

2-1-6 推奨販売

概要

- ・ 自社の販売方針に基づいて、2つの保険会社の商品を選別・推奨した理由を説明する。
- ・ 主な意向・情報に基づいて提案した商品が、お客様の意向とどのように対応しているか分かり易く説明する。

【基本ルール】

複数の保険会社の取扱商品の中からお客様に対して、特定の保険会社の商品を選別・推奨して販売（推奨販売）する場合、推奨した商品をどのように選別したのか、その理由を説明する。

尚、お客様が特定の保険会社・特定商品を指定するなど、推奨販売を希望しない場合や、更新契約でお客様が既契約の更新を希望している場合は、推奨販売に関する説明が求められないが、当該契約の締結にあたっては、意向把握義務に基づく対応は必要。

【留意点】

特性はもちろん、長所だけでなく、お客様の不利益となる短所（意向を充足しない補償内容、契約条件等）もよく説明し、誤認や誤解を与えない。

当社が推奨する保険会社以外の保険会社・保険商品をご希望の場合は、当社の取扱保険会社の範囲内でお客様の意向に基づき、比較可能な商品の説明・提案をする。