

## 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。

### ■ 保険料率

保険料率は通常、保険金額にリスクの大きさに応じて決められた保険料率を乗じて算出されます。保険料率は保険会社が金融庁から認可を取得したもの、もしくは金融庁に届出を行ったものを使用します。ただし、特に公共性の高い地震保険および自動車損害賠償責任保険については、損害保険料率算出機構が算出した保険料率が使用されています。

## 損害保険契約の性格

損害保険契約は、保険会社が偶然な一定の事故によって被った損害を補償することを約束し、保険契約者はその報酬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。

## 再保険

事故はいつどのような規模で発生するかが不確かであることや、大火・台風などの広域大災害のときには高額な保険金支払の可能性があることなどから、損害保険会社は経営を不安定にする要因を常に抱えています。そこで損害保険会社各社は、どの程度までの損害であれば経営に影響が無いかを判断し、自社の負担能力を超える部分を他の保険会社に引き受けてもらうことによってリスクを平均化・分散化し、会社経営の安定を図っています。このように、自社が保険契約で引受けたリスクの一部または全部を他の保険会社に引受けてもらうことを「再保険」といいます。

### ■ ソニー損保における再保険の受再および出再の方針

再保険を受再する契約は、リスクの内容について十分に把握できるものに限定しています。また、再保険の出再先については、財務力が十分であり長期安定的な取引が可能である保険会社を選定しています。

☞ 再保険リスクと対処の概要や再保険リスク管理については35ページをご参照ください。

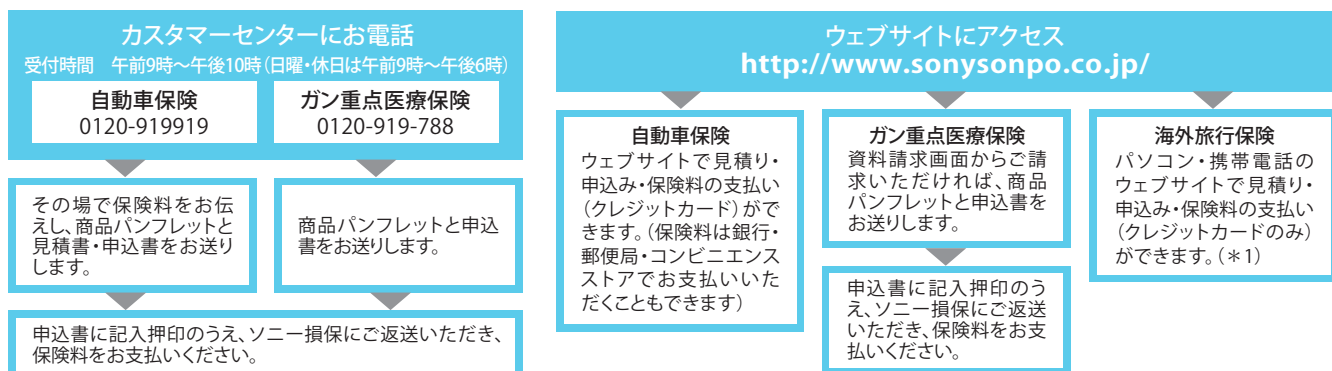
## ご契約のお申込み方法

ダイレクト販売および代理店による販売を行っており、ご契約のお申込みは、ソニー損保のカスタマーセンターやウェブサイトなどを通じて受付けています。

### ■ ダイレクト販売

カスタマーセンターやウェブサイトを通じて、ソニー損保がダイレクトに自動車保険やガン重点医療保険、海外旅行保険を販売しています。

\* 図はご契約までの主な流れを示したものです。



(\*1) 海外旅行保険の契約申込はウェブサイトでのみ可能です。  
 (電話でのお申込みは受付けていません)

## ■ 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。

### ■ 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を行う必要があります。

### ■ ソニー損保の損害保険代理店教育について

eラーニングなどによる代理店における保険募集に関する法令等の遵守と保険契約に関する研修等を通じ、代理店の保険募集を行う能力を向上させることで、消費者保護や契約者満足度の向上を図っています。

## ■ ソニーフィナンシャルホールディングス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)

ソニー生命と募集に関する業務委託契約を締結しており、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の長期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

ウェブサイト上に設置した「保険セクション」コーナーでは、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。

2010年6月現在、次の2商品を取扱っています。

- ・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ガン保険 「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。



保険セクショントップページ

## ■ ご契約のお申込みの際にご注意いただきたいこと

保険契約は保険会社とお客様との約束ごとですから、お申込みの際は、契約申込書やウェブサイトの記載内容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要を記載していますので、必ずご確認ください。重要事項説明書には、保険料を低減できる各条件をお客様に漏れなく申告していただけるよう、割引となる条件や内容もご案内しています。

また、ご契約のお申込後、保険証券が届きましたら、保険証券に同封してある普通保険約款・特約、サービスガイドもご確認ください。



重要事項説明書



サービスガイド

## ■ 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・修正するための特約により構成されています。



自動車保険の約款表紙

〈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

### 保険約款の「見やすさ」「読みやすさ」「わかりやすさ」向上に向けた取組み

ソニー損保では、保険約款を見やすく読みやすくするため、従来から刷り色を2色にしたり、綴じ位置、行間、文字体を変更したりするなどの改善に取り組んでいます。また、用語の見直し、特約名称の変更、約款構成の簡素化などを実施することで、わかりやすさの向上にも取り組んでいます。

## ■ 保険料のお支払いについて

保険料(分割払いのときは初回保険料)は、ご契約と同時にお願いいたします。保険契約をお申込みになって保険期間が始まっても、保険料のお支払い前に生じた事故については、保険金はお支払いできません。また、保険料を分割してお支払いいただく契約においても、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は保険金をお支払いできませんのでご注意ください。

## ■ 保険料の返還について

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。ただし、お返しできない場合もありますので、約款などをご確認ください。

### 募集管理態勢整備のための取組み

#### 商品パンフレットや重要事項説明書などの作成にあたり

商品パンフレットや重要事項説明書が、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「募集資料作成ガイドライン」を策定し、同ガイドラインに沿った審査を募集資料管理部門が実施しています。

#### ご契約内容の確認について

契約内容がお客様の希望される補償内容などに沿っているか、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、申込前にウェブサイトや申込書でご確認いただけるようにしています。また、長期火災保険については、チェックシート式の「ご契約内容確認書」をお客様にお送りし、契約内容のご確認とご署名をいただいています。



ウェブサイトの自動車保険「お申込み 内容確認」画面



ガン重点医療保険 SURE(シュア) 契約申込書 兼 告知書