⑸　事務所の状況

名　　称	所　　在　　地	保険募集に従事する使用人	備　　考
主たる事務所		名	
計　　店		計　　名	

（記載上の注意）

事務所の状況を記載した適切な書面がある場合は、その書面をもってこれに代えることができる。

⑹　委託を受けている保険会社数の推移（直近３ヵ年度）

（単位：社）

	○年度	○年度	○年度
生 命 保 険			
損 害 保 険			
少額短期保険			
合　　計			

⑺　比較・推奨販売の方法について、以下の(ｱ)、(ｲ)のうち適当なものを選択してください。

方法

(ｱ)　商品特性や保険料水準等の客観的な基準や理由等により、保険商品を絞り込んで、顧客に提示している。

(ｲ)　商品特性や保険料水準等の客観的な基準や理由等に基づくことなく、保険商品を絞り込んで、顧客に提示している。

（記載上の注意）

事務所や商品分野によって販売方法が異なるなど、一つの選択により難い場合には、実態に応じて複数選択し、必要に応じ、簡潔に補足すること。

２．取扱保険契約等の状況

⑴　取扱保険商品数等

ア．生命保険

	取扱商品数	取扱保険会社名
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		

（記載上の注意）

１．取扱保険会社が15社以上ある場合は、行を追加して記載すること。

２．保険代理店における取扱商品数（いわゆるペットネーム単位）を記載すること。

３．取扱商品数が多い順に記載すること（取扱商品数が同数である場合は、契約件数が多いほうを上位に記載すること）。

イ．損害保険

	取扱商品数	取扱保険会社名
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		