

公式経営支援ドクター（専門家）向け 誤認防止ガイドライン

BizClinic 運営事務局

V1.01/2026/03/01

【 目的 】

公式経営支援ドクターが保険募集を行っているとは誤認されないための注意喚起です（保険業法に基づく）

BizClinic は「経営課題の診断・整理」を行い、保険の提案・勧誘・契約手続きは必ず募集人が担当します

（あなたの役割＝診断／整理／一般論の助言、募集人の役割＝保険の説明／提案／手続き）

1, していいこと (OK)

A. 経営課題の診断

- 課題の棚卸し（資金繰り・採用・労務・法務・事業承継など）
- リスクの 「種類・優先順位・影響範囲」の整理

B. 解決手段の“選択肢”提示（保険以外も含める）

- 規程整備、契約書見直し、補助金、福利厚生設計、運用改善等
- 「保険“も”手段の一つ」までの一般論（※商品名・設計には触れない）

C. 募集人への“情報整理”

- 社長の意思決定ポイントの整理
- 必要資料の整理（決算・就業規則等 ※機微情報は取扱注意）

D. 同席の条件（やるならこの型）

- 同席の冒頭で必ず宣言：
「本日は経営課題の整理のみで、保険の説明・提案は募集人が行います」

2, やってはいけないこと (NG: 一発で危険ゾーン)

A. 商品・会社・プランの示唆

- 「この保険が一般的」「この会社が強い」「この設計が多い」
- 保険料・保障額・払込期間など“具体”に踏み込む

B. 勧誘に見える言い方

- 「入った方がいい」「今すぐ加入を」「乗り遅れる」
- 「節税になるから」「うちはこれでやってる」

C. 手続き関与

- 申込書の記入案内、告知の助言、書類受領、保険会社への取次ぎ

D. 募集人の説明の補強 (正当化)

- 「この説明で問題ない」「この提案が最適」など“保証”発言

3, 迷った時の“OK フレーズ”テンプレ (安全運転)

- 「選択肢は複数あります。保険の可否・比較は募集人から正式にご説明します」
- 「私は保険の提案はできません。経営課題を整理して、募集人に引き継ぎます」
- 「今日の結論は“必要論点の整理”まで。次回、募集人が保険部分を説明します」

4, エスカレーション (事故を未然に止める)

- 社長から保険の質問が出たら→即、募集人にパス
- その場で言いづらい時：
「制度上、保険の話は募集人が担当です 次回、必ず同席して対応させていただきます」

5. 最後に（ルール）

- “善意”でも越境するとアウト
- 「一般論でも具体的が混ざると勧誘に見える」—ここだけ死守願います

※ 本シートは保険業法・関連ガイドラインを踏まえた内部運用資料です