

自己点検チェックシートの改訂について

2026年10月

- 「自己点検チェックシート」は、本協会の代理店業務品質評価制度において、代理店の体制整備をサポートするとともに、代理店と保険会社との対話のツールとして活用されることで保険会社による代理店指導等を補完する重要な取り組みと位置づけている。
- 本協会は、毎年度、「自己点検チェックシート」を作成して代理店に提供することとしており、今般、「自己点検チェックシート(2027年度版)」の作成に向けて具体的な改訂内容を整理したことから、意見公募を実施する。
※この意見公募は、昨年度同様、本協会ホームページの「協会からのお知らせ」に掲載する方式により実施する。
- 「自己点検チェックシート(2027年度版)」は、意見公募の結果等を踏まえ、2027年2月中を目処に確定する。

(1) 法令等改正を踏まえた見直し

- ✓ 比較説明・推奨販売に係る保険業法施行規則および監督指針改正(2028年3月1日施行(※))を踏まえた見直しを実施

※金融庁からは、「乗合代理店においては、顧客の最善の利益を勘案した業務運営を図る観点から、今般の内閣府令及び監督指針改正に係る金融庁の考え方として示した内容・趣旨を踏まえた上で、改正後の内閣府令の施行日及び監督指針の適用日を待つことなく、可能な限り速やかに体制整備を行い、比較推奨販売を適切に実施されることが望ましい」との考え方が示されている。

令和7年保険業法改正に係る内閣府令及び「保険会社向けの総合的な監督指針」等の一部改正(案)に対するパブリックコメントの結果等の公表について:金融庁

(2) 自己点検の回答傾向を踏まえた設問の統合

- ✓ 各点検項目における「業務規程等の策定」および「募集人の教育・指導・管理」に関する設問は、自己点検の回答傾向(選択肢の割合・組合せ)が類似していることを踏まえ、設問の統合を実施

(3) 自己点検チェックシートのわかりやすさ向上

- ✓ 回答入力にあたっての説明の拡充等を実施

※以上の見直しにより、一般代理店の設問数は最大20問削減され、139問となる(注)。

(注)設問数は代理店の規模・属性等により増減あり

3. 点検項目の削減等の見直しに向けた考え方

- 自己点検チェックシートは、制度運営で把握した実情や意見等を踏まえ、継続的に見直しを実施することとしている。
- このうち、点検項目の削減等の見直しに関しては、本点検が、顧客本位の業務運営を行ううえで最低限必要な業務品質が確保されているかを確認するものであることを踏まえ、次の考え方に沿って対応を検討する。
 1. 代理店による自己点検の結果と損保会社によるフィードバック状況を確認、検証する。
 2. その結果、より効果的な点検実施のため必要な範囲で、次のいずれかの対応を検討する。なお、検討に際しては、代理店および損保会社の負担感に十分配慮する。
 - ① 関連する設問との統合(点検項目の削減)
 - ② 設問内容の見直し(点検項目の高度化)
 - ③ 設問自体の廃止(点検項目の削除)

「自己点検チェックシート」の一部改訂について(新旧対比表)(案)

○本対比表は、「自己点検チェックシート(2026 年度版)」からの改訂内容を記載しています。

(下線部改訂箇所)

現 行	改 訂 案	備 考
【留意事項シート】		
<留意事項> (新設)	<留意事項> <u>2. 使用するアプリケーションについて</u> <u>■自己点検チェックシートは、Microsoft Excel(2007 年版以降)を使用して記入・編集してください。</u> <u>■他の表計算ソフトで編集・保存されたファイルは、正常に操作や処理ができない場合があります。</u>	・明確化のため追加
<留意事項> <u>2. チェックシートの改変について</u>	<留意事項> <u>3. チェックシートの改変について</u>	・項番の変更
<留意事項> <u>3. 各シートの入力順序について</u> (略) (新設)	<留意事項> <u>4. 各シートの入力順序および提出について</u> (略) <u>■提出にあたっては、「一覧シート」の左上「ステータス」欄に「入力完了」と表示されていることを確認してください。</u> <u>※全項目を入力しているにもかかわらず、ステータス欄が「回答中」の場合、Excel の計算方法が「自動」以外に設定されている可能性があります。Excel の「数式」タブの「計算方法」から「計算方法の設定」で「自動」をクリックした後、「再計算の実行」をクリックし、「入力完了」と表示されていることを確認のうえ、提出してください。</u>	・明確化のため修正
【基礎情報入力シート】		
No7 自賠償保険以外の損保商品の <u>取扱い</u> 有無 <説明>	No7 自賠償保険以外の損保商品の <u>委託</u> 有無 <説明>	・明確化のため修正

現 行	改 訂 案	備 考
乗合代理店の場合、1社でも自賠責保険以外の<u>損保商品の取扱いがある</u>場合は、「有」を選択してください。	乗合代理店の場合、1社でも自賠責保険以外の<u>保険種目の委託を受けている</u>場合は、「有」を選択してください。	
No11 自店の推奨販売・比較説明に関する形態 <u>＜説明＞</u> 自店の推奨販売・比較説明に関して、該当するものを選択してください。 ※事務所や商品分野によって販売方法が異なるなど、1つの選択により難しい場合には、実態に応じて複数選択し、必要に応じて<u>以下の欄</u>に自店の推奨方針を入力してください。 (新設)	No11 自店の推奨販売・比較説明に関する形態 <u>＜説明＞</u> 自店の推奨販売・比較説明に関して、該当するものを選択してください。 ※事務所や商品分野によって販売方法が異なるなど、1つの選択により難しい場合には、実態に応じて複数選択し、必要に応じて<u>No12</u>に自店の推奨方針を入力してください。 <u>※比較推奨販売の適正化に向けた改正内閣府令および「保険会社向けの総合的な監督指針」は、2028年3月1日より施行・適用されます。</u> https://www.fsa.go.jp/news/r8/hoken/20260828/20260828.html	・明確化のため修正 ・法令等の改正を踏まえた追加
No16 保険募集人指導事業(フランチャイズ事業等)の<u>実施有無</u> <u>＜選択肢＞</u> 1_有 2_無 <u>＜説明＞</u> 保険募集人指導事業(フランチャイズ事業等)とは、他の保険募集人に対し、保険募集の業務の指導に関する基本となるべき事項(当該他の保険募集人が行う保険募集の業務の方法又は条件に関する重要な事項を含むものに限る。)を定めて、継続的に当該他の保険募集人が行う保険募集の業務の指導を行う事業を指します。(保険業法 第294 条の3参照)	No16 保険募集人指導事業(フランチャイズ事業等)の<u>に関する確認</u> <u>＜選択肢＞</u> <u>1_フランチャイザー等に該当</u> <u>2_フランチャイジー等に該当</u> <u>3_非該当</u> <u>＜説明＞</u> ・保険募集人指導事業(フランチャイズ事業等)とは、他の保険募集人に対し、保険募集の業務の指導に関する基本となるべき事項(当該他の保険募集人が行う保険募集の業務の方法又は条件に関する重要な事項を含むものに限る。)を定めて、継続的に当該他の保険募集人が行う保険募集の業務の指導を行う事業を指します。(保険業法 第294 条の3参照) <u>・保険募集人指導事業(フランチャイズ事業等)を実施している場合は、「1_フランチャイザー等に該当」を選択してください。</u>	・明確化のため修正

現 行	改 訂 案	備 考
	・指導対象募集人(フランチャイジー等)に該当する場合は、「2_フランチャイジー等に該当」を選択してください。 ・上記のいずれにも該当しない場合は、「3_非該当」を選択してください。	
No21 特定大規模乗合損害保険代理店の該当有無 <説明> ・「1_有(損保のみ該当)」:「特定大規模乗合損害保険代理店」に該当し、「特定大規模乗合生命保険募集人」には該当しない場合を選択してください。 ・「2_有(損保・生保いずれも該当)」:「特定大規模乗合損害保険代理店」・「特定大規模乗合生命保険募集人」のいずれも該当する場合に選択してください。 ・「3_無」:「特定大規模乗合損害保険代理店」・「<u>特定大規模乗合生命保険募集人</u>」のいずれも該当しない場合を選択してください。 (略)	No21 特定大規模乗合損害保険代理店の該当有無 <説明> ・「1_有(損保のみ該当)」:「特定大規模乗合損害保険代理店」に該当し、「特定大規模乗合生命保険募集人」には該当しない場合を選択してください。 ・「2_有(損保・生保いずれも該当)」:「特定大規模乗合損害保険代理店」・「特定大規模乗合生命保険募集人」のいずれも該当する場合に選択してください。 ・「3_無」:「特定大規模乗合損害保険代理店」に<u>該当しない</u>場合を選択してください。 (略)	・誤記の修正
No28 自己点検責任者 <連絡先メールアドレス>	No28 自己点検責任者 <メールアドレス>	・字句の修正
【一覧シート】		
<No> <u>2026</u>-001～<u>2026</u>-048 <No(自賠償のみ)> <u>2026</u>-J01～<u>2026</u>-J25	<No> <u>2027</u>-001～<u>2027</u>-048 <No(自賠償のみ)> <u>2027</u>-J01～<u>2027</u>-J25	・連番の変更
No2026-007 1. 顧客対応 (3)情報提供義務 ③比較推奨販売 <主な着眼点> (乗合代理店の場合、または生保・少額短期保険の代理店を兼業しており比較可能な同種の保険商品について推奨販売を行っている	No2027-007 1. 顧客対応 (3)情報提供義務 ③比較推奨販売 <主な着眼点> (乗合代理店の場合、または生保・少額短期保険の代理店を兼業しており比較可能な同種の保険商品について推奨販売を行っている	

現 行	改 訂 案	備 考
る場合)顧客の意向を丁寧に確認したうえで、<u>顧客の意向に沿って商品の推奨を行い、かつ、推奨理由や比較内容等を適切に説明しているか。</u>	場合)顧客の意向を丁寧に確認したうえで、<u>顧客が自身の意向に沿った商品を選択できるよう、比較するすべての商品の比較事項を偏りなくわかりやすく説明しているか。また、顧客の意向に沿って選別した商品の概要および提案する理由等を適切に説明しているか。</u>	・法令等の改正を踏まえた修正
No2026-013 No2026-J07 1. 顧客対応 (4)募集時の禁止行為・著しく不適当な行為 ⑥利益相反管理 ＜目的＞ 保険金関連事業(※)など、<u>他業との間に利益相反が生じ得る兼業代理店や紹介料を受領するケースがある代理店において、</u>自らの利益を得るために保険会社に対して過剰な修理費等を請求するといった行為や、紹介料を受領する行為により、顧客の利益が害されることを防止する。 ※たとえば、自動車修理工場など本業に付随した保険金の支払いを受けることで利益を得られる事業 ＜主な着眼点＞ (他業との間に利益相反が生じ得る兼業代理店や、<u>紹介料を受領するケースがある代理店</u>の場合)利益相反管理態勢を構築し、過大な保険金請求に繋がるような行為を防止しているか。	No2027-013 No2027-J07 1. 顧客対応 (4)募集時の禁止行為・著しく不適当な行為 ⑥利益相反管理 ＜目的＞ 保険金関連事業(※)など、<u>他業との間に利益相反が生じ得る兼業代理店や、専業・兼業の別を問わず紹介料を受領するケースがある代理店において、</u>自らの利益を得るために保険会社に対して過剰な修理費等を請求するといった行為や、紹介料を受領する行為により、顧客の利益が害されることを防止する。 ※たとえば、自動車修理工場など本業に付随した保険金の支払いを受けることで利益を得られる事業 ＜主な着眼点＞ (他業との間に利益相反が生じ得る兼業代理店や、<u>専業・兼業の別を問わず紹介料を受領するケースがある代理店</u>の場合)利益相反管理態勢を構築し、過大な保険金請求に繋がるような行為を防止しているか。	・明確化のため修正
No2026-020 1. 顧客対応 (8)募集資料等の適切な管理 ①募集文書 ＜主な着眼点＞ 募集文書を適切に<u>管理・使用・作成</u>しているか。	No2027-020 1. 顧客対応 (8)募集資料等の適切な管理 ①募集文書 ＜主な着眼点＞ 募集文書を適切に<u>作成・使用・管理</u>しているか。	・字句の修正
【回答シート(一般代理店用)】		
No2026-002 意向把握・意向確認 ＜設問＞	No2027-002 意向把握・意向確認 ＜設問＞	

現 行	改 訂 案	備 考
(①～③略) ④上記①～③について適切に行うための業務規程等を策定 <u>している。</u> ⑤募集人が上記①～③について適切に行うための教育(※)・管理・指導を行っている。 <u>※年1回以上の研修実施等</u>	(①～③略) ④上記①～③について適切に行うための業務規程等を策定 <u>のうえ、募集人の教育(※)・管理・指導を行っている。</u> <u>※年1回以上の研修実施等</u> (削除)	・設問の統合
No2026-003 補償重複の防止 <設問> (①～③略) ④上記①～③について適切に行うための業務規程等を策定 <u>している。</u> ⑤募集人が上記①～③について適切に行うための教育(※)・管理・指導を行っている。 <u>※年1回以上の研修実施等</u>	No2027-003 補償重複の防止 <設問> (①～③略) ④上記①～③について適切に行うための業務規程等を策定 <u>のうえ、募集人の教育(※)・管理・指導を行っている。</u> <u>※年1回以上の研修実施等</u> (削除)	・設問の統合
No2026-004 契約締結時の同意記録 <設問> (①略) ②上記①について適切に行うための業務規程等を策定 <u>している。</u> ③募集人が上記①について適切に行うための教育(※)・管理・指導を行っている。 <u>※年1回以上の研修実施等</u>	No2027-004 契約締結時の同意記録 <設問> (①略) ②上記①について適切に行うための業務規程等を策定 <u>のうえ、募集人の教育(※)・管理・指導を行っている。</u> <u>※年1回以上の研修実施等</u> (削除)	・設問の統合
No2026-005 募集人の権限等に関する説明 <設問> (①～②略) ③上記①～②について適切に行うための業務規程等を策定 <u>している。</u>	No2027-005 募集人の権限等に関する説明 <設問> (①～②略) ③上記①～②について適切に行うための業務規程等を策定 <u>のうえ、募集人の教育(※)・管理・指導を行っている。</u> <u>※年1回以上の研修実施等</u> (削除)	・設問の統合

現 行	改 訂 案	備 考
<u>る。</u> <u>④募集人が上記①～②について適切に行うための教育(※)・管理・指導を行っている。</u> <u>※年1回以上の研修実施等</u>	<u>え、募集人の教育(※)・管理・指導を行っている。</u> <u>※年1回以上の研修実施等</u> (削除)	
No2026-006 重要事項説明 ＜設問＞ (①～④略) ⑤上記①～④について適切に行うための業務規程等を策定<u>してい</u> <u>る。</u> <u>⑥募集人が上記①～④について適切に行うための教育(※)・管理・指導を行っている。</u> <u>※年1回以上の研修実施等</u>	No2027-006 重要事項説明 ＜設問＞ (①～④略) ⑤上記①～④について適切に行うための業務規程等を策定<u>のう</u> <u>え、募集人の教育(※)・管理・指導を行っている。</u> <u>※年1回以上の研修実施等</u> (削除)	・設問の統合
No2026-007 比較推奨販売 ＜設問＞ ①顧客等の最善の利益を勘案し、自己の利益を優先させることなく、顧客に対して誠実かつ公正に<u>商品を推奨している。</u> ②顧客の意向に沿って<u>商品を選別して提案する場合、その客観的な基準や理由(商品特性や保険料水準等)を説明している。</u> ③<u>自店独自の方針(代理店・募集人側の理由・基準を含む)により特定の商品を提案する場合、その基準や理由等を丁寧に説明している。</u> <u>※自店独自の方針は、合理的かつ、法令等に抵触しないものである。</u> <u>※提案する基準や理由等は、特定の保険会社との資本関係やその他の事務手続・経営方針上の理由に留まることなく、具体的な内容である。</u> ④<u>取扱商品の中から、顧客の意向に基づき比較可能な商品(募集人が把握した顧客の意向に基づき、補償内容等の商品特性等</u>	No2027-007 比較推奨販売 ＜設問＞ ①顧客等の最善の利益を勘案し、自己の利益を優先させることなく、顧客に対して誠実かつ公正に<u>比較推奨販売を行っている。</u> ②<u>あらかじめ取扱保険会社を明示したうえで、保険商品の内容や判断材料となる情報を提供し、顧客にわかりやすく説明している。</u> ③<u>複数の保険商品を比較説明する場合、比較項目・内容を適切に説明するとともに、顧客の判断に必要な情報を包括的に提供し、特定商品を推奨する際は比較対象商品の特徴及び推奨商品の優位性の根拠を説明している。</u> ④<u>比較可能な商品の中から顧客の意向に沿って選別して推奨販売する場合、事前に顧客の意向や重視する事項を丁寧かつ明確に</u>	・法令等の改正を踏まえた修正

現 行	改 訂 案	備 考
<u>に基づく客観的な商品の絞込みを行った場合には、当該絞込み後の商品)を提案する場合、顧客が自身の意向に沿った商品を選択できるように、提案する全ての商品の比較事項を偏りなく説明している。</u> ⑤ <u>比較説明を行う場合、誤認するおそれのある表示や説明を行っていない。</u> ⑥ <u>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・推奨を行っていない。</u> ⑦ <u>上記①～⑥について適切に行うための業務規程等を策定している。</u> ⑧ <u>募集人が上記①～⑥について適切に行うための教育(※)・管理・指導を行っている。</u> ※年1回以上の研修実施等	<u>確認(※1)したうえで商品を選別し、推奨する商品の概要、選別・推奨の基準および理由を説明するとともに、合理的かつ具体的な基準に基づく推奨を行い(※2)、顧客の求めに応じて他の商品についても説明している。</u> <u>※1 顧客の意向が不明確な場合であっても、顧客が特に重視すると考えられる事項を例示するなど、可能な限り顧客の意向を把握している。</u> <u>※2 代理店が受け取る手数料水準の高さや保険会社からの便宜供与等の実績など、代理店の都合による商品の選別や推奨を行っていない。</u> ⑤ <u>比較推奨販売の適切性等の確認・検証に必要となる記録や証跡等の保存期間等を社内規則等にて定めたうえで、比較推奨販売の適切性に関して、効率的かつ効果的に確認・検証している。</u> ⑥ <u>上記⑤における確認・検証結果を踏まえ、必要に応じて比較推奨販売方法の見直しや改善を行っている。</u> (削除) ⑦ <u>募集人が上記①～⑥について適切に行うための教育(※)・管理・指導を行っている。</u> ※年1回以上の研修実施等	
No2026-008 保険募集管理全般 ＜設問＞ (①略) ② <u>上記①について適切に行うための業務規程等を策定している。</u> ③ <u>募集人が上記①について適切に行うための教育(※)・管理・指導を行っている。</u> ※年1回以上の研修実施等	No2027-008 保険募集管理全般 ＜設問＞ (①略) ② <u>上記①について適切に行うための業務規程等を策定 <u>のうえ、募集人の教育(※)・管理・指導を行っている。</u></u> ※年1回以上の研修実施等 (削除)	・設問の統合

現 行	改 訂 案	備 考
④不備・誤りや確認不十分等が発覚した場合、必要に応じて不備の内容や代理店としての対応等について所属保険会社に報告を行っている。	③不備・誤りや確認不十分等が発覚した場合、必要に応じて不備の内容や代理店としての対応等について所属保険会社に報告を行っている。	
No2026-009 保険料の取扱い <設問> (①～④略) ⑤上記①～④について適切に行うための業務規程等を策定<u>している。</u> ⑥募集人が上記①～④について適切に行うための教育(※)・管理・指導を行っている。 ※年1回以上の研修実施等	No2027-009 保険料の取扱い <設問> (①～④略) ⑤上記①～④について適切に行うための業務規程等を策定<u>のうえ、募集人の教育(※)・管理・指導を行っている。</u> ※年1回以上の研修実施等 (削除)	・設問の統合
No2026-010 特別利益の提供の禁止 <設問> (①略) ②上記①について適切に行うための業務規程等を策定<u>している。</u> ③募集人が上記①について適切に行うための教育(※)・管理・指導を行っている。 ※年1回以上の研修実施等	No2027-010 特別利益の提供の禁止 <設問> (①略) ②上記①について適切に行うための業務規程等を策定<u>のうえ、募集人の教育(※)・管理・指導を行っている。</u> ※年1回以上の研修実施等 (削除)	・設問の統合
No2026-011 団体契約、団体扱・集団扱契約 <設問> (①～②略) ③上記①～②について適切に行うための業務規程等を策定<u>している。</u> ④募集人が上記①～②について適切に行うための教育(※)・管理・指導を行っている。	No2027-011 団体契約、団体扱・集団扱契約 <設問> (①～②略) ③上記①～②について適切に行うための業務規程等を策定<u>のうえ、募集人の教育(※)・管理・指導を行っている。</u> ※年1回以上の研修実施等 (削除)	・設問の統合

現 行	改 訂 案	備 考
※年1回以上の研修実施等		
No2026-012 過度の便宜供与の禁止 ＜設問＞ (①～②略) ③上記①～②について適切に行うための業務規程等を策定<u>している</u>。 ④募集人が上記①～②について適切に行うための教育(※)・管理・指導を行っている。 <u>※年1回以上の研修実施等</u>	No2027-012 過度の便宜供与の禁止 ＜設問＞ (①～②略) ③上記①～②について適切に行うための業務規程等を策定<u>のうえ、募集人の教育(※)・管理・指導を行っている。</u> <u>※年1回以上の研修実施等</u> (削除)	・設問の統合
No2026-013 利益相反管理 ＜設問＞ (①～②略) ③上記①～②について適切に行うための業務規程等を策定<u>している</u>。 ④募集人が上記①～②について適切に行うための教育(※)・管理・指導を行っている。 <u>※年1回以上の研修実施等</u>	No2027-013 利益相反管理 ＜設問＞ (①～②略) ③上記①～②について適切に行うための業務規程等を策定<u>のうえ、募集人の教育(※)・管理・指導を行っている。</u> <u>※年1回以上の研修実施等</u> (削除)	・設問の統合
No2026-014 自己契約・特定契約 ＜設問＞ (①～②略) ③上記①～②について適切に行うための業務規程等を策定<u>している</u>。 ④募集人が上記①～②について適切に行うための教育(※)・管理・指導を行っている。 <u>※年1回以上の研修実施等</u>	No2027-014 自己契約・特定契約 ＜設問＞ (①～②略) ③上記①～②について適切に行うための業務規程等を策定<u>のうえ、募集人の教育(※)・管理・指導を行っている。</u> <u>※年1回以上の研修実施等</u> (削除)	・設問の統合

現 行	改 訂 案	備 考
No2026-015 独占禁止法遵守 <設問> (①～③略) ④上記①～③について適切に行うための業務規程等を策定<u>している。</u> ⑤募集人が上記①～③について適切に行うための教育(※)・管理・指導を行っている。 ※年1回以上の研修実施等	No2027-015 独占禁止法遵守 <設問> (①～③略) ④上記①～③について適切に行うための業務規程等を策定<u>のうえ、募集人の教育(※)・管理・指導を行っている。</u> <u>※年1回以上の研修実施等</u> (削除)	・設問の統合
No2026-016 取引時確認 <設問> (①～②略) ③上記①～②について適切に行うための業務規程等を策定<u>している。</u> ④募集人が上記①～②について適切に行うための教育(※)・管理・指導を行っている。 ※年1回以上の研修実施等	No2027-016 取引時確認 <設問> (①～②略) ③上記①～②について適切に行うための業務規程等を策定<u>のうえ、募集人の教育(※)・管理・指導を行っている。</u> <u>※年1回以上の研修実施等</u> (削除)	・設問の統合
No2026-017 高齢者募集 <設問> (①略) ②上記①について適切に行うための業務規程等を策定<u>している。</u> ③募集人が上記①について適切に行うための教育(※)・管理・指導を行っている。 ※年1回以上の研修実施等	No2027-017 高齢者募集 <設問> (①略) ②上記①について適切に行うための業務規程等を策定<u>のうえ、募集人の教育(※)・管理・指導を行っている。</u> <u>※年1回以上の研修実施等</u> (削除)	・設問の統合
No2026-018 障がい者募集 <設問>	No2027-018 障がい者募集 <設問>	

現 行	改 訂 案	備 考
(①～②略) ③上記①～②について適切に行うための業務規程等を策定<u>している。</u> ④募集人が上記①～②について適切に行うための教育(※)・管理・指導を行っている。 ※年1回以上の研修実施等	(①～②略) ③上記①～②について適切に行うための業務規程等を策定<u>のうえ、募集人の教育(※)・管理・指導を行っている。</u> <u>※年1回以上の研修実施等</u> (削除)	・設問の統合
No2026-019 顧客の利便性向上に向けた態勢整備状況 ＜設問＞ (①略) ②上記①について適切に行うための業務規程等を策定<u>している。</u> ③募集人が上記①について適切に行うための教育(※)・管理・指導を行っている。 ※年1回以上の研修実施等	No2027-019 顧客の利便性向上に向けた態勢整備状況 ＜設問＞ (①略) ②上記①について適切に行うための業務規程等を策定<u>のうえ、募集人の教育(※)・管理・指導を行っている。</u> <u>※年1回以上の研修実施等</u> (削除)	・設問の統合
No2026-020 募集文書 ＜設問＞ ①代理店事務所に設置している募集文書(パンフレットやチラシ等)や、募集人が携行している募集文書は最新のものとなっている(商品改定前の募集文書<u>が置かれていない</u>)。 ※保管分として、顧客の目に触れない場所に旧保険募集文書を保管することは差し支えない。	No2027-020 募集文書 ＜設問＞ ①代理店事務所に設置している募集文書(パンフレットやチラシ等)や、募集人が携行している募集文書は最新のものとなっている(商品改定前の募集文書<u>を置いていない</u>)。 ※保管分として、顧客の目に触れない場所に旧保険募集文書を保管することは差し支えない。	・字句の修正
No2026-024 満期管理 ＜設問＞ (①～③略) ④上記①～③について適切に行うための業務規程等を策定<u>している。</u>	No2027-024 満期管理 ＜設問＞ (①～③略) ④上記①～③について適切に行うための業務規程等を策定<u>のうえ、募集人の教育(※)・管理・指導を行っている。</u> <u>※年1回以上の研修実施等</u>	・設問の統合

現 行	改 訂 案	備 考
⑤募集人が上記①～③について適切に行うための教育(※)・管理・指導を行っている。 ※年1回以上の研修実施等	(削除)	
No2026-025 契約保全 ＜設問＞ (①略) ②上記①について適切に行うための業務規程等(※)を策定している。 ※手続き依頼等の放置・失念を防止する体制の整備を含む ③募集人が上記①について適切に行うための教育(※)・管理・指導を行っている。 ※年1回以上の研修実施等	No2027-025 契約保全 ＜設問＞ (①略) ②上記①について適切に行うための業務規程等(※1)を策定する。 え、募集人の教育(※2)・管理・指導を行っている。 ※1 手続き依頼等の放置・失念を防止する体制の整備を含む ※2 年1回以上の研修実施等 (削除)	・設問の統合
No2026-031 適切な業務(会社)運営 ＜設問＞ (①略) ②決算報告書(貸借対照表、損益計算書、株主資本等変動計算書、個別注記表)を作成している。	No2027-031 適切な業務(会社)運営 ＜設問＞ (①略) ②各法人の根拠法を遵守し、以下を適切に行っている。 ・決算報告書(貸借対照表、損益計算書、株主資本等変動計算書、個別注記表)を作成している。 ・給与・報酬等の支払いに関し、適切に社会保険料を負担している。	・評価指針改正を踏まえた修正
No2026-046 募集人届出 ＜設問＞ (①略) ②財務局等に届け出ている募集人が、募集人としての所定の要件を充足しているか確認している。 ア. 代理店から保険募集に関し、適切な教育・管理・指導を受けて保険募集を行う者である。 イ. 募集人のうち、役員を除く使用人については、上記ア. に加え	No2027-046 募集人届出 ＜設問＞ (①略) ②財務局等に届け出ている募集人が、募集人としての所定の要件を充足しているか確認している。 ア. 代理店から保険募集に関し、適切な教育・管理・指導を受けて保険募集を行う者である。 イ. 募集人のうち、役員を除く使用人については、上記ア. に加え	・明確化のため修正

現 行	改 訂 案	備 考
<u>て、保険代理店の事務所に勤務(代理店主の指示に基づくテレワークを含む)し、かつ、保険代理店の指揮監督・命令のもとで保険募集を行う者である。</u> ウ. 他の保険代理店または損害保険会社において保険募集に従事する役員または使用人ではない。 エ. 有効な損害保険募集人一般試験「基礎単位」を保有している(ただし、自賠責保険、原子力保険、貨物海上保険、運送保険または船舶保険のうち、これらの種目のみを委託する代理店の募集人を除く)。 オ. 募集人(保険募集に従事する役員を除く)の契約形態は、「雇用」「派遣」「出向」のいずれかに該当している。 ※個人代理店における募集人で、代理店主と生計を一にして同居する親族はこの限りではない。 (③～⑤略)	<u>て、保険代理店の事務所に勤務(代理店主の指示に基づくテレワークを含む)し、かつ、保険代理店の指揮監督・命令のもとで保険募集を行う者である。</u> <u>※出向元法人から形式的に出向し、実質的には出向元で保険募集を行うといった再委託の潜脱行為とみなされるおそれのある行為を行っていない。</u> ウ. 他の保険代理店または損害保険会社において保険募集に従事する役員または使用人ではない。 エ. 有効な損害保険募集人一般試験「基礎単位」を保有している(ただし、自賠責保険、原子力保険、貨物海上保険、運送保険または船舶保険のうち、これらの種目のみを委託する代理店の募集人を除く)。 オ. 募集人(保険募集に従事する役員を除く)の契約形態は、「雇用」「派遣」「出向」のいずれかに該当している。 ※個人代理店における募集人で、代理店主と生計を一にして同居する親族はこの限りではない。 (③～⑤略)	
【回答シート(自賠責のみ代理店用)】		
No2026-J15 適切な業務(会社)運営 ＜設問＞ (①略) ② <u>決算報告書(貸借対照表、損益計算書、株主資本等変動計算書、個別注記表)を作成している。</u>	No2027-J15 適切な業務(会社)運営 ＜設問＞ (①略) ② <u>各法人の根拠法を遵守し、以下を適切に行っている。</u> ・ <u>決算報告書(貸借対照表、損益計算書、株主資本等変動計算書、個別注記表)を作成している。</u> ・ <u>給与・報酬等の支払いに関し、適切に社会保険料を負担している。</u>	・評価指針改正を踏まえた修正
No2026-J23 募集人届出 ＜設問＞ (①略)	No2027-J23 募集人届出 ＜設問＞ (①略)	

現 行	改 訂 案	備 考
②財務局等に届け出ている募集人が、募集人としての所定の要件を充足しているか確認している。 ア. 代理店から保険募集に関し、適切な教育・管理・指導を受けて保険募集を行う者である。 <u>イ. 募集人のうち、役員を除く使用人については、上記ア. に加えて、保険代理店の事務所に勤務(代理店主の指示に基づくテレワークを含む)し、かつ、保険代理店の指揮監督・命令のもとで保険募集を行う者である。</u> ウ. 他の保険代理店または損害保険会社において保険募集に従事する役員または使用人ではない。 エ. 募集人(保険募集に従事する役員を除く)の契約形態は、「雇用」「派遣」「出向」のいずれかに該当している。 ※個人代理店における募集人で、代理店主と生計を一にして同居する親族はこの限りではない。 (③～⑤略)	②財務局等に届け出ている募集人が、募集人としての所定の要件を充足しているか確認している。 ア. 代理店から保険募集に関し、適切な教育・管理・指導を受けて保険募集を行う者である。 <u>イ. 募集人のうち、役員を除く使用人については、上記ア. に加えて、保険代理店の事務所に勤務(代理店主の指示に基づくテレワークを含む)し、かつ、保険代理店の指揮監督・命令のもとで保険募集を行う者である。</u> <u>※出向元法人から形式的に出向し、実質的には出向元で保険募集を行うといった再委託の潜脱行為とみなされるおそれのある行為を行っていない。</u> ウ. 他の保険代理店または損害保険会社において保険募集に従事する役員または使用人ではない。 エ. 募集人(保険募集に従事する役員を除く)の契約形態は、「雇用」「派遣」「出向」のいずれかに該当している。 ※個人代理店における募集人で、代理店主と生計を一にして同居する親族はこの限りではない。 (③～⑤略)	・明確化のため修正
【法令等遵守責任者入力シート】		
募集人 ID (新設)	募集人 ID <説明> <u>募集人 ID を取得していない場合、任意の数字 10 桁を入力してください。</u> <u>※法令等遵守責任者が複数いる場合、重複しない数字を入力してください。</u>	・明確化のため追加

以 上