



第1 セミナーの趣旨

1 業界動向

平成19年：銀行窓口での保険販売全面解禁

平成20年：ネット系生保営業開始。

平成28年：改正保険業法が施行され、保険募集に際しての情報提供義務、意向把握義務が明文化

2 お伝えしたいこと

これまで以上に規制が強化され、保険販売の多チャンネル化が進んでいる。

→適正かつ顧客満足度の高い保険募集を行う代理店が選ばれる時代になった。

生命保険や学資保険を扱う上で、家族の問題は切り離せない。家族に関する法律の知識が、保険の販売増加に直結するわけではないが、契約者から相談があった際に、しっかりとした回答ができることが顧客満足度の向上につながり、選ばれる代理店につながるはず。

第2 保険と男女問題

1 不倫相手を保険金受取人にできるか

- ・民法90条
- ・結論
- ・ポイント

2 学資保険と離婚

- ・前提
- ・争点
- ・結論
- ・ポイント



第3 保険と相続

1 死亡保険金と特別受益

- ・ 民法903条第1項
- ・ 争点
- ・ 結論
- ・ ポイント

2 遺言による保険金受取人の変更

- ・ 前提
- ・ 結論
- ・ ポイント

以上