

# 保険のしくみ

## 損害保険制度

損害保険制度は、多数の人々が「大数の法則」に基づいて算出された保険料を支払う（お金を出し合う）ことで、事故が発生した場合に保険金を受取る（出し合ったお金から補償を受ける）ことができる相互扶助のしくみです。このしくみを利用することで、暮らしや企業の活動において「小さな負担で、いざという時の大きな安心（補償）」を得ることができます。

### ■ 保険料について

保険料は、事故発生時に支払う保険金に充てられる「純保険料」と、保険会社の運営に必要な経費などに充てられる「付加保険料」で構成され、保険金額に保険料率を乗じて算出されます。

## 損害保険契約の性格

損害保険契約は、保険会社が一定の偶発な事故によって被った損害を補償することを約束し、保険契約者はその対価として保険料を支払うことを約束する、有償・双務契約です。

また、保険契約者と保険会社との合意のみで成立する諾成契約という性格を有していますが、通常、保険会社は契約引受の正確を期すため、保険申込書あるいはそれに相当するものを使用します。さらに、契約締結の証として、保険証券または保険引受証などを保険契約者に対して発行します。

## 約款とは

目に見えない無形の商品である損害保険契約の内容を、書面で箇条書きにして目に見えるようにしたものです。損害保険会社と保険契約者・被保険者双方の権利・義務を定めたものであり、その内容は双方を拘束するものです。保険約款は、基本的な内容を定めた普通保険約款と、個々の契約によって内容を補足・修正する目的でセットする特約により構成されます。

### 【保険約款では主に以下の内容が規定されています。】

1. どのような事故が補償の対象となり保険金が支払われるのか
2. どのような事故が補償の対象とならず保険金が支払われないのか
3. お支払いする保険金の内容および保険金額
4. ご契約に際して保険会社からの質問に正しくお答えいただく重要な事項（告知義務）
5. ご契約後に、どのような契約内容の変更が生じた場合に保険会社にその事実を連絡しなければならないか（通知義務）
6. どのような場合に保険契約が無効または失効となるか
7. どのような場合に保険契約が解除となるか、また解除の場合、保険契約者および保険会社はどのような権利・義務を有するか

## ご契約のお手続きについて

### 販売方法

インターネットや電話を通じて直接お申込みいただくダイレクト販売のほか、損害保険代理店委託契約を締結した代理店や、ソニーフィナンシャルグループ各社を通じた販売も行っています。

### ■ ダイレクト販売

テレビコマーシャルや新聞・雑誌の広告、インターネットなどを通じて商品やサービスを広く案内し、直接、自動車保険や医療保険を販売しています。

ソニー損保のご契約者の大多数は、公式ウェブサイトやカスタマーセンターを利用して直接ソニー損保に契約のお申込みをされています。

### ■ 代理店による販売

カード会社や通販事業者、インターネットの比較サイト、銀行など、ダイレクト保険会社としてのメリットを活かした販売経路が構築できる企業のほか、保険ショップなど対面募集を行う保険代理店と損害保険代理店委託契約を結び、それぞれの企業が当社代理店としてソニー損保の保険商品を販売しています。

### ● ソニー損保の代理店制度の特徴について

一般的な保険代理店の業務は、募集のほか、見積り・申込みの手続き、保険料の領収、保険金請求のサポート、満期継続のフォローなど多岐にわたります。一方、ソニー損保の代理店では募集までを行い、以降の見積り・申込み、満期継続などの手続きを、ウェブサイトやカスタマーセンターを通じてお客様とソニー損保の間で直接行うため、代理店に委託する業務は最小限となっています。

### ● 代理店登録について

代理店は損害保険会社と代理店委託契約を結び、保険募集を行うことができます。なお、代理店は、保険業法に従い所定の手続きを経て代理店登録や募集人としての届出を行う必要があります。また、登録や届出にあたっては、損害保険募集人一般試験の合格を要件としています。



ウェブサイトトップページ



自動車保険スマートフォンサイト  
見積りページ

## ●ソニー損保の損害保険代理店教育について

保険募集に関する法令等の遵守や商品内容・契約に関する知識の習得など、代理店（募集人）の保険募集能力の向上を図るため、e-ラーニングなどを活用した代理店研修を実施し、消費者保護やお客様満足の上昇に努めています。

## 代理店業務の違い

	一般的な代理店 (締結代理店方式)	ソニー損保のタイアップ代理店 (媒介代理店方式)
見込客の 発見	●	● 代理店顧客データベースを 活かした見込客発見など
募集	●	● 簡単な商品説明 (見積りをすることもできます)
契約手続	●	● 保険料の領収、申込書の作成・受領 などの手続はソニー損保が直接実施
異動・保全	●	● お客様からソニー損保に直接連絡 タイアップ代理店の事務手続なし
事故受付・ 相談	▲	● お客様からソニー損保に直接連絡 タイアップ代理店の事務手続なし
満期更改	●	● 満期案内をソニー損保からお客様に直送 お客様が手続を実施

●…実施 ▲…一部実施

## ■ソニーフィナンシャルグループ各社による販売

### ●ソニー生命保険株式会社(ソニー生命)

ソニー生命はソニー損保と損害保険代理店委託契約を結んでおり、ソニー生命のライフプランナー（営業社員）がソニー損保の自動車保険を販売しています。



ソニー生命の  
ライフプランナーによる販売

### ●ソニー銀行株式会社(ソニー銀行)

ソニー銀行の住宅ローン利用者向けに、火災保険を販売しています。



ソニー銀行のサービスサイト

## ソニー損保が代理店となって販売している商品

ウェブサイト上で、次の2つの他社の保険商品をソニー損保が代理店となって販売しています。

- ・アニコム損害保険株式会社のペット保険  
「どうぶつ健保ふぁみりい」
- ・セコム損害保険株式会社のがん保険  
「自由診療保険メディコム」

\*アニコム損害保険株式会社、セコム損害保険株式会社と、募集業務の代理および事務の代行に関する契約を締結しています。

## ご契約のお申込みの際にご注意いただきたいこと

ご契約にあたり、お客様のご意向を把握し、その意向に沿った契約内容であることをご確認ください。取組みを実施しています。お申込みの際は、契約申込書やウェブサイトの申込画面等を十分ご確認ください。なお、お申込みの際にお客様によく理解していただく必要のある、商品・サービス・約款の内容などについては、商品パンフレットや重要事項説明書などに概略を記載していますので、必ずご確認ください。また、これらの書類では保険料算出に必要な条件などをお客様に漏れなく申告していただけるよう、割引の適用条件などについてもご案内しています。

## ■商品パンフレットや重要事項説明書

商品パンフレットや重要事項説明書などが、お客様にとってわかりやすい内容で適切に作成されるよう、説明方法などを定めた「募集資料取扱ガイドライン」を策定し、同ガイドラインに沿ってコンプライアンス部門が審査をしています。

## ■契約内容の確認について

契約内容がお客様のご意向に沿っているか、お客様の情報が正しく記載されているか、お支払いいただく保険料が適正かなどについて、お客様ご自身にウェブサイトや申込書でご確認いただきからお申込みいただくようにしています。

## ■ご契約後にお届けする書類等

ご契約のお申込後には、保険証券等をお送りします。自動車保険では、ウェブサイトでお申込みいただく際に、保険証券等の発行・送付を省略することもできます。なお、自動車保険と医療保険の普通保険約款・特約、重要事項説明書、サービスガイドは、ウェブサイトでもご覧いただけるようにしています。



自動車保険の  
重要事項説明書(左)とサービスガイド(右)

## 保険料について

### 保険料のお支払い

保険料(分割払いのときは初回保険料)は、ご契約の際にお支払いいただく必要があります。保険契約をお申込みになって保険期間が始まって、保険料のお支払い前に生じた事故については、原則として保険金はお支払いできません。(\*1)

また、保険料を分割してお支払いいただく契約においては、2回目以降の保険料のお支払いが定められた期日までにない場合も保険金をお支払いできませんのでご注意ください。

(\*1) 保険料払込猶予が設定されている場合を除きます。

### クーリングオフ制度

保険期間が1年以上のご契約については、お申込み後であっても申込みの撤回または契約の解除を行うことができる「クーリングオフ制度」を設けています。お客様が保険証券などを受取られた日から8日以内であれば違約金などを負担することなく、申込みの撤回または契約の解除をすることができます。(金銭消費貸借契約その他の契約の債務の履行を担保するためのご契約を除きます。)

### 追加保険料の請求・保険料の返還

保険期間中に保険契約の内容に変更が生じたときは、追加保険料の請求や保険料の返還を行います。また、保険契約が失効した場合や解除された場合には、保険料を約款の規定に従ってお返しいたします。

### 自動車保険「やさしい運転キャッシュバック型」 キャッシュバックの手続き

自動車保険「やさしい運転キャッシュバック型」にご契約されている場合、所定の計測期間を満たしたときに、ウェブサイトの専用ページから、計測結果を申告していただけます。(ドライブカウンタに表示される「申告コード」をウェブサイトに入力していただけます。)

計測結果が60点以上のときに、点数に応じて保険料をキャッシュバックします。

## 販売・勧誘方針

以下の販売・勧誘方針に則り、ダイレクト保険会社ならではのお客様と直接つながる営業スタイルのメリットを活かし、常にお客様のご理解・ご納得をいただけるよう最善を目指しています。

### 販売・勧誘方針

#### 1. 保険販売・勧誘にあたっての基本方針

- (1) お客様の保険加入目的、保険に関する知識、ご経験、財産の状況、その他必要な事項を勘案し、お客様のご意向と実情に沿った適切な保険商品の選択がなされるよう情報の提供と説明に努めます。
- (2) 保険業法、金融商品の販売等に関する法律、消費者契約法、その他の関係法令等を遵守し、適切な保険販売・勧誘を行います。
- (3) お客様のプライバシー保護を最優先し、お客様に関する情報管理を的確に実行します。
- (4) 適正な販売・勧誘を行うために、販売に携わる者の指導、研修や事務管理体制の整備に努めます。

#### 2. お電話での受付について

専門のスタッフを配置し、お客様おひとりおひとりのご意向、ご実情を伺った上で、適切な保険商品のお勧めができるよう努めます。

#### 3. インターネットでの受付について

お客様にとってわかりやすく、見やすく、安心してご利用いただけるよう内容の充実に努めます。

#### 4. その他の販売・勧誘について

ダイレクトメールの発送、当社からの電話による確認、代理店に委託した販売・勧誘などにおきましても、お客様のご都合、ご事情に応じた適切な方法で行います。

#### 5. 各種サービス体制について

- (1) お客様からのお問合せに対しては、迅速、的確、丁寧にお応えしてまいります。
- (2) 保険事故発生の際は、きめ細かな事故対応を通じて、迅速かつ的確な保険金のお支払ができるよう努めます。

\* 以上は「金融商品の販売等に関する法律」(平成12年法律第101号)に基づく当社の勧誘方針です。  
なお「金融商品の販売等に関する法律」の概要については、金融庁のホームページをご参照ください。