

資料 4

第 5 回 (10 月 19 日) 資料 1 - 1

事務局説明資料

保険募集に係る行為規制・募集文書に係る規制について

～利用者目線に立って必要な情報を提供する保険募集のあり方～

1. 保険募集に係る行為規制・募集文書の構成・趣旨

現行、保険業法において保険募集にかかる行為規制は、第300条第1項各号の禁止行為と第100条の2の体制整備義務で構成されており、他の金融関連法令にある情報提供や狭義の適合性原則等の積極的行為義務は規定されていない。なお、禁止規定と体制整備義務についての詳細は以下の通り。

(1) 保険契約の締結又は保険募集に関する禁止行為（保険業法第300条1項各号）

① 保険契約者等の保護の観点から、保険募集の公正を確保するため、保険契約の締結や保険募集に関して、保険会社等や保険募集をする者が顧客等に対して一定の行為をすること又はしないことが禁止されている。

② その中で、「保険契約者又は被保険者に対して、虚偽のことを告げ、又は保険契約の重要な事項を告げない行為」が禁止されており（保険業法第300条第1項第1号）、その趣旨は以下の通りとされている。

○ 保険商品は目に見えず、一般には内容の理解が容易ではないことから、保険募集に当たっては顧客に対して正確かつ十分な説明が不可欠である。したがって、いわゆる不実告知と重要事実の不告知は、保険契約者等の保護の観点から極めて重要な禁止行為であり、禁止行為の最初に規定されている。（安居孝啓編著「最新保険業法の解説」より）

③ 顧客に説明すべき重要な事項に関しては、平成17年7月にまとめた「中間論点整理—保険商品の販売・勧誘時における情報提供のあり方について—」を踏まえ、監督指針において

- ・ 顧客が保険商品の内容を理解するために必要な情報（「契約概要」という。）
- ・ 保険会社等が顧客に対して注意喚起すべき情報（「注意喚起情報」という。）

に分類して、それぞれ記載すべき事項や記載情報、記載方法等が明確化されている。

(注) 団体保険や団体契約、財形保険及び自動車保険や火災保険等における事業者が被る損害をてん補する保険商品(以下「団体保険等」という)については適用除外。ただし、重要事項説明書、約款等の他の方法により、顧客に対して重要な事項を適正に告げる必要がある。

(2) 業務運営に関する措置(保険業法第100の2)

- ① 保険会社は、重要な事項の顧客への説明、顧客に関する情報の適正な取扱い、業務を第三者に委託する場合における当該業務の的確な遂行その他の健全かつ適切な運営を確保するための措置を講じなければならないとされている。
- ② 同条を受け、同法施行規則及び監督指針において以下の内容が規定されている。
 - 変額保険契約、外貨建保険契約に係るリスクを記載した書面交付等、顧客に対する重要事項の説明を確保するための体制整備義務(規則第53条)
 - 顧客の知識、経験、財産の状況及び取引を行う目的を踏まえた重要な事項の顧客への説明その他健全かつ適切な業務運営を確保するための措置に関する社内規則を策定し、研修の実施等により当該社内規則等に基づいて業務が運営されるための体制を整備する義務(広義の適合性原則)(規則第53条の7)
 - 当該体制整備義務に基づく「意向確認書面」の導入(監督指針)

(注1) 団体保険等については適用除外。ただし、保険契約者である団体が被保険者に対して加入勧奨を行うに際して、同程度の態勢整備と同程度の措置が求められる。

(注2) 主に第一分野と第三分野(保険期間1年以下の傷害保険・海外旅行保険を除く)を対象

【参考 1 情報提供義務に係る法令比較】

区 分	保 険 業 法	銀 行 法	金融商品取引法
積極的な情報提供義務	× (※)	○ (※) (法第 12 条の 2 第 1 項、規則第 13 条の 3 等)	○ (法第 37 条の 3)
体制整備義務	○ (法第 100 条の 2、規則第 53 条・第 53 条の 7 等)	○ (法第 12 条の 2 第 2 項、規則第 13 条の 7 等)	○ (法第 40 条第 2 号、業府令第 123 条)
禁止行為	○ (法第 300 条第 1 項第 1 号)	○ (法第 13 条の 3 第 1 号、同 4 号、規則第 14 条の 11 の 3 第 1 号等)	○ (法第 38 条第 1 号、同 7 号、業府令第 117 条第 2 号)
狭義の適合性原則	× (※)	× (※)	○ (法第 40 条第 1 号)

(※) 特定保険契約、特定預金契約については金融商品取引法を準用

中間論点整理・各委員等のご発言

1. 保険の基本問題に関するワーキング・グループ 中間論点整理（平成 21 年 6 月 19 日）抜粋

○ 情報提供義務

募集時の情報提供については、平成 17 年に「保険商品の販売勧誘のあり方に関する検討チーム（以下、「検討チーム」）において、保険商品が多様化・複雑化し、提供される情報量が増加する中で、消費者に対する情報提供の適正を期す観点から検討が行われた結果、「契約概要」「注意喚起情報」の導入が提言され、以後、これらを活用した募集活動が行われている。

このような取組みが進められている中、平成 19 年の保険法改正を巡る議論において、法制上、情報提供義務を課すべき等の議論が行われ、また、本ワーキング・グループでは、保険会社による募集時の説明義務の強化を検討すべき、「契約概要」等の書面交付義務の法制化を検討すべき等の意見があった。

今後、制度全体の望ましい姿を考えていく中で、これらの意見について検討していく必要があると考えられる。

○ 適合性の原則

現行保険業法では、変額年金保険等の特定保険商品についてのみ、投資性の強い商品として金融商品取引法の規定が準用され、いわゆる適合性原則が導入されている。

また、この問題については、平成 18 年に「検討チーム」において、消費者が自らのニーズに合致した保険商品を適切に選択・購入できるよう、「意向確認書面」の導入が提言され、以後、募集現場で活用されている。

本ワーキング・グループでは、この「意向確認書面」の法的根拠付けができるとともに違反防止の効果が考えられる等の理由から、法律上の義務として保険商品一般にも適合性の原則を導入すべき等の意見が出された。

○ 募集文書

募集文書については、上記の通り、「検討チーム」における種々の検討を経て、「契約概要」、「注意喚起情報」、「意向確認書面」が導入されたところである。

本ワーキング・グループでは、実際の募集現場において「契約概要」等が効果的に使われているか、形式に流れていないか等を改めて検証すべきとの意見や、パンフレットを含めた募集文書全体の量がなおいいため一層の整理・集約化を行うべき、約款を読みやすく簡素化すべき等の意見があった。他方、募集文書の頻繁な変更は、結果的には契約者の負担増につながるもので慎重であるべきとの意見もあった。

○ 募集コスト開示

消費者が多様な保険商品の中から商品の選択を検討するに当たって、付加保険料の水準や代理店が保険会社から受け取る手数料の水準は有用な情報であるので、これらの情報の開示を検討すべきとの意見があった。なお、代理店が受け取る手数料については、「検討チーム」の検討において、代理店にベストアドバイス義務を課すべきか等、仲介業者のあり方とも関わる問題であるため、その中で併せて検討することが望ましいとの議論になった経緯がある。

今後、これらの意見について、消費者に対してどういった情報を提供していくことが有効か、また保険会社のディスクロージャーのあり方をどう考えるか等の観点から、乗合代理店制度や保険仲立人制度のあり方の見直しとの関係を踏まえつつ、検討していくことが必要と考えられる。

2. 保険商品・サービスの提供等の在り方に関するワーキング・グループ議事概要

○ 第2回（平成24年6月27日）

（1）丹野委員からのプレゼンテーション

- ・各文書の役割が重複かつ煩雑 → 結果として、募集文書の洪水、形骸化。
- ・消費者が知るべきことは難しくない。全体の仕組み、保険金額、保険料、払込方法、保険期間、保険金支払事由等。
- ・消費者の正しい理解のために、緊急に、募集文書の見直し、簡素化が必須。
- ・業界は、募集文書が、真実、消費者にわかりやすくなったかの検証をしたか。ぜひ、検証を行い、その結果をワーキングに報告いただきたい。（丹野委員 WG 資料「2 募集文書の簡素化」）

（2）木下参考人（同志社大学大学院司法研究課教授）からのプレゼンテーション

- ・意向確認書面による消費者ニーズ把握の効果を検証しながら、保険一般への適合性原則の導入を検討（木下参考人（同志社大学大学院司法研究課教授）WG 資料「保険商品・サービスの提供に係る法規制のあり方について（意見）」）
- ・適合性原則の中で意向確認書面が実現しているが、これについて、費用対効果とか検証して、その足りないところを特定し改善をしてほしい。

○ 第3回（平成24年8月24日）

- ・契約概要等というのは平成18年から導入されて、実務に根づいていると思いますので、その制度自体が悪いという話も、少なくとも私のレベルでは聞きませんし、形式的な話ではありますが、法規レベルで、書面交付義務を法定化してもよいのではないかと個人的には考えております。

○ 第4回（平成24年9月27日）

（1）加藤参考人（国民生活センター相談情報部）からのプレゼンテーション

- ・消費者側のニーズとしては、複雑な商品を漏れなく詳細に説明して欲しいというわけではなく、シンプルな商品をわかりやすく説明して欲しいということではないか。
- ・勧誘の初期段階での意向確認が必要ではないか。今のように複雑な用語満載の分厚い資料の説明を聞き、最後に意向確認されると、消費者は流れで「はい」と答えてしまいがちである。
- ・代理店の販売責任を明確化することにより、どういう勧誘が行われたのかということ、より適切に確認することができれば、それが反射的に慎重な勧誘や適切な勧誘に繋がるのではないか。

（2）参考人からのプレゼンテーションに対する質問等

- ・意向確認書面については、形式的にチェックをしたり、署名をするだけでなく、契約者自身のニーズに合った保険かどうかをきちんと確認できるようなものにすることが大切ではないか。

保険募集に係る行為規制・募集文書に係る論点

○ 保険募集に関する行為規制のあり方について

➤ 現行の保険業法においては、募集に関するルールは体制整備義務（法第100条の2）及び禁止行為（法第300条第1項）のみで規定されているが、他の金融関連法令と同様に、情報提供義務や狭義の適合性原則のような義務を明示的に導入することについて、どう考えるか。

仮に、そのような義務を導入する場合には、どのような内容の義務を導入すべきか。また、その際に留意すべき点はあるか。

※ 仮に、情報提供義務を積極的規制として導入する場合には、どのような者にどのような情報を提供する必要があるか。現在、監督指針において「契約概要」「注意喚起情報」の対象外とされている団体保険等については、どのように考えるか。

※※ 仮に、上記のような積極的義務を導入することとした場合には、現在、規定されている態勢整備義務や禁止行為についても整理する事が考えられる。

保険募集に係る行為規制・募集文書に係る論点

○ 募集文書のあり方について

- 現在、監督指針で規定されている「契約概要」、「注意喚起情報」、「意向確認書面」を法令で明示的に規定することについて、どう考えるか。
- 「契約概要」、「注意喚起書面」等の募集文書の内容・使用方法等について、顧客にとって分かりやすい説明を実現する観点から見直すべき点はあるか、また、募集に当たって顧客に開示すべき事項に追加すべき項目はあるか。
- 「意向確認書面」の内容、使用方法等について、顧客のニーズに合致した保険販売を推進する観点から、見直すべき点はあるか。
- 募集文書の作成交付義務を法令化する場合には、金融商品取引法と同様に、顧客保護上問題ない場合、例えば保険金の増減額等の一部変更には、明示的に当該義務の（一部）免除を認めることについてどう考えるか。
- その他、利用者にとってわかりやすい説明を実現する観点から、募集文書について見直すべき点はあるか。

【参考2 各書面の記載事項①】

契約概要	注意喚起情報
<p>監督指針Ⅱ-3-3-2 (2) ② ア</p> <p>(ア) 当該情報が「契約概要」であること</p> <p>(イ) 商品の仕組み</p> <p>(ウ) 保障（補償）の内容</p> <p>(エ) 付加できる主な特約及びその概要</p> <p>(オ) 保険期間</p> <p>(カ) 引受条件（保険金額等）</p> <p>(キ) 保険料に関する事項</p> <p>(ク) 保険料の払込みに関する事項（保険料払込方法、保険料払込期間）</p> <p>(ケ) 配当金に関する事項（配当金の有無、配当方法、配当額の決定方法）</p> <p>(コ) 解約返戻金等の有無及びそれらに関する事項</p>	<p>監督指針Ⅱ-3-3-2 (2) ② イ</p> <p>(ア) 当該情報が「注意喚起情報」であること</p> <p>(イ) クーリング・オフ（法第309条第1項に規定する保険契約の申込の撤回等）</p> <p>(ウ) 告知義務等の内容</p> <p>(エ) 責任開始期</p> <p>(オ) 支払事由に該当しない場合及び免責事由等の保険金等を支払わない場合のうち主なもの</p> <p>(カ) 保険料払込猶予期間、契約の失効、復活等</p> <p>(キ) 解約と解約返戻金の有無</p> <p>(ク) セーフティネット</p> <p>(ケ) 手続実施基本契約の相手方となる指定ADR機関（法第2条第28項に規定する「指定紛争解決機関」をいう。以下同じ。）の商号又は名称（指定ADR機関が存在しない場合には、苦情処理措置及び紛争解決措置の内容）</p> <p>(コ) 特に法令等で注意喚起することとされている事項</p>

【参考2 各書面の記載事項②】

意向確認書面

監督指針Ⅱ-3-5-1 (17) ②

ア. 顧客のニーズに関する情報

(ア) どのような分野の保障（補償）を望んでいるか

（死亡した場合の遺族保障、医療保障、医療保障のうちガンや三第疾病に備えるための保障、傷害に備えるための保障、介護保障、老後の生活資金の準備、資産運用など）

(イ) 貯蓄部分を必要としているか

(ウ) 保障（補償）期間、保険料、保険金額に関する範囲の希望、優先する事項がある場合はその旨

イ. 当該保険商品が顧客のニーズに合致すると考えた主な理由

ウ. その他の顧客のニーズに関して特に記載すべき事項

(ア) 当該保険商品では顧客のニーズを全部又は一部満たさない場合はその旨

(イ) 特に顧客から強く要望するニーズがあった場合や個別性の強いニーズを顧客が有する場合はそのニーズに関する情報

(ウ) 当該保険商品が顧客のニーズに合致することを確認するために最低限必要な情報が提供されなかった場合はその旨

エ. 募集人等の氏名・名称

顧客に対して当該書面の作成責任者を明らかにするために記載されているか。