罪による収益の移転防止に関する法律」(犯罪収益移転防止法)の内容については、88～89ページ参照。

2. 被保険者同意の確認方法は、生命保険会社によって異なります。

(1) 申込書の書き方

申込書は大切な書類ですから、記入に際しては次の事項に注意することが必要です。

- ① 申込書は間違いのないように記入していただくこと
- ② 契約者、被保険者、保険金受取人の姓名および契約者、被保険者の生年月日は、必ず戸籍等の公的書類記載のものを記入していただくこと
通称名を記入されると、保険金の支払いなどに際して書類上本人と確認することが難しくなります。
- ③ 職業は具体的に記入していただくこと
単に会社員とか、あるいは会社名を記入するのではなく、現在の仕事の内容を具体的に記入していただくこと
- ④ 契約者が未成年者の場合は、法定代理人（親権者または未成年後見人）の同意が必要であること
(注) 契約者が未成年者で就業している場合は生命保険会社で取り扱いが異なります。
- ⑤ 告知書（告知欄）には、ありのままを記入していただくこと
(注) 5.告知・診査（57～58ページ）を参照。
- ⑥ 取扱者の報告欄は、必ず契約者と被保険者に面接して記入すること
- ⑦ 全部の記入が終わったら、契約者、被保険者にもう一度、記入内容を確認していただくこと

(2) 申込書の付属書類

※各社で記載してください。

3. 保険料の求め方

保険料を求める場合、まず被保険者の生年月日から契約年齢を求め、次にその契約年齢をもとに、保険種類、保険金額などに応じた保険料を求めます。

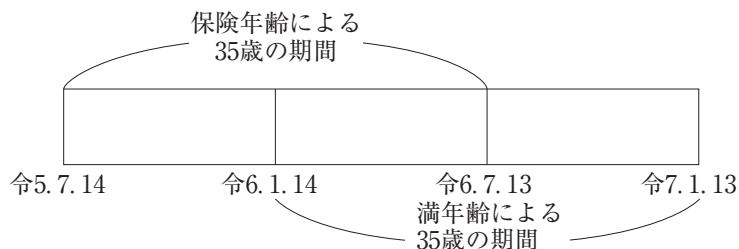
契約年齢の求め方

契約年齢とは、生命保険を契約する際の被保険者の年齢をいい、保険料や保険金を

算出するための重要な要素です。

契約年齢を求める方法として「満年齢」を使用する生命保険会社と、いわゆる「保険年齢」を使用する生命保険会社があります。

(例) 平成元年1月14日生まれの人「保険年齢」と「満年齢」の35歳の範囲



「保険年齢」を使用して契約年齢を求めるには、

- ① 契約日を基準として、被保険者の満年齢を計算します。
- ② 1年未満の端数については、6カ月以下は切り捨て、6カ月超のときは切り上げて、満年齢に1歳を加算します。

参考

〔契約年齢の計算例〕

令和6年7月8日が契約日となる場合の次の2人の契約年齢（保険年齢）は、

1. 昭和62年1月8日生まれ

令6. (2024年)	7.	8	
-) 昭62. (1987年)	1.	8	
	37.	6.	0 ……契約年齢38歳 (6カ月超)

2. 昭和54年1月10日生まれ

令6. (2024年)	7.	8	
-) 昭54. (1979年)	1.	10	
	45.	5.	29 ……契約年齢45歳 (6カ月以下)

- (注) 1. 計算上、1カ月は31日として計算します。
2. 計算上、6カ月0日は6カ月超として取り扱います (ただし、6カ月0日の取り扱いについては、契約年齢が繰り上がらない生命保険会社もあります)。

参考

大正、昭和、平成については、それぞれの元号（年）に11、25、88を加算した数を1900年に加えることにより、西暦（年）に読み替えることができます。令和については、元号（年）に18を加算した数を2000年に加えることにより、西暦（年）に読み替えることができます。また、明治は45年7月29日までで、翌7月30日からは大正元年になります。大正は15年12月24日までで、翌12月25日からは昭和元年になります。昭和は64年1月7日までで、翌1月8日からは平成元年になります。平成は31年4月30日までで、翌5月1日からは令和元年になります。

元号	西暦への読み替え方法（年）	期 間
大正	大正（年） + 11 + 1900年	大正元年7月30日～大正15年12月24日
昭和	昭和（年） + 25 + 1900年	昭和元年12月25日～昭和64年1月7日
平成	平成（年） + 88 + 1900年	平成元年1月8日～平成31年4月30日
令和	令和（年） + 18 + 2000年	令和元年5月1日～

4. 第1回保険料（充当金）の受領

(1) 第1回保険料充当金

第1回保険料充当金とは、第1回保険料にあてるために契約者から預かったお金のことで、生命保険会社が契約の申込みを承諾した場合には、第1回保険料に振り替えられます。

その意味から充当金という言葉が使われています。

(注) 生命保険会社によっては、第1回保険料充当金を第1回保険料相当額というところもあります。

(2) 第1回保険料（充当金）領収証の取り扱い

第1回保険料（充当金）の領収証は、契約者にとってはもちろんのこと、生命保険会社にとっても非常に大切なものですから、私たちは次の事項に注意して慎重に取り扱わなければなりません。

また、生命保険料控除を受ける際に、証明書になる場合もあるので大切に保管していただきますよう。

(注) 生命保険料控除については、134～138ページ参照。

① 申込書1枚につき領収証を1枚発行すること

(注) 生命保険会社によっては、領収証の発行および記載の方法が異なります。

- ② 書き損じたときや、汚したときには、正確なものを新しく発行すること
訂正したもの、あるいは加筆したものは無効です。また、書き損じたり、汚れたりした領収証は、生命保険会社に返還しなければなりません。
- ③ 第1回保険料（充当金）と引き換えに渡すこと
新契約時の保険料領収の証拠です。
- ④ 保険料が50,000円以上のときは、200円の収入印紙をはって取扱者の割印を押すこと
(注) 生命保険会社によっては、収入印紙をはることに代えて、税印を押すことによって印紙税を納付しているところもあります。
- ⑤ 有効期限を過ぎた領収証は、ただちに生命保険会社へ返還すること
- ⑥ 領収証を紛失したときは、ただちに生命保険会社へ連絡すること
領収証は金銭と同一の性質のものであり、万一紛失した場合は他人に悪用されることも考えられるので取り扱いに十分注意することが大切です。
- ⑦ 発行の際は、必ず複写記入すること
契約者に領収証として渡す他に、事務処理上の写しとなります。
- ⑧ 契約が成立しなかった場合には、契約者にすでに渡してある領収証は、第1回保険料（充当金）と引き換えに必ず回収すること
(注) 生命保険会社によっては、異なる取り扱いをすることもあります。

5. 告知・診査

契約の際には、加入者の公平な危険分担のために、被保険者の健康状態などが一定の範囲内となるように選択しなければなりません。そこで、お客さまによる告知や医師等による診査（健康調査等）が必要となります。

(1) 告知義務

保険料は、予定死亡率などにもとづく危険度を基準にして定められていますが、その他に被保険者の健康状態や職業などによる危険度も基準にして決定されています。つまり、健康状態や職業などによる危険度の高い人には、特別の条件を付けたり、あるいは契約をお断りするなどして、契約者間相互の公平性を保っています。

そのために、生命保険会社は、申込みを受ける際には、その危険度を判断するための重要な事項について質問し、被保険者（または契約者）には正確にありのままを答えていただくようにしています。これを「告知義務」といいます。

医師による診査扱いの契約の場合でも診査を行わない契約の場合でも、被保険者（または契約者）はこの告知義務の対象者となります。

- (注) 1. 告知すべき内容については、保険法で「保険会社の質問したことだけに答えればよい」と規定されています（90ページ参照）。
2. 生命保険会社によっては、告知がない（無選択型の）保険や限定的な告知の（選択緩和型の）保険を取り扱っています。このような保険については、保険料は従来の保険に比べ割増しされています（特に健康に問題がない方であれば、医師の診査を受けることなどにより、告知がない（無選択型の）保険や限定的な告知の（選択緩和型の）保険よりも保険料が割安な他の保険に申し込むことができます。ただし、その場合、診査結果などにより契約できないこともあります）。また、たとえば、告知がない（無選択型の）死亡保険について、加入後一定期間に保険事故が発生した場合には死亡時の支払いを既払込保険料相当額とする等、保障内容に一定の制限が加えられている場合があります。

(2) 診査の種類

診査とは、医師等による被保険者の健康調査などを指しますが、診査には以下のような種類があります。また、各社ごとに、お客さまの契約内容（保険種類・保険金額等）やその他の諸条件によって、診査の種類および診査の項目も決められています。

- ① 社医（生命保険会社所属の医師）や嘱託医（生命保険会社が委託した開業医等）による所定の健康診断書（診査報状）によって行うもの
 - ② 被保険者の勤務先等で実施した定期健康診断による所定の健康管理証明書によって行うもの（対象となる勤務先等には一定の条件があります）
 - ③ 被保険者が病院等で受診した人間ドック等の検査成績表によって行うもの
- (注) 自治体や勤務先の健康診断結果通知書を利用できる場合もあります。
- ④ 生命保険面接士（生命保険協会が定める専門の資格者）による所定の健康調査報告書によって行うもの

⑪ 契約の承諾と責任開始

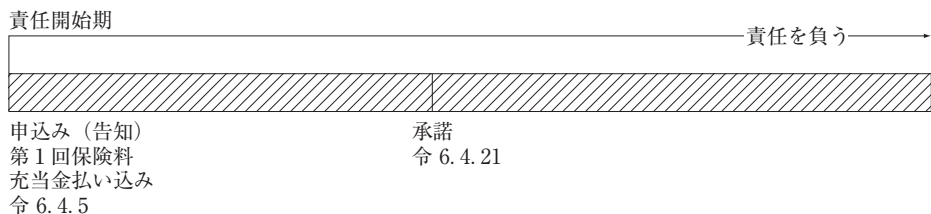
1. 契約の承諾と責任開始期

お客様の契約の申込みに対して、これを生命保険会社が認めることを承諾といい、生命保険会社が契約上の責任（保険金・給付金の支払いなど）を開始する時期を責任開始期といいます。契約上の責任が開始されるためには、生命保険会社の承諾が前提となりますが、生命保険会社が申込みを承諾した場合、責任開始期は、単に申込書が提出されたときではなく、一般には、申込み、告知（診査）、第1回保険料（充当金）の払い込みの3つがすべて完了したときです。

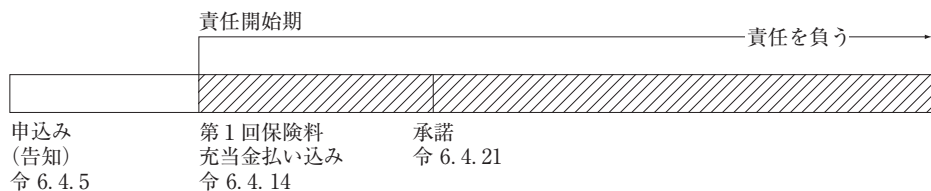
（注） 第1回保険料充当金については、56 ページ参照。

(1) 告知書（告知欄）による契約の場合

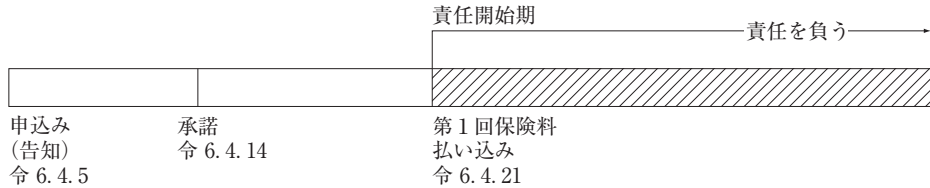
- ① 申込み（告知）と同時に第1回保険料充当金を払い込み、その後生命保険会社が承諾した場合には、払い込みのあった日にさかのぼって契約上の責任を負います。



- ② 申込み（告知）のあとで、第1回保険料充当金を払い込み、その後生命保険会社が承諾した場合には、払い込みのあった日にさかのぼって契約上の責任を負います。

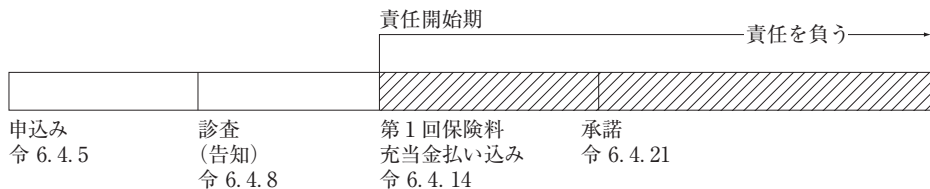


- ③ 申込み（告知）のあとで、生命保険会社が承諾し、その後第1回保険料を払い込んだ場合には、払い込みのあった日から契約上の責任を負います。

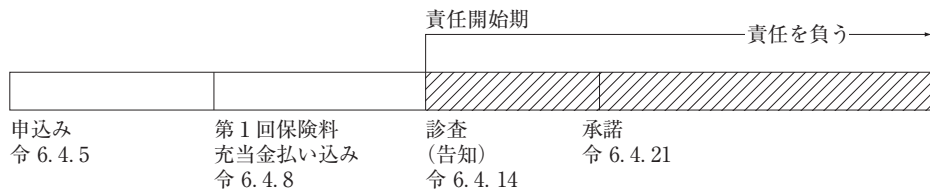


(2) 医師の診査による契約の場合

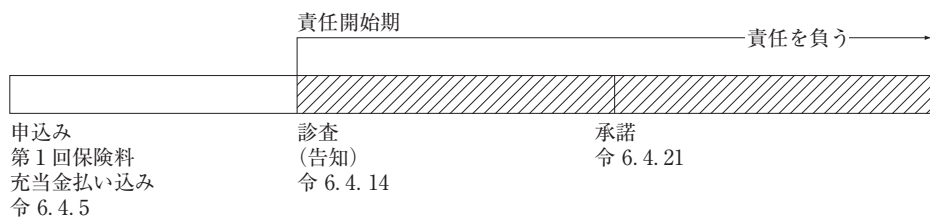
- ① 申込み、診査（告知）、第1回保険料充当金払い込み、生命保険会社の承諾の順の場合、払い込みのあった日にさかのぼって契約上の責任を負います。



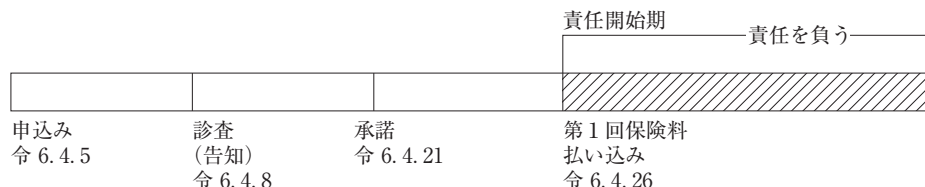
- ② 申込み、第1回保険料充当金払い込み、診査（告知）、生命保険会社の承諾の順の場合、診査（告知）のあった日にさかのぼって契約上の責任を負います。



- ③ 申込みと同時に第1回保険料充当金を払い込み、診査(告知)、生命保険会社の承諾の順の場合、診査(告知)のあった日にさかのぼって契約上の責任を負います。



- ④ 申込み、診査（告知）、生命保険会社の承諾、第1回保険料払い込みの順の場合、払い込みのあった日から契約上の責任を負います。



このように、お客さまが告知（診査）をする日や第1回保険料（充当金）を払い込む日は、責任開始期と密接な関係があります。したがって、私たちは、医師の診査が必要な契約については、早く診査の手続きをとるとともに、お客さまから第1回保険料（充当金）を受け取ったときは、領収証の日付を正確に記入し、すみやかに生命保険会社に入金することが必要です。

2. クーリング・オフ（契約撤回請求権）

生命保険は、長期にわたる契約ですから、契約に際して契約者にその内容や保障の必要性を十分納得していただくことが必要です。

しかし、契約の申込みをしたあとでも、再度契約者が熟慮した結果、契約者が契約の取り消しを希望する場合があります。この場合、次の①、②のいずれか遅い日を含めて消印日が8日以内であれば、文書（郵送）で申込みの撤回または解除をすることができますようにしています。

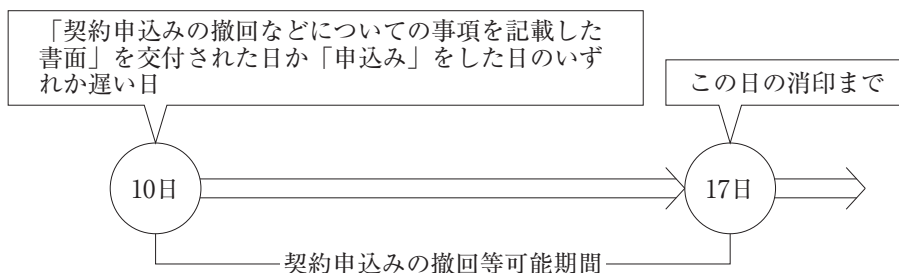
- ① 「契約申込みの撤回などについての事項を記載した書面」を交付された日

（注）「第1回保険料（充当金）領収証」や「保険料払込依頼票」等に「クーリング・オフに関する事項」が記載されているのが一般的ですが、生命保険会社により書面は異なります。

- ② 「申込み」をした日

この制度をクーリング・オフといいます。この場合には、既払込金額をお返しします。ただし、生命保険会社の指定した医師の診査を受けたあとは、加入の意思が明確であるとみなされるため、契約申込みの撤回などの取り扱いはできません。

このクーリング・オフ制度は、契約者への一層のサービス向上と生命保険に対する信頼を高めるために設けられたもので、契約締結の際には、重要な事項として契約者に必ず説明しなければなりません。



- (注)
1. 生命保険会社によっては、保険会社が指定した医師の診査を受けたあとも、契約申込みの撤回などを認めています。
 2. 生命保険会社の指定医師による受診の他にクーリング・オフができない場合については、債務履行の担保のための保険契約である場合や、既契約の内容変更の場合など、保険業法などで定められています。
 3. 生命保険会社によっては、クーリング・オフを適用できる手続きの期間が異なる場合があります。
 4. クーリング・オフの申し出は文書の他、電磁的記録によることも可能です。

⑫ 保険料の払い込み

契約内容が決定すると、被保険者の年齢・性別や払込方法に応じて契約者の支払う保険料が定まります。契約時には第1回保険料（充当金）としてその払い込みが必要となりますが、この保険料の領収日は保障の開始となる責任開始期を決める重要な要素となります。また、契約期間の終了（払込満了日）まで継続してこの保険料が支払われることによって、お客さまに約束した保険期間中の保障が提供されます。

このように保険料の支払いは、契約時から保険期間の満了まで保険契約を有効に機能させるために必要なものであり、私たちは保険料の受領および領収証の発行等正しい金銭取り扱いのルールに従った活動をする必要があります。

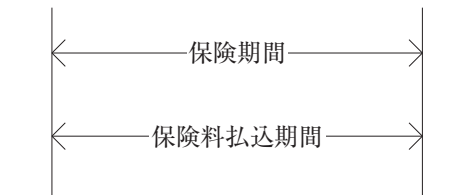
1. 保険料の払い込み

(1) 払い込みの期間

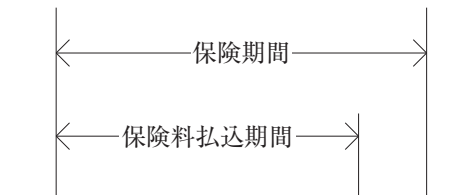
全期払込は保険期間の全期間にわたって、保険料を払い込む方法です。

短期払込は保険期間より短い期間で保険料を払い込む方法です。

—全期払込—



—短期払込—



(注) 終身保険の場合の「終身払」は、全期払込のひとつです。

(2) 保険料の払込方法（回数）

保険料の払込方法（回数）には、月払、半年払、年払および一時払の4種類がありますが、契約の際には、どの払込方法で払い込むかを契約者に決めていただきます。

月払は毎月、半年払は半年ごと、年払は毎年1回、一時払は保険期間の全保険料を一時に払い込む方法です。

なお、まだ払込期月がきていない将来の保険料の一部または全部をあらかじめまと

めて払い込むこともできます。これを前納といいます。この場合、保険料は生命保険会社の定める利率で割引かれます。

- (注) 1. 月払の契約の場合、生命保険会社によってはあらかじめまとめて払い込む方法を予納あるいは一括払とっています。この場合も所定の割引があります。
2. 前納の取り扱いとは生命保険会社によって異なります。
3. 保険種類によっては、保険料の払込方法があらかじめ決められている場合があります。
4. 払込期月とは、保険料を払い込まなければいけない月のことで、契約当日の属する月の初日から末日までの期間のことです。

(3) 生命保険会社への払込方法（経路）

契約者は、生命保険会社の定めるところにより、次のいずれかの払込方法を選択することができます。

① 口座振替

生命保険会社の定めた銀行、信用金庫などに契約者の指定した口座がある場合に、その口座から保険料を生命保険会社の口座に振り替えることにより払い込む方法です。振替日はあらかじめ決まっています。

② 団体（集団）扱

契約者の所属する勤務先団体（集団）と生命保険会社との間に「保険料の取り次ぎに関する団体（集団）取扱契約」が締結されている場合に、その団体（集団）を経由して給与引去りで払い込む方法です。

③ 集金

生命保険会社の定めた集金実施地区内に、契約者の指定した集金先がある場合に、生命保険会社の派遣した集金担当者に払い込む方法です。

④ 振替送金

あらかじめ生命保険会社から届けられた振替（振込）用紙により、契約者が生命保険会社指定の銀行の窓口などで払い込む方法です。

⑤ 現金持参

生命保険会社の本社（本店）または指定した場所に、契約者が保険料（現金）を持参して払い込む方法です。

- (注) 生命保険会社によって、所定の範囲内でクレジットカードを利用して払い込む方法や、保険代理店に払い込む方法もあります。

(4) 払込方法、保険期間および払込期間の変更

払込方法（回数・経路）については、それぞれ途中で変更することができます。また、契約後所定の期間を経過している場合、契約したときの保険期間および保険料払込期間は、生命保険会社の定めた保険期間内であれば短縮することができます。

（注） 保険期間および保険料払込期間の変更は、取り扱いの時期、範囲など、生命保険会社によって異なります。また、一定の条件のもとで期間の延長を取り扱う生命保険会社もあります。

2. 第1回保険料（充当金）や継続保険料等の取り扱い

第1回保険料（充当金）および継続保険料やその他保全サービス手続きの中でお客さまからお預かりした現金等の收受時には、必ず領収証の作成・交付が必要となります。保険料等の金銭取り扱い時に留意すべき点は、次のとおりです。

① 公金と私金を区別し、厳格な取り扱いをすること

自分の個人的な財布にとりあえず入れておくといった取扱いは、公金と私金を混同するものであり、厳に慎みましょう。

② 小切手を受け取ったときは、日付、金額などを入念に確認すること

責任開始期と入金日は密接な関係があり、^{さきひづけ}先日付小切手のように振出日と実質入金日が相違するものについては、新契約処理上問題が生じやすいので受け取らないようにしましょう。

③ 生命保険会社への入金手続きは、ただちに行うこと

生命保険会社への入金が遅れると、契約の成立が遅くなるなど、お客さまに迷惑をかけることにもなるので、預かった保険料は、その日のうちに入金手続きをしましょう。

④ 入金後に契約（申込み）が成立しなかった場合等は、契約者へただちに返還すること

クーリング・オフによる契約の撤回時や申込内容の変更時、および生命保険会社の承諾が得られなかった場合などが該当します。

⑤ 領収証の取扱いは第1回保険料（充当金）領収証に準じること

（注） 第1回保険料（充当金）領収証の取り扱いについては、56～57ページ参照。

⑬ 契約の選択

1. 契約の選択の必要性と意義

生命保険は、多くの人々が危険度に応じた保険料を出し合って公平に保障し合う制度です。したがって、すべての人が同じ条件で契約ができるわけではありません。なぜなら、健康状態の悪い人や危険度の高い職業についている人が一般の人と同じ条件で契約すると、一般の人よりも死亡する危険度が高いために保険金の支払いが予定よりも多くなります。そのため保険制度の健全な運営ができなくなり、契約者間の公平性が保たれなくなるからです。

また、本来の加入目的で生命保険を契約するのではなく、保険制度を悪用し、保険金や給付金を不当に得ようとするケースもありますが、こうしたことはあってはならないことです。

(注) 契約成立後であっても、保険金殺人や保険金詐欺などの保険契約の不正な利用が認められる場合（未遂を含む）には、保険契約の取消または無効となる場合があります（101ページ参照）。

したがって、申込みを受けた個々の契約について選択する必要があります。

契約の選択とは、生命保険契約を締結するにあたって、生命保険会社はその申込みに対し危険度の大きさを評価し、契約を承諾するか否かを決めることです。

2. 3つの危険

契約を選択するにあたっては、次の3つの危険について、それぞれの危険度の大きさを把握することが大切になります。

(1) 身体上の危険

被保険者の体格、現病歴、既往歴、身体の障害状態などは、危険度を正確に知るために必要な事項ですので、被保険者（または契約者）にありのままを告知書（告知欄）に告知していただくことが必要です。

(2) 環境上の危険

被保険者の現在の職業や仕事の内容などによって危険度が異なるため、できるだけ具体的な情報が必要です。

特に、危険度の高い職業については、保険金や特約などに制限がある場合もありますので、職務内容・作業場所などを詳細にお聞きする必要があります。

(3) 道徳上の危険（モラルリスク）

モラルリスクとは、「生命保険を利用して、不正に利得しようとする心理状態」の人がすすんで生命保険に加入したがる傾向があることをいいます。不正に生命保険を利用しようとすることは、犯罪に結びつくおそれもあります。善意の契約者の利益を損なわないために、また契約後のトラブルを避けるためにもモラルリスクの防止には十分注意を払う必要があります。

契約の取り扱いに際して、次の点には特に注意しましょう。

- ① 申込みの動機・経路に不審な点はないか
- ② 契約者や被保険者の年齢・職業・収入・資産状況などに比べて、保険金額や入院給付金日額が過大ではないか
- ③ 死亡保険金受取人が、家族以外の第三者となっていないか

参 考

生命保険に関する犯罪例

〈事例〉 1. 入院給付金の不正受給

2人以上で共謀して、一方が交通事故の加害者、他方が被害者となり、故意に交通事故を発生させて不必要な入院により給付金を不正に受給した。

2. 死亡保険金詐取

従業員に多額の生命保険をかけ、従業員を殺して死亡保険金を詐取した。

なお、生命保険会社は社会の秩序や安全を確保するため、適切な審査の実施や約款に暴力団排除条項を導入するなど、暴力団構成員等との取引を未然に防止しています。

なお、生命保険協会では、契約引受時のモラルリスク対策として、「契約内容登録制度」や「契約内容照会制度」を管理・運営しています。また、モラルリスク対策の強化を図るために、平成17年1月から支払査定時の情報交換制度として「支払査定時

照会制度」を管理・運営しています。

- (注) 1. 「契約内容登録制度」は、生命保険協会加盟の各生命保険会社が、契約者および被保険者の同意を得て、所定の契約内容を生命保険協会に登録する制度です。
2. 「契約内容照会制度」は、「契約内容登録制度」に登録されている契約情報と全国共済農業協同組合連合会（JA共済連）の契約情報を相互に照会する制度です。
3. 「支払査定時照会制度」には、生命保険協会加盟の各生命保険会社に加え、全国共済農業協同組合連合会（JA共済連）、全国労働者共済生活協同組合連合会（こくみん共済 coop〈全労済〉）および日本コープ共済生活協同組合連合会（コープ共済連）の3団体も参加しています。

3. 契約の選択と私たちの役割

私たちは、契約者や被保険者に最も多く面接でき、契約の選択を行ううえで重要な役割を果たしています。

契約に際しては、正しい選択を行うことが大切です。契約の選択に必要な情報の収集を十分にしなかったため、後日トラブルが生じることのないように注意しましょう。たとえば、契約時や診査時における告知が正しくなかったために保険金や給付金が支払われないこともあります。選択上のトラブルはその後の募集活動に大きく影響するだけでなく、生命保険会社や私たちに対するお客さまの信頼を失うことにもなります。

私たちはこうした責任を十分自覚し、契約者や被保険者について知り得た事項を正確に生命保険会社に報告しなければなりません。

ただし、募集活動などで知り得た事実については、第三者にもれることのないよう注意が必要です。お客さまのプライバシーを守ることも信頼される大切な条件です。

参考

契約時の告知が正しくなかったために契約が解除になったケース

〈事例〉 ある生命保険会社のAさんは、担当する会社で既契約者のKさんから「妻も貯蓄のつもりで生命保険に入ろうと思う」との申し出を受けました。

早速自宅にお伺いしようと思い、ご都合をお聞きすると、Kさんから「診査がいらない契約なら、私が代わりに手続きしよう」と言われ、Aさんはその場でKさんに申込書・告知書を記入していただき、入金を済ませました。

ところが、奥さんは、契約申込時、病気で入院していた事実が判明し、結局、契約は解除となってしまいました。

4. 契約の選択の方法

(1) 選択の手段と流れ

まず、私たちが、契約者、被保険者に必ず面接して次のような事項に注意し、ありのままを正確に生命保険会社へ報告します。

- ① 被保険者（または契約者）の危険度を正確に知るための事項について、告知書（告知欄）にありのままを記入していただく。
- ② 被保険者（または契約者）の顔色や身体の状態などをよく観察して必要な質問をし、申込書の取扱者の報告欄に記入する。

（注）生命保険会社によっては取扱報告書が申込書と別になっている場合があります。

- ③ 被保険者（または契約者）の現在の職業や仕事の内容を具体的に詳しく聞く。
- ④ 契約者や被保険者の年齢・職業・収入・資産状況などに比べ申込金額（保険金額や入院給付金日額）が過大ではないか、申込経路や保険金受取人が第三者であるなど不自然な点はないかなどを確認する。

次に生命保険会社は、必要に応じ診査医の診査報状、生命保険面接士の所定の健康調査報告書および団体の健康管理証明書、さらに契約確認など所定の手段や方法によってできるだけ多くの情報を収集し、それにもとづいて契約の選択を行い、申込みの諾否と契約条件を決めます。

参考

観察・質問のポイント

顔色	蒼白・黄色・むくみ
体格	重度の肥満
身体障害	視力・聴力・言語・手足の障害
健康状態	現病歴・既往歴など身体的なことは、告知書に記入していただくか、または診査医にありのままを話していただくように依頼する
職業	職業によっては、加入制限がある場合があるので、仕事の内容を詳しく聞く
契約関係者	家族以外の者が被保険者や受取人となる契約については事情を聞く
その他	年齢・職業・収入・資産状況などと申込金額は適正かどうか 申込動機に不審な点はないか

(2) 告知内容と告知の方法

お客さまに告知していただく内容は、契約の際、危険度を判断するための重要な事項です。具体的には、被保険者（または契約者）の現在の職業、最近の健康状態、過去の傷病歴、身体の障害などです。

(注) 被保険者（または契約者）から傷病歴等の告知について質問を受けた場合には、直接照会いただける窓口の連絡先をお伝えする等、生命保険会社の定めた方法により対応します。たとえば、高血圧症で投薬治療を受けているが服薬により血圧値が落ち着いている場合の告知の必要性について質問を受けたときなどです。ありのままを告知いただくのが原則であり、生命保険募集人の判断による安易な回答はトラブルの原因になります。

また、告知の方法には以下の2つの方法があります。告知内容は申込みの諾否や契約条件を決定する重要な要素となるため、お客さまには事前に正しい告知の手続きについて理解していただくことが大切です。

① 告知書（告知欄）による契約の場合

診査を行わない契約の場合には、告知書（告知欄）に被保険者（または契約者）にありのままを記入していただきます。

(注) 団体の健康管理証明書、人間ドック等の検査成績表、生命保険面接士の所定の健康調査報告書による契約の場合も、お客さまは告知書（告知欄）への記入が必要です。

② 医師の診査による契約の場合

生命保険会社の指定した医師が所定の健康診断書（診査報状）によって診査を行う場合は、医師が告知書（告知欄）にもとづき質問した事項について、被保険者（または契約者）にありのままを答えていただきます。

(注) 生命保険会社によっては、被保険者（または契約者）に告知書（告知欄）に記入していただき、それを医師が問診も含めて確認する方法を採用しているところがあります。

告知の方法がいかなる場合でも、告知書（告知欄）に記入された内容を被保険者（または契約者）に確認していただき、その旨の署名（自署）を求めるようにしています。

生命保険面接士報告知書および報告書様式モデル

告知書		この書面による告知は、生命保険のご契約をお引き受けするかどうかを決める重要な事項です。必ず被保険者ご本人が、ありのままを正確にもれなくご記入ください。もしこれらの事項について事実をご記入にならなかったり、ご記入いただいた内容が事実と違っていた場合には、主契約や特約が解除されたり、保険金や給付金などの支払いを受けられないことがあります。					
〇〇生命保険〇〇会社		被保険者		フリガナ 自署	性別		
下記の告知は、貴社面接士の立ち合いのもとに自ら記載したもので、事実と相違ありません。		生年月日		大正・昭和・平成・令和		年 月 日生	
告知日 令和 年 月 日		親権者・後見人 (〇歳未満のとき)		連署		続柄 ()	
職業		勤務先名・職業名		職種・職務の具体的内容			
次の各項目についておたずねします。 各項目中の質問につき、1つ以上「はい」となる場合は(はい)に、すべて「いいえ」となる場合は、(いいえ)に○をしてください。							
最近の健康状態	1	最近3か月以内に、医師の診察・検査・治療・投薬をうけたことがありますか また、その結果、検査・治療・入院・手術をすすめられたことがありますか			はい	いいえ	
	2	過去5年以内に、病気やけがで、継続して7日以上入院をしたことがありますか (正常分娩による入院を除きます。)			はい	いいえ	
	3	過去5年以内に、病気やけがで、手術をうけたことがありますか			はい	いいえ	
	過去5年以内の健康状態	過去5年以内に、下記の病気で、医師の診察・検査・治療・投薬をうけたことがありますか					
		ア	心臓・血圧の病気	狭心症・心筋こうそく・心臓弁膜症・先天性心臓病・心筋症・高血圧症	はい	いいえ	
		イ	脳・精神・神経の病気	脳卒中(脳出血・脳こうそく・くも膜下出血)・脳動脈硬化症・精神病・ノイローゼ・てんかん・知的障害・自律神経失調症・アルコール中毒	はい	いいえ	
		ウ	肺・気管支の病気	ぜんそく・慢性気管支炎・気管支拡張症・肺炎腫・肺結核	はい	いいえ	
		エ	胃腸・すい臓の病気	胃かいよう・十二指腸かいよう・かいよう性大腸炎・すい臓炎	はい	いいえ	
		オ	肝臓・胆のうの病気	肝炎・肝硬変・肝機能障害・胆せき・胆のう炎	はい	いいえ	
		カ	腎臓・尿管の病気	腎炎・ネフローゼ・腎不全・腎のう胞・腎臓結石・尿管結石	はい	いいえ	
		キ	目・耳・鼻の病気	白内障・緑内障・網膜の病気・角膜炎の病気・中耳炎・蓄膿症	はい	いいえ	
	ク	がん・しゅよう	がん・肉腫・白血病・しゅよう・ポリープ	はい	いいえ		
	ケ	右記にかかざる病気	糖尿病・リウマチ・こうげん病・貧血症・紫斑病・甲状腺の病気・椎間板ヘルニア・痔	はい	いいえ		
	5	過去5年以内に、上記4項目にかかざる以外の病気やけがで、7日間以上にわたり、医師の診察・検査・治療・投薬をうけたことがありますか			はい	いいえ	
	過去2年以内の健康診断	6	過去2年以内に健康診断・人間ドックをうけて、右記の臓器や検査の異常(要再検査・要精密検査・要治療を含みます)を指摘されたことがありますか	心臓・肺・胃腸・肝臓・腎臓・すい臓・胆のう・子宮・乳房 血圧測定・尿検査・血液検査・眼底検査	はい	うけていない いいえ	
身体障害	7	視力・聴力・言語・そしゃく機能に障害がありますか			はい	いいえ	
	8	手・足・指について欠損または機能に障害がありますか、または背骨(脊柱)に変形や障害がありますか			はい	いいえ	
女性の場合(満16歳以上)	9	過去5年以内に、右記の病気や、入院・手術、または医師の診察・検査・治療・投薬をうけたことがありますか	子宮筋腫・子宮内膜症・卵巣のう腫・乳腺症	はい	いいえ		
	10	過去5年以内に、妊娠・分娩に伴う異常で、入院したり手術をうけたことがありますか (帝王切開を含みます)			はい	いいえ	
	11	現在、妊娠していますか		はい(妊娠第 週または 月)	いいえ		
詳細記入欄	(はい)の場合は、下欄に詳細を記入して下さい。						
	傷病名	手術名または部位・ 受傷部位	診察・検査・治療・投薬を うけた年月日または期間 年 月 から 年 月 まで	入院期間 年 月 から 年 月 まで	医療機関名	検査結果・治療 内容・経過	
その他							

「ご記入ください」は、
診査医が告知を聞いて
1~11項目に記入する
場合は「お答えくださ
い」と表現しています。

「はい」「いいえ」の表現
を「あり」「なし」、
「有」「無」、または、
「はい」「いいえ」の順序
を左右逆に表現してい
る生命保険会社もあり
ます。

「身体障害」を具体化
する人体(部位)図、
視力・聴力障害欄を設
定している生命保険会
社もあります。

注) 健康診断とは健康維持および疾病の早期発見のための診察・検査をいいます。

私たち生命保険募集人がお客さまから口頭で告知を受けても、生命保険会社が告知を受けたことにはなりませんので、告知書にお客さま自身で記入（医師の診査による契約の場合は医師にありのまま告知）いただくようにします。

記入にあたっては、事前に「告知サポート資料」を提示し、被保険者（または契約者）に読んでいただき正しい告知をしていただくようにしましょう。

- (注) 1. 告知サポート資料には、「告知の重要性について」「各告知項目の説明」「病名の説明」「告知対象外となる事象について」等が記載されています。
2. 告知サポート資料は生命保険会社により「重要事項のお知らせ（告知前用）」等名称が異なります。

また、生命保険会社は告知内容などの確認のため、「契約確認」（被保険者（または契約者）の健康状態、職業などの確認）をする場合もあります。

(注) 「契約確認」については、99ページ参照。

(3) 診査依頼の手続き

※各社で記載してください。

(4) 診査時の留意事項

- ① 被保険者の既契約状況を確認すること
(既契約と新契約との合計保険金額によっては、診査内容が異なる場合があります)
- ② 被保険者の都合を聞き、なるべく早く診査の日時、場所を決めること
- ③ 被保険者には、診査時に運転免許証やパスポート等の本人特定事項（氏名・生年月日・住居）の確認のできる証明書を提示する必要があることを、事前にお知らせしておくこと
- ④ 被保険者、診査医の双方に連絡し、スケジュールを押さえておくこと
- ⑤ 被保険者には、診査医の質問に対して正確に答えていただくようお願いすること
- ⑥ 被保険者のプライバシーにかかわる次のようなことがらについては、特に留意すること

(ア) 職業上知り得た秘密（被保険者の健康状態など）は口外しない。

(イ) 診査の際は同席しない。

5. 特別条件付契約

契約の選択を行った結果、個々の危険の性格や度合に応じて特別の条件（割増保険料や保険金削減、特定の疾病や部位の不担保など）を付けて契約することがあります。これを特別条件付契約といいます。

なお、責任開始期については特別条件の付かない契約と同様に取り扱います。

参 考

- ① 危険度があまりにも高すぎる場合は、契約を引き受けないことがあります。
- ② 傷病歴等がある人（被保険者）すべてに特別の条件を付けて契約する、あるいはお断りするわけではありません。傷病によっては特別の条件を付けずに契約できる場合もあります。

(注) 生命保険会社によっては、病気の人であっても病気の種類・時期等によっては契約引き受けを可能とした保険商品を取り扱っています。

生命保険募集等におけるコンプライアンス

⑭ コンプライアンスの重要性

1. コンプライアンスとは

コンプライアンスとは、一般に「法令等の遵守」と訳されており、多くの企業では、法令や社内ルールだけでなく、社会的規範や企業倫理を守るということも含めて用いられています。

生命保険募集人の活動においても、法令をはじめ、生命保険募集人が所属する保険会社や保険代理店の諸規定、社会的規範に至るさまざまなルールを遵守し、社会的な倫理・良識のもと、お客さま本位の行動を実践することが求められています。

したがって、関係法令や法令にもとづいて策定された社内ルール等を十分に理解し、正しい知識を備えたうえで、お客さま本位の行動を実践することが生命保険募集人の活動の大前提となります。

生命保険募集人が守るべきルール

生命保険募集人の活動において守らなければならない法律には、保険会社や生命保険募集人に対する規制・監督のあり方を規定する保険業法に加え、消費者契約法、金融サービス提供法、金融商品取引法、個人情報保護法、犯罪収益移転防止法などがあり、さらに保険会社と契約者との間の契約ルールを規定する保険法があります。

また、保険会社や保険代理店が定めている諸規定等も生命保険募集人が守らなければならない重要なルールです。

2. コンプライアンスの取り組み、事例

※各社で記載してください。

⑮ 生命保険の募集等に関する法律

生命保険に関する法律として、保険会社の運営や募集ルールなどについて定めた「保険業法」があります。また、平成13年4月から「消費者契約法」と「金融商品の販売等に関する法律」（改正により「金融サービスの提供及び利用環境の整備等に関する法律」）、平成17年4月から「個人情報の保護に関する法律」（個人情報保護法）、平成19年9月から「金融商品取引法」、平成20年3月から「犯罪による収益の移転防止に関する法律」（犯罪収益移転防止法）、平成22年4月から「保険法」が施行されました。ここでは、それぞれの法律において、私たち生命保険募集人が遵守すべき内容についてしっかり理解しましょう。

1. 目的

私たちが生命保険を募集する際、お客さまに保険商品の内容を十分に理解していただき、それぞれの生活設計にもとづきお客さま意向に沿う保険商品を選択していただくことが必要です。

「保険業法」では、生命保険募集人としての使命を十分に遂行し、正しい販売活動ができるように、私たちが守るべきルールを定め、契約者等の保護を図っています。

また、「消費者契約法」「金融サービスの提供及び利用環境の整備等に関する法律」においては、消費者が複雑化する金融商品等を選択する際に正しい判断ができるよう、販売する側に重要事項の説明等を義務づけ、消費者の保護を図っています。

「個人情報の保護に関する法律」においては、個人情報を取得・取り扱っている事業者に対し、適切に個人情報を取り扱うためのルールを定め、個人情報の保護を図っています。

そして、「保険法」においては、保険会社と契約者との間の契約ルールを定め、契約者等の保護を図っています。

このように、私たちには上記の法律で示された販売ルールを遵守することが求められています。お客さまの権利義務その他の保険契約の内容について、必要な情報を提供するとともに、お客さまに正しく理解いただき誤解のないよう、正確かつ平易な説

明を行うよう努めなければなりません。

2. 保険業法

(1) 生命保険募集人に関する制限

内閣総理大臣に登録申請し、それが受理されてはじめて生命保険募集人として登録され、保険募集に従事することができます。生命保険協会では、生命保険募集人として最低限の知識水準を定め、その習得状況を確認するとともに、お客さまに信頼される資質や能力があるかどうかを確認するために「一般課程試験」を実施しています。一般課程試験合格後、生命保険募集人登録が完了した者が保険募集を行うことができます。

また、生命保険募集人は、A・B両社の生命保険募集人として登録すること（二重登録）はできません。原則、2社以上の保険募集（乗合募集）を行うこともできません。これらは、契約者等の保護を図るための制限です。

(注) 1. 以下に該当する場合などは生命保険募集人として登録することはできません。

- (1)破産手続開始の決定を受けて復権を得ない者
- (2)精神の機能の障害により保険募集に係る業務を適正に行うに当たって必要な認知、判断および意思疎通を適切に行うことができない者
- (3)申請の日前3年以内に保険募集に関し著しく不適当な行為をした者
- (4)法人代理店の役員に募集人登録拒否事由に該当する者がある場合
- (5)法人代理店の監査役

2. 乗合募集は、業務遂行能力その他の状況に照らして、契約者等の保護に欠けるおそれがないものとして政令で定める場合については、例外として認められています。2社以上の保険募集を行う銀行等をはじめとする法人の乗合代理店などはこれに該当します。なお、乗合代理店については単位31（158ページ）を参照してください。

3. 保険会社等の金融機関は、他の保険会社の「保険契約締結の代理（媒介含）業務」（付随業務）として内閣総理大臣の認可を受けることにより、他の保険会社の保険募集を行うことができます。この場合、募集人は代理店（所属会社）の使用人（届出が必要）であり、個別に募集人登録（二重登録）をするわけではありません。

(2) 生命保険募集人の権限の明示

私たちが生命保険を募集する際には、あらかじめ所属生命保険会社等、生命保険募集人の商号・名称または氏名をお客さまに明示しなければなりません。また、自分が保険契約締結に関して「媒介」をするのか、「代理」をするのかを明示しなければなりません。

「媒介」の場合は、生命保険募集にあたり、生命保険募集人は契約申込みの勧誘ができるだけで、契約の成立には生命保険会社の承諾を必要とします。これに対し「代理」の場合は、生命保険募集人が承諾すればその契約が成立し、その効果が生命保険会社に帰属することになります。

(注) 権限を明示する方法は生命保険会社によって異なります。

(3) 保険募集の基本ルール

保険会社および保険募集人には、保険募集の各段階におけるきめ細やかな対応の実現に向けたより積極的な対応が求められており、保険募集を行うにあたっての基本ルールとして「情報提供義務」「意向把握・確認義務」が定められています。

① 情報提供義務

お客さまが正しく理解し誤認等が生じることのないよう、提案する保険商品等に関する適切な情報提供（保険契約の内容その他保険契約者等に参考となるべき情報の提供）を、必要書面等の交付・説明義務の履行とともに行うことが必要です。

(注) 具体的には以下の情報を提供する必要があります。

- ・「契約概要」「注意喚起情報」の記載事項（94～97ページ参照）
（「ご契約のしおり」等に記載されているお客さまに確認していただく必要のある重要な事項を含む）
- ・その他の契約締結に際して保険契約者等に参考となるべき情報など

② 意向把握・確認義務

お客さまが求める内容の契約締結ができるよう、保険商品等の提案にあたっては、事前にお客さま意向を把握し、これに沿った商品等の提示をするとともに、契約の申込みを受ける段階では、提案内容が最終的なお客さま意向に合致しているかどうかについて書面等で確認（＝意向確認）することが必要です。

(注) 具体的には以下の意向を把握する必要があります。

・お客さまが望む保障の分野

遺族保障・医療保障・介護保障・老後生活資金の準備・資産の運用 など

・貯蓄部分の必要性やその他保険料・保険金額、保険期間等に関するお客さまの希望・優先事項 など

なお、最終的に意向確認する書面「意向確認書面」については単位 16 を参照。

(4) 保険募集に関する禁止行為

お客さまが、最も適する生命保険を選択し契約するには、私たち生命保険募集人の説明とアドバイスが重要な役割を果たします。

そこで、適切な説明とアドバイスによってお客さまに正しい判断をしていただくために、次のような募集行為は禁止されています。

① 虚偽の説明

生命保険契約に関する事項について、事実と異なることを告げる行為のことです。たとえば、「いつ解約しても払い込んだ保険料相当額を返還します」と言ったり、「契約すると融資が受けられます」などと言ってすすめることです。

② 「重要な事項」の不説明

保険契約の内容に関する「重要な事項」とは、一般に、保険会社が保険商品の種類や性質別に定める「契約者等が加入の適否を判断するために必要な情報」を指しています。禁止されるのは、契約締結に際して、その契約条項のうち「保険契約者または被保険者の判断に影響を及ぼすこととなる重要な事項」を説明しないことです。説明を省略するだけでなく、都合のよい部分のみを説明することなども含まれます。

(注) 「重要な事項」の具体的な内容、記載書面および説明の方法は単位 16 の各項目を参照。

③ 告知義務違反をすすめる行為

被保険者（または契約者）が生命保険会社に行う告知を妨害する行為で、次のような行為をいいます。

(ア) 被保険者（または契約者）が生命保険会社に告知を行うにあたって、虚偽のことを告げるようにすすめる行為

たとえば、危険職種にあたる職業の人に、加入制限があるので制限のない他の職種を告知するようにすすめることです。

(イ) 被保険者（または契約者）が生命保険会社に告知を行うにあたって、事実を告げるのを妨げたり、事実を告げないようにすすめる行為

たとえば、診査のときに診査医に現病歴、既往歴の告知をしないようにすすめることです。

④ 不適正な乗換募集

契約者または被保険者に対して、不利益となるべき事実を告げずに既契約を消滅（解約・失効など）させたくて新契約の申込みをさせたり、新契約の申込みをさせたくて既契約を消滅させる行為です。

なお、不利益となるべき事実についてはご契約のしおりなどで十分説明し、お客さまに納得していただいたことを確認しなければなりません。

(注) 一般に次のようなことが、お客さまにとって不利益となるべき事実となります。

(ア) 多くの場合、解約返戻金は、払込保険料の合計額より少額となること。特に、契約後短期間で解約したときの解約返戻金は、きわめて少額（無い場合もある）となること

(イ) 長期継続によって受け取れる可能性があった配当の権利が、解約等によって失われる場合があること

(ウ) 被保険者の健康状態によっては、新たに保険に加入できない場合があること

(エ) 新たな保険契約では、予定利率が下がることがあること

⑤ 特別の利益の提供

保険料の割引・割戻をすることや金品その他の利益を提供したり、提供することを約束するような行為です。

たとえば、「今ご加入いただければ、初回保険料は私のほうで負担させていただきます」などと言って説明することです。

(注) 自らを契約者または被保険者とする保険契約を自己契約といいます。自己契約等により、実質的に契約の手数料相当額の保険料を割り引くことを目的とするような行為は禁止されています。

⑥ ^{いはく}威迫、業務上の地位の不当利用

契約者または被保険者をおどしたり（威迫）、職務上の上下関係などを不当に利

用して保険契約の申込みをさせたり、既契約を消滅させる行為です。

たとえば、断りを受けたお客さまに対し、深夜に執拗^{しつよう}に電話したり、乱暴な言葉などで困惑させたりすることです。

⑦ 誤解させるおそれのある表示・説明

お客さまに誤解させるおそれのある表示や説明をする行為で、次のような行為をいいます。

(ア) 客観的事実にもとづかない事項や数値を表示すること

(イ) 一般に同じ種類の保険ではないものを、あたかも同じ種類の保険のように比較した資料を使ったり、説明をしたりすること

(ウ) 客観的な根拠を示さずに業界序列や優位性等を意味する用語を使用すること、また、一部の数値や資料のみを使って説明をしたりすること

(エ) 先進医療による治療を給付事由とする場合等、その給付対象には一定の制限条件があるにもかかわらず当該条件を表示しないことや、医療費の自己負担額について過大に認識させるおそれのある表示をすること

(注) 比較表示を行う場合には、「契約概要」等の書面を用いて、「保険期間」「保障内容」「契約条件」「各種特約」「保険料」「保険料払込方法」「払込保険料と満期保険金の関係」およびお客さま保護の観点から重要な事項について説明し、確認することが必要です。また、その内容が参考情報であること、実際の保険料は生命保険会社に確認のうえで商品選択する必要があることなどに注意していただかなければなりません。

⑧ 断定的な予想配当等の表示・説明

将来受け取れる配当金や変額保険の保険金など、確実ではない事項について確実であると誤解させるような資料を使ったり説明をしたりすることです。

⑨ 誹謗・中傷^{ひぼう}

特定の保険会社の信用・支払能力などに関してその劣っている点を不当に強調したり、他社の保険契約の内容について、具体的な情報を提供する目的ではなく、その保険会社を陥れる目的で、短所を不当に強調したりすることです。

(5) 適切な業務運営を確保するための体制整備義務

保険募集に関するルールの遵守のために、保険会社に加えて保険募集人自らもその

適切な募集業務等について管理していく責任があります。特に保険代理店等においては業務の内容に応じた運営体制の整備が必要です。

(注) たとえば、以下のような体制整備が法令上の対応として求められています。

- ・お客さまへの情報提供義務や意向把握・確認義務の履行等保険募集ルールの遵守、その適切な運営を確保するための社内規則の策定、研修の実施（参加） など
- ・個人情報保護の取り扱いに関する社内規則の策定およびその遵守状況の管理 など
- ・保険募集関連業務等についての適切な業務遂行（募集行為等）に関する委託先管理 など

※体制整備義務の内容には、保険募集時の権限の明示（78 ページ）や乗合代理店の場合の複数商品の比較推奨販売時の留意点等に関する事項もあります（単位 31 参照）。

(6) 違法行為と罰則

保険業法では、この他にも「保険募集に関して著しく不適當な行為」として契約者保護に欠ける行為に対し規制を図っています。たとえば、契約申込書等の代筆や代印、無断で契約を作成する等の行為や保険料の費消・流用等が該当します。加えて当該行為は刑法上の「私文書偽造」や「業務上横領」等の犯罪行為にあたるおそれがあります。

保険業法の中にある私たちが守るべきルールに違反した場合は、違反の内容によって行政処分や司法処分を受けることとなります。加えて、所属会社の社内規定等によっても処分されることとなります。

(注) (1) 行政処分

一定期間の募集業務の停止が命じられたり、生命保険募集人登録の取消処分を受けます。

(2) 司法処分

1年以下の懲役(令和7年6月1日から拘禁刑)もしくは100万円以下の罰金(または両者の併科)等に処せられます。

たとえば、前述の「虚偽の説明」「重要な事項の不説明」「告知義務違反をすめる行為」をした場合などが該当します。

正しい販売の基本を逸脱した行為は、お客さまにも迷惑をかけることにつながります。特に、法律に違反する保険料の費消・流用等の不適當な行為を行った場合には、生命保険の販売資格そのものを失うことに加えて、生命保険協会の「廃業等募集人情

報登録制度」、日本損害保険協会の「代理店廃止等情報制度」により、その氏名や代理店名等が登録されることとなり、私たち自身はもちろんのこと、所属会社への信頼も失われる結果となります。このようなことはあってはならないことです。私たちは、正しい販売の基本を常に実践しなければなりません。

(注) 廃業等募集人情報登録制度および代理店廃止等情報制度については、6ページを参照。

3. 消費者契約法

一般に、消費者と事業者との間では情報の量や質、交渉力に格差があり、消費者契約におけるトラブルでは、その格差が背景にあることは少なくありません。また、そのような場合に、事業者側が優位に立ちやすい状況があります。

そこで、「消費者契約法」では、事業者が事実と違うことを言ったり、不確定な要素について断定的な判断を示したり、お客さまにとって不利益となる事実を告げない、などの不適切な勧誘方法によって、お客さまが誤認、または事業者に対しお客さまがその住居またはその業務を行っている場所から退去すべき旨の意思を示したにもかかわらず、それらの場所から退去しないこと等により困惑して締結した契約については、その契約の申込み、またはその承諾の意思表示を取り消すことができると定めています。この場合、取り消しができるのは、原則として、お客さまが誤認に気がついたときや困惑の状況から解放されたときから1年以内で、契約締結時から5年以内となります。また、消費者の利益を不当に害することとなる条項（契約内容）については、その全部または一部を無効とすることで、消費者の利益の保護を図っています。

この法律は、消費者契約の対象を広くしており、保険契約も対象に含まれます。

4. 金融サービスの提供及び利用環境の整備等に関する法律（金融サービス提供法）

近年は規制緩和が進み、さまざまな金融商品が登場しています。金融商品はリターンが期待できる一方でリスクをお客さま自身が負うこと（自己責任）が求められています。

したがって、金融商品の販売にあたっては、お客さまに金融商品のリスク等について十分認識していただいたうえで、その金融商品を購入していただく必要があります。

金融サービスの提供及び利用環境の整備等に関する法律では、こうした金融商品の重要事項の説明を義務づける他、お客さまの知識・経験・財産の状況や取引の目的に照らしてふさわしい説明をしなければならない旨（適合性の原則）を定めています。

（注） 金融商品のリスク等には、金利や為替、株価等の変動等によって元本欠損が生じる「市場リスク」と、保険会社の業務や財産の状況変化を原因として元本欠損が生じる「信用リスク」があります。これらのリスクや商品取り扱い上の権利行使の制限などは、必ず説明しなければならない重要事項となっています。

この法律は、私たち生命保険募集人に対しても適用されますので、生命保険の募集にあたっては、生命保険会社の定める資料等にもとづいて、必ず重要事項を説明しなければなりません。

もし、重要事項を説明せず、その結果、お客さまに損害を与えた場合には、金融商品販売業者が損害賠償責任を負います。

金融商品販売業者には、保険会社の他に保険代理店や保険仲立人も含まれます。

（注） 保険仲立人とは、保険代理店とは異なり「保険会社から独立し、顧客からの委託を受けて保険契約の媒介を行う者」として、保険業法上、公平・中立の立場から保険募集をする立場を明確にしています。

なお、金融商品販売業者は、金融商品を販売するための勧誘方針（勧誘の対象となる者や勧誘の方法および時間帯に関し配慮すべき事項を含む）を策定し、公表しなければならないことになっています。

（注） 金融商品の販売等に関する法律は改正により、「金融サービスの提供及び利用環境の整備等に関する法律（金融サービス提供法）」に名称が変わるとともに、多種多様な商品・サービスをワンストップで提供する「金融サービス仲介業」が創設されるなどしました。

5. 金融商品取引法

平成19年9月30日から、投資性の強い金融商品を幅広く対象とする横断的な利用者保護法制として金融商品取引法が施行されました。

保険業法では、金利、通貨の価格、金融商品市場などの変動によりお客さまに損失が発生するおそれがある外貨建保険・外貨建年金保険などの保険契約を「特定保険契約」と定めています。「特定保険契約」の募集にあたっては、お客さまの知識・経験・財産の状況および契約の締結の目的に照らして不適當な勧誘を行わないこと（適合性の原則）、

商品の特徴や市場リスクに関する留意点、お客さまが負担する費用等が記載された契約締結前交付書面をあらかじめ交付することや、虚偽記載の禁止等、金融商品取引法の規制の一部が準用されます。

(注) 特定保険契約の種類には外貨建保険・外貨建年金保険の他に、変額保険・変額個人年金保険、市場価格調整（MVA）を利用した保険があります。

外貨建保険とは、外貨（米ドルやユーロ、豪ドルなど）で保険料を払い込み、外貨で保険金や解約返戻金などを受け取る仕組みの保険です。一般に、外貨建保険は、為替相場の影響を受け、円に換算した場合の将来の受取金額が変動します。商品によっては特約を付加することにより、保険料を円で払い込み、保険金などを円で受け取るものもあります。

「市場価格調整（MVA：Market Value Adjustment）」とは、解約返戻金等の受け取りの際に、市場金利に応じた運用資産の価格変動が解約返戻金額等に反映される仕組みのことです。

6. 個人情報保護に関する法律（個人情報保護法）

平成17年4月1日から、個人情報取扱事業者の業務遂行に関し、適切に個人情報を取り扱うルールとして「個人情報の保護に関する法律」（以下、「個人情報保護法」という）が全面施行されました。

この法律は、ICT（情報通信技術）の発達とともに、個人情報を取得・利用することが容易になる反面、その不適切な利用、不正流出等の危険が高まったことを背景に制定されました。さらに近年は、個人情報の利用形態の多様化、個人情報活用企業のグローバル化等も急速に進んできたことから、現状に沿った法体系の整備が図られ、令和4年4月1日からこの改正法が施行されています。改正法では、個人情報に対する意識の高まり、技術革新を踏まえた保護と利活用のバランス、外国への越境データの流通増大に伴う新たなリスクへの対応等の観点から、個人情報取扱事業者が遵守すべき義務や個人情報の国際的な取り扱い等について、実状に合わせた取り扱いルールも定められました。

(注) 1. 個人情報とは、生存する個人の情報で、これに含まれる氏名、生年月日その他の記述等によって特定の個人を識別できるものをいいます。保険会社における「お客さま情報」は代表的な個人情報です。個人識別符号（指紋や顔の認証データ、運転免許証・パスポート・マイナンバー等のカード記載符号など）が含まれるも

のも重要な個人情報です。

2. 個人情報のうち要配慮個人情報（本人の人種、信条、社会的身分、病歴、犯罪歴、犯罪被害の事実、その他の不当な差別・偏見・不利益が生じないように取り扱いに配慮を要するものとして政令で定めるもの）については、当該情報取得時の本人同意の取り付け等、厳正な取り扱い上の規制が設けられています。
3. 個人情報取扱事業者とは、事業規模や取り扱い個人情報の対象人数にかかわらず、個人情報データベース等を事業の用に供している者を指します。
4. なお、匿名加工情報（個人情報に一定の措置を講じて特定の個人を識別できないように加工し、かつ、当該個人情報に復元できないようにしたもの）については、一定ルールのもと、本人同意なしでの第三者への提供が可能になっています。
5. 「仮名加工情報」（他の情報と照合しない限り、特定の個人を識別することができないように個人情報を加工して得た個人に関する情報）については、通常の個人情報と比べて、事業者の義務が緩和されています。

「個人情報保護法」により、「個人情報取扱事業者」に課せられた義務は、個人情報の取得・利用時の義務、個人情報を適切・安全に管理する義務、本人からの求めに対応する義務の大きく3つに分けられます。

参 考

1. 個人情報の取得・利用時の義務

- ① 「利用目的の特定」
個人情報の利用目的を特定する。業務上不要な個人情報は取得しない。
- ② 「利用目的による制限」
利用目的の範囲内で個人情報を利用する。決められた利用目的以外に利用しないこと。
ただし、関連性がある場合は、その目的の変更は可能。
- ③ 「不適正な利用の禁止」
違法・不当な行為を助長・誘発するおそれがある方法により個人情報を利用しない。
- ④ 「適正な取得」
個人情報を適正に取得する。偽り、その他不正な手段で取得しない。
- ⑤ 「取得に際しての利用目的の通知等」
個人情報を取得する際は、利用目的を公表または通知する。

2. 個人情報を適切・安全に管理する義務

- ① 「安全管理措置」
個人情報を安全に管理するため、必要かつ適切な措置を講じる。
- ② 「従業者等の監督」

従業者、業務の委託先を監督する。

③ 「正確性の確保」

利用目的の達成に必要な範囲で、個人情報を正確かつ最新に保つ。

④ 「漏えい等の報告等」

個人情報の漏えい等の発生時は、原則として個人情報保護委員会に報告し、本人に通知する。

⑤ 「第三者提供の制限（提供ルール）」

原則として、本人の同意なしで、個人情報を第三者に提供（漏えい）しない。提供する場合には、詳細なルールが定められている。

3. 本人からの求めに対応する義務

① 「開示、訂正、利用停止等」

本人からの求めに応じて、保有する個人情報の開示・訂正・利用停止等を行う。

保有個人データ（個人データのうち個人情報取扱事業者が開示・訂正・消去等の権限を有するもので、一定の範囲内のもの）についての本人からの開示請求権は、私法上の権利として、個人情報保護法上明確にされている。

② 「苦情対応」

苦情の申し出に対し、適切かつ迅速な対応に努める。

(注) 1. 個人情報保護法では、この他に「個人情報取扱事業者が海外で個人情報や匿名加工情報を取り扱う場合の適用」や「違反時の罰則」等に関する規定があります。

- ・この法律は、原則として、国内外・個人法人を問わず適用されること
- ・業務に関して取り扱った個人情報データベース等を自己もしくは第三者の不正な利益を図る目的で提供・盗用したときは個人が処罰の対象となること（法人にも両罰規定の適用がある）

2. 行政手続における特定の個人を識別するための番号の利用等に関する法律（マイナンバー法）

平成27年10月5日から、「行政手続における特定の個人を識別するための番号の利用等に関する法律」（以下、「マイナンバー法」という）が施行され、平成28年1月1日から、個人番号（以下、「マイナンバー」という）の利用が開始されました。マイナンバーは、社会保障・税・災害対策の分野で法律で定められた行政手続きにおいてのみ利用することとされていますが、生命保険会社においては、保険金等の支払時に発行し、税務署に提出する支払調書に、保険契約者と保険金等受取人のマイナンバーを記載する等の事務が必要となるため、保険契約者等からマイナンバーの提供をいただかなければなりません。

マイナンバーおよびそれを内容に含む個人情報を「特定個人情報」といいますが、この特定個人情報について、マイナンバー法は、個人情報保護法よりも厳格な取り扱いを定めており、法律で定められた事務以外での利用、提供、収集が禁止されているうえ（本人の同意にかかわらず禁止）、罰則も強化されています。各種手続きにおいては、各社のルールに定めるタイミング、方法に従ってマイナンバーを取り扱うこととし、それ以外のタイミング、方法でマイナンバーを取り扱うことは厳禁です。

「個人情報取扱事業者」が義務規定に違反し、不適正な個人情報の取り扱いを行った場合には、個人情報保護委員会は必要に応じて、当該事業者に対し勧告・命令等（業務改善命令や業務停止命令等の可能性）・立入検査権限等による措置をとることができます。

そして、何よりも私たちの大切なお客さまに迷惑をおかけすることで、お客さまからの信頼を失うこととなります。私たちの大切なお客さまの信頼に応えるためにも、お客さま情報の厳正な管理・取り扱いを行わなければなりません。

(注) 個人情報保護委員会とは、平成28年1月に運営開始された内閣府の外局の独立行政委員会組織で、行政組織上の位置付けは公正取引委員会や国家公安委員会などに並ぶものです。報告徴収および立入検査の権限は、その事業を所管する主務大臣等に委任することができます。

7. 犯罪による収益の移転防止に関する法律（犯罪収益移転防止法）

平成20年3月1日から、「犯罪による収益の移転防止に関する法律」（以下、「犯罪収益移転防止法」という）が完全施行されました。

この法律は、保険会社等の金融機関を含む特定事業者が、お客さまの氏名・生年月日・住居・取引の目的・職業等の確認（取引時確認）を行ったり、お客さまの取引に関する記録を行うことなどにより、金融機関がテロリズムの資金隠しに利用されたり、マネー・ローンダリングに利用されたりするのを防ぐことを目的としたものです。

(注) マネー・ローンダリングとは、犯罪等で得た「汚れた資金」を正当な取引で得た「きれいな資金」に見せかけることです。

この「犯罪収益移転防止法」では、お客さまが取引時確認に応じない間、お客さまは保険会社等の特定事業者と契約上の義務の履行を要求できないことになっています（特定事業者の免責：お客さまが取引時確認に応じるまでの間、保険会社等の特定事業者はその取引に関する義務の履行を拒むことができること）。

また、お客さまが取引時確認に際し、隠ぺいを目的として虚偽の申告を行った場合、刑事罰（罰金等）の対象となります。

(1) 取引時確認が必要となる場合

「犯罪収益移転防止法」の取引時確認が必要となるのは、生命保険契約の締結、契約者貸付、契約者変更、満期保険金・年金・解約返戻金の支払い等の取引発生時や、200万円超の大口現金取引時などです。

(注) 生命保険会社によって、取引時確認が必要となる取引・保険種類等について、取り扱いが異なります。

(2) 取引時確認の方法

① お客さまが個人の場合

お客さまが個人の場合は、氏名・生年月日・住居を、運転免許証、各種健康保険証・年金手帳等、パスポート（旅券）、取引に実印を使う場合の印鑑登録証明書などの公的証明書を提示していただき確認します。

（注） 公的証明書の種類によっては、お客さまの住居に、保険証券などの取引関係書類が到着したことを確認する場合があります。なお、顔写真のない健康保険証等の証明書のみの場合は、住民票や現住居の記載のある公共機関発行の領収証など追加書類の提示が必要です。

② お客さまが法人の場合

お客さまが法人の場合は、お客さまである法人の名称・本店等の所在地・事業内容等と、実際に手続きをする担当者（例：窓口に来られる方）双方の取引時確認が必要となります。

（ア） 法人の取引時確認は、登記事項証明書や印鑑登録証明書等を提示していただくか、送付により行います。

（イ） 実際に手続きをする担当者の取引時確認については、本人特定事項の確認として、お客さまが個人の場合と同様の確認の他に、委任状の提示を求めることや直接法人へ電話することによる確認等が必要です。

（注） お客さまが国・地方公共団体等である場合は、実際に手続きをする担当者の取引時確認を行います。

③ お客さまが代理人を利用する場合

お客さまが代理人を利用して取引する場合は、お客さまと、実際に手続きをする担当者（代理人）双方の取引時確認が必要となり、担当者（代理人）についても本人特定事項の確認をする必要があります。

（注） 取引時確認では、疑わしい取引等について、通常の本人特定事項の確認方法に加えて、追加・補完書類の提示を受ける等、さらに厳格な方法がとられる場合があります。

8. 保険法

保険法は、保険契約者と保険会社との間の契約ルールを定めた法律で、商法の規定を見直し適用範囲を拡大するとともに、契約者等を保護するための規定等を整備することを目的として、平成22年4月に施行されました。

この法律の主な内容には、次のようなものがあります。

- ・保険契約の定義に関する規定

保険契約の定義が明確にされ、各種共済等もその対象になりました。また、新たに傷害疾病保険などの第三分野の保険契約に関する規定ができました。

- ・被保険者（または契約者）の告知義務に関する規定

告知する事項を契約者等が判断して告知する義務（自発的申告義務）から、保険会社が質問したことだけに答えればよいという義務（質問応答義務）に変更されました。

- ・保険契約の解除の取り扱いに関する規定

保険募集人による告知妨害等があった場合、保険会社はその契約を解除できないことや、被保険者の同意後に諸事情等の著しい変化があった場合、被保険者が契約者に対して解除請求できることなどの規定ができました。

- ・保険金等の支払いに関する保険会社の義務に関する規定

保険金の支払いが遅延した場合の保険会社の責任（遅延利息の支払いなど）等について規定されました。

9. その他の販売ルール

(1) 変額保険販売資格

変額保険および変額個人年金保険を販売するためには、生命保険募集人の資格の他に、変額保険の販売資格が必要です。

この販売資格を得るためには、一定の要件を満たす生命保険募集人が「変額保険販売資格試験」に合格し、生命保険協会に登録されることが必要です。

(注) 1. 受験資格は試験日までに生命保険募集人登録済で、以下のすべての要件を満たした者であることが必要です。

- (1)協会が実施する専門課程試験に合格している者、または変額保険販売資格試験と同日に実施される専門課程試験を受験する者
 - (2)協会が定める変額保険の販売に係わる研修を履修したことが確認された者
 - (3)所属生命保険会社が変額保険の発売認可（認可申請を含む）を得ている者
2. 変額保険および変額個人年金保険は、「特定保険契約」（損失が生じるおそれがある保険契約）であるため、販売にあたっては金融商品取引法により定められた販売ルールを守らなければなりません。

(2) 外貨建保険販売資格

募集人が外貨建保険の特性・留意点を踏まえたうえで、ていねいかつ十分な説明を行うことができるよう、外貨建保険を販売する募集人に共通する「外貨建保険の販売に必要な業務知識」や「苦情縮減に資するコンプライアンス・リテラシー」の向上を内容としたカリキュラムによる「外貨建保険販売資格試験」が追加創設されました。この販売資格を得るためには、一定の要件を満たす生命保険募集人が「外貨建保険販売資格試験」に合格し、生命保険協会に登録されることが必要です。

- (注) 1. 受験資格は試験日までに生命保険募集人登録済で、以下のすべての要件を満たした者であることが必要です。
- (1)協会が実施する専門課程試験に合格している者、または外貨建保険販売資格試験と同日に実施される専門課程試験を受験する者
 - (2)協会が定める外貨建保険の販売に係わる研修を履修したことが確認された者
 - (3)所属生命保険会社が外貨建保険の発売認可（認可申請を含む）を得ている者
2. 外貨建保険および外貨建年金保険は、「特定保険契約」（損失が生じるおそれがある保険契約）であるため、販売にあたっては金融商品取引法により定められた販売ルールを守らなければなりません。

(3) 銀行窓販等にかかわる規制

銀行等による保険商品の窓口販売は、平成19年12月から全商品の取り扱いができるようになりました。その中で、保険商品の複雑性・特殊性や銀行等の業務の特性から、保険募集時のさらなる契約者保護を図るため、募集にあたっての各種の弊害防止措置が設けられています。

- (注) 弊害防止措置の内容については、168ページ参照。

⑯ 募集時の正しい説明

1. ご契約のしおり一定款・約款

(1) 約 款

生命保険契約は生命保険会社と契約者との間でとりかわす約束ですが、この内容となるお互いの権利義務を規定しているのが約款です。

生命保険は、大勢の人たちと契約することを前提としていますので、内容の異なる契約をそのつど個々に取り決めることは契約者間相互の公平性を保つうえで事実上できません。

そこで、生命保険会社はあらかじめ一定の契約条件、内容を定めた保険種類ごとの約款を作成し、内閣総理大臣の認可を受けて、公平に契約できるようにしています。

(注) 保険業法に関する内閣府令で定められている事項の約款の変更については、届出のみでよいこととされています。

(2) ご契約のしおり一定款・約款

約款は、契約の範囲や条件などについて正確を期す必要があるため、記載事項が多く内容も詳細に書かれています。また、法律用語が使われているため、一般の文章よりわかりにくい点があります。そこで、約款の中で特に契約者にとって大切な部分(保険の特長と仕組み、死亡保険金を支払わない場合、特約についてなど)を抜き出し、平易に解説したものが「ご契約のしおり」です。

「ご契約のしおり」は通常、相互会社においては定款・約款と合本され、株式会社においては約款と合本されています。「ご契約のしおり」は契約者に提供すべき契約内容に関する基本的な情報であり、契約の申込みを受けるときまでにお客さまに交付しなければなりません。特に、そこに記載されている保険契約者または被保険者の判断に影響を及ぼすこととなる重要な事項などについてはわかりやすく説明する必要があります。

参 考

「ご契約のしおり」の内容

主な保険用語のご説明

相互会社について（相互会社の場合）

- 〈相互会社について〉
- 〈総代会について〉
- 〈社員の権利義務〉
- 〈ご契約者懇談会について〉

お知らせとお願い

- 〈保険契約締結の「媒介」と「代理」について〉
- 〈生命保険募集人について〉
- 〈ご契約の申込みについて〉
- 〈クーリング・オフ（お申込みの撤回またはご契約の解除）〉
- 〈新たな保険契約への乗換えについて〉
- 〈契約内容登録制度・契約内容照会制度〉
- 〈支払査定時照会制度〉
- 〈生命保険契約者保護機構について〉
- 〈（自動）振替貸付制度について〉
- 〈その他〉

〇〇保険の特長と仕組み

- 〈特長と仕組み〉
- 〈給付関係〉

ご契約についての大切なことから

- 〈ご契約に際して〉
- 〈死亡保険金を支払わない場合〉
- 〈保険料の払い込み〉
- 〈保険料の払い込みが困難になった場合〉
- 〈復 活〉
- 〈保険契約者に対する貸付〉
- 〈解 約〉
- 〈配当金のお支払い〉
- 〈長期継続のおすすめ〉
- 〈生命保険料控除〉

保険の内容を見直すことができます

- 〈保障内容の見直しをご検討の方へ〉
- 〈契約転換制度〉

〈中途増額〉

ご利用いただける制度

〈頭金制度〉

〈介護保障移行制度〉

特約について

〈特約の付加〉

〈災害関係特約の給付〉

〈疾病入院・手術を対象とする特約の給付〉

〈家族を対象とする災害関係特約の給付〉

〈特約にもとづく保険金や給付金を支払わない場合〉

死亡保険金受取人先死亡

保険金・給付金請求書一覧表

〈保険金・給付金請求書類〉

〈保険金・給付金の支払場所について〉

〈保険金・給付金の請求に関して訴訟となった場合について〉

生命保険会社からのお願い

説明事項ご確認のお願い

基礎率変更権に関する対応

(注) 生命保険会社によって取り扱いが異なります。

「金融サービスの提供及び利用環境の整備等に関する法律」に関する「ご契約のしおり・参考モデル」

2. 契約概要・注意喚起情報

保険募集等の際、必ずお客さまに「契約概要」および「注意喚起情報」を記載した書面を、契約の申込みをいただく前に交付・説明する必要があります。

「契約概要」はお客さまが保険商品の内容を理解するために必要な情報であり、商品の仕組み、保障の内容、付加できる特約等の概要、保険金額や保険料に関する事項などが記載されています。「注意喚起情報」はお客さまに対して契約時や契約後に注意を喚起すべき情報で、クーリング・オフ、告知義務の内容、責任開始期、保険金支払等の免責や保険料の払込猶予期間に関する事項などが記載されています。

なお、運用リスクに自己責任が求められる特定保険契約等では、契約概要と注意喚起情報で構成される「契約締結前交付書面」に、リスクの内容や負担すべき費用等も

重要な事項として記載されています。

- (注) 1. 「契約概要」と「注意喚起情報」は、保険商品や生命保険会社によって、提示や掲載の方法が異なります。
2. 「契約概要」は、149・151ページで解説する「保険設計書」と合本されている場合があります。また、「注意喚起情報」は、「特に重要なお知らせ」として「ご契約のしおり一定款・約款」と合本されている場合もあります。
3. 「注意喚起情報」には「保険金等の支払手続きに関する事項」「保険会社の信用リスクおよびセーフティネット」「苦情等の受付先や紛争解決のための制度・機関」の記載なども含まれています。

3. 意向確認書面

契約の申込みを受ける段階において、お客様の最終的な意向と提案した保険商品等の内容が合致しているかどうかを確認（＝意向確認）します。この意向確認においては「意向確認書面」を作成し、お客様に確認いただきます。なお、お客様が保険契約の内容等について、理解していないまたは誤解していることが明らかである場合は、よりわかりやすい説明および誤解の解消に努めなければなりません。

お客様意向を確認した後、ただちに意向確認書面をお客様に交付するとともに、その控えを生命保険会社に保存します。

- (注) 1. 意向確認書面には、お客様意向の内容、提案内容がお客様意向にどのように対応しているか、その他お客様の個別の意向に関する特に記載すべき事項などをわかりやすく記載する必要があります。
2. 意向確認書面の書式・取り扱い方法は、生命保険会社・保険商品により異なる場合があります。また、意向確認書面を電磁的方法で交付することができる場合など、各社のルールに則り取り扱う必要があります。

4. 説明の方法

(1) 重要な事項の説明

お客さまに提供すべき情報は、提案する保険商品の内容等によっても異なってきます。その中で各社が規定する保険契約に関する重要な事項は、「契約概要」および「注意喚起情報」あるいは「ご契約のしおり」等に記載されていますので、私たちはこれらの書面をお客さまに交付したうえで、しっかり説明する義務があります。これらの説明にあたっては、お客さまが納得のうえ、最適な生命保険に加入いただくように、以下のような点に留意することが必要です。

- ① 書面を交付するだけでなく、わかりやすくていねいに説明のうえ、お客さまに納得いただくこと
 - ② 説明時には、次のことを必ず口頭でお伝えすること
 - ・お客さまは、これらの書面を受領するだけでなく、読むことが大切であること
 - ・主な免責事項など、お客さまにとって特に不利益な情報が記載された部分を読むことが重要であること
 - ・特に、転換・乗換契約となる場合は、お客さまにとって不利益になる可能性があること
 - ③ お客さまがその内容を理解するために必要な時間を十分に確保しなければならないこと
 - ④ お客さまから「契約概要」および「注意喚起情報」を記載した書面および契約締結前交付書面の記載事項に関して了知したことを十分に確認すること
 - ⑤ 書面の交付・説明後には、お客さまに申込書等の所定の箇所に受領印等をいただくと同時に、契約成立後は、控え等を保険証券などとともに保管いただくこと
- そして、そのうえで、最終的に意向確認書面によって再確認いただくことが大切です。

(注) 1. それぞれの書面等の交付（受領）、お客さまの了知確認の方法等は生命保険会社によって異なります。

2. お客さまに確認していただかなければならない重要な事項には、94ページ記載の他に「保障見直しの方法」「転換契約の新旧対比」、「(自動) 振替貸付制度

に関する事項」、「解約返戻金に関する事項」や「配当金に関する事項」などの項目もあります。

(2) お客さまに応じた説明（適合性の原則）

生命保険の募集にあたっては、お客さまの財産や経済状況、加入目的や生活設計上のあり方、保険等に関する知識や経験によって、適する保険商品や負担すべき保険料の金額等が異なってきます。私たちは、お客さまの目的や状況に応じた商品やサービスの提供をすること（適合性の原則にもとづく提案）に留意することが必要です。次のような高齢者や未成年者に対する対応は特に配慮しなければなりません。

① 高齢者の場合

高齢のお客さまに対する保険商品の提案や重要な事項等の説明に際しては、加齢に伴う認知能力等の低下に配慮し、適切かつ十分な説明を行うことが重要です。高齢のお客さまの場合、その場では理解したつもりでも、あとで考えると十分に理解していなかったというケースもあります。自分の意思表示の意味がわかる「意思能力」が十分かどうかを確かめ、不十分と判断される場合は募集を控えましょう。問題がない場合でも、身内の方に同席していただく等、とりわけ慎重な対応が必要です。

- (注) 1. 上記のように身内の方に同席いただき説明する方法の他、説明内容の理解度を確認していくために複数の募集人による募集を行う方法や、契約締結までに複数回の募集機会を設定する方法、契約申込の受付後に他の募集人が電話等でお客さまの意向に沿った商品内容であることをあらためて確認する方法などもあります。
2. 生命保険会社によっては、高齢のお客さまへの販売ルールを独自に定めている会社もありますので、社内ルールに則った取り扱いをすることが重要です。

② 未成年者の場合

本人と面接のうえ本人であることをしっかり確認するとともに、保険加入の同意を確認しましょう。また、未成年者が契約者や保険金の受取人として法律行為をする場合には、法定代理人（親権者または未成年後見人）の同意が必要です。加えて、負担する保険料に無理がないか、保障する保険金額が妥当なものかなど、契約の内容についても十分な留意が必要です。

※代理人の対応や親権者等の具体的な手続きへのかかわり方については、各社のルールに従って対応してください。

参 考

電話による説明等の場合の留意点

電話による新規の保険募集等を反復継続的に行う生命保険会社または生命保険募集人は、トラブルの未然防止・早期発見に資する取り組みを含めた保険募集方法を具体的に定め実行するとともに、所属する生命保険募集人に対して適切な教育・管理・指導を行う必要があります。また、これらの取り組みについて、適切性の検証等を行い、必要に応じて見直しを行う必要があります。

その際、以下の措置を含めた適切な取り組みが必要です。

- ①説明すべき内容を定めたトークスクリプト（話法）等を整備のうえ、徹底していること
- ②お客さまから、今後の電話を拒否する旨の意向があった場合、今後の電話を行わないよう徹底していること
- ③通話内容を記録・保存していること
- ④苦情等の原因分析および再発防止策の策定および周知を行っていること
- ⑤保険募集等を行った者以外の者による通話内容の確認（成約に至らなかったものを含む）およびその結果を踏まえた対応を行っていること

なお、生命保険会社の生命保険募集人等がアフターフォローの一環として行う、既契約者に対する単なる訪問アポイント取得や既契約内容の説明、保全手続き等を目的とした電話については、上記のような措置を講じるなどの必要はないものと考えられますが、非対面で行われる電話による新規の保険募集等は、お客さまの予期しないタイミングで行われることもあり得ることから、苦情等が発生しやすいといった特性等に配慮した対応が必要です。

⑰ 正しい告知の取り扱い

契約の選択にあたって、生命保険会社が告知を求めた事項について、お客さまに事実をありのままに告知いただくことになっています。事実をお知らせいただけなかったり、事実と違うことを告知されたりした場合には、契約は解除または取消しとなったり、約束した保険金・給付金・年金等をお支払いできないこともあります。このような事態を未然に防ぎ、かつ制度の健全な運営を図るためにも、生命保険会社はお客さまからいただいた告知内容の確認をしています。

告知の重要性については、「ご契約のしおり」の重要な事項のお知らせにも解説されています。お客さまには「正しい告知」の重要性を十分に認識していただきましょう。

1. 告知内容などの確認

(1) 契約確認と事実の確認（保険金・給付金等請求時）

生命保険会社は、個々の契約の危険度を判断し、適切な契約の選択を行うために、被保険者の健康状態や被保険者（または契約者）の職業など必要な情報を正確に知らなければなりません。そのため、生命保険会社は、告知書（告知欄）や診査医の診査報告状、取扱者の報告などの他に、生命保険会社の職員または生命保険会社が委託した者によって告知内容などの確認を行う場合があります、これを「契約確認」といいます。

契約確認は、契約の成立前に行われる場合と成立後に行われる場合があります、その結果、申込内容や告知内容などについて事実と相違していることが判明したときには、契約を引き受けないか、または、契約成立後であれば契約を解除することがあります。

契約確認がお客さまに不信感を与えないように、あらかじめ十分に説明し、お客さまの理解を得ておくことが必要です。

この他、実際にお客さまが保険金・給付金等の請求をされたときに、生命保険会社の職員または生命保険会社が委託した者によって、治療・事故の状況などの「事実の確認（保険金・給付金確認）」を行う場合があります。

(2) お客さまによる告知内容と契約内容の確認

契約を引き受けると、生命保険会社は、「告知書（告知欄）の写し」をお客さまに

送付する、または「告知書（告知欄）」を複写式としてお客さまに交付する等の対応とともに、「告知書（告知欄）」の内容を保管してお客さまからの照会を受けて「告知書（告知欄）の写し」を送付する等の対応等を実施することにより、告知内容を確認いただく方策を講じます。

また、契約成立後に「保険証券」を契約者に送付し、契約内容の確認をお願いしています。もし記載事項が申込みの際の内容と相違している場合には、すぐに生命保険会社に申し出ていただくよう説明しておくことも大切です。

2. 告知義務違反と保険契約の解除

生命保険会社が告知を求めた事項について、告知義務者である被保険者（または契約者）が、故意または重大な過失により、事実を告知しなかったり、事実と違うことを告げていた場合は、告知義務違反となります。

生命保険会社は、契約確認などによって告知義務違反を知った場合、その保険契約を解除することができます。保険契約を解除すると、それ以前に死亡事故などが発生していても、保険金や給付金を支払いません。ただし、この場合、事故の原因と告知義務違反とされる内容との間に全く因果関係がないときは、保険金や給付金を支払います。保険契約を解除した場合、解約返戻金があれば払い戻しますが、通常、払い込んだ保険料の合計額より少なくなります。

（注） 解約返戻金については、113ページ参照。

なお、次の場合、生命保険会社は保険契約を解除できません（解除権消滅）。

- ① 契約が契約日（または復活日）から2年を超えて有効に継続した場合

（注） 解除権消滅の期間は、生命保険会社によって異なります。

- ② 生命保険会社が解除の原因を知ってから1カ月以内に解除を行わなかった場合

- ③ 生命保険会社に対して、事実を告げるのを妨げる行為（告知妨害）や、事実を告げないようにすすめる行為（不告知教唆）などを、生命保険募集人等が行っていた場合

（注） ただし、そのような行為がなかったとしても告知義務違反があったであろうと認められる場合は解除をすることができます。

- ④ 保険契約締結時に生命保険会社が告知義務違反の事実を知っていたかまたは過失により知らなかった場合

ただし、契約日（または復活日）から2年を経過していても、保険金や給付金の支払事由等が2年以内に発生していた場合には保険契約を解除することがあります。

また、告知義務違反の態様が特に重大な場合（現在の医療水準では治癒が困難または死亡危険の高い疾患の現病歴・既往歴等について告知をされなかった場合等）は、「詐欺による契約の取消し」になることがあります。この場合、すでに払い込んだ保険料は返還されません。

- (注) 1. 転換契約（105ページ参照）の場合、または現契約の解約・減額を前提に新たな契約に申込みをいただく場合には、あらためて告知義務違反による保険契約の解除の規定が適用されます。また、「詐欺による契約の取消し」についても、新たな契約の締結に際しての詐欺行為が適用の対象となります。
2. 「詐欺による契約の取消し」の場合は、契約日（または復活日）からの年月にかかわらず取消しとなる場合があります。
3. 保険法では、契約日（または復活日）から5年を経過したときは告知義務違反による保険会社の解除権は消滅することが規定されています。
4. 約款で「保険金不法取得目的による保険契約の無効」を規定する生命保険会社もあります。この場合、すでに払い込まれた保険料は返還しないものとしています。なお、被保険者の年齢が生命保険会社の定める取り扱い範囲外の場合も無効とする規定がありますが、この場合は当該保険料が返還されます。

3. 告知義務違反をすすめる行為の禁止

私たち生命保険募集人は、法律によって、告知義務違反をすすめる行為を禁止されています。

告知義務違反をすすめる行為とは、被保険者（または契約者）が生命保険会社に告知を行うにあたって、虚偽のことを告げるようにすすめる行為や、事実を告げるのを妨げる行為、事実を告げないようにすすめる行為です。

お客さまに対して「告知義務違反をしても2年経過すれば契約は解除されないの、正しい告知をする必要はありません」などと説明することは、重大な法令違反に該当します。このような説明を行った場合、お客さまの誤解をまねくだけでなく、重大なトラブルに発展し、お客さまからの信頼を大きく失墜させることにつながります。

- (注) 1. この違反行為を行った場合は、契約確認等によって、その事実は必ず明らかになります。
2. 告知義務違反を含めた保険募集に関する禁止行為については79～81ページ、違反した場合の罰則については82ページ参照。

生命保険契約後の実務

⑱ 保全・アフターサービスの重要性

1. 契約の継続と保障の提供

お客さまが生命保険に加入する主な目的は、医療費・入院費や万一の場合の保障の確保にあります。また、支払対象となる保険事故はいつ起こるかわかりません。このような不測の出来事に対してお客さまのニーズに沿った経済的な保障を提供することは、生命保険の役割であり、かつ生命保険会社の基本的な業務です。

もし、保険事故発生時に契約が失効していたり、実際の給付内容や保障額がお客さまの意に沿うものでなかった場合、せっかく加入した生命保険契約は役に立たないものになってしまいます。私たちは、お客さまの大切な財産である生命保険契約をしっかりフォローする必要があります。

そのためには、お客さまの状況やニーズの変化を踏まえ、必要に応じ保全手続きのご案内や保障見直しをおすすめするとともに、契約を継続いただくことが重要です。そして、保険事故が発生した場合は迅速で正確な給付・支払手続きが必要となります。

契約後のアフターサービスは、生命保険が真にお客さまのお役に立てるようにするうえで重要な仕事なのです。

2. 生活環境の変化（新しいニーズ）への対応

生命保険契約は長期にわたる契約であるため、契約期間中にお客さまのライフサイクル上の変化、経済的なニーズの変化等に伴い、当初の契約内容からの変更が必要になるケースが少なからず出てきます。

具体的には、結婚した場合の名義変更、改印、住所変更といった手続きや契約者の変更、保険金受取人の変更、保険種類や保険金額の見直し、そして継続保険料の払い

方変更から支払（負担）額の変更等、さまざまな手続きがあげられます。

お客さま意向に沿った内容の保険に加入いただいた後も継続的にフォローし、契約内容や生命保険会社に関する適切な情報提供を行うことが重要です。その際には、お客さまの生活環境、家族構成等に変化がないかどうか等の情報収集を行うことも大切です。

一般に、契約期間が長くなり、お客さまが年齢を重ねていく中で、老化に伴う体調の変化（運動機能・視力・聴力の低下や知的機能の衰え）等が生じます。また、本人や家族のライフステージの変化により家庭環境・生活環境の変化も生じます。これらを踏まえて、契約内容や手続き内容等を定期的に確認する機会を設けることや、転居の場合の連絡先の確認を含め、保険金・給付金の請求・受取等の保全手続きに支障をきたすことがないように、高齢者向けの適切なサービスも必要になります。

保全・アフターサービスの実践を通して、既契約者からの信頼はより深まり、よりよい人間関係が築かれていきます。また、適切な情報提供とともにお客さまの生活環境等の変化に的確に対応することは、お客さまにとって、私たちが「安心して相談できるよき相談相手」となることにつながります。

（注） いろいろな保全手続きの中で、契約内容変更・更新・契約転換など新契約に類する手続きの際は、新契約募集時と同様のルールが適用されます。したがって、それぞれの手続き時にも、適切な情報提供のもとにお客さまの意向把握・確認（意向確認書面の交付）が必要です。なお、生命保険会社により取り扱いが異なりますので、各社のルールを確認してください。

①9 保障の見直し

現在加入している契約がお客さまのニーズの変化に対応しなくなった場合、保険種類、保障内容や保険金額および保険期間などについて現状に沿ったものに変更する手続きを「保障の見直し」といいます。

1. 保障の見直しが必要な場合

契約はいったん解約すると元に戻すことができません。そのうえ新たに契約する場合は契約年齢が高くなり、通常の場合、保険料も高くなります。また、そのときの健康状態によっては、契約できない場合があります。

ニーズの変化により、現在加入している契約を見直す場合には、「契約転換制度」「定期保険特約などの中途付加」「追加契約」等を活用すれば、現在の契約を解約することなく、保障の見直しをすることができます。

また、必要保障額が下がったり、付加されている特約がニーズを満たさなくなった場合、保険料負担の軽減を図る必要性が生じた場合等、減額や特約の解約等をご案内する必要が生じるケースもあります。

私たちは、お客さまのニーズをしっかりと把握して、次のような諸制度の仕組みとその特徴を説明するとともに、よりお客さま意向に沿う対応方法で保障の見直しを図っていくことが大切です。

保障見直しに関する諸制度

	契約転換制度	定期保険特約などの中途付加	追加契約
特長	保障額の見直しと同時に、保険の種類や期間、付加する特約などを総合的に変更することができます。	現在の契約の保障内容や保険期間は変えずに、死亡保障額などを増やすことができます。	現在の契約はそのまま継続し、その契約とは異なる内容で保障を充実することができます。
仕組み	現在の契約を解約することなく、その責任準備金や配当金など（転換価格）を新しい契約の一部に充当する方法です。	現在の契約に定期保険特約などを新たに付加して、死亡保障額などを大きくする方法です。	現在の契約に追加して、別の新しい保険契約に加入いただく方法です。
図解			
現在の契約	消滅します。	継続します。	継続します。
保険料	転換時の契約年齢、保険料率により保険料を計算し、転換価格の充当で割り引かれたあとの保険料を払い込みいただきます。	中途付加時の契約年齢、保険料率により中途付加する特約の保険料を計算し、現在の契約の保険料に加えて払い込みいただきます。	新しい保険の契約時の契約年齢、保険料率により新しい保険の保険料を計算し、現在の契約の保険料とは別に払い込みいただきます。

- (注) 1. 保障見直しに関する制度には、他に「保険金等の中途増額」を取り扱う生命保険会社もあります。また、契約転換制度にはいくつかの転換種類があり各社によって取り扱いが異なり、「定期保険特約などの中途付加」の内容も各社によって取り扱いが異なります。
2. 「契約転換制度」「定期保険特約などの中途付加」を取り扱わない生命保険会社や、保険種類によっては取り扱わない商品などもあります。

2. 「契約転換制度」活用時の適切な情報提供

保障見直しに関する諸制度等の説明を十分に行ったうえで、「契約転換制度」によ

る取り扱いを行う場合には、次の点を契約者に説明することが必要です。

- ① 契約転換により、保障内容、保険金額、保険料などが全く新しく切り換わること
- ② 具体的な保障内容などの変更点（転換前と転換後の契約を比較しながら説明します）

この説明の際には、契約者に対し、転換前と転換後の契約に関する重要な事項を対比して記載した書面を交付するとともに、契約者には、この書面を受領し内容を了知した旨の確認（受領印の取付等）を得なければなりません。

- ③ 「契約転換制度」を利用する際の保険料は、転換時の契約年齢、保険料率により計算されること。そのため、保険種類によっては、「転換前契約」よりも保険料が高くなる場合があること

（注）「契約転換制度」により加入する商品は、加入時期によっては、予定利率が「転換前契約」より下がり、特約を含めた全体的な保険料が高くなる場合があります。

なお、これらの適切な情報提供によって提案された転換契約についても、契約締結時には意向確認書面によって、お客さま意向の反映を確認します。

②0 保全・アフターサービス手続きと留意点

1. お金が一時的に必要な場合

契約者貸付

契約者は保険期間の途中で一時的にお金が必要になったときには、そのときの解約返戻金の一定範囲内で、生命保険会社から貸付を受けることができます。これが契約者貸付です。

貸付を受けた場合、生命保険会社の定める利率により利息を支払うことになっています。

その理由は、この貸付も資産運用のひとつであり、将来の保険金支払いに備えて他の資産運用と同じ程度の利率で運用されなければならないからです。これは、貸付を受けた契約者と受けていない契約者との間の公平性を保つためにも必要なのです。

また、この制度は銀行預金のように自分のお金を引き出すのではなく、生命保険会社が資産運用の一環として適正な利息で貸付を行う制度ですから、貸付を受けた契約でも貸付を受けていない契約と同様の配当金が支払われます。

なお、貸付金とその利息は保険期間内であればいつでも返済できます。また、保険金などが支払われる際に、未返済の貸付金や利息は、支払われる保険金などから差し引かれます。

- (注) 1. 契約者貸付は、保険種類によって取り扱いがないものもあります。
2. 解約返戻金については、113ページ参照。

2. 保険料の払い込みが困難になった場合

(1) 一時的に保険料の払い込みが困難になったとき

(自動) 振替貸付

保険料の払い込みがないまま猶予期間が過ぎると、契約は失効することになりますが、その契約の解約返戻金が払い込むべき保険料とその利息の合計より多いときは、解約返戻金の範囲内で、生命保険会社が自動的に保険料を立て替えて契約を有効に継

続させます。これを（自動）振替貸付といいます。（自動）振替貸付は、約款の規定によりこの制度が適用される契約が対象となります。

この場合、生命保険会社の定める利率により利息を支払うことになっています。

なお、契約者貸付と同様、貸付金とその利息は保険期間内であればいつでも返済できます。また、保険金などが支払われる際に、未返済の貸付金や利息は、支払われる保険金などから差し引かれます。

（注）（自動）振替貸付制度を適用する場合には、生命保険会社はお客さまにその旨を遅滞なく通知すること等が必要です。なお、生命保険会社によっては、契約者の申し出を待ってはじめてこの措置をとる保険種類もあります。

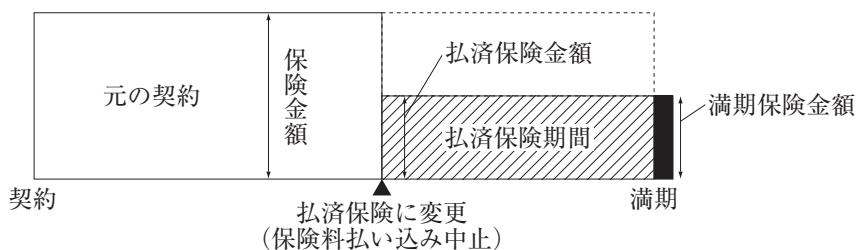
（2）途中から保険料を支払わずに契約を有効に続けたいとき

① 払済保険

以後の保険料の払い込みを中止して、そのときの解約返戻金をもとに、元の契約の保険期間を変えないで、一時払の元の契約と同じ種類の保険もしくは養老保険等に切り換えたものを払済保険といいます。この場合、保険金額は元の契約の保険金額より小さくなります。

また、各種特約が付いた契約の場合には、その特約部分は変更後、消滅します。

（例）一時払の養老保険に切り換えた場合



（注） 保険種類によっては取り扱いが異なる場合があります。

参 考

生命保険会社によっては、払済保険変更後2～3年以内であれば一定の条件のもとで、元の契約に戻すことができます。これを元の契約への復旧(復帰・復元)といいます。

復旧に際しては、診査または告知と復旧部分の積立金の不足額の払い込みが必要で、生命保険会社によっては、さらに所定の利息（複利）の払い込みも必要となる場合があります。

② 延長（定期）保険

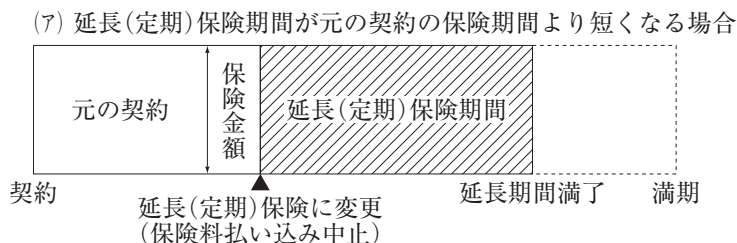
以後の保険料の払い込みを中止して、そのときの解約返戻金をもとに、保険金額を変えないで一時払の定期保険に切り換えたものを延長（定期）保険といいます。

払済保険と同様、各種特約が付いた契約の場合には、その特約部分は変更後、消滅します。

そのときの解約返戻金の額によって次の2つの場合が生じます。

- (ア) 計算上の保険期間が元の契約の保険期間より短くなる場合には、その期間満了をもって契約は消滅します（満了日まで生存したときでも、保険金は支払われません）。

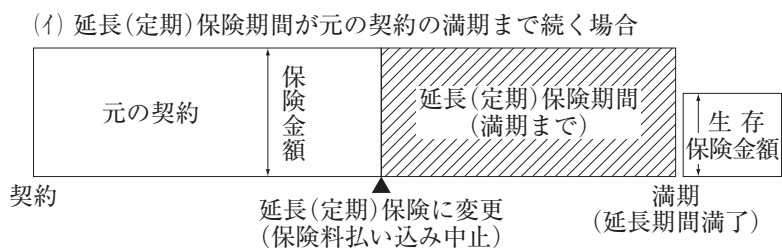
(例) 元の契約が養老保険の場合



- (イ) 計算上の保険期間が元の契約の保険期間を超える場合には元の契約の保険期間にとどめ、その満了日まで生存したときは、満了日に生存保険金が支払われます。

この場合には、生存保険金額は元の契約の満期保険金額よりも小さくなります。

(例) 元の契約が養老保険の場合



(注) 保険種類によっては取り扱いが異なる場合があります。

参考

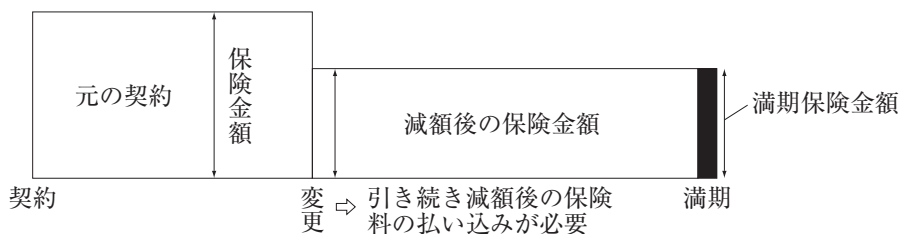
元の契約への復旧（復帰・復元）については、払済保険の〈参考〉と同様に取り扱う生命保険会社もあります。

(3) 保険料の負担を軽くしたいとき

減 額

保険料の負担を軽減するために、保険期間の途中から保険金額を減らすことを減額といいます。減額部分は、解約されたものとして取り扱い、解約返戻金があれば払い戻します。

(例) 養老保険の場合



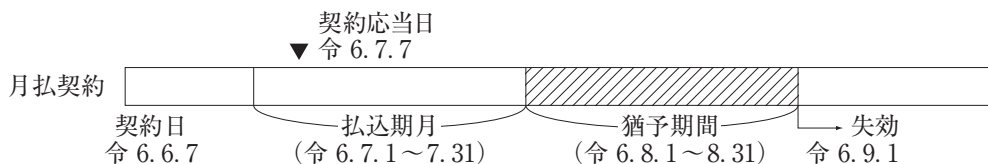
3. 継続保険料の払い込みと猶予期間

契約が有効に継続し、保険金などが支払われるためには、保険料は払込期月までに払い込まなければなりません。

しかし、何らかの都合で、払込期月に遅れることも考えられます。この場合、すぐに契約は効力を失うのではなくて、生命保険会社は払込期月が過ぎても一定の期間は保険料の払い込みを待つことになっています。この期間のことを猶予期間といいます。

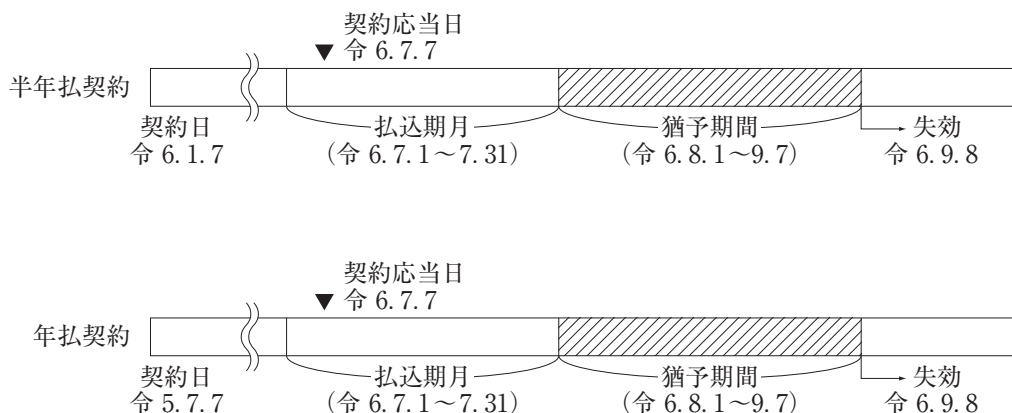
猶予期間は、保険料の払込方法（回数）によって異なります。

① 月払の場合——払込期月の翌月初日から末日まで。



② 団体月払の場合——猶予期間は、生命保険会社によってその取り扱いが異なります。

③ 半年払、年払の場合——払込期月の翌月初日から翌々月の月単位の契約当日まで。ただし、契約当日が、2月、6月、11月の各末日の場合には、それぞれ4月、8月、1月の各末日までとなります。



契約応当日が、2月、6月、11月の各末日の場合の猶予期間(半年払、年払の場合)

契約応当日	猶予期間
2月28(29)日	3月1日～4月30日
6月30日	7月1日～8月31日
11月30日	12月1日～1月31日

(注) 月単位の契約応当日がない場合……たとえば契約応当日が7月31日の場合(年払、半年払契約)、猶予期間は8月1日から9月30日までになります。

猶予期間中に死亡した場合は、もちろん保険金は支払われますが、支払う保険金額から未払い込みの保険料が差し引かれます。

参考

地震・風水害などの天災で災害救助法が発令された場合には、猶予期間延長の特別取り扱いをすることがあります。

4. 契約の失効と復活の手続き

(1) 失効と復活

① 失効

猶予期間を過ぎても保険料の払い込みがない場合は、契約は効力を失います。このことを失効といいます。

保険契約が失効した場合、保険金・給付金の支払事由となる保険事故が発生しても支払うことができません。

② 復活

いったん失効した契約でも、失効してから所定の期間内（通常は3年以内）で、被保険者の健康状態に異常がなければ、生命保険会社の承諾を得て、それまでの滞っている保険料をまとめて払い込み、契約をもとの状態に戻すことができます。このことを復活といいます。

復活により契約を継続した場合には、保険料は契約時と変わりません。また、配当も継続します。

- (注)
1. 復活に際しては、診査もしくは告知と失効期間中の保険料の払い込みが必要となります。生命保険会社によっては、復活のとき延滞保険料とともに所定の利息をいただくように規定しています。
 2. 復活可能期間が払込期月中の契約応当日から起算して3年の生命保険会社もあります。また、3年については、生命保険会社によって期間が異なります。
 3. 特別条件付契約については、復活に関して特別の制限が設けられます。

(2) 失効・復活の手続きの留意点

復活の手続きには、復活請求書(申込書)の提出と同時に告知書の記入、場合によっては診査が必要となります。私たちは、新しい契約をいただく場合と同様の手続きを踏みながら、生命保険会社の承諾後に延滞保険料を受領することになります。

万一失効してしまったときには、次の点に留意して迅速な手続きをとりましょう。

- ① 失効後は迅速に復活の案内をして、放置したままにしないこと
- ② 契約者・被保険者に必ず面談して復活の意思確認・同意確認をすること
- ③ 復活の手続き時には、復活に関する重要な事項の説明をして、お客さまの納得のもと必要書面に自署・押印をいただくこと
- ④ 復活の意思がない場合は、すみやかに解約の請求について案内すること

- (注) 復活の意思がない場合、解約返戻金があれば、その請求が可能なことを契約者に案内します。

5. 解約とその手続き

(1) 解約

契約者は、いつでも生命保険会社に申し出てそれ以後の契約の継続を打ち切ることができます。これを解約といい、その時点で契約は消滅し、それ以降の保障はなくなります。

解約の申し出があった場合、生命保険会社はその契約について解約返戻金があれば払い戻しますが、その額は、通常の場合、払い込んだ保険料の合計額より少なくなります。これは、払い込んだ保険料の一部が、死亡保険金として支払われたり、契約を維持するための生命保険会社の費用などにあてられるからです。

解約返戻金は、保険種類、性別、契約年齢、払込方法（回数）、経過年数、保険期間、保険金額などによってそれぞれ異なります。契約後、短期間の払い込みで解約すると、解約返戻金が全くない場合もありますので、このことを契約者によく理解していただくことが必要です。

- (注) 1. 解約返戻金は、生命保険会社によっては解約返還金、解約払戻金ともいいます。
2. 解約返戻金とは、払い込まれる保険料から年々の保険金の支払いおよび契約の締結・維持に必要な諸経費を差し引いた残額として、個々の契約についてあらかじめ定められた金額（積み立てられた責任準備金から一定の金額を控除したもの）です。

解約時に据え置かれている配当金等があれば、この解約返戻金とあわせて支払われます。

(2) 解約手続きの留意点

① 解約請求者が契約者であることを確認すること

解約請求ができるのは契約者のみです。取引時確認を確実に行いましょう。

- (注) 手続き者が家族の場合でも、契約者の意思確認のもと、委任状による代理人としての正当な手続き書類がなければ受け付けることはできません。

② 解約以外の方法で対応できないかを確認すること

お客様の解約理由によっては、解約せずに別の対応方法（契約者貸付や払済保険等への変更など）で対処できる場合があります。お客様に別の対応方法があることをご案内し、検討いただきますよう。

③ 解約した場合のデメリットをお伝えすること

お客さまの保障がなくなります。また、今後新たに契約加入する場合は保険料が高くなることや健康状態の変化によっては加入いただけないこともあります。

加えて、解約返戻金は、通常の場合、払い込んだ保険料の合計額よりも少なくなることも説明しましょう。

④ 契約者本人による請求書への自署・押印と必要な書類がそろっているかを確認すること

手続き時には、再度解約の意思確認をしながら手続き書類を間違いのないように契約者本人に記入いただきます。印鑑の確認や保険証券の回収等必要書類にもれないかもしっかり確認しましょう。

⑤ 解約返戻金のお支払いについてお伝えすること

解約返戻金がある場合は、現金もしくは契約者本人口座への振込み等により支払われます。通常は口座振込みになりますので、受取口座を指定いただき、手続き書類に記入いただきましょう。

6. その他の保全・アフターサービス手続き

その他の主な手続きとして、結婚や家族構成の変化による名義変更（契約者変更・受取人変更）、引越しによる住所変更、退職や転職による団体（集団）扱から口座振替扱への変更、年払から月払への変更などがあります。このような手続きの必要性がお客さまに生じた場合には、私たちが進んで手続きのアドバイスを行うことが重要です。

また、契約を継続いただく中で契約者等は高齢化していきます。さまざまな手続きにおいて、契約者本人以外の高齢者が保険金受取人等の請求権者となる場合もあるため、当事者本人が手続き不能な場合の支払いに関する「指定代理請求制度」や「成年後見制度」を利用した手続きの案内など、相応の配慮が必要です。

さらに、生命保険協会では、契約者・被保険者の平時の死亡、認知判断能力の低下、または災害時の死亡もしくは行方不明によって生命保険契約に関する手掛かりを失い、保険金等の請求を行うことが困難な場合等に、生命保険契約の有無についての照会を受け付け、一括して各生命保険会社に調査依頼を行い、その調査結果をとりまとめて照会者に回答する「生命保険契約照会制度」を、令和3年7月に創設しました。

(注) 生命保険会社によっては、次のような各種のサービスも提供しています。

- ・カード利用による配当金や契約者貸付金等の現金引き出し・返済手続き（銀行等の ATM 利用）
- ・介護人派遣・取次（紹介）サービス、加入者への健康相談・スポーツジム等の紹介などの付帯サービス
- ・生前給付特約等の中途付加や保険金等の業者への直接支払サービス など

②① 保険金・給付金の請求と支払い

1. 適切な保険金・給付金の支払いにおける生命保険募集人の役割

不測の保険事故（死亡・ケガ・病気など）に対して、保障の確保を目的に加入した生命保険がお客さまにとって役に立つこと、それは保険金や給付金が適切に支払われることです。この支払いこそが生命保険事業の最も基本的で重要な責務であることはいうまでもありません。

保険金や給付金は、保険事故が発生した旨をお客さまからご連絡いただければじめて生命保険会社が具体的な対応を開始できるものですが、契約募集時や契約期間中のお客さまへの情報提供が不十分であることにより、保険事故が起こってからもお客さまから請求が行われず、保険金や給付金が支払えないままでのケースも存在します。

（注） 保険法では、保険給付請求権等の消滅時効期間を3年としています。なお、実際の取り扱いは各社により異なります。

一般に保険事故は契約締結時からしばらく期間を経て発生することが多く、「支払事由に該当するのか」「どのように請求すればよいのか」といった事項についてタイムリーな案内が難しいことに加えて、お客さまの認識も薄れてしまっていることなどが原因にあげられます。

このようなお客さまの理解・認識不足による請求もれが発生しないよう、私たち生命保険募集人は、「契約募集時」「契約期間中」「請求受付・案内時」の各段階において、生命保険会社のルールに従って適時・適切に保険金・給付金の支払いに関する情報提供を行っていく必要があります。

適切な保険金・給付金の支払いに向けて対応すべきこと

- ① お客さまには保険金・給付金を支払う場合や支払うことができない場合があることを、「ご契約のしおり」または「契約概要」や「注意喚起情報」によってわかりやすく説明すること
- ② 日常の定期訪問活動により、支払事例等の情報提供をしながらお客さまに理解を深めていただくと同時に、保険事故が起こったときにお客さまが迅速に対応で

きるよう、すぐに行動できる手続き窓口等の連絡先もしっかりとお伝えしておくこと（高齢者が受取人となる場合、保険金・給付金請求の手続き等に支障をきたすことがないよう、必要に応じて「指定代理請求制度」や「成年後見制度」の利用も案内すること）

- ③ 保険事故の発生の連絡を受けた場合、生命保険会社の定めた保険金・給付金の請求受付に関するルールに従って適切に対応すること
- ④ 支払可否の判断、支払金額や支払時期については、請求書類や診断書の内容によって決められるため、安易に回答せず、生命保険会社のしかるべき専門の担当者や担当部門に確認すること（決定に時間を要する場合もある）
- ⑤ 保険事故情報は個人情報（センシティブな情報等）として取り扱い（入手・管理）に細心の注意を払うこと

（注） 保険法により、保険会社が保険給付を行うに際して、必要とされる相当な期間を超えた場合、保険会社は遅滞の責任を負います。ただし、契約者等の妨害等により事実の確認が遅滞した場合を除きます。

※請求書類の交付を含め、具体的な「請求受付のルール」および請求手続きの流れについては、各社にて記載してください。

2. 保険金・給付金を支払わない場合

生命保険は、死亡保障に重きをおいた種類の場合、わずかな保険料の払い込みでも、死亡したときは多額の保険金が支払われます。しかし、保険料計算の基礎に使用している死亡率とはなはだしくかけはなれた高い死亡率を示すような死亡原因や、公序良俗に反するような原因によるものにまで保険金を支払うことは、かえって保険制度の健全な運営を妨げたり、善良な契約者の利益を害したり、あるいは社会一般の公益に反することになる場合があります。そのため、以下のような場合には保険金を支払わない旨、約款に定めています。

- （注）
- 1. 生命保険会社が法律上負担すべき責任を免除（軽減）され、保険金・給付金を支払わない場合などを免責といいます。
 - 2. 免責事由によって保険契約が終了したときには、生命保険会社は、契約者に保険料積立金を払い戻す必要があります。ただし、契約者が死亡保険契約の被保険者を故意に死亡させたときや、故意もしくは重大な過失により災害死亡保険金や給付金の支払事由を発生させたときは、その必要はありません。

(1) 「死亡保険金」を支払わない場合

- ① 被保険者が、契約日または復活日から所定期間内に自殺したとき

(注) 生命保険会社によって免責期間が異なります。

- ② 死亡保険金受取人が、故意に被保険者を死亡させたとき

ただし、その受取人が保険金の一部の受取人である場合は、生命保険会社は他の受取人に対してはその残額を支払います。

- ③ 契約者が、故意に被保険者を死亡させたとき

- ④ 戦争その他の変乱によって死亡したとき

ただし、死亡した被保険者の数によっては、「死亡保険金」を全額または削減して支払うことがあります。

(2) 「災害死亡保険金」や「給付金」を支払わない場合

- ① 契約者または被保険者の故意または重大な過失によるとき

- ② 災害死亡保険金受取人の故意または重大な過失によるとき

ただし、その受取人が保険金の一部の受取人である場合は、生命保険会社は他の受取人に対してはその残額を支払います。

(注) ②については、「災害死亡保険金」の支払いについてのみ適用され、被保険者が他の免責事由に該当していない限り、「給付金」は被保険者に対して支払われることになります。

- ③ 被保険者の精神障害または泥酔の状態を原因とする事故によるとき

- ④ 被保険者が、法令に定める運転資格をもたないで運転している間に生じた事故によるとき

- ⑤ 被保険者が、法令に定める酒気帯び運転またはこれに相当する運転をしている間に生じた事故によるとき

- ⑥ 地震、噴火または津波によるとき

- ⑦ 戦争その他の変乱によるとき

ただし、⑥、⑦については、死亡または給付金支払いの対象となった被保険者の数によっては、「災害死亡保険金」や「給付金」を全額または削減して支払うことがあります。

(注) 上記の「災害死亡保険金」を支払わない場合でも、「死亡保険金」については支払う場合があります。

② 照会・苦情時の対応

1. お客さまからの苦情等への対応

(1) 苦情とは

私たちの販売活動の中では、お客さまからのさまざまなご意見・ご要望をいただきます。簡単な照会・相談であっても、対応の悪さから苦情に発展する場合もあるため、お客さまからの申し出には誠意をもって対応することが必要です。

留意すべき苦情には、以下のような場合があります。

① お客さま対応上の問題

常識的な礼儀作法はもとより、手続きの放置や書類紛失、約束を守らないこと、間違った説明をすること、お客さまの立場（個人情報取り扱い等）を尊重しないことなど、私たちの不手際により、お客さまに損失や迷惑をおかけした場合の苦情です。

② お客さまの意に沿わない生命保険会社の制度や商品・サービス内容の問題

各種手続きの案内、契約保全情報の提供、商品やサービス内容の仕組みに関する説明などが不十分であったために、お客さまに損失や迷惑をおかけした場合の苦情です。

③ 上記以外の理由でお客さまに損失や迷惑をおかけした場合

私たちや生命保険会社に直接の落ち度はなくても、郵送物の遅配・誤配や銀行等の口座振替ミスなどから生じる苦情もあります。

(2) 苦情等を受けた場合の対応

苦情等を受けた場合は、お客さまの立場になって誠意ある対応をすることが不可欠です。その原因が一方的にこちら側にある場合は、丁重に謝罪し、今後の対応について明確に示すことも必要になります。また、苦情等への具体的な対応は、生命保険会社のルールに従って行動することが大切です。

対応上の留意点

- ① まず、お客さまの申し出事項をしっかりと聞きましょう。そして、苦情の原因をしっかりと把握しましょう。
- ② お客さまと共通の認識に立って迅速に誠意ある回答をしましょう。安易な責任逃れの回答にならないよう注意し、判断のつかない事項は専門の担当者等に回答内容の確認をすることが必要です。場合によっては、所属会社の専門担当部門から回答してもらいましょう。
- ③ 苦情を受けてから解決するまでの経緯は、必ず正確な記録に残しましょう。そして、所属会社のルールのもとに報告しましょう。
- ④ 反省すべき点は反省し、今後の対応改善や業務の見直しにつなげるとともに、再発防止に万全をつくしましょう。

※苦情処理の流れや具体的な対応方法は、必要に応じて各社にて記載してください。

2. 契約者以外の人からの申し出対応

個々の保険契約に関するさまざまな手続きや契約情報についての照会などは、基本的に契約の正当な権利者である契約者の意思にもとづいて行われます。契約者以外の、配偶者や親族等からの申し出に安易に対応したことにより苦情やトラブルになるケースも多く、対応には十分な確認が必要です。正当な手順を踏まない契約者以外の人からの申し出は受け付けないことが原則です。

(1) 契約情報の開示請求について

配偶者や親族であっても契約者以外の人から「配当金」「貸付金」「解約返戻金」など契約情報について問い合わせがあった場合は注意しなければなりません。保険会社等の金融機関は、取引に関連して知り得た情報を、正当な理由なしに他にもらしてはならないという守秘義務を負っています。情報開示は大切なサービスの一環ですが、契約者の了解なしに情報開示したことによりお客さまに損害が生じた場合は、不法行為としてその責任が問われます。

契約者以外の人から、契約情報について問い合わせがあった場合は、契約者本人への折り返しの電話による回答や文書（親展扱い）による回答など、対応には配慮する必要があります。

（注） 生命保険会社によっては取り扱いが異なる場合があります。

（2） 代理人による保全手続き等について

契約者貸付や解約などの保全手続きは、配偶者や親族であっても契約者に代わって行うことはできません。どうしても契約者自身が手続きできない事情がある場合は、委任状等による正式な代理人としての手続きが必要です。なお、この場合でも、契約者本人の意思確認がしっかりできていることが条件です。

また、保険金額の変更や保険金受取人の変更など、手続きの種類によっては、契約者だけではなく被保険者の同意が必要な場合があるので注意が必要です。

※代理行為に関する取り扱いルールの詳細は、必要に応じて各社にて記載してください。

参 考

生命保険相談所・裁定審査会

生命保険相談所は、生命保険に関する相談または苦情の申し出があったときに、これに応じて中立・公正な立場から、迅速かつ透明度の高い運営を行うもので、生命保険に対する一般の理解と信頼を深め、保険契約者等の正当な利益の保護に資することを目的として、生命保険協会に設置されています。

苦情の申し出があった場合、苦情の解決に向けての助言を行うとともに、今後の手続きの概要等について説明を行います。また、生命保険契約上の権利を有する申出人からの求めに応じて、生命保険会社に対しすみやかに連絡し、必要な助言あるいは和解のあっせんを行い、解決の促進を図ります。

生命保険相談所の和解のあっせん等によっても、解決がつかない場合については、中立・公正な立場から裁定を行う「裁定審査会」を生命保険相談所に設置しており、契約者等の正当な利益の保護を図っています。

（注） 生命保険協会では、金融庁長官から保険業法にもとづく生命保険業務および外国生命保険業務に関する指定紛争解決機関の指定を受け、平成22年10月1日より指定紛争解決機関として生命保険業務に関する苦情処理および紛争解決を行っています。

第6章

生命保険の周辺知識

②③ 隣接業界

私たちの周囲には、私たちが取り扱う生命保険の他にも、同様な仕組みのもとに運営されている損害保険や、類似する保険事業および各種共済制度があります。毎日の活動においては、このような隣接業界で取り扱っている商品や制度の知識をもつことは、きわめて大切です。そこで、万一の場合の生活保障を目的とした制度と老後の生活保障を目的とした制度の主なものについてみていきましょう。

1. 万一の場合の生活保障を目的とした制度

(1) JA共済の生命共済

JA共済の生命共済は、農林水産省の監督のもとに、原則として農協（JA）の組合員とその家族を対象に事業を行っています。生命共済の種類には、民間の生命保険の終身保険や定期保険特約付終身保険に相当する終身共済などがあります。

（注） 終身保険、定期保険特約付終身保険については、31ページ参照。

(2) こくみん共済・各都道府県民共済

いずれも厚生労働省の監督のもと、組合員を対象に普及推進されており、原則として、無診査（告知扱い）で、小口の死亡保障に各種特約が付加されています。

こくみん共済・各都道府県民共済の主な特徴としては、掛金は、年齢・性別に関係なく一律のものが中心で、掛金建て（一定額単位の保障）となっていること、1年更新の掛け捨てで、毎年の決算で剰余が出れば割戻金として返されることがあげられます。

（注） 1. こくみん共済はこくみん共済 coop 〈全労済〉（全国労働者共済生活協同組合連合会）、各都道府県民共済は都道府県民共済グループの元受団体である全国生協連（全国生活協同組合連合会）で取り扱っています。

2. 掛金は、こくみん共済の総合保障タイプ（病気死亡400万円（加入時））が月々

- 1,800円、各都道府県民共済の総合保障2型（病気死亡400万円（加入時））が月々2,000円です。
3. 指定金融機関の窓口で加入を取り扱っており、加入後の掛金の払い込みはすべて口座振替です。
 4. こくみん共済 coop〈全労済〉には、こくみん共済の他に「せいめい共済」「総合医療共済」「ねんきん共済」などがあり、組合員の他広く一般勤労者向けに販売されています。
 5. こくみん共済は、総合保障タイプに医療保障タイプなどを組み合わせることにより、医療保障の充実が図れます。また、民間生命保険のように年齢・性別により保険料が異なる終身医療保障タイプなどがあります。
 6. 各都道府県民共済は、都民共済（東京都）、道民共済（北海道）、府民共済（大阪府、京都府）、全国共済（神奈川県）、その他は県民共済の名称で取り扱われています。

(3) 少額短期保険

少額短期保険業者は、生命保険も損害保険も取り扱えますが、生命保険の商品で取り扱えるのは、死亡保険・医療保険とも保険期間は1年以内で、保険金額は1人の被保険者について、一定の範囲内であり、かつ、総額1,000万円以下（複数契約合算）となっています。なお、少額短期保険業者は、生命保険契約者保護機構の対象ではありません。

(注) 従来、保険業法は、不特定の者を相手方として保険の引き受けを行う保険業を対象としていたことから、任意団体等の特定のものに対する保険業類似の事業のうち、JA共済等の制度共済以外のものは、法規制や監督官庁がない「根拠法のない共済（いわゆる無認可共済）」と呼ばれていました。保険業法の改正により、平成18年4月1日以降、これらの無認可共済は「少額短期保険業」制度として、保険業法による契約者保護等の法規制を受けています。なお、保険業法上規定された適用除外団体や一部の認可特定保険業者によって存続する共済があります。

(4) 損害保険

損害保険は、火災や交通事故など偶然の事故による損害を補償するもので、火災保険・自動車保険などがあります。

損害保険には、火災保険や地震保険のように物に関する保険の他、所得補償保険や

傷害保険のように人に関する保険や、個人賠償責任保険のように賠償責任に関する保険もあります。また、自動車保険は、物に関する保険である車両保険、賠償責任に関する保険である対人賠償保険や対物賠償保険、人に関する保険である人身傷害補償保険などを組み合わせた保険です。

- (注) 1. 損害保険は通常、事故による現実の損害額だけが、契約金額の範囲内で支払われるのが特徴です。このことを「実損てん補」といいます。そのため、通常、損害保険の場合は「保障」ではなく「補償」という語句を使用しています。
2. 傷害保険等の第三分野の保険については、第2章33ページ〈参考〉参照。
3. 自動車保険の人に関する保険には、人身傷害補償保険の他に、搭乗者傷害保険、自損事故保険、無保険車傷害保険などがあります。

2. 老後の生活保障を目的とした制度

(1) JA共済の年金共済

JA共済の年金共済は、原則として農協（JA）の組合員およびその家族の老後生活を保障することを目的としたもので、年金の種類には終身年金タイプと定期年金タイプがあります。

(2) こくみん共済 coop 〈全労済〉の年金共済

こくみん共済 coop 〈全労済〉の年金共済の種類は、生涯にわたって年金を受け取れる終身年金プランと一定期間年金を受け取れる確定年金プランの2タイプがあります。

- (注) 1. 確定年金プランの年金期間は5・10・15年です。
2. 確定年金プランに関しては、定額型（年金額が毎年一定）か、通増型（年金額が毎年、初年度年金年額の5%ずつ増額）かを選択することが可能です。

(3) その他の年金商品

銀行や証券会社の年金型商品、および損害保険業界の年金払積立傷害保険等があります。

- (注) これらの商品は年金型で資金を取り崩す商品であり年金保険ではありません。よって生命保険料（個人年金保険料）控除（136～138ページ）の対象にはなりません。

参考

簡易保険について

全国の郵便局を通じて、平成19年9月まで販売されていた簡易保険は、同年10月からの郵政事業の民営化に伴い、その維持管理事務が「独立行政法人郵便貯金・簡易生命保険管理機構」に引き継がれています。また、民間生命保険会社として新たに設立された株式会社かんぽ生命保険（以下、「かんぽ生命保険」という）は、これまでの簡易保険事業の各種サービス業務を受け継いでいます。

- (注) 1. 上記管理機構取り扱いの簡易保険契約は、増額等の異動変更ができませんが、従来通り政府保証のある契約として存続しています。
2. 従来の簡易保険には、一定の限度額のもと、万一の場合の生活保障を目的とした保障性商品や老後の生活保障を目的とした年金保険等があります。
3. 「かんぽ生命保険」は、民間生命保険会社と同様の運営が図れるよう、順次その取り扱い範囲等の見直しが進められています。

参考

共済と保険の違いについて

- ① 保険会社に対する監督（免許内容、業務の内容の規制、罰則等）については、保険業法に定められており、共済については、JA共済は農業協同組合法、こくみん共済 coop（全労済）・各都道府県民共済、コープ共済等は消費生活協同組合法が協同組合に対する監督について定めています。
- ② 相互扶助の精神は共通していますが、共済は助け合い的色彩が濃く、保険は自助の精神を基本としています。
- ③ 共済は特定の職業・地域に限定した団体員を対象としています。保険は一般の多くの人々が対象です。
- ④ 一般に、共済の給付は見舞金的性格が強く金額の限度がありますが、保険は生活保障のための多額な保険金となります。
- ⑤ 共済は一律の掛金の商品がベース（JA共済等一部の共済商品を除く）であるのに対し、保険は危険度に応じた保険料負担です。

(注) 保険法では、保険契約、共済契約その他いかなる名称であるかを問わず、保険給付と同等の内容を有するものを保険契約と定義しており、JA共済などの制度共済（根拠法のある共済）の契約も適用の対象としています。

②4 社会保障制度

1. 社会保障制度の概要

現在の社会保障制度は、病気、老齢、死亡、出産、ケガ、失業、介護、貧困などの場合に、国や地方公共団体などが一定水準の保障を行うものです。この社会保障制度は、主に以下の制度によって成り立っています。

(1) 社会保険制度

公的年金（国民年金・厚生年金保険）、医療保険（健康保険・国民健康保険・後期高齢者医療制度（長寿医療制度）など）、介護保険、雇用保険、労災保険（労働者災害補償保険）があり、社会保障制度の中核をなしています。

(2) 公的扶助制度

「生活保護法」にもとづき、生活困窮者への程度に応じた保護と最低限度の生活保障およびその自立を手助けする生活保護制度などがあります。

(3) 社会扶助制度

「児童手当法」にもとづき、家庭等における生活の安定に寄与するとともに、次代の社会を担う児童の健やかな成長に資することを目的とした児童手当制度などがあります。

(4) 社会福祉制度

この制度には、高齢者、身体障害者、知的障害者、児童および母子世帯の福祉を図ることを目的とした制度があります。

2. 主な社会保険制度（年金・医療・介護）

社会保険は、同じ「保険」といっても生命保険などの私的な保険とは異なります。保障の対象となる者は原則として全国民であり、保険料の負担は義務化されています。また、老齢年金等の給付は、現役世代の勤労者等が高齢者を支えるという世代間の扶

養の考え方にもとづいています。

(1) 公的年金制度

公的年金制度は、原則として20歳以上60歳未満のすべての国民が対象となる「国民皆年金」という特徴をもっており、国民年金と厚生年金保険による、いわゆる二階建てと呼ばれる構造になっています。この制度には、老後生活のための老齢年金、障害で働けなくなったときの障害年金および死亡して残された遺族の生活のための遺族年金の3つの年金があります。なお、このうち老齢年金は、原則65歳からの支給開始となります。

(注) 公的年金では、国民年金、厚生年金保険等から、2つ以上の年金を受けられるようになったときは、いずれか1つの年金を選択することになります。これを一人一年金の原則といいます。

① 国民年金

原則として20歳以上60歳未満のすべての国民が被保険者となる最も基本的な年金で、基礎年金として支給されます。基礎年金には老齢・障害・遺族の3つがあります。保険料は、自営業者等は個別に納めますが、一般の勤労者等はその被扶養配偶者分も含めた厚生年金保険料を納めており、集められたその保険料から一定額が国民年金に拠出されています。

② 厚生年金保険

勤労者等には厚生年金保険が、報酬比例の年金として、基礎年金に上乗せされる形で支給されます。いわゆる二階建て部分の年金です。保険料は、賞与も含めた総報酬を対象として、給与・賞与それぞれの基準額に一定の保険料率をかけて計算され、被保険者と事業主が折半で負担します。

(注) 1. 平成27年10月より、公務員等の共済年金は、「厚生年金保険」に一元化されています。それ以前に給付されている共済年金は、従来そのまま継続しています。
2. 基礎年金のみの受給となる自営業者等が、基礎年金の上乗せ給付を行う任意加入の制度として、国民年金基金があります。

(2) 公的医療保険制度

公的医療保険制度は、被保険者などの病気・ケガ・死亡または出産などに関する保

険給付（労災適用分を除く）を担っており、原則として全国民がいずれかの制度に強制加入となる「国民皆保険体制」がとられています。健康保険および国民健康保険加入者の医療費の本人負担は、原則3割です。

（注） 小学校就学前の子どもや一定の所得内の70歳～74歳の高齢者の場合の医療費負担は2割となっています。

① 健康保険

被保険者となる一般の勤労者等は、その扶養家族を含めて給付の対象者となります。また、健康保険には、主に中小企業の勤労者が加入する「全国健康保険協会管掌健康保険」（「協会けんぽ」）と、大企業が従業員とともに健康保険組合設立のもと独自の事業運営をする「組管掌健康保険」の2つがあり、勤労者等が収入に応じた保険料を事業主負担とあわせて負担します。

（注） 公務員等では、各種共済組合や事業団を組織して同様の制度を運営しています。また、船員は船員保険がこの対象となります。

② 国民健康保険

一般の勤労者以外の自営業者等の地域住民等を対象としたもので、都道府県および市（区）町村等が国民健康保険事業を行っています。対象者一人ひとりが被保険者となりますが、保険料はその負担者である世帯主がまとめて支払うことになっています。給付の内容は、健康保険とほとんど同じです。

③ 後期高齢者医療制度（長寿医療制度）

平成20年度から老人保健制度が廃止され、75歳以上のすべての人を対象とした後期高齢者医療制度が創設されました。

原則として75歳以上の高齢者（および65歳以上で一定の障害があり、広域連合の認定を受けた人）が、給付を受けることができます。自己負担額はかかった医療費の原則1割、所定水準以上の所得者の場合は2割（そのうち現役並み所得者は3割）です。

後期高齢者医療制度では、高齢者世代内の負担および高齢者と若年者との世代間の負担の公平化と財政の安定化を図る目的から、都道府県単位で全市（区）町村が加入する広域連合が運営主体となります（保険料の徴収と窓口事務は市（区）町村

が行います)。

(3) 公的介護保険制度

公的介護保険の被保険者は、65歳以上の第1号被保険者と40歳以上65歳未満の公的医療保険加入者である第2号被保険者です。保険料の負担は被保険者の所得に応じて決められますが、給付に必要な費用の半分は公費（税金等）でまかなうことになっています。

給付を受けるには所定の介護認定（要介護・要支援）が必要です。また、給付には、介護給付、予防給付があり、制度運営の主体となる市（区）町村は、条例により特別給付を定めることもできます。

なお、公的介護保険の利用者負担は、原則、費用の1割ですが、所定水準以上の所得者の場合は2割（そのうち特に所得の高い者は3割）です。

②5 企業向け商品

1. 企業向け商品の利用目的

(1) 従業員のための利用

企業の繁栄を考える経営者は、従業員の生活上の不安を取り除き、勤労意欲を高めるために、福利厚生制度を整えています。その中でも、従業員に万一のことがあった場合の遺族の生活保障と、企業に長年勤めた従業員の老後保障などのために生命保険が利用されています。

(2) 企業および役員のための利用

企業にとって、役員の死亡が与える経済的・社会的損失、特に取引先や関連企業に与える信用上の損失は大きく、常にこのような損失を補てんするだけの保障が必要になります。また、役員個人にとっても、企業の好不況にかかわらず、万一の場合の遺族の生活保障と退職金の準備を確立して、企業経営に専念するために生命保険が利用されています。

2. 主な保険商品

(1) 総合福祉団体定期保険

総合福祉団体定期保険とは、従業員（役員を含むことができる）の死亡または所定の高度障害に対して保険金を支払う、1年更新の全員加入が原則の定期保険です。また、特約の付加により、従業員の死亡に伴う企業の経済的損失に対する補償も準備できます。

(注) 企業の経済的損失とは、従業員等の死亡・高度障害に伴う代替雇用者採用やその育成費等を指します。また、付加できる特約にはこの他に、災害による傷害・入院等に対する特約もあります。

① 利 点

(ア) 割安な保険料

保険料はその年度の死亡保険料とわずかな付加保険料（一括して販売・管理されるため）だけで計算され、個人保険に比べて割安になっています。

(イ) 診査がなく加入手続きが簡単

健康で正常に勤務している人であれば、医的診査がなく告知するだけで加入できます。

(注) ただし、加入に際しては、被保険者の同意が必要になります。

② 契約の形態

契約者	企業（団体）
被保険者	従業員（役員を含むことができる）
受取人	被保険者の遺族または企業（団体）

(注) 一般に、企業が負担した保険料は全額を損金算入でき、しかも従業員に対する給与所得としての課税もありません。

(2) 主な企業年金制度（「確定給付型の企業年金」と「確定拠出年金」）

企業が従業員に対して、老後の生活の安定を図るために、退職後の終身あるいは一定期間の年金支給に備えて積み立てるタイプの保険を企業年金保険といいます。企業年金保険は、従業員の退職金（一時金・年金）の支給財源を計画的に確保するための退職金事前積立制度として利用されており、企業年金保険から給付される金額もあらかじめ決まっています。このような企業年金を「確定給付型の企業年金」といいます。

また、企業が従業員のために掛金を拠出し、従業員自身がその運用先を指図するという、「確定拠出年金」を導入する企業も増えています。

- (注) 1. 「確定給付型の企業年金」には、厚生年金基金の他、確定給付企業年金法にもとづく規約型企業年金や基金型企業年金などの「確定給付企業年金」があります。
2. 「確定給付企業年金」には、あらかじめ、将来発生するリスクを測定し、労使の合意によりその範囲内で掛金（リスク対応掛金）を拠出し平準的な拠出とすることができる制度（リスク分担型企業年金）もあります。
3. 「確定拠出年金」は、自営業者や確定拠出年金制度を導入していない企業の従業員も一定の要件のもと加入できます。
4. 確定拠出年金には、企業が従業員のために掛金を払う「企業型」と企業の従業員や自営業者などが自分で掛金を支払う「個人型」があります。
5. 確定拠出年金制度は、社会的な課題への対応等から、企業型でも一部個人拠出が可能となるなど、順次見直しが図られています。個人型では公務員や専業主婦

等も加入できるようになり、運用商品の種類や拠出限度額、投資教育の在り方等についても見直しが図られています。

参考

確定給付企業年金制度（規約型・基金型）の契約形態

契約者	企業（団体）または法人格をもつ基金
加入者	厚生年金保険の被保険者等
受給権者	加入者またはその遺族

- (注) 1. 規約型企業年金では、労使が合意した年金規約にもとづいて生命保険会社等と契約締結します。基金型企業年金では、労使の合意にもとづいて設立された法人格をもつ基金が生命保険会社等と契約締結します。
2. 企業が拠出する保険料（掛金）は、全額損金算入できるので、その分法人税などが軽減されます。加入者個人の拠出がある場合は、生命保険料控除（一般生命保険料）の対象となります。

※確定給付型の年金のひとつであった「適格退職年金」は、平成24年3月末までに他の企業年金制度に移行または廃止されていますが、一部の移行不能な契約や給付のみとなっている契約等の存続に対する法的な取り扱い（措置）が講じられています。

(3) 経営者保険

経営者保険とは、経営者に万一のことがあった場合の経営上の損失補てんと遺族の生活保障、および経営者の退職金の準備などを目的として企業が一般の個人保険（財形商品を除く）を利用するものです。

主な契約形態

契約者	企業（団体）
被保険者	役員・幹部従業員
受取人	企業（団体）

- (注) 1. 経営者保険は、役員保険・キーマン保険などと呼ばれることもあります。
2. 経営者保険についても、「犯罪収益移転防止法」における契約者（法人）の取引時確認や被保険者である役員等の同意（自署・押印）が必要になります。

(4) 勤労者財産形成制度（財形制度）

勤労者財産形成制度（以下、「財形制度」という）とは、国と企業が勤労者の資産の蓄積（教育・住宅・老後資金など）を積極的に援助する制度です。

財形制度にもとづく保険には、財形貯蓄積立保険・財形住宅貯蓄積立保険・財形年金積立保険などがあります。

(注) 財形制度にもとづく保険の積立金は、定められた予定利率にもとづいて積み立てられます。また、財形制度にもとづく保険は、多くの個人保険商品と異なり、積立金等の計算の基礎（予定利率）が変更される場合があります。したがって、お客さまに説明する際には、パンフレット等の募集資料における積立金額および支払年金額等の説明において「受取額が保証される」等の誤解が生じないように十分留意しなければなりません。

また、元本割れを生じる場合、元本割れ期間を説明する必要があります。

参 考

財形制度に加入すると、次のような優遇措置が受けられます。

- ① 財形年金積立保険は、払込保険料累計額 = 385 万円までの利子相当分は非課税となります。
- ② 財形住宅貯蓄積立保険は、払込保険料累計額 = 550 万円までの利子相当分は非課税となります（ただし、財形年金積立保険と合算）。
- ③ 住宅の取得・リフォームのための融資制度が利用できます。

(5) 医療保障保険（団体型）

健康保険の本人一部負担制と保険給付対象外費用の増加などに対応し、公的医療保険制度の補完を目的とした企業（団体）向けの商品です。

(注) 給付内容には治療給付金、入院給付金および死亡保険金があります。

生命保険と税・相続

②6 保険料の税法上の取り扱い

1. 生命保険の社会的役割の重要性

現在の日本は少子化の影響により人口減少社会に移行してきており、また高齢化が進行し、2070年には人口の約4割が65歳以上の高齢者という超高齢社会になる見通しです（国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（令和5年推計）」）。このような中、持続可能な社会保障制度の構築が重要な課題となっています。そして、個人や企業による保障と社会保障制度は、互いに補完する役割を果たすものとして、生命保険の重要性が増しています。また、契約者から払い込まれた保険料は、国民生活に関わりの深い産業への長期資金としても投融資され、国民生活の向上や日本経済の発展に貢献しています。

こうしたことを踏まえ、生命保険にはさまざまな税法上の取り扱いが認められています。

2. 保険料と税金

(1) 生命保険料控除

生命保険契約を締結して保険料を支払うと、その年の支払保険料に応じて、一定の額がその年の契約者（保険料負担者）の所得から控除されます。これを生命保険料控除といい、その分だけ課税所得が少なくなり、所得税と住民税が軽減されます。

なお、従来、生命保険料控除には、「一般生命保険料控除」と「個人年金保険料控除」がありましたが、平成24年1月以降の締結契約より「介護医療保険料控除」が一般生命保険料控除から区分されました。

参 考

所得税の計算手順

年収とは、その年の1月1日から12月31日までに得た収入の総額ですが、所得税額は、この年収に直接、税率を乗じて出すものではありません。

1. 所得

まず、その年収を得るためにかかった経費（必要経費）を差し引きます。その残額を所得と呼びます。



2. 課税所得

次に、所得から種々の控除（所得控除）をします。所得控除を差し引いた残額が、課税所得として所得税の対象となります。



3. 算出税額

課税所得の額によって税率が決まり、所得税額が計算されます。



生命保険料控除は、所得控除のひとつですから、同じ所得額の人が生命保険料控除を受けるのと、受けないのでは、課税所得に差が出てきます。

所得控除が多いほど、課税所得が少なくなりますから、結果として税金が少なくなります（住民税についても同じことがいえます）。

4. 納付所得税額

納付所得税額は、算出税額から税額控除を差し引いた金額となります。

(2) 生命保険料控除の対象となる契約

生命保険料控除の対象となる契約は、保険金などの受取人が、契約者本人またはその配偶者もしくはその他の親族となっている契約です。また、「一定の要件を満たす個人年金保険の保険料」（以下、「個人年金保険料」という）や平成24年1月以降に締結した契約の「介護医療保険料」については、それぞれ一般生命保険料控除とは別枠で控除の対象となります。

ただし、これらの条件を満たしていても、財形貯蓄制度に利用される保険、保険期間が5年未満の貯蓄保険などは対象から除かれます。

- (注) 1. 所定の傷害疾病損害保険契約（医療費用保険、介護費用保険等）についても、「一般生命保険料控除」や「介護医療保険料控除」の対象となります。
2. 一定の要件を満たす個人年金保険
- (1)年金受取人は契約者またはその配偶者のいずれかであること
 - (2)年金受取人は被保険者と同一人であること
 - (3)保険料払込期間は10年以上であること
 - (4)年金の種類が確定年金（有期年金）の場合、年金支払開始日における被保険者の年齢は60歳以上で、かつ、年金支払期間は10年以上であること
3. 変額個人年金保険は、「一般生命保険料控除」の対象であり、個人年金保険料として別枠の対象とはなりません。
4. 任意加入の団体保険では、企業（団体）が契約者であっても保険料負担者は従業員等の被保険者となっています。この場合、保険料負担者が生命保険料控除の適用を受けることになります。

(3) 生命保険料控除の対象となる保険料

その年の1月1日から12月31日までに払い込まれた保険料から、社員（契約者）配当金を差し引いた金額が対象となります。

保険料－配当金＝正味払込保険料……（生命保険料控除の対象となる保険料）

なお、約款上、配当金で保険金を買い増しする場合や、配当金の支払方法が積立（据置）で途中引き出しができない場合は、払い込まれた保険料がそのまま対象となります。

- (注) 1. 「介護医療保険料控除」の対象となる保険料には、主契約部分と区分された当該

特約部分の保険料も含まれます。ただし、平成23年12月以前の締結契約の場合は、その特約部分も主契約保険料と同様に「一般生命保険料控除」の対象となります。

2. (自動) 振替貸付の保険料も、正常に払い込まれたものと同様に対象となります。

(4) 控除される金額

控除額は、所得税と住民税で金額が異なるだけでなく、「介護医療保険料控除」の適用が開始された後（平成24年1月以降）の締結契約の有無により、次のとおりとなります。

① 平成23年12月までの締結契約のみの場合

所得税では「一般生命保険料」および「個人年金保険料」について、それぞれ年間正味払込保険料の100,000円までが対象となり、実際に所得から控除される金額はそれぞれ最高50,000円（合計で最高100,000円）となります。

住民税では「一般生命保険料」および「個人年金保険料」について、それぞれ年間正味払込保険料の70,000円までが対象となり、実際に所得から控除される金額はそれぞれ最高35,000円（合計で最高70,000円）となります。

参考①

1. 所得税の生命保険料控除額 (一般生命保険料、個人年金保険料共通)

年間正味払込保険料	控除される金額
25,000円以下のとき	全額
25,000円を超え 50,000円以下のとき	$(\text{正味払込保険料} \times \frac{1}{2}) + 12,500\text{円}$
50,000円を超え 100,000円以下のとき	$(\text{正味払込保険料} \times \frac{1}{4}) + 25,000\text{円}$
100,000円を超えるとき	一律50,000円

2. 住民税の生命保険料控除額 (一般生命保険料、個人年金保険料共通)

年間正味払込保険料	控除される金額
15,000円以下のとき	全額
15,000円を超え 40,000円以下のとき	$(\text{正味払込保険料} \times \frac{1}{2}) + 7,500\text{円}$
40,000円を超え 70,000円以下のとき	$(\text{正味払込保険料} \times \frac{1}{4}) + 17,500\text{円}$
70,000円を超えるとき	一律35,000円

(注) 1. 一定の要件を満たさない個人年金保険の保険料については、一般生命保険料控除の対象となります。
2. 特約保険料については、一般生命保険料控除の対象となります。

② 平成24年1月以降締結契約（内容変更等含む）のみの場合

所得税では「一般生命保険料」「個人年金保険料」「介護医療保険料」について、それぞれ年間正味払込保険料の80,000円までが対象となり、実際に所得から控除さ

れる金額はそれぞれ最高40,000円（合計で最高120,000円）となります。

住民税では「一般生命保険料」「個人年金保険料」「介護医療保険料」について、それぞれ年間正味払込保険料の56,000円までが対象となり、実際に所得から控除される金額はそれぞれ最高28,000円（合計で最高70,000円が限度）となります。

参考②

1. 所得税の生命保険料控除額 (一般生命保険料、個人年金保険料、介護医療保険料共通)

年間正味払込保険料	控除される金額
20,000円以下のとき	全額
20,000円を超え 40,000円以下のとき	$(\text{正味払込保険料} \times \frac{1}{2}) + 10,000\text{円}$
40,000円を超え 80,000円以下のとき	$(\text{正味払込保険料} \times \frac{1}{4}) + 20,000\text{円}$
80,000円を超えるとき	一律40,000円

2. 住民税の生命保険料控除額 (一般生命保険料、個人年金保険料、介護医療保険料共通)

年間正味払込保険料	控除される金額
12,000円以下のとき	全額
12,000円を超え 32,000円以下のとき	$(\text{正味払込保険料} \times \frac{1}{2}) + 6,000\text{円}$
32,000円を超え 56,000円以下のとき	$(\text{正味払込保険料} \times \frac{1}{4}) + 14,000\text{円}$
56,000円を超えるとき	一律28,000円

- (注) 1. 一定の要件を満たさない個人年金保険の保険料については、一般生命保険料控除の対象となります。
2. 特約保険料については、それぞれ一般生命保険料（身体の傷害のみに基因して支払われる特約を除く）、介護医療保険料に区分され、当該控除の対象となります。

③ 両契約（①と②）に加入している場合

新制度が適用される契約（以下、「新契約」という）と旧制度が適用される契約（以下、「旧契約」という）の双方に加入している場合、一般生命保険料控除・個人年金保険料控除については、それぞれの控除ごとに下記のイ、ロ、ハのいずれかを選択することができます。

- イ 旧契約に係る控除額（所得税最高50,000円、住民税最高35,000円）のみ
- ロ 新契約に係る控除額（所得税最高40,000円、住民税最高28,000円）のみ
- ハ 新契約と旧契約の双方について保険料控除の適用を受ける場合の控除額（ただし、新契約の控除限度額が適用）

(注) イは①の算式、ロは②の算式、ハはそれぞれの契約ごとに①と②の算式で計算します。

介護医療保険料控除については、平成24年1月以降締結の新契約に係る控除額を適用します。「一般生命保険料」「個人年金保険料」「介護医療保険料」の控除額の合計の限度額は、②（平成24年1月以降締結契約）と同額となります。

②7 保険金・給付金の税法上の取り扱い

1. 保険金と税金

満期・死亡保険金を受け取った場合は、所得税、相続税、贈与税のうちいずれかの課税対象とされますが、誰が保険料を負担し、誰が保険金を受け取ったか、また、被保険者は誰であったかによって、次の表のようになります。

保険金と課税関係（一時金で受け取った場合）

保険金	契約者 (保険料負担者)	被保険者	保険金受取人	対象となる税金の種類
死 亡 保 険 金	夫	夫	相続人	相続税（保険金非課税の取り扱い有り）
	夫	夫	相続人 以外の人	相続税（保険金非課税の取り扱い無し）
	夫	妻	夫	所得税（一時所得）
	夫	妻	子	贈与税
満 期 保 険 金	夫	—	夫	所得税（一時所得）
	夫	—	妻	贈与税

(注) 上記保険金は「一時金」以外に年金形式で受け取ることもできます。その場合、年金受取人には年金受給時ごとに雑所得としての課税があります。

(1) 所得税の課税対象となる場合

契約者と保険金受取人が同一人の保険契約では、満期・死亡いずれの場合も、受け取った保険金は一時所得となり、所得税の課税対象となります。

保険金から、正味払込保険料を差し引き、さらに、一時所得の特別控除額(50万円限度)を差し引いた金額が一時所得の金額となります。したがってその年に当該保険金の他に一時所得がなければ、以下の算式で一時所得の金額を計算することになります。

$$\text{一時所得の金額} = (\text{保険金} - \text{正味払込保険料}) - \text{特別控除額}$$

なお、課税対象となるのは、一時所得の金額の $\frac{1}{2}$ です。

このように、一時所得となることによって特別控除の適用があり、さらにその金額の2分の1が課税対象になること、また、この金額がその年の他の所得と合算されて課税所得が計算されることなど、契約者が受け取る保険金に対する課税について、しっかりお客さまに説明しておくことが大切です。

(注) 保険期間5年以下の一時払養老保険などについては、保険金などと既払込保険料との差額に対して利子所得同様の課税方式がとられ、一律20%の源泉分離課税となっています。なお、平成25年1月から復興特別所得税が加算されており、実際の源泉徴収税率は20.315%となっています。

(2) 相続税の課税対象となる場合

契約者と被保険者が同一人の保険契約で死亡保険金を受け取った場合、その保険金は相続税の課税対象となります。ただし、保険金受取人が相続人の場合は、各相続人が受け取った保険金の合計額のうち、

〈500万円×法定相続人の数〉までの金額が非課税となります。

なお、契約者と被保険者が同一人で、相続人以外の人を受け取る死亡保険金も相続税の課税対象となりますが、相続人以外の方は、非課税の取り扱いを受けることはできません。したがって、死亡保険金の受取人を決める際は、お客さまに十分説明することが必要です。

(注) 相続人とは、民法で定められた法定相続人のうち、相続を放棄した人や相続権を失った人を除いた人をいいます。

(3) 贈与税の課税対象となる場合

生前に自分の財産を無償で他の人に与えることを贈与とといいます。したがって、契約者の生存中に契約者以外の方が保険金を受け取った場合は、贈与税の課税対象となります。

贈与税の課税対象となる金額は、年間の贈与額から基礎控除額(110万円)を差し引いた金額となります。したがってその年に当該保険金の他に贈与がなければ、次ページの算式で課税対象額を計算することになります。

$$\text{贈与税の課税対象となる金額} = \text{保険金} - \text{基礎控除額}$$

つまり、保険金等の贈与額が基礎控除額の110万円までの場合には課税対象にならず、贈与税は非課税となります。

参考

相続時精算課税制度

親（被相続人）から子または孫に財産を贈与した場合、贈与税相当額を相続税額から控除することができる「相続時精算課税制度」があります。この制度を選択すると贈与財産は、贈与年ごとの基礎控除110万円を控除後、特別控除額2,500万円までは贈与税が非課税となり、非課税限度額を超える部分については税率20%をかけた額が課税されます。

その後、親（被相続人）が死亡した際には、上記基礎控除後、贈与税が非課税となった部分も含めた相続時精算課税制度の適用を受ける財産の価額を相続税の課税価額に上乘せして、相続税額を算出します。

その際に、すでに支払った贈与税額があるときは算出された相続税額から控除し、控除しきれない金額があるときは還付されます。

(注) 本制度では、贈与者となるのは「60歳以上の親（被相続人）」、および受贈者となるのは「18歳以上の子（代襲相続人を含む）または孫」という要件があります。

前記のように、契約形態（契約者・被保険者・受取人の関係）によって、受け取った保険金に対する税金の種類が異なるので、お客さまには誤解がないよう正しく理解していただく必要があります。

2. 非課税となる保険金・給付金

高度障害保険金（給付金）、障害給付金、入院給付金などは、その支払いを受けた者が、身体に傷害を受けたり病気になったりした本人（被保険者）またはその配偶者や直系血族あるいは生計を一にするその他の親族であるときは、非課税となります。

こうした保険金や給付金の支払いが、ケガをしたり長期に入院したりした場合の本人や家族等への経済的保障として、社会的な役割を果たすことになる点からも、このような税法上の取り扱いが定められています。

②⑧ 相続の法律

1. 相続

(1) 相続

死亡した人（被相続人）の財産上の一切の権利・義務を他の人が引き継ぐことを相続といいます。

被相続人は、原則として遺留分を侵さない限り、遺言で相続財産を自由に処分することができます。

参考

遺留分

遺言によって特定の者が全財産を相続することになると、他の相続人には何の権利も残されず、不都合な事態が生じます。そこで法律（民法）では、一定範囲の相続人（配偶者、子、親など）に対し遺言の内容にかかわらず最低限相続できる財産割合を定めています。これを遺留分と呼んでいます。

(2) 遺言

自分の財産をどのように処分するかは、本人の自由意思に委ねられています。そこで法律は、その人の死後にもその人の意思を実現させるための手段として遺言の制度を定めています。

遺言は次に述べる法定相続の規定に優先して実現させるという強い効力をもっていますので、法律で厳格な方式が定められています。

(3) 相続人と法定相続分

相続人となる者の範囲や順位は、法律（民法）によって定められていますが、このような制度を法定相続といい、法律で定めた相続分を法定相続分といいます。

相続順位と法定相続分は、以下のとおりです。

順 位		第 1 順位	第 2 順位	第 3 順位
相 続 人	配偶者は常に相 続人になります	子	親（直系尊属）	兄弟姉妹
法 定 相 続 分		配偶者 $\frac{1}{2}$ 子 $\frac{1}{2}$	配偶者 $\frac{2}{3}$ 親 $\frac{1}{3}$	配偶者 $\frac{3}{4}$ 兄弟姉妹 $\frac{1}{4}$

- ① 配偶者は常に相続人になります。ただし、ここでいう配偶者とは婚姻届提出済の夫婦いずれか一方を指し、内縁の場合は含みません。内縁の場合は、相続権はありません。
- ② 子どもがいる場合は、子どもと配偶者が相続人になります。
- ③ 子どもや孫がいない場合は、親（直系尊属）と配偶者が相続人になります。
- ④ 子どもや孫、親などのいずれもない場合は、兄弟姉妹と配偶者が相続人になります。
- ⑤ 配偶者以外の同順位の相続人が2人以上いる場合、その相続人の相続分は原則として均等になります。

参 考

代 襲 相 続

被相続人より先に、相続人である子あるいは兄弟姉妹が死亡している場合には、その子（被相続人の孫あるいは甥、姪）がそれぞれ権利を受け継ぐことになります。これを代襲相続といいます。

（注） なお相続開始後に相続人が相続放棄した場合は、代襲相続は生じません。

2. 相続の承認と放棄

相続人は、被相続人の財産上の権利・義務を相続するかしないかを自由に決めることができます。それは、(1)相続の承認、(2)相続の放棄のいずれかを選択することです。

(1) 相続の承認

① 単純承認

被相続人の財産上の権利・義務を全部受け継ぐ方法です。したがって、もし借金などの債務が相続財産より大きい場合には、相続人は自分の固有の財産から弁済しなければなりません。

(注) 相続の開始(被相続人の死亡のとき)があったことを知ったときから3カ月間何の手続きもしなければ、単純承認したことになります。

② 限定承認

相続財産の範囲内で債務を弁済する方法です。したがって、相続財産を超過する債務があっても、その債務を相続人固有の財産から弁済する必要はありません。

(注) この場合には相続の開始があったことを知ったときから3カ月以内に、全相続人が共同して家庭裁判所へ申述することが必要です。

(2) 相続の放棄

相続人が相続を拒否することを相続の放棄といいます。この場合、相続財産を受け継がず、債務も負担しないことになります。

(注) 限定承認と同様、相続の開始があったことを知ったときから3カ月以内に家庭裁判所へ申述しなければなりません。全相続人が共同で行う必要はなく、1人でも、また数人が共同することもできます。

3. 遺産の分割

相続人が2人以上のとき、遺産(相続財産)をどのように分割して持分を決定するかは、次の方法によります。

(1) 遺言による分割

被相続人があらかじめ、自分の財産をどのように受け継がせるかを定めておく方法です。

(2) 各相続人による協議分割

遺言のないときに、各相続人の間で話し合っ決めてする方法です。

(3) 家庭裁判所による分割の調停・審判

各相続人の間で分割の協議が調わないときに、家庭裁判所に分割の調停や審判を求める方法です。

4. 相続税の対象となる財産

相続で引き継いだ財産には相続税が課せられます。相続税の課税対象となる財産には、相続により取得した現金・土地などの本来の相続財産の他に、みなし相続財産として、死亡保険金や死亡退職金なども含まれます。なお、死亡保険金や死亡退職金については受取人が相続人の場合、死亡保険金・死亡退職金のそれぞれについて〈500万円×法定相続人の数〉までの金額が非課税となります。

参考

1. 本来の相続財産

相続や遺贈^{*1}で取得した財産となるものには、次のようなものがあります。

- ① 動産——現金、預貯金、有価証券など
- ② 不動産——土地、家屋・工場など
- ③ 不動産上にある権利——地上権、借地権など
- ④ その他——生命保険契約に関する権利、年金（定期金）に関する権利、「のれん」「商標」などの営業権など

※1. 遺贈とは、遺言によって自らの財産を他人に無償で与えることをいいます。

※2. 被相続人が契約者（＝保険料負担者）で、相続開始のときにまだ保険金の支払事由が発生していない生命保険契約のこと。

（注） ただし、保険料を負担している被相続人が契約者でない場合、その生命保険に関する権利は「みなし相続財産」となります。

2. みなし相続財産

相続税の課税対象となる財産には、現金・土地などの本来の相続財産の他に、相続（または遺贈）により取得した財産ではないが、実質的にこれと同様な経済効果をもつ死亡保険金や死亡退職金なども含まれます。

これを「みなし相続財産」といいます。

① 死亡保険金

被相続人の死亡により支払われる死亡保険金（ただし、被相続人の負担した保険料に対する部分に限る）

（注） 死亡に伴い支払われる損害保険金や生命共済金も同様に取り扱われます。

② 退職手当金（死亡退職金）、功労金

第8章

お客さまニーズへの対応

②⑨ お客さまニーズへの対応

1. ライフサイクルと生活設計

(1) 生活設計とは

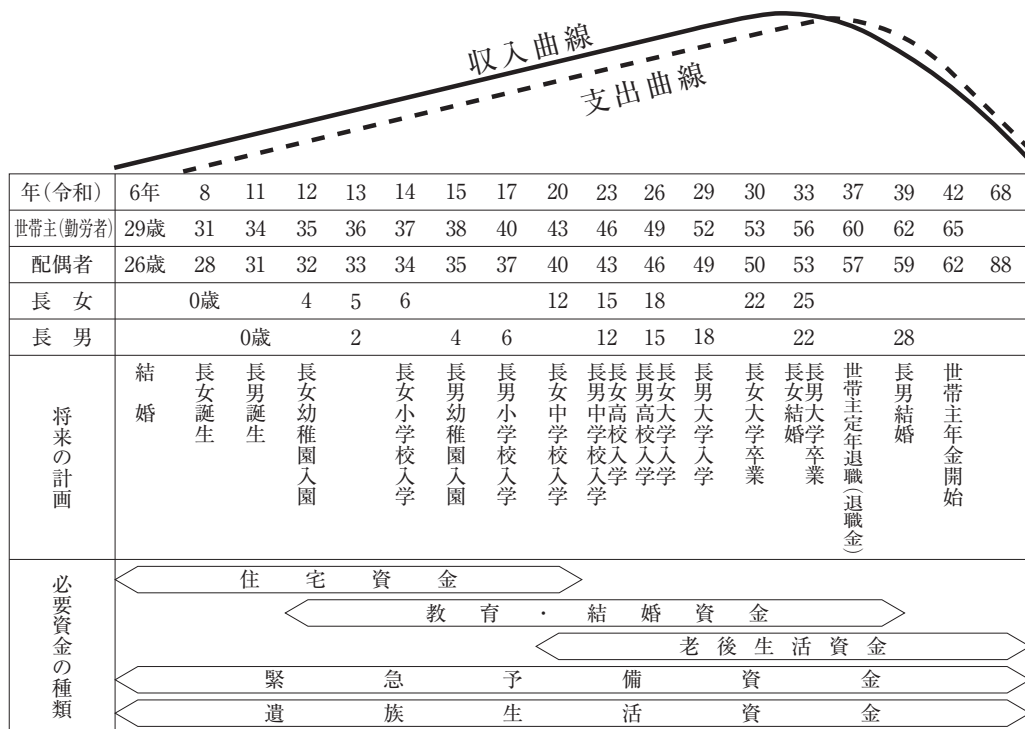
私たちの長い人生にはいくつかの段階（出生—成長—結婚—育児—老後）があり、これらの段階の変化を一般にライフサイクル（家族周期、人生の生活周期）と呼んでいます。そして、ライフサイクルのそれぞれの段階に応じ、場合によっては多額の費用がかかることが予想されますので、そのときに備えて早くから資金の準備をしていく必要があります。たとえば、一般に世帯主（勤労者）の収入は年とともに増えていきますが、同時に支出も増加していきます。特に子どもの結婚までは、教育・結婚資金と住宅資金が重なって、家族への責任が最も重い時期です。やがて子どもが独立し、世帯主は定年退職を迎えることになり、それから約20年に及ぶ夫婦2人の老後生活が始まります。

つまり、生活設計とは、このように各家庭で将来必要になる資金とその時期を考え合わせて、計画的に準備することです。

(2) 生活設計とライフサイクル表

生活設計を立てるときに役立つのが、ライフサイクル表です。これによって、子どもが中学・高校・大学を卒業するのはいつか、結婚するのはいつか、住宅取得はいつか、世帯主の定年退職はいつかなど、長い人生について目安を立てることができます。また、それとともにどのように収支の変化が起こるか、つまり収入がどのように変化し、いつどのような支出があるかを予測することができます。このライフサイクル表と収支曲線を組み合わせると次のようになります。

ライフサイクル表と収支曲線の例



2. 生活設計と生命保険

ライフサイクル表を作って将来の生活設計を立て、どういうときに支出が収入を上回るかを予測し、それぞれの費用を目的別に区分して、早くから準備しておくことが大切です。これが経済準備です。家庭経済を健全に維持し、家庭の幸せを守るための必要経費だといえます。それでは、具体的に一家の働き手を世帯主である勤労者の夫とした場合の家庭の経済準備について考えてみましょう。

(1) 夫が死亡した場合に必要な資金

遺族生活資金

夫の死亡によって、残された家族のその後の生活がおびやかされないように、少なくとも末子の大学卒業時(22歳)までの生活資金(家族の生活資金)と、それ以降の妻の平均余命期間の生活資金(妻の生活資金)とを確保しなければなりません。

(2) 老後に必要な資金

老後生活資金

豊かな老後を送るためには、夫の定年退職時まで定年退職後の夫の平均余命期間の夫婦の生活資金（夫婦の老後生活資金）と、夫死亡後の妻の平均余命期間の妻の生活資金（妻の老後生活資金）とを確保しなければなりません。

(3) その他の必要な資金

住宅資金

持家を実現するための住宅資金の確保も大きな目標のひとつです。生活設計上は、一般に教育・結婚資金や老後生活資金の準備との関連から30歳代、遅くとも40歳代までに住宅を取得するよう計画を立てます。

教育・結婚資金

子どもの教育や結婚に対する親としての関わり方は人それぞれですが、高度な教育や婚姻時の高額な援助を希望するのであれば、それに見合う資金準備が必要になるのが一般的です。

緊急予備資金

入院・治療費などの医療資金、家屋の修理費用などの不時の出費資金をはじめとして、借金の返済などの死後の整理資金を常に準備しておかなければなりません。

特に医療資金については、大きなケガや病気で診療や入院加療を行った場合などは大きな出費となることがありますので、普段からの準備が必要となります。

また、平均寿命の延びと、それに伴う高齢社会の進行により、介護問題が深刻化しています。社会保険制度として公的介護保険がありますが、要介護・要支援状態の認定要件を満たさない場合があることや、費用の自己負担分があること等、自助努力での介護資金に対する備えも必要不可欠です。

以上が生活設計における主要な経済準備の必要資金ですが、この他に相続や相続税の問題が生じる場合の対策として相続対策資金が必要です。

このような経済準備を行う手段としてはいろいろ考えられますが、生命保険は将来に必要な資金を計画的に準備することができ、しかも、途中、万一のことが起きても

目的の資金を必ず確保できるという点で、非常に有効な手段であるといえます。

3. 設計販売の考え方

お客様の多様なニーズに応えるため、数多くの保険商品が販売されていますが、私たちは、お客様一人ひとりの意向を正しく把握し、その意向に合った保険商品を適切な情報提供のもとに提案していく必要があります。

すなわち、生活設計書によって経済準備の必要性をお客様にはっきりと気づいていただきます。また、それを解決する手段として、生命保険が非常に有効であることを説明することによって、さらに理解を深めていただき、そのための最適な保険商品を保険設計書（契約概要）によって提示します。

（注） 1. 「契約概要」は、保険商品や生命保険会社によって、提示や掲載の方法が異なります。

2. 「契約概要」は、「保険設計書」と合本されている場合があります。

このような販売方法を「設計販売」といいます。

設計販売をすすめていくためには、私たちは生命保険だけでなく、他の経済準備手段に関する知識にも習熟し、把握したお客様意向に合った商品を提案し、意向を確認のうえ、申込みをいただくことが大切です。

③〇 設計販売の基礎

1. 設計販売の手順

私たちは、法的に定められたプロセスを遵守し、お客さまの生活設計を十分に検討したうえで、お客さま意向に沿った保険商品を提案していかなければなりません。適切な情報提供のもとにお客さまに理解していただいた提案内容等は、最終的なお客さま意向と合致していることが確認できるよう、原則として、次のような設計販売の4つの手順（(1)～(4)）を実践していくことが必要です。

(1) 情報の収集とお客さま意向の把握【アプローチ】

① 情報の収集・管理

お客さまの生活設計のためのアドバイスとともに、お客さまのニーズに合った保険商品を提案していくためには、まず必要な情報を収集しなければなりません。設計販売に必要な情報として、次のようなものがあります。

- (ア) 本人および家族の氏名と生年月日
- (イ) 収入金額、生活費
- (ウ) 職業・役職・勤務先など
- (エ) 生命保険の既契約内容
- (オ) すでに準備している預貯金など
- (カ) 加入している公的年金
- (キ) 子どもの教育・結婚計画
- (ク) 住宅計画
- (ケ) 老後計画（定年退職、予想退職金、予想年金）
- (コ) その他（資金活用の目的・健康状態等に関するものなど）

(注) これらの情報は、アンケート等により収集していくのが一般的ですが、すぐに十分なものになるわけではありません。必要な情報は保険商品等に関する情報提供活動をしながらその収集機会を得ていく場合もあります。

入手した情報は、あくまで保険募集業務に活用するものであり、大切な個人情報として慎重な取り扱い・管理が必要です。効果的な活用に加えて、漏えい等の防止のためにも記載した書類や保存データ等はしっかり整理しておく必要があります。

② お客さま意向の把握

お客さまの生活設計上の具体的な目標や希望する保障分野、その実現のための明確な意思や考え方など（＝お客さま意向（79ページ（注）参照））をしっかりと把握し、提案する商品等の選択・設計に反映していきます。

（注）ここでは、お客さまの当初の意向を把握していくこととなりますが、この方法には事前のアンケート等による把握以外に、収集した情報等から推定していく場合があります。この具体的な手順や記録・管理方法については各社のルールに従ってください。

(2) 適切な情報提供（設計書等必要書面の提示・交付・説明）【プランニング】

① 「生活設計書」の作成～提示・説明

生活設計書とは、ライフサイクル表を使い、家庭の現在の姿と将来の姿、およびその間における経済状態を目に見えるように図示し、必要となる経済準備の種類と必要額を明確にしたものです。この提示・説明によって生活設計における課題も確認していくことができます。ただし、お客さまの個別事情等を含め反映すべき内容の情報収集が不十分である場合には、参考情報として説明するなどの注意が必要です。

（注）家庭の収入・資産、家族状況（構成員・健康状態）、社会保障給付額等には個別の配慮が必要です。

② 「保険設計書」の作成～提示・説明

保険設計書とは、生活設計書により明らかとなった経済準備の種類と必要額を満たし、把握したお客さま意向にもとづいて設計した具体的な提案商品の内容です。ここには、お客さまが「加入の適否を判断するために必要な情報」となる商品の仕組み・保険金額・負担する保険料・保険期間などの重要な事項が記載されており、誤解のないようわかりやすく説明する必要があります。

（注）保険設計書は、契約概要と合本されている場合があります。

③ その他の重要な事項等の説明（必要書面の交付と了知確認）

保険募集にあたって交付・説明義務のある重要な事項の記載書面は、契約概要の

他に注意喚起情報（ご契約のしおりに合本されている場合はその該当部分）、特定保険契約における契約締結前交付書面、転換契約では重要な事項の新旧対比書面などがあり、交付・説明後に、お客さまからその内容について了知した旨の確認をいただきます。

（注） 重要な事項の説明時の留意点については、単位 16（96 ページ）参照。

（3） お客さま意向の確認と必要に応じた修正提案【コンサルティング】

お客さまと話し合いを進めていく過程では、提案した保険商品等がお客さま意向に沿っているかどうかを同時に確認していきます。ここでは、把握しているお客さま意向がどのように反映されているのか、その対応関係について説明します。

当初のお客さま意向と最終的なお客さま意向との比較をしたうえで、相違している場合にはその相違点を明らかにし、お客さまの要望を十分に取り入れて修正した保険設計書を提示するなど、再度説明のうえ納得していただくことが大切です。

（注） 意向確認（提案商品等へのお客さま意向の反映確認）は、再提案の都度行い、当初把握した意向が変化している場合は、その経緯も含めて各社ルールに従って記録管理しておく必要があります。

（4） 意向確認書面による最終確認 ～ 契約の締結【クロージング】

契約の申込みを受ける段階では、最終的なお客さま意向に保険商品等の提案内容が合致していることをお客さまに確認いただきます。「意向確認書面」へのお客さまの署名等による意向確認の完了と同時にこの書面をお客さまに交付し、具体的な契約手続きに進みます。

（注） 最終的な意向確認書面等の取り付け・交付・控え等の保管については、各社によってその具体的な方法が異なります。

この(1)~(4)の4つのプロセスを経て、設計販売による契約締結が実践されることとなります。

2. 生活設計書の作り方

(1) ライフサイクル表の作成

※各社のライフサイクル表によって作成してください。

(2) 必要額の計算——遺族生活資金——

「⑳お客さまニーズへの対応」で主な経済準備を学びましたが、ここでは、経済準備の中で最も重視しなければならない、世帯主の死に備えるための資金としての、遺族生活資金をもとに生活設計書を作ってみましょう。以下は、世帯主を勤労者である夫、配偶者（妻）は無収入の専業主婦とした場合の計算例です。

遺族生活資金は、次の算式により計算します。

$$\text{遺族生活資金} = \text{家族の生活資金} + \text{妻の生活資金}$$

設定条件

- 夫死亡時（36歳）、妻（33歳）、子ども2人（5歳、2歳）とします。
- 末子の大学卒業年齢は、22歳とします。
- 現在の月間生活費は、30万円とします。
- 家族の月間生活費は、現在の月間生活費の7割とします。
- 妻の月間生活費は、現在の月間生活費の5割とします。
- 平均余命については、平均余命表（155ページ）を参照し、小数第1位を四捨五入して使用します。

① 家族の生活資金

現在の月間生活費（30万円）の7割を家族の月間生活費として見積り、末子が大学を卒業（22歳）するまでの期間を必要期間として計算した金額が必要となります。

$$\begin{array}{|c|} \hline 30万円 \\ \hline \text{(現在の} \\ \text{月間生活費)} \\ \hline \end{array} \times 0.7 \times 12 \text{ カ月} \times \left(22\text{歳} - \begin{array}{|c|} \hline 2\text{歳} \\ \hline \text{(末子の} \\ \text{現在年齢)} \\ \hline \end{array} \right) = \begin{array}{|c|} \hline 5,040万円 \\ \hline \text{(家族の生活資金)} \\ \hline \end{array}$$

② 妻の生活資金

現在の月間生活費（30万円）の5割を妻の月間生活費として見積り、末子が大学を卒業（22歳）したときの妻（53歳）の平均余命の期間を必要期間として計算した金額が必要となります。

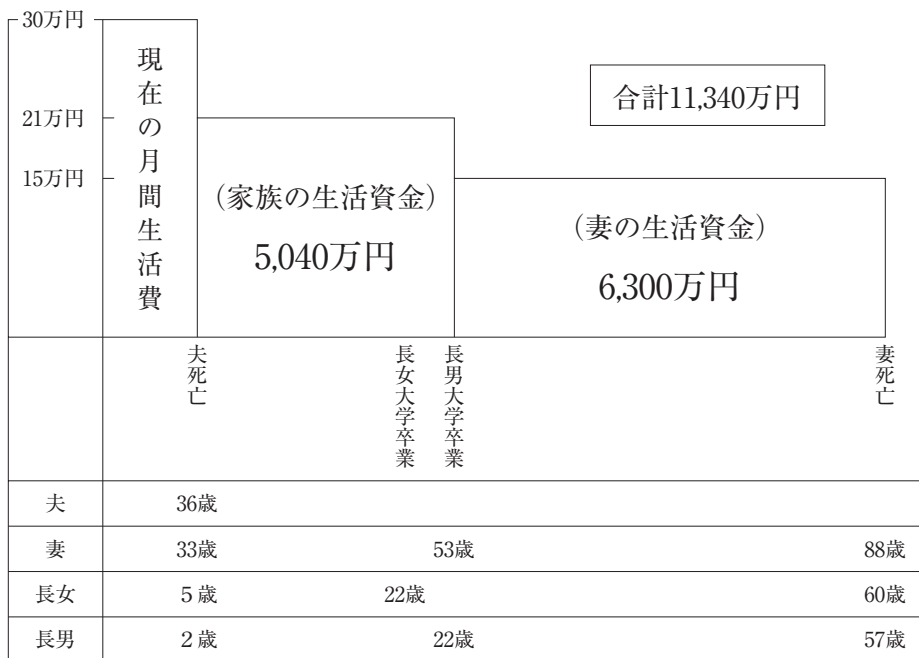
$$\begin{array}{|c|} \hline 30万円 \\ \hline \text{(現在の} \\ \text{月間生活費)} \\ \hline \end{array} \times 0.5 \times 12 \text{ カ月} \times \begin{array}{|c|} \hline 35\text{年} \\ \hline \text{(末子が大学を卒業し} \\ \text{たときの妻の平均余命)} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline 6,300万円 \\ \hline \text{(妻の生活資金)} \\ \hline \end{array}$$

③ 遺族生活資金（①家族の生活資金＋②妻の生活資金）

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{家族の生活資金} \\ \hline 5,040万円 \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{妻の生活資金} \\ \hline 6,300万円 \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{遺族生活資金} \\ \hline 11,340万円 \\ \hline \end{array}$$

（注） 実際に設計するときは、遺族生活資金、老後生活資金以外に、教育・結婚資金、住宅資金、緊急予備資金も含めて設計したり、公的年金等も考慮する必要があります。

夫死亡の場合の遺族生活資金の必要額



〈平均余命〉

年齢	男	女	年齢	男	女	年齢	男	女
50歳	32.51年	38.16年	60歳	23.59年	28.84年	70歳	15.56年	19.89年
51	31.59	37.21	61	22.74	27.92	71	14.82	19.03
52	30.67	36.27	62	21.90	27.01	72	14.11	18.17
53	29.76	35.33	63	21.07	26.10	73	13.40	17.33
54	28.86	34.39	64	20.25	25.20	74	12.72	16.49
55	27.97	33.46	65	19.44	24.30	75	12.04	15.67
56	27.08	32.53	66	18.64	23.41	76	11.38	14.86
57	26.19	31.60	67	17.85	22.52	77	10.73	14.06
58	25.32	30.68	68	17.07	21.64	78	10.10	13.27
59	24.45	29.76	69	16.31	20.76	79	9.48	12.49

厚生労働省「令和4年簡易生命表」

参考

老後生活資金の計算

153ページの例と同様に、世帯主を勤労者である夫、配偶者（妻）は無収入の専業主婦とした場合の計算例です。

老後生活資金は次の算式により計算します。

$$\text{老後生活資金} = \text{夫婦の老後生活資金} + \text{妻の老後生活資金}$$

設定条件

- 現在、夫が 36 歳（定年退職 60 歳）、妻 31 歳とします。
- 現在の月間生活費は、30 万円とします。
- 夫婦の月間老後生活費は、現在の月間生活費の 7 割とします。
- 妻の月間老後生活費は、現在の月間生活費の 5 割とします。
- 平均余命については、平均余命表（155 ページ）を参照し、小数第 1 位を四捨五入して使用します。

① 夫婦の老後生活資金

現在の月間生活費の 7 割を夫婦の月間老後生活費として見積り、定年退職時の夫の平均余命の期間を夫婦 2 人の必要期間として算出します。

30万円 (現在の月間生活費)	× 0.7 × 12 カ月 ×	24年 (定年退職時の夫の平均余命)	=	6,048万円 (夫婦の老後生活資金)
--------------------	-----------------	-----------------------	---	------------------------

② 妻の老後生活資金

現在の月間生活費の 5 割を妻の月間老後生活費として見積り、夫死亡時（84 歳）における妻（79 歳）の平均余命の期間を必要期間として算出します。

30万円 (現在の月間生活費)	× 0.5 × 12 カ月 ×	12年 (夫死亡時の妻の平均余命)	=	2,160万円 (妻の老後生活資金)
--------------------	-----------------	----------------------	---	-----------------------

③ 老後生活資金（①夫婦の老後生活資金＋②妻の老後生活資金）

夫婦の老後生活資金 6,048万円	+	妻の老後生活資金 2,160万円	=	老後生活資金 8,208万円
----------------------	---	---------------------	---	-------------------

※実際に設計するときは、遺族生活資金、老後生活資金以外に、教育・結婚資金、住宅資金、緊急予備資金も含めて設計したり、公的年金等も考慮する必要があります。

3. 保険設計書の作成

※各社の保険設計書によって作成してください。

③1 乗合代理店

1. 乗合代理店とは

生命保険募集人は、A・B両社の生命保険募集人として登録すること（二重登録）はできません。また、原則として2社以上の保険募集（乗合募集）を行うことはできません。

しかし、これを一律に禁止することは、お客さまの商品選択の幅が制限されることなどの問題が生じます。そこで、お客さまが一人の生命保険募集人（保険代理店）の扱う複数の保険会社の商品を比較検討することにより、幅広い商品選択を可能とし利便性を向上させるといった目的で、一社専属制の例外が設けられました。

つまり、保険募集に必要な知識と技術の修得状況や業務遂行能力などの状況から、契約者等の保護を図ることができると判断された一定の保険代理店については、乗合募集が認められ、このような、一社専属制（乗合禁止）の例外とされた保険代理店を「乗合代理店」といいます。

乗合代理店は、複数の保険会社の保険商品を取り扱うわけですから、保険募集を行うにあたり、販売姿勢やお客さまの情報管理などについては、一社だけに専属する生命保険募集人（保険代理店）が通常必要とされる注意に加え、特に慎重な配慮や取り決めが必要です。また、どの保険会社の商品をおすすめするかについては、かなりの部分が保険代理店に委ねられており、お客さまへの責任も大きいものとなります。したがって、乗合代理店としての責任をしっかりと果たせる体制が整っていることが必要となります。

そこで、乗合代理店については、以下に述べるようなさまざまな要件や制限が定められています。

2. 乗合代理店の要件

(1) 教育責任者、業務管理責任者の配置

乗合代理店は、複数の保険会社の保険商品を取り扱うわけですから、そこに所属す

る生命保険募集人には幅広い商品知識が要求されます。また、お客さまの情報が別の保険会社に流出したり、あるいは不適正な乗換募集が行われる可能性が高いなど、教育・管理態勢の不備は契約者保護の観点からも問題があり、ひいてはお客さまの信頼を失うことにつながりかねません。

そこで、乗合代理店については、保険会社からある程度自立して教育や管理責任を果たすことができるよう、保険代理店内において、保険募集に関する専門的知識があり、高度な周辺知識をもっている教育責任者、および保険募集に関する業務を的確・公正に行うための業務管理責任者が配置されていることが必要とされています。

教育責任者は、生命保険募集人に対する募集・契約維持管理のための知識や技術を付与したり、販売倫理の日常的な教育指導を行い、加えて乗合各社独自の商品知識・契約保全事務などの教育の履修の管理などを行います。また、業務管理責任者は、お客さまの情報の厳正な管理、不適正な乗換募集の防止および乗合要件の遵守などを主な業務としています。

(注) 教育責任者の要件として、「保険募集に関する専門的知識、および金融業務に関する専門的知識を有していると認められている者」と定められています。

(2) 生命保険募集人の乗合各社教育の履修

生命保険募集人は、お客さまに対して正確な情報を伝え、新契約からアフターサービスに至るまで、常にお客さまの立場になって行動することが必要です。したがって、乗合代理店の生命保険募集人も乗合をするすべての保険会社の商品知識や契約保全事務などに精通していなければなりません。

そこで、乗合をする際には、新規に乗合をする保険会社の保険商品や契約実務、顧客管理の方法などについての教育を履修しなければなりません。また、乗合代理店に新規に採用された生命保険募集人については、各社共通の教育に加えて、乗合をしているすべての保険会社の保険商品、契約実務、顧客管理の方法などについて教育を履修することになります。

(注) この他にも、「生命保険募集人を複数名有していること」が乗合代理店の要件とされています。また、これらの要件が適用されない場合もあります。

3. 顧客情報管理

私たちは、販売活動をするうえで、お客さまの家族状況・経済状況・健康状態などいろいろな情報を収集する必要があります。これらの情報のほとんどはプライバシーに関する情報であり、慎重な取り扱いが必要です。

これに加え、乗合代理店の場合は複数の保険会社のお客さまと接し、情報を収集したり、必要な情報を提供したりするわけですから、特に、慎重な配慮や取り決めが必要とされます。そこで、お客さまの情報の取り扱いについては、次のような制限が設けられています。

- ① お客さまの情報を収集するにあたっては、業務上必要な範囲で、適法かつ公正な方法で行わなければなりません。

これは、乗合をしない場合でも、当然守られるべきことといえます。

- ② 業務上知り得たお客さまの情報を、募集業務以外の目的に使ったり、乗合をしている他の保険会社などにもらしてはいけません。

- ③ 保険代理店の委託契約が終了した際には、業務上知り得たお客さまの情報を、その保険会社に返還しなければなりません。たとえば、乗合をしていたA生命保険会社との委託契約が終了した場合は、A生命保険会社の募集業務で得た情報は、A生命保険会社に返還し、その後、委託契約が継続している他の生命保険会社の募集のために使用することはできません。これは、先に述べたことから当然禁止されるべきことといえます。

以上は保険代理店が守るべきルールといえますが、保険会社が守るべきルールもあります。

- ① 保険会社は、自社の既契約情報を保険代理店に提供してはいけません。ただし、その保険代理店が取り扱っている契約に関する情報および収納等の保全業務等に必要な情報を、範囲を限定して提供する場合を除きます。
- ② 保険会社は、乗合代理店がもっている他の保険会社の既契約情報の提供を要請するなどして収集することはできません。

※保険会社固有の顧客情報管理については各社で対応してください。

4. 不適正な乗換募集の禁止

契約者または被保険者に対して不利益となるべき事実を告げずに、既契約を消滅（解約・失効など）させて新契約の申込みをさせる行為（乗換募集）は、乗合代理店に限らず禁止されています。

しかし、乗合代理店については、乗合をする各保険会社が、乗合代理店の他社の契約取り扱い状況を把握することができないため、不適正な乗換募集を防止するための指導・管理が事実上できないこととなります。このような状況を放置することは、お客さまの利益を損ない、生命保険事業全体の信頼を失うこととなります。そのため、各保険会社は、乗合代理店における所属保険会社間の不適正な乗換募集を防止するよう、適切な措置をとることになっています。

※所属保険会社間の不適正な乗換募集の防止措置については各社で対応してください。

5. 誤認させるような立場表示の禁止

「代理店としての立場の誤認防止」のため、以下の点に留意する必要があります。保険代理店は、生命保険会社のために保険契約締結の代理・媒介を行う立場であり、その立場を誤認させるような表示を行ってはなりません。たとえば、単に「公平・中立」との表示を行った場合には、「生命保険会社とお客さまとの間で中立である」とお客さまが誤認するおそれがある点に留意する必要があります。

6. 比較推奨販売

乗合代理店が比較推奨販売を行う場合は、以下のような情報提供を行う必要があります。その際には、形式的には客観的な基準・理由等に基づく商品の絞込みや提示・推奨を装いながら、実質的には、たとえば乗合代理店が受け取る手数料水準の高い商品に誘導するために商品の絞込みや提示・推奨を行うことがないように留意します。

- ・乗合代理店が扱う商品の中から、お客さま意向にもとづき比較可能な「商品の概要」および「商品内容」
- ・乗合代理店の判断により、特定の商品を提示・推奨する場合は、その「提示・推

奨理由（商品特性や保険料水準などの客観的な基準や理由等）」

- ・商品特性や保険料水準などの客観的な基準や理由等にもとづくことなく、特定の商品を提示・推奨する場合は、その「提示・推奨理由（当該代理店が特定の生命保険会社の系列代理店である旨等）」

以上のように、乗合代理店については、一社に専属している生命保険募集人（保険代理店）に比べ、教育態勢やお客さまの情報の取り扱い、また、不適正な乗換募集の防止のための措置など、特に、注意しなければならない要件・制限が定められています。これらのことがらを守り、お客さまからの信頼を得ることにより、真にお客さまの利便性を高めるといった乗合制度の本来の趣旨を実現することが可能になります。

（注）生命保険協会では、令和4年4月から所定の乗合代理店を対象に「業務品質評価運営」を開始し、「業務品質評価基準」の提供と「業務品質調査」の実施を行っています。

■■■■営業職員用■■■■

〈商品研究〉

- ③① 商品研究Ⅰ
- ③② 商品研究Ⅱ
- ③③ 商品研究Ⅲ

※上記3単位の具体的内容については、各社で記載してください。

〈ロール・プレイング／実践指導〉

- ③④ 設計販売
- ③⑤ 個別訪問の要領
- ③⑥ 既契約世帯を中心とする活動
- ③⑦ 白地世帯への訪問
- ③⑧ 団体の開拓
- ③⑨ 協力者の活用
- ③⑩ 自己管理の習慣

(「営業職員の申告納税」については、164～166ページを参照してください。)

※上記7単位の具体的内容については、各社で記載してください。

〈問題解決（事例研究）〉

- ④① 重要事項説明と意向確認
- ④② 正しい告知の取り扱い
- ④③ 保険募集の実務とコンプライアンス
- ④④ 販売活動の研究
- ④⑤ 販売技術の研究

※上記5単位の具体的内容については、各社で記載してください。

[参考]

1. 記帳・帳簿等の保存制度にもとづく申告・納税義務

(1) 生命保険募集人と確定申告

○一般に、生命保険募集人（生命保険会社に勤務する営業職員等）は小売業者や作家、弁護士などの自由業者等と同様に、税法上、事業所得者[※]に分類されます。

これら事業所得者は、年間の総収入金額や必要経費額から所得金額を計算し、確定申告を行うことが義務づけられています。

※職種や給与体系等によって事業所得者とならない場合もあります。

○事業所得者である営業職員は以下に述べるように、日頃から収入や経費支出の管理（記帳、記録保存）を行い、毎年、税務署に確定申告を行う必要があります。

(2) 記帳・帳簿等の保存制度

○記帳・帳簿等の保存制度とは、1年間の所得金額（総収入金額、必要経費）を正しく計算して確定申告を行うために、日常の収入や経費支出の内容について帳簿等に記載したり（記帳）、裏付けとなる資料を保存すること（記録保存）を義務づけている制度です。

※平成26年取支分（平成27年2月16日～3月15日に確定申告）から「記帳・帳簿等の保存制度」の適用対象者が拡大されました。平成25年分までは前々年分あるいは前年分の事業所得等の合計額が300万円を超える者に限定されていましたが、平成26年分より白色申告者の事業所得等の金額にかかわらず、所得税の申告が不要な者も含めて対象となっています。

○営業職員も義務化に伴い支出した各種経費について、日頃から支出内容、支出目的、金額等を帳簿上管理するとともに、領収証や請求書、会社からの支給金明細書、控除金明細書など、収入、経費支出の裏付けとなる資料を確定申告後も一定期間保存しておかなければなりません。

※法定帳簿の場合は7年間、その他の帳簿・書類等は5年間保存しておく必要があります。

青色申告について

確定申告には、白色の申告書類を用いて申告を行う「白色申告」と、青色の申告書類を用いて申告を行う「青色申告」とがあります。

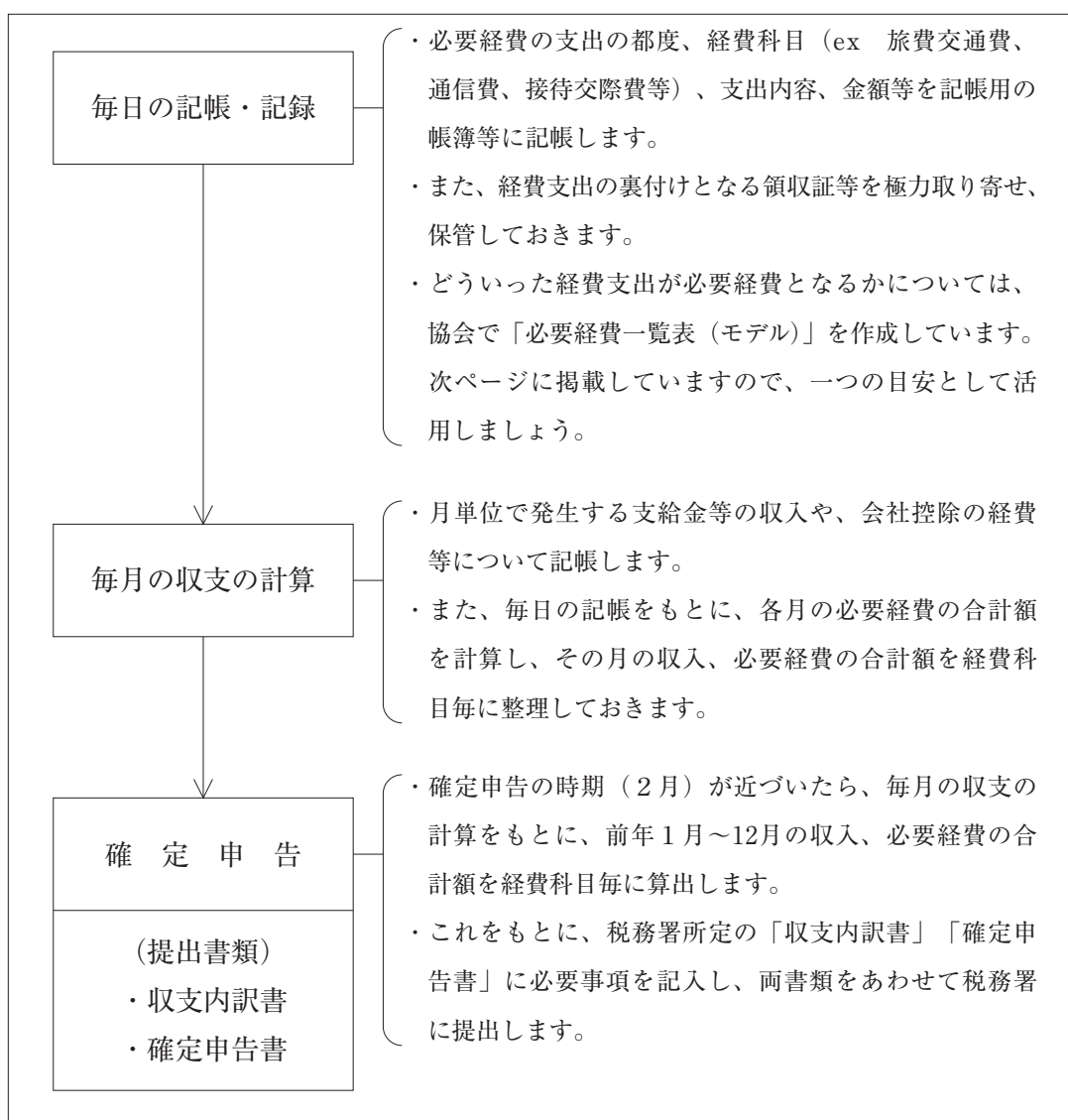
青色申告とは、一般の記帳より水準の高い記帳を行い、その帳簿にもとづいて正しい申告をする人に対して、所得の計算などについて有利な取り扱いが受けられる等の特典が与えられる制度で、所轄の税務署長に申請を行うことで適用を受けることができます。

2. 営業職員の記帳・帳簿等の保存および確定申告について

○ 前述の記帳・帳簿等の保存制度にもとづく確定申告までの流れについて、一般的な営業職員の場合のモデルを以下に示します。

確定申告時の、具体的な記帳、各種帳票等の保存、等の方法については、各社の教材や指導文書等を参照してください。不明な点は各社の指導担当者の他、所轄の税務署や税理士等に照会してください。

○ 記帳用の帳簿などを活用しながら、記帳・記録保存を励行しましょう。



〈必要経費一覧表モデル〉

経費科目	概 要	具 体 的 支 出 例
減価償却費	業務用の車両・備品等のうち使用可能期間が1年以上のもので、取得価額が10万円以上のものの減価償却費	<ul style="list-style-type: none"> ・業務用の自動車・バイク・パソコン等の減価償却費（所定の算出方法に基づいて計算する必要があります） ○自動車等の家事使用部分（走行距離等使用割合により按分します）の減価償却費は、必要経費にはなりません。
租税公課	自動車税、印紙代、組合費等	<ul style="list-style-type: none"> ・業務用の自動車・バイクの自動車税、印紙代、組合費等 ○所得税、住民税、国民健康保険税、国税の延滞税・加算税・過怠税、地方税の延滞金・加算金、罰金、科料、過料などは必要経費にはなりません。 ○自動車等の家事使用部分の自動車税などは、必要経費にはなりません。
旅費交通費	通勤・新人採用・同行指導・募集・集金・保全・情報収集等のための交通費	<ul style="list-style-type: none"> ・通勤交通費、新人採用・同行指導・募集・集金・保全・情報収集・紹介依頼等のための移動交通費、医師等との同行タクシー代、高速道路利用料金、駐車場代、研修会・出張募集の際の交通費・宿泊費等 ○運賃や宿泊代、高速道路料金などで、業務に関係のないもの（たとえば、観光のためとか、家族の旅行のためのもの）は、必要経費にはなりません。
通信費	業務上の連絡等のための電話代、郵送料等	<ul style="list-style-type: none"> ・業務上の電話代、年賀状・暑中見舞い等の印刷代・郵送料、礼状・挨拶状・パンフレット等の郵送料等 ○電話代や切手代等のうち家事分の金額は、必要経費にはなりません。
接待交際費	協力者・契約者・見込客等を接待するための飲食費、業務上使用した物品代・謝礼・手土産等	<ul style="list-style-type: none"> ・お客さまや協力者に対する ①接待のための喫茶・食事代、②訪問手土産代（菓子、マッチ、ライター、タオル、飴・ガム、雑誌等）、③中元・歳暮・年賀等贈答品代、昇進・結婚・誕生祝品代、香典、饞別、見舞、契約加入記念品代、④紹介等に対する謝礼（物品、現金）、⑤職場・商店会等の旅行・忘年会への心付（物品、現金）等、採用見込者に対する接待のための喫茶・食事代等 ○接待費や交通費は、その相手方やその支出の理由などからみて、業務上必要と認められるものだけが必要経費になります。社会生活を行っていく上で通常必要となるようなものや、自己の趣味等が多分に反映しているようなものは、必要経費にはなりません。
損害保険料	業務用の自動車等の保険料	<ul style="list-style-type: none"> ・業務用の自動車等の保険料 ○自動車等の家事使用部分や家財の保険料は、必要経費にはなりません。また、満期返戻金付の長期損害保険の積立保険料に相当する部分の金額は、原則として必要経費にはなりません。
修繕費	業務用の自動車等の修繕費	<ul style="list-style-type: none"> ・業務用の自動車・バイク・自転車・パソコン等の修理代、自動車車検代等 ○自動車等の家事使用部分の修繕費などは、必要経費にはなりません。
消耗品費	業務用の事務用品代、名刺代、備品等で使用可能期間1年未満または取得価額10万円未満のもの	<ul style="list-style-type: none"> ・業務用のガソリン代、文具代（ペン・ノート・便箋等）、カバン購入代、印鑑代、名刺代、コピー代、フロッピーディスク代、10万円未満の自転車・パソコン・ワープロ・コピー機・電卓等の購入費（または、レンタル代） ○自動車等の家事使用部分のガソリン代などは、必要経費にはなりません。
会社控除経費有償物資等	業務上使用する物品代、協力者招待会費等、会社が報酬・給与明細等で控除した経費	<ul style="list-style-type: none"> ・業務上使用する物品代、協力者招待会等各種イベント自己負担費用・パンフレット代等会社を経由して支出した経費（会社経由で支出した経費については、支出目的に関係なく、当「経費科目」に計上してください）
雑費	上記いずれにも該当しない業務上の経費	<ul style="list-style-type: none"> ・上記以外で必要経費となるもの

■ ■ ■ ■ 一社専属保険代理店用（カリキュラムモデル） ■ ■ ■ ■

- ③1 商品研究Ⅰ
- ③2 商品研究Ⅱ
- ③3 商品研究Ⅲ
- ③4 販売契約実務の研究Ⅰ
- ③5 販売契約実務の研究Ⅱ
- ③6 販売契約実務の研究Ⅲ
- ③7 保険代理店の責務と正しい募集活動Ⅰ
- ③8 保険代理店の責務と正しい募集活動Ⅱ
- ③9 約款研究Ⅰ
- ④0 約款研究Ⅱ
- ④1 顧客管理Ⅰ
- ④2 顧客管理Ⅱ
- ④3 販売活動の研究Ⅰ
- ④4 販売活動の研究Ⅱ
- ④5 販売活動の研究Ⅲ

※上記15単位の具体的内容については、各社で記載してください。

■ ■ ■ ■ 乗合代理店用（カリキュラムモデル） ■ ■ ■ ■

- ③2 商品研究Ⅰ
- ③3 商品研究Ⅱ
- ③4 商品研究Ⅲ
- ③5 販売契約実務の研究Ⅰ
- ③6 販売契約実務の研究Ⅱ
- ③7 販売契約実務の研究Ⅲ
- ③8 保険代理店の責務と正しい募集活動Ⅰ
- ③9 保険代理店の責務と正しい募集活動Ⅱ
- ④0 約款研究Ⅰ
- ④1 約款研究Ⅱ
- ④2 顧客管理Ⅰ
- ④3 顧客管理Ⅱ
- ④4 販売活動の研究Ⅰ
- ④5 販売活動の研究Ⅱ
- ④6 販売活動の研究Ⅲ

※上記15単位の具体的内容については、各社で記載してください。

〔参考〕 銀行などの保険商品販売時などの弊害防止措置

「利用者利便の向上」などを図る観点から実施された銀行などにおける保険商品の窓口販売は、平成12年の保険業法改正を受けて、平成13年4月から実施されています。

一方で、融資などを通じた銀行などのもつ優位性や預金口座の入出金情報など、銀行業務を通じて顧客の非公開情報を知り得るといった銀行などの特殊性に鑑み、「契約者の保護」などを図る観点から、銀行などの金融機関が生命保険を募集する際には、一般の生命保険募集人が守らなければならない募集上のルールに加え、新たに「弊害防止措置」が規定されています。

この「弊害防止措置」は、平成13年4月の銀行などによる保険販売開始時に規定されたものに加え、平成14年10月以降順次保険販売対象商品が拡大されたことに伴い、新たな規定が設けられています。

募集人である銀行などならびに銀行員などが弊害防止措置に違反した場合、募集人登録の取り消しや業務停止命令、業務改善命令などの行政処分の対象となります。

1. 平成13年4月施行の弊害防止措置

(1) 優越的地位の濫用の禁止

(保険業法第300条 保険業法施行規則第234条第1項第7号関連)

- 銀行などが自ら行う信用供与の条件として保険募集をする行為の禁止
- その他自行の取引上の優越的な地位を不当に利用して保険募集をする行為の禁止

○銀行などが融資を行う際に抱き合わせにより保険加入を強要する行為や、保険に加入しなければ融資を引き上げるなどの優越的な地位を不当に利用して保険募集を行うことは、法令などにより禁止されています。

(2) 銀行顧客の非公開情報の保険募集への流用禁止

(保険業法施行規則第212条第2項第1号関連)

- 銀行業務を行う上で知り得た顧客の非公開情報を活用した保険募集の禁止

○書面などにより、顧客との間で事前の同意がある場合を除いて、銀行業務を行う上で知り得た顧客の非公開情報（個人の預金残高など）を活用して、保険募集を行うことは法令などにより禁止されています。

●銀行業務を行う上で知り得た顧客の非公開情報（個人の預金残高など）を活用して、保険募集を行うためのダイレクトメールを発信する場合などは、予め顧客の同意を得なければなりません。

●また、顧客から同意を得るにあたっては、不同意申立がないことを以って同意とみなすことはできません。したがって、資料などを用いることにより、保険募集を開始する時点ま

で、明示的な同意を必ず得る必要があります。

(注) 非公開情報とは、当該銀行などの取締役もしくは監査役または使用人が職務上知り得た顧客の預金、為替取引、資金の借入れなどに係る情報、その他の特別の情報をいいます。

(3) 預金などとの誤認防止 (銀行法施行規則第13条の5 関連)

○銀行預金などとの誤認防止措置

○保険募集時に顧客が「定期預金・外貨建て預金などをした」と誤認しないよう、事前に顧客の知識、経験および財産の状況を踏まえて、顧客に対し書面などにより、十分に説明することが求められています。

2. 平成14年10月施行の弊害防止措置

平成14年10月施行の「保険業法施行規則及び銀行法施行規則等の一部を改正する内閣府令等」では、銀行などによる生命保険販売対象商品が拡大されることに併せて、新たに以下の弊害防止措置を講じることが求められています。

(1) 保険募集に関する取引が銀行業務に影響を及ぼさないことについての事前説明義務

(保険業法第300条 保険業法施行規則第234条第1項第8号 関連)

○銀行などが保険商品を販売する際に、保険商品を購入しないことで融資が受けにくくなるなど、他の銀行取引に影響を及ぼさないことについて顧客に対し、書面交付または電磁的方法により事前に説明することが義務付けられています。

●保険募集を開始する前に保険募集の対象となる全ての顧客に対し、予め書面交付または電磁的方法により保険募集に関する取引が他の銀行取引に影響を与えない旨を説明し、最終的に保険商品を購入しない場合であっても、銀行取引上不利益とならないことを説明する必要があります。

(2) 住宅ローン返済困窮時の相談窓口についての説明義務

(保険業法第300条 保険業法施行規則第234条第1項第11号 関連)

○銀行などが個人を契約者とする住宅関連信用生命保険契約の保険募集を行う際は、保険募集の対象となる全ての顧客（契約者）に対し、遅くとも申込み時まで、住宅ローンの返済が困難になった場合の相談窓口について、書面交付または電磁的方法により説明することが義務付けられています。

(3) 保険料ローンを利用した変額個人年金保険加入時のリスク説明義務

(保険業法第300条 保険業法施行規則第234条の27第1項第2号 関連)

○銀行などが特別勘定を用いた保険契約（変額個人年金保険）の保険募集を行う際に、顧客

(契約者)が融資を受けて保険料に充てた場合、当該契約の運用実績の変動により将来の年金受取総額や解約返戻金などが融資額もしくは融資額とその利子の合計額を下回り、債務の返済が困難になる可能性があることについての説明を、顧客(契約者)に対し書面交付または電磁的方法により行うこと、および顧客(契約者)から当該書面を受領した旨の確認を署名または受領印を得ることなどにより行うことが義務付けられています。

- 銀行などが保険募集を行う際には、当該銀行において保険料ローンの設定が行われているか否かを問わず、保険募集の対象となる全ての顧客(契約者)に対し、書面交付または電磁的方法による説明を行い、遅くとも申込み時までに、当該書面を受領した旨の署名(または受領印)などの徴求が必要となります。

(4) 銀行などの特定関係者による優越的地位の不当利用の禁止

(保険業法第300条 保険業法施行規則第234条第10号関連)

- 銀行などの特定関係者が保険募集を行う際に、当該銀行の優越的な地位を不当に利用したり、当該保険募集を条件に信用を供与したりすることは、法令などにより禁止されています。

(注) 特定関係者とは、当該銀行の子会社(証券専門会社を含む)、当該銀行を子会社とする銀行持株会社、当該銀行持株会社の子会社(当該銀行を除く)、その他の当該銀行と政令で定める特殊の関係にある者をいいます。

(5) 特別勘定に属する資産の運用に関する書面の交付義務

(保険業法第294条第1項、第300条の2)

保険業法施行規則第227条の2第3項第10号、第234条の21の2第1項第8号関連)

- 変額個人年金保険など、特別勘定を用いた保険契約の各特別勘定に関する情報開示が義務付けられています。変額個人年金保険などを募集する際には、顧客(契約者)に対し遅くとも申込み時までに、次に掲げた事項を書面交付または電磁的方法により提供することが義務付けられています。

また、運用対象の異なる複数の特別勘定(日本株式型・日本債券型など)がある契約の場合には、その各々の特別勘定について、次に掲げた事項を顧客(契約者)に対し書面交付または電磁的方法により提供することが義務付けられています。

①資産の運用対象が受益証券または投資証券の場合

- 資産の運用対象となる受益証券または投資証券(以下、「受益証券など」)の名称
- 受益証券などの目的および基本的性格、沿革ならびに仕組み
- 受益証券などの投資方針、投資対象、運用体制および投資制限
- 受益証券などの投資リスク
- 受益証券などの投資状況、運用実績ならびに設定および解約実績
- 受益証券などの貸借対照表、損益および剰余金計算ならびに附属明細表
- 受益証券などの純資産額計算書、投資主要銘柄、投資不動産物件およびその他投資資産の主要なもの

(注) 受益証券などについて金融商品取引法第13条第1項に規定する目論見書が作成されている場合は、当該目論見書の記述を利用すること。また、当該目論見書が作成されていない場合にあっても、これに準じて作成すること。

②資産の運用を保険会社が行っている場合

- 資産の運用に係る目的および基本的性格
- 資産の運用に係る運用方針、運用対象、運用体制および運用制限
- 資産の運用に係る運用リスク
- 資産の運用実績
- 当該保険契約の保有件数
- 資産の内訳
- 資産の運用に係る運用収支状況、運用株式主要銘柄およびその他運用資産の主要なもの

(注) 運用対象の異なる複数の特別勘定がある契約で、その特別勘定が上記①と②に分かれる場合には、①、②それぞれに掲げられた項目について書面にて顧客（契約者）に対し交付することが義務付けられています。

○保険加入後保険期間中において、契約している変額個人年金保険などの運用状況について年1回、顧客（契約者）に対し書面で通知することが義務付けられています。

3. 平成17年12月施行の弊害防止措置

平成17年12月施行の「保険業法施行規則等の一部を改正する内閣府令等」では、銀行などによる生命保険販売対象商品が拡大されることに併せて、弊害防止措置の見直しと新たな措置の導入が求められています。

弊害防止措置の見直し

- (1)保険会社が銀行等に保険募集を行わせるときは、銀行等への委託に関する方針を定めるとともに、銀行等の保険募集の状況を的確に把握するための措置等を講じなければなりません。（保険業法施行規則第53条の3の3 関連）
- (2)保険募集を行う銀行等が銀行業務等で知り得た顧客の非公開情報を顧客の同意なく保険募集に利用することを制限する措置について、その対象となる非公開情報の定義や顧客の同意を得る時期及び方法を明確化することが求められています。（保険業法施行規則第212条第2項第1号、第212条の2第2項第1号、第212条の4第2項第1号 関連）
- (3)保険募集を行う銀行等は、引受保険会社の商号等の明示、保険契約に関する情報の提供等に関する指針を定め、公表し、その実施のために必要な措置を講じなければなりません。（保険業法施行規則第212条第2項第2号、第212条の2第2項第2号、第212条の4第2項第2号 関連）
- (4)保険募集を行う銀行等は、保険募集に係る法令等の遵守を確保するため、営業所又は事業

所ごとに責任者を、本店又は主たる事務所に統括責任者を配置しなければなりません。
(保険業法施行規則第212条第2項第3号、第212条の2第2項第3号、第212条の4第2項第3号関連)

新たな弊害防止措置の導入

銀行等が新たに取り扱いすることができる生命保険契約は、一時払終身保険、保険期間10年以下の平準払養老保険（法人契約を除く。）及び一時払養老保険（保険業法施行規則第212条第1項第4号関連）です。

(1)銀行等が新たに取り扱いすることができる保険契約（以下「新規解禁保険契約」という。）の募集を行う場合、以下の者（以下「保険募集制限先」という。）を保険契約者又は被保険者として当該保険契約の募集を手数料等を得て行ってはいけません。（保険業法施行規則第212条第3項第1号、第212条の2第3項第1号、第212条の4第3項第1号関連）

イ. 事業資金の融資先である法人、その代表者及び個人事業主

ロ. 事業資金の融資先である小規模事業者（常時使用する従業員の数が50人以下の事業者）の役員及び従業員

(2)新規解禁保険契約の募集を行う銀行等は、保険募集制限先を確認する業務を的確に遂行するための措置、保険募集に係る業務が銀行等のその他の業務に支障を及ぼさないようにするための措置等を講じなければなりません。（保険業法施行規則第212条第3項第2号、第212条の2第3項第2号、第212条の4第3項第2号関連）

(3)新規解禁保険契約の募集を行う銀行等は、あらかじめ顧客に対し、保険募集制限先を確認する業務に関する説明を書面の交付または電磁的方法により行わなければなりません。（保険業法施行規則第234条第1項第9号関連）

(4)新規解禁保険契約の募集を行う銀行等は、事業資金の融資業務を行う使用人が保険募集を行わないことを確保するための措置を講じなければなりません。（保険業法施行規則第212条第3項第3号、第212条の2第3項第3号、第212条の4第3項第3号関連）

(5)新規解禁保険契約の募集を行う銀行等は、顧客が当該銀行等に融資の申込みをしていることを知りながら、当該顧客またはその密接関係者に対し保険募集を行ってはなりません。（保険業法施行規則第234条第1項第10号関連）

(6)銀行等の特定関係者（子会社、兄弟会社等をいう。）を通じた上記(1)及び(5)の規制に係る潜脱行為は禁止されています。（保険業法施行規則第234条第1項第14号、第15号関連）

なお、中小金融機関には一部特例があります。

平成19年12月に、保険商品の販売が全面解禁された後も、これらの弊害防止措置が存置されています。

なお、平成24年4月よりこの枠組みを維持しつつ、規制の一部緩和や新たな実効性確保のための措置が講じられました。

(1)融資先募集規制等の一部緩和

・事業性資金の融資先に対して一部商品（一時払終身保険・一時払養老保険等）が募集規

制対象から除外されました。(保険業法施行規則第212条第3項第1号、第212条の2第3項第1号等関連)

- ・非事業性資金の融資申込者に対する募集規制(タイミング規制)が除外されました。(保険業法施行規則第234条第1項第10号関連)
- ・地域(中小)金融機関で担当者分離規制の適用を受ける場合、保険金額の制限の対象となる契約は、従業員50人以下の融資先の従業員等を契約者とするものに限られることになりました。(保険業法施行規則第212条第4項、第212条の2第4項等関連)

(2)実効性確保のための追加措置

- ・保険商品と預金との誤認防止のための説明義務により、顧客がその内容を理解したことについて書面を用いて確認しなければなりません。(主要行等向けの総合的な監督指針Ⅲ-3-3-2-2(4)、中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針Ⅱ-3-2-5-2(4)関連)
- ・非公開金融情報の保険募集業務への利用について、顧客の同意を取得する際に、保険の勧誘の手段、利用する情報の範囲、同意撤回の方法等を明示しなければなりません。(保険会社向けの総合的な監督指針Ⅱ-4-2-6-2関連)
- ・住宅ローン関連保険の募集に際し、その加入がローンの条件ではないことを顧客に対し書面または電磁的方法によって説明しなければなりません。(保険会社向けの総合的な監督指針Ⅱ-4-2-6-6関連)

〔参考〕 行動規範

生命保険事業は、国民生活の安定・向上、経済の発展および持続可能な社会の実現に密接な関わりを持つ公共性の高い事業であり、その活動を通じ社会公共の福祉の増進に資するという社会的使命を有している。

生命保険会社が、お客さまからの負託や社会からの期待に応え、社会的責任を果たすためには、健全な業務運営を通じて得られるお客さまや社会からの信頼が基礎となることから、確固たる信頼の確立に向けて、生命保険協会は「行動原則」および「基本的行動」からなる行動規範を定める。

生命保険会社各社およびその役職員は、本行動規範を遵守するとともに、経営者自らが率先垂範し、すべての役職員の業務遂行にあたっては遵守されるよう努め、企業倫理を徹底することとする。

I. 行動原則

生命保険会社各社の事業経営及びその役職員の業務遂行における、原則・規準とすべき行動を次のとおり定める。

1. お客さま本位の行動
2. コンプライアンスと高い企業倫理に基づく行動
3. 社会的責任に基づく行動

II. 基本的行動

前記「行動原則」に則って、次の「基本的行動」を定める。

1. 商品の提案・提供から支払いまでの適切なお客さま対応の推進

お客さまからの満足と信頼が得られるよう、お客さま本位の業務運営を通じて、真にお客さまのニーズに応える質の高い商品およびお客さまの視点に立ったサービスを提供するとともに、保険金等のお支払いを適切に行う。

- ① お客さまのニーズを的確に把握し、「安心」を確実にお届けできる質の高い商品の開発・提供に努める。
- ② 勧誘方針を策定・公表し、勧誘が適正に行われることを確保するための措置を講じる。また、お客さまに商品内容を正しくご理解いただくよう、適切かつ十分な説明を行い、お客さまに最適な商品を選択いただくよう努める。
- ③ 「ご契約時」から「ご請求時・支払時」等の全契約期間にわたって、お客さまにご契約内容や各種お手続きに関する情報を、適時に分かりやすく提供する。
- ④ 保険金・給付金等のお支払いは、生命保険事業における最も基本的かつ重要な機能であることを認識し、迅速・正確・公平・丁寧に行い、お支払いできない場合には、十分な説明を行い、お客さまにご理解・ご納得いただくよう努める。
- ⑤ 商品・サービスの提供から保険金等の支払いに至るまで、お客さまの視点に立った適切な対応が行える職員の育成に努める。

2. お客さまや社会との相互理解の促進

お客さまや社会に対し、事業活動等に関する情報を正確かつ積極的に伝えるとともに、広くお客さまの声を捉えた上で、誠実に対応し、経営に反映する。

- ① お客さまや社会に対し、経営状況、お客さまから寄せられた声への取組み等の事業活動に関する情報を正確かつ積極的に提供し、生命保険事業を正しくご理解いただけるよう努める。

- ② 社会環境の変化を踏まえ、金融リテラシーの向上に資する情報を積極的に提供し、社会生活の安定と向上に貢献するように努める。
- ③ お客さまをはじめとする幅広いステークホルダーとの対話を通じて得られた、ご意見、ご要望等に耳を傾け、誠実に対応し、商品・サービスや業務等の改善につなげる。

3. お客さま情報の適正な取扱いと保護の徹底

生命保険事業におけるお客さま情報の重要性を認識し、適正な取扱いを行うとともに、保護を徹底する。

- ① お客さまの生命・身体・財産等に関する重要な個人情報を取扱っていることを認識し、お客さまに安心して情報を提供いただけるよう、お客さま情報の適正な取扱いを行うとともに、保護を徹底する。
- ② 各種取引を通じて得た企業・団体等の情報についても、重要性を認識し、適正な取扱いを行うとともに、保護を徹底する。
- ③ 個人情報については、個人情報保護法や、個人情報保護委員会・金融庁および当社が定めるガイドライン、指針等の法令・規定等に基づき適正に取扱う。

4. 公正な事業活動の遂行

お客さまと社会からの確固たる信頼を確立するため、あらゆる法令をはじめ、社会的規範を遵守し、コンプライアンスを徹底するとともに、実効的なガバナンスを構築し機能発揮することにより、公正な事業活動を行う。

- ① 保険契約者・消費者等の保護を目的としたあらゆる法令をはじめ、社会的規範を遵守し、公正な事業活動を行う。
- ② 独占禁止法等を遵守し、公正かつ自由な競争を行い、お客さまの利益の保護と市場の健全な発達の促進に努める。
- ③ 国際的な事業活動においても、国際ルールや法令はもとより、現地の文化を尊重し、現地の社会・経済に与える影響に配慮した行動をとる。
- ④ 実効的なガバナンスを構築し、機能発揮することにより、公正な事業活動を行う。

5. 反社会的勢力との関係遮断

市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力との関係遮断を徹底する。

- ① 反社会的勢力への対応について、外部専門機関と連携の上、不当な要求に対して断固として応じない等、反社会的勢力との関係を遮断するため、組織として適切な対応を行う。
- ② テロ資金供与やマネー・ローンダリング防止に向け、お客さまへの取引時確認や疑わしい取引の届出等、適切な対応を行う。

6. 生命保険事業の特性を踏まえた資産運用

収益性・安全性・流動性ととともに、公共性に配慮した資産運用を行う。

- ① お客さまからの負託に応えるため、収益性・安全性・流動性の原則を踏まえた資産運用を行う。
- ② 生命保険事業の特性に鑑み、公共性にも十分配慮した資産運用を行う。
- ③ 国内外の金融・資本市場等における主要な参加者として、各市場や経済に与える影響も考慮しつつ資産運用を行う。
- ④ 持続可能な社会の実現に向けて、社会的課題の解決へ貢献するため、環境・社会・ガバナンス（ESG）の要素も考慮した資産運用に努める。

- ⑤ 責任ある投資家として投資先企業と目的を持った対話等を通じて、投資先企業の持続的成長に向けたスチュワードシップ責任を適切に果たすように努める。

7. 環境問題への取組みの推進

環境問題への取組みは人類共通の重要課題であるとの認識に立ち、自主的かつ積極的に取組む。

- ① 事業活動における省資源・省エネルギーの推進等、環境問題に自主的かつ積極的に取組む。
- ② 役職員に対する環境教育を通じた意識向上を図るとともに、環境保全活動に参画できるよう支援に努める。

8. 社会貢献活動の推進

自らの活動の基盤となる社会の健全かつ持続的な発展に向け、「良き企業市民」として社会貢献活動に積極的に取組む。

- ① 豊かで安心感あふれる社会をつくるために、自らが地域社会の一員であることを自覚し、「良き企業市民」として、社会の健全かつ持続的な発展に向け、社会貢献活動に積極的に取組む。
- ② NPO・NGO、地域社会等との連携や、業界・経済界としての社会貢献活動に参画する等により、社会的な課題の解決に向けた貢献に努める。

9. 人権の尊重

すべての人々の人権を尊重し、自らの活動が人権に与える影響を考慮して行動する。

- ① 国際的に認められた人権を理解したうえで、すべての人々の人権を尊重する。
- ② お客さまはもとより取引先企業等のあらゆる関係先に対して、自らの活動が人権に与える影響を考慮して行動する。

10. 働き方の改革と職場環境の充実

職員の能力を高め、人格・個性・多様性を尊重する働き方を実現するとともに、健康と安全に配慮した働きやすい職場環境を確保する。

- ① 職員の人権やプライバシーを尊重するとともに、差別やハラスメントのない公平な職場環境を確保する。
- ② 職員のキャリア形成や能力開発等により、職員個々の能力向上を図るとともに、その能力が十分に発揮できる活力ある職場環境を確保する。
- ③ 少子高齢化の進展に鑑み、出産・育児・介護に携わる職員の支援や、柔軟な働き方を推進し、働きやすい職場環境を確保する。
- ④ 多様な人材の社会参画を支援するような雇用促進に努める。
- ⑤ 健康と安全に配慮した働きやすい職場環境を確保する。

11. リスク管理の徹底

お客さまに対する責務を確実に履行し信頼が得られるよう、経営者のリーダーシップのもとでリスク管理を徹底し、適切な運営および継続的な改善を行う。

- ① お客さまに対する責務を確実に履行するため、経営者のリーダーシップのもと、各種リスクを把握・評価し、的確な対応が行えるようリスク管理態勢を構築し、それが適切に機能しているかを検証し、継続的な改善を行う。
- ② 保険引受リスク、資産運用リスク、事務リスク、システムリスク等、各種リスクの特性

に応じたリスク管理を徹底する。

- ③ 通常のリスク管理だけでは対処できないような事態に備え、危機管理、大規模災害に対応したリスク管理態勢を構築し、事務処理を円滑に行い保険金等の支払いを確実に実行するような体制を整備する。

12. 再発防止の徹底と説明責任の遂行

お客さまや社会に影響を及ぼす事態が発生したときには、経営者の強いリーダーシップのもと、徹底した原因究明と再発防止に努めるとともに、お客さまや社会に対する説明責任を果たす。

- ① お客さまや社会に影響を及ぼす事態が発生した際に迅速かつ適切な対応がとれるよう、マニュアル等の整備による社内体制を整備する。
- ② お客さまや社会に影響を及ぼす事態が発生したときには、経営者自らの責任の下で、事実調査と原因究明を行い、信頼回復に向けて迅速かつ適切な対応と徹底した再発防止に努める。また、お客さまや社会に対して明確かつ迅速な説明を行い、説明責任を果たす。

以 上

〔参考〕 社会貢献活動

生命保険協会は、わが国で生命保険業を営む民間生命保険会社全社が加盟し、生命保険業の健全な発達および信頼性の維持のために活動するとともに、「助け合いの精神」に基づく生命保険業の性格から、人々の生活と社会福祉の向上に寄与するため、特に平成元年度より業界を挙げて「社会貢献活動」に取り組んでいます。

1. 介護福祉士養成給付型奨学金制度

超高齢社会における介護の担い手として、大きな役割が期待されている「介護福祉士」の養成支援が必要との認識から、平成元年度より、介護福祉士を目指す学生に対して奨学金を支給しています。

2. 保育士養成給付型奨学金制度

待機児童解消に向け、保育の受け皿拡大・整備が進められているなか、保育の専門職として活躍を期待される保育士の養成を支援する目的で、平成29年度より、保育士を目指す学生に対して奨学金を支給しています。

3. 子育てと仕事の両立支援に対する助成活動

社会的課題である待機児童問題の解消へ貢献し、子育てと仕事を両立できる環境整備に寄与することを目的に、保育所・放課後児童クラブの受け皿拡大や質の向上の取組みに対する資金助成を平成26年度から実施しています。

4. 生命保険協会留学生給付型奨学金（セイホスカラーシップ）

国際貢献・交流の重要性を認識し、次の時代を担う東南アジア・東アジアからわが国へ来る私費留学生に対する奨学金制度を平成2年度より実施しており、現在は「公益財団法人日本国際教育支援協会」を通じて制度を運営しています。

5. 健康増進啓発活動

超高齢社会の到来を踏まえた健康長寿社会の実現に向け、平成26年度より、自治体や地域メディア等が主催するウォーキングイベントに協賛しています。イベントではブースを出展して参加者の健康意識向上に取り組んでいます。

6. 地方協会による社会貢献活動（地方CR活動）

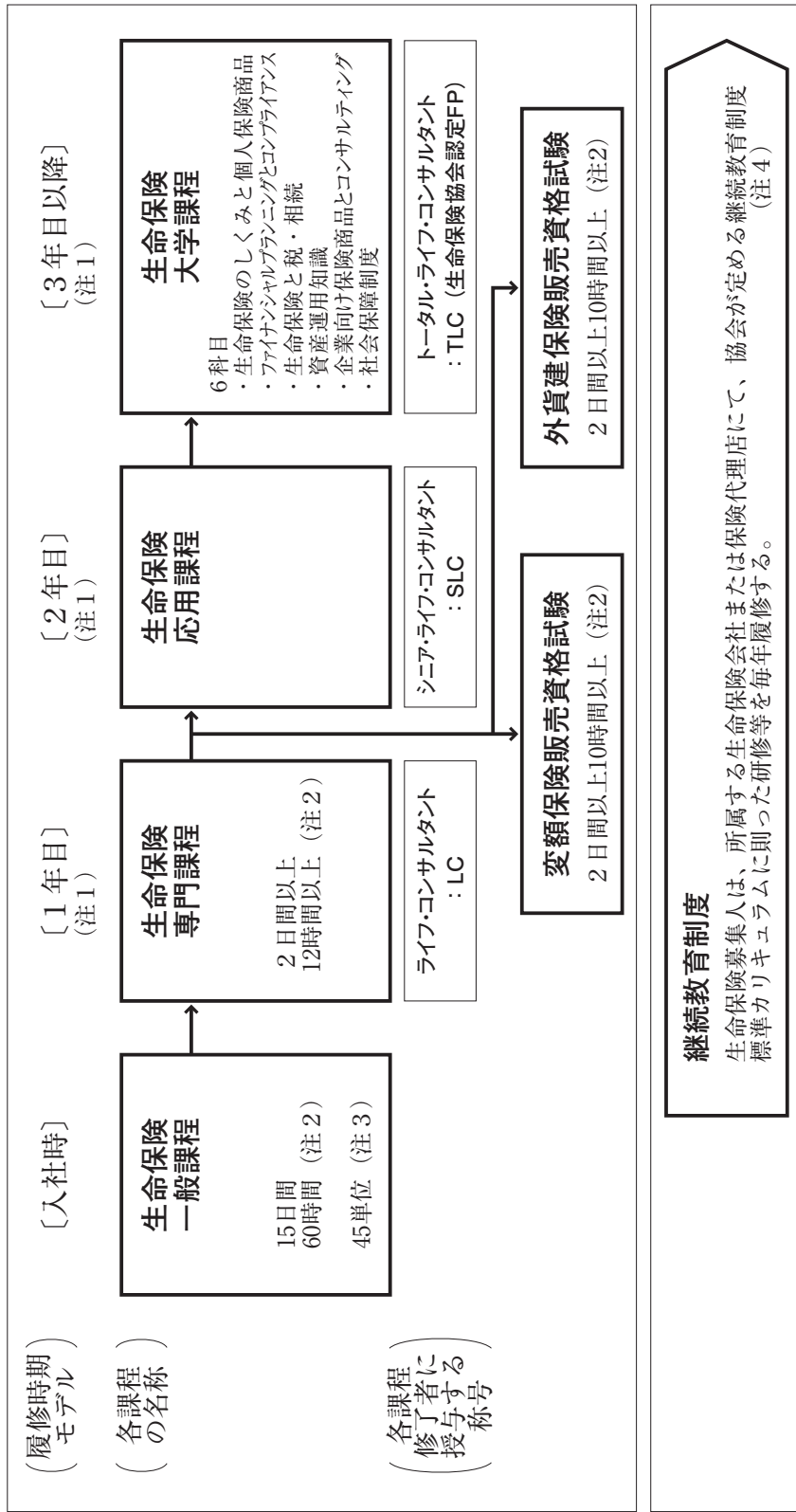
全国54の地方協会では、生命保険事業の発展を支えていただいている地域社会にご協力できればと、平成3年度より住み良い地域社会づくりへの貢献を積極的に実践していくため、生命保険業界の営業拠点とマンパワーのネットワークを活用し、地域との良好な関係づくりを目指した次のような活動を展開しています。

○募金活動、福祉巡回車寄贈、献血活動、高齢者・障がい者支援、健康関連の取組み、寄贈・ボランティア活動

その他、各生命保険会社においても様々な社会貢献活動を行っています。

※本情報は、令和5年10月末現在のものです。

[参考] 業界共通教育制度・継続教育制度



(注1)〔年目〕は、モデル的な履修時期を示す。

(注2) 日数・時間は、モデルケースの研修日数・研修時間を示す。

(注3) 乗合代理店については46単位。

(注4) 当年度に生命保険募集に関する業務に携わらないことが明確な人を除く。研修名は各社により異なる。

〔参考〕 業界共通教育各課程試験の意義、役割および試験のポイント

	生命保険一般課程試験	生命保険専門課程試験	生命保険応用課程試験	生命保険大学課程試験	変額保険販売資格試験	外貨建保険販売資格試験
①意義、役割	生命保険募集人として必要とされる生命保険の基礎知識を修得する課程。(本課程試験に合格し、内閣総理大臣へ生命保険募集人として登録された者が、生命保険の募集業務に従事することができます)	生命保険販売に関する専門知識と周辺知識を修得する課程。	知識を生かした応用力・実践力を養成し、ファイナンシャル・プランニング・サービスの充実を図る課程。	ファイナンシャル・プランニング・サービスの提供に必要とされる高度な専門知識を修得する課程。	変額保険の販売に必要な知識の修得と販売資格の取得。	外貨建保険の販売に必要な知識の修得と販売資格の取得。
②受験資格	協会が指定する所定の30単位を試験日までに履修したことを生命保険協会が確認した者。 研修日数・時間は8日間かつ32時間以上をモデルケースとするが、効率的な教育が行われる場合は、日数、時間にとらわれません。	試験申込時において、生命保険募集人登録済である者。ただし、一般課程試験の免除者を除く。 全社共通の対応部分の研修(モデルケース：2日間以上12時間以上)ただし、効率的な教育が行われる場合は、日数、時間にとらわれません。	試験申込時において、専門課程試験の合格者。	試験申込時において、応用課程試験の合格者。	●専門課程試験の合格者、または本試験と同日に実施される専門課程試験の受験者。 ●協会の定める所定の研修(モデルケース：2日間以上10時間以上)を試験日までに履修したことが確認された者。ただし、効率的な教育が行われる場合は、日数、時間にとらわれません。 ●変額保険の発売認可(認可申請を含む)を得ている会社に所属する者。	●専門課程試験の合格者、または本試験と同日に実施される専門課程試験の受験者。 ●協会の定める所定の研修(モデルケース：2日間以上10時間以上)を試験日までに履修したことが確認された者。ただし、効率的な教育が行われる場合は、日数、時間にとらわれません。 ●外貨建保険の発売認可(認可申請を含む)を得ている会社に所属する者。
③試験方法	CBT(コンピュータ試験)による協会が設定する試験会場のうち、受験者の任意の会場での試験	同 左	同 左	同 左	同 左	同 左
④出題範囲	一般課程研修カリキュラムのうち、基礎研修30単位(生命保険の基本知識)	専門課程テキスト(共通テキスト)	応用課程テキスト(共通テキスト)	大学課程テキスト(共通テキスト)	変額保険テキスト(共通テキスト)	外貨建保険テキスト(共通テキスト)
⑤解答方法	CBT(コンピュータ試験)方式	同 左	同 左	同 左	同 左	同 左

MEMO

MEMO

A large empty rectangular box with a thin black border, intended for writing the memo's content.

MEMO

令和6年4月3日初版発行

令和6年度

一般課程テキスト

不許
複製

編集発行人

東京都千代田区丸の内3の4の1

一般社団法人 **生命保険協会**

表紙のマークは生命保険のシンボルマークです。生命保険は家族にとってかけがえない大切な存在です。シンボルマークではその深くて強いつながりを Life insurance の〈L〉と〈i〉と家族をシンボライズしたパターンを重ね合わせて表現しています。