

勧誘方針

〈基本方針〉

- お客様のライフステージの変化や多様なニーズにお応えする提案と商品・サービスをご提供します。
- お客様からの信頼にお応えしていくため、法令および社会的規範、各種規程・ルールを遵守した適切な勧誘を行います。

1. 適切な勧誘・提案について

- ① 上記「基本方針」に基づき、お客様の年齢や収入・資産、ご家族の加入状況等を考慮し、最適な保障内容・妥当な保障額を提案いたします。また、ご契約内容についてお客様の知りたいこと、重要なことを分かりやすくご説明いたします。
- ② お客様への訪問・電話連絡等に当たっては、時間帯等ご都合に配慮し、お客様の意向に基づいた適切な勧誘・提案活動を行います。
- ③ 保険商品の提案を行なうに際しては、「重要事項説明書（契約概要・注意喚起情報）」「ご契約のしおり」「約款」等を活用・交付して、お客様に商品内容を正しくご理解いただけるようにいたします。
- ④ お申込みをいただく際に、「意向確認書」にて、お申込みをされる保険商品がお客様のニーズに合致していること、および保険料・保障内容等について再確認させていただき、お客様がご意向に沿った商品にご加入いただけるようにいたします。また、お客様が保険契約の内容等について、ご理解されていない場合や誤解されている場合には、より分かりやすい説明および誤解の解消に努めます。
- ⑤ 特に未成年者の方を被保険者とする生命保険契約については、モラルリスクを排除する観点から、ご契約内容の確認を行うとともに、適切な勧誘に努めます。
- ⑥ 特にご高齢のお客様に対しては説明の内容を十分にご理解いただけるよう、より丁寧にわかりやすくご説明、対応いたします。
- ⑦ 投資性商品については、お客様の年齢や収入・資産、ご家族の加入状況、投資経験、投資性商品に対する知識、ご加入目的等を踏まえ、お客様に適した商品を提案いたします。特に市場リスク等重要な事項については、お客様に確実に理解いただくために説明書面をお渡しするとともに、お客様の知識、投資経験、収入・資産等の状況、および当該商品のご加入目的等を踏まえ、十分な説明をいたします。
- ⑧ 生命保険・損害保険その他金融商品の取扱いを明確に区分し、適切な勧誘・提案を行うことにより、商品および引受保険会社についての誤認等を招くことがないようにいたします。

2. 募集人の教育・育成について

- ① お客様の多様なニーズにお応えするため、生命保険・損害保険その他金融商品の提案を推進する知識・スキルを備えた募集人の育成に努めます。
- ② 募集人に対し、生命保険協会の「継続教育制度」を踏まえ、高いコンプライアンス意識の醸成と、適切な勧誘・提案が行われるための研修を継続的に実施しています。
- ③ 投資性商品の提案にあたる募集人については、所定の資格取得に加え、リスクの負担・程度等の重要な事項についてお客様に適切に説明できるよう知識・スキルの向上に努めます。

3. 個人情報の保護について

業務上知り得たお客様に関する情報については、厳格な管理の下、適切に取扱います。