

## コメントの概要及びコメントに対する金融庁の考え方

| No. | 該当箇所 | コメントの概要                                                                                                                                                                           | 金融庁の考え方                                                                                                                              |
|-----|------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1   | —    | <p>今般の改正は、令和 7 年 5 月 30 日に成立した「保険業法の一部を改正する法律」等に関して行われた保険会社向けの総合的な監督指針の改正に準じて、実施されるものと認識している。</p> <p>そのため、少額短期保険業者と保険会社に共通する規制については、イコールフットINGの考え方のもと、同様の規制・解釈が適用されるという理解でよい。</p> | <p>今回の改正は、令和 7 年 12 月 17 日に公表された「保険会社向けの総合的な監督指針」の一部改正等を踏まえて、少額短期保険業者における監督上の着眼点や実務上の留意点を規定したものです。</p>                               |
| 2   | —    | <p>保険会社向けの総合的な監督指針に基づいて改めて記載している箇所と、「総合指針に準じて取り扱うものとする」としている箇所がある。これは監督指針の前後の文脈や少額短期保険業者の独自性から、修正して記載した方がよいものは修正し、そのまま適用できるものは「準じて取り扱う」としているという理解でよい。</p>                         | <p>貴見のとおりです。</p>                                                                                                                     |
| 3   | —    | <p>令和 7 年 12 月 17 日発表の「保険会社向けの総合的な監督指針」等の一部改正(案)(保険業法施行規則の一部を改正する内閣府令(案)関係)とほとんど同一の内容だが、改めて少額短期保険業者向けの監督指針を更新する意義はあるのか。</p>                                                       | <p>今回の改正は、令和 7 年 12 月 17 日に公表された「保険会社向けの総合的な監督指針」の一部改正等を踏まえて、少額短期保険業者から委託を受けた乗合代理店における適切な比較推奨販売の確保等に向けた監督上の着眼点や実務上の留意点を規定したものです。</p> |

| No. | 該当箇所       | コメントの概要                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 金融庁の考え方                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|-----|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4   | Ⅱ-3-3-8(5) | <p>保険代理店としての保険募集及び募集関連行為従事者としての見込客の送客の両方を行っている場合、募集関連行為従事者として見込客の送客を行うときは、保険募集には当たらないことから、保険代理店として保険会社から委託を受けている保険契約に同種の保険契約があったとしても比較推奨販売を行う必要がないとの理解でよい。</p> <p>また、保険代理店として保険会社から委託を受けている保険契約の募集を行う際も、募集関連行為従事者としての見込客を送客している保険契約は比較推奨販売を行う必要がないとの理解でよい。</p> <p>上記の双方とも比較推奨販売の対象に当たらない場合や保険代理店を兼ねず募集関連行為従事者として見込客の送客のみを行う場合に、顧客の最善の利益等に鑑みて求められる対応があればお示しいただきたい。</p>   | <p>保険業法施行規則第 227 条の 2 第 3 項第 4 号は、保険募集人が比較推奨販売を行う場合の規定であり、紹介・送客のみにとどまり保険募集を行わない募集関連行為従事者に対し、直ちに乗合代理店としての比較推奨販売に係る対応や体制整備を求めるものではありません。</p> <p>また、保険代理店として保険募集を行う場合に「二以上の比較可能な同種の保険契約」に該当するかは、原則として、当該代理店が代理店委託契約等に基づいて取り扱うこととされている保険契約を前提にして判断されます。</p> <p>したがって、募集関連行為として紹介・送客しているにとどまり、当該代理店が保険募集をできない保険商品は、通常は、「二以上の比較可能な同種の保険契約」には含まれません。</p> <p>一方で、紹介・送客の名目であっても、特定の保険契約について説明若しくは推奨し、又は申込意向の形成等に実質的に関与している場合には、保険募集に該当し得ます。</p> |
| 5   | Ⅱ-3-3-8(5) | <p>賃貸物件入居者向けの火災保険契約について、不動産会社が乗合代理店として募集を行う場合と、同種の商品を募集関連行為従事者として紹介・送客のみを行いコミッションを受け取る場合において、紹介・送客のみを実施して保険募集を実施しない選択をした場合は、本改正に定める乗合代理店としての顧客の意向把握、体制整備は不要となる理解でよい。</p> <p>この場合、乗合代理店への紹介では、紹介先代理店が保険業法施行規則に基づく募集を実施するが、保険会社へ直接紹介して紹介料を得るケースでは、比較推奨は実施されずに、紹介・送客のみの実施による手続き負担等の軽減、代理店手数料と同レベルのコミッション(紹介料)支払いが行われること等で、保険契約者の意向、最善利益と反して当該商品の紹介・送客を行うケースを惹起する懸念がある。</p> | <p>また、特定の保険会社等又は特定の保険契約への恣意的な送客、高額な紹介料・インセンティブ報酬等により、顧客の適切な商品選択の機会を実質的に阻害するおそれがある場合には、比較推奨販売規制の潜脱となり得るため適切ではありません。</p> <p>保険会社、少額短期保険業者及び代理店においては、募集関連行為従事者の行為の範囲や内容、顧客への表示、紹介先の選定理由、報酬体系等を適切に管理・検証し、顧客本位の業務運営を損なわない態勢を整備することが重要です。</p>                                                                                                                                                                                                |

| No. | 該当箇所       | コメントの概要                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 金融庁の考え方                                                                                                                   |
|-----|------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|     |            | <p>恣意的に特定の保険会社を紹介する行為は、顧客の適切な商品選択の機会を阻害する恐れがあり、比較推奨販売の潜脱となることが危惧される。</p> <p>ついては、以下の監督指針の記載について、従来以上に牽制を利かせる必要があると思料する。本改正の趣旨が募集関連行為の介在によって徹底されないことがないよう、改正保険業法のもとで、改めて募集関連行為に関する監督指針の徹底について、ご見解を伺いたい。</p> <p>監督指針Ⅱ-3-3-1(2)(注2)ア.</p> <p>「業として特定の少額短期保険業者の商品(群)のみを見込客に対して積極的に紹介して、少額短期保険業者又は保険募集人などから報酬を得る行為」</p> <p>及び</p> <p>監督指針Ⅱ-3-3-1(2)③</p> <p>「また、募集関連行為従事者への支払手数料設定について慎重な対応を行っているか。</p> <p>(注)例えば、少額短期保険募集人が、高額な紹介料やインセンティブ報酬を払って募集関連行為従事者から見込み客の紹介を受ける場合、一般的にそのような報酬体系は募集関連行為従事者が本来行うことができない具体的な保険商品の推奨・説明を行う蓋然性を高めると考えられることに留意する。」</p> |                                                                                                                           |
| 6   | Ⅱ-3-3-8(5) | <p>乗合代理店における比較推奨販売に関する体制整備については、顧客の最善利益を勘案したうえで、代理店によって顧客の適切な商品選択の機会が阻害されないよう、また、代理店が主体的に定める前提で、保険会社が、代理店の規模や業務特性に応じて、関連する参考ツールや雛形等を参考として提供することは、監督指針</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <p>貴見のとおりです。</p> <p>少額短期保険業者が、委託先代理店の規模、業務特性、取扱商品、募集形態等を踏まえて、比較推奨販売に関する参考ツールや雛形等を提供することは、代理店に対する教育・管理・指導の一環として考えられます。</p> |

| No. | 該当箇所                     | コメントの概要                                                                                                                                                                  | 金融庁の考え方                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----|--------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|     |                          | <p>Ⅱ－3－3－1(4)に定める教育・管理・指導に含まれるとの理解でよい。</p>                                                                                                                               | <p>ただし、当該ツールや雛形は、代理店が顧客の意向に沿って保険契約を選別・提示・推奨するための参考資料である必要があり、特定の少額短期保険業者又は特定の保険契約への誘導、代理店による恣意的な商品選別や、顧客の適切な商品選択の機会の阻害につながらないように、その内容及び運用を適切に確認・検証することが重要です。</p>                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 7   | <p>Ⅱ-3-3-8(5)<br/>①イ</p> | <p>乗合代理店において、一部の保険会社等との間で保有契約がなくなり次第、委託契約を解除・解約する事に合意している場合で、顧客の意向に沿うための当面の対応として、当該保険会社については保有契約の継続のみ取り扱う旨の覚書等を締結しているとき、当該保険会社の保険契約に関しては比較可能な同種の保険契約には含まれないという理解でよい。</p> | <p>特定の保険契約・保険種目について、既契約の保全・異動に係る対応のみを継続し、新規の保険募集を行わない取扱いとする場合において、乗合代理店と所属保険会社等との間で、新規の保険募集の停止の対象となる保険契約・保険種目、停止時期、既契約に係る対応の範囲や取扱い等について、代理店委託契約又はこれに基づく覚書等により明確化されているときは、当該保険契約は、新規募集の場面における「二以上の比較可能な同種の保険契約」に含まれないと考えられます。この場合には、取り扱えない保険契約が誤って顧客へ提案されないよう、保険会社等及び乗合代理店において実態に即して実効的に管理されることが重要と考えます。</p> <p>また、顧客に対しては、権限明示を適切に実施するとともに、当該乗合代理店が取り扱う保険会社等及びその商品の範囲並びに当該保険会社等については、既契約の保全等のみ取り扱う旨を、誤認を与えないよう適切に説明することが重要です。</p> |

| No. | 該当箇所             | コメントの概要                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 金融庁の考え方                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-----|------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 8   | Ⅱ-3-3-8(5)<br>①イ | <p>少額短期保険業者及び保険会社の乗合代理店において、比較可能な同種の保険契約がある場合であっても、保険会社との委託契約に保険会社の社内規定の遵守が規定されている中、保険会社が定める社内規定により引受けが制限される場合(例えば、恒常的に損害率が高いなど、会社方針に基づいて引受けを制限している代理店等)、当該代理店で取り扱えなくなったときは、当該保険契約は比較可能な同種の保険契約には当たらないとの理解でよい。</p>                                                                                                             | <p>推奨販売の対象となる保険契約の範囲については、代理店委託契約又はこれに基づく覚書等により、乗合代理店が取り扱うこととされている保険契約を前提にして判断されます。</p> <p>代理店委託契約又はこれに基づく覚書等に定める特定の条件に該当することにより、保険募集又は引受けができない保険契約については、「二以上の比較可能な同種の保険契約」に含まれないと考えられます。</p>                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 9   | Ⅱ-3-3-8(5)<br>①イ | <p>保険業法施行規則第 227 条の 2 第 3 項第 4 号ロで規定する推奨販売の情報提供義務は、「平成 26 年改正保険業法(2 年以内施行)に係る政府令・監督指針案」に対するパブリックコメント結果等について」における「コメントの概要及びコメントに対する金融庁の考え方」No. 82、83 で回答されているとおり、「明示すべき比較可能な同種の保険契約の概要」とは、「保険商品のパンフレットの商品概要に記載している内容を提示すること」という考え方を踏襲しているという理解でよい。</p> <p>また、保険商品概要提示とアンケート形式やフローチャート形式等により、保険契約者の意向を確認して保険商品を絞り込むことは問題ないか。</p> | <p>前段については、「平成 26 年改正保険業法(2 年以内施行)に係る政府令・監督指針案」に対するパブリックコメント結果等について」における「コメントの概要及びコメントに対する金融庁の考え方」を踏まえて、比較可能な同種の保険契約の概要としては、一般に、保険商品のパンフレット等に記載された商品概要を用いて説明することが考えられます。</p> <p>ただし、顧客の意向、商品特性、募集形態等に応じて、顧客の適切な商品選択に資する内容を分かりやすく説明する必要があります。</p> <p>また、顧客の意向把握に関して、アンケート形式やフローチャート形式等を活用すること自体は否定されません。</p> <p>ただし、その場合であっても、設問、選択肢、表示方法、導線等により特定の保険会社等又は特定の保険契約へ恣意的に誘導することのないよう留意する必要があります。</p> <p>その上で、把握した顧客の意向に沿って、合理的かつ一定の具体性を有する基準や理由等に基づき保険契約を提示・推奨する必要があります。</p> |

| No. | 該当箇所                | コメントの概要                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | 金融庁の考え方                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-----|---------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 10  | Ⅱ-3-3-8(5)<br>①イ(ア) | <p>2つの代理店による共同募集において、幹事代理店が専属代理店、非幹事代理店が乗合代理店のケースで、非幹事代理店は保険募集を行わず、幹事代理店が保険募集を行う場合、顧客が幹事代理店が扱う少額短期保険業者の保険での契約意思を明確に示したときは、比較可能な同種の保険契約はないと考えてよい。</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <p>貴見にあるように「非幹事代理店は保険募集を行わず」としながら、「共同募集」とするケースの意味するところが明らかでないため、一概に回答することは困難です。</p> <p>なお、共同募集という名称を用いるか否かにかかわらず、乗合代理店における比較推奨販売規制を潜脱し、顧客の適切な商品選択の機会を阻害する運用は適切ではありません。</p>                                                                                                                                                                                                                                 |
| 11  | Ⅱ-3-3-8(5)<br>①イ(ア) | <p>「平成26年改正保険業法(2年以内施行)に係る政府令・監督指針案」に対するパブリックコメント結果等について」における「コメントの概要及びコメントに対する金融庁の考え方」No.76において、「同種」の判断については、「主契約程度の意向の共通性が手がかりとなり得るが、最終的には顧客の具体的な意向・対象リスクの種類・保険給付の内容・保険契約の特性・類型等を踏まえて実質的・個別的に判断する」とされている。</p> <p>しかしながら、「実質的・個別的に判断」とされていることから、場合によっては、乗合代理店が意図的に代理店都合で誘導する可能性や、逆に保守的に「主契約程度の意向の共通性」をもって、必要以上の情報提示を行い、顧客の混乱を招く可能性等、顧客の適切な商品選択を妨げることが生じることを懸念している。</p> <p>特に少額短期保険商品は、ニッチ性が高く約款等の標準化もなされていない一方で、生命保険・損害保険と「主契約程度の意向の共通性」が認められるケースも多く、「同種」に該当するかどうかの判断が一層難しい。</p> <p>例えば、熱中症保険は商品構成としては、医療保険の特約との位置づけだが、主契約の付保(保障)はなく、特約のみであり、医療保険を主契約とするという共通性はあるものの、特約のみで特定のニーズに対応したものであることから、比較推奨は不要と考えるがどうか。</p> | <p>「二以上の比較可能な同種の保険契約」に該当するかは、主契約程度の意向の共通性を手がかりとしつつ、顧客の具体的な意向、保険契約の対象となるリスクの種類、保険給付の内容、保険契約の特性・類型等を踏まえて、個別具体的かつ実質的に判断されます。</p> <p>少額短期保険商品についても、商品構成の特殊性のみをもって、直ちに比較推奨販売規制の対象外となるものではありません。例えば、熱中症保険のように、特定のリスクに限定して保障(補償)を提供する商品については、顧客が当該特定リスクへの備えを希望しているのか、医療保険一般への備えを希望しているのか、また、保険給付の内容や商品特性が実質的に比較可能かを踏まえて判断する必要があります。</p> <p>その結果、実質的に顧客の意向に照らして「二以上の比較可能な同種の保険契約」が存在する場合には、法令や監督指針に沿った対応が必要です。</p> |

| No. | 該当箇所                | コメントの概要                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 金融庁の考え方                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-----|---------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 12  | Ⅱ-3-3-8(5)<br>①イ(ア) | <p>「平成 26 年改正保険業法(2 年以内施行)に係る政府令・監督指針案」に対するパブリックコメント結果等について」における「コメントの概要及びコメントに対する金融庁の考え方」No. 278 では、家財保険のいわゆる総括契約方式においても、「保険加入について被保険者に対しても情報提供を行うことが適切である商品については、被保険者に対して適切な情報提供が行われ、加えて被保険者に対する意向把握・確認が行われる必要があります。」とされている。</p> <p>また、「広く共有することが有効な相談事例(保険業法関係)」において、家財保険のいわゆる総括契約方式は保険業法施行規則第 227 条の 2 第 11 項第 1 号ハには該当しないとされていることから、保険業法第 294 条により保険契約の内容その他保険契約者等に参考となるべき情報の提供を行う必要がある。</p> <p>以上を踏まえると、現在は同法施行規則第 227 条の 2 第 3 項第 4 号ハの規定による情報提供をしている場合、規則改正後は他の保険会社から委託を受けている家財の火災保険があるとき、比較可能な同種の保険契約に当たるとの理解でよい。</p> | <p>「二以上の比較可能な同種の保険契約」に該当するかは、顧客の具体的な意向、保険契約の対象となるリスクの種類、保険給付の内容、保険契約の特性・類型等を踏まえて、個別具体的かつ実質的に判断されます。</p> <p>したがって、乗合代理店が、他の保険会社等から委託を受けて取り扱う家財の火災保険について、保険契約者又は被保険者に対し選択可能な保険契約として提示・推奨し得る場合には、当該保険契約は「二以上の比較可能な同種の保険契約」に含まれ得ます。</p> <p>一方で、いわゆる「総括契約方式」において、契約形態や取扱範囲の実態上、保険契約者又は被保険者が他の保険会社等の商品を選択できない場合や、保険募集人による選別・提示・推奨を伴わない場合には、直ちに比較推奨販売規制の対象となるものではありません。</p> <p>いずれの場合も、保険加入について被保険者に対する情報提供や意向把握・確認が必要となる場面では、法令や監督指針に従い、適切に対応する必要があります。</p> |
| 13  | Ⅱ-3-3-8(5)<br>①イ(ア) | <p>少額短期保険業者及び損害保険会社 1 社ずつの取扱いをしている不動産代理店が賃貸借契約に伴う家財保険を取り扱う場合においては、まず地震保険のニーズを最初に確認し、地震保険が必要な場合は損保商品のみの説明を行う。</p> <p>地震保険が必要でない場合においては、賠償保険金の上限額についてのニーズを確認し、1,000 万円以上の付帯をご希望の場合は損保商品のみの説明する。</p> <p>賠償保険金のニーズが 1,000 万円以下のケースにおいては損保商品と少短商品の比較説明を行うことで問題ないとの理解でよい。</p>                                                                                                                                                                                                                                                        | <p>個別具体的に判断すべき事項であり、一概に回答することは困難ですが、例えば、顧客の意向を適切に把握した結果、地震保険に関する法律に定める地震保険契約の締結を希望する場合や、法令上、一の保険契約者又は一の被保険者につき少額短期保険業者が引き受けられない保険金額を希望する場合など、少額短期保険業者の保険商品が顧客の意向に適合しないときは、当該保険商品は、その顧客との関係では「二以上の比較可能な同種の保険契約」に含まれないものと考えられます。</p> <p>顧客が上記の地震保険契約の締結を希望せず、賠償保険金額等の条件に照らして損害保険及び少額短期保険のいずれの</p>                                                                                                                                                       |

| No. | 該当箇所                | コメントの概要                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 金融庁の考え方                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|-----|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|     |                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <p>商品も顧客の意向に適合し得る場合には、両商品について比較推奨販売に係る対応が必要となり得ます。</p> <p>なお、意向把握・確認のための設問や説明方法が、特定の保険会社等又は特定の保険契約を比較対象から除外するための恣意的な誘導とならないよう留意するとともに、把握した意向、提示・推奨の理由、顧客への説明内容等を事後的に確認・検証できるよう記録することが重要です。</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 14  | Ⅱ-3-3-8(5)<br>①イ(イ) | <p>監督指針Ⅱ-3-3-8(5)①イ(イ)に記載のように努めたが、それでも顧客から「よくわからないので、おすすめしてもらいたい」と言われるなど、顧客の意向が不明確な場合(それ以上は顧客の意向に基づき絞り込むことが困難で、さらに絞り込もうとすると誘導になりかねない場合)には、それまでに確認した顧客の意向との対応関係や顧客の最善利益を十分考慮のうえ、監督指針Ⅱ-3-3-8(5)①イ(ア)により、保険募集人や乗合代理店の都合によることなく、合理的かつ一定の具体性を有する説明(補償内容などの商品特性等に関する説明)を行うことにより、提示・推奨する保険契約を絞り込むという理解でよい。</p> | <p>推奨販売を行うに当たっては、まず、比較可能な同種の保険契約の範囲を判断できる程度に、顧客の意向を把握する必要があります。</p> <p>顧客の意向が不明確な場合には、顧客が重視し得る事項を確認するなど、可能な限り意向の形成を促し、又は意向の明確化に努めた上で、把握した顧客の意向に沿って、合理的かつ一定の具体性を有する基準や理由等に基づき、保険契約を選別し、提示・推奨することが重要です。</p> <p>その上で、顧客の意向や募集実態に応じて、Ⅱ-3-3-8(5)①アに基づき複数の保険契約を比較説明すること、又は同①イに基づき「二以上の比較可能な同種の保険契約」の中から顧客の意向に沿って保険契約を選別し、提示・推奨することが考えられます。</p> <p>上記の対応をしたものの意向がなお明確にならず、顧客が「おすすめしてほしい」と述べる場合に、顧客の意向に沿って保険契約を選別し、提示・推奨するためには、顧客の理解度や負担にも配慮しつつ、それまでに把握した顧客の当初意向、顧客属性、加入目的、既加入契約、保険料水準、必要と考えられる保障(補償)内容等との対応関係を踏まえて、顧客の最善の</p> |

| No. | 該当箇所             | コメントの概要                                                                                                                | 金融庁の考え方                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-----|------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|     |                  |                                                                                                                        | <p>利益を勘案し、合理的かつ一定の具体性を有する基準や理由等に基づき、保険契約を提示・推奨することが考えられます。</p> <p>ただし、手数料水準、販売目標、保険会社等からの便宜供与等の代理店の都合により、特定の保険会社等又は特定の保険契約へ誘導することは適切ではありません。また、把握した意向、提示・推奨の理由、顧客への説明内容等について、事後的に確認・検証できるよう記録することが重要です。</p>                                                                                                                                                                                                                |
| 15  | Ⅱ-3-3-8(5)<br>②ウ | <p>保存する記録の書式は、保険代理店が任意に作成(あるいは、少額短期保険業者が作成した雛形)したものでよいか。</p> <p>また、記録は保険代理店が保管し、少額短期保険業者は記録(写しも含めて)の保管は不要との理解でよいか。</p> | <p>保存する記録の書式について、法令又は監督指針において、特定の様式を一律に求めるものではありません。したがって、保険代理店が作成した様式又は少額短期保険業者が作成した雛形を用いること自体は否定されません。</p> <p>ただし、当該記録は、顧客意向の把握・確認、提示・推奨した保険契約、提示・推奨の理由、顧客への説明内容等について、事後的に確認・検証できる内容である必要があります。</p> <p>また、保険代理店が記録を保管する場合であっても、少額短期保険業者は、委託先代理店に対する教育・管理・指導の実効性を確保する観点から、法令等を遵守した上で、必要に応じて、当該記録を確認できる態勢を整備することが重要です。</p> <p>したがって、少額短期保険業者が常に記録の写しを保管することを一律に求めるものではありませんが、代理店任せとすることなく、適切に確認・検証できる管理態勢を整備する必要があります。</p> |

| No. | 該当箇所             | コメントの概要                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 金融庁の考え方                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-----|------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 16  | Ⅱ-3-3-8(5)<br>②ウ | <p>契約者が選択した保険会社の代理店システムにおいて、保険申込手続き前に、比較説明又は推奨販売の説明を受けたことを確認することで、代理店の比較推奨販売の適切性を確認した証跡とできるという理解でよい。なお、WEB 申込画面等において、以下項目のチェック欄を設け、顧客に事実に基づいた回答をしていただくことを想定している。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・取扱い可能な保険会社・少額短期保険業者の説明はありましたか</li> <li>・比較説明と推奨説明のどちらの説明を受けましたか⇒比較と推奨を選ぶ</li> <li>・分岐して、比較説明の場合は、商品の違いを理解し、当社の商品を選びましたか</li> <li>・分岐して、推奨説明の場合は、推奨理由はご自身の保険加入の意向と一致しましたか</li> </ul> <p>なお、上記チェック項目とともに、代理店は社内規定で、比較説明又は推奨説明を行うことを定める。比較説明の場合は取扱い商品の比較表を作成、推奨説明の場合はその推奨理由を作成し、募集人に周知徹底することを前提とする。</p> | <p>WEB 申込画面等において、顧客が比較説明又は推奨販売に係る説明を受けた旨を確認する仕組みを設けることは、比較推奨販売の適切性を確認する証跡の一部となり得るものと考えられます。</p> <p>ただし、顧客のチェックのみをもって、比較推奨販売が適切に行われたことが当然に確認されるものではありません。</p> <p>保険代理店においては、顧客の意向、比較説明又は推奨販売の方法、比較対象、推奨理由、説明内容、使用資料等を事後的に確認・検証できるよう、社内規則等に基づき適切に記録・管理する必要があります。</p> <p>また、比較表等の資料を作成し、保険募集に使用する場合には、各種法令等を遵守し、各主体の責任において適正に作成・使用する必要があります。</p> <p>なお、各保険代理店において、取扱商品や顧客属性等を踏まえて、顧客の意向を適切かつ分かりやすく確認できる実効的な方法を整備することが重要です。</p> |
| 17  | —                | <p>賃貸住宅向け火災保険マーケットにおいては、現在「家主が指定している保険会社の商品」、「保証会社が指定している保険会社の商品」の販売が高いウエイトを占めている。</p> <p>明らかに「顧客不在のハ方式」、「選択肢がない強制加入」であり、保険の販売現場の秩序が乱れていると言わざるを得ない。</p> <p>この販売方法は「契約書(賃貸借契約書・保証契約書)に記載されている場合」と「契約書に記載がない場合」に分けられる。</p> <p>そもそもこの販売方法は「比較推奨」以前に「意向確認」を無視した売り方ではないか。</p>                                                                                                                                                                                                                                          | <p>賃貸住宅向け火災保険においても、保険募集にあたっては、顧客の意向を適切に把握・確認し、顧客の最善の利益を勘案しつつ、誠実かつ公正に対応する必要があります。</p> <p>乗合代理店が推奨販売を行う場合において、単に「家主指定」、「保証会社指定」であることのみを理由として特定の保険契約を提示・推奨することは、顧客の意向に沿った合理的かつ一定の具体性を有する基準や理由等に基づく提示・推奨とはいえません。</p>                                                                                                                                                                                                            |

| No. | 該当箇所 | コメントの概要                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 金融庁の考え方                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-----|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|     |      | <p>保険業法のみならず、独占禁止法の「抱き合わせ販売」にも抵触するのではないか。世の中には「家主の指定する保険会社で加入したい」、「保証会社が指定する保険会社で加入したい」という意向の顧客が存在しないのは明白であり、これは「合理的かつ一定の具体性を有する基準や理由」にも該当しない。</p> <p>ついては、以下の質問に回答いただきたい。</p> <p>A：「家主指定の保険会社」、「保証会社指定の保険会社」を推奨することの是非</p> <p>B：Aが是の場合、その理由</p> <p>C：「乗合代理店」でない「一社専属代理店」が「家主指定」、「保証会社指定」の商品を販売することの是非（顧客は「他の代理店（他の保険会社）」という選択肢がなくなる）</p> | <p>一方で、賃貸借契約等において求められる保障（補償）内容、保険金額、被保険者・保険の対象、特約、保険期間等の条件に適合する保険契約を案内することは考えられます。</p> <p>その場合でも、当該条件と顧客の意向との関係、提示・推奨する理由、他に比較可能な同種の保険契約がある場合には、その取扱いについて、顧客に分かりやすく説明する必要があります。</p> <p>また、二以上の所属保険会社等を有しない保険代理店には、保険業法施行規則第 227 条の 2 第 3 項第 4 号の比較推奨販売に係る規定は適用されませんが、意向把握・確認、重要事項説明、権限明示等の保険募集に係る法令等に基づく対応は必要です。</p> <p>なお、独占禁止法への抵触の有無については、当庁の所管外であり、回答は差し控えます。</p> |
| 18  | —    | <p>賃貸住宅向け火災保険マーケットにおいては、いわゆる「仲介封筒」を活用した契約手続きが浸透している。これは「入居者」の対応を行う「仲介業者」が、当該物件の「管理会社（＝保険代理店）」が作成した「仲介封筒」を「入居者」に手渡しするものである。</p> <p>「入居者」は「仲介封筒」に封入されている書類に従い火災保険の契約手続きを行うという仕組みであり、多くの少額短期保険業者が活用している。</p> <p>これは「意向把握」、「推奨販売」の観点から大きな問題があると認識しているが、業界内の足並みを揃えるために「仲介封筒」に限らず、対面によらない「郵送募集」的な販売は一切「不可」という明確な方向性を示してもらいたい。</p>               | <p>貴重なご意見として承ります。</p> <p>郵送等を用いた対面によらない保険募集の形態を一律に不可とするものではありませんが、対面・非対面・郵送等の形態を問わず、意向把握・確認、重要事項説明、権限明示等の保険募集に係る法令等に基づく対応が適切に行われる必要があります。</p> <p>一方で、当該保険募集の方法により、顧客の意向把握・確認が形骸化したり、事実上、特定の保険契約への誘導となったり、顧客に保険加入や保険会社等の選択の余地がないとの誤認を与える場合には、適切ではありません。</p> <p>また、仲介業者が保険商品の具体的な説明、推奨、申込等を行う場合には、保険募集に該当し得るため、法令上、必要な登録・管理・指導等が適切に行われる必要があります。</p>                     |

| No. | 該当箇所 | コメントの概要 | 金融庁の考え方                                                                                                                 |
|-----|------|---------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|     |      |         | <p>少額短期保険業者及び保険代理店においては、対面によらない保険募集においても、顧客が照会・相談できる体制、意向把握・説明内容等の記録、保険募集人以外の者の関与状況の管理等を含めて、顧客保護に資する態勢を整備することが重要です。</p> |